# LCS Group, una firma que orienta y ayuda a las pymes a lograr contratos públicos

LCS Group es una empresa diseñada como un 'Despacho Multidisciplinar 360 grados'. Su labor gira en torno a las necesidades integrales de autónomos y sociedades, ofreciendo un amplio catálogo de asesoramiento y de asistencia para todo tipo de negocios. Ofrece servicios de contabilidad fiscal, laboral, de administración y gestión de empresas. Trabaja en el ámbito de la Prevención de delitos económicos, de la Protección de Datos y también cuenta con un equipo de abogados expertos en Derecho Civil, Laboral, Penal y Mercantil.
Además, desde hace unos meses, ha puesto en marcha un Departamento de Licitaciones Públicas. Se ha constituido para guiar a las pymes y a los autónomos a lograr lo que, en otros tiempos, les parecía un hito inalcanzable: ganar concursos públicos. A raíz de la entrada en vigor de la nueva Ley de Contratos del Sector Público, el pasado mes de marzo de 2018, convertirse en proveedor de las diferentes administraciones no es tan solo una oportunidad viable para las empresas más grandes, para las ganadoras habituales de las licitaciones públicas o para aquellas con capacidad para 'tirar' los precios. La nueva norma ofrece una mayor transparencia y amplía los horizontes de negocio para las empresas más pequeñas, pero hay que saber cómo emprender el camino sin dejar de tener los pies en el suelo. También es necesario conocer las mejores estrategias para recorrerlo y la forma en la que hay prepararse para presentar un proyecto con ases en la manga y opciones de éxito. Este es, precisamente, el trabajo de LCS Group.

Según los expertos, ha llegado el momento de perder el miedo. Un amplio horizonte de nuevos negocios se abrió para las pymes y los pequeños empresarios tras la entrada en vigor de la nueva Ley de Contratos del Sector Público (LCSP 09/2017, de obligada aplicación a partir de marzo de 2018). Una norma aprobada por las Cortes Generales contando con un alto consenso y que ofrece un abanico de oportunidades para que empresas más pequeñas puedan convertirse en proveedores de las administraciones públicas. La razón de ello se encuentra en la misma esencia de la Ley, puesto que ofrece más garantías de transparencia, elimina pasos de la tediosa burocracia, reduce las cargas

administrativas y los concursos no se adjudican, a priori, a las mejores ofertas económicas de los proyectos. Ahora también se tienen en cuenta criterios como la calidad de los mismos y, muy importante, el grado de especialización de las empresas aspirantes. Establece también un modelo de 'adjudicación exprés' que agiliza los trámites de manera muy notable. Sin embargo, la realidad sigue siendo tozuda y, recientemente ,se ha dado a conocer que muchas pymes siguen abandonando, antes de comenzar, olvidándose de licitar con las administraciones públicas. En el año del 'estreno' de la Ley, cerca de 1.800 concursos públicos han quedado desiertos (información publicada en la Revista Emprendedores). ¿Sigue suscitando el sector público cierta desconfianza?, ¿continúa siendo para las pymes un 'cliente' inaccesible, solo al alcance de empresas más grandes y habituales en los concursos públicos?, ¿conocen los pequeños negocios las ventajas que les ofrece la nueva legislación? Es probable que estas mismas preguntas adelanten buena parte de las respuestas que alimentan el recelo de las empresas a la hora de tomarse en serio trabajar para las administraciones.

## LCS Group

La firma LCS Group sale al encuentro de esta nueva oportunidad para intentar canalizarla hacia las empresas de pequeñas dimensiones. Se trata de una firma joven que se configuró a partir de una visión global: la creación de un 'Despacho Multidisciplinar 360 grados' que cuenta con un equipo de profesionales expertos en todas las áreas que cubren. La empresa ofrece a autónomos y sociedades servicios de contabilidad, fiscal, laboral, de administración y gestión de empresas. Trabajan para la firma abogados expertos en Derecho Civil, Laboral, Penal y Mercantil y como consultora, LCS Group está además a la vanguardia de los sistemas de prevención de delitos económicos. Cuenta también con un departamento especializado en Protección de Datos y son expertos ayudando a las empresas a implantar modelos eficaces de Compliance Penal para prevenir delitos en las empresas. La filosofía impresa en el ADN de LCS Group, la que permite su crecimiento y expansión a buen ritmo, se resume en una idea sencilla: "Ayudan a sus clientes a centrarse en el desarrollo de su negocio". En este sentido y desde hace unos meses, cuentan con una nueva línea de actividad: un Departamento de

*En la imagen, Silvia de la Portilla, responsable del Departamento de Licitaciones Públicas de LCS Group y David París, presidente de ASEARCO, en un momento de la firma del convenio suscrito entre ambas entidades.*

## Datos de contacto

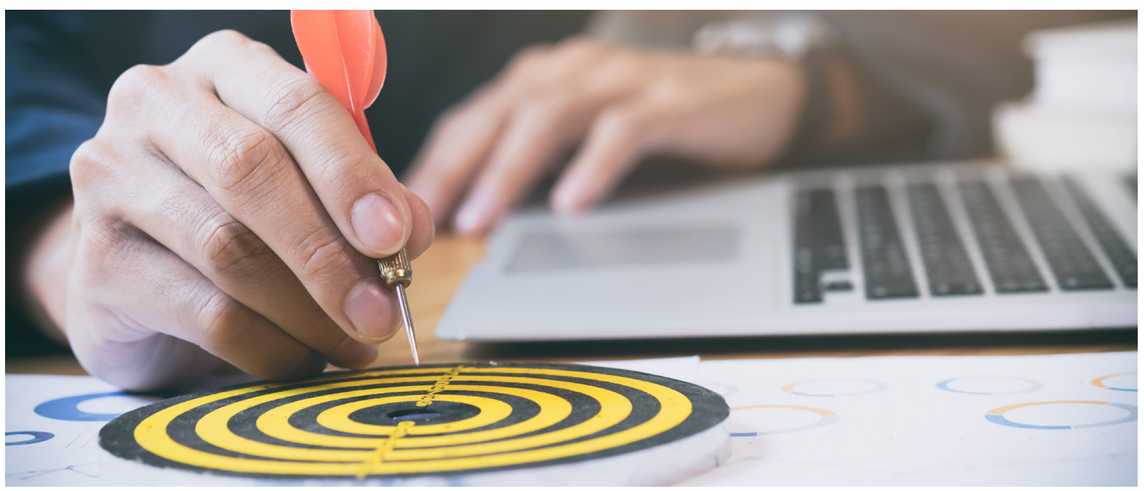
**LCS GROUP**

Calle Hermosilla, nº 118 Bj
28009 Madrid
**Teléfonos:** 91 068 97 17 / 676 30 82 90
licitaciones@lcs-group.tuoficinaonline.es
**www.lcsgroup.es**
**www.lcs-group.tuoficinaonline.es**

Licitaciones Públicas al frente del cual se encuentra Silvia de la Portilla.

### El trabajo delAsesor Licitador con las empresas

LCS Group pone una Asesora de Licitaciones al servicio de las empresas. Es decir, se convierte en una especie de guía que le muestra a la empresa el camino hacia los concursos públicos y les ofrece todas las herramientas disponibles para que tengan posibilidades de ganarlo. "Licitar implica conocer términos burocráticos, sistemas de gestión telemática y todo el proceso de tramitación. Además, hay que estar continuamente informados de las ofertas que se van presentando. Esto requiere tener unos conocimientos y un tiempo del que suelen carecer las empresas por lo que los empresarios renuncian a las licitaciones de manera instintiva pensando que este mundo es para unos pocos", explica Silvia de la Portilla. Ahí es donde aparece un Asesor de Licitaciones, en palabras de la responsable del departamento: "ofrece experiencia y conocimientos, aligera, en buena medida, el tedioso trabajo que es necesario emprender para preparar una buena licitación y facilita herramientas que pueden ayudar a alcanzar el éxito en los procesos de tramitación para que el emprendedor y empresario comprueben que, con algo de ayuda externa, pueden formar parte activa en el reparto de los contratos públicos". Según Silvia de la Portilla, ganar un concurso público es una labor, en muchas ocasiones, de siembra. Presentarse a una licitación no garantiza la obtención del contrato. Muchas empresas aprenden, con el tiempo, a "conocer sus ventajas competitivas y sus vulnerabilidades hasta que llega el momento de encontrar la oportunidad más adecuada". Es un proceso de aprendizaje en el que hay que ser constante y donde es mejor estar acompañado por expertos que ya conocen el camino que hay que transitar y saben cuáles son los posibles obstáculos que se cruzan en el recorrido.



### La primera labor del Asesor: 'estar alerta'

El 'Asesor de Licitaciones', en primer lugar, tiene que trabajar junto al personal de la empresa para que la información y el trabajo fluyan sin obstáculos. Hay que tener en cuenta que la oferta se tiene que presentar en plazo y forma, pero con un nivel de calidad que amplíe las opciones de éxito. El Asesor está presente en el proceso y muy alerta desde el 'principio de los tiempos'... Es así porque si la empresa para la que trabaja no cuenta con un sistema de seguimiento o vigilancia de las licitaciones, tendrá que ser el Asesor quien informe de los procesos abiertos que pueden resultar más interesantes y rentables según los objetivos que tenga la compañía y su situación concreta en ese momento. En este sentido, la empresa tiene que analizar y reflexionar si cuenta con capacidad para emprender una licitación en concreto. En este recorrido, hay que seguir manteniendo los pies en el suelo, desconfiando de lo que podamos imaginar a través de tentadoras

## Por qué tu pyme tiene ahora más opciones de ganar un concurso público

La nueva Ley de Contratos del Sector Público (marzo de 2018) es una norma que ofrece un amplio abanico de oportunidades para que pymes y autónomos puedan convertirse en proveedores de las administraciones públicas. Las razones principales son las siguientes:

- **Ofrece más garantías de transparencia**.

- **Elimina pasos burocráticos y reduce las cargas administrativas.**

- **Establece un modelo de adjudicación rápido que agiliza los trámites de manera notable.**

- **Los concursos no se adjudican únicamente a las mejores ofertas económicas de los proyectos. Ahora también se tienen en cuenta criterios como la calidad de los mismos y el grado de especialización de las empresas aspirantes.**

'bolas mágicas' que solo dicen aquello que deseamos. Hay que estudiar todas las situaciones posibles y colocarse en la que peor perspetiva presenta porque solo así se podrá ver si habrá margen de beneficios para la empresa y, desde ese punto de vista, determinar si el contrato público resultará rentable. Si no es así, lo mejor será buscar otra licitación y, en esta decisión, no hay vuelta atrás porque la empresa ha conseguido reflexionar y aprender mucho sobre sus propias capacidades.

## El 'plan burocrático' y el proceso de preparación

Pongámonos en situación: la empresa y el Asesor de Licitaciones ya lo tienen claro y se han decidido por el contrato público al que van a aspirar. El siguiente paso es elaborar, mano a mano, un plan de trabajo donde se registre toda la documentación que es necesario presentar así como el orden en que se tiene que entregar. Después, hay que marcarse un objetivo temporal fijando un plazo máximo de entrega, pero sin ser del todo rígidos porque hay que contemplar posibles imprevistos, así que es aconsejable dejar cierto margen de maniobra. De este modo, podrán cumplir con el plazo fijado en la oferta de licitación. El Asesor, además, se encargará de acompañar a la empresa en el proceso de preparación y revisión de la documentación requerida y, como experto en la materia, ofrecerá su opinión a la hora de plantear mejoras. Después, y de su mano, también ayudará a registrar la oferta a través de los sistemas telemáticos (Plataforma de contratación del sector público; E-licita; Vortal; Licit@...) que utilice, en un momento dado, una administración determinada.

## Seguir la pista de la candidatura

La etapa final del proceso pasa porque el Asesor de Licitaciones se encargue de hacer un seguimiento de la candidatura tras su presentación. Es importante porque es un periodo en el que a la empresa se le puede dar la oportunidad de corregir algún error de forma. Si finalmente, las noticias son buenas y la empresa gana el concurso, se pondrá manos a la obra y estudiará los requisitos necesarios para firmar el contrato reuniéndose, de nuevo, con el cliente para presentar la documentación solicitada. Si en esta ocasión, la empresa ha sido excluida, no está de más conocer cuáles fueron los criterios que condujeron a una propuesta en lugar de a otra. Es información vital para optar a un nuevo o al mismo concurso en una nueva convocatoria. La historia continúa y las ocasiones propicias siguen apareciendo en el mercado de las contrataciones públicas para los pequeños negocios. No hay por qué renunciar definitivamente y a la primera de cambio. Optar a concursos públicos supone, muchas veces, una carrera de fondo donde, sin embargo, ninguna oportunidad pasa de largo ante las empresas. Siempre se aprende, y mucho, de cada uno de los procesos de licitación en los que se participa.