

Guia de bones pràctiques en la contractació



**Recomanacions per a la redacció
de plecs de licitació de
manteniment viari**

Juliol 2024

amb el patrocini de
cōnstraula

Pàgina en blanc

Comissió Construïm el Futur

Aquest document ha estat elaborat en el si de la **Comissió Construïm el Futur (CCF)** de l'ITeC a partir del treball que ha realitzat un grup de ponents i les contribucions de les entitats de la CCF.

Equip consultiu

Francisco Alcañiz
Joan Estrada
Natalia Gómez
Eva González
José Gutiérrez
Esteve Piazuelo
Ignasi Puig

Edició

Josep Ramon Fontana, ITeC

Coordinació

Ferran Bermejo, ITeC



Títol: “Recomanacions per a la redacció de plecs de licitació de manteniment viari”

Editat al juliol de 2024

Institut de Tecnologia de la Construcció de Catalunya ITeC

Wellington 19 – ESO8018 Barcelona

www.itec.cat

Pàgina en blanc

Índex

La Comissió Construïm el Futur	6
Motivació de la guia	10
Plantejament de la guia	11
1 Acreditació de la solvència	13
1.1 Solvència econòmica i financera	14
1.1.1 Acreditació de la solvència econòmica i financera mitjançant classificació	14
1.1.2 Acreditació de la solvència econòmica i financera per compliment de criteris estàndard	15
1.1.3 Acreditació de la solvència econòmica i financera per compliment de criteris específics	16
1.2 Solvència tècnica	17
1.2.1 Acreditació de la solvència tècnica per compliment de criteris estàndard	17
1.2.2 Acreditació de la solvència tècnica per compliment de criteris específics	18
1.2.3 Acreditació de la solvència ambiental	20
2 Avaluació de les ofertes	22
2.1 Avaluació de les ofertes econòmiques	22
2.1.1 Ofertes presumptament anormals	28
2.2 Avaluació de les ofertes tècniques	33
2.2.1 Qualitat tècnica de la proposta	33
2.2.2 Recursos humans	39
2.2.3 Recursos materials	41
2.3 Avaluació de les ofertes ambientals	43
2.3.1 Qualitat ambiental de la proposta	44
2.3.2 Recursos humans	47
2.3.3 Parc de vehicles	47
2.3.4 Materials de construcció	49
2.4 Avaluació de les ofertes socials	51
2.5 Avaluació de les ofertes de 'compliance'	56
2.6 Avaluació de les millores	60
2.6.1 Millores proposades pel licitador	63
2.6.2 Millores proposades per l'organisme de contractació	67
3 Selecció i ponderació dels criteris d'adjudicació	71
3.1 Tres possibles mapes de criteris	74
4 Format de l'oferta	80

La Comissió Construïm el Futur

L'origen

El Consell Assessor del Patronat de l'ITeC va crear a principis del 2015 la **Comissió Construïm el Futur** (CCF) per debatre sobre el futur del sector de la construcció i analitzar l'ús de les tecnologies BIM, LEAN i IPD (*Integrated Project Delivery*) entre d'altres temes. La comissió neix a proposta del Col·legi d'Aparelladors, Arquitectes Tècnics i Enginyers de l'Edificació de Barcelona, com a resultat del primer *European BIM Summit* celebrat al febrer d'aquell any. Les conclusions del congrés es van recollir en el primer manifest a favor del BIM a l'estat espanyol, on es posava de manifest la necessitat de la modernització del sector de la Construcció.

En aquell manifest, el Govern de la Generalitat de Catalunya i l'Ajuntament de Barcelona es proposaven un repte:

“Crear un Grup de Treball BIM que ajudi a implementar la cultura, valors, mètodes de treball, tecnologies digitals i electròniques per capacitar la indústria, l'administració pública, els centres de recerca, els col·lectius professionals i el món acadèmic”.

Des de llavors la Comissió Construïm el Futur ha orientat les seves activitats en aquesta direcció.

L'Objectiu

La Comissió Construïm el Futur, va ser creada pel Consell Assessor de l'ITeC amb la idea de disposar d'un fòrum de debat obert a tots els agents del sector en el que fos possible analitzar i debatre la innovació i tendències de futur en el sector de la Construcció molt més enllà dels aspectes conjunturals que determinen el dia a dia del sector.

D'entre les moltes àrees de debat que poden ser objectius dels treballs de la CCF, es va considerar que l'evolució dels processos amb que opera el sector, sobre tot basant-se en la incorporació de les noves tecnologies i processos com el BIM, eral primer àmbit de treball que havia de tractar. A l'apartat 3 (Nous processos per a una nova Construcció) s'aprofundeix en aquesta idea.

L'ITeC, com a entitat transversal, actua com dinamitzador i coordinador de la CCF.

Els membres de la CCF

Els membres de la CCF, son entitats públiques i privades que, o bé formen part del Patronat de la Fundació ITeC, o bé són acceptades pel mateix Patronat prèvia sol·licitud. La participació a la CCF és voluntària i sense contraprestació econòmica, amb el requisit de participar activament en els grups de treball que s'organitzin, aportant les persones més adients en relació als temes que es tractin.

Les Entitats

- Agència de l'Habitatge de Catalunya
- Ajuntament de Barcelona
- Àrea Metropolitana de Barcelona – AMB
- Associació Catalana de Municipis i Comarques – ACM
- Associació de Consultors d'Estructures – ACE
- Associació de Consultors d'Instal·lacions – ACI
- Associació d'Empreses d'Enginyeria i Consultoria Independent de Catalunya – ASINCA
- Associació de Promotors i Constructors d'Edificis de Catalunya – APCE
- Barcelona Infraestructures Municipals SA – BIMSA
- Building Smart Spanish Chapter
- Cambra d'Empreses de Serveis Professionals a la Construcció
- Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya
- Clúster de Construcció Industrialitzada de Catalunya – CCiC
- Col·legi de l'Arquitectura Tècnica de Barcelona
- Col·legi d'Arquitectes de Catalunya
- Col·legi d'Economistes de Catalunya
- Col·legi d'Enginyeria Geomàtica i Topogràfica de Catalunya
- Col·legi de l'Enginyeria Tècnica d'Obres Públiques i de l'Enginyeria Civil de Catalunya – ECCAT
- Col·legi d'Enginyers Agrònoms de Catalunya
- Col·legi Oficial de l'Enginyeria de Forests de Catalunya
- Col·legi d'Enginyers Graduats i Enginyers Tècnics Industrials de Barcelona
- Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya
- Col·legi d'Enginyers Tècnics Agrícoles i Forestals de Catalunya
- Confederació Espanyola d'Associacions de Fabricants de Productes de la Construcció – CEPCO
- Consell de l'Arquitectura Tècnica de Catalunya
- Delegació del Govern de l'Estat – Àrea de Foment
- Diputació de Barcelona
- Diputació de Girona
- Diputació de Lleida
- Diputació de Tarragona
- El Consorci de la Zona Franca de Barcelona
- Eurecat – Centre Tecnològic
- Federació Catalana de la Indústria, el Comerç i els Serveis de la Construcció – FECOCAT
- Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya – FGC
- Fira Barcelona. Barcelona Building Construmat
- Forestal Catalana SA
- Fundació Laboral de la Construcció. Catalunya
- Generalitat de Catalunya – Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural
- Generalitat de Catalunya – Departament d'Empresa i Treball
- Generalitat de Catalunya – Departament de Territori
- Generalitat de Catalunya – Direcció General del Patrimoni
- Gremi d'Àrids de Catalunya
- Gremi de Constructors d'Obres de Barcelona i Comarques

- Infraestructures de la Generalitat de Catalunya SAU
- Institut Cartogràfic i Geològic de Catalunya – ICGC
- Institut Català d’Energia – ICAEN
- Institut Català del Sòl – INCASÒL
- Institut de Tecnologia de la Construcció de Catalunya – ITeC
- Port de Barcelona
- Unió d’Empresaris de la Construcció de Girona
- Universitat Politècnica de Catalunya – UPC

Membres a títol personal

- Josep Benedito Rovira
- Eloi Coloma Pico
- Ignasi Pérez Arnal
- Víctor Roig Segura

El grup d’entitats que formen part de la CCF és obert per a permetre la incorporació de nous membres interessats en participar dels treballs.

Pàgina en blanc

Motivació de la guia

La Llei de Contractes del Sector Públic (LCSP) va ser força explícita respecte als canvis que pretenia introduir en les pràctiques de contractació prèvies a la seva publicació. En el seu Preàmbul ja introdueix el concepte de “relació qualitat-preu” com a objectiu a assolir pels òrgans de contractació, tradicionalment centrats en cobrir les seves necessitats d’obres, serveis i subministraments amb la mínima despesa. La LCSP estableix l’obligació “per primera vegada” de que la contractació pública faci servir paràmetres qualitatius, ambientals, socials i innovadors com a criteris d’adjudicació.

Ja ha passat un temps raonable des de la publicació de la LCSP a finals del 2017, i els canvis percebuts són encara insuficients. El panorama de restricció pressupostària que en un moment semblava conjuntural s’està tornant estructural, cosa que no contribueix a fer baixar el pes del factor preu en els contractes d’obra pública. Després d’examinar una mostra de plecs recents redactats per diferents administracions, es nota l’ús de criteris que anys enrere no eren gens freqüents, però malgrat això l’oferta econòmica continua sent la protagonista. En el context concret de l’obra d’urbanització i el manteniment viari, el preu s’emporta entorn al 60% de la puntuació com a la mitjana. El percentatge baixa una mica i s’apropa al 50% en l’obra d’edificació. En el manteniment d’edificis es queda en un 44%, però aquesta és la puntuació que s’atorga estrictament al preu ofert, la qual sovint es complementa amb altres ítems amb repercussió directa sobre els costos.

Aquestes pràctiques provoquen que la distància entre l’import d’adjudicació i els costos de mercat es vagi fent cada cop més estreta i que de tant en tant passi a ser negativa. Es podria argumentar que les ofertes són responsabilitat de cada empresa i reflecteixen el grau de risc que estan disposades a acceptar, però de fet és un risc que s’acaba traslladant a l’òrgan de contractació. Parar obres i rescindir contractes per la pràctica impossibilitat d’executar-los perquè s’han adjudicat a un preu desconnectat de la realitat també té un cost per a les administracions que contracten. Un cost en termes monetaris, d’oportunitat i d’imatge vers la ciutadania.

Cada nou projecte o servei que es licita d’acord amb els criteris “de sempre” és una valuosa oportunitat que les diferents administracions han perdut per a sortir d’aquest cercle viciós, que atrapa a les empreses que en depenen per a la seva supervivència, generant un producte final per sota de les expectatives i que tampoc passa desapercebut als ciutadans.

Plantejament de la guia

Aquesta guia està dirigida als equips sobre els quals recau la responsabilitat de redactar plecs de licitació, amb el propòsit d'orientar-los cap a les millors pràctiques pel que fa, fonamentalment, a la definició dels criteris d'adjudicació i a les maneres de mesurar-los i assignar-los un pes específic per a calcular la valoració de cada oferta.

Aquesta guia forma part d'una col·lecció de quatre, cadascuna dedicada a una tipologia de contracte diferent: el manteniment viari, el manteniment d'edificis, l'obra d'urbanització i l'obra d'edificació.



S'han elaborat partint de l'anàlisi d'una sèrie de casos reals dels quals s'han extret exemples que mostren a l'usuari com altres òrgans de contractació estan incorporant als seus protocols de licitació les qüestions de l'oferta econòmica, la tècnica, l'ambiental, la social i les millores, entre d'altres. En aquelles situacions on no s'han trobat exemples, o els exemples demostren mancances, la CCF proposa una recomanació pròpia.

Les referències estan identificades de la següent manera:



Cada guia funciona com un repertori de criteris d'adjudicació adequats a cadascun dels quatre contextos. El redactor d'un plec els pot escollint els exemples que s'adaptin millor a la situació concreta del contracte i als propòsits del propi òrgan de contractació, de manera que només li caldria el pas final d'assignar-los un pes específic en la puntuació de les ofertes.

Com a complement d'aquest repertori, proposem en cada guia tres esquemes que hem anomenat "mapes de criteris" que serveixen per a orientar la tasca de selecció i de ponderació d'acord amb unes hipotètiques prioritats (ambientals, d'eficiència, d'innovació...) de l'òrgan de contractació. Es pretén que serveixin també de fil argumental per a justificar el plantejament del mecanisme de selecció, tal com demana la LCSP.

1 Acreditació de la solvència

Comprovar la solvència econòmica i tècnica dels licitadors és un pas previ abans d'entrar a analitzar les ofertes que han presentat. L'òrgan de contractació ha de concretar els requisits mínims de solvència exigits per al contracte, així com els mitjans admesos per a la seva acreditació.

n Normativa

1. Para celebrar contratos con el sector público los empresarios deberán acreditar estar en posesión de las condiciones mínimas de solvencia económica y financiera y profesional o técnica que se determinen por el órgano de contratación. Este requisito será sustituido por el de la clasificación, cuando esta sea exigible conforme a lo dispuesto en esta Ley.
2. Los requisitos mínimos de solvencia que deba reunir el empresario y la documentación requerida para acreditar los mismos se indicarán en el anuncio de licitación y se especificarán en el pliego del contrato, debiendo estar vinculados a su objeto y ser proporcionales al mismo.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 74

Com que els contractes s'acostumen a dividir en lots o fases, cal adaptar els requisits de solvència a les dimensions d'aquestes fases:

n Normativa

En los contratos de concesión de obras y concesiones de servicios en los que puedan identificarse sucesivas fases en su ejecución que requieran medios y capacidades distintas, los pliegos podrán diferenciar requisitos de solvencia, distintos para las sucesivas fases del contrato, pudiendo los licitadores acreditar dicha solvencia con anterioridad al inicio de la ejecución de cada una de las fases.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 76.2

Ara bé, el marge discrecional de l'òrgan de contractació no és excessivament gran a l'hora d'establir com acrediten la seva solvència els candidats a una determinada adjudicació. Com veurem a continuació, la LCSP conté un catàleg d'alternatives i l'òrgan de contractació simplement s'ha de limitar a escollir entre elles.

1.1 Solvència econòmica i financera

Per a demostrar la solvència econòmica i financera la LCSP permet dues vies: l'acreditació i el compliment d'uns determinats criteris. En aquest darrer cas, l'òrgan de contractació pot definir uns criteris propis o simplement adoptar els criteris genèrics de la LCSP, que funcionen com a clàusules per defecte. En suma, les opcions acaben sent tres, que es poden aplicar de la següent manera:

n Normativa			
La solvència econòmica i financera de cada licitador s'haurà d'acreditar per un o més dels mitjans següents, a elecció de l'òrgan de contractació:			
Tipus de contracte	Classificació	Mètode d'acreditació de solvència	
		Compliment de condicions...	
		...pròpies del Plec	...genèriques
D'obres ≥ 500.000 €	✓ <i>únic mètode possible</i>	✗ <i>no s'admet</i>	✗ <i>no s'admet</i>
D'obres < 500.000 €	✓	✓ <i>vegeu punt 1.1.3</i>	✓ <i>vegeu punt 1.1.3</i>

Elaboració CCF sintetitzant la Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 77.1

1.1.1 Acreditació de la solvència econòmica i financera mitjançant classificació

Tal com il·lustra la taula anterior, la classificació de l'empresari és el procediment universal que es pot utilitzar en un contracte d'obres. A efectes de la LCSP, la classificació d'un licitador en un determinat subgrup o categoria subministra prou evidència del seu "know-how" per als contractes l'objecte dels quals encaixi amb l'àmbit de treballs d'aquest subgrup o categoria.

En conseqüència, tots els Plecs per a la contractació d'obres d'edificació haurien d'especificar els codis de classificació, independentment si el valor del contracte supera o no els 500.000 €. I, si fos el cas, haurien de distingir fases o lots:

r **Recomanació ▷ 1**
Acreditació de la solvència econòmica i financera

La solvència econòmica i financera dels licitadors queda acreditada si demostren tenir en vigor les següents classificacions:

	Grup	Subgrup	Categoria
Lot / fase 1			
Lot / fase 2			
Lot / fase n			

CCF / ITeC

1.1.2 Acreditació de la solvència econòmica i financera per compliment de criteris estàndard

Si el contracte és inferior a 500.000 € (que requereix forçosament classificació dels licitadors) i l'òrgan de contractació no defineix condicions pròpies, aplicarien per defecte les següents:

n **Normativa**

Condicions per defecte de solvència econòmica i financera en contractes < 500.000 €

Per als contractes no subjectes al requisit de classificació, quan els plecs no concretin els criteris i requisits mínims per a la seva acreditació, els licitadors o candidats que no disposin de la classificació que demana el contracte hauran de complir els següents criteris:

	Valor exigít (€)
Volum anual de negocis o volum anual de negocis en l'àmbit al qual es refereixi el contracte Referit al millor exercici dins dels tres últims disponibles en funció de les dates de constitució o d'inici d'activitats de l'empresari	≥ 1,5* valor del contracte (1) (2)
Assegurança de responsabilitat civil per riscos professionals Orientat a la mena de contractes l'objecte dels quals siguin serveis professionals	≥ valor del contracte (3)

Notes:

- (1) Si el contracte té una duració superior a l'any, es substitueix "valor del contracte" per "valor anual mitjà del contracte"
- (2) Segons la Directiva 2014/24/UE de contractació pública (article 58.3), el límit superior es fixa en 2* valor del contracte.
- (3) El licitador s'ha de comprometre a renovar o prorrogar la pòlissa per tal que garanteixi el manteniment de la seva cobertura durant tota l'execució del contracte.

Elaboració CCF sintetitzant la Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 87.3



Recomanació ▷ 2

Acreditació de la solvència econòmica i financera en contractes < 500.000 €

Si la redacció segueix literalment el text de la LCSP i expressa el volum de negoci com un múltiple del valor del contracte, s'acaba amb clàusules al estil de:

"Caldrà acreditar un volum superior a 2 vegades el valor anual mig del contracte"

...que resulten innecessàriament confuses, sobretot en el context d'un contracte plurianual on el volum es pot distribuir desigualment cada any. És millor redactar la clàusula amb un valor explícit en euros:

"Caldrà acreditar un volum anual superior als 750.000 €"

CCF / ITeC

1.1.3 Acreditació de la solvència econòmica i financera per compliment de criteris específics

Si l'òrgan de contractació opta per definir condicions pròpies, la LCSP només admet les següents:



Normativa

En contractes < 500.000 €, la solvència econòmica i financera de cada licitador s'haurà d'acreditar per un o més dels mitjans següents, a elecció de l'òrgan de contractació:

	Valor exigít (€)
Volum anual de negocis o volum anual de negocis en l'àmbit al qual es refereixi el contracte Referit al millor exercici dins dels tres últims disponibles en funció de les dates de constitució o d'inici d'activitats de l'empresari.	$\geq 1,5^*$ valor del contracte (1) (2)
Assegurança de responsabilitat civil per riscos professionals Orientat a la mena de contractes l'objecte dels quals siguin serveis professionals.	\geq al fixat als Plecs
Patrimoni net o ràtio entre actius i passius Referit al tancament de l'últim exercici econòmic per al qual estigui vençuda l'obligació d'aprovació de comptes anuals (3)	\geq al fixat als Plecs
Mètodes alternatius Només per als contractes de concessió d'obres i de serveis, o d'altres que incloguin en el seu objecte inversions rellevants que hagin de ser finançades pel contractista.	

Notes:

- (1) Excepte en casos degudament justificats com els relacionats amb els riscos especials vinculats a la naturalesa de les obres, els serveis o els subministraments.
- (2) Quan un contracte es divideixi en lots, "valor del lot" substitueix a "valor del contracte".
- (3) Cal que els Plecs detallin els mètodes i criteris que s'utilitzaran per a valorar aquesta dada.

Elaboració CCF sintetitzant la Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 87.1



Recomanació ▷ 3

Acreditació de la solvència econòmica i financera en contractes < 500.000 €

Apliquen les mateixes recomanacions que s'han detallat en el punt anterior al respecte d'evitar redactar la clàusula en forma de múltiples del valor del contracte, i fer-ho amb un valor explícit en euros.

CCF / ITeC

1.2 Solvència tècnica

El criteri de solvència tècnica més utilitzat en la pràctica és el de l'experiència en treballs similars, a causa tant de la facilitat de la seva comprovació per l'òrgan de contractació, com de la garantia que, a priori, confereix el 'know-how' del candidat en la prestació de serveis similars al que es licita.

Com en el cas de la solvència econòmica, la LCSP permet que l'òrgan de contractació pugui redactar uns Plecs lleugerament personalitzats al contracte en qüestió i, si això no es considera necessari, la LCSP també inclou unes clàusules genèriques de solvència tècnica que operen per defecte.

1.2.1 Acreditació de la solvència tècnica per compliment de criteris estàndard

Si l'òrgan de contractació no defineix condicions pròpies, i el contracte no és ≥ 500.000 € (que requereix forçosament classificació dels licitadors) aplicarien per defecte les següents condicions de la LCSP:



Normativa

En contractes < 500.000 €, no subjectes al requisit de classificació, quan els plecs no continguin uns criteris propis de solvència tècnica, els licitadors o candidats l'acreditaran amb:

	Valor exigint (€)
Relació d'obres executades en els últims cinc anys <ul style="list-style-type: none">• que siguin del mateix grup o subgrup de classificació que el corresponent al contracte• que siguin del grup o subgrup més rellevant per al contracte si aquest inclou treballs corresponents a diferents subgrups Avalada pels certificats de bona execució, que indicaran import, dates i lloc d'execució, si es van realitzar segons les regles de la professió i si es van acabar satisfactòriament.	l'import anual acumulat en l'any de major execució ≥ 70 % anualitat mitjana del contracte (1)

Notes: (1) No aplica quan el candidat sigui una empresa amb una antiguitat inferior a cinc anys.

Elaboració CCF sintetitzant la Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 88



Recomanació ▷ 4

Acreditació de la solvència tècnica en contractes < 500.000 €

Valorar si en contractes de poc valor, el llindar del 70% es torna excessivament permissiu. En cas afirmatiu, es recomana fer ús de la potestat de l'òrgan de contractació per pujar-lo al seu criteri, com es veu al punt 2.2.2

CCF / ITeC

1.2.2 Acreditació de la solvència tècnica per compliment de criteris específics

Si l'òrgan de contractació opta per definir condicions pròpies, ho ha de fer d'acord amb el següent:



Normativa

En contractes < 500.000 €, la solvència tècnica de cada licitador s'haurà d'acreditar per un o més dels mitjans següents, a elecció de l'òrgan de contractació, el qual haurà d'indicar explícitament quins són els valors mínims exigits per als criteris que esculli:

	Valor exigint
Relació d'obres prèviament executades Relació d'obres efectuades en un període definible per l'òrgan de contractació, amb un mínim de cinc anys. Ha d'estar avalada pels certificats de bona execució, que indicaran import, dates i lloc d'execució, si es van realitzar segons les regles de la professió i si es van acabar satisfactòriament.	a fixar als Plecs
Personal tècnic que l'empresa ofereix per a l'execució de les obres Declaració acompanyada dels documents acreditatius que demani l'òrgan de contractació.	a fixar als Plecs
Titulació del personal tècnic i directiu Títols acadèmics i professionals de l'empresari i dels directius de l'empresa i, en particular, del responsable o responsables de les obres així com dels tècnics encarregats directament d'aquesta.	a fixar als Plecs
Dimensió de la plantilla en els tres últims anys Declaració sobre la plantilla mitjana anual de l'empresa i el nombre de directius, acompanyada de la documentació justificativa que demani l'òrgan de contractació.	a fixar als Plecs
Maquinària, material i equip tècnic que l'empresa ofereix per a l'execució de les obres Declaració acompanyada dels documents acreditatius que demani l'òrgan de contractació.	a fixar als Plecs
Mesures de gestió ambiental que l'empresa ofereix per a l'execució de les obres	a fixar als Plecs

Elaboració CCF sintetitzant la Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 88

En la llista apareixen temes de personal i de mitjans materials que amb molta freqüència es fan servir també com a criteris d'adjudicació. Cal estar atents per evitar que un mateix tema sigui valorat dues vegades en dos llocs diferents del Plec:



Recomanació ▷ 5

Acreditació de la solvència tècnica en contractes < 500.000 €

Evitar superposicions que valorin dues vegades els mitjans oferts

La qüestió dels recursos humans pot ser enfocada de dues formes:

Mitjans humans			recomanació
a	Enfocat com a solvència	Comprovació que el licitador disposa dels recursos humans necessaris per la correcta execució del contracte	sí (excepte que s'opti per c)
b	Enfocat com a criteri d'adjudicació	quantitatiu	no
c		qualitatiu	sí (excepte que s'opti per a)

L'enfoc com a criteri de puntuació, si és merament quantitatiu (més personal, més punts) pot provocar una competència entre candidats que no necessàriament incrementa la qualitat del servei ofert, però que sí incrementals seus costos.

Per tant, es recomana evitar aquest plantejament, i escollir entre un d'aquests dos:

- Enfoc com a solvència: que l'òrgan de contractació defineixi quines són les seves expectatives de mitjans humans que espera tenir a la seva disposició, amb els candidats compromentent-se a satisfer-les.
- Enfoc com a criteri de puntuació, només si és qualitatiu: mateixa quantitat de personal, més experimentat.

L'argumentari es reproduïx gairebé literalment per als recursos materials:

Mitjans materials			recomanació
a	Enfocat com a solvència	Comprovació que el licitador disposa dels mitjans materials necessaris per a la correcta execució del contracte	sí (excepte que s'opti per c)
b	Enfocat com a criteri d'adjudicació	quantitatiu	no
c		qualitatiu	sí (excepte que s'opti per a)

CCF / ITec

1.2.3 Acreditació de la solvència ambiental

En l'apartat anterior hem vist com la LCSP considera el "know-how" ambiental dels candidats com un ítem més dins de l'epígraf de la solvència tècnica, deixant en mans de l'òrgan de contractació la seva inclusió o no com a requisit als candidats. Per tant, en termes estrictament legals, el concepte de "solvència ambiental" es limita a aquesta aplicació discrecional. Extreure-ho de dins del calaix tècnic per tractar-ho separatament, i fins i tot anomenar-ho "solvència ambiental" en un intent d'equiparar-ho amb la "solvència tècnica", és un gest voluntari. Però és un gest que cada vegada està més alineat amb els esforços de les administracions que subscriuen compromisos de compra verda o de foment de l'economia circular.

La forma més senzilla de que una empresa que opta a un contracte pugui acreditar la seva solvència ambiental és que documenti que treballa amb un sistema de gestió mediambiental (SGM) amb el qual identifica, controla i millora els impactes ambientals de la seva activitat. El fet que un candidat disposi d'un SGM pot considerar-se com una garantia que, almenys, l'empresa coneix la legislació ambiental que li aplica, que ha identificat els impactes ambientals que causa la seva activitat, i que s'ha plantejat el repte de reduir-los en la mesura de les seves possibilitats i d'una forma organitzada.

La LCSP només cita a un SGM concret: el sistema EMAS (*Eco-Management and Audit Scheme*), però admet qualsevol altre sistema reconegut per l'UE o per altres organismes acreditats. Això inclou al que potser és el SGM més difós: la norma ISO 14001, que a Espanya s'ha transposat com a UNE-EN ISO 14001:2015

n Normativa

En los contratos sujetos a una regulación armonizada, cuando los órganos de contratación exijan como medio para acreditar la solvencia técnica o profesional la presentación de certificados expedidos por organismos independientes que acrediten que el licitador cumple determinadas normas de gestión medioambiental, harán referencia al sistema comunitario de gestión y auditoría medioambientales (EMAS) de la Unión Europea, o a otros sistemas de gestión medioambiental reconocidos de conformidad con el artículo 45 del Reglamento (CE) n.º 1221/2009, de 25 de noviembre de 2009, o a otras normas de gestión medioambiental basadas en las normas europeas o internacionales pertinentes de organismos acreditados.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 94



Recomanació ▷ 6

Condicions de solvència ambiental

La forma prioritària per a que els licitadors demostrin que coneixen i controlen l'impacte ambiental dels seus mètodes de treball es:

	Valor exigít
<p>Les empreses tenen implantat un o dos d'aquests sistemes de gestió ambiental:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ISO 14001 • EMAS <p>I es verifica que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'activitat certificada inclou l'objecte del contracte • Una entitat acreditada l'ha auditat i certificat 	<p>Existència de certificat vigent en el moment d'adjudicació (*)</p>

(*) Cal que l'adjudicatari es comprometi a mantenir la seva vigència durant el període d'execució del contracte.

CCF / ITeC

El procés de difusió dels SGMs dins del sector de la construcció ha començat per les empreses de més dimensió i es va estenent cap a les més petites. En situacions on s'espera una participació d'empreses petites, caldria oferir també una alternativa a l'acreditació auditada i verificada per una entitat externa. Com en el cas de la solvència tècnica, es pot recórrer al "know-how" adquirit per l'experiència prèvia.



Recomanació ▷ 7

Condicions alternatives de solvència ambiental

Els licitadors podran demostrar que coneixen i controlen l'impacte ambiental dels seus mètodes de treball per altres vies diferents, no excloents:

<p>Experiència ambiental prèvia Documentar bones pràctiques portades a terme en contractes anteriors on l'objecte hagi estat similar.</p>	<p>Es pot integrar en la relació d'obres executades en els últims anys, com una columna més de la taula (a l'estil de l'import, dates, etc.) en la que es demana quines pràctiques ambientals es van portar a terme. Atenció a l'absència de component certificant: unes simples declaracions no es poden fer servir d'argument per a qualificar ofertes.</p>				
<p>Personal amb experiència ambiental prèvia Presència en la plantilla de l'empresa de persones amb coneixements i experiència en matèria ambiental, amb èmfasi en les que prestaran servei en relació amb el contracte.</p>	<p>Si la dimensió del contracte ho justifica, es podria demanar un responsable ambiental. Hi ha dos maneres d'enfocar-ho, però cal optar només per una per a evitar duplicitats.</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td>Com a solvència</td> <td>Sí/No hi haurà responsable ambiental</td> </tr> <tr> <td>Com a criteri d'adjudicació</td> <td>Quina formació i experiència tindrà el responsable ambiental, amb una puntuació proporcional</td> </tr> </tbody> </table>	Com a solvència	Sí/No hi haurà responsable ambiental	Com a criteri d'adjudicació	Quina formació i experiència tindrà el responsable ambiental, amb una puntuació proporcional
Com a solvència	Sí/No hi haurà responsable ambiental				
Com a criteri d'adjudicació	Quina formació i experiència tindrà el responsable ambiental, amb una puntuació proporcional				
<p>Mitjans tècnics especialitzats Trituradores mòbils de residus Separadors de residus (...)</p>	<p>Només si es planteja com a criteri de solvència (sí/no). No confondre amb la qualificació d'impacte ambiental de la maquinària, que és un factor més adequat per a ser tractat com a criteri d'adjudicació.</p>				

CCF / ITeC

2 Avaluació de les ofertes

2.1 Avaluació de les ofertes econòmiques

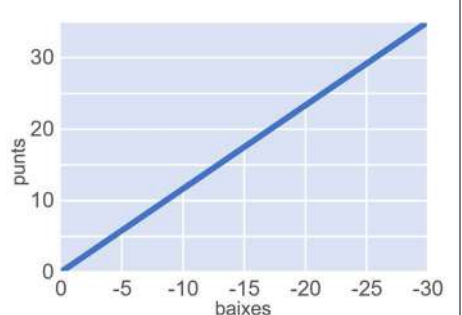
Tradicionalment, l'oferta econòmica concentra molta càrrega decisòria a l'hora d'adjudicar un contracte, cosa que la converteix en una qüestió força sensible. Com que la LCSP no concreta els procediments per a puntuar-les, a la pràctica els Plecs de contractació acaben fent servir fórmules diferents i que es poden agrupar de la següent manera:

tipus	Relació entre punts atorgats i baixes respecte al pressupost de licitació	Atorguen punts a les ofertes que no fan cap baixa respecte al pressupost de licitació?
a	linial	no
b	no linial	no
c	linial	sí
d	no linial	sí

Fórmules tipus a

Són les més senzilles i han estat amplament utilitzades en la contractació:

e Exemple ▷ 8 **Fórmules lineals que atorguen 0 punts a la baixa 0**

Fórmula	Puntuació per a baixes B_n entre 0% i -30% i per a P_{max} 35 punts
<p>[a1]</p> $P_n = \frac{B_n \times P_{max}}{B_{max}}$ <p>P_n puntuació de l'oferta n</p> <p>P_{max} puntuació màxima</p> <p>B_n baixa* de l'oferta n</p> <p>B_{max} baixa* màxima</p>	

*Baixa: diferència percentual entre l'oferta i el valor de licitació

[a1] AJUNTAMENT DE SANT ADRIÀ DE BESÒS Plec de Clàusules Administratives Particulars que ha de regir la licitació del contracte d'obres de manteniment i millora d'infraestructures viàries a Sant Adrià, juliol de 2019

[a1] AJUNTAMENT DE L'HOSPITALET Plec de Condicions Tècniques que regeixen la tramitació de les obres de conservació, millora i renovació de la infraestructura urbana de la ciutat, abril de 2017

Aquestes fórmules presenten dos inconvenients:

- Recompensen amb el mateix increment de punts a un licitador que passi d'un -5% a un -10% que a un altre que passi del -25% al -30%, quan està clar que el primer està assumint un risc moderat mentre que el segon s'endinsa en un territori d'alt risc.
- Si les ofertes que coincideixen amb el pressupost de licitació reben 0 punts, d'alguna manera s'està induint als candidats a presentar ofertes per sota, com si existís alguna obligació de fer-ho o com si l'òrgan de contractació assumís de partida que el seu pressupost està sobrevalorat.

Fórmules tipus b

Alguns òrgans de contractació han optat per altres mètodes de repartiment de la puntuació on ja de sortida es desincentivin les ofertes massa agressives, fins i tot abans d'abordar la detecció d'ofertes presumptament anormals. Les dues fórmules següents tenen en comú un mateix comportament: a partir d'un cert moment, incrementar la baixa no garanteix un increment proporcional de la puntuació. O dit d'una altra manera, conforme les baixes es fan més agressives, costa més rebre punts extrems.



Exemple ▷ 9

Fórmules no lineals que atorguen 0 punts a la baixa 0

L'òrgan de contractació ha de fixar la quantitat de punts (P_{max}) que atorga a l'oferta més baixa i, en cas d'escollir la fórmula [b1], també ha de fixar la puntuació que rebrà l'oferta mitjana (P_{mit})

Baixes*		Puntuacions	
B_n	baixa de l'oferta n	P_n	puntuació de l'oferta n
B_{mit}	baixa mitjana	P_{mit}	puntuació per a l'oferta mitjana
B_{max}	baixa màxima	P_{max}	puntuació màxima per a l'oferta més econòmica

*Baixa: diferència percentual entre l'oferta i el valor de licitació

Fórmules	Puntuació per a baixes B_n entre 0% i -30% i per a P_{max} 35 punts
<p>[b1]</p> <p>Si la B_n és inferior a la B_{mit}</p> $P_n = P_{mit} \times \frac{B_n}{B_{mit}}$ <p>Si la B_n és igual o superior a la B_{mit}</p> $P_n = \left(\left(\frac{B_n - B_{max}}{B_{max} - B_{mit}} \right) \times (P_{max} - P_{mit}) \right) + P_{max}$	
<p>[b2]</p> $P_n = \sqrt{\frac{B_n}{B_{max}}} \times P_{max}$	

[b1] JUNTA CONSULTIVA DE CONTRATACIÓN ADMINISTRATIVA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de mayo de 2017, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser usados en la contratación pública de servicios

[b2] AJUNTAMENT DE BARCELONA Plec de Clàusules Administratives Particulars, Contracte mixt de serveis i obres de manteniment dels elements de la via pública de l'Ajuntament de Barcelona pels anys 2019-21, juliol de 2018

Fórmules tipus c

Una altra manera de no desequilibrar en excés la puntuació cap a les ofertes més agressives és sent més generós amb les ofertes més conservadores. Així, els candidats que han optat per no presentar baixes també reben punts. La fórmula [c1] és la que recomana la Generalitat en la [Directriu 1/2020 de la Direcció General de Contractació Pública](#).



Exemple ▷ 10

Fórmules lineals que atorguen n punts a la baixa 0

P_n puntuació de l'oferta n B_n baixa* de l'oferta n
 P_{max} puntuació màxima B_{max} baixa* màxima

*Baixa: diferència percentual entre l'oferta i el valor de licitació

Fórmula	Puntuació per a baixes B_n entre 0% i -30% i per a P_{max} 35 punts
[c1]	

$$P_n = P_{max} - 0,75 \times (B_{max} - B_n)$$

[c1] INFRAESTRUCTURES DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA SAU Plec de clàusules administratives per a la licitació de l'execució de les obres del nou Centre d'Atenció Primària Can Llong de Sabadell, desembre 2019

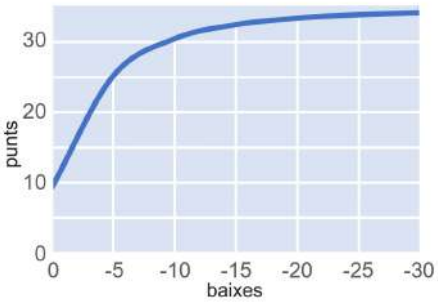
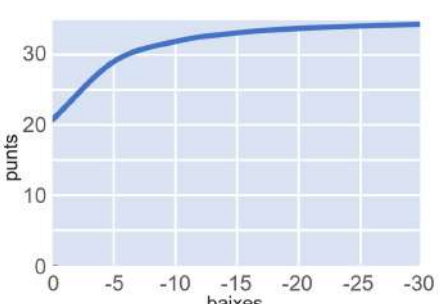
Fórmules típus d

No hem trobat exemples pràctics de la darrera combinatòria possible: una fórmula no lineal on la baixa zero rebi puntuació. A efectes de completar el ventall de possibilitats, aportem una fórmula que compleix amb aquests requisits. Té una altra singularitat, atès que la puntuació no està condicionada ni per la mitja d'ofertes ni per l'oferta més baixa; és a dir, la relació baixa/puntuació ja queda fixada a priori en la fase de redacció del Plec.



Exemple ▷ 11

Fórmules no lineals que atorguen n punts a la baixa 0

Fórmula	Puntuació per a baixes B_n entre 0% i -30% i per a P_{max} 35 punts
<p>[d1]</p> $P_n = P_{max} \times \frac{[0,2 (B_n - VP)]^2}{1 + [0,2 (B_n - VP)]^2}$ <p>B_n baixa* de l'oferta n</p> <p>P_{max} puntuació màxima</p> <p>*Baixa: diferència percentual entre l'oferta i el valor de licitació</p> <p>VP és un valor de ponderació a escollir per l'òrgan de contractació sempre que $VP > 0$. Un rang acceptable per a VP estaria entre 2 i 10. Conforme VP creix, es deriva més puntuació cap als rangs de baixes més petites.</p>	<p>Si VP = 3</p>  <p>Si VP = 6</p> 

ITeC



Recomanació ▷ 12

Fórmules d'avaluació de l'oferta econòmica

Fórmules lineals que atorguen 0 punts a la baixa 0

[a1]		<p>A favor:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La fórmula més utilitzada, amb la qual tots els agents estan familiaritzats. ● Atorga tots els punts reservats a l'oferta econòmica al licitador que ha baixat més. <p>En contra:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Predisposa als licitadors a presentar baixes, per tal d'evitar la puntuació zero. 	no recomanada
--------	--	--	---------------

Fórmules no lineals que atorguen 0 punts a la baixa 0

[b1]		<p>A favor:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Les ofertes més agressives queden menys recompensades. ● Atorga tots els punts reservats a l'oferta econòmica al licitador que ha baixat més. 	no recomanada
[b2]		<p>En contra:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Predisposa als licitadors a presentar baixes, per tal d'evitar la puntuació zero. 	no recomanada

Fórmules lineals que atorguen n punts a la baixa 0

[c1]		<p>A favor:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Les ofertes més conservadores reben força punts. ● Atorga tots els punts reservats a l'oferta econòmica al licitador que ha baixat més. <p>En contra:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Els licitadors poden acabar rebent puntuacions excessivament similars en els concursos amb poca dispersió de baixes. 	recomanada
--------	--	---	------------

Fórmules no lineals que atorguen n punts a la baixa 0

[d1]		<p>A favor:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Les ofertes més conservadores reben força punts, amb la particularitat que l'òrgan de licitació ho pot modular en la fórmula. <p>En contra:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● El licitador que ha baixat més rebrà més punts, però no necessàriament esgotarà el màxim reservat a l'oferta econòmica. ● Risc de que els licitadors acabin amb puntuacions molt similars. 	recomanada amb reserves
--------	--	---	-------------------------

CCF / ITeC

2.1.1 Ofertes presumptament anormals

A l'òrgan de contractació també se li exigeix que detecti aquelles ofertes sospitoses de ser anormals:

n Normativa

La mesa de contratación, o en su defecto, el órgano de contratación deberá identificar las ofertas que se encuentran incursas en presunción de anormalidad, debiendo contemplarse en los pliegos, a estos efectos, los parámetros objetivos que deberán permitir identificar los casos en que una oferta se considere anormal.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 149.2

Se considerarán, en principio, desproporcionadas o temerarias las ofertas que se encuentren en los siguientes supuestos:

1. Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales.
2. Cuando concurren dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.
3. Cuando concurren tres licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. En cualquier caso, se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales.
4. Cuando concurren cuatro o más licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tres ofertas de menor cuantía.
5. Excepcionalmente, y atendiendo al objeto del contrato y circunstancias del mercado, el órgano de contratación podrá motivadamente reducir en un tercio en el correspondiente pliego de cláusulas administrativas particulares los porcentajes establecidos en los apartados anteriores.
6. Para la valoración de las ofertas como desproporcionadas, la mesa de contratación podrá considerar la relación entre la solvencia de la empresa y la oferta presentada.

Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas. Artículo 85

Els casos reals de plecs de manteniment de viari públic estableixen criteris explícits sobre què es considera una oferta anormal. Els llistats varien d'un òrgan de contractació a l'altre, però es pot prendre com a referència:



Exemple ▷ 13

Exclusió d'ofertes

Es comença per excloure les ofertes extremes, en els casos següents:

Nombre d'ofertes rebudes	Exclusions
>10	La més baixa i més alta si hi ha un diferencial > 5% respecte de l'oferta immediatament consecutiva.
>20	Les dues més baixes i més altes si hi ha un diferencial > 5% respecte de l'oferta immediatament consecutiva.

Entre les ofertes restants, es considera que el seu valor és "anormal o desproporcionat" quan:

Nombre d'ofertes rebudes	Baixa considerada anormal
1	≥15% pressupost base (sense IVA)
≥2	>5% mitjana ofertes (descomptades les extremes)

AJUNTAMENT DE BARCELONA Plec de Clàusules Administratives Particulars, Contracte mixt de serveis i obres de manteniment dels elements de la via pública de l'Ajuntament de Barcelona pels anys 2019-21, juliol de 2018



Recomanació ▷ 14

Criteris genèrics d'exclusió

Previ a la depuració de les ofertes en funció de les baixes, alguns Plecs fan èmfasi en que s'han de sotmetre a un parell de filtres previs:

- **Remuneració als treballadors per sota dels salaris de conveni:** en principi, l'exclusió no és automàtica sinó que atorga a l'òrgan de contractació la potestat de requerir primer un informe tècnic complementari de l'òrgan de representació de les persones treballadores o d'una organització representativa del sector a l'efecte de verificar l'oferta.
- **Ofertes presentades per empreses que pertanyen al mateix grup empresarial:** només es sotmetrà a l'anàlisi per detectar anormalitats a l'oferta més baixa presentada, independentment que s'hagi fet en solitari o conjuntament amb altre(-s) empresa(-es) alienes al grup amb les que formin una UTE.

Aquests criteris ja estan recollits a l'article 149 de la LCSP, de manera que els òrgans de contractació que les inclouen als Plecs tampoc estan establint unes condicions diferents a les genèriques que afecten a tota licitació. De tota manera, es pot entendre com una estratègia per a recordar-les i emfatitzar-les als potencials candidats.

Exclusions de les ofertes extremes

L'exemple contempla les situacions on es presenten més de 10 i més de 20 ofertes, que caldria valorar si són prou freqüents com per a tractar-les per separat. Si es conclou que el nombre d'ofertes que s'espera rebre no és tan alt, també podria tenir sentit rebaixar l'escalat; és a dir, enlloc de situar els llindars a 10 i 20 ofertes, deixar-ho per exemple a 7 i 15.

Cal tenir en compte que segons la LCSP, les ofertes identificades com a anormals no queden automàticament descartades de la licitació. La llei sí que obliga a reclamar al licitador una justificació que sustenti la versemblança de la seva baixa:

n Normativa

Cuando la mesa de contratación, o en su defecto el órgano de contratación hubiere identificado una o varias ofertas incursas en presunción de anomalía, deberá requerir al licitador o licitadores que las hubieren presentado dándoles plazo suficiente para que justifiquen y desglosen razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anomalía de la oferta.

La petición de información que la mesa de contratación o, en su defecto, el órgano de contratación dirija al licitador deberá formularse con claridad de manera que estos estén en condiciones de justificar plena y oportunamente la viabilidad de la oferta.

Se entenderá en todo caso que la justificación no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador cuando esta sea incompleta o se fundamente en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 149.2

Aquí tenim un exemple en el qual als candidats que hagin presentat ofertes considerades anormalment baixes se'ls demana que segueixin un procediment concret de justificació de costos:

e Exemple ▷ 15 Justificació de baixes anormals

La justificació utilitzarà els elements simples, compostos i rendiments, així com qualsevol element que integri la descomposició del preu de la partida. La disminució de preus d'aquests elements haurà d'estar perfectament justificada de forma documental, tenint en compte que la justificació es farà en base a una unitat de cada partida i no s'admetran estimacions o hipòtesis de rendiments en base a l'execució d'un nombre determinat d'unitats de la partida utilitzada. La no correcta, inviable o incompleta justificació (a criteri tècnic) de la disminució del preu segons la baixa que ofereix, atorgarà una puntuació de 0 punts en aquest apartat.

Per a la justificació s'utilitzaran, només, preus que no siguin inferiors a aquells que formin part de documentació i normativa legal i administrativa vigent en el moment d'aprovació d'aquests Plecs. En el cas de materials i maquinària, la justificació de la rebaixa de preu haurà de venir documentada amb certificats amb compromís del subministrador que garanteixin el total del període d'execució de les obres.

El preu a justificar serà amb tots els percentatges inclosos (Despeses Generals, Benefici Industrial i Seguretat i Salut) a excepció de l'IVA. Per a la justificació de la disminució de preu no es podrà minorar les despeses en seguretat i salut i com a màxim es podran disminuir en 7 punts percentuals les Despeses Generals i en 3 punts percentuals el Benefici Industrial.

El no justificar la baixa o no tenir en compte qualsevol dels punts que integren el present apartat implicarà la desestimació de l'oferta presentada.

AJUNTAMENT DE L'HOSPITALET Plec de clàusules administratives particulars per al projecte d'urbanització de l'espai lliure a l'interior d'illa entre els carrers Menéndez Pidal, Sant Rafael i Isabel la Catòlica, maig de 2019

Una variant de l'anterior, que aporta algun detall complementari:



Exemple ▷ 16

Justificació de baixes anormals

L'òrgan de contractació demanarà les justificacions dels costos d'execució material d'acord amb la pauta i contingut següent:

- **Materials:** aportació de certificats de compromís del subministrador degudament signats.
- **Mà d'obra:** llistat del preus unitaris simples, tenint en compte, òbviament, que no poden ser inferiors a la normativa legal i administrativa vigent en el moment de l'aprovació d'aquest plecs.
- **Maquinària:**
 - **Pròpia:** serà necessari justificar el preu horari tenint en compte l'amortització de la màquina en cada cas.
 - **Aliena (lloguer):** serà necessari aportar el certificat de l'empresa propietària de la màquina, degudament signat.
- **Subcontractistes:** en el cas que l'execució d'un conjunt de partides estigui prevista a càrrec d'una empresa subcontractada, aquesta haurà d'aportar el seu pressupost detallat, justificat i compromès degudament signat seguint les mateixes pautes exposades als punts precedents.
- **Rendiments i preu final de cada partida:** caldrà justificar els rendiments d'execució de cada partida, de cara a validar definitivament el preu ofert, conjuntament amb els conceptes anteriors. Aquí serà obligatori presentar el llistat final d'execució material dels preus oferts i el seu cost real.

AJUNTAMENT DE SANT ADRIÀ DE BESÒS Plec de clàusules administratives particulars per a la licitació del contracte per a l'execució de les obres de rehabilitació del Casal de la Dona, fase II, octubre de 2018

Tots dos plantejaments es podrien sintetitzar de la següent manera:



Recomanació ▷ 17

Justificació de baixes anormals amb existència d'un pressupost

Per tal de que els licitadors puguin exercir el seu dret a justificar que la seva oferta no és anormalment baixa, i que la seva justificació es pugui valorar de forma efectiva i ràpida, caldria que l'òrgan de contractació comprovés que la seva licitació té coberts els següents punts, i que el Plec informa als licitadors en quins termes i terminis poden recórrer.

Òrgan de contractació Comprovacions a efectuar	Empresa licitadora Marge de maniobra del que disposa		
Pressupost del projecte			
<p>El pressupost s'ha redactat sobre la base de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • un banc de preus propi de l'òrgan de contractació • un banc de preus d'un tercer que l'òrgan de contractació ha escollit com a banc de referència <p>El pressupost conté prou detall com per a que quedi determinat inequívocament, partida a partida, el tipus de material / mà d'obra / maquinària / auxiliars que requereix la seva execució, els seus preus unitaris i els seus rendiments.</p> <p>Ha de garantir que els licitadors tenen accés al pressupost amb tots els seus nivells de detall:</p> <ul style="list-style-type: none"> • incorporant-lo com a annex • proporcionant enllaços per accedir telemàticament 	<p>Pot recórrer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Els rendiments, partida a partida, aportant justificació documental. • Els preus de materials, documentats amb compromís del subministrador. • El preu de la maquinària, documentat amb compromís de l'empresa que la lloga, o amb justificació documental si és maquinària pròpia del licitador • Els preus de la mà d'obra, sempre que no siguin inferiors als dels convenis vigents. • Els preus dels conjunts de partides confiats a subcontractes, documentats amb compromís de l'empresa que els ha pressupostat. 		
Altres despeses i benefici			
Topalls de minoració	Seguretat i Salut 0 pp	Despeses Generals 7 pp	Benefici Industrial 3 pp
Terminis			
Termini per a que els licitadors en situació d'oferta anormal presentin la seva justificació		5 dies hàbils	
Final del procediment de revisió			
Si l'òrgan de contractació, considerant la justificació efectuada per l'empresa, estima que la informació sol·licitada no explica satisfactòriament l'oferta econòmica presentada, quedarà exclosa del procés de licitació.		Decisió final, no recurrible dins del procés de licitació.	

CCF / ITeC

2.2 Avaluació de les ofertes tècniques

En relació amb la valoració tècnica, sovint resulta difícil establir criteris objectius, especialment en els casos en els quals hi ha una cert marge de maniobra per a plantejar l'execució del servei objecte del contracte, sigui perquè la metodologia de treball no està tancada perquè són les empreses licitadors les que l'han de definir, i fins i tot se'ls hi demana explícitament que siguin innovadors i/o que aportin millores. Per tant, cal recórrer a la valoració qualitativa.

Cal vigilar que el capítol de criteris tècnics no contingui criteris que encobertament siguin de naturalesa econòmica (per exemple, l'increment del nombre d'hores de servei) perquè s'estaria augmentant el pes del preu en l'adjudicació del contracte.

2.2.1 Qualitat tècnica de la proposta

El concepte de "qualitat tècnica" de les propostes és particularment mal-leable, de manera que resulta imprescindible donar pautes sobre quins aspectes s'analitzaran i de quina manera es puntuaran.

En un primer nivell, cal analitzar a grans trets el plantejament del servei que fa cada licitador, per la qual cosa és oportú demanar que descriguin les seves estratègies de funcionament (tot i que l'anàlisi en profunditat dels mitjans i materials es pot fer per separat si es considera oportú) i també les d'auto-avaluació (per assegurar-se de que el funcionament es va corregint i afinant amb el temps).

El primer exemple pot semblar massa extens perquè prové d'unes recomanacions genèriques de contractació pública, i per tant d'un abast més ampli del que podria resultar òptim per a un cas de manteniment de viari públic. Cal notar que aquest document simplement enumera les qüestions claus a avaluar, però no dona indicacions sobre les proporcions de ponderació (les caselles "puntuació màxima" les ha d'emplenar l'òrgan de contractació):



Exemple ▷ 18

Qualitat tècnica de la proposta

Matèries a avaluar i pautes:

Contextualització del projecte	Puntuació màxima
Definició i descripció del servei: <ul style="list-style-type: none"> • estratègies d'entrada a la realització de la prestació i sortida de la mateixa • explicació i definició de les actuacions que durà a terme el contractista per a l'execució del servei 	
Reglament de règim intern del servei: es valorarà la coherència i claredat del document, l'estructura i el seu contingut en relació amb la prestació a realitzar	

Funcionament del servei	Puntuació màxima
Descripció de les activitats que desenvoluparan d'acord amb els objectius: <ul style="list-style-type: none"> • perfils dels professionals que intervenen i encaix amb el PPT • cadena de responsabilitats • cronograma d'activitats • horaris, calendaris 	
Recursos materials: <ul style="list-style-type: none"> • adequació a fi de la prestació • material i equipament aportat per a l'execució del servei, descripció i destinació 	
Formació del personal: <ul style="list-style-type: none"> • temari de les accions formatives previstes i encaix amb el PPT • proposta de formadors (han de ser acreditats) • calendari de les accions formatives previstes (la puntuació pot ser proporcional a les hores lectives) 	

Avaluació	Puntuació màxima
Descripció d'indicadors i instruments d'avaluació prevists per a cadascuna de les activitats incloses en l'execució de la prestació	
Guió de la memòria de difusió de resultats de l'avaluació	

continua →

Qualitat tècnica de la proposta (continuació)

Qualitat del servei	Puntuació màxima
Actuacions vers la millora de la qualitat en la prestació del servei: realització d'auditories, enquestes de satisfacció, espais de supervisió professional	
Codi de bones pràctiques en matèria de seguretat i salut laboral que contempli les conductes específiques que han d'observar les persones treballadores adscrites a l'execució del contracte.	

Pla de Treball	Puntuació màxima	
Objecte i abast		
Descripció dels sistemes a implantar relatius a	Manteniment preventiu	
	Manteniment tècnic-legal	
	Manteniment correctiu	
Descripció del pla d'assegurament de la qualitat		

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública de servicios, maig 2017

Aquí hi ha una altra matriu general de criteris tècnica, en la línia de l'anterior, aquesta ja adaptada a un servei de manteniment de viari, i amb una ponderació per a repartir 27 punts:



Exemple ▷ 19

Qualitat tècnica de la proposta

Es valoraran els següents aspectes de la Memòria General i de la Memòria Tècnica:

Estructura del servei	Puntuació màxima
<ul style="list-style-type: none"> • Organigrama del conjunt de personal directe i indirecte • Especificació de les categories i currículums del personal destinat al servei, funcions generals, % de dedicació al servei, titulacions acadèmiques i professionals. • Relació de comandaments previstos amb les seves funcions. 	6
Instal·lacions per a prestar el servei	Puntuació màxima
<ul style="list-style-type: none"> • Relació d'instal·lacions amb què comptarà l'operativa del servei. 	2
Proposta de coordinació i organització del servei	Puntuació màxima
Serveis ordinaris <ul style="list-style-type: none"> • Sistemes de control intern. • Comunicacions i coordinació amb l'òrgan de contractació. 	8
Serveis d'emergència <ul style="list-style-type: none"> • Organització dels serveis d'emergència. • Capacitat de resposta davant intervencions o situacions d'emergència. 	6
Seguretat i Salut en el treball	Puntuació màxima
<ul style="list-style-type: none"> • Acreditació documental de l'avaluació de riscos, de la planificació de l'acció preventiva i de la informativa de personal. • Designació del responsable de seguretat i salut assignat al contracte. 	2
Qualitat del servei	Puntuació màxima
<ul style="list-style-type: none"> • Pla de control intern de qualitat de l'obra i protocol de proves que l'adjudicatari realitzarà durant l'execució. • Designació del responsable de gestió de la qualitat assignat al contracte 	2

CONSORCI ZONA FRANCA Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares para la contratación de servicios mediante procedimiento abierto, expediente 10/2019, juliol de 2019

Comissió Construïm el Futur

Finalment, recollim aquí un altre enfoc que podria complementar als anteriors, en el que es valoren les mesures per a reduir l'afectació de les obres entre els veïns que pateixen els seus efectes distorsionadors durant l'execució. Aquest exemple ho planteja des d'una doble vessant: la reducció pròpiament dita de l'impacte, i la comunicació/participació amb la població que es veu afectada. En la primera vessant no sempre és possible aconseguir resultats, però la segona sí que acostuma a tenir força marge de millora.



Exemple ▷ 20

Afectació sobre la ciutadania

Afectació sobre la ciutadania	Puntuació màxima
Orientació i informació a la ciutadania Es valorarà que proposin: <ul style="list-style-type: none">• Sistemes d'informació al ciutadà dels treballs que es realitzaran o s'estan executant• Accions d'interlocució veïnal i comercial a l'efecte de minimitzar l'impacte dels treballs objecte del contracte• Divulgació dels treballs objecte del contracte entre els ciutadans, comerciants i hostalers• Sistemes que fomentin la participació ciutadana	5
Impacte sobre la ciutadania Propostes de minimització d'impactes a la ciutadania a conseqüència de l'execució d'obres.	5

Per a la valoració dels dos apartats es realitzarà un estudi comparatiu entre les diferents ofertes, valorant-se l'adequació de cadascuna en les matèries esmentades, d'acord amb el següent:

Memòria	Insuficient	Suficient	Bona	Destacable
% Puntuació màxima	0 a 40%	41 a 50%	51 a 75%	76% a 100%
Si Pmax=5	0 a 2,0	2,1 a 2,5	2,6 a 3,7	3,8 a 5

AJUNTAMENT DE SANTURTZI Pliego de cláusulas administrativas particulares del contrato mixto de servicios de mantenimiento, conservación y reparación del pavimento de aceras, viales, plazas y espacios peatonales del municipio, por procedimiento abierto, 2016



En la taula es resumeixen els temes tractats pels 3 exemples aportats, agrupant-los en 4 paquets:

Tema		Exemple	Recomanació
Contextualització del projecte		18	Recomanat Les "estratègies d'entrada a la realització de la prestació i sortida de la mateixa" són particularment pertinents en contractes plurianuals que van associats a uns traspasos de responsabilitat entre empreses que acaben el seu termini contractual i altres que en prenen el relleu. El "reglament intern del servei" no sempre serà aplicable, sobretot en els contractes de menor dimensió.
Funcionament del servei Recursos assignats Pla de Treball	Servei ordinari	18, 19	Imprescindible
	Servei urgent	19	En el cas que apliqui (resulta més propi parlar de serveis "urgents" i no serveis "d'emergència" com fa l'exemple)
Instal·lacions per a prestar el servei		19	Recomanat, pot ser una extensió del punt anterior, excepte que es decideixi tractar-ho per separat (vegeu punt 3.2.3)
Seguretat i Salut en el treball		19	Cal distingir entre el pla de seguretat i salut que legalment es requereix als projectes de construcció i les mesures per sobre d'aquests mínims, que serien les úniques susceptibles de ser puntuades.
Avaluació	18	Recomanat, però la frontera entre tots dos no és massa clara i es podrien integrar en un únic ítem.	
Qualitat del servei	18, 19		
Afectació sobre la ciutadania		20	Recomanat. El sub-apartat de "reducció de l'impacte sobre la ciutadania" podria tractar-se també en un context de valoració de la innovació.

CCF / ITeC

2.2.2 Recursos humans

La LCSP posa facilitats a aquells òrgans de contractació que vulguin assegurar-se que els adjudicataris posen a disposició del contracte un determinats recursos humans. La Llei és completament explícita al respecte de com aquests requisits es converteixen en obligacions contractuals per a l'empresa un cop s'ha produït l'adjudicació:

n Normativa

Los órganos de contratación podrán exigir a los candidatos o licitadores, haciéndolo constar en los pliegos, que (...) se comprometan a dedicar o adscribir a la ejecución del contrato los medios personales o materiales suficientes para ello. Estos compromisos se integrarán en el contrato, debiendo los pliegos o el documento contractual, atribuirles el carácter de obligaciones esenciales a los efectos previstos en el artículo 211, o establecer penalidades, conforme a lo señalado en el artículo 192.2 para el caso de que se incumplan por el adjudicatario.

En el caso de contratos que atendida su complejidad técnica sea determinante la concreción de los medios personales o materiales necesarios para la ejecución del contrato, los órganos de contratación exigirán el compromiso a que se refiere el párrafo anterior.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 86.3

Com ja s'ha pogut observar en el punt anterior sobre la qualitat tècnica de la proposta, a l'hora de valorar els plans de treball i les estratègies d'exploració que presenten les empreses candidates, ja s'ha hagut de fer un balanç sobre els recursos humans que proposa cada licitador. Valorar el factor humà de manera integrada al sistema de treball és una bona manera de fer patents les cadenes de responsabilitat i l'adequació o no dels perfils professionals a cada funció. La valoració aïllada, sobretot si només és quantitativa, aporta menys informació i es torna un criteri de selecció massa esbiaixat.

Malgrat aquests inconvenients, de vegades els Plecs contenen clàusules basades en quantitat de personal, probablement per que es tracta d'un criteri de fàcil aplicació via fórmules automàtiques:



Exemple ▷ 22

Proposta d'equip tècnic

Es valoraran els recursos oferts que siguin superiors als establerts en el PPT i PCAP. Per cada treballador més adscrit a l'execució del contracte, es puntuarà:

	Especialitat	Experiència	Puntuació màxima
+1 titulat superior			
+1 titulat mig			
+1 operari			
etc			

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública de servicios, maig 2017

És millor centrar-se en temes qualitius. Aquest Plec ho aborda des de la perspectiva de l'antiguitat a l'empresa, raonant que un candidat que ofereixi cobrir el servei amb una plantilla amb una alta proporció de personal que no sigui estable ni consolidat pot ser un factor dissuasiu per a l'òrgan de contractació. En l'exemple, s'aplica en exclusiva als oficials de primera que requereix el contracte, que en aquest cas són només dos:



Exemple ▷ 23

Antiguitat a l'empresa

Es valorarà l'antiguitat a l'empresa dels 2 oficials de primera adscrits a l'execució del servei d'acord amb la taula següent on **A**= antiguitat a l'empresa des de la data de publicació d'aquest anunci de licitació.

A	Punts
1 any < A ≤ 2 anys	0,50
2 anys < A ≤ 3 anys	1,25
3 anys < A ≤ 4 anys	2,50
4 anys < A	5,00

En el moment del requeriment previ a l'adjudicació, l'empresa proposada com adjudicatària haurà de justificar la seva oferta presentant la documentació acreditativa del personal que adscriurà al contracte. Concretament, els contractes de treball juntament amb els informes de vida laboral on quedi constància del nom i cognom dels oficials de primera, la seva categoria laboral i la seva antiguitat a l'empresa.

AJUNTAMENT DE CASTELLDEFELS Plec de Clàusules Administratives Particulars, Contracte de servei de conservació i manteniment de la via pública del municipi, febrer de 2019



Recomanació ▷ 24

Recursos humans

En general, la qüestió dels RRHH hauria d'estar prou imbricada en els plans de treball com per a no necessitar forçosament d'una avaluació per separat. Per tant, la recomanació és defugir d'incloure clàusules que valorin:

- **Aportació extra de RRHH**, malgrat que aïlladament, i en els casos en que es justificués es podria tractar com a "millora" l'aportació d'alguns recursos amb funcions molt clares i acotades.
- **Estabilitat laboral dels RRHH**: pot resultar discriminatori per a les empreses que concorrin a la licitació basant-se amb mitjans externs, tal com admet la legislació de contractes.
- **Experiència dels RRHH**: hi ha precedents on la proposta de persones concretes ha generat conflictitat, o com a mínim un increment de rigidesa, sobretot tenint en compte es tornen ofertes vinculants que s'han de mantenir al llarg de la duració del contracte. La tendència és exigir perfils professionals com alternativa.

CCF / ITeC

2.2.3 Recursos materials

En el cas dels recursos materials apliquen arguments semblants als que s'han vist per als recursos humans. És un tema que pot quedar bastant cobert en la fase de valoració de la qualitat tècnica de la proposta, però que sovint els Plecs aborden individualment, atès a que es presta a ser avaluat amb criteris automàtics que simplifiquen la licitació. Per tant, es també oportú assenyalar les distorsions que pot causar una valoració merament quantitativa, com per exemple:



Exemple ▷ 25

Oferta de maquinària per sobre dels requisits dels Plecs

Es valoraran els recursos oferts que siguin superiors als establerts en el PPT i PCAP. Per cada ítem més adscrit a l'execució del contracte, es puntuarà:

	Especificacions	Puntuació màxima
+1 vehicle		
+1 màquina		
etc		

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública de servicios, maig 2017

El número de màquines o vehicles no és l'únic factor objectivable. Un altre és la distància entre el centre d'operacions de cada candidat i la zona on es portarà a terme el seu servei. La justificació d'aquest criteri es pot fer tant per raons de cost com per raons ambientals: una distància curta suposa retallar el temps

improductiu consumit per la plantilla i els seus vehicles en desplaçaments, i també afavoreix una reducció de les emissions contaminants. En l'exemple s'ha estat molt curós en definir amb precisió quin lloc concret es considera el centre del municipi on es presta el servei:



Exemple ▷ 26

Proximitat del centre d'operacions des d'on es prestarà el servei

Es valorarà la ubicació de la nau o instal·lació de l'empresa licitadora amb un radi d'acció respecte al centre del municipi de Castelldefels (entenen aquest com la Plaça de l'Església) amb un màxim de 5 punts repartits d'acord amb la taula següent on **R**=radi

	Punts
$5 \text{ km} \leq R$	5
$5 \text{ km} < R \leq 10 \text{ km}$	4
$10 \text{ km} < R \leq 15 \text{ km}$	3
$15 \text{ km} < R \leq 20 \text{ km}$	2
$20 \text{ km} < R \leq 25 \text{ km}$	1
$25 \text{ km} < R$	0

En el moment del requeriment previ a l'adjudicació, l'empresa proposada com adjudicatària haurà de justificar la ubicació de la nau mitjançant qualsevol títol que acrediti la seva disposició.

AJUNTAMENT DE CASTELLDEFELS Plec de Clàusules Administratives Particulars, Contracte de servei de conservació i manteniment de la via pública del municipi, febrer de 2019

Aquest altre exemple pren el concepte de l'inventari de mitjans materials i el complementa amb el seu manteniment, en la línia de que el nombre d'actius per si mateix pot ser un paràmetre poc fiable si no hi ha garanties de que es troba en estat perfectament operatiu. Cal notar que això provoca que s'hagi de valorar subjectivament:



Exemple ▷ 27

Disponibilitat i estat dels recursos materials

	Puntuació màxima
Inventari actualitzat dels vehicles, maquinària, eines i materials destinats al servei i de reserva.	4
Manteniment de vehicles, eines, maquinària i instal·lacions fixes. Organització i personal relacionat amb els manteniment. Pla de manteniment, neteja i conservació dels vehicles, maquinària, i equips	2

CONSORCI ZONA FRANCA Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares para la contratación de servicios mediante procedimiento abierto, expediente 10/2019, juliol de 2019



Recomanació ▷ 28

Recursos materials

Com a recomanació general, la qüestió dels recursos materials hauria d'estar prou imbricada en els plans de treball i els plans d'explotació que s'han avaluat en les memòries com per a no necessitar forçosament d'una avaluació per separat.

Cas de que s'opti per aquesta avaluació per separat, ha de ser en el terreny de qualitat dels recursos, no el de la quantitat.

Exemple	Tema	Recomanació
25	Aportació extra de recursos materials	No recomanat. En un cas extrem, es podria tractar com a "millora" sempre que es justifiqués i acotés la funció del recurs extra; per exemple, afegir un triturador de RCD.
26	Proximitat del centre d'operacions	Recomanat
27	Manteniment del parc de vehicles i eines	Opcional Podria tractar-se com a part integrant dels plans de treball, a valorar en l'apartat de qualitat tècnica de la proposta.

CCF / ITeC

2.3 Avaluació de les ofertes ambientals

La mena de criteris que la LCSP considera sota l'etiqueta de "mediambientals" són els següents:



Normativa

Las características medioambientales podrán referirse, entre otras, a la reducción del nivel de emisión de gases de efecto invernadero; al empleo de medidas de ahorro y eficiencia energética y a la utilización de energía procedentes de fuentes renovables durante la ejecución del contrato; y al mantenimiento o mejora de los recursos naturales que puedan verse afectados por la ejecución del contrato.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 145 2.1

La redacció de la Llei s'ha fet per a qualsevol context de contractació, de manera que no proporciona la concreció necessària per al cas concret d'un contracte d'obres d'edificació.

2.3.1 Qualitat ambiental de la proposta

Quan s'ha tractat el tema de la valoració de la qualitat tècnica de les propostes, s'ha trobat oportú començar per una visió general de les estratègies de funcionament que cada candidat proposa. Es tractaria ara de fer quelcom semblant, però des del punt de vista ambiental.

L'estratègia ambiental de cada licitador (mitjans i mesures per a prevenir, controlar, reduir i corregir els impactes ambientals) hauria de descriure's en un Pla de Qualitat Ambiental. Per tal de no rebre documents molt desiguals d'un candidat a l'altre, cal tornar a insistir en la conveniència de limitar l'extensió de la memòria d'aquests Plans, sigui com a peça documental pròpia, o encabint-lo dins de l'extensió total del sobre corresponent (vegeu punt 5 sobre formats de les ofertes)



Recomanació ▷ 29

No confondre Pla de Qualitat Ambiental i Pla de Gestió de Residus

Abans de començar qualsevol obra que generi residus de construcció i demolició, hi ha l'obligació legal de preparar un Pla de Gestió de Residus on es faci previsió del volum i la tipologia de residus que es produiran, es planifiqui la manera en que es disposarà de cadascun d'ells i basat en tot això es destina una partida pressupostària suficient.

Per tant, un candidat que limités la seva oferta en matèria ambiental a redactar i executar un Pla de Gestió de Residus no estaria fent res d'excepcional: per llei està obligat a fer-ho.

L'abast del Pla de Qualitat Ambiental va més enllà de la qüestió dels residus. S'espera que abordi altres aspectes com la selecció de productes amb baixa petjada ecològica, la selecció de tècniques constructives amb menor afectació al medi ambient o l'aprofitament del 'know-how' del mantenidor per a introduir millores en fase de disseny que puguin repercutir en altres projectes de viari.

CCF / ITeC

Per a la valoració de la qualitat ambiental de la proposta es poden utilitzar criteris com els següents:



Exemple ▷ 30

Avaluació del Pla de Qualitat Ambiental

Es valorarà el compromís per part de l'adjudicatari de posar en pràctica un programa de bones pràctiques ambientals adaptades a les peculiaritats de l'activitat.

	Puntuació màxima
Qualitat i guanys potencials de les mesures proposades	
Adequació i adaptació de les mesures proposades al servei objecte del contracte	
Viabilitat i facilitat d'adopció de les mesures proposades al servei objecte del contracte	

Establiment d'objectius mesurables

	Puntuació màxima
Implementació de mesures ambientals de reducció del consum generat per la prestació del servei, definint un objectiu mesurable de descens de consum de: <ul style="list-style-type: none">• combustible• electricitat• aigua• etc expressat en % de reducció sobre el consum abans de la introducció de les mesures	

Elaboració ITeC, basada parcialment en JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública de servicios, maig 2017

Recomanem, però, treballar amb una altra matriu de criteris ambientals d'abast més ampli, en la línia de la següent:

	Valoració / punts			
	Insuficient	Suficient	Bé	Excel·lent
	0	0,5	0,75	1
Diagnosi ambiental prèvia				
El licitador ha portat a terme un reconeixement previ ('due diligence') dels actius objecte del contracte, des d'un punt de vista ambiental, i es considera que està familiaritzat amb la mena d'impactes ambientals que generarà l'execució del contracte.				
Adequació a l'objecte del contracte				
Les mesures proposades són tècnicament adequades.				
Les mesures proposades tenen una adequada ràtio cost ÷ benefici ambiental.				
Quantificació				
La proposta inclou indicadors quantificables que es poden seguir al llarg del temps.				
Autoavaluació				
La proposta inclou mecanismes per anar comprovant el grau d'èxit de les mesures implementades, i per anar-les corregint i afinant durant el període de contracte.				
'Reporting'				
L'adjudicatari es compromet a remetre periòdicament a l'òrgan de contractació informació ambiental relativa al projecte.				
L'adjudicatari designa un responsable ambiental [que no necessàriament ha de coincidir amb el responsable tècnic] que assumeix les funcions d'interlocutor amb l'òrgan de contractació per a assumptes ambientals.				

CCF / ITeC

2.3.2 Recursos humans

Tal com s'acaba de veure, és una bona pràctica disposar d'un responsable ambiental que lideri la implantació de les millores ambientals dins de l'empresa, i que faci d'interlocutor entre adjudicatari i òrgan de contractació. Seria fàcilment avaluable amb criteris quantitius automàtics com els següents:

r **Recomanació ▷ 32**
Responsable ambiental

Es valorarà el perfil formatiu i professional del recurs que els candidats posin a disposició del contracte com a responsables ambientals:

		Puntuació
Formació	Tècnic mig	2
	Tècnic superior	5
Experiència	E < 1 any	1
	1 any < E < 3 anys	3
	E > 3 anys	5

CCF / ITeC

2.3.3 Parc de vehicles

Entre els plecs que hem fet servir d'exemples, alguns aborden el tema de les emissions que generarà la flota de vehicles que farà servir l'adjudicatari per prestar el servei. És una qüestió amb dos arguments sòlids a favor: la seva evident rellevància en el context de contracte, i la facilitat de tractar-la de forma quantificable i objectiva mitjançant les etiquetes ambientals de cada vehicle.

Un dels plecs puntua només les flotes que són en la seva totalitat elèctriques o híbrides:



Exemple ▷ 33

Qualitat ambiental dels vehicles* adscrits al contracte

Camp d'aplicació:

*Vehicles que es facin servir per donar servei al contracte, que portin un identificador d'imatge corporativa de l'Ajuntament i que no siguin camions i maquinària, tals com:

- Vehicles de mobilitat personal (VMP), incloses bicicletes amb propulsió
- Ciclomotors i motocicletes
- Turismes i vehicles tot terreny
- Furgonetes de fins a 3,5 t

Són tots vehicles elèctrics	10 punts
Són tots vehicles elèctrics o híbrids endollables	5 punts

AJUNTAMENT DE BARCELONA Plec de Clàusules Administratives Particulars, Contracte mixt de serveis i obres de manteniment dels elements de la via pública de l'Ajuntament de Barcelona pels anys 2019-21, juliol de 2018

L'altre plec opta per puntuar vehicle a vehicle, atorgant punts també a les ofertes de gamma mitjana:



Exemple ▷ 34

Etiqueta ambiental dels vehicles

El parc de vehicles oferts per cada empresa es valora atorgant punts a cada vehicle segons la taula:

Etiqueta	0	ECO	C	B
Punts	4,5	3	1	0

L'empresa amb el parc amb més puntuació se l'atorguen la totalitat dels punts que l'òrgan de contractació ha designat per aquest tema. La resta d'empreses reben punts proporcionalment a la distància que els separa de la millor oferta.

AJUNTAMENT DE CASTELLDEFELS Plec de Clàusules Administratives Particulars, Contracte de servei de conservació i manteniment de la via pública del municipi, febrer de 2019



Recomanació ▷ 35

Impacte ambiental dels vehicles adscrits al contracte

Exemple	Mètode	Recomanació
33	Valoració conjunta de flotes on tots els vehicles tenen la mateixa etiqueta ambiental	No recomanat
34	Valoració de flotes vehicle a vehicle on cadascun pot tenir una etiqueta ambiental diferent	Recomanat

El sistema de valoració s'ha de complementar amb algun mecanisme d'acreditació de la flota ofertada, per exemple:

- El licitador haurà d'aportar en el sobre corresponent la documentació tècnica dels vehicles.
- Si encara no disposa de la documentació perquè preveu comprar, llogar o contractar en *leasing* algun dels vehicles per l'execució del contracte, s'ha de comprometre a aconseguir els vehicles que ha ofert i lliurar la documentació tècnica en un termini màxim de [3 mesos] comptat a partir de la data de formalització del contracte. Durant aquest temps prestarà el servei amb altres vehicles similars.

CCF / ITeC

2.3.4 Materials de construcció

L'ús de productes de baixa petjada (energètica, de recursos, de matèria primera) és una de les mesures més obvies de qualsevol estratègia ambiental. A la pràctica, però, no es pot esperar una aplicació extensa de mesures d'aquest tipus en el context d'un contracte de manteniment de viari públic. No es pot donar per suposat que hi haurà disponibilitat de productes alternatius als convencionals, ni tampoc sempre està permès per la normativa. Per això, no és gaire freqüent trobar casos reals de plecs que en facin una demanda massa explícita als candidats.

Una possible estratègia de compromís seria invitar als candidats a que oferissin, en el grau de les possibilitats reals del mercat, materials substitutius com els de la relació següent. En tot cas, és arriscat fixar a priori un límit inferior admissible.



Recomanació ▷ 36

Ús de materials de baix impacte ambiental

Declaració de quins materials es substituïran parcialment per alternatives més sostenibles, i en quina proporció:

Àrid a emprar en ús directe (no en formigons ni mescles)	m ³	b÷a
Total àrid (a)		
Àrid reciclat (b)		
Formigó preparat	m ³	b÷a
Total formigó preparat (a)		
Formigó preparat amb una fracció d'àrid reciclat (b)		
Mescles	m ³	b÷a
Total mescles (a)		
Mescles amb una fracció d'àrid reciclat (b)		
Prefabricats de formigó (per tipus, p.ex: llamborda, vorada, arqueta)	unitats	b÷a
Total dels prefabricats en qüestió (a)		
Prefabricats en qüestió amb matèria reciclada (b)		
Mobiliari urbà (per tipus, p.ex: papereres, bancs, pilons)	unitats	b÷a
Total mobiliari en qüestió (a)		
Mobiliari en qüestió amb certificació ambiental (b)		

La columna de la dreta de la taula és, a la pràctica, un % de baixa semblant al del pressupost. Per tant, l'assignació de la puntuació es podria fer amb qualsevol de les fórmules descrites a l'apartat sobre valoració de les ofertes econòmiques. De tota manera, aquestes fórmules potser són excessivament precises (tal com pertoca, perquè la ponderació de l'oferta econòmica té un pes específic molt alt dins l'adjudicació) i en aquest context hi hauria prou amb un sistema més simplificat com el següent:

Material	Baixa b÷a		Puntuació			
	Del licitador (c)	Mitjana de tots els licitadors (d)	c = 0	c < 0,95*d	0,95*d ≤ c ≤ 1,05*d	c > 1,05*d
Àrid			0	0,5	0,75	1
Formigó			0	0,5	0,75	1
etc			0	0,5	0,75	1

CCF / ITeC

Cal no perdre de vista que aquesta demanda de sostenibilitat en l'elecció de materials té també una cara econòmica, en el sentit que els materials que contribueixen a augmentar el valor (b) tenen un cost superior a la mitjana (a). L'òrgan de contractació ho ha de tenir en compte per tal d'intentar trobar un equilibri entre estimular la presentació d'ofertes atractives des d'un punt de vista ambiental, i provocar augmentos de cost que els licitadors hagin de compensar desviant pressupost d'altres partides.

2.4 Avaluació de les ofertes socials

Sota l'epígraf de criteris socials, la Llei de Contractes enumera una llista prou abundant d'alternatives per a incorporar als Plecs:

n Normativa

Las características sociales del contrato se referirán, entre otras, a las siguientes finalidades: al fomento de la **integración social de personas con discapacidad, personas desfavorecidas o miembros de grupos vulnerables** entre las personas asignadas a la ejecución del contrato y, en general, la inserción sociolaboral de personas con discapacidad o en situación o riesgo de exclusión social; la **subcontratación con Centros Especiales de Empleo o Empresas de Inserción**; los planes de **igualdad de género** que se apliquen en la ejecución del contrato y, en general, la igualdad entre mujeres y hombres; el fomento de la contratación femenina; la **conciliación de la vida laboral, personal y familiar**; la **mejora de las condiciones laborales y salariales**; la **estabilidad** en el empleo; la contratación de un mayor número de personas para la ejecución del contrato; la formación y la protección de la salud y la seguridad en el trabajo; la aplicación de **criterios éticos y de responsabilidad social** a la prestación contractual; o los criterios referidos al suministro o a la utilización de productos basados en un **comercio equitativo** durante la ejecución del contrato.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 145 2.1

Aquests indicadors també s'acostumen a emprar com a criteri de desempat quan diferents licitadors aconseguixin la mateixa puntuació, de manera que molts Plecs cobreixen d'aquesta manera la recomanació d'incloure criteris socials en les adjudicacions. Però en la pràctica això significa que poques vegades acaben funcionant com a factors de decisió, atès que només es recorre alls en els casos, relativament infreqüents, d'empat de puntuacions entre candidats.

Una manera d'implicar més aquests factors socials és incorporar-los com un criteri més que atorga puntuació a cada oferta. En aquest exemple, l'òrgan de contractació ha trobat una manera numèrica objectiva per a puntuar millores en matèria de seguretat i salut. Cal notar el detall del llistar de societats:



Exemple ▷ 37

Mesures de seguretat complementàries a les incloses al Pla de Seguretat i Salut del projecte

Es valorarà que les empreses licitadores acceptin incloure les mesures de seguretat de la llista, a més a més de les que exigeix el Pla de Seguretat i Salut del projecte. S'atorgarà el màxim de punts a l'oferta econòmica de major quantia i que podrà arribar fins a un màxim de 0,2% del pressupost base de licitació, IVA exclòs. A la resta d'ofertes se'ls assignarà la puntuació amb dos decimals que correspongui proporcionalment.

	Puntuació segons assignació (% del pressupost base)	
	0,1%	0,2%
Reducció en els terminis legals per a la realització dels reconeixements mèdics periòdics de manera que s'incrementi la freqüència dels mateixos		
Increment en els mitjans personals destinats per l'empresa a la vigilància de la salut dels treballadors (p.ex: Tècnics Superiors en Riscos Laborals, en Medicina de Treball, ATS-DUE d'empresa o equivalents, etc.)		
Incorporació als reconeixements mèdics de noves proves diagnòstiques (anàlisis PSA, mamografies, etc) i vacunes (hepatitis, tètanus, grip)		

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública, maig 2017

Continuant amb el mateix òrgan de contractació, ha estès el mateix plantejament a les qüestions relacionades amb la conciliació. El llindar de societat varia en funció de la mesura que es tracti:



Exemple ▷ 38

Conciliació entre la vida personal, laboral i familiar

Les empreses licitadores podran oferir fins a tres mesures concretes de conciliació entre la vida personal, laboral i familiar, a escollir entre les que es relacionen. La puntuació s'assigna segons el percentatge del pressupost base de licitació (IVA exclòs) que el licitador es compromet a destinar a finançar cada mesura:

	Puntuació màxima segons assignació (% del pressupost base)			
	0,1%	0,2%	0,3%	0,4%
Centres d'educació infantil de primer cycle o altres serveis o establiments d'oci, atenció i cura de menors que resideixin en el domicili dels treballadors, durant el temps en que aquests realitzin la seva jornada de treball.				
Serveis d'atenció a menors, gent gran, persones amb discapacitat o persones en situació de dependència que resideixin en el domicili dels treballadors, durant el temps en què aquests realitzin la seva jornada de treball.				
Serveis d'atenció en centres de dia o centres especialitzats a persones amb discapacitat o en situació de dependència que resideixin en el domicili dels treballadors, durant el temps en què aquests realitzin la seva jornada de treball.				
Bossa d'hores de lliure disposició per als treballadors i de caràcter retribuït, que els permeti gaudir durant la jornada setmanal d'un temps lliure per realitzar gestions de caràcter personal o com a descans.				
Potenciació de la flexibilització, adaptació o reassignació de les funcions del lloc de treball i horari, atenent les circumstàncies o necessitats particulars de cada treballador, en ara de la conciliació familiar.				

Si es fan servir aquests criteris socials, caldrà preveure que en la plantilla d'algun licitador no concorrin les circumstàncies que farien aplicables algunes de les mesures de la taula. Cal establir com es procedirà en aquests casos, i garantir la intercanviabilitat de les mesures.

A més de la memòria econòmica, el licitador també es compromet a:

- remetre a l'òrgan de contractació, dins dels quinze dies hàbils següents a la formalització del contracte, un document de calendarització per a la implantació de les mesures, fruit de les oportunes reunions amb cadascun dels treballadors que prestaran el servei, en les que s'hauran identificat les seves necessitats concretes i determinat la forma d'aplicació de les mesures proposades.
- implantar la totalitat de les mesures incloses en el contracte dins dels tres mesos següents a la formalització de l'adjudicació.

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública, maig 2017

El següent exemple es centra sobre els compromisos de formació complementària de la plantilla.



Exemple ▷ 39

Formació complementària en prevenció, seguretat i salut laboral

Les empreses licitadores podran oferir als treballadors que prestaran el servei, cursos de formació específics en matèria de prevenció, seguretat i salut laboral relacionats amb els llocs de treball i funcions que exerceixen en el centre de treball objecte del contracte.

Aquesta formació tindrà caràcter complementari respecte de la formació bàsica que l'empresari està obligat a proporcionar d'acord amb les disposicions vigents aplicables; en particular en tots aquells casos que puguin qualificar-se com potencialment perillosos o la funció dels quals impliqui un risc laboral elevat.

L'òrgan de contractació pot concretar quines són les accions formatives complementàries que valorarà, en funció de la naturalesa i característiques del contracte.

S'atorgarà el màxim de punts a l'oferta econòmica de major quantia i que podrà arribar fins a un màxim de 0,2% del pressupost base de licitació, IVA exclòs. A la resta d'ofertes se'ls assignarà la puntuació amb dos decimals que correspongui proporcionalment.

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública, maig 2017

Un cas pràctic sobre subcontractació amb Centres Especials d'Ocupació i Empreses d'Inserció:



Exemple ▷ 40

Subcontractació amb empreses d'inserció i/o centres especials de treball

Pel compromís fefaent d'incloure en la part prevista com a treballs de possible subcontracta, el fer-ho per sobre del mínim establert del 5% de l'import d'adjudicació del contracte amb:

- empreses d'inserció, recollides en el marc de la Llei catalana 27/2002 i de la Llei estatal 44/2007
- centres especials de treball regulats al Reial Decret Legislatiu 1/2013, de 29 de novembre, pel qual s'aprova el Text Refós de la Llei General de drets de les persones amb discapacitat i de la seva inclusió social

per a treballs integres de qualsevol especialitat objecte del contracte, amb les seves partides d'obra, serveis o elements de forma completa, i que integri la totalitat del concepte contractat (ma d'obra, materials, medis auxiliars, productes, EPs, suport tècnic, estructura, despeses, beneficis o marges etc. de l'empresa d'inserció i/o centre especial de treball). En cap cas pot acceptar-se la mera prestació de personal.

Compromís base	5%	5%	5%
Compromís addicional	+1%	+3%	+5%
Total	6%	8%	10%
Punts	2	6	10

AJUNTAMENT DE BARCELONA Plec de Clàusules Administratives Particulars, Contracte mixt de serveis i obres de manteniment dels elements de la via pública de l'Ajuntament de Barcelona pels anys 2019-21, juliol de 2018

La perspectiva de gènere pot incorporar-se en la línia del següent exemple:



Exemple ▷ 41

Perspectiva de gènere

Les empreses licitadores podran comprometre's a que en les seves noves contractacions, baixes o substitucions, assoliran un percentatge de gènere superior al que l'Enquesta de Població Activa (EPA) recull per al sector construcció.

S'atorgarà el màxim de punts (P_{max}) a l'oferta que comprometi a un percentatge superior.

La resta de licitadors obtindran una puntuació conforme a la fórmula:

$$\text{puntuació} = P_o / P_oM \times P_{max}$$

on:

P_o : percentatge de gènere del licitador (que ha de ser superior al de l'EPA)

P_oM : màxim entre els percentatges de gènere oferts

P_{max} : puntuació màxima

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública, maig 2017



Recomanació ▷ 42

Criteris socials

- **Formació i seguretat i salut.** Cal prestar molta atenció a no convertir en puntuables aspectes obligatoris de formació o de seguretat i salut. És important no promoure la percepció de que hi ha uns estàndards mínims i unes eventuais millores voluntàries.
- **Perspectiva de gènere.** Aquí cal insistir en que una hipotètica monitorització del percentatge de gènere s'ha de fer exclusivament sobre el personal vinculat al contracte.
- **Duplicacions:** Si s'opta per incloure clàusules com les dels exemples, s'ha de comprovar que no apareguin una altra vegada en el mateix Plec emprats com a criteri de desempat entre licitadors.

CCF / ITeC

2.5 Avaluació de les ofertes de 'compliance'

La LCSP exigeix a l'òrgan de contractació que al llarg del procés de selecció de l'oferta més avantatjosa no s'incorri en la mena d'infraccions legals que enumera en:

n Normativa

1. Los órganos de contratación deberán tomar las medidas adecuadas para luchar contra el fraude, el favoritismo y la corrupción, y prevenir, detectar y solucionar de modo efectivo los conflictos de intereses que puedan surgir en los procedimientos de licitación con el fin de evitar cualquier distorsión de la competencia y garantizar la transparencia en el procedimiento y la igualdad de trato a todos los candidatos y licitadores.

2. A estos efectos el concepto de conflicto de intereses abarcará, al menos, cualquier situación en la que el personal al servicio del órgano de contratación, que además participe en el desarrollo del procedimiento de licitación o pueda influir en el resultado del mismo, tenga directa o indirectamente un interés financiero, económico o personal que pudiera parecer que compromete su imparcialidad e independencia en el contexto del procedimiento de licitación.

Aquellas personas o entidades que tengan conocimiento de un posible conflicto de interés deberán ponerlo inmediatamente en conocimiento del órgano de contratación.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 64

Per tal de portar a la pràctica aquestes exigències d'una manera explícita, en els exemples examinats trobem dues estratègies:

- Que l'òrgan de contractació disposi d'una política pròpia de 'compliance' que sigui pública i que sigui extensible als proveïdors de productes i serveis que contracta.
- Que les empreses que optin a ser contractades disposin voluntàriament d'una política pròpia de 'compliance', la qual cosa es pot usar com un criteri de selecció més, a l'estil dels criteris que s'han analitzat fins ara i que han de ser sotmesos a valoració subjectiva.

En el primer cas, cal que l'òrgan de contractació tingui en funcionament un sistema propi de 'compliance' amb els continguts habituals (codi de conducta, mapa de riscos, manual de prevenció, sistemes de control i de 'reporting', etc.) amb particular cura de l'operativitat del seu canal de denúncies i protocols d'actuació en cas de detecció de riscos. El sistema ha de ser públic; per exemple, ha de ser consultable a l'apartat de Transparència de la web de l'òrgan de contractació.

En el cas de l'exemple, el Plec reproduïx la llista de regles que hauran de complir els adjudicataris:



Exemple ▷ 43

Annex al contracte per a subscriure el compromís legal i ètic

L'empresa [raó social] amb [NIF] i domiciliada en [adreça] i en el seu nom [Apoderats] a fi de presentar la seva oferta en el procediment de contractació del servei [títol de l'expedient del contracte] declara sota la seva responsabilitat acceptar les següents estipulacions:

1. Que coneix que [l'òrgan de contractació] ha adoptat un sistema de gestió que inclou mesures de control i vigilància per a la prevenció de la comissió de delictes de corrupció i de prevenció de conflictes d'interessos, l'eficàcia del qual requereix de la participació dels subministradors, col·laboradors i proveïdors de béns i serveis i dels seus subcontractistes. Aquesta informació està disponible en la pàgina web de [l'òrgan de contractació]
2. Que un dels components del sistema és el seu Codi Ètic, el contingut del qual coneix, obligant-se a complir-ho en totes les seves relacions amb [l'òrgan de contractació]; així mateix col·laborarà en la mesura de les seves possibilitats al fet que el Codi tingui la màxima difusió i que es compleixi per quantes persones depenguin o es relacionin amb [l'òrgan de contractació].
3. De manera especial assumeix l'obligació d'informar i denunciar a [l'òrgan de contractació] amb caràcter immediat a través del seu canal de denúncies específic que es troba al seu portal de la transparència, qualsevol dada o informació que pugui indicar que s'ha comès o pugui cometre's un delictes en ocasió de l'execució del present contracte que afecti o pugui afectar a [l'òrgan de contractació] i/o a les persones físiques relacionades amb aquest, seguint les recomanacions i pautes del seu Codi Ètic. L'origen de la informació sempre serà tractat de manera confidencial, sense perjudici del compliment de les obligacions legals que poguessin resultar d'aplicació.
4. Finalment, també s'obliga a traslladar aquestes obligacions als seus propis subcontractats, facilitant-los si arribés el cas, el canal de denúncies indicat.

[Data] [Signatura]

Elaboració ITeC, basada en els Plecs de Clàusules Jurídiques de la Sociedad de Promoción Exterior del Principado de Asturias (ASTUREX)

L'altra opció és que siguin les empreses candidates les que hagin implantat una política pròpia de 'compliance', que es tractaria de valorar. Seria semblant a la manera en que s'ha avaluat la capacitat tècnica de cada licitador, disgregant-la per temes i oferint un criteri de puntuació, a l'estil de:



Exemple ▷ 44

Maduresa del sistema de 'compliance'

Aquesta matriu reparteix un màxim de 14 punts:

Puntuació →	És operatiu?			S'informa de la seva operació? ('reporting')		
	No	En part	Sí	No	En part	Sí
	0	0,25	1	0	0,5	1
Lideratge						
S'ha designat un 'compliance officer' completament independent, amb facultats per exigir responsabilitats als màxims directius i dotat de suficients recursos humans i financers per a exercir la seva missió.						
Mapa de riscos						
S'han identificat els riscos d'infracció que poden ser comesos per l'empresa en funció del seu objecte i activitat habitual						
Procediments interns						
S'han establert procediments de reducció de riscos d'infracció i es mantenen regularment actualitzats						
Hi ha un pla de formació contínua en 'compliance'						
Hi ha un canal de denúncies anònim i accessible per tots els treballadors						
Sistema de control del compliment						
Controls secundaris Hi ha un sistema disciplinari que sanciona l'incompliment de les mesures que estableixi el model.						
Controls terciaris El model es verifica periòdicament i sempre que es detectin infraccions rellevants, quan es produeixin canvis en l'organització, en l'estructura de control o en l'activitat desenvolupada que els facin necessaris.						

Es pot complementar amb un llindar inferior de puntuació.

ITeC

Finalment, en aquest altre exemple l'òrgan de contractació opta per confiar l'avaluació de la política de 'compliance' dels licitadors a un certificador extern, en la línia del que s'acostuma a fer en les disciplines de la gestió de la qualitat o la gestió ambiental:



Exemple ▷ 45

Certificació de les pràctiques de gestió en diferents disciplines

L'òrgan de contractació valora positivament als licitadors en la possessió de certificats vigents que demostrin la bondat dels seus sistemes de gestió de qualitat, ambiental, seguretat i salut, responsabilitat social i 'compliance'.

La puntuació està condicionada a la presentació en el sobre corresponent de les còpies dels certificats, en absència dels quals no es concedirà puntuació.

Àmbit	Normatives de referència	Puntuació màxima
Gestió de la qualitat	ISO 9001:2015	1 punt
Gestió ambiental	ISO 14001:2015	2 punts
Gestió de la seguretat i salut en el treball	ISO 45001 OHSAS 18001	2 punts
Gestió de responsabilitat social	Iqnet SR10	5 punts
'Compliance' en l'àmbit de la prevenció i detecció penal, en favor de la independència, prevenció de delictes i lluita contra la corrupció i suborns	ISO 19600 ISO 37001	5 punts

INSTITUT MUNICIPAL DE MERCATS DE BARCELONA Plec de clàusules administratives particulars per al contracte d'obres de conservació i millores dels edificis i instal·lacions dels mercats municipals i oficines dels serveis centrals, novembre de 2020



Recomanació ▷ 46 Sistema de 'compliance'

L'esperit de la recomanació és dosificar l'ús del sistema de 'compliance' per a seleccionar ofertes, i reservar-ho per als projectes més grans. Som conscients de la manca de definició sobre què constitueix un "contracte gran"

Exemple	Mètode	Recomanació	
		contractes de gran volum	contractes de poc volum
43	Adhesió del licitador a la política de 'compliance' de l'òrgan de contractació	No recomanat	Pot resultar útil per a difondre entre els licitadors que l'òrgan de contractació ha adoptat mesures preventives. Però no introdueix cap criteri selectiu entre els licitadors
44	La taula de contractació valora la política de 'compliance' del licitador	Millor que l'anterior	Ja introdueix un criteri selectiu entre els licitadors, però es podria considerar que restringeix la concurrència de les petites i mitjanes empreses
45	Una empresa certificadora externa valora la política de 'compliance' del licitador	Recomanat	

CCF / ITeC

2.6 Avaluació de les millores

El tema de les millores no és d'obligada inclusió com a criteri d'adjudicació d'un servei de manteniment de via pública, sinó que forma part del marge discrecional de l'òrgan de contractació a l'hora de redactar els plecs. En el cas que opti per aquesta via, cal entendre que s'està afegint un element extra a la llista "irrenunciable" de criteris (econòmics, tècnics, socials, ambientals) que s'ha de tractar d'igual manera, en el sentit que ha de quedar igualment justificat, acotat, vinculat a l'objecte del contracte i amb un criteri de valoració que no deixi esclertes d'ambigüitat.

Totes aquestes advertències es troben de manera explícita en la LCSP, que insisteix que la prioritat ha de ser el compliment de les prestacions "base" del contracte, independentment que l'admissió de millores permeti suposar que a la pràctica hi haurà un increment de prestacions. En conseqüència, els redactors de plecs han de ser molt curosos a l'hora de definir quines són aquestes prestacions "base" perquè no poden confiar en que siguin les propostes les que cobreixin les mancances a través de millores.

n

Normativa

En el caso de que se establezcan las mejoras como criterio de adjudicación, estas deberán estar suficientemente especificadas. Se considerará que se cumple esta exigencia cuando se fijen, de manera ponderada, con concreción: los requisitos, límites, modalidades y características de las mismas, así como su necesaria vinculación con el objeto del contrato.

Se entiende por mejoras, a estos efectos, las prestaciones adicionales a las que figuraban definidas en el proyecto y en el pliego de prescripciones técnicas, sin que aquellas puedan alterar la naturaleza de dichas prestaciones, ni del objeto del contrato.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 64

[Jurisprudència]

Por mejora hay que entender todo aquello que perfecciona la prestación del contrato sin que venga exigido o determinado en las prescripciones que definen el objeto del mismo. Es imprescindible, en consecuencia, su vinculación al objeto de la prestación (objetividad) y la justificación de en qué mejora, porqué lo mejora, y con arreglo a qué criterios se valoran tales circunstancias.

TRIBUNAL ADMINISTRATIVO DE CONTRATOS PÚBLICOS DE ARAGÓN

Acuerdos 8/2012, de 7 de febrero y 45/2015, de 16 de abril

En la selecció de Plecs de contractació que fem servir com a exemples, aquest fa èmfasi en descartar les millores que no estan prou concretades i les millores que no repercuteixen en les prestacions definides al plec:

e

Exemple ▷ 47

Requisits que han de reunir les millores

- No poden ser millores genèriques, no determinades pel que fa als aspectes de la prestació que serien millorables per les propostes dels licitadors i / o el valor o la ponderació que tindran com a criteri d'adjudicació. També per a la valoració de les ofertes, que inclou la de les millores, la seva concreció és un requisit essencial.
- Han de tenir relació directa amb l'objecte del contracte, una adequada motivació, la seva prèvia delimitació en els plecs o, si fos el cas, en l'anunci de licitació i ponderació de les mateixes. Per tant, es valoraran aquelles millores proposades pel licitador sempre que tinguin una relació directa amb l'objecte del contracte i suposin un increment de la qualitat o quantitat de la prestació definida en el plec.

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública, maig 2017

Aquest altre exemple també està centrat en el mateixos principis que l'anterior, si bé resulta més explícit a l'hora d'establir que per "millora no concretada" s'entén "millora no pressupostada":



Exemple ▷ 48

Requisits que han de reunir les millores

Només es consideraran millores les que estan relacionades amb l'objecte del contracte i que no recullen prestacions ja incloses en les condicions tècniques del present Plec. Per tant, les millores han de complir les següents condicions:

- que no siguin de caràcter obligatori;
- que es prestin sense cost en la prestació dels serveis;
- que representin una repercussió positiva per al projecte, sempre que les millores no condicionin o suposin prestacions menors que les mínimes exigides en aquest Plec.

Només seran valorades aquelles millores que vinguin acompanyades dels corresponents pressupostos, els quals s'elaboraran segons el valor econòmic de mercat de les referides millores. Per tant, les millores que no compleixin els requisits esmentats, es tindran per no proposades.

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública, maig 2017

Com a síntesi de tot l'anterior:



Recomanació ▷ 49

Requisits que han de reunir les millores

En general:

- Relació directa amb l'objecte del contracte.
- Cap millora no pot encobrir feines/accions que formen part del servei base.
- Cap millora no pot sobrepassar uns límits que han de fixar-se en els Plecs:
 - Límit de nombre de millores, tant si les proposa el licitador com si el licitador les escull entre les que proposa l'organisme contractant.
 - Límit de cost, per exemple en termes de % del pressupost base de licitació.

Les proposades pel licitador:

- L'òrgan de contractació pot definir quina mena de millores espera rebre.
- El licitador ha de demostrar que estan motivades i ha de definir-les tècnicament: en què consistiran, amb quins materials i mitjans s'executaran, i com ho farà per no interferir en la prestació del servei objecte del contracte.
- El licitador ha de pressupostar-les amb preus i rendiments justificats.

Les proposades per l'òrgan de contractació:

- L'òrgan de contractació ha de demostrar que estan motivades.
- L'òrgan de contractació ha de comptar amb un sistema raonat amb el que valorar les propostes.

Es descartaran automàticament totes les millores que no compleixin els requisits.

CCF / ITeC

2.6.1 Millores proposades pel licitador

Algunes licitacions deixen la porta oberta a que siguin les empreses licitadors les que proposin les millores.

La LCSP ho planteja així:

n Normativa

Las mejoras propuestas por el adjudicatario pasarán a formar parte del contrato y no podrán ser objeto de modificación.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 64

A la vista del redactat de la Llei, l'ús d'aquest mecanisme desencadena un parell de conseqüències que cal tenir en compte:

- Compromet a l'adjudicatari, que no es pot desdir de l'obligació d'executar la millora o millores que ha proposat, en els termes que les ha proposat.
- Compromet a l'organisme de contractació a acceptar l'execució de la millora o millores contingudes en la proposta que ha escollit per a fer l'adjudicació, en els mateixos termes.

En síntesi, en el moment que es produeix l'adjudicació, les propostes de millora de l'oferta guanyadora passen de ser simples propostes i es converteixen, a tots els efectes, en projectes a executar amb tot el que això suposa (cost, compliment normatiu, responsabilitat civil). Raó de més per a que els Plecs demanin als licitadors que siguin rigorosos en les seves propostes de millora, sense perdre de vista la qüestió de l'extensió (vegeu punt 4 sobre formats de les ofertes)

Una manera de plantejar el tema és la que es troba en aquest exemple, que recull diverses qüestions importants: un sostre al nombre de millores, un sostre de cost, i dos criteris d'avaluació:



Exemple ▷ 50

Millores subjectes a judici de valor

Com a màxim s'admetran n millores.

Les millores no sobrepassaran un $x\%$ del preu net de licitació (x es situa entre 2 i 10%)

Les millores especificaran els aspectes materials / personals del PPT millorables

Forma de valoració:

Millora	Qualificació de 0 a 1			Puntuació màxima P_{\max}	Total $c \cdot P_{\max}$
	Interès a	Adequació preus b	Combinat $c=(a+b) \div 2$		
Millora A					
Millora B					
...					

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública de servicios, maig 2017

A continuació tenim un Plec més complex. L'organisme de contractació ha restringit a dues temàtiques (A i B) la mena de millores que espera rebre dels licitadors, i que en ambdós casos requereixen la identificació d'incidències en el viari públic. És una estratègia útil per a forçar a que els candidats facin reconeixement sobre el terreny i es familiaritzin amb el seu estat real abans de que redactin les seves propostes i s'adjudiqui el contracte.

A més a més, fa servir una matriu de qualificació força desglossada i que, malgrat ser majoritàriament qualitativa, conté alguns punts objectivats (fontes per als preus)



Exemple ▷ 51

Milliores subjectes a judici de valor

El licitador haurà de presentar almenys dos propostes dins de l'àmbit i l'objecte del contracte, una per cada tipus de millora segons la classificació següent:

Tipus A	Tipus B
Resoldre una incidència del tipus perill imminent	Millorar deficiències en matèria d'accessibilitat
<p>El PPT descriu què s'entén per una incidència d'aquest tipus:</p> <ul style="list-style-type: none">• Esvoranc de profunditat > 2 cm.• Paviment lliscant en sec per pèrdua de rugositat i amb inclinació > 6%• Ressalts i escocells aixecats > 2 cm• Peces amb moviment que originin un desnivell superior > 2 cm• Risc de caiguda de persones a diferent nivell• Manca de vorada• Tanques de solars que puguin provocar danys personals o materials <p>El licitador pot proposar altres tipus d'incidència que comprometin la seguretat dels usuaris de la via pública en un nivell equiparable a les anteriors.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Actuacions que resolguin un incompliment d'alguna normativa d'accessibilitat vigent• Actuacions que millorin les condicions d'accessibilitat d'algun espai en concret tot i que sí que compleixi les condicions exigides per normativa.

Es valorarà, com a màxim, 1 millora per cada tipologia i un màxim de 2 millores en total per cada licitador. En el cas de que es presenti més d'una millora per cada tipologia, es valorarà per a la puntuació final la que obtingui major puntuació de les presentades. La resta de millores no es valoraran.

En cas de que el licitador resulti adjudicatari, quedarà obligat a executar totes les millores proposades.

Contingut de les propostes:

- Plànols i fotografies.
- Memòria de les mancances, defectes, incompliments i/o patologies existents que motivin la necessitat d'actuació
- Pressupost amb tots els preus unitaris, el tipus d'unitat i el total d'unitats per cada preu de tots els treballs, maquinària i/o mitjans auxiliars necessaris per a completar la intervenció. Ha d'incloure també partides de seguretat i salut.
- Tots els preus, unitaris i compostos, s'han de codificar per tal d'identificar si provenen de la base de preus del PTEC, de l'ITeC. En cas de fer-se servir un preu no inclòs en cap de les esmentades bases, se li assignarà un codi que comenci per "PC".
- Preu d'Execució Material, sense incloure en cap cas la baixa presentada pel licitador.

continua →

Millors subjectes a judici de valor (continuació)

Forma de valoració:

	Valoració / punts			
	Insuficient	Suficient	Bé	Excel·lent
	0	0,5	0,75	1
Descripció, comprensió i justificació de la necessitat				
La descripció de l'estat actual s'adequa a la realitat existent i permet la correcta identificació dels elements i/o àrees objecte de la millora				
La necessitat de l'execució de la millora està tècnicament justificada				
La descripció de les mancances, defectes, incompliments i/o patologies existents és tècnicament detallada i s'ajusta a la realitat				
Proposta tècnica				
Les solucions proposades són tècnicament adequades a les exigències del plec de prescripcions tècniques				
Les mesures proposades per interferir el menys possible en la normal activitat de l'espai públic són adequades				
La documentació aportada és detallada i permet la total comprensió de la solució				
Les propostes tècniques s'adeqüen a la realitat de l'espai públic				
Pressupost				
Les descripcions de les partides són detallades				
Els preus proposats s'adeqüen a les bases de preus del contracte, de l'ITeC o a la realitat del mercat				
Les quantitats indicades per a cada partida són adequades a la realitat dels elements objecte de la millora i a la proposta tècnica				
Les partides són adequades a la proposta tècnica i a la realitat dels elements objecte de la millora				
Justificació de preus				
Els conceptes del desglossament dels preus són adequats als treballs a realitzar				
Les quantitats proposades per a cada línia de desglossament és adequada a la partida				

S'estableix com a llindar mínim de qualitat l'obtenció de 20 punts, i tota proposta que no els aconsegueixi serà rebutjada.

AJUNTAMENT DE BARCELONA Plec de Clàusules Administratives Particulars, Contracte mixt de serveis i obres de manteniment dels elements de la via pública de l'Ajuntament de Barcelona pels anys 2019-21, juliol de 2018

2.6.2 Millores proposades per l'organisme de contractació

En el cas anterior, les millores havien de ser proposades per les empreses licitadors i, com a molt, l'organisme de contractació es limitava a acotar la mena de millores que esperava dels licitadors, per tal de que concentrassin les seves propostes allà on hi haguessin més carències. En canvi, aquí l'estratègia és diferent: l'organisme de contractació demana unes prestacions molt concretes, que en (la majoria) dels casos formen part de les prestacions dels Plecs, però que ara està disposat a atorgar avantatge (via increment de puntuació) als licitadors que acceptin complir-les en els termes ampliat que l'organisme proposa (augment de servei, reducció de terminis, reducció o supressió de cost).

El primer exemple parteix de la base de que cada vegada que es contracta un servei de manteniment de viari, el nou adjudicatari no pot funcionar a règim fins que no acaba l'inventari del viari que ha passat a ser responsabilitat seva. Per tant, qualsevol rebaixa en el termini d'execució de l'inventari es tradueix en un menor temps per a que el servei aconsegueixi ser completament operatiu.

Cal notar la manera en que el Plec està acotat: descarta de sortida que els candidats puguin fer l'inventari-auditoria en menys de 2 mesos, ni per sota del 1,5% del l'import total net de licitació del primer any de vigència del contracte:



Exemple ▷ 52

Inventaris i auditories d'estat prèvies

	Puntuació		
	< 5 mesos	< 4 mesos	< 3 mesos
Termini d'execució de l'inventari de paviments i l'auditoria de patologies	1	2,5	5
Cost de l'inventari de paviments i l'auditoria de patologies	2,00% import net de licitació del 1er any	1,75% import net de licitació del 1er any	1,50% import net de licitació del 1er any
	0*	2,5	5

*El 2% és el cost base per a l'inventari-auditoria que estableix el PTEC, per la qual cosa no es puntua extra.

AJUNTAMENT DE BARCELONA Plec de Clàusules Administratives Particulars, Contracte mixt de serveis i obres de manteniment dels elements de la via pública de l'Ajuntament de Barcelona pels anys 2019-21, juliol de 2018

Un altre tema que pot ser objecte per a tractar com a millora són els serveis “d’urgència”. En aquest Plec s’ha trobat una manera de quantificar numèricament les ofertes de millora, demanant als candidats a que defineixin un termini propi de resposta (que, en el cas de que el Plec ja demani un temps mínim, haurà de ser inferior). És important el detall del “llindar de sacietat”, que funciona com a salvaguarda per tal que no arribin ofertes de temps de resposta “zero” o simplement temps de resposta impossibles de complir. En altres paraules, el redactor del Plec hauria de definir un interval de temps que va des del mínim exigít al Plec (el temps que l’organisme de contractació està disposat a admetre fins la solució de la incidència) i el mínim menys la millora (que hauria de ser prou com per a que l’adjudicatari pogués solucionar la incidència)



Exemple ▷ 53

Temps màxim de resposta

Es puntuarà el temps màxim de resposta al qual es compromet el licitador en cas d’avís d’avaría o incidència. S’atorgarà la màxima puntuació a l’oferta amb el termini més reduït, que serà inferior en qualsevol cas a l’establert en el PPT i aparèixer indicat en les mateixes unitats de temps (dies, hores o mesos), i proporcionalment a la resta.

$$P_{\text{licitador}} = P_{\text{max}} \times \text{termini mínim} \div \text{termini oferta}$$

(regla de proporcionalitat inversa)

La puntuació podrà fixar-se per trams. En tot cas, caldrà establir un llindar de sacietat.

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública de servicios, maig 2017

Una variant de l’anterior, només per als casos en el que el PPT no demana expressament que l’empresa atengui incidències en dies no laborables:



Exemple ▷ 54

Disponibilitat en jornades no laborables

Realització dels treballs de manteniment / reparació a dissabtes, diumenges o festius, si així ho sol·licita l’òrgan de contractació.

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública de servicios, maig 2017

Una limitació d’aquest tractament és que només deixa una resposta binària al licitador: “sí” accepta estar disponible en festius, o “no” accepta estar disponible en festius. Per tant, no ajuda a distingir entre ofertes, a menys que es complementi amb alguna valoració més subjectiva, per exemple, de la quantitat/qualitat de recursos que es destinen a estar “de guàrdia” per a aquestes incidències.

Les qüestions relacionades amb les garanties també es tracten sovint com a millores. Cal començar per assegurar-se de que l'objecte del contracte sigui compatible amb el concepte de garantia que dura un determinat temps. L'augment del termini de garantia incideix directament en la qualitat del servei ja que motiva a les empreses a ser més curoses en la selecció de materials i en l'execució per a minimitzar el risc d'haver de fer reposicions i/o reparacions posteriors.

En aquest Plec trobem un plantejament molt simple, amb la salvaguarda del "llindar de societat" que hem comentat anteriorment (l'òrgan de contractació no contempla ampliacions de garantia superiors per sobre dels 2 semestres):

e Exemple ▷ 55
Ampliació de garantia

	Puntuació	
	+1 semestre	+2 semestres
Augment del termini de garantia dels treballs	2,5	5

AJUNTAMENT DE BARCELONA Plec de Clàusules Administratives Particulars, Contracte mixt de serveis i obres de manteniment dels elements de la via pública de l'Ajuntament de Barcelona pels anys 2019-21, juliol de 2018

En situacions com aquestes, entra en joc la problemàtica de que el termini de garantia pot allargar-se més enllà de l'acabament del contracte, de manera que cal preveure que l'adjudicació pot haver passat a una altra empresa. D'aquí que aquest Plec intenti aconseguir que els candidats es comprometin a una certa continuïtat, i a emprar alguns dels responsables amb experiència directa en la prestació del servei durant el període del contracte original, malgrat que puguin estar destinats a altres contractes:



Exemple ▷ 56

Ampliació de garantia

Ampliació de garantia

Es valoraran les condicions de la garantia (termini i qualitat) ofertes que siguin superiors als establerts al PCAP, i sempre per sobre d'uns mínims concrets fixats al PPT:

	Puntuació màxima
<p>Termini de garantia</p> <p>Puntuació màxima a l'oferta amb el termini més llarg per sobre del mínim exigít al PPT, i proporcionalment a la resta d'oferta (regla de proporcionalitat directa), sent necessari fixar un límit màxim de garantia ("llindar de sacietat").</p>	
<p>Recursos assignats</p> <p>Per cada persona amb la qualificació específica de _____ assignada al període de garantia que hagi participat en la prestació del servei X punts, fins la puntuació màxima.</p> <p>Si la persona compromesa per l'adjudicatari no continués amb la relació laboral o professional amb l'adjudicatari, podrà ser substituïda per una altra de perfil professional equivalent (tant en titulació com en experiència) prèvia autorització expressa de l'òrgan de contractació, deixant constància en l'expedient administratiu.</p>	
<p>Temps de resposta durant el període de garantia</p> <p>Puntuació màxima a l'oferta amb el temps màxim més ràpid, i proporcionalment a la resta d'oferta (regla de proporcionalitat directa)</p>	

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública de servicios, maig 2017

3 Selecció i ponderació dels criteris d'adjudicació

Fins ara s'han estat veient possibles maneres de definir criteris d'adjudicació. El pas següent consistiria en escollir quin són els més adequats per a la situació concreta del contracte que es vol licitar i assignar-los un pes específic en la puntuació de les ofertes.

Efectivament, la LCSP atorga certa llibertat a l'òrgan de contractació per a escollir i ponderar els criteris d'adjudicació, però deixa clar que no espera que aquest marge de maniobra s'utilitzi per a quedar-se en el territori habitual de la ponderació exclusiva de l'oferta econòmica:

n Normativa

...la obligación de los órganos de contratación de velar por que el diseño de los criterios de adjudicación permita obtener obras, suministros y servicios de gran calidad, concretamente mediante la inclusión de aspectos cualitativos, medioambientales, sociales e innovadores vinculados al objeto del contrato.

Las entidades del sector público (...) valorarán la incorporación de consideraciones sociales, medioambientales y de innovación como aspectos positivos en los procedimientos de contratación pública.

Ley de Contratos del Sector Público, Preámbulo, II

La Llei de Contractes és explícita sobre la preferència per sistemes de valoració que facin servir un conjunt de criteris, enlloc d'un de sol, per determinar la millor oferta.

n Normativa

La adjudicación de los contratos se realizará utilizando una pluralidad de criterios de adjudicación en base a la mejor relación calidad-precio

(...)

La mejor relación calidad-precio se evaluará con arreglo a criterios económicos y cualitativos.

Los criterios cualitativos que establezca el órgano de contratación para evaluar la mejor relación calidad-precio podrán incluir aspectos medioambientales o sociales, vinculados al objeto del contrato.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 145

La LCSP dona algunes indicacions generals sobre la manera d'establir prioritats sobre la llista de criteris. A l'hora de redactar un plec, invita a escollir aquells criteris que puguin valorar-se objectivament aplicant fórmules. Però a l'hora de valorar una oferta, estableix que abans d'entrar en els resultats de les fórmules, s'hauria d'haver sospesat la part subjectiva com a pas previ.

n Normativa

Cuando se utilicen una pluralidad de criterios de adjudicación, en su determinación, siempre y cuando sea posible, se dará preponderancia a aquellos que hagan referencia a características del objeto del contrato que puedan valorarse mediante cifras o porcentajes obtenidos a través de la mera aplicación de las fórmulas establecidas en los pliegos.

(...)

La evaluación de las ofertas conforme a los criterios cuantificables mediante la mera aplicación de fórmulas se realizará tras efectuar previamente la de aquellos otros criterios en que no concurra esta circunstancia, dejándose constancia documental de ello.

(...)

Deberá precisarse en el pliego de cláusulas administrativas particulares o en el documento descriptivo la ponderación relativa atribuida a cada uno de los criterios de valoración, que podrá expresarse fijando una banda de valores con una amplitud máxima adecuada.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 146

La LCSP també pren mesures per evitar ofertes molt desequilibrades (p.ex: una proposta tècnica fluixa acompanyada d'una oferta econòmica molt agressiva) mitjançant unes "notes de tall" o llinars mínims que tota oferta ha de superar abans de passar a la següent fase del procés de selecció:

n Normativa

En el caso de que el procedimiento de adjudicación se articule en varias fases, se indicará igualmente en cuales de ellas se irán aplicando los distintos criterios, estableciendo un umbral mínimo del 50 por ciento de la puntuación en el conjunto de los criterios cualitativos para continuar en el proceso selectivo.

Ley de Contratos del Sector Público, Artículo 146

Finalment, cal tenir present que l'òrgan de contractació no té potestat per introduir variacions amb posterioritat a la publicació dels Plecs:



Jurisprudència

Fijación a posteriori de coeficientes de ponderación y de subcriterios relativos a los criterios de adjudicación recogidos en el pliego de condiciones o en el anuncio de licitación

(...) cuando el contrato deba adjudicarse a la oferta económicamente más ventajosa, las entidades adjudicadoras mencionarán, en el pliego de condiciones o en el anuncio de licitación, los criterios de adjudicación que vayan a aplicar, si fuera posible en orden decreciente de importancia atribuida.

Según la jurisprudencia, esta última disposición (...) exige que los potenciales licitadores conozcan, en el momento de preparar sus ofertas, todos los factores que la entidad adjudicadora tomará en consideración para seleccionar la oferta económicamente más ventajosa y la importancia relativa de los mismos.

(...) Por consiguiente, una entidad adjudicadora no puede aplicar reglas de ponderación o subcriterios relativos a los criterios de atribución que no haya puesto previamente en conocimiento de los licitadores.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (TJUE)
Sentencia de la Sala primera de 24 de enero de 2008 | ECLI:EU:C:2008:40

Per tant, l'elecció de criteris ha de quedar clarament fixada als Plecs i hauria de seguir les línies següents:



Recomanació ▷ 57

Criteris d'adjudicació

Cal comprovar que:

- Estiguin justificats.
- Estiguin vinculats a l'objecte del contracte.
- Siguin objectius i referits a paràmetres que puguin ser valorats i facilitin la selecció per comparació imparcial de les ofertes.
- Estiguin clarament descrits en l'anunci i en el plec, que inclourà la manera de ponderar-los. Han de ser prou explícits tant per als licitadors per a presentar les seves ofertes com per al propi òrgan de contractació per valorar les ofertes rebudes. La taula de contractació no els pot concretar a posteriori.

No hauran de seleccionar-se criteris que puntuïn diverses vegades aspectes idèntics.

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública, maig 2017, síntesi dels punts 1.8 i 1.9

3.1 Tres possibles mapes de criteris

A continuació descrivim tres esquemes de ponderació de criteris, relacionant cadascun d'ells amb una possible situació de partida on s'adaptaria més el mapa de criteris que es proposa, pensant en la justificació que demana la LCSP als òrgans de contractació:

r **Recomanació** ▷ 58
Mapa de criteris amb prioritat a la resposta enfront d'incidències

Prerequisits / situació de partida:

- L'objecte del contracte implica prestar servei en una àrea significativa.
- En contractes anteriors s'ha demostrat que les incidències urgents són freqüents i/o influeixen en gran mesura sobre la qualitat percebuda del servei de manteniment.

Objectius / situació final desitjada:

- Al final del contracte s'haurà rebaixat el temps de resposta.
- Al final del contracte s'haurà millorat el manteniment preventiu.

		Rang de punts	Exemples i recomanacions	
1	criteri tècnic	30 a 45	18, 19 20, 21 25, 26 27, 28	Dins de la valoració del Pla de Treball en conjunt, caldrà fer èmfasi en: <ul style="list-style-type: none"> • Coneixement de l'entorn • Proximitat del centre d'operacions • Velocitat de resposta • Procediments de comunicació d'incidències
	criteri ambiental	10 a 15	29, 30 31, 32, 33, 35 36	
	criteri social	10 a 15	37, 38 39, 40 41, 42	
	compliance	10 a 15	44, 45 46	
	Subotal	60 a 70		
nota de tall: 50% P _{max}				

continua →

Mapa de criteris amb prioritat a la resposta enfront d'incidències (continuació)

		Rang de punts	Exemples i recomanacions	
2	criteri econòmic	30 a 40	9, 10 11, 12	
3	millores	0 a 10	52, 53 54, 55 56	La qüestió del coneixement de l'entorn podria tractar-se en forma de petició de millores, si queda raonablement acotada. L'opció segura és limitar les millores a qüestions com els terminis de garantia.
Total P _{max}		100		

Valoració objectiva i subjectiva

En el paquet 1 poden conivir criteris valorats de manera objectiva (mitjançant l'aplicació de fórmules o taules de valors) i subjectiva (on intervé un judici de valor). Cas de que fos així, el paquet 1 s'hauria de dividir en un primer paquet 1.1 "subjectiu" que hauria de passar primer pels avaluadors de la Taula de Contractació, com a pas previ al 1.2 "objectiu" on ja s'aplicarien les fórmules.

Definir què s'entén per incidència urgent

Per tal que els candidats puguin presentar una oferta coherent, i per a evitar conflictes un cop estigui en marxa el contracte, cal que l'òrgan de contractació estableixi sota quines condicions esperarà que el contractista li presti un servei urgent. Per exemple:

Una incidència es considerarà urgent quan estigui ocasionant, o plantegi un alt risc d'ocasionar, una interferència greu o aturada total o parcial en les activitats desenvolupades en el viari objecte del contracte, o un perill per a les persones i els béns que es troben en ell. Exemples: fuites d'aigua i/o gas, embussos, fallides greus a les instal·lacions, alteració de la seguretat, reparacions per accidents o altres imprevistos.

Coneixement de l'entorn

Partim de la premissa que, en un cas com aquest, els candidats necessiten estar familiaritzats amb els actius objecte del contracte per adequar la seva oferta. Això pot ser avaluat de dos maneres, no necessàriament exclouents:

- A la proposta tècnica: on cal comprovar que el pla de treball no sigui una oferta genèrica sinó que dona resposta adequada a les particularitats del viari objecte del contracte.
- Demanant que els licitadors proposin millores concretes, amb un sostre econòmic acotat per no desvirtuar el contracte, però que els suposaria fer un reconeixement previ per a detectar carències en l'estat de manteniment del viari.



Recomanació ▷ 59

Mapa de criteris amb prioritat a la petjada ambiental

Prerequisits / situació de partida:

- El servei de manteniment de viari públic ja té uns procediments de treball que s'han demostrat efectius en contractes passats, i que no resulta prioritari replantejar-los.
- L'òrgan de contractació s'ha compromès amb els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) i necessita garantir que s'han tingut en compte en cada contracte.
- L'òrgan de contractació ja té definits uns objectius ambientals (per exemple, a escala municipal) i necessita garantir que cada contracte encaixa amb ells.

Objectius / situació final desitjada:

- Al final del contracte no s'apreciaran canvis significatius ni en la qualitat ni en els temps del servei, però s'haurà rebaixat l'impacte ambiental.
- Idealment, aquesta millora ambiental es podrà quantificar i convertir-la en referència ('benchmark') per a contractes posteriors.
- Idealment, l'execució del projecte ha proporcionat un 'know-how' reaprofitable en projectes posteriors.

		Rang de punts	Exemples i recomanacions					
1a	criteri ambiental	25 a 40		Tres possibles estratègies: una de parcial (P1) centrada en els vehicles, una altra parcial (P2) sobre materials i una transversal (T) que combina les anteriors				
				P1	P2	T	valoració	
			29, 30 31, 32	Pla Qualitat Ambiental			X	subjectiva
			33, 35	Parc vehicles	X		X	objectiva
		36	Materials		X	X	subjectiva	
		Possible punt per establir nota de tall						
1b	criteri tècnic	10 a 15	18, 19 20, 21 25, 26 27, 28	Èmfasi en la continuïtat dels procediments que han donat bons resultats en contractes anteriors. Els ítems "execució" i "residus" de l'apartat 1a ja tenen un biaix de contingut tècnic. Evitar valorar-los per duplicat				
	criteri social	10 a 15	37, 38 39, 40 41, 42					
	compliance	10 a 15	44, 45 46					
	Subotal	60 a 70						
		Possible punt per establir nota de tall: 50% P _{max}						

continua →

Mapa de criteris amb prioritat a la petjada ambiental (continuació)

2	criteri econòmic	30 a 40	9, 10 11, 12	
3	millores	0 a 10	52, 53 54, 55 56	Totes les mesures ambientals s'haurien de tractar com a criteri de qualificació; fer-ho com a millora dona a entendre que són optatives per al contracte. És preferible limitar les millores a qüestions com els terminis de garantia.
Total P _{max}		100		

Valoració objectiva i subjectiva

En el paquet 1 poden conviure criteris valorats de manera objectiva (mitjançant l'aplicació de fórmules o taules de valors) i subjectiva (on intervé un judici de valor). Cas de que fos així, el paquet 1 s'hauria de dividir en un primer paquet 1.1 "subjectiu" que hauria de passar primer pels avaluadors de la Taula de Contractació, com a pas previ al 1.2 "objectiu" on ja s'aplicarien les fórmules.

Estratègia parcial, centrada en els vehicles

És la primera opció recomanada, atès que ja comença a ser freqüent en alguns contractes d'aquesta naturalesa. Destaquem alguns avantatges:

1. És un criteri objectivable.
2. És fàcilment auditable, per comprovar si el servei prestat encaixa amb allò ofert.
3. És modulable, de manera que l'òrgan de contractació pot pujar o baixar els nivells d'exigència.

Estratègia parcial, centrada en els materials

És una opció menys freqüent, malgrat que també és objectivable i modulable. El punt més vulnerable són les dificultats per auditar-lo.

Estratègia transversal: pla de qualitat ambiental, materials i vehicles

Seria la situació ideal, però cal advertir que en la part del pla de qualitat ambiental, s'haurà de recórrer a l'avaluació subjectiva per a puntuar les propostes

Situació de la nota de tall

Si un òrgan de contractació opta per l'estratègia transversal per a prioritzar el perfil ambiental, podria reforçar aquest missatge si situa la nota de tall just després del paquet ambiental. Això dificulta que una proposta ambientalment mediocre pugui ser compensada mitjançant puntuacions altes en la resta d'apartats.

CCF / ITeC



Recomanació ▷ 60

Mapa de criteris amb prioritat a la innovació / optimització de processos

Prerequisits / situació de partida:

- El nivell de qualitat percebut fins al moment en el servei de manteniment no ha estat satisfactori.
- La causa probable poden ser uns procediments de treball no prou efectius o que no s'adeqüen a les particularitats del contracte.

Objectius / situació final desitjada:

- Els punts febles del servei han quedat identificats al començament del contracte, de manera que s'ha anat directament a corregir-los.
- El manteniment satisfà les expectatives i obre la possibilitat a, en propers contractes, començar a abordar objectius més ambiciosos.

		Rang de punts	Exemples i recomanacions	
1	criteri tècnic	25 a 40	18, 19 20, 21 25, 26 27, 28	Definir i implantar un nou Pla de Qualitat amb aquestes línies mestres:
	criteri ambiental	10 a 15	29, 30 31, 32, 33, 35 36	
	criteri social	10 a 15	37, 38 39, 40 41, 42	
	compliance	10 a 15	44, 45 46	
	Subtotal	60 a 70		
	nota de tall: 50% P _{max}			
2	criteri econòmic	30 a 40	9, 10 11, 12	
3	millores	0 a 10	52, 53 54, 55 56	Totes les estratègies de diagnosi i optimització del sistema de treball s'haurien de tractar com a criteri de qualificació; tractar-les com a millora dona a entendre que són optatives per al contracte. És preferible limitar les millores a qüestions com els terminis de garantia.
	Total P _{max}	100		

continua →

Mapa de criteris amb prioritat a la innovació / optimització de processos (continuació)

Valoració objectiva i subjectiva

En el paquet 1 poden conuiuere criteris valorats de manera objectiva (mitjançant l'aplicació de fórmules o taules de valors) i subjectiva (on intervé un judici de valor). Cas de que fos així, el paquet 1 s'hauria de dividir en un primer paquet 1.1 "subjectiu" que hauria de passar primer pels avaluadors de la Taula de Contractació, com a pas previ al 1.2 "objectiu" on ja s'aplicarien les fórmules.

Diagnosi

Partint de la base que el servei existent té carències, es tractaria de garantir que el licitador les té identificades, tant per la banda de l'inventari, per la dels procediments de treball i per la de la gestió general del servei.

Accions correctives

Partint de les carències identificades, l'adjudicatari haurà de corregir-les i és aquí on s'espera que introdueixi canvis (innovacions) allà on esperi millors resultats, sigui a l'inventari, al sistema de treball i/o al de gestió.

Autoavaluació

No cal esperar al termini de prestació del contracte per a avaluar l'efectivitat de les innovacions introduïdes. L'adjudicatari hauria d'anar mesurant l'evolució dels seus indicadors de qualitat de servei amb prou freqüència com per a prendre consciència de l'efecte real de les seves accions correctives i poder fer reajustaments.

Reaprofitament del 'know-how' en altres contractes

Si queda demostrat que les innovacions introduïdes, un cop testades i afinades, incrementen la qualitat del servei, es tractaria que l'òrgan de contractació les incorporés dins de les seves pràctiques estàndard per aquesta mena de serveis..

CCF / ITeC

4 Format de l'oferta

És una bona pràctica posar límits a l'extensió de l'oferta, atès que la dispersió en longitud del document (i fins i tot en format) entre les diferents ofertes no afavoreix la comparació en igualtat de condicions. Una manera rigorosa de que les ofertes no difereixin formalment podria ser:



Exemple ▷ 61

Exigències de format per als documents

La proposició tècnica dels licitadors haurà de contenir la documentació necessària (impresa o digital) per a poder valorar-la, amb els següents requisits:

Nombre màxim de pàgines	
Mida de la font per al text	
Interlineat	
Marges	

L'incompliment d'aquestes exigències de format establert implicarà automàticament una penalització en la valoració, que es fixarà expressament en el quadre resum de característiques, i podrà aconseguir fins al 30% de l'establerta per al subapartat corresponent al que li resulti d'aplicació aquesta exigència de forma.

JUNTA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública, maig 2017

Alternativament, es podria fer servir una pauta més explícita com la següent, per a evitar desequilibris entre els diferents continguts que es demanen:

r **Recomanació ▷ 62**
Exigències de format per als documents

Definició del full estàndard

Full DIN A4	Orientació	Vertical
	Cares	Malgrat que deixa de tenir sentit en la documentació digital, i per evitar malentesos, es puntualitza que es demanen fulls a 1 cara
	Marges	Laterals 2,5 cm, superior 3 cm, inferior 2 cm Numerats a la part superior dreta
	Font	Text estàndard mida 12 punts, títols 12 punts negreta. Evitar fonts exòtiques
	Interlineat	Senzill

Estructura del document
(ítems només a títol indicatiu, a adaptar a cada Plec)

		Format	Extensió màxima (nombre de fulls)
Organigrama, perfils professionals, cadena de responsabilitats		DIN A4	3
Pla de treball	Pla d'execució	DIN A4	4
	Anàlisi del projecte executiu	DIN A4	2
	Situacions de rehabilitació	DIN A4	2
	Singularitats	DIN A4	2
Pla de qualitat		DIN A4	4
Pla ambiental		DIN A4	4
Seguretat i Salut		DIN A4	3
(...)			
Variacions tècniques o millores proposades pel licitador / òrgan de contractació	Memòria	DIN A4	1
	Documentació gràfica	lliure	1
	Pressupost	DIN A4	1
(...)			
TOTAL			30 a 40

CCF / ITeC

Relació d'exemples i recomanacions

- ▷1 Acreditació de la solvència econòmica i financera
- ▷2 Acreditació de la solvència econòmica i financera en contractes < 500.000 €
- ▷3 Acreditació de la solvència econòmica i financera en contractes < 500.000 €
- ▷4 Acreditació de la solvència tècnica en contractes < 500.000 €
- ▷5 Acreditació de la solvència econòmica i financera en contractes < 500.000 €
- ▷6 Condicions de solvència ambiental
- ▷7 Condicions alternatives de solvència ambiental
- ▷8 Fórmules lineals que atorguen 0 punts a la baixa 0
- ▷9 Fórmules no lineals que atorguen 0 punts a la baixa 0
- ▷10 Fórmules lineals que atorguen n punts a la baixa 0
- ▷11 Fórmules no lineals que atorguen n punts a la baixa 0
- ▷12 Fórmules d'avaluació de l'oferta econòmica
- ▷13 Exclusió d'ofertes
- ▷14 Criteris genèrics d'exclusió
- ▷15 Justificació de baixes anormals
- ▷16 Justificació de baixes anormals
- ▷17 Justificació de baixes anormals amb existència d'un pressupost
- ▷18 Qualitat tècnica de la proposta
- ▷19 Qualitat tècnica de la proposta
- ▷20 Afectació sobre la ciutadania
- ▷21 Qualitat tècnica de la proposta
- ▷22 Proposta d'equip tècnic
- ▷23 Antiguitat a l'empresa
- ▷24 Recursos humans
- ▷25 Oferta de maquinària per sobre dels requisits dels Plecs
- ▷26 Proximitat del centre d'operacions des d'on es prestarà el servei
- ▷27 Disponibilitat i estat dels recursos materials
- ▷28 Recursos materials
- ▷29 No confondre Pla de Qualitat Ambiental i Pla de Gestió de Residus
- ▷30 Avaluació del Pla de Qualitat Ambiental
- ▷31 Pla de Qualitat Ambiental: matèries a avaluar i pautes
- ▷32 Responsable ambiental
- ▷33 Qualitat ambiental dels vehicles adscrits al contracte
- ▷34 Etiqueta ambiental dels vehicles
- ▷35 Impacte ambiental dels vehicles adscrits al contracte
- ▷36 Ús de materials de baix impacte ambiental
- ▷37 Mesures complementàries a les del Pla de Seguretat i Salut del projecte
- ▷38 Conciliació entre la vida personal, laboral i familiar
- ▷39 Formació complementària en prevenció, seguretat i salut laboral
- ▷40 Subcontractació amb empreses d'inserció i/o centres especials de treball
- ▷41 Perspectiva de gènere
- ▷42 Criteris socials
- ▷43 Annex al contracte per a subscriure el compromís legal i ètic
- ▷44 Maduresa del sistema de 'compliance'
- ▷45 Certificació de les pràctiques de gestió en diferents disciplines
- ▷46 Sistema de 'compliance'
- ▷47 Requisits que han de reunir les millores
- ▷48 Requisits que han de reunir les millores
- ▷49 Requisits que han de reunir les millores
- ▷50 Millores subjectes a judici de valor
- ▷51 Millores subjectes a judici de valor

Relació d'exemples i recomanacions (continuació)

- ▷52 Inventaris i auditories d'estat prèvies
- ▷53 Temps màxim de resposta
- ▷54 Disponibilitat en jornades no laborables
- ▷55 Ampliació de garantia
- ▷56 Ampliació de garantia
- ▷57 Criteris d'adjudicació
- ▷58 Mapa de criteris amb prioritat a la resposta enfront d'incidències
- ▷59 Mapa de criteris amb prioritat a la petjada ambiental
- ▷60 Mapa de criteris amb prioritat a la innovació / optimització de processos
- ▷61 Exigències de format per als documents
- ▷62 Exigències de format per als documents