



FACULTAD DE DERECHO

**SUMINISTROS A LOS FUERZAS Y
CUERPOS DE SEGURIDAD DEL ESTADO**
Comparativa entre el sistema español y el estadounidense

Autor: Alejandro Marques de Magallanes Crespo
E-1 Business Law
Derecho Administrativo

Tutor: Rosa María Collado Martínez

Madrid
Junio 2018

INDICE:

1. FUERZAS Y CUERPOS DE SEGURIDAD: BREVE EXPLICACIÓN DEL COMPLEJO ORGANIGRAMA.	4
1.1. Cuerpos y fuerzas de Seguridad del Estado.	5
1.2. Policías Autonómicas.	6
2. ORGANIGRAMA POLICIAL EN ESTADOS UNIDOS.	7
3. SISTEMA DE CONTRATACIÓN DE SUMINISTROS DE LOS CUERPOS Y FUERZAS DE SEGURIDAD DEL ESTADO.	9
3.1. Sistema de contratación de suministros bajo la LCSP	10
3.2. Sistema de contratación de suministros bajo al LCSPDS	12
4. SISTEMA DE CONTRATACIÓN DE SUMINISTROS DE LOS CFS EN EEUU.	13
4.1. Sistema federal	14
4.2. Sistema estatal y departamental. La importancia de la competencia.	16
4.3. formación de los contratos.	21
5. ASPECTOS DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DERIVADOS DEL SISTEMA CONSUECUDINARIO. la carencia de seguridad jurídica, la superioridad del gobierno y la interpretación de los contratos. comparativa con la contratación pública bajo un sistema civil.	26
6. PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO DESTINADOS A LOS CUERPOS Y FUERZAS DE SEGURIDAD DEL ESTADO.	28
7. SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LOS CUERPOS Y FUERZAS DE SEGURIDAD EN EEUU.	30
8. PROBLEMÁTICA ESPAÑOLA DE LA DOTACIÓN ANUAL PRESUPUESTARIA Y COMPARACIÓN CON SISTEMA EEUU.	32
9. EFECTOS DE LOS RECIENTES CASOS DE CORRUPCIÓN EN LA CONTRATACIÓN. EL RETRASO EN LOS PAGOS Y LA FALTA DE PEDIDOS.	34
10. CONCLUSIÓN:.....	36
11. BIBLIOGRAFÍA	38
12. ANEXO I: OTRAS FUENTES	38

LISTADO DE ABREVIATURAS:

LOFCS	Ley Orgánica 2/1986, de 13 de marzo, de Fuerzas y Cuerpos de Seguridad
LCSP	Ley de Contratos del Sector Publico
LCSPDS	Ley 24/2011, de 1 de agosto, de Contratos del Sector Público en los Ámbitos de la Defensa y de la Seguridad
CE	Constitución Española
FCSE	Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado
CNP	Cuerpo Nacional de Policía
GC	Guardia Civil
BOE	Boletín Oficial del Estado
BOPV	Boletín Oficial del País Vasco
BON	Boletín Oficial de Navarra
DOG	Diario Oficial de Galicia
FBI	Federal Bureau of Investigation
DPD	Departamento de Policía de Detroit
LAPD	Departamento de Policía de Los Angeles
NYPD	Departamento de Policía de Nueva York
OMC	Organización Mundial del Comercio
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
UCC	Uniform Commercial Code
COMAR	Code of Maryland Regulations
FAR	Federal Acquisition Regulation
USC	United States Code
FPASA	Federal Property and Administrative Services Act
ACP	Acuerdo sobre Contratación Pública
OFPP	Office of Federal Procurement Policy
EEUU	Estados Unidos
US	United States
DOJ	Departamento de Justicia
GAO	Government Accountability Office
BJA	Bureau of Justice Assistance
COPS	Community Oriented Policing Services
NIJ	National Institute of Justice
NHTSA	National Highway Traffic Safety Administration
DHS	Department of Homeland Security

RESUMEN:

Los métodos de financiación y los principios generales que rigen la política de gasto de una institución son claves para entender y analizar la eficiencia del mismo. En los últimos años, en España, han salido a la luz una copiosa cantidad de casos de corrupción derivados de un uso ilícito y descontrolado de los fondos públicos. La nueva Ley de Contratos del Sector Público, intenta poner fin a semejante problema. En Estados Unidos, por otro lado, cuentan con un sistema de financiación, en cuanto a los Cuerpos y fuerzas de Seguridad se refiere, que asemeja a las instituciones públicas a empresas, ya que tienen que buscar financiación por sus propios medios, de tal manera que estas instituciones dedican grandes esfuerzos a conseguir dicha financiación y, por tanto, son conscientes de la responsabilidad y seriedad que requiere el gasto de los fondos obtenidos. Realizaremos una comparativa entre el sistema de licitación español y estadounidense, destacando los beneficios e inconvenientes de un sistema económico-liberal. El trabajo girará en todo momento en torno a los principales problemas que tienen que afrontar algunos proveedores que contratan con la administración pública, centrándonos en aquellos que suministran a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado.

Palabras clave: Contratación pública, suministro, Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, Estados Unidos, España, presupuesto.

ABSTRACT

In order to analyse the efficiency of the spending of an institution, it is key to first understand its financing methods and the general principles that govern its spending policy. In recent years, the illicit and irresponsible use of public funds has led to an outrageous amount of corruption-related trials inside Spanish courts. A very recent amendment in our public procurement law has tried to put an end to such problems. In the United States, on the other hand, this is much of a less problem due, in part, to their fundraising and financing systems, influenced by a more liberal economic culture, that likens public institutions to private companies. The effort that involves raising sufficient funds to run their operations is key to avoid fraud and misspending tax-payer's money. Through this study we will make a comparison between the Spanish police forces procurement system, influenced by its civil law, and the American one. The study will, at all times, try to analyse the problems that contractors have to face when contracting with the Spanish public Administration and in particular those that arise when procuring the Spanish Police Forces.

Key words: *Public procurement, supply, Police, United States, Spain, budget.*

1. FUERZAS Y CUERPOS DE SEGURIDAD: BREVE EXPLICACIÓN DEL COMPLEJO ORGANIGRAMA.

El artículo 104 de la Constitución Española, establece que “Las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad, bajo la dependencia del Gobierno, tendrán como misión proteger el libre ejercicio de los derechos y libertades y garantizar la seguridad ciudadana”¹. La encargada de acoger la general de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, de las Comunidades Autónomas y de las Corporaciones Locales es la Ley Orgánica 2/1986, de 13 de marzo, de Fuerzas y Cuerpos de Seguridad (LOFCS), modificada por última vez el 29 de julio de 2015.

No es cuestión baladí, traer a colación el artículo 149. 1. 29 de la Constitución Española (CE), ya que atribuye al estado la competencia en seguridad pública, en perfecta congruencia con el citado artículo 104 del mismo texto. Sin embargo, el artículo 149. 1. 29 CE, dota a las Comunidades Autónomas de capacidad para crear cuerpos de policía. De esta posibilidad deviene el complejo organigrama de cuerpos policiales en España y que trata la Ley Orgánica 2/1986, y que describiremos a continuación, ya que, en última instancia, esta capacidad depende del estatuto de Autonomía de cada comunidad².

Por otro lado, El artículo 25 de la Ley 7/1985, de 2 de abril, reguladora de las Bases de Régimen Local, reconoce competencias a los municipios en materias de “seguridad en lugares públicos y de ordenación del tráfico de personas y vehículos en las vías urbanas”³. Se admite para tal fin, tanto la creación de cuerpos policiales propios, como la utilización de personal auxiliar de custodia y vigilancia.

La LOFCS recoge en su art. 1.1 que la seguridad pública será competencia exclusiva del Estado, pero preverá en los artículos siguientes 2 y 3, una participación cualificada por parte de las administraciones autonómicas y locales. De esta participación nos expresa Turrado Vidal “que ha sido necesaria la redacción de una ley como esta, para armonizar y unificar los principios básicos de actuación de los Cuerpos que actúen en un mismo territorio con finalidades idénticas, la preservación del orden público y seguridad ciudadana”⁴.

El artículo de 2 de la LOFCS, Establece que son fuerzas y cuerpos de seguridad: “Las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado dependientes del Gobierno de la Nación; Los Cuerpos de Policía dependientes de las Comunidades Autónomas; y Los Cuerpos de

¹ Constitución Española. BOE No 311 de 29 de diciembre de 1978.

² Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local (BOE 3 de abril de 1985).

³ Ley Orgánica 2/1986, de 13 de marzo, de Fuerzas y Cuerpos de Seguridad (BOE 14 de marzo 1986).

⁴ Turrado Vidal, M. *Estudios sobre Historia de la Policía I*, Secretaria General Técnica del Ministerio del Interior, Madrid 1991, p. 124.

Policía dependientes de las Corporaciones Locales”⁵. En este Trabajo nos centraremos en las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado dependientes del Gobierno de la Nación, tratando brevemente los demás que nombra el citado artículo.

1.1. Cuerpos y fuerzas de Seguridad del Estado.

Constituyen pues, los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado, El Cuerpo Nacional de Policía y la Guardia Civil. El primero es un Instituto armado de naturaleza civil y el segundo de naturaleza militar. Ambos dependen del ministerio del interior, a quien corresponde su mando y la administración general de la seguridad ciudadana.⁶

La LOFCS, además de establecer unas competencias comunes, establece un criterio territorial para actuar entre el Cuerpo Nacional de Policía (CNP) y la Guardia Civil (GC), asignando a CNP las capitales de provincia y aquellos municipios que el Gobierno determine en función de sus habitantes, extranjeros, delincuencia, pasos fronterizos, etc. y para la GC asignará el resto de municipios y las costas españolas.

1.1.1. Cuerpo Nacional de Policía.

La Policía Nacional es un cuerpo de policía de naturaleza civil con ámbito de actuación en todo el territorio nacional y que tiene como objetivo proteger el libre ejercicio de los derechos y libertades y garantizar la seguridad ciudadana.

1.1.2. Guardia Civil.

La Guardia Civil es un cuerpo de seguridad del estado de naturaleza militar que en tiempos de paz actúa bajo la autoridad civil. Depende dos ministerios: el Ministerio del Interior (en lo que respecta a servicios, pagos, puestos y recursos) y el Ministerio de Defensa (en cuanto a ascensos y misiones militares). Además, también responde a las necesidades del Ministerio de Hacienda en lo que respecta a la protección de los intereses económicos nacionales y, como policía administrativa, garantiza el cumplimiento de todas las normas y reglamentos relacionados con los diferentes órganos dentro de los ámbitos nacionales y regionales.

Dentro del ámbito de la seguridad pública, la Guardia Civil es responsable, del 84% del territorio nacional y las aguas territoriales. Asimismo, se encarga exclusivamente del control de armas y explosivos, la protección de los intereses económicos nacionales, el tráfico motorizado entre poblaciones (excepto en aquellas Comunidades Autónomas que han asumido esas responsabilidades), la protección de redes de comunicación, puertos marítimos y aeropuertos y protección ambiental.

⁵ Artículo 2, LOFCS.

⁶ Artículos 9 y 10, LOFCS.

Como policía de investigación criminal, tiene la misión de investigar crímenes con el fin de descubrir quiénes son los presuntos delincuentes y arrestarlos, redactando informes técnicos. Como policía administrativa, la Guardia Civil garantiza la aplicación de todas las leyes y reglamentaciones (nacionales, regionales o locales) y denuncia cualquier infracción a la Administración correspondiente.

Por otro lado, y bajo la autoridad del Ministerio de Defensa, realiza misiones de carácter militar en el exterior y, como fuerza policial civil, también participa en otras misiones llevadas a cabo en el exterior por organismos internacionales. Además, han desplegado agregados y oficiales de enlace en diferentes embajadas en todo el mundo.

1.2. Policías Autonómicas.

Las Comunidades Autónomas en cuyos estatutos esté previsto la capacidad para crear cuerpos de policía, podrán crear tales cuerpos para “la vigilancia y protección de sus edificios e instalaciones, la coordinación y demás facultades en relación con las policías locales en los términos que establezca una ley orgánica”⁷. Es el caso de los Mozos de escuadra⁸, la Erztainzta⁹ y Policía foral Navarra¹⁰ y la situación limitada de la Policía Canaria¹¹ y la Policía de Galicia¹².

Es preciso señalar la diferencia entre las policías Autonómicas de Cataluña, Navarra y Euskadi y las de Galicia, Canarias, Valencia, Andalucía, Principado de Asturias y Aragón. Ya que las primeras se constituyen como Cuerpos de Policía Autonómicos y el resto como policías adscritas al Cuerpo Nacional de Policía. Las demás Comunidades Autónomas no disponen de un cuerpo propio de policía.

⁷ Artículo 148.1.22, Constitución Española.

⁸ Ley 10/1994, de 11 de julio, de la Policía de la Generalidad “Mossos d’Esquadra” (BOE 12 de agosto 1994)

⁹ La Ley 4/1992, de 17 de julio, de Policía del País Vasco (BOPV 11 agosto 1992)

¹⁰ Ley Foral 8/2007, de 23 de marzo, de las Policías de Navarra (BON 2 de abril 2007)

¹¹ Ley 2/2008, de 28 de mayo, del Cuerpo General de la Policía Canaria (BOE 21 de julio 2008)

¹² Ley 8/2007, de 13 de junio, de Policía de Galicia (DOG 22 de junio de 2007, BOE 18 de julio de 2007). “La Comunidad Autónoma de Galicia, de conformidad con lo establecido en el artículo 27.25 de su Estatuto de autonomía y en la ley orgánica prevista en el artículo 149.1. 29º de la Constitución, tiene atribuida, al igual que otras comunidades, la competencia para la creación de una policía autónoma”

La LOFCS, en sus disposiciones finales hace especial referencia a la policía Foral de Navarra¹³, la Policía Autónoma de Cataluña¹⁴ y la Policía Autónoma en el territorio de la Comunidad Autónoma del País Vasco¹⁵. Estas se constituyen como Auténticas policías integrales y operativas. Siendo independientes de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado y rigiéndose en el caso de Cataluña y Euskadi por sus estatutos de Autonomía y en el caso de Navarra por la Ley Orgánica 13/1982.

La independencia de dichos cuerpos es relativa, pues en un mismo territorio conviven varias policías, lo que ha llevado a la necesidad de crear un sistema de coordinación y cooperación entre los distintos cuerpos. Establece la LOFCS, que la coordinación entre las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado y la Policía Autónoma de Cataluña, la Policía Autónoma en el territorio de la Comunidad Autónoma del País Vasco y la Policía Foral de Navarra en cada comunidad respectivamente, se llevará a cabo a través de la Junta de Seguridad, y se regirá por la ley que regula cada policía.

2. ORGANIGRAMA POLICIAL EN ESTADOS UNIDOS.

Estados Unidos, tiene lo que podría ser, el sistema policial más descentralizado del mundo, caracterizado por un extraordinario grado de duplicidad de funciones y conflicto jurisdiccional. Aunque cada núcleo de población tiene derecho a tener su propio departamento de policía, no pueden evitar que los funcionarios federales o estatales lleven a cabo investigaciones locales de delitos sobre los que tienen jurisdicción.

Existen tres tipos principales de agencias de policía:

(1) El sistema federal, compuesto por el Departamento de Seguridad Nacional y el Departamento de Justicia, que incluye el FBI, la Administración Antidrogas, el Servicio Secreto, el Servicio de Inspección Postal, la Oficina de Alcohol, Tabaco, Armas de Fuego y Explosivos, y la Patrulla Fronteriza.

El gobierno federal tiene varias agencias de aplicación de la ley con el objetivo de tratar con los problemas que afectan a varios estados o a la totalidad del país. Las agencias federales tienen jurisdicción sobre las agencias locales y estatales;

¹³ Disposición Final Tercera LOFCSE. “1. La Policía Foral de Navarra se regirá por la Ley Orgánica 13/1982, de 10 de agosto, de Reintegración y Amejoramiento del Régimen Foral de Navarra y normas que la desarrollan, respecto de las que la presente Ley tendrá carácter supletorio.”

¹⁴ Disposición Final Segunda LOFCSE. “1. La Policía Autónoma de Cataluña se rige por su Estatuto de Autonomía y normas que lo desarrollen, respecto a las que la presente Ley tendrá carácter supletorio, de conformidad con el artículo 13.1 de aquél”.

¹⁵ Disposición adicional primera LOFCSE., “1. Lo dispuesto en la presente Ley no será de aplicación a la competencia que el artículo 17 del Estatuto de Autonomía atribuye a las instituciones del País Vasco en materia de régimen de la Policía Autónoma, para la protección de las personas y bienes y el mantenimiento del orden público dentro del territorio autónomo, que seguirá regulándose por dicho Estatuto en la forma en que se determina por el mismo.”

(2) El sistema estatal, con fuerzas policiales y las agencias de investigación criminal establecidas en cada uno de los 50 estados.

Hay 66 agencias a nivel estatal en los Estados Unidos como policías estatales, patrullas de carreteras o departamentos de investigación de estado. La mayoría de los cuerpos policiales estatales se crearon entre 1900 y 1930 y se destinaron principalmente a reprimir la organización de los sindicatos. Hawái es el único estado que no tiene una organización policial estatal. La mayoría de estas agencias estatales tienen responsabilidades de tráfico e investigación criminal;

(3) El departamento del sheriff de cada condado y unas pocas fuerzas policiales del condado que comparten jurisdicción con los sheriffs o los desplazan.

El 90% de los departamentos de policía en los Estados Unidos son o bien policía local o departamentos del sheriff. En las ciudades de 250.000 personas o más, el departamento de policía es una organización extremadamente compleja, altamente estructurada y subdividida en numerosas secciones.¹⁶

A esta lista deben agregarse categorías especiales, como la policía del Distrito de Columbia; varias fuerzas asociadas a las autoridades que gobiernan puentes, túneles y parques; fuerzas policiales universitarias o “campus police forces”; y algunas unidades que patrullan distritos especiales formadas para la protección contra incendios, conservación del suelo y otros fines diversos. Aunque hay miles de cuerpos de policía en Estados Unidos, la mayoría solo consta de unos pocos oficiales. Aproximadamente tres de cada cuatro departamentos de policía tienen 25 oficiales o menos y alrededor del 60% de todas las agencias policiales locales están compuestas por menos de 10 oficiales a tiempo completo.

La principal diferencia y la más destacada es que no conviven diferentes unidades de policía en un mismo territorio. Se organizan en departamentos. Normalmente, el departamento de policía que tiene jurisdicción sobre un territorio o comunidad, es el único departamento de policía al que pueden acceder los ciudadanos en materia de seguridad ciudadana. Si vives en Detroit y necesitas asistencia policial, pero no te gusta el servicio que ofrece el departamento de policía de Detroit (Detroit Police Department, DPD), no tienes otra opción que acudir al DPD.

La Situación descrita es muy criticada en Estados Unidos. Si una población determinada, debido a la ineficacia de su departamento, deja de acudir a la policía cuando se comete un crimen, el índice de criminalidad disminuye, lo que a efectos teóricos se traduce en una mayor eficacia del departamento de policía, Cuando en verdad ocurre todo lo contrario.

¹⁶ Potter, G, “*The Organization of Policing*”, Scripta nova. Eastern Kentucky University Police Studies Online (disponible en <http://plsonline.eku.edu/insidelook/organization-policing>; última consulta 12/06/2018).

La razón de esta fragmentación se puede encontrar en dos teorías. Primero, en los primeros tiempos de la República, los ciudadanos tenían miedo a una fuerza policial controlada federalmente. En segundo lugar, hay una creencia exclusivamente americana de que los problemas locales se manejan mejor a nivel local, ya impliquen educación, vigilancia, gestión de desechos o similares. Sin embargo, esta fragmentación causa tres problemas únicos que interfieren con la aplicación de la ley. En primer lugar, no existen normas uniformes para el reclutamiento, la gestión o las políticas en todos los departamentos de policía. En segundo lugar, hay una duplicación inútil de esfuerzos en todas las jurisdicciones. Y finalmente, la comunicación y el intercambio de información entre las agencias es engorroso y no se lleva a cabo de manera muy eficiente.

3. SISTEMA DE CONTRATACIÓN DE SUMINISTROS DE LOS CUERPOS Y FUERZAS DE SEGURIDAD DEL ESTADO.

Para abordar el sistema de contratación de los cuerpos y fuerzas de seguridad del estado, es preciso en primer lugar determinar qué ley le es aplicable a los contratos que tengan por objeto suministrar a dichos cuerpos. Pues bien, dependiendo del objeto del suministro, será de aplicación, o bien la ley de Contratos del Sector Público (LCSP), o la Ley 24/2011, de 1 de agosto, de Contratos del Sector Público en los Ámbitos de la Defensa y de la Seguridad (LCSPDS).

La Ley de Contratos del Sector Público, en su preámbulo, remite a la LCSPDS, para los contratos de obras y suministros celebrados en el ámbito de la defensa y la seguridad¹⁷. Incluyendo así las normas de la directiva 2009/81/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, aprobada el 13 de julio de 2009, sobre coordinación de procedimientos de adjudicación de contratos de obras, suministros y de servicios en los ámbitos mencionados.¹⁸

Para poder determinar, pues, el ámbito de aplicación de una ley u otra, debemos denotar que la ley general aplicable es la LCSP y que la específica, es la LCSPDS, por tanto, para delimitar el ámbito objetivo de ambas, basta con analizar el de la LCSPDS, ya que los restantes serán objeto de la LCSP.

Pues bien, la LCSPDS, acota su ámbito de aplicación al “suministro de equipos militares, incluidas las piezas, componentes y subunidades de los mismos; el suministro de armas y municiones destinadas al uso de las Fuerzas, Cuerpos y Autoridades con competencias

¹⁷ LOFCS. Preámbulo IV: “En lo que respecta a los contratos de obras, suministros y servicios celebrados en el ámbito de la Defensa y Seguridad, estos seguirán rigiéndose por su correspondiente Ley específica, en los supuestos en ella determinados. Sin embargo, las concesiones de obras y servicios celebradas en estos mismos ámbitos sí se sujetan a esta Ley.”

¹⁸ Directiva 2009/81/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 13 de julio de 2009 sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de determinados contratos de obras, de suministro y de servicios por las entidades o poderes adjudicadores en los ámbitos de la defensa y la seguridad (DOUE 20 de agosto 2009)

en seguridad; el suministro de equipos sensibles, incluidas las piezas, componentes y subunidades de los mismos; Obras, suministros y servicios directamente relacionados con los equipos, armas y municiones mencionados en las letras a), b) y c) anteriores para el conjunto de los elementos necesarios a lo largo de las posibles etapas sucesivas del ciclo de vida de los productos.”¹⁹ Por tanto, a los restantes, les será de aplicación la LCSP.

Se considera defensa, conjunto de actividades reguladas en la Ley Orgánica 5/2005, de 17 de noviembre, de la Defensa Nacional, es decir, aquellas actividades que tienen por finalidad, “la protección del conjunto de la sociedad española, de su Constitución, de los valores superiores, principios e instituciones que en ésta se consagran, del Estado social y democrático de derecho, del pleno ejercicio de los derechos y libertades, y de la garantía, independencia e integridad territorial de España. Asimismo, tiene por objetivo contribuir a la preservación de la paz y seguridad internacionales, en el marco de los compromisos contraídos por el Reino de España.”²⁰

Se considera seguridad por su parte, el conjunto de actividades no militares de las Fuerzas y Cuerpos de seguridad pública dirigidas a la protección de las personas y de los bienes y a la preservación y mantenimiento del orden ciudadano dentro del territorio nacional, el conjunto de actividades desarrolladas por las autoridades aduaneras encaminadas a garantizar la seguridad y protección del territorio aduanero de la Unión Europea, así como cualesquiera otras que se definan como tales en las leyes.²¹

Atendiendo al caso específico que nos ocupa, de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, es decir el Cuerpo Nacional de Policía y la Guardia Civil. Podemos determinar que, en cuanto a los suministros, se encuentran bajo el radar de la LCSPDS, las armas y munición y todo el suministro que estén directamente relacionado con ello. No constituirán, sin embargo, objeto de la LCSPDS, los vehículos, uniformidad, accesorios, papelería de oficina, herramientas que no se engloben en la anterior... En definitiva, se delimita el ámbito de la LCSP de forma negativa.

3.1. Sistema de contratación de suministros bajo la LCSP

La Ley de Contratos del Sector Público define contrato de suministro como aquel que “tiene por objeto la adquisición, el arrendamiento financiero o el arrendamiento con o sin opción a compra, de productos o bienes muebles”²², “se excluye del mismo los contratos relativos a propiedades incorpóreas o valores negociables, así como los contratos de

¹⁹ Artículo 2, Ley 24/2011, de 1 de agosto, de contratos del sector público en los ámbitos de la defensa y de la seguridad. (BOE 2 de agosto 2011).

²⁰ Artículo 2, Ley Orgánica 5/2005, de 17 de noviembre, de la Defensa Nacional (BOE 18 de noviembre 2005).

²¹ Burzaco Samper, M. *Contratos del sector público en los ámbitos de defensa y seguridad*, Editorial Dykinson S.L., 2013.

²² Artículo 16, Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

adquisición de programas de ordenador desarrollados a medida.”²³ Dentro de los contratos de suministro del sector público nos centramos en los enumerados en el artículo 16.3 de la LCSP:

“Aquellos en los que el empresario se obligue a entregar una pluralidad de bienes de forma sucesiva y por precio unitario sin que la cuantía total se defina con exactitud al tiempo de celebrar el contrato, por estar subordinadas las entregas a las necesidades del adquirente;

Los que tengan por objeto la adquisición y el arrendamiento de equipos y sistemas de telecomunicaciones o para el tratamiento de la información, sus dispositivos y programas, y la cesión del derecho de uso de estos últimos, en cualquiera de sus modalidades de puesta a disposición, a excepción de los contratos de adquisición de programas de ordenador desarrollados a medida, que se considerarán contratos de servicios;

Los de fabricación, por los que la cosa o cosas que hayan de ser entregadas por el empresario deban ser elaboradas con arreglo a características peculiares fijadas previamente por la entidad contratante, aun cuando esta se obligue a aportar, total o parcialmente, los materiales precisos;

Los que tengan por objeto la adquisición de energía primaria o energía transformada”²⁴.

Tal y como explica la exposición de motivos de la nueva LCSP, la Estrategia Europea 2020, para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, ha influido de manera decisiva en la misma.

La Directiva 2004/18/CE de 31 de marzo de 2004 sobre la coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, suministros y servicios, fue posteriormente sustituida por la Directiva 2014/55/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, relativa a la facturación electrónica en la contratación pública. En este marco normativo se recogen aspectos como los de facilitar la interoperabilidad semántica y mejorar la seguridad jurídica en la facturación electrónica, lo que será favorable al fomento del uso de la facturación electrónica en la contratación pública. Todo ello, se engloba dentro del panorama legislativo en el que nos encontramos actualmente, marcado por la llamada “Estrategia Europa 2020”.

Uno de los objetivos principales que inspiraron la nueva Ley de Contratos del Sector Público es lograr una mayor transparencia en la contratación pública. La nueva LCSP prioriza, a la hora de licitar cualquier tipo de contrato por arte de la administración, la utilización de la Plataforma de Contratación, lo que se traduce en una menor burocracia y un mejor acceso para las PYMES.

²³ Burzaco Samper, M. *Derecho administrativo III, Tema 2: Los Contratos del Sector Público*, Editorial Dykinson S.L., 2106, página 55.

²⁴ Artículo 16.3, Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

No es objeto de este trabajo hacer un estudio sobre los procedimientos de adjudicación de los contratos de suministro, sin embargo, conviene realizar una pequeña referencia a los mismos, especialmente para mantener la preceptiva a la hora de analizar el sistema de contratación de suministros en Estados Unidos que, si se tratará con más profundidad, por ello haremos una breve exposición de este procedimiento en España.

En la mayoría de supuestos, el procedimiento de contratación a seguir, viene determinado por la cuantía del contrato, sin embargo, en otros viene determinado por su objeto, con independencia de la cuantía.

3.2. Sistema de contratación de suministros bajo al LCSPDS

Como hemos adelantado, hay ciertos productos que los cuerpos y fuerzas de seguridad del estado necesitan que se les suministre, que, por su naturaleza, el estado determina un proceso ligeramente distinto de contratación, que dota a los contratistas una mayor discrecionalidad a la hora de seleccionar al contratista. El motivo principal, es la salvaguarda de la información que se trasmite a los licitadores y candidatos que, por la naturaleza del producto, es más sensible y en la mayoría de los casos clasificada. El procedimiento de contratación que describe la LCSPDS, es por tanto más flexible que el descrito por la LCSP.

En todo caso, el artículo 4.1 de la primera, determina que la contratación se regirá por las normas de la LCSP y sus reglamentos de desarrollo en todo lo no previsto en ella. Es por ello, que el preámbulo de la LCSPDS establece que la misma, “lejos de establecer un régimen de ruptura con la Ley que rige con carácter general la contratación de los entes del sector público, pretende enlazar directamente con ella y, de esta forma, extender la vigencia de los principios que la inspiran también al ámbito de la defensa y la seguridad.”²⁵.

En cuanto al albitio objetivo de aplicación, los bienes que precisan los cuerpos y fuerzas de seguridad del estado que se engloban bajo esta ley, vienen determinados por el artículo 2 de la LCSPDS. Se trata del “suministro de armas y municiones destinadas al uso de las Fuerzas, Cuerpos y Autoridades con competencias en seguridad”, incluidas las piezas y componentes y subunidades de los mismos.

Por último, serán adjudicados por entes que tengan la consideración de poderes adjudicadores según el artículo 3, que remite a la LCSP.

Como se ha adelantado, el motivo principal de norma específica para el suministro de productos especiales es la salvaguarda de información privilegiada y protegida. Como consecuencia de ello, la ley establece como principio general la posibilidad de imponer a los candidatos y licitadores los “requisitos que sean precisos para proteger la información

²⁵ Ley 24/2011, de 1 de agosto, de Contratos del Sector Público en los Ámbitos de la Defensa y de la Seguridad (BOE 2 de agosto de 2011).

clasificada que comunique a lo largo del procedimiento de licitación y adjudicación”²⁶. Añade, que “también podrá solicitar que garanticen el cumplimiento de dichos requisitos por parte de sus subcontratistas”²⁷.

4. SISTEMA DE CONTRATACIÓN DE SUMINISTROS DE LOS CFS EN EEUU.

Como punto de partida, debe recordarse que no hay nada en las disposiciones constitucionales o en el derecho consuetudinario que establezca que la contratación pública debe llevarse a cabo siguiendo un procedimiento competitivo, o a través de cualquier procedimiento en particular. En ausencia de orientación y restricción legal, los funcionarios públicos que tienen la facultad de celebrar contratos pueden hacerlo de cualquier modo, siempre y cuando tenga como máxima la salvaguarda del interés público.²⁸

Los cuerpos y fuerzas de seguridad en Estados Unidos, están formados por un amplio conjunto de cuerpos policiales. A nivel federal, las policías federales, como por ejemplo los agentes del FBI²⁹ operan directamente desde la Casa Blanca en Washington D.C. La policía estatal opera a nivel del estado al que pertenezcan; La policía del condado trabaja en el ámbito de su condado, generalmente con un sheriff electo al mando que dirige y organiza la oficina; por último, es la policía municipal como, por ejemplo, el Departamento de Policía de Nueva York (NYPD), es la responsable de garantizar la seguridad ciudadana en grandes áreas metropolitanas. Tanto las policías estatales como las de condado y las municipales, están sujetas a la normativa de cada estado, pudiendo variar mucho de un estado a otro. La organización descentralizada de la policía se refleja en su sistema de suministros y adquisiciones, ya que los departamentos de policía son responsables de sus propias compras. Como ejemplo, el departamento de policía de los Ángeles, que tiene su propia División de Operaciones Fiscales que se encarga de realizar las compras. Sin embargo, la Oficina de Política de Compras Federales (OFPP)³⁰, que forma parte de la Oficina de Administración y Presupuesto de la Casa Blanca, desempeña un papel central en la configuración de políticas y prácticas de adquisición de bienes y servicios de las agencias federales.

²⁶ Artículo 23.3, LCSPDS.

²⁷ Artículo 23.3, LCSPDS.

²⁸ Ver *Marino v. Pueblo de Ramapo*, 68 Misc. 2d 44, 55 (Sup. Ct. Rockland Co., 1971)

²⁹ Federal Bureau of Investigation

³⁰ La “Office of Federal Procurement Policy” (OFPP) fue creada por el Congreso en 1974 para proporcionar un orden general a las normas, reglamentos y procedimientos de adquisición y para promover la economía, la eficiencia y la eficacia en los procesos de adquisición. https://obamawhitehouse.archives.gov/omb/procurement_default;

Para realizar un estudio completo de los sistemas de contratación de suministros de los cuerpos y fuerzas de seguridad en Estados Unidos, analizaremos de forma independiente los sistemas de contratación de ámbito federal, estatal y departamental. Profundizando más cuando resulte de mayor interés a efectos de este trabajo.

4.1. Sistema federal

El sistema de adquisiciones del gobierno federal de los Estados Unidos está sujeto a numerosos estatutos y acuerdos internacionales.

El Reglamento Federal de Adquisiciones “Federal Acquisition Regulation” (FAR)³¹, 48 C.F.R. es la ley general que regula la adquisición de suministros y servicios con fondos propios para todas las Agencias Ejecutivas del gobierno federal. La FAR se aplica a todos los departamentos ejecutivos, departamentos militares y establecimientos independientes, tal como se establece en su título 5 el United States Code³² (U.S.C.) §§ 101, 102 y 104 (1). La FAR, también se aplica a las adquisiciones que realizan entidades que dependen en su totalidad del gobierno federal, tal como se define el título 31 del U.S.C. § 9101. Tomaremos como referencia para nuestro estudio el Departamento de Seguridad Nacional y al Departamento de Justicia.

Los dos estatutos principales que regulan los contratos del sector público, son la FPASA, Federal Property and Administrative Services Act of 1949 (41 U.S.C.) y la ASPA, Armed Services Procurement Act of 1949 (10 U.S.C.) Existen, además, otras muchas leyes federales, con menor ámbito de aplicación, que rigen o afectan a las compras federales.

Estados Unidos pasó a ser parte en el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) el 1 de enero de 1996. Dicho acuerdo, al que no pertenecen todos los miembros de la OMC, sino solo aquellos que lo han ratificado, supone la apertura mutua de los mercados de contratación pública entre las partes. El texto del Acuerdo establece normas que requieren que se garantice la competencia,

³¹ La “Federal Acquisition Regulation” (FAR) es la ley principal que regula la adquisición de suministros y servicios con fondos propios para todas las agencias Ejecutivas Federales (Federal Executive agencies). Entró en vigor el 1 de abril de 1984, y se promulga dentro de las leyes aplicables bajo las autoridades conjuntas del Administrador de Servicios Generales (Administrator of General Services), el Secretario de Defensa (Secretary of Defense), y el (Administrator for the National Aeronautics and Space Administration), bajo las amplias pautas de política del Administrador (Administrator), Oficina de Política de compras del estado (Office of Federal Procurement Policy), Oficina de Gestión (Office of Management) y Presupuesto (Budget). <https://www.acquisition.gov/browsefar>

³² El United States Code (USC), Código de los Estados Unidos, es la codificación por temática de las leyes generales y permanentes de los Estados Unidos. Está dividido por temas en 53 títulos y publicado por la Oficina del Asesor Jurídico de Revisión de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos (Office of the Law Revision Counsel of the U.S. House of Representatives). El Código de EE. UU. Se publicó por primera vez en 1926. La siguiente edición publicó en 1934, y las ediciones subsiguientes se publican cada seis años desde 1934. Entre ediciones, se publican suplementos anuales acumulativos para mantener el código actualizado con la información más reciente. <https://www.gpo.gov/fdsys/browse/collectionUScode.action?collectionCode=USCODE>

además de condiciones justas y transparentes en la contratación pública. Sin embargo, estas reglas no se aplican automáticamente a todos los contratos de adquisición de cada país miembro. Por el contrario, El Acuerdo abarca únicamente las actividades de adquisición llevadas a cabo por entidades determinadas de adquisición de bienes que, servicios o servicios de construcción enumerados de un valor que excede los valores umbral. España, es miembro de la ACP desde 1996.

La evaluación del contrato y los criterios de adjudicación pueden variar significativamente de un contrato a otro, se permite cierta discrecionalidad. Si bien las agencias están obligadas a considerar, a la hora de adjudicar un contrato, el precio/coste del mismo y el grado de cumplimiento en contratos anteriores celebrados con el licitador. Por otro lado, cada entidad puede decidir del peso de estos y otros criterios técnicos de adjudicación. Deben, en última instancia, poder demostrar que los criterios empleados no restringen la competencia y que están justificados para el contrato en cuestión.

Todos los criterios de adjudicación deben establecerse en la oferta. La agencia que contrata debe enmendar la oferta si se determina que debe modificar dichos criterios. El hecho de que una agencia no cumpla con los criterios establecidos o aplique criterios no establecidos en la solicitud puede dar lugar a protestas. Y en última instancia a la nulidad del contrato.

Uno de los problemas actuales que afrontan las agencias con relación a las protestas,³³ es que los licitadores utilizan cada vez más el sistema de protestas para conseguir contratos con gobierno. En los últimos años, el porcentaje de protestas exitosas, es decir, aquellas en las que se mantuvo la protesta o en que la agencia tomó medidas voluntarias, ha pasado del 33% en 2001, al 42% en 2011, al 54% en 2017. Con una tasa de éxito mayor, los contratistas tienen un mayor incentivo para presentar protestas por errores procesales en la licitación. En consecuencia, la cantidad de protestas presentadas ante la Government Accountability Office³⁴ (GAO) también ha aumentado, de 1,146 en 2001 a 2,353 en 2011 a 2,621 en 2017.

La mayoría de las compras federales se publicitan en las páginas web individuales de las agencias, así como en el sitio web central³⁵. Se trata de un sistema muy similar a la Plataforma de Contratación del ministerio de Hacienda de España. Las agencias tienen amplia discrecionalidad para establecer y los plazos para la presentación de ofertas o propuestas. Solo se exige que publiquen la invitación a las ofertas un "tiempo suficiente"

³³ U.S. GAO - Bid Protests, 21 de marzo de 2018., Los licitadores u otras partes interesadas pueden protestar contra los contratos de suministro del gobierno federal. La División de Derecho de Contratos del Sector Público (Procurement Law Division) de la GAO adjudica las protestas de ofertas.

³⁴ U.S. GAO - About GAO21 de marzo de 2018., La Government Accountability Office de los EE.UU. (GAO) es una agencia independiente y no partidista que trabaja para el Congreso. A menudo llamado el "perro guardián del Congreso", la GAO investiga cómo el gobierno federal gasta el dinero de los contribuyentes.

³⁵ www.fbo.gov.

antes de la apertura de ofertas, para darles a los licitadores tiempo suficiente para preparar y presentar sus ofertas. No está determinado o existe precedente particular sobre qué constituye “tiempo suficiente” para que los licitadores preparen las ofertas, el plazo puede ser relativamente corto. En caso de que un licitador considere con causa justa, que el plazo para presentar la oferta es insuficiente, puede notificar al Oficial de Contratación y pedir que se extienda el tiempo.

4.2. Sistema estatal y departamental. La importancia de la competencia.

Para analizar el sistema de provisión de suministros de los departamentos policiales en Estados Unidos, basta con analizar el sistema de contratación de los gobiernos estatales y locales, ya que la normativa que rige el sistema de contratación de estos departamentos es el del estado o localidad en que se encuentre.

La magnitud del volumen de la contratación pública del gobierno estatal y local en Estados Unidos es asombrosa, con un gasto anual aproximado de casi US \$2.8 billones de dólares³⁶. Igual de asombroso es el grado de complejidad que han adoptado los procesos de contratación de los gobiernos estatales y locales, siendo un foco constante de reforma y transformación. A pesar de encontrarse en un panorama dinámico y cambiante, el principio que rige la contratación pública es el de cubrir sus necesidades básicas con bienes y servicios de la mayor calidad posible, al tiempo que se garantizan los más altos estándares de integridad para mantener la confianza del público y cumplir los objetivos políticos de los gobiernos estatales y locales. Por lo tanto, los encargados de las compras del gobierno estatal y local tienen la enorme responsabilidad de cumplir con las expectativas del departamento al que sirvan a la vez que administrar, de la forma más eficiente posible, el dinero de los contribuyentes. El funcionario público en Estados Unidos, por lo general, es consciente en todo momento de que el presupuesto del que dispone viene del bolsillo del resto de ciudadanos, y disponen de él teniendo siempre como máxima la optimización de los recursos.

El principio general que rige la normativa y los procedimientos de contratación pública en Estados Unidos es la competencia. Se trata del pilar fundamental que se complementa con los principios de integridad y transparencia. Ello refleja de alguna manera el carácter económico-liberal que, aunque cada vez más intervenido, sigue definiendo la cultura americana.

La competencia se intenta fomentar a través de licitaciones, evaluaciones y adjudicaciones transparentes, de tal manera que los gobiernos estatales y locales puedan construir una relación de confianza con los licitadores, fomentando la libre competencia

³⁶ Urban Institute, “State and Local Expenditures”, *Scripta Nova. Elevate the Debate*, (disponible en <https://www.urban.org/policy-centers/cross-center-initiatives/state-local-finance-initiative/projects/state-and-local-backgrounders/state-and-local-expenditures>; última consulta 20/04/2018)

entre ellos y beneficiándose de las ventajas que ello conlleva en cuanto calidad y precio. Buscando, ante todo, poder maximizar los recursos de que disponen.³⁷

Parte de la importancia de intentar maximizar la competencia es el mensaje que se le transmite a los contribuyentes y a quienes contratan con la administración, no se dará ningún tipo de favoritismo en el proceso de contratación.³⁸ Fomentando la competencia, los gobiernos estatales, locales y departamentos que de ellos dependen, se aseguran recibir el mejor precio, calidad y términos y cláusulas del contrato, ya que cada parte es discutida y negociada. Como consecuencia, muchos estados incluyen como requisito el “Maximum Practicable Competition Requirement” o requisito de máxima competencia, para así asegurarse que todas las partes del contrato han pasado un por un riguroso proceso de ofertas, contraofertas y negociaciones.

Un claro ejemplo de este tipo de doctrina, es la legislación de contratación de Nuevo Méjico, de acuerdo con su normativa, “[T]odos los términos deben redactarse de modo que se garanticen la máxima competencia posible y se cumplan todos los requisitos de las agencias estatales y los organismos públicos locales.”³⁹ Puede darse una situación, en la que un organismo, que necesita cubrir alguna de sus necesidades, se encuentre con que la competencia está limitada debido a que solo un reducido número de licitadores puede cubrir dicha necesidad. Ante este tipo de situaciones, Nuevo Méjico, propone una solución instructiva, estableciendo que ante la situación en que, a opinión del agente licitador o la oficina central de compras⁴⁰, un componente del conjunto de la oferta de licitación, por su naturaleza, restringiese el número de licitadores posibles, si es posible, el agente licitador deberá formar dicho contrato obviando tal componente y adquirir el mismo a través de otro proceso de compra o incluso contratando directamente con el único proveedor posible.⁴¹

Ciertamente, algunos sectores están exentos de seguir los procedimientos establecidos por la normativa de contratos del sector público. Siguiendo con el ejemplo de Nuevo

³⁷ *McBirney & Assocs. contra State*, 753 P.2d 1132, 1135-36 (Alaska 1988) “The purposes of competitive bidding are “to prevent fraud, collusion, favoritism, and improvidence in the administration of public business, as well as to ensure that the [state] receives the best work or supplies at the most reasonable prices practicable.”

³⁸ *Weed contra Bachner Co. Inc.*, 230 P.3d 697, 700-01 (Alaska 2010) “An important purpose of the bidding process is to create transparency in the state's procurement system, and to avoid awarding contracts based on improper considerations”

³⁹ Ley de Nuevo Méjico - Sección 13-1-164- Specifications, *maximum practicable competition*. (Disponible en: https://law.justia.com/codes/new-mexico/2006/nmrc/jd_13-1-164-7617.html; última visita: 23/05/2018)

⁴⁰ “Central Purchasing Office”

⁴¹ *vid. ref. 39.*

Méjico, el código de contratos del sector público⁴² no es aplicable cuando la compra es realizada por un hospital público o privado, en caso de que el acuerdo al que se llegue suponga una reducción en los costes sanitarios, una mejora en la calidad, o facilite el acceso a la sanidad.⁴³

Al igual que Nuevo Méjico, Colorado también contempla el requisito de “Maximum Practicable Competition Requirement”, su norma determina que “todas las especificaciones deben perseguir mejorar la economía en general y mejorar la competencia cubriendo las necesidades dadas, sin ser restrictiva.” La mayoría de los estados contienen dicha cláusula en sus estatutos, a pesar de que el lenguaje pueda cambiar entre estados, la norma es la misma. Arkansas, por ejemplo, comparte la redacción de dicha cláusula con Nuevo Méjico y Delaware con Colorado.

4.2.1. Excepciones al requisito de la competencia

Al igual que muchos estados, como se ha mencionado, hacen gran hincapié en la importancia de la competencia, otros determinan expresamente ciertas categorías de contratación pública que están exentas de este requisito en función de su objeto. Entre las categorías exentas, las más destacadas son la sanidad, la educación y los servicios sociales. Maryland, por ejemplo, específicamente exime de procesos que favorezcan la competencia para servicios sociales y educación. Kentucky por otro lado sujeta dicha exención a la concurrencia de ciertos requisitos.

Existen, por tanto, circunstancias que eximen a los estados, localidades o entidades contratantes de seguir un proceso que favorezca la competencia, al margen del objeto del contrato. A continuación, expondremos brevemente cada una de estas circunstancias. A pesar de que eximan al órgano o entidad contratante de seguir procedimientos de contratación que favorecen la competencia, la practica determina que para mantener la integridad y la confianza dicho órgano debe mantener, dentro de las posibilidades, cierto nivel de competencia entre los posibles licitadores.

- Suministros de pequeña cuantía.

Es común a la normativa de la mayoría de los estados, facilitar un procedimiento más sencillo, normalmente abreviado para la compra o adquisición de suministros de pequeña cuantía. En cuanto a partir de que cantidad se considera pequeña cuantía, varía dependiendo del estado. Sin embargo, hay ciertas líneas que siguen todos los estados que contemplan esta posibilidad, como, por ejemplo, la imposibilidad de dividir un contrato en varios menores para evitar el procedimiento común. De forma similar, en España, el artículo 99.2 de la ley de contratos del sector público impide el fraccionamiento contrato

⁴² NMAC State Procurement Code & Regulations (NMAC 30 de Agosto de 2013) (Disponible en <http://164.64.110.239/nmac/parts/title01/01.004.0001.html>; ultima visita: 13/06/2018)

⁴³ Sección 13-1-98, Ley de Nuevo México, *Exemptions from the procurement code*. (Disponible en: https://law.justia.com/codes/new-mexico/2006/nmrc/jd_13-1-98-7617.html; ultima visita: 24/06/2018)

“con la finalidad de disminuir la cuantía del mismo y eludir así los requisitos de publicidad o los relativos al procedimiento de adjudicación que correspondan.”⁴⁴

Kentucky es un buen referente en cuanto a que se consideran compras pequeñas, determina que los contratos de suministros se consideran de pequeña cuantía cuando no superen los \$1.000⁴⁵, Carolina del Sur, sin embargo, establece dicha cantidad en \$50.000,⁴⁶ además, el código permite que los contratos de suministros de menos de \$2.500 se realicen sin ninguno tipo de consideración en cuanto a la competencia, “siempre y cuando los precios se consideren razonables”.⁴⁷ Para compras entre \$10.000 y \$50.000, la oferta debe publicarse al menos en una ocasión en una revista oficial, o por medios telemáticos. Este tipo de especificaciones son muy comunes cuando la “pequeña cuantía” es elevada. En Nueva York, por ejemplo, el límite son \$20.000, mientras que en Massachusetts queda establecido en \$50.000.

A pesar de que, tal y como se ha expuesto, la cuantía hasta la cual se permite contratar al margen de los procedimientos que favorecen la competencia varíe mucho de un estado a otro, el peligro de abuso de esta posibilidad es común a todos. Principalmente, la división de grandes contratos en pequeños por debajo de la cuantía mínima. Para evitar esta situación se establecen sistemas de vigilancia y control que ayudan a prevenir estos abusos.

- Suministros de emergencia.

La normativa varía mucho de un estado a otro en cuanto a exención del requisito de la competencia que suponen los suministros de emergencia. Algunos códigos estatales definen con precisión lo que constituye una situación de emergencia, como es el caso del estado de Nuevo México, que permite al agente estatal o local encargado de las compras realizar suministros de emergencia cuando “exista una amenaza a la salud, bienestar, seguridad o propiedad, y que se requiera realizar una compra de suministros derivados de esa situación de emergencia.”⁴⁸ Añade que se considera situación de emergencia aquella que suponga una amenaza para la salud, el bienestar o la seguridad que puede devenir de inundaciones, incendios, epidemias, terrorismo, fallo de equipos o similares.⁴⁹ De forma similar, la LCSP en su artículo 120, contempla dicha posibilidad. De forma más amplia, define situación de emergencia como la derivada de “acontecimientos catastróficos, de

⁴⁴ artículo 99.2, LCSP.

⁴⁵ Artículo 45.100, Estatuto Revisado de Kentucky KY. REV. STAT. (WEST, WESTLAW THROUGH 2011 SESS.).

⁴⁶ Sección 11, título 35, página 1550 del S.C. CODE ANN. (WEST, WESTLAW THROUGH 2011 SESS.).

⁴⁷ Sección 18, título 4, página 350 del del MONT. CODE ANN (2011)

⁴⁸ Sección 13, título 1, página 127 del N.M. STAT. ANN (WEST, WESTLAW THROUGH 2011 SESS.).

⁴⁹ Id.

situaciones que supongan grave peligro o de necesidades que afecten a la defensa nacional”⁵⁰

- Contratos del Sector Publico Especiales.

Los contratos del sector público Especiales, permiten a los organismos encargados de la contratación saltarse los procedimientos estándares que favorecen la competencia. Se trata de situaciones en que el oficial encargado de los suministros determine que, debido a las circunstancias y características especiales del contrato, el procedimiento estándar de contratación va contra del interés público. Debido a la vaguedad intrínseca de esta circunstancia los estados en sus respectivos códigos, tratan este sistema de contratación de forma genérica.

- Adquisiciones a un único proveedor.

Este tipo de compras se reservan para aquellos contratos en los que solamente hay un licitador posible, un único contratista está capacitado para satisfacer la necesidad de la entidad contratante, donde, por tanto, no hay competencia posible. La justificación y el procedimiento varía enormemente de un estado a otro. Normalmente, para poder evitar tener seguir el proceso de licitación común que favorece la competencia, el organismo contratante debe determinar que solamente una fuente puede satisfacer el contrato.

Ante esta situación, cada estado, plantea requisitos y soluciones distintas. El estado de Missouri, por ejemplo, determina que en caso de que el contrato supere los \$5.000, el contrato debe publicarse, a pesar de que en principio solo haya un único licitador potencial.⁵¹

Como se ha visto, durante el proceso de contratación, es el principio subyacente de maximizar el valor, el que justifica la necesidad imperativa de favorecer la competencia entre los licitadores. Sin embargo, hay ciertas circunstancias en las que este requisito de competencia rigurosa queda marginado. Situaciones de emergencia, la existencia de un único proveedor viable o la necesidad contratos que requieren suministros de pequeña cuantía, son algunos ejemplos de dichas circunstancias. A pesar de estas y otras muchas excepciones existentes en los códigos particulares de cada estado, no debemos olvidar que se tratan de excepciones dadas ante situaciones excepcionales, y que, por ello, deben ser siempre entendidas contrarias a la máxima que inspira la contratación pública, la competencia.

⁵⁰ Art 120.1 LCSP

⁵¹ MO. ANN STAT. 34.004 (WEST, WESTLAW THROUGH 2011 SESS.).

4.3. formación de los contratos.

Antes de analizar los tipos de contratos, y para poder entender la naturaleza de los contratos administrativos en Estados Unidos, es necesario analizar cómo se forman los contratos y adentrarnos sucintamente en las peculiaridades contractuales de este sistema consuetudinario en cuanto a la contratación pública.

La norma estatal y local de contratación generalmente reconoce el “mirror image rule”, doctrina que exige que el perfeccionamiento de un contrato implique un consentimiento incondicional a la totalidad de los términos que componen la oferta. El contenido solicitud de licitación no puede distar de la oferta que emite el órgano contratante, y de la misma manera, el órgano contratante no puede cambiar la oferta sin pasar por un procedimiento formal que notifique al menos a todos los licitadores interesados en la primera. Para que el contrato se perfeccione, las partes además tienen que tener la intención de obligarse. Por último, todas las cláusulas del contrato tienen que ser definitivas y tienen que ofrecer una solución ante el caso de que alguna de las partes rompa o incumpla el contrato.

Como en todo contrato consuetudinario, la piedra angular es el consentimiento, de tal manera que, al margen de los términos del contrato, el cumplimiento viene determinado objetivamente en función de la intención de las partes. La principal diferencia entre un contrato privado y un contrato público, es que, aunque se rijan prácticamente por las mismas normas, se entiende que el contrato de derecho público se perfecciona en interés general y, por tanto, pasan a un segundo plano algunos derechos que el licitador tendría si de un contrato privado se tratase.

4.3.1. Tipos de solicitudes de ofertas:

Cuando un estado o un gobierno local o en general un organismo público con capacidad para contratar, publica una oferta, no está publicando la oferta del contrato en sí, sino que está solicitando que se le hagan ofertas sobre el mismo. Por tanto, constituye, en esencia, una “solicitud de ofertas” a los licitadores potenciales y no una oferta del contrato.

Las solicitudes de ofertas pueden adoptar 5 formas básicas: “Invitaciones para licitar”, (invitations for bids); “solicitud de propuestas” (request for proposals), “petición de presupuestos” (request for quotations), “invitaciones a negociar” (invitations to negotiate) y “solicitud de propuesta de proyecto” (request for qualifications).

Analizaremos con mayor profundidad las invitaciones para licitar y las invitaciones para negociar, ya que, por volumen y frecuencia, son las de mayor importancia.

4.3.1.1. Invitaciones para licitar

En las invitaciones para licitar el procedimiento a seguir es el de ofertas selladas (competitive sealed biddings)⁵², el organismo público que las ha emitido recibe, como

⁵² El Reglamento de Adquisiciones Federales (FAR) de los EE. UU. Definen las ofertas selladas o (competitive sealed biddings) como "... un método de contratación utilizado cuando se espera que el mejor

respuesta, las ofertas de los licitadores. La respuesta de los licitadores constituye la oferta y el órgano al otorgar el contrato al licitador que haya enviado la mejor oferta, la está aceptando, de esta manera se perfecciona el contrato. El proceso de la solicitud de propuestas es más complejo ya que se le brinda a los licitadores la oportunidad de dialogar y modificar sus ofertas. Los órganos contratantes se servirán de la “petición de presupuestos” para los contratos de cuantías menores, para los que no merezca la pena enviar y recibir ofertas.⁵³

4.3.1.2. Invitaciones a negociar:

las agencias de contratación recurren a las “invitaciones a negociar”, cuando consideran que es en mejor interés del estado o ente local negociar con los licitadores y por tanto conseguir el contrato que se adecúe más a sus necesidades. Hay dos métodos, pero en ambos se cuenta con una lista cerrada de posibles licitadores. El proceso es muy parecido al procedimiento negociado recogido en el art. 169.1 de la Ley de Contratos del Sector Público.⁵⁴ Las “solicitudes de propuesta de proyecto” son anuncios administrativos por las que el gobierno hace una consulta para que se le presenten propuestas para la realización de obras de ingeniería y arquitectura.

Es de vital importancia situar a los departamentos de policía en la ecuación que supone la contratación pública, ya que el asunto que nos ocupa es el de los suministros a las agencias de policía que dependen del estado y de los departamentos policiales con circunscripción local y su forma de contratación. Pues bien, la mayoría de departamentos de gran tamaño, como el Departamento de Policía de Los Angeles (LAPD)⁵⁵ cuentan con una Sección de Suministros de la División de Operaciones Fiscales, que se encarga de la adquisición de bienes para todo el Departamento. Se incluyen suministros de oficina, servicios de impresión, mobiliario, equipos de oficina y uniformes para los agentes. La Sección de Suministros es la encargada de procesar todas las peticiones del Departamento. La Sección de Suministros, los proveedores aprobados y el Departamento de Servicios Generales coordinan las actividades relacionadas con la compra y el pago de suministros y servicios. El departamento de policía en sí es un organismo con capacidad

resultado provenga de la selección de la oferta económicamente mas ventajosa”. Las regulaciones federales dan preferencia a las ofertas selladas sobre las contratadas mediante negociación. (Explicación disponible en: http://farsite.hill.af.mil/reghtml/regs/far2afmcfars/fardfars/far/14.htm#P2_58; última revisión 23/05/2018)

⁵³ Conway Danielle, M. “*State and Local Government Procurement*”. AMERICAN BAR ASSOCIATION, 2012.

⁵⁴ Art. 169.1 del Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público: “En el procedimiento negociado la adjudicación recaerá en el licitador justificadamente elegido por el órgano de contratación, tras efectuar consultas con diversos candidatos y negociar las condiciones del contrato con uno o varios de ellos.”

⁵⁵ Los Angeles Police Department

contractual, de tal manera que todo lo analizado hasta ahora, no solo es de aplicación para el estado y el gobierno local, sino que también se aplica para los departamentos.

4.3.2. Tipos de contratos.

Los gobiernos locales y estatales, así como los órganos de contratación que de ellos dependen, pueden escoger, de entre una pequeña variedad de tipologías de contratos, el que mejor se adapte a sus necesidades. En ciertos casos, la tipología contractual viene determinada por estatutos, normas o políticas.

4.3.2.1. De precio determinado (Fixed-Price Contracts).

En los contratos de precio determinado, el licitador al que se le haya adjudicado el contrato debe primero completar en su totalidad su parte del contrato para poder recibir el precio. Por tanto, en este tipo de contratos, todo el riesgo que se deriva del mismo recae sobre el licitador. Este es tipo de contrato que tiene lugar tras una “invitación para licitar” y es requisito sine qua non para el proceso de licitación de “oferta sellada”. La diferencia entre un “contrato administrativo de precio determinado y uno de derecho privado, es que, el segundo no es susceptible de ser modificado si las circunstancias lo requieren, mientras que el primero sí.

La mayoría de los estados directamente tratan los contratos de precio determinado en su regulación. El estado de Maryland, por ejemplo, trata este tipo de contratos en el “Code of Maryland Regulations” (COMAR) 21.06.03.02. La norma establece que los contratos de precio determinado serán los apropiados cuando el tipo de suministro o servicio necesario es fácilmente determinable y su precio estimable. Se suele utilizar, por tanto, para la adquisición de productos estándares.⁵⁶

4.3.2.2. Contratos de gasto reembolsable (Cost-Reimbursement Contracts).

En un contrato de gasto reembolsable, el precio final se determinará una vez se haya el contratista haya terminado su parte del contrato. Se determinará un coste total estimado antes de que el licitador al que se le haya otorgado el contrato comience el proyecto, lo que le permite al contratante contar con un presupuesto aproximado para el proyecto y establecer la cantidad máxima reembolsable. El contratista, no puede exceder ese máximo sin el permiso del contratante, pero se le permite suspender el contrato en caso de que lo

⁵⁶ Sec. 21.06.03.02. Code of Maryland Regulations. Types of Fixed-Price Contracts.: “A fixed-price contract is appropriate for use when the extent and type of work necessary to meet State requirements can be reasonably specified and the cost can be reasonably estimated, as is generally the case for construction or standard commercial products. A fixed-price type of contract is the only type of contract that can be used in competitive sealed bidding.”

supere.⁵⁷ Este tipo de contratos solo son adecuados cuando las incertidumbres que engloban el suministro no permiten estimar su coste con una suficiente certeza como para llevarse a cabo a través de un contrato de precio determinado.

4.3.2.3. Contrato de adjudicación múltiple (Multiple Award Contract).

Históricamente, los organismos de contratación y sus agencias adquirirían bienes y servicios a través de contratos de adjudicación única (single award contracts), se trata de contratos que especifican y delimitan con detalle el servicio o producto suministrado y determinan el contratista encargado de suministrarlos. Sin embargo, los contratos de adjudicación única y la idea de una competencia abierta a todos, parece ser la excepción en vez de la regla en las tendencias de contratación pública de los últimos años.

Los métodos de contratación han tenido que actualizarse e innovar para poder soportar el incremento gradual de compras y gasto de los gobiernos locales y estatales. La mayoría de los estados y gobiernos locales han incorporado en su legislación el uso de contratos de adjudicación múltiple implementados a través de contratos públicos de cantidad indefinida (indefinite quantity contracts).

Los contratos de adjudicación múltiple no tienen duración determinada. En vez de crear un contrato para el suministro una cantidad determinada de bienes o servicios, el gobierno anuncia una previsión de necesidades que necesitará cubrir. Los contratistas responden al anuncio con información, exponiendo su habilidad para cubrir dichas necesidades. Posteriormente, el órgano administrativo adjudica a varios contratistas la posibilidad de suministrarle con bienes o servicios en el futuro. Una vez creado el contrato, la agencia de contratación no tiene que realizar el pedido de inmediato, sino que pueden hacer sucesivos pedidos según le vaya surgiendo la necesidad.⁵⁸

4.3.2.4. Contratos de cantidad indefinida.

Los contratos de cantidad indefinida, es un tipo de contrato mediante el cual una agencia de compras establece una relación de preferencia con ciertos proveedores de productos y servicios. En este tipo de contratos se establecen unos parámetros y procedimientos a través de los cuales la agencia puede realizar sus compras. Este tipo de contratos normalmente suelen formalizarse a través de una agencia superior de contratación y pueden beneficiarse de él otras agencias que dependan de ella. Cuando la agencia necesite de algún servicio o suministro, solo puede contratar, mediante un proceso mucho más

⁵⁷ Birmingham, M; Casciato, M. *American Bar Association Forum on Construction Law*; 2017. disponible en: [file:///Users/alejandro/Downloads/ CI105000_relatedresources - June2017CostReimbursablePresentation.pdf](file:///Users/alejandro/Downloads/CI105000_relatedresources_-_June2017CostReimbursablePresentation.pdf); última visita: 27/05/2018)

⁵⁸ Danielle M. Conway; "State and Local Government Procurement". AMERICAN BAR ASSOCIATION - 2012.

sencillo, con los contratistas con que se haya establecido la relación de preferencia, con uno de ellos o con varios.⁵⁹

4.3.2.5. Contratos plurianuales.

Un contrato plurianual consiste en un contrato de suministros o servicios de entre uno y cinco años de duración. Un contrato plurianual puede estipular que el desempeño del contrato se haga depender a partir del segundo y siguientes años de la dotación presupuestaria, y si así lo hace, puede estipular que realice un pago al contratista en caso de que no se puedan disponer de sus servicios.⁶⁰

Con la formación de los contratos, los gobiernos locales y estatales tienen la oportunidad de demostrarle al público y a los contratistas que su sistema de contratación favorece la competencia. De tal manera que los contratistas puedan confiar y querer entrar en este mercado que ha sido históricamente muy corrupto, y que lo sigue siendo en muchos países.

4.3.3. Contratación intergubernamental de policía entre municipios.

El sistema de policía departamental, explicado en sucesivos puntos a lo largo del trabajo, depende en la mayoría de los casos del ayuntamiento. Esta dependencia, deriva de la responsabilidad que asumen los ayuntamientos en materia de seguridad civil y bienestar delegada por los estados⁶¹. Esto, ha resultado en la creación de una figura, la subcontrata de cuerpos policiales entre municipios, que suele tener lugar entre municipios de gran tamaño y los pequeños que le rodean, donde los municipios pequeños subcontratan la policía de los grandes.

Con la contratación intergubernamental, un municipio simplemente contrata con una unidad gubernamental de otro municipio para que se le proporcione un servicio, en este caso el que ofrece un departamento de policía. Los beneficios de la subcontratación son el ahorro y la simplicidad. Algunos gerentes y funcionarios públicos se resisten a la subcontratación de los cuerpos de seguridad, dado que puede haber un descenso en la calidad del servicio. Sin embargo, la contratación intergubernamental introduce en la ecuación la fuerza del mercado que, teóricamente, mejoraría el rendimiento al tiempo que mantendría los precios relativamente bajos (Boyne, 1998).

⁵⁹ Federal Acquisition Regulation. 16.504 Indefinite-quantity contracts. (a) “An indefinite-quantity contract provides for an indefinite quantity, within stated limits, of supplies or services during a fixed period. The Government places orders for individual requirements. Quantity limits may be stated as number of units or as dollar values”

⁶⁰ Sección 17.000; Subseccion17, Federal Acquisition Regulation. Multi-year Contracting (disponible en: https://www.fpds.gov/help/Multiyear_Contract.htm; última visita: 23/05/2018).

⁶¹ Reynolds. O, *Local Government Law*, West Academic, 2015

5. ASPECTOS DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DERIVADOS DEL SISTEMA CONSUECUDINARIO. la carencia de seguridad jurídica, la superioridad del gobierno y la interpretación de los contratos. comparativa con la contratación pública bajo un sistema civil.

No es cuestión baladí, traer a colación el estudio realizado por las fiscales legislativas Kate M. Manuel y Erika K. Lunder, que analizan, en un estudio sobre la posición del gobierno frente a la contratación pública en época de crisis, como el derecho que rigen los contratos del sector público difiere en ciertos aspectos del que rige los contratos civiles.

En muchos aspectos, los contratos de suministros del gobierno federal son como el resto de los contratos entre sujetos privados, a pesar de que ciertas cláusulas deben ser incluidas en los contratos públicos por ley.⁶² Al igual que cualquier otro sujeto contractual, el gobierno, tiene el deber de cumplir lo que se especifique en el contrato y en la forma y modo en que se especifique, al margen de cualquier modificación⁶³ o causa mayor que le excuse del cumplimiento de sus obligaciones. También, al igual que en los contratos entre sujetos privados, los contratos públicos se interpretan atendiendo a la intención de las partes, la intención de las partes podría ser potencialmente contraria al significado literal del contrato.⁶⁴ Como ejemplo, un contrato que pretende ser un “fixed-price contract”, es decir, un contrato mediante el cual el contratista acuerda suministrar ciertos bienes o servicios al gobierno a un precio predeterminado, podría ser un “cost-reimbursement contract”, es decir, un contrato que estipule que el gobierno pague al contratista, como mínimo, los gastos en que este incurra para ejecución del contrato sin sobrepasar un máximo especificado en el contrato, si el resto de cláusulas del contrato indican que esta era la intención de las partes.⁶⁵ De manera similar, al igual que en los contratos entre sujetos privados, hay ciertos deberes implícitos en el contrato, tales como la buena fe

⁶² Por ejemplo, el título 41 U.S.C. §2303(b)(3) que impone el desarrollo de una cláusula relativa a los conflictos de intereses o la inclusión de un conjunto de cláusulas relativas al desempeño de ciertas "acquisition functions" o funciones de adquisición.

⁶³ Una modificación, es un cambio de los términos de un contrato. En general, las modificaciones deben ser acordadas por ambas partes.

⁶⁴ El "lenguaje literal" es el punto de partida para interpretar un contrato. Véase, por ejemplo, el caso de McAbee Constr. Co., Inc. contra Estados Unidos, 97 F.3d 1431, 1435 (Circuito Federal, 1996). Sin embargo, el tribunal u otro tribunal no dará a las palabras del acuerdo su significado literal cuando está claro que las “parties mutually intended and agreed to an alternative meaning” es decir, que las partes se pusieron de acuerdo y acordaron un significado alternativo” caso de Harris contra el Departamento de Veterans Affairs, 142 F.3d 1463, 1467 (Circuito Federal 1998).

⁶⁵ Como el caso de: LSI Serv. Corp. contra Estados Unidos, 422 F.2d 1334 (Ct. Cl. 1970).

contractual y el justo trato, que forman parte de los contratos públicos, incluso si no están expresamente dispuestos en el contrato⁶⁶.

En los contratos de suministro del gobierno federal, hay ciertas cláusulas preestablecidas que permiten al gobierno adoptar medidas que, atendiendo a la ley común de los contratos civiles, darían lugar a consecuencias por incumplimiento del contrato. Por ejemplo, las diversas “change clauses” o cláusulas de cambios, que permiten al gobierno cambiar unilateralmente ciertos términos del contrato, van en contra de la regla general de que las modificaciones del contrato deben ser acordadas bilateralmente.⁶⁷ Sin embargo, en la medida en que estos derechos surjan de los términos del contrato,⁶⁸ puede ocurrir, que las partes privadas firmen contratos que les otorguen tales derechos. Puede que el mejor ejemplo, sea el de la cláusula que permite al gobierno rescindir el contrato cuando así le convenga y que el “Federal Acquisition Regulation” (FAR) Reglamento de Adquisiciones Federal, exige que se incluya en todos los contratos de adquisición del gobierno federal.⁶⁹ Las cláusulas que permiten la rescisión del contrato cuando a una de las partes le convenga, también pueden aparecer en algunos contratos entre sujetos privados, normalmente para otorgar a las partes cierta flexibilidad en cuanto a la cantidad de bienes o servicios que han de entregarse en virtud del contrato, así como limitar el alcance de la responsabilidad potencial que puede derivar del mismo.⁷⁰

En el derecho americano, la responsabilidad de los contratantes se extiende a las expectativas de beneficio que tenía la parte que no incumplió el contrato. Las “change clauses” son necesarias, especialmente en contratos privados, para evitar que entre en juego la regla general de que un comprador que no tiene la intención de adquirir ciertos bienes o servicios que estaban estipulados en un contrato, ha incumplido el contrato y es responsable de los daños y perjuicios que se deriven.⁷¹ Los “Anticipatory profits” son las ganancias que el contratista que no incumplió, razonablemente hubiese obtenido si el

⁶⁶ La Sección 205 del “Restatement (Second) of Contracts”, que indica que “[e]very contract imposes upon each party a duty of good faith and fair dealing in its performance and its enforcement”, es decir, que la Buena y el justo trato con cláusulas implícitas de todo contrato.

⁶⁷ Ver, p.ej., Ford contra Ford, 68 P.3d 1258, 1268 (Alaska 2003).

⁶⁸ Algunos de los derechos del gobierno que analizaremos a continuación no emanan únicamente del contrato. Por ejemplo, si bien las cláusulas contractuales predeterminadas permiten que el gobierno rescinda un contrato en su solo y único beneficio y de forma unilateral, el gobierno ha determinado que tiene este derecho incluso si el contrato no lo prevé.

⁶⁹ Sección 48, artículo 49.502(a), Code of Federal Regulations. (RF 1928)

⁷⁰ Este tipo de cláusulas en contratos privados solo son admitidas ante un juez en caso de la cláusula sea clara y se haya redactado por voluntad de ambas partes.

⁷¹ Ver, p.ej., Davis Sewing Machine Co. Contra Estados Unidos, 60 Ct. Cl. 201, 217 (1925), y 273 U.S. 324 (1927).

contrato se hubiera realizado.⁷² Los “Consequential damages” son daños causados que, si bien no son una consecuencia directa del incumplimiento del contrato, se derivan del mismo.

Debido, precisamente a que el gobierno es soberano, hay ciertas cláusulas, como la que permite al gobierno rescindir un contrato a su conveniencia, que se consideran implícitas, teniendo efecto incluso cuando no formen parte del contrato. Las bases sobre las que se sustenta, al igual que las cláusulas que se consideran implícitas, han ido mutando con el tiempo, fruto de la naturaleza consuetudinaria del derecho americano. Los motivos actuales que justifican la implícitud de ciertas cláusulas abusivas, son principalmente que dichas cláusulas son parte inexcusable del Derecho de contratación de la administración pública y que las normas federales imponen su inclusión en los contratos, por lo que, de no haberse incluido, se consideran implícitas.⁷³ Además, los tribunales sostienen que las cláusulas que permiten al Sector Público rescindir contratos a su conveniencia, deben considerarse implícitas como consecuencia de la premisa de que el gobierno tiene que tener libertad para actuar en beneficio del “interés público.”⁷⁴ En un caso reciente, el Tribunal de Apelaciones de EE.UU del Circuito Federal determinó que el gobierno no era responsable de los daños sufridos por un contratista después de que el gobierno bloqueara su acceso a una zona de construcción en una base militar durante los 41 días posteriores a los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001⁷⁵. Según el tribunal, el gobierno tomó esta medida en calidad de soberano, y la acción no fue “específicamente dirigida a apropiarse de los beneficios de un contrato gubernamental”⁷⁶ y por tanto permitida.

6. PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO DESTINADOS A LOS CUERPOS Y FUERZAS DE SEGURIDAD DEL ESTADO.

Los Presupuestos Generales del Estado destinados a los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado se estructuran según las políticas y programas a que sean destinados. En nuestro caso nos interesa realizar un estudio de los presupuestos destinados a los suministros y por tanto nos centraremos en los presupuestos destinados a los programas de seguridad ciudadana, ya que son los que destinan una mayor partida a los suministros de ambos cuerpos. Los presupuestos destinados a suministros para la política de seguridad

⁷² ver, p.ej., Elson contra Indianápolis, 204 N.E. 857, 861 (Ind. 1965).

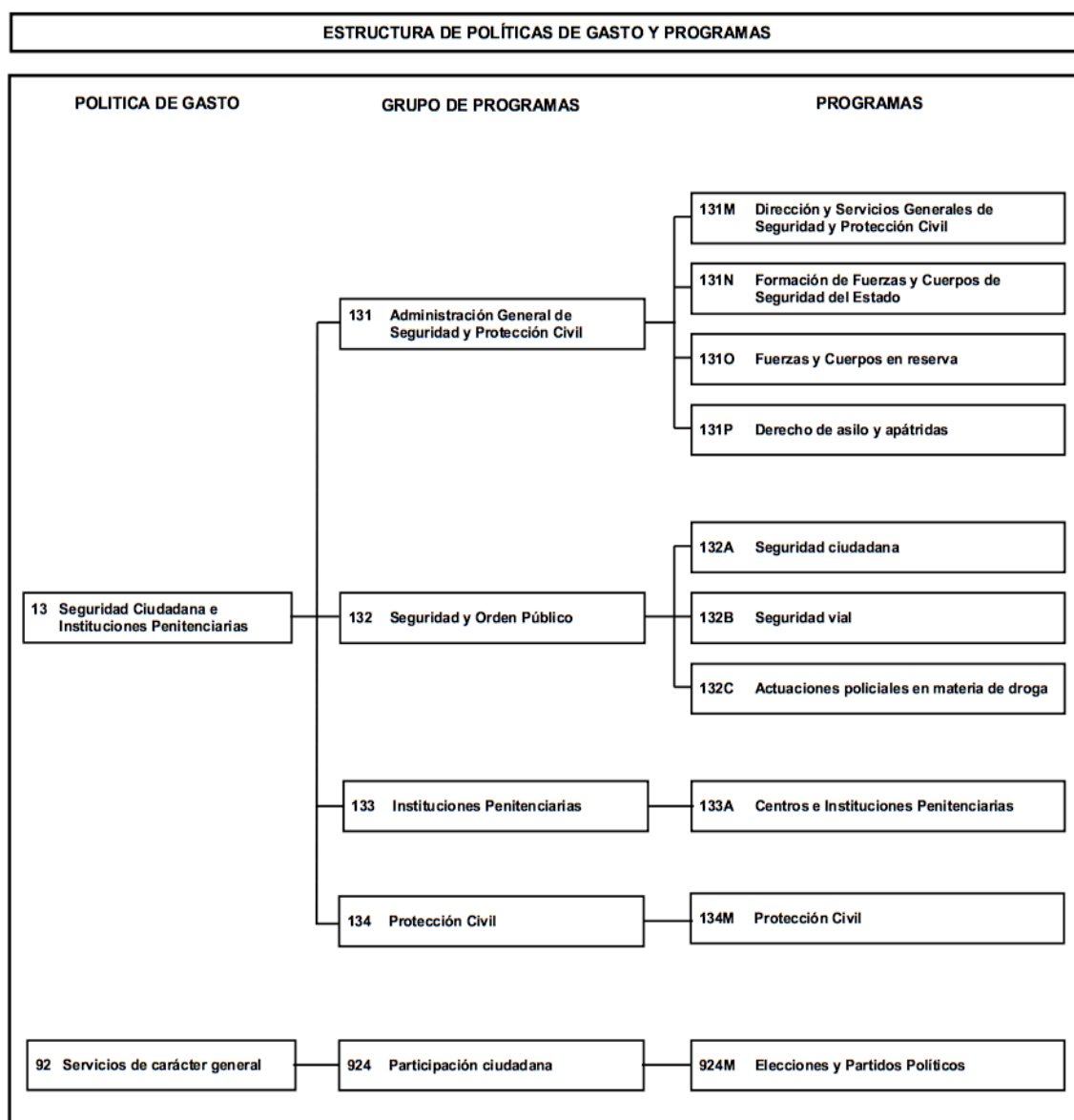
⁷³ G.L. Christian & Assocs. Contra Estados Unidos, 312 F.2d 418, 426 (Ct. Cl. 1963).

⁷⁴ Russell Motor Car Co. contra Estados Unidos, 261 US 512, 521 (1923): Con la terminación de la guerra, la producción en continuo de suministros de guerra se volvería no solo innecesaria sino derrochadora. No dar, por lo tanto, al cese de la Guerra, termino a dicha producción, atentaría contra el interés público.

⁷⁵ Conner Bros. Contrs. Co., Inc. contra Geren, 550 F.3d 1368 (Fed. Cir. 2008).

⁷⁶ Kate M. Manuel, Legislative Attorney, Erika K. Lunder, “*Government Procurement in Times of Fiscal Uncertainty*”, Legislative Attorney, May 9, 2013.

vial y Actuaciones policiales en materia de droga son despreciables cuantitativamente en comparación con los destinados a la seguridad ciudadana. Los presupuestos en este punto destinan a la Policía Nacional 246.523.580 € y 172.441.660 € a la Guardia Civil.⁷⁷



78

Los presupuestos generales del estado en 2017 destinaron a la dirección general de la policía para material y suministros 246.523.580,00€. Dicha cantidad, a priori, puede parecer desorbitada, sin embargo, teniendo en cuenta que hay al casi 90.000 policías nacionales y 80.000 guardias civiles, resultaría una inversión anual de 2500€ por policía,

⁷⁷ Ley 3/2017, de 27 de junio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2017 (BOE 28 de junio 2017)

⁷⁸ Presupuesto por programas y memoria de objetivos. Tomo VI (Sección 16) MINISTERIO DEL INTERIOR - Estructura de políticas y programas

que, entre uniformidad, suministros eléctricos y demás bienes necesarios para la actuación policial, supone un presupuesto ajustado.

7. SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LOS CUERPOS Y FUERZAS DE SEGURIDAD EN EEUU.

los sistemas de financiación de los cuerpos y fuerzas de seguridad en Estados Unidos varían en función del órgano de que se trate y sobre todo de quien dependa. Las agencias gubernamentales y estatales se financian de forma muy similar a los cuerpos y fuerzas de seguridad del estado en España. Se trata de dotaciones presupuestarias aprobadas anualmente, cuya cuantía depende de presupuestos pasados y proyectos futuros. Sin embargo, resulta de gran interés analizar los sistemas presupuestarios de los departamentos de policía. dicho estudio, nos permitirá hacer un análisis de fondo, con el que podremos averiguar que incentivos causan que dichos departamentos tengan un gasto extremadamente eficiente.

La mayoría de los departamentos de policía son financiados por su agencia de gobierno o junta, como un ayuntamiento. La junta directiva aprobará un presupuesto para el departamento, y los presupuestos a menudo incluyen gastos operativos y gastos de capital. La mayoría de los gobiernos tienen una política de "use it or lose it" en los presupuestos fiscales anuales, y los proyectos centrales pueden financiarse al menos parcialmente con los sobrantes presupuestarios al final del año fiscal.

La dotación presupuestaria de policía en cuestión, no es la única forma de financiación del mismo, es más, los departamentos de policía tienen otras numerosas formas de financiarse que en muchas ocasiones superan la dotación del ayuntamiento. fondos del gobierno central, a través del Departamento de justicia, del instituto nacional de justicia, o la oficina de violencia contra la mujer; Donaciones privadas, tanto de particulares como de fundaciones o herencias; incentivos que otorga el gobierno federal o estatal como recompensa por ciertas operaciones policiales de éxito, o practicas premiadas, como contratar a cierto número de veteranos del ejército o cierta cantidad de mujeres; Presupuesto que dota el gobierno federal o el estado para promover ciertas iniciativas, como reducir la violencia de género o mejorar los entrenamientos o la educación. La lista de posibilidades es extensísima, solo hemos citado los tipos más relevantes y comunes.

Los principales medios de financiación, después de la agencia de gobierno o junta que haya creado el departamento es el gobierno federal a través de sus programas de financiación, estos programas existen para apoyar la aplicación de la ley estatal, local y tribal la mayoría de estas oportunidades de financiamiento están disponibles a través del Departamento de Justicia de EE. UU. (DOJ) y en particular del departamento programas de la Oficina de Justicia⁷⁹.

⁷⁹ Office of Justice Programs

El hecho de que los departamentos de policía no solo no se financien mayoritariamente por el gobierno, sino que tampoco lo hagan por el ayuntamiento al que sirvan, tiene como consecuencia que el cuerpo tiene que hacer un esfuerzo por buscar medios de financiación y participar los proyectos para poder alcanzar sus objetivos. De tal manera que, a la hora de administrar sus recursos, tienen muy en cuenta de donde han venido y lo que ha costado conseguirlos, lo que se traduce en un gasto más consciente, medido y responsable. Y no solo eso, sino que, además la mayoría de las páginas web de los departamentos de policía, muestran orgullosas las dotaciones presupuestarias de cada año y de donde han provenido.

La mentalidad es totalmente distinta, el presupuesto que tiene un departamento para un año se lo ha ganado y lo ha luchado, ha cumplido unos estándares determinados, unos objetivos, que de no cumplirlos habría consecuencias. Lo que quiere incentivar tanto el gobierno federal con sus programas, un sistema competitivo meritocrático, muy distinto del sistema español.

Las principales entidades del gobierno federal que tienen programas de financiación que asisten a organizaciones policiales, en particular a departamentos de policía son: el Bureau of Justice Assistance (BJA), que tiene subvenciones como la del programa Byrne JAG que se otorgan directamente a cada estado y territorio y a muchas ciudades, condados y tribus nativas americanas; el Community Oriented Policing Services (COPS) El Programa de Contratación de COPS (CHP) es un programa de subvenciones competitivo que proporciona financiación directamente a las agencias policiales estatales, locales y tribales de todo el país para contratar o recontratar agentes a tiempo completo para así aumentar los operativos de policía patrullera y la capacidad de prevención del crimen de los departamentos; National Institute of Justice (NIJ), Instituto Nacional de Justicia financia investigaciones para aumentar la seguridad de los agentes a través de subvenciones otorgadas por un sistema competitivo a través del Programa de Subvenciones para Proyectos de Desarrollo; National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA), Administración Nacional de Seguridad del Tráfico en Autopistas apoya la seguridad vial mediante programas diseñados para reducir las colisiones de tránsito y las muertes, lesiones y daños a la propiedad; U.S. Department of Homeland Security (DHS), proporciona fondos para mejorar la capacidad de los agentes de seguridad nacional mejorando la planificación, el equipamiento y las actividades de entrenamiento y ejercicio.

Otro método de financiación que destacar es el de los bonos del ayuntamiento, que se usan principalmente para financiar proyectos particulares. Los departamentos de policía de que depende un ayuntamiento pueden solicitar al mismo que emita tales bonos para poder financiar proyectos en particular que exijan una gran inversión. En España, desde

2002, los ayuntamientos tienen capacidad para vender deuda, siempre y cuando no tengan déficit.⁸⁰

En definitiva, queda claro que los departamentos de policía en muchas ocasiones y en especial en cuanto a los asuntos económicos, actúan como una entidad privada altamente institucionalizada. Los beneficios de este sistema son, principalmente, el gasto responsable lo que deriva en optimización de recursos. Los inconvenientes, por otro lado, son la inversión de recursos, principalmente humanos, en la obtención de financiación, además de la incertidumbre presupuestaria.

8. PROBLEMÁTICA ESPAÑOLA DE LA DOTACIÓN ANUAL PRESUPUESTARIA Y COMPARACIÓN CON SISTEMA EEUU.

Uno de los problemas que afrontan los cuerpos y fuerzas de seguridad del estado en materia de contratación, es el derivado del sistema de dotación presupuestaria. La estimación del gasto que elabora la Dirección General de Presupuestos se hace en función, entre otros, del gasto en que haya incurrido esa administración el año anterior. De esta manera, si un año los presupuestos determinan el límite de gasto no financiero en uniformidad a la Guardia Civil en tres millones de euros, y solo se gastan dos millones y medio, lo más probable es que los presupuestos del año siguiente establezcan dicho límite en dos millones y medio de euros.⁸¹

Por otro lado, la Intervención General es la encargada de calcular el superávit, es decir, la cantidad del Límite del Gasto No Financiero en que no se haya incurrido. Queda determinado por ley que dicho superávit presupuestario deberá destinarse a la reducción del endeudamiento neto. No siendo acumulable al año siguiente. Así, la administración en cuestión se ve obligada a agotar el Límite del Gasto No Financiero de un año, para no gastar con el presupuesto de un año lo que se podría haber gastado con el presupuesto del año anterior.

La administración no puede “ahorrar” un año invirtiendo menos para disponer de más fondos al año siguiente. Más bien todo lo contrario. Si un gasto que se tenía planeado que se iba a producir en diciembre, se produce en enero del año siguiente, dicho gasto le cuesta a la administración tres veces su valor. Primero, aumenta el superávit al cierre, “perdiendo” parte de la dotación presupuestaria para ese año, como ya se ha explicado; Segundo, tiene que incurrir en ese gasto con el presupuesto del año siguiente, que no contaba con dicho gasto; y tercero, el superávit del año anterior se le reduce del presupuesto de ese año, por lo que dispondrá de un límite de gasto financiero menor.

⁸⁰ Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero. (BOE 23 de noviembre 2002)

⁸¹ Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril, de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera. (BOE 30 de abril 2012)

La consecuencia lógica es que la administración pública quiera cerrar todos los contratos posibles, sin superar el límite presupuestario, antes de que termine el año, muchas veces presionando a los contratistas y dando prioridad a los licitadores capacitados para atender dicha urgencia de suministro frente a aquellos que ofrecen una mayor calidad o adecuación del producto a las necesidades dadas.

Este tipo de práctica, permite un mayor control del gasto y del presupuesto por parte del ministerio del interior, quien dota dicho presupuesto. Sin embargo, las nuevas corrientes doctrinales estadounidenses, critican esta praxis. Indicando que esta urgencia en el gasto al final del año fiscal tiene un impacto negativo en la calidad de los suministros en esta época del año.⁸²

En Estados Unidos denominan esta práctica como la política de “use it or lose it” (o lo usas o lo pierdes), el problema en el país de ultramar, sin embargo, es mucho mayor. La existencia de un derecho consuetudinario y de una economía más liberal permite que el mercado se aproveche de esta práctica, de tal manera que se produce un fenómeno difícil de creer. Un empleado del departamento de justicia lo describía en una entrevista con McPherson (2007) “comerciantes y contratistas acampaban a las puertas de las oficinas de contratación el 30 de septiembre (día de cierre del año fiscal) para ver si podían así conseguir fondos para sus contratos”⁸³. En 1980, un informe del subcomité del senado de Supervisión de la Gestión Gubernamental,⁸⁴ titulado “Hurry-up Spending” (gasto con prisas), determinaba que las prisas por consumir el presupuesto de ese año fiscal derivaban en contratos poco definidos, una limitada competencia y precios inflados, además de la compra de productos que en muchas ocasiones ni eran necesarios.⁸⁵

el gobierno federal en los últimos años ha implementado un sistema para paliar los efectos negativos de esta práctica. Se trata de dividir los proyectos de los distintos órganos por objetivos y a su vez otorgar fechas distintas a la de término del año fiscal para gastar el presupuesto de cada proyecto. Aunque no ha tenido mucho éxito, este tipo de “soluciones” demuestran la preocupación por este tema en Estados Unidos y la intención de solucionarlo.

En mi opinión, este problema no tiene fácil solución. El hecho de que los presupuestos se realicen anualmente y teniendo en cuenta el gasto del año anterior, obliga a que de alguna manera las cuentas queden cerradas a final de año. Para dar solución a este problema habría que crear un sistema más complejo de dotación presupuestaria que no solo tuviese

⁸² Douglas, James and Franklin, Aimee. (2006). “Putting the Brakes on the Rush to Spend Down End-of-Year Balances: Carryover Money in Oklahoma State Agencies.” *Public Budgeting & Finance*, 26: 46–64.

⁸³ McPherson, Michael. (2007). “An Analysis of Year-End Spending and the Feasibility of a Carryover Incentive for Federal Agencies.” Master’s dissertation. Naval Postgraduate School.

⁸⁴ U.S. Senate Committee on Homeland Security & Governmental Affairs

⁸⁵ Subcommittee on Oversight of Government Management, Committee on Governmental Affairs, United States Senate. 1980. “Hurry-Up” Spending. U.S. Government Printing Office.

en cuenta los gastos incurridos en el año anterior, sino que se centrarse en las previsiones de gasto de cada entidad o órgano contratante.

9. EFECTOS DE LOS RECIENTES CASOS DE CORRUPCIÓN EN LA CONTRATACIÓN. EL RETRASO EN LOS PAGOS Y LA FALTA DE PEDIDOS.

Los casos de corrupción en asuntos de contratación pública en los últimos años, han hecho mucho más daño que el puramente económico. La responsabilidad funcionarios a la hora de realizar pagos en nombre de la administración, ha creado un miedo a tomar decisiones que ralentiza los pagos a los a los licitadores una vez realizado el suministro. En particular, los funcionarios se escudan en un laberinto burocrático eterno para poder así “cubrirse las espaldas” y evitar responsabilidades. La consecuencia principal: un retraso en los pagos que ha provocado que la morosidad de la administración llegue a superar en algunos casos los 180 días. Los más afectados son las pequeñas y medianas empresas, que dependen de que la administración pague a tiempo.

Otras consecuencias son la pérdida de confianza y la pérdida de empleos potenciales. El Instituto Nacional de Estadística ha publicado recientemente que el 32% de los empresarios que contratan con la administración admiten que podrían incorporar a más empleados si la administración pagase a tiempo. La Intervención General del Estado, al igual que la fiscalización previa, intenta solucionar el problema de la corrupción, pero agrava el problema del retraso en los pagos a través de un sistema altamente garantista. Dicha fiscalización previa, provoca que cada institución antes de realizar un pedido, como por ejemplo uniformes, tiene que pedir permiso, de tal manera que depende de la Intervención General del Estado para realizar cualquier operación, lo que en el caso de pedidos en continuo es de lo más ineficiente, tanto para el proveedor como para la administración que pretende ser suministrada.

Pese a la existencia de intereses de demora, e indemnizaciones por costes de cobro, en la práctica, los proveedores de las administraciones públicas, suelen preferir esperar a recibir los pagos y asumir las consecuencias de la demora, antes de entrar en un pleito con la administración, ya que muchas de las empresas que contratan con la entidades de la administración centran su negocio nicamente en este tipo de clientes, y en la mayoría de los casos, la administración es su único cliente potencial. De este modo, si una empresa que contrata con la administración reclamase interés de demora o indemnizaciones por costes de cobro, estaría ahogando la buena relación que tanto le habrá costado conseguir para poder proveer a la administración.

Estados Unidos no se libra del problema de la corrupción, sin embargo, va un paso por delante, derivado de la agilidad legislativa que otorga el derecho consuetudinario, donde los tribunales no solo sientan precedente, sino que sus decisiones son ley.

Los enjuiciamientos e investigaciones federales de casos de corrupción y fraude en la contratación pública, se acogen generalmente en normas y estatutos que criminalizan el

comportamiento fraudulento en general: conspiración⁸⁶, fraude postal y por correo electrónico⁸⁷, falso testimonio⁸⁸, corrupción política y el fraude en la prestación de servicios⁸⁹. Estos estatutos, todos ellos contenidos en el Título 18 del Código de los Estados Unidos, van enfocados a los casos corrupción que se puedan derivar de los contratos del estado federal, pero también criminalizan cualquier acto fraudulento, incluso los cometidos por personas físicas, incluida la malversación de fondos, el robo de identidad, el fraude hipotecario y el fraude de inversionistas entre otros. Además, el Título 18 también penaliza la conducta bajo la ley de falso testimonio “False Claims Act”⁹⁰ cuando el gobierno federal atiende reclamaciones basadas en información falsa⁹¹.

Aunque el Título 18 es el más utilizado por los fiscales federales cuando acusan por casos de fraude y corrupción en la contratación del Estado, el Congreso también aprobó una ley para tratar casos que malversación de información relacionada con contratos del estado: la Ley de Integridad en los Contratos Públicos “Procurement Integrity Act”, que se encuentra en el Título 41 del UCC⁹². La mencionada ley, fue promulgada en 1988, y desde entonces ha sido enmendada varias veces. El “Procurement Integrity Act”, fue la respuesta del Congreso al caso de corrupción descubierto por la Operación “III Wind”, una investigación federal de los años ochenta que reveló una conducta vejatoria y criminal que llevaban a cabo los funcionarios del gobierno y los contratistas que suministraban al departamento de defensa. Se trataba de la divulgación de información confidencial relacionada con las adquisiciones federales de funcionarios del gobierno a contratistas que suministraban al Departamento de Defensa. el Departamento de Justicia condenó a más de 60 empresas, empleados, consultores y funcionarios gubernamentales como resultado de la Operación “III Wind”.

El “Procurement Integrity Act” limita, entre otras cosas, la forma en la que un funcionario del gobierno que tiene acceso a la propuesta de oferta de licitación puede usar esa información. En particular, prohíbe que el funcionario del gobierno "knowingly disclos[ing] contractor bid or proposal information or source selection information before

⁸⁶ sección 371, 18 United States Code USCA 28 de mayo 2001)

⁸⁷ secciones 1341 y 1343, 18 U.S.C.

⁸⁸ sección 377, 18 U.S.C.

⁸⁹ sección 1346, 18 U.S.C.

⁹⁰ El False Claims Act (FCA), 31 U.S.C. §§ 3729 - 3733 fue promulgado en 1863 por el Congreso que trataba de poner solución al hecho de que los proveedores de suministros defraudasen al Ejército de la Unión durante la Guerra Civil. El FCA estipulaba que cualquier persona que reclamase al gobierno daños con acusaciones deliberadamente falsas, sería penada con una multa del doble del reclamo mas \$2,000 por cada pretensión.

⁹¹ Sección 287, 18 U.S.C.

⁹² Sección 423, 41 U.S.C.

the award of a Federal agency procurement contract to which the information relates"⁹³. Es decir, que revele a sabiendas la oferta o información sobre la propuesta o sobre las bases de la selección y la adjudicación de un contrato de compra de alguna agencia federal. El "Procurement Integrity Act" también prohíbe que cualquier persona, no solo funcionarios gubernamentales, obtenga esa información⁹⁴, es decir, castiga tanto al emisor como al receptor de tal información.

En España, la nueva ley de contratos del sector público y en particular su artículo 64, que entró en vigor el pasado 9 de marzo, se muestra como medida para evitar la corrupción, La creación de organismos de control, la supresión de los procedimientos negociados por razón de su cuantía y el cambio en el procedimiento de adjudicación de los contratos menores, pretenden servir como herramientas para reducir la corrupción. Por otro lado, la nueva redacción del código penal, tras la Ley Orgánica 1/2015, de 30 de marzo, por la que se modifica la Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal, castiga de forma más severa la corrupción y contempla tipos penales inexistentes hasta el momento que castigan este tipo de prácticas.

Estamos a la espera de la redacción del texto definitivo de la ya fecundada, aunque no nata "ley anti-corrupción" que lleva desde septiembre de 2017 intentando formar parte de nuestro ordenamiento y cuya aprobación está siendo aplazada inevitablemente debido a la inestabilidad política de los últimos meses.

10. CONCLUSIÓN:

La política garantista que define el sistema de contratación pública en España, se contraponen con un sistema económico-liberal, regulado por la mano invisible que se adapta y no lucha contra el comportamiento humano.

Se presentan dos sistemas opuestos: el primero, altamente regulado que trata de poner solución a los problemas que surgen a través de largas leyes y reformas contantes, usando como instrumento de control la Intervención General del Estado y que ha demostrado ser lento y franqueable por aquellos que sin escrúpulos buscan el beneficio particular; el segundo, adaptado al comportamiento de las personas, trata de poner solución a los problemas y a la obsolescencia de la ley, no cambiándola, sino adaptando a los tiempos su interpretación y forma de aplicación. Además, el sistema de contratación americano se basa en una política meritocrática, en que el trabajo en común de aquellos empleados de la Administración, sirve para recaudar los fondos necesarios para cumplir sus objetivos y, por ello supone un sistema menos corrompible.

Por otro lado, la comparativa va más allá, y se puede llegar a equiparar, en cuanto a la forma de conseguir financiación, a las instituciones en Derecho Americano a empresas.

⁹³ Sección 423 a) 1, 41 U.S.C.

⁹⁴ Sección 423 b), 41 U.S.C.

Pudiendo etiquetar a la policía española como policía-servicio público y a la americana como policía-empresa. La policía en España no tiene que dedicar sus esfuerzos a conseguir financiación, lo que permite una cierta certidumbre a la hora de realizar contratos y la posibilidad de dedicar todos los recursos de que dispone a servir a los ciudadanos y garantizar la seguridad sin preferencia alguna. Los departamentos de policía en Estados Unidos, por otro lado, funcionan como una empresa, lo que a opinión de muchos podría derivar en una disminución de la calidad de los servicios y una actuación centrada en cumplir objetivos premiados y en servir a aquellos ciudadanos y zonas con mayor influencia política, creándose como consecuencia, zonas marginales, como ocurre en la mayoría de ciudades de Estados Unidos.

Las ventajas del sistema policía-empresa son claras: una mayor eficiencia en la gestión del gasto público; gran agilidad a la hora de cubrir las necesidades que surjan del organismo de contratación y un control interno que deja muy poco sitio para la corrupción. Además, siendo el pilar fundamental de la contratación pública la competencia, se garantiza el mejor precio y calidad de servicio. El sistema de gestión de recursos en España es lento y cada vez más ineficiente, a pesar de los avances tecnológicos. Sin embargo, como se ha destacado anteriormente, garantiza cierta seguridad presupuestaria y permite a la policía dedicar sus esfuerzos a garantizar la seguridad de todos los ciudadanos por igual, al margen de donaciones particulares y zonas de influencia política, como ocurre en Estados Unidos.

Como dijo Aristóteles, la virtud se encuentra en el término medio, y en mi opinión en este caso no podría ser más acertado. Un sistema en que una dotación presupuestaria generosa otorgase seguridad presupuestaria, donde la máxima principal fuese la competencia y que la gestión del gasto estuviese en manos de varias personas que velasen por un objetivo común, dejaría poco sitio para la corrupción, a su vez evitaría la demora de un control externo pesado y garantizaría los mejores precios y productos. En definitiva, supondría un sistema eficiente con independencia de que se implantase en un sistema de derecho civil o consuetudinario.

Hemos podido ver cómo influye el sistema de contratación pública en la actuación policial, en la supervivencia de empresas y en la eficiencia del gasto público. Es por tanto de suma importancia que los legisladores en España tengan en cuenta el trasfondo de sus decisiones y que desde un punto de vista *epic* analicen el sistema de contratación pública actual en vez de intentar enmendar una y otra vez una legislación cada vez más pesada y enrevesada.

11. BIBLIOGRAFÍA

BIRMINGHAM, M & CASCIATO, M. American Bar Association Forum on Construction Law; 2017.

BURZACO SAMPER, M. “*Contratos del sector público en los ámbitos de defensa y seguridad*”, Editorial Dykinson S.L., 2013.

BURZACO SAMPER, M. “*Derecho administrativo IIP*”, Tema 2: Los Contratos del Sector Publico, Editorial Dykinson S.L., 2016, p 55 y ss.

CONWAY DANIELLE, M. “*State and Local Government Procurement*”. AMERICAN BAR ASSOCIATION, 2012.

DOUGLAS, J. “*Putting the Brakes on the Rush to Spend Down End-of-Year Balances: Carryover Money in Oklahoma State Agencies.*” Public Budgeting & Finance, (2006) p. 46–64.

MANUEL, K & LUNDER, E. “*Government Procurement in Times of Fiscal Uncertainty*” 2013.

MCPHERSON, M. “*An Analysis of Year-End Spending and the Feasibility of a Carryover Incentive for Federal Agencies*”, 2007.

POTTER, G, “The Organization of Policing”, Scripta nova. Eastern Kentucky University Police Studies Online.

REYNOLDS. O, “*Local Government Law*”, West Academic, 2015.

TURRADO VIDAL, M. “*Estudios sobre Historia de la Policía I*”, Secretaria General Técnica del Ministerio del Interior, Madrid, 1991, p. 124.

UNITED STATES SENATE. “*Hurry-Up Spending*”. Subcommittee on Oversight of Government Management, Committee on Governmental Affairs, 1980.

URBAN ISTITUTE, “*State and Local Expenditures*”, Elevate the Debate, 2015.

12. ANEXO I: OTRAS FUENTES

Legislación

Code of Federal Regulations (RF 1928)

Code of Maryland Regulations (2013)

Constitución Española

Reglamento de Adquisiciones Federales

United States Code; Código de los Estados Unidos

Ley 10/1994, de 11 de julio, de la Policía de la Generalidad “Mossos d’Esquadra”

Ley 2/2008, de 28 de mayo, del Cuerpo General de la Policía Canaria

Ley 24/2011, de 1 de agosto, de Contratos del Sector Público en los Ámbitos de la Defensa y de la Seguridad

Ley 24/2011, de 1 de agosto, de Contratos del Sector Público en los Ámbitos de la Defensa y de la Seguridad

Ley 3/2017, de 27 de junio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2017

Ley 4/1992, de 17 de julio, de Policía del País Vasco

Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero

Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local (BOE 3 de abril de 1985).

Ley 8/2007, de 13 de junio, de Policía de Galicia (DOG 22 de junio de 2007, BOE 18 de julio de 2007).

Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público

Ley de Nuevo Méjico - Sección 13-1-164- Specifications, maximum practicable competition.

Ley de Nuevo México, Exemptions from the procurement code (2006)

Ley Foral 8/2007, de 23 de marzo, de las Policías de Navarra (BON 2 de abril 2007)

Ley Orgánica 2/1986, de 13 de marzo, de Fuerzas y Cuerpos de Seguridad

Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril, de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera. (BOE 30 de abril 2012)

Ley Orgánica 5/2005, de 17 de noviembre, de la Defensa Nacional

NMAC State Procurement Code & Regulations (2013)

Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público

Restatement (Second) of Contracts

Jurisprudencia

Conner Bros. Contrs. Co., Inc. contra Geren, 550 F.3d 1368 (Fed. Cir. 2008).

Davis Sewing Machine Co. Contra Estados Unidos, 60 Ct. Cl. 201, 217 (1925), y 273 U.S. 324 (1927).

Elson contra Indianápolis, 204 N.E. 857, 861 (Ind. 1965).

Ford contra Ford, 68 P.3d 1258, 1268 (Alaska 2003).

G.L. Christian & Assocs. Contra Estados Unidos, 312 F.2d 418, 426 (Ct. Cl. 1963).

Harris contra el Departamento de Veterans Affairs, 142 F.3d 1463, 1467 (Circuito Federal 1998).

LSI Serv. Corp. contra Estados Unidos, 422 F.2d 1334 (Ct. Cl. 1970).

Marino v. Pueblo de Ramapo, 68 Misc. 2d 44, 55 (Sup. Ct. Rockland Co., 1971)

McAbee Constr. Co., Inc. contra Estados Unidos, 97 F.3d 1431, 1435 (Circuito Federal, 1996)

McBirney & Assocs. contra State, 753 P.2d 1132, 1135-36 (Alaska 1988)

Russell Motor Car Co. contra Estados Unidos, 261 US 512, 521 (1923)

Weed contra Bachner Co. Inc., 230 P.3d 697, 700-01 (Alaska 2010)

Parlamento Europeo

Directiva 2009/81/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 13 de julio de 2009 sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de determinados contratos de obras, de suministro y de servicios por las entidades o poderes adjudicadores en los ámbitos de la defensa y la seguridad (DOUE 20 de agosto 2009)

Ministerio del interior

Presupuesto por programas y memoria de objetivos. Tomo VI (Sección 16)
MINISTERIO DEL INTERIOR - Estructura de políticas y programas