

Guia de bones pràctiques en la contractació



**Recomanacions per a la redacció
de plecs de licitació de
manteniment d'edificis**

Juliol 2024

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 d’edificis”

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 Valoració per separat del manteniment programat i del no programat	28
2.1.2 Ofertes presumptament anormals	29
2.2 Avaluació de les ofertes tècniques	34
2.2.1 Qualitat tècnica de la proposta	34
2.2.2 Recursos humans	40
2.2.3 Recursos materials	44
2.3 Avaluació de les ofertes ambientals	46
2.3.1 Qualitat ambiental de la proposta	46
2.3.2 Recursos humans	49
2.3.3 Parc de vehicles	49
2.3.4 Materials de construcció	50
2.4 Avaluació de les ofertes socials	53
2.5 Avaluació de les ofertes de 'compliance'	58
2.6 Avaluació de les millores	63
2.6.1 Millores proposades pel licitador	66
2.6.2 Millores proposades per l'organisme de contractació	69
3 Selecció i ponderació dels criteris d'adjudicació	74
3.1 Tres possibles mapes de criteris	77
4 Format de l'oferta	83

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, era el 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 – CEPCE
- 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 pel licitador, 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.



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:



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 acreditin 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	Mètode d'acreditació de solvència	Classificació	
		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:



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 <i>n</i>			

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:



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 exigít (€)
Relació d'obres executades en els últims cinc anys • 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 exigít
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	Puntuació extra al licitador que posi RRHH addicionals a disposició del contracte	no
c		qualitatiu	Puntuació extra al licitador que posi RRHH amb experiència addicional a disposició del contracte	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 incrementa els 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 reproduceix 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	Puntuació extra al licitador que posi mitjans materials addicionals a disposició del contracte	no
c		qualitatiu	Puntuació extra al licitador que posi a disposició del contracte: • material amb menor impacte ambiental • material amb prestacions millorades	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 la 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
Les empreses tenen implantat un o dos d'aquests sistemes de gestió ambiental: • ISO 14001 • EMAS I es verifica que: • L'activitat certificada inclou l'objecte del contracte • Una entitat acreditada l'ha auditat i certificat	Existència de certificat vigent en el moment d'adjudicació (*)

(*) 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:

Experiència ambiental prèvia Documentar bones pràctiques portades a terme en contractes anteriors on l'objecte hagi estat similar.	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 certificatiu: unes simples declaracions no es poden fer servir d'argument per a qualificar ofertes.				
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.	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. <table><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></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				
Mitjans tècnics especialitzats Trituradores mòbils de residus Separadors de residus (...)	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.				

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:



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
[a1] $P_n = \frac{B_n \times P_{max}}{B_{max}}$ P_n puntuació de l'oferta n P_{max} puntuació màxima B_n baixa* de l'oferta n B_{max} baixa* màxima	

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

- [a1] INSTITUT MUNICIPAL DE L'HABITATGE I REHABILITACIÓ DE BARCELONA
Plec de clàusules administratives particulars per a la licitació del contracte dels serveis de manteniment dels elements constructius i instal·lacions dels edificis i habitatges adscrits a l'IMHAB (zona 7), desembre 2018
- [a1] AJUNTAMENT DE L'HOSPITALET Plec de clàusules administratives particulars per a l'adjudicació del contracte de conservació i manteniment dels edificis municipals en propietat o explotació per l'Ajuntament, març 2019
- [a1] MERCABARNA Plec de clàusules particulars, contractació del servei de conservació i manteniment (preventiu i correctiu), en l'àmbit d'edificació, dels edificis de Mercabarna, desembre de 2019
- [a1] PARC TECNOCAMPUS MATARÓ Plec de clàusules administratives particulars per a la contractació del servei de manteniment preventiu, conductiu, normatiu i correctiu de les instal·lacions de Parc Tecnocampus, maig 2019

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 normativa de fer-ho o com si l'òrgan de contractació assumís de partida que el pressupost que ha tret a licitació està sobrevalorat.

Fórmules tipus b

Alguns òrgans de contractació han volgut posar en valor els avantatges de treballar amb nivells baixos de risc i 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'entrar en el territori de 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 F2, també ha de fixar la puntuació que rebrà l'oferta mitjana (P_{mit})

Baixes*

B_n baixa de l'oferta n

B_{mit} baixa mitjana

B_{max} baixa màxima

Puntuacions

P_n puntuació de l'oferta n

P_{mit} puntuació per a l'oferta mitjana

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
[b1]	$P_n = \sqrt{\frac{B_n}{B_{max}}} \times P_{max}$	
[b2]	$P_n = \sqrt[3]{\frac{B_n}{B_{max}}} \times P_{max}$	
[b3]	Si la B_n és inferior a la B_{mit} $P_n = P_{mit} \times \frac{B_n}{B_{mit}}$ Si la B_n és igual o superior a la B_{mit} $P_n = \left(\left(\frac{B_n - B_{max}}{B_{max} - B_{mit}} \right) \times (P_{max} - P_{mit}) \right) + P_{max}$	

[b1] AJUNTAMENT DE BARCELONA Plec de Clàusules Administratives Particulars, Obres de conservació, manteniment i reparació dels edificis adscrits als Districtes i Gerències de l'Ajuntament pels anys 2019-21, novembre de 2018

[b2] CONSORCI D'EDUCACIÓ DE BARCELONA Plec de clàusules administratives particulars del contracte del servei de manteniment integral dels centres educatius del Consorci, agost de 2018

[b3] JUNTA CONSULTIVA DE CONTRATACIÓN ADMINISTRATIVA DE EXTREMADURA Circular 1/17 de 8 de mayo de 2017, sobre criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser usados en la contratación pública de servicios

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. La fórmula [c1] és la que recomana la Generalitat en la [Directriu 1/2020 de la Direcció General de Contractació Pública](#) i amb ella, els candidats que han optat per no presentar baixes també reben punts.

e

Exemple 10

Fórmules lineals que atorguen n punts a la baixa 0

P_n

puntuació de l'oferta n

P_{max}

puntuació màxima

B_n

baixa* de l'oferta n

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] $P_n = 1 - \left[(B_n - B_{max}) \times \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P_{max}$ VP és un valor de ponderació al qual l'òrgan de contractació pot atorgar valors enters o decimals entre 1 i 2 de la manera següent: - VP ordinari = 1 - VP associat al pes específic del criteri preu = percentatge del factor econòmic sobre el 100% de la puntuació del contracte + 1 Com en l'exemple el factor preu són 35 punts sobre 100, s'ha pres $VP = 1 + 0,35 = 1,35$	

[c1] INSTITUT CATALÀ DE LA SALUT Servei de manteniment integral, preventiu i correctiu, per als centres d'Atenció Primària de l'Institut Català de la Salut, juny 2024

[c1] CONSORCI D'EDUCACIÓ DE BARCELONA Servei de manteniment integral d'instal·lacions i elements constructius i reparació d'equipament del Consorci d'Educació de Barcelona (2023-2027), novembre 2023

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 d'alternatives, 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
[d1] $P_n = P_{max} \times \frac{[0,2 (B_n - VP)]^2}{1 + [0,2 (B_n - VP)]^2}$ B_n baixa* de l'oferta n P_{max} puntuació màxima *Baixa: diferència percentual entre l'oferta i el valor de licitació 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.	Si VP = 3 Si VP = 6

ITeC



Recomanació ▷ 12

Fórmules d'avaluació de l'oferta econòmica

Baixes*

B_n baixa de l'oferta n
 B_{max} baixa màxima**
 B_{mit} baixa mitjana**

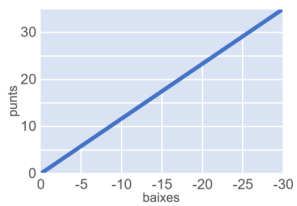
Puntuacions

P_n puntuació de l'oferta n
 P_{max} puntuació màxima per a l'oferta més econòmica
 P_{mit} puntuació per a l'oferta mitjana

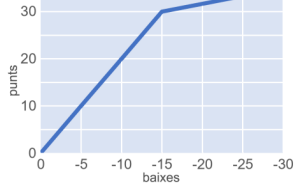
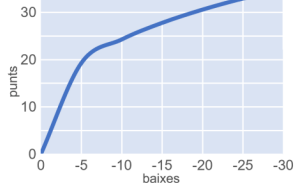
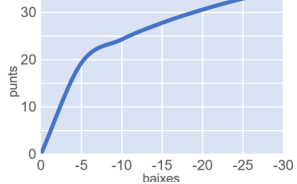
*Baixa: diferència percentual entre l'oferta i el valor de licitació

**Calculada entre les ofertes que han superat els criteris d'anormalitat

Fórmules lineals que atorguen 0 punts a la baixa 0

[a1]		A favor: ● 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. En contra: ● Predisposa als licitadors a presentar baixes, per tal d'evitar la puntuació zero.	no recomanada
--------	---	--	---------------

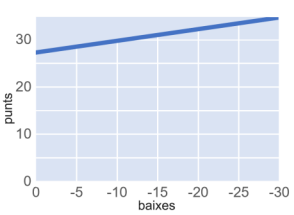
Fórmules no lineals que atorguen 0 punts a la baixa 0

[b1]			
[b2]		A favor: ● Les ofertes més agressives queden menys recompensades. ● Atorga tots els punts reservats a l'oferta econòmica al licitador que ha baixat més. En contra: ● Predisposa als licitadors a presentar baixes, per tal d'evitar la puntuació zero.	no recomanada
[b3]			

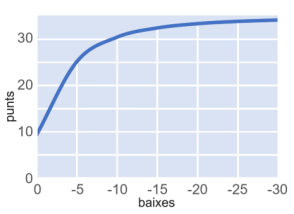
continua →

Fórmules d'avaluació de l'oferta econòmica (continuació)

Fórmules lineals que atorguen n punts a la baixa 0

[c1]	 El gràfic mostra un eix vertical etiquetat 'punts' amb valors 0, 10, 20, 30 i un eix horitzontal etiquetat 'baixes' amb valors 0, -5, -10, -15, -20, -25, -30. Una línia recta blava comença a (0, 30) i acaba a (-30, 0).	A favor: • Les ofertes més conservadores reben força punts. • Atorga tots els punts reservats a l'oferta econòmica al licitador que ha baixat més. En contra: • 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]	 El gràfic mostra un eix vertical etiquetat 'punts' amb valors 0, 10, 20, 30 i un eix horitzontal etiquetat 'baixes' amb valors 0, -5, -10, -15, -20, -25, -30. Una corba blava comença a (0, 30) i acaba a (-30, 0), mostrant una concavitat cap a l'origen.	A favor: • Les ofertes més conservadores reben força punts, amb la particularitat que l'òrgan de licitació ho pot modular en la fórmula En contra: • 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 Valoració per separat del manteniment programat i del no programat

Alguns òrgans de contractació distingeixen entre el manteniment que entra dins de la seva programació i les actuacions no programades. Per al primer supòsit, demana als candidats que ofereixin un preu tancat, i per al segon supòsit, demana una rebaixa en els preus unitaris escollits per l'òrgan de contractació i que es faran servir per a calcular els costos dels serveis que es prestaran com a part variable del contracte.

Per tal de mantenir la coherència en casos com aquests en que els candidats acaben presentant dues ofertes, cal clarificar quin mètode es farà servir per avaluar cadascuna d'elles, i la puntuació màxima a atorgar-les:



Exemple ▷ 13

Valoració segregada de l'oferta per al manteniment programat i per al no programat

		Puntuació	Fórmula de puntuació
Manteniment programat	Es demana als licitadors un preu tancat que funcionarà com una "tarifa plana" (1) a executar i facturar anualment.	20	[b2]
Manteniment no programat	L'òrgan de contractació compta amb un banc de preus d'acord amb el qual es facturarà tot el manteniment no programat (2) L'oferta de cada candidat consisteix en un compromís de baixa respecte als preus del banc.	10	[b2]

Notes:

- (1) En aquest exemple, tot i que la puntuació s'atorga en funció del gran total ofert, es demana desglossar l'import destinat a: recursos humans (nombre d'hores i import per a 4 categories), transport, materials, informàtica i subcontractes. En el Plec no queda massa explícit l'ús que es farà d'aquest escandall, però pot funcionar com un control de coherència per a evitar, per exemple, que els preus de la mà d'obra no estiguin per sota dels de conveni.
- (2) El banc de preus ha de ser accessible als licitadors, de manera que o bé s'ha d'afegir a la documentació de l'anunci de la licitació o bé ha de ser un banc de preus consultable online. En aquest darrer supòsit, ha de quedar explícita la versió que es considera de referència.

CONSORCI D'EDUCACIÓ DE BARCELONA Plec de clàusules administratives particulars del contracte del servei de manteniment integral d'instal·lacions i elements constructius dels centres educatius del Consorci, agost de 2018

2.1.2 Ofertes presumptament anormals

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



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



Normativa

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 d'edificis 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 ▷ 14****Exclusions i baixes anormals**

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

Nombre d'ofertes rebudes	Exclusions
>1	La més baixa i més alta si hi ha un diferencial > 5% respecte de l'oferta immediatament consecutiva.
>10	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)

INSTITUT MUNICIPAL DE L'HABITATGE I REHABILITACIÓ DE BARCELONA
Plec de clàusules administratives particulars per a la licitació del contracte dels serveis de manteniment dels elements constructius i instal·lacions dels edificis i habitatges adscrits a l'IMHAB (zona 7), desembre 2018

**Recomanació ▷ 15****Criteris genèrics d'exclusió****Exclusions**

L'exemple pot crear conflicte en el cas que es rebin 2 ofertes amb una distància superior al 5%. Es resoluria aixecant el rang d'aplicació d'aquesta exclusió a un nombre d'ofertes entre 3 i 10.

Baixes anormals

Es recomana aplicar els llindars de l'exemple.

CCF / ITeC

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:

**Normativa**

Cuando la mesa de contratación, o en su defecto el órgano de contratación hubiere identificado una o varias ofertas incursas en presunción de anormalidad, 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 anormalidad 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

En les licitacions per l'execució de treballs per als quals s'ha redactat un pressupost, la discussió sobre la idoneïtat de l'oferta s'ha de conduir cap a la desviació respecte el pressupost en qüestió. Aquí tenim un exemple en el qual als licitadors que ultrapassaren el llindar d'alerta preestablert (20%) se'ls demana que justifiquin documentalment que poden operar amb els costos que han inclòs a la seva proposta:

**Exemple ▷ 16****Justificació de baixes anormals**

Les empreses que presentin ofertes hauran de justificar les seves baixes, quan aquestes siguin superiors al 20% i hauran de fer-lo utilitzant les partides que s'adjunten a l'annex I del present plec de condicions, incloses als quadres de preus que integren el present contracte (...).

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 de 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 dels tècnics que analitzin les ofertes) de la disminució del preu segons la baixa oferta suposarà la desestimació de l'oferta i es puntuarà amb 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 (conveni, preus oficials...). En el cas de materials i maquinària, la justificació de la rebaixa de preu haurà de venir documentada amb certificats amb compromís del subministrador i degudament signats.

El preu a justificar serà amb tots els percentatges inclosos (Despeses Generals, Benefici Industrial i Percentatge de 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.

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



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							
El pressupost s'ha redactat sobre la base de: • 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 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. Ha de garantir que els licitadors tenen accés al pressupost amb tots els seus nivells de detall: • incorporant-lo com a annex • proporcionant enllaços per accedir telemàticament	Pot recórrer: • 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	<table border="1"> <tr> <td>Seguretat i Salut</td><td>Despeses Generals</td><td>Benefici Industrial</td></tr> <tr> <td>0 pp</td><td>7 pp</td><td>3 pp</td></tr> </table>	Seguretat i Salut	Despeses Generals	Benefici Industrial	0 pp	7 pp	3 pp
Seguretat i Salut	Despeses Generals	Benefici Industrial					
0 pp	7 pp	3 pp					
Terminis							
<table border="1"> <tr> <td>Termini per a que els licitadors en situació d'oferta anormal presentin la seva justificació</td><td>5 dies hàbils</td></tr> </table>		Termini per a que els licitadors en situació d'oferta anormal presentin la seva justificació	5 dies hàbils				
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 de la part tècnica, sovint resulta difícil establir criteris objectius, atès que no sempre hi ha una manera única d'abordar l'execució d'un projecte d'edificació, particularment en els casos que tenen més dimensió o complexitat. Per tant, cal recórrer a la valoració qualitativa.

Cal vigilar que el capítol de criteris tècnics no contingui altres criteris que encobertament siguin de naturalesa econòmica (per exemple, l'increment de prestacions per sobre de les definides al Plec) 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. Atès que l'anàlisi es farà sobre les memòries rebudes, cal recordar la conveniència de homogeneïtzar la seva extensió (vegeu punt 5 sobre formats de les ofertes)

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 fos el cas) 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 d'edificis. 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: - 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	

continua →

Qualitat tècnica de la proposta (continuació)

Funcionament del servei	Puntuació màxima
Descripció de les activitats que desenvoluparan d'acord amb els objectius: • perfils dels professionals que intervenen i encaix amb el PPT • cadena de responsabilitats • cronograma d'activitats • horaris, calendaris	
Recursos materials: • adequació a fi de la prestació • material i equipament aportat per a l'execució del servei, descripció i destinació	
Formació del personal: • 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	

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 tècnics, en la línia de l'anterior, aquesta ja adaptada a un servei de manteniment d'edificis, i amb una ponderació per a repartir 35 punts. Apareixen dues particularitats freqüents en aquest context: el requisit de gestió del servei mitjançant un GMAO (Gestor de Manteniment Assistit per Ordinador) i la participació de tècnics especialitzats en diferents disciplines relacionades amb les instal·lacions dels edificis que no acostumen a formar part del staff de les empreses licitadores, però que cal preveure subcontractar:



Exemple ▷ 19

Qualitat tècnica de la proposta

Matèries a avaluar i pautes:

Implantació del servei	Puntuació màxima
- Planificació de la transició del servei - Calendari de posada en marxa del servei	3

Implantació del Gestor de Manteniment Assistit per Ordinador (GMAO)	Puntuació màxima
- Planificació per a l'elaboració de l'inventari de les instal·lacions i sistemes - Definició del procediment establert per a la implantació del GMAO	5

Pla de manteniment	Puntuació màxima
- Plans de manteniment - Descripció del procediment del servei - Recursos humans associats al contracte - Pla de devolució del servei	22

Equip de manteniment especialitzat	Puntuació màxima
RRHH especialitzats en disciplines específiques (calefacció, refrigeració, instal·lacions elèctriques...) que el licitador posa a disposició al marge dels operaris dedicats al manteniment ordinari	5

PARC TECNOCAMPUS MATARÓ Plec de clàusules administratives particulars per a la contractació del servei de manteniment preventiu, conductiu, normatiu i correctiu de les instal·lacions de Parc Tecnocampus, maig 2019

En aquest cas, les novetats (i l'èmfasi en la puntuació potencial) són el Pla de Seguretat i l'apartat de Reporting (on torna a aparèixer el GMAO, en un estadi més madur que en l'exemple anterior).



Exemple ▷ 20

Qualitat tècnica de la proposta

Matèries a avaluar i pautes:

Pla d'organització detallat dels treballs a realitzar	Puntuació màxima
• Descripció del servei	1,5
• Descripció dels treballs	4
• Proposta de fitxes de manteniment preventiu	1,5
• Descripció de la gestió de residus	1

Gestió del servei	Puntuació màxima
• RRHH que s'adscriurà a la realització dels treballs • Organigrama funcional • Horaris	4
• Organització i funcionament del personal adscrit al servei	3

"Reporting"	Puntuació màxima
Els licitadors han de lliurar uns fulls resum de treballs realitzats per a que l'òrgan de contractació estigui informat de quina mena de manteniment s'està fent (preventiu, normatiu, correctiu...), sobre quins actius s'està fent (edificis, urbanització) i a quines especialitats involucra (paletes, pintura, fusteria...). Han de quedar integrats al GMAO	Full resum mensual 6
	Full resum trimestral 6

Pla de Seguretat	Puntuació màxima
• Organització del sistema preventiu proposat • Avaluació de riscos • Adequació a les situacions d'emergència que es puguin donar als actius objecte del contracte • Coordinació amb altres empreses que presten serveis als mateixos edificis	13

Altres	Puntuació màxima
• Servei d'urgències 24h	1
• Documentació tècnica	1
• Coordinació de l'execució del servei a nivell de riscos laborals i de pla d'autoprotecció amb la propietat i les altres empreses mantenidores	3

UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA Plec de clàusules administratives particulars, Serveis de manteniment d'obra civil dels edificis i de la urbanització del campus, novembre 2019

Finalment, aquest enfoc incorpora dos punts diferencials respecte als anteriors: un pla de control de qualitat i una anàlisi de riscos amb possibles mesures per donar-los resposta. Aquest últim pot ser una estratègia útil per a fomentar que els candidats facin un reconeixement previ dels actius objecte del contracte amb un cert detall, prou com per a detectar punts potencialment conflictius i fer propostes com a part de l'oferta.



Exemple ▷ 21

Qualitat tècnica de la proposta

Matèries a avaluar i pautes:

Metodologia de treball	Puntuació màxima
- Nivell de detall - Personalització als actius objecte del contracte - Encaix amb les necessitats de l'òrgan de contractació i els requeriments del Plec	10

Mitjans oferts per a prestar el servei	Puntuació màxima
- Mitjans humans disponibles i assignats al contracte - Organització i organigrama funcional del servei	10
Mitjans tècnics i materials representatius a incorporar al servei que puguin ser innovadors o diferenciadors	5

Pla de control de qualitat tècnica en l'execució del servei	Puntuació màxima
- Nivell de detall - Personalització als actius objecte del contracte - Encaix amb les necessitats de l'òrgan de contractació i els requeriments del Plec	7

Identificació dels riscos del servei i resposta	Puntuació màxima
No s'identifiquen riscos	0
S'identifiquen 1 o 2 riscos i les seves corresponents respostes	4
S'identifiquen 3 o 4 riscos i les seves corresponents respostes	6
S'identifiquen més de 4 riscos i les seves corresponents respostes	8

BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS SA Plec de Clàusules Particulars per a la contractació del servei de manteniment integral de 3 dependències gestionades pels serveis tècnics de BSM, novembre de 2019



Recomanació ▷ 22

Qualitat tècnica de la proposta

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

Tema		Exemple	Recomanació
Contextualització del projecte			Recomanat
Implantació / devolució del servei			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 traspassos 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 (i recursos assignats)	Servei ordinari	18, 19 20, 21	Imprescindible
	Servei urgent	20	Si aplica
Pla de Treball		18, 19 20	Imprescindible
GMAO		20	Cal modular el seu tractament, depenent si l'òrgan de contractació disposa o no d'un GMAO operatiu: - En cas negatiu, es tracta com a "implantació" i pot prendre un cert pes específic en la proposta. - En cas positiu, es tracta de garantir la seva continuïtat i que quedi integrat en els mètodes de treball de l'adjudicatari.
"Reporting"		20	Podria ser una derivada natural del propi ús d'un GMAO
Manteniment especialitzat		19	Dependrà de la quantitat d'actius que requereixin especialistes per al seu manteniment. Dependrà també de l'experiència amb adjudicataris anteriors i si han recorregut amb freqüència a la subcontractació en aquestes situacions. Altres Plecs ho converteixen en un ítem específic i el tracten per separat.
Seguretat i Salut en el treball		20	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.
Control de qualitat del servei		21	Recomanat
Identificació de riscos		21	Recomanat per a forçar als candidats a fer una 'due diligence' dels actius a mantenir.

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 prou explícita sobre com aquests requisits es converteixen en obligacions contractuals per a l'adjudicatari:



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 qualitat tècnica, a l'hora de valorar els plans de treball i les estratègies d'explotació que presenten les empreses candidates, ja s'ha hagut de fer un balanç sobre els recursos humans que proposa cadascuna. 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 això, 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 ▷ 23

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 qualitatius. La següent parella de Plecs ho aborda 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. El primer plec mesura la ràtio de contractes indefinits en l'equip de treballadors proposat, mentre que el segon opta per la ràtio de treballadors sense contracte i que presten el seu servei com a autònoms o subcontractes.



Exemple ▷ 24

Proporció de l'equip de treball amb contracte indefinit

Reparteix 12 punts conforme creix el percentatge de persones amb contractes indefinits que estiguin en l'equip proposat per prestar el servei:

PI = percentatge de personal amb contracte indefinit	Puntuació
PI = 0%	0
0% < PI ≤ 25%	4
25% < PI ≤ 50%	6
50% < PI ≤ 75%	9
75% < PI	12

A més, es prenen precaucions per a que la composició de l'equip es mantingui tal com apareix a la proposta durant la duració del contracte. El Plec especifica que la justificació d'aquest apartat s'aportarà abans de la finalització del servei i, en cas que no es compleixi amb el què s'ha estipulat en l'oferta presentada, preveu penalitzacions.

BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS SA Plec de Clàusules Particulars per a la contractació del servei de manteniment integral de 3 dependències gestionades pels serveis tècnics de BSM, novembre de 2019



Exemple ▷ 25

Proporció de l'equip de treball en règim d'autònom i subcontractat

Reparteix 1,5 punts conforme baixa el percentatge de persones subcontractades i autònoms que estiguin en l'equip proposat per a la prestació del servei:

PA+S = percentatge de personal subcontractat o autònom	Puntuació
PA+S ≥ 50%	0
50% > PA+S ≥ 20%	0,5
20% > PA+S	1,5

CONSORCI D'EDUCACIÓ DE BARCELONA Plec de clàusules administratives particulars del contracte del servei de manteniment integral d'instal·lacions i elements constructius dels centres educatius del Consorci, agost de 2018

Seguint en la línia de centrar-se en la qualitat de l'equip humà per sobre de la simple quantitat, aquest Plec incentiva a les propostes que es comprometin a prestar el servei amb el mateix personal que ha estat treballant fins que el servei s'ha tornat a licitar. La idea és no desaprofitar el "know-how" de l'equip del contracte vell, que ja està familiaritzat amb els actius objecte del contracte.



Exemple ▷ 26

Subrogació de treballadors

El compliment d'aquesta clàusula atorga automàticament la puntuació, sense requerir avaluació subjectiva:

	Puntuació
Compromís de l'empresa licitadora de mantenir en l'execució del contracte la plantilla que actualment presta el servei, mantenint les mateixes condicions laborals	7

UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA Plec de clàusules administratives particulars, Serveis de manteniment d'obra civil dels edificis i de la urbanització del campus, novembre 2019

El següent Plec puntua, per una banda, perfil professional i experiència, i per una altra, l'especialització en instal·lacions de control.



Exemple ▷ 27

Idoneïtat de la proposta d'equip de treball

L'òrgan de contractació les puntua d'acord amb el següent esquema, que atorga com a màxim 18 punts:

	Molt deficient	Deficient	Acceptable	Satisfactori	Molt satisfactori
Perfil i qualificació dels professionals de treball de camp, especificant els anys d'experiència de cada persona segons tres grups: menys de 5 anys, entre 5 i 10, més de 10 anys	0	2,25	4,5	6,75	9
Presència en el personal proposat d'operaris coneixedors dels sistemes de control als edificis més complexes o automatitzats	0	2,25	4,5	6,75	9

L'adjudicatari haurà de mantenir al llarg del contracte la qualificació i perfil professional del personal de treball de camp que desenvolupi aquestes tasques d'acord amb la seva oferta. També haurà de mantenir l'estabilitat de les persones assignades sense gaires modificacions. En cas de que produeixi alguna circumstància que impliqui una modificació del personal, prèviament haurà de ser notificada als responsables del Consorci per la seva aprovació.

CONSORCI D'EDUCACIÓ DE BARCELONA Plec de clàusules administratives particulars del contracte del servei de manteniment integral d'instal·lacions i elements constructius dels centres educatius del Consorci, agost de 2018

Per últim, aquesta licitació parteix de la premissa que al llarg de la prestació del servei es requerirà la participació puntual d'algun perfil professional especialista que no acostuma a formar part de la plantilla de les empreses candidates o, cas de que sí que estigui en plantilla, la seva dedicació es reparteix entre diferents contractes. L'òrgan de contractació vol assegurar-se que, en cas de necessitat, l'adjudicatari pugui garantir que podrà posar a la seva disposició aquests especialistes. Per això, demana que li sigui proposada una bossa d'hores de quatre perfils d'especialistes, i puntuarà als candidats en funció de la quantitat de temps compromesa:



Exemple ▷ 28

Disponibilitat d'experts especialistes

L'òrgan de contractació les puntuarà d'acord amb el següent esquema, que atorga com a màxim 10 punts: la millor oferta s'atorgarà un màxim de 2,5 punts

	Hores ofertes / punts		
	0 hores	Casos intermedis	Màxim hores
Assistència tècnica d'especialista en estructures	0	←proporcionalment→	2,5
Assistència tècnica d'especialista en climatització	0	←proporcionalment→	2,5
Assistència tècnica d'especialista en alarmes (enginyer informàtic)	0	←proporcionalment→	2,5
Vigilant de seguretat	0	←proporcionalment→	2,5

En el transcurs de la vigència del contracte podria donar-se el cas que el número d'hores proposades no s'esgotés.

AJUNTAMENT DE L'HOSPITALET Plec de clàusules administratives particulars per a l'adjudicació del contracte dels treballs de conservació i manteniment (correctiu i normatiu) dels edificis municipals en propietat o explotació per l'Ajuntament en les branques d'obra, instal·lacions i intervencions subsidiàries, març 2019



Recomanació ▷ 29 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 justifiqués es podria tractar com a “millora” l'aportació d'algun recurs amb funcions molt clares i acotades, per exemple: coordinador ambiental, BIM manager o facilitador Lean.
- **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.
- **Especialització dels RRHH**: depèn de la complexitat tècnica dels actius. En els casos més senzills, no caldria convertir-los en un ítem puntuable. En casos de complexitat mitjana, la fórmula de l'assistència puntual per hores podria resultar suficient, definint un límit de sacietat. Només en casos d'alta complexitat es pot recórrer a demanar un staff amb experts residents, tot i que seria convenient especificar en quines disciplines

CCF / ITeC

2.2.3 Recursos materials

En el context del manteniment d'edificis, el capítol dels recursos humans acostuma a ser més crític que el dels recursos materials, i els Plecs examinats no li dediquen massa detall. El plantejament més comú és que els requisits que afecten als materials quedin ja prou coberts en la fase de valoració de la qualitat tècnica de la proposta.

En la mostra de Plecs analitzats, les exigències sobre el parc de màquines o vehicles a exigir als candidats són molt escasses. En l'exemple següent s'observa un grau de concreció força exhaustiu, atès que l'òrgan de contractació ha inclòs dos llistes de recursos materials: una primera llista de recursos materials imprescindibles per a optar al contracte, i una segona llista de recursos opcionals amb els quals obtenir puntuació.



Exemple ▷ 30

Recursos materials addicionals

El PPT d'aquesta licitació enumera una sèrie de recursos materials que anomena "bàsics" i que els candidats s'han de comprometre a garantir. Si, a més a més dels recursos bàsics els candidats ofereixen algun dels 6 recursos addicionals de la taula següent, se'ls hi atorga una puntuació extra:

		Puntuació
Instrumental de diagnosi	1. Càmera endoscòpica abast ≥ 15 m	1
	2. Analitzador per a prova d'interruptors	
	3. Equip de verificació i certificació de xarxes de dades	1
	4. Equip de localització de línies i instal·lacions soterrades	
Mitjans per a treball en alçada	5. Camió-cistella abast ≤ 12 m	3
	6. Bastides aptes per a alçades ≤ 10 m	1

MINISTERIO DE FOMENTO Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares
Contratación del servicio de mantenimiento integral de varios edificios del Ministerio en Madrid, juliol de 2019

Aquí es sol·licita dels licitadors la prestació d'un servei continu de recepció d'incidències:



Exemple ▷ 31

Centre de recepció d'incidències i d'atenció al client

Oferir el servei atorga automàticament la puntuació, sense requerir avaluació subjectiva:

		Puntuació
S'ofereix durant l'execució del contracte un centre de recepció d'incidències i d'atenció al client 24/365	sí	10
	no	0

BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS SA Plec de Clàusules Particulars per a la contractació del servei de manteniment integral de 3 dependències gestionades pels serveis tècnics de BSM, novembre de 2019



Recomanació ▷ 32

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.

La demanda d'un "call center" per a rebre incidències pot justificar-se en contractes on la cartera d'edificis a mantenir sigui molt extensa o s'estigui prestant en ells uns serveis molt crítics. En casos de menor entitat, la gestió d'un canal d'incidències pot quedar també inclosa en els plans de treball i els plans d'explotació.

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:

n 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 de manteniment d'edificis.

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 proposa cada candidat. 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 concretar-se 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 4 sobre formats de les ofertes)

r

Recomanació ▷ 33

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 edificis.

CCF / ITeC

Comissió Construïm el Futur

Aportem aquí un exemple que es podria fer servir com a primer pas per a introduir exigències ambientals, per la qual cosa pren sentit demanar auditories per a recopilar informació sobre les prestacions dels actius objecte del contracte. Aquest pas ja no seria necessari en la propera licitació, de manera que el següent contracte ja podria apuntar a objectius ambientals més ambiciosos.



Exemple ▷ 34

Estratègia ambiental

Auditoria energètica	Puntuació màxima
Definició de les auditories que es proposa fer i amb quina metodologia	2

Política de residus	Puntuació màxima
- Planificació del compliment de les obligacions sobre gestió de residus - Establiment d'objectius anuals en matèria de reducció, re-utilització i reciclatge de residus - Accions concretes a emprendre per a assolir els objectius	3

PARC TECNOCAMPUS MATARÓ Plec de clàusules administratives particulars per a la contractació del servei de manteniment preventiu, conductiu, normatiu i correctiu de les instal·lacions de Parc Tecnocampus, maig 2019

En el següent estadi de més maduresa es podrien utilitzar criteris com els següents:



Exemple ▷ 35

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.

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

Establiment d'objectius mesurables	Puntuació màxima
Implementació de mesures ambientals de reducció de: - el consum d'energia i aigua generat per la prestació del servei - els residus generats per la prestació del servei ...definint objectius quantificables, expressats en % sobre els indicadors previs a 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

La següent matriu de criteris ambientals seria una síntesi de les anteriors, amb algunes ampliacions per la banda de la disseminació dels resultats:



Recomanació ▷ 36

Pla de Qualitat Ambiental: matèries a avaluar i pautes

	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:



Recomanació ▷ 37

Responsable ambiental

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

		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 examinats, ha aparegut poc el tema de les emissions de la flota de vehicles amb la que l'adjudicatari prestarà el servei. La seva rellevància varia en funció de com es planteja el servei, per exemple, si hi ha un equip mantenidor permanentment en l'edifici o si s'ha de desplaçar cada vegada que ha d'intervenir. Per altra banda, és un tema fàcil de tractar de forma quantificable i objectiva mitjançant les etiquetes ambientals de cada vehicle. Aquest exemple és dubtós perquè només valora el vehicle més net, ignorant la resta de la flota:



Exemple ▷ 38

Etiqueta ambiental dels vehicles

La puntuació màxima serà de 2 punts. En cas de disposar de diversos vehicles adscrits al contracte amb etiqueta, només es valorarà la que atorgui al licitador la major puntuació.

Etiqueta	0	ECO	C	B
Punts	2	1,5	1	0,5

Qui resulti adjudicatari haurà de facilitar la relació de vehicles adscrits al contracte en la que s'especifiqui l'etiqueta de la que disposen, previ a començar a prestar el servei. El vehicle que disposi de l'etiqueta més favorable s'assignarà al membre de l'equip de treball que hagi de fer més desplaçaments.

AJUNTAMENT DE L'HOSPITALET Plec de clàusules administratives particulars per a l'adjudicació del contracte dels treballs de conservació i manteniment (correctiu i normatiu) dels edificis municipals en propietat o explotació per l'Ajuntament en les branques d'obra, instal·lacions i intervencions subsidiàries, març 2019



Recomanació ▷ 39

Impacte ambiental dels vehicles adscrits al contracte

El parc de vehicles proposat per cada candidat es valorarà d'acord a:

Etiqueta	0	ECO	C	B
Punts	2	1,5	1	0,5
vehicle 1				
vehicle 2				
...				
vehicle <i>n</i>				
SUMA	Σ			

La puntuació P de cada oferta serà el resultat de:

$$P = \frac{\Sigma \times P_{max}}{\Sigma_{max}}$$

on: P_{max} puntuació màxima
 Σ suma de punts aconseguits
 Σ_{max} suma de punts aconseguits per candidat millor puntuat

Cal definir quins vehicles seran objecte de puntuació i quins s'exclouen: vehicles de mobilitat personal (VMP), furgonetes, vehicles tot terreny, motocicletes, ciclomotors, bicicletes amb propulsió

Cal comptar amb algun mecanisme d'acreditació de la flota oferta, 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 en el sector construcció. A la pràctica, però, no és gaire freqüent trobar casos reals de plecs que en facin una demanda explícita als candidats. Les raons són diverses. Per una banda, no es pot donar per suposat que hi haurà disponibilitat de productes alternatius als convencionals. I per una altra, està força estesa la sensació de que el manteniment és una activitat que bascula cap a la mà d'obra, amb el consum de materials ocupant un segon pla. Seguint aquest raonament, si l'oferta de materials amb un extra de sostenibilitat no està assegurada, i la demanda és en realitat poc rellevant en el context d'un contracte de manteniment, s'explica l'escassetat d'exemples.

S'ha trobat un cas on s'adopta una mena d'estratègia de compromís. L'òrgan de contractació invitar als candidats a que ofereixin materials amb etiqueta ecològica, atorgant una puntuació automàtica de la següent manera:



Exemple ▷ 40

Ús de materials reciclats o sostenibles

Les famílies de productes vàlides a efectes d'aquesta puntuació són les que es fan servir en les obres com les de l'objecte del contracte i que disposin de:

- una etiqueta ecològica comunitària, o
- una etiqueta regional o nacional tipus I o tipus III, d'acord amb les normes ISO 14024 i ISO 14025 respectivament.

Caldrà especificar en l'oferta quins són els materials reciclats o ambientalment sostenibles que es faran servir, i aportar les fitxes tècniques on hi figurin les dades de l'etiqueta concedida.

	Puntuació
Presentació d'etiquetes de 1 família de productes	1
Presentació d'etiquetes de 2 famílies de productes	2
Presentació d'etiquetes de 3 famílies de productes	3

AJUNTAMENT DE L'HOSPITALET Plec de clàusules administratives particulars per a l'adjudicació del contracte dels treballs de conservació i manteniment (correctiu i normatiu) dels edificis municipals en propietat o explotació per l'Ajuntament en les branques d'obra, instal·lacions i intervencions subsidiàries, març 2019

Aquest apropament té un punt fort i un punt feble. Sembla encertat que el redactat convidi als candidats a cercar productes sostenibles en famílies diferents, i així evitar ofertes centrades només en productes on resulta "fàcil" trobar ecoetiquetes (p.ex.- que es presentin 3 pintures sense compostos orgànics volàtils). Per altra banda, el redactat deixa la porta oberta a que es presentin propostes de productes sostenibles de famílies que no siguin prou representatives del consum de materials que es produirà en el contracte en qüestió (p.ex.- que es presenti un aïllant tèrmic amb ecoetiqueta en un contracte en el que és improbable que calgui fer substitucions de façanes o cobertes)

Per tal d'evitar situacions com aquestes, es tractaria de que l'òrgan de contractació concretés quin són els tipus de productes amb autèntica incidència en el contracte que es licita, preferiblement basant-se en l'experiència en contractes anteriors dels mateixos actius, o en contractes d'actius semblants.

Una manera simplificada d'abordar aquesta selecció de materials clau per al contracte seria que l'òrgan de contractació escollís un grup tancat de productes, i que demanés explícitament als candidats que busquin ofertes concretes de mercat.



Recomanació ▷ 41

Ús de materials de baix impacte ambiental

Es valoraran les ofertes on els candidats hagin identificat productes amb ecoetiqueta (de la UE, nacional o regional tipus I o III, segons ISO 14024 i ISO 14025 respectivament) que pertanyin a les categories seleccionades per l'òrgan de contractació, per exemple:

Productes amb ecoetiqueta	Puntuació
Mortor de reparació de paviments	1
Pintura en esmalt per a superfícies metàl·liques	1
Mecanisme de descàrrega per a inodors	1
etc	

La identificació es farà amb les fitxes tècniques on hi figurin les dades de l'etiqueta, les quals es faran servir per a posteriors comprovacions de que l'adjudicatari està utilitzant els productes que s'ha compromès a fer servir. Caldrà justificar qualsevol desviació respecte a aquest compromís.

CCF / ITeC

Un altre enfoc seria admetre ecoetiquetes de qualsevol família de productes, però repartint la puntuació segons el pes específic de cada família en el contracte en qüestió.



Recomanació ▷ 42

Ús de materials de baix impacte ambiental

L'òrgan de contractació valorarà la selecció de materials amb ecoetiqueta que li presentin els licitadors d'acord amb una matriu semblant a la de l'exemple a continuació:

Exemple de puntuació per als productes amb ecoetiqueta segons el grup a qual pertanyen										
Obra grossa	Ram de paleta	Pintura	Fusteria	Manyeria	Fontaneria	Electricitat Enllumenat	Climatització	Domòtica	Jardineria	SUMA
0	3	3	1	1	3	2	2	0	0	15

El criteri per a establir la puntuació de cada grup està relacionat amb les quantitats consumides:

Incidència del grup de productes en el contracte	Puntuació
Sense incidència o fora de l'objecte del contracte	0
Incidència baixa, necessitat esporàdica	1
Incidència mitja	2
Incidència alta, necessitat freqüent	3

Aplicarien també les clàusules anteriors sobre documentació i compromís d'ús.

CCF / ITeC

2.4 Avaluació de les ofertes socials

La Llei de Contractes enumera una llista prou abundant de criteris socials per a incorporar als Plecs:



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

De vegades aquests indicadors també es fan servir com a criteri de desempat quan diferents licitadors aconseguixen la mateixa puntuació. Però a la pràctica això significa que poques vegades acaben funcionant com a factors de decisió, atès que només es recorre a ells en el cas, relativament infreqüent, d'empat de puntuacions entre candidats. Una forma d'implicar més aquests criteris socials és incorporar-los com un criteri més que atorga puntuació a cada oferta. El primer exemple es centra sobre els compromisos de formació complementària de la plantilla.



Exemple ▷ 43

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

En aquest altre cas es fa servir un procediment de càlcul objectiu per puntuar les qüestions de conciliació a la plantilla. Com a bona pràctica, hi ha un límit superior que varia en funció de la mesura que es tracti:



Exemple ▷ 44

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 cicle 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 que 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 que aquests realitzin 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 de el 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 ofertes.
- 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

Continuant amb el mateix òrgan de contractació, ha estès el mateix plantejament cap a les millores en matèria de seguretat i salut:



Exemple ▷ 45

Milllores en matèria de seguretat i salut

Les empreses licitadores podran oferir mesures concretes per a superin els estàndards mínims legals en matèria de seguretat i salut, a escollir entre les que es relacionen. 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 màxima segons assignació (% del pressupost base)			
	0,1%	0,2%	0,3%	0,4%
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 caràcter bàsic 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

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

**Exemple ▷ 46****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 íntegres 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, EPIS, suport tècnic, estructura, despeses, beneficis etc. de l'empresa d'inserció i/o centre especial). 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 conservació, manteniment i reparació dels edificis adscrits
als Districtes i Gerències de l'Ajuntament de Barcelona pels anys 2019-21, novembre de 2018

Una variant de l'anterior, amb la qual no resulta imprescindible la figura del centre especial de treball o empresa d'inserció:

**Exemple ▷ 47****Contractació inclusiva**

L'òrgan de contractació puntua les ofertes que afavoreixen la contractació de persones de grups socials sensibles, d'acord amb el següent esquema que atorga com a màxim 5 punts:

	Número de persones / punts		
	0 persones	Casos intermedis	Màxim persones
Persones amb discapacitat que s'adscriuran al contracte: • que ja formin part de la plantilla de l'adjudicatari • que l'adjudicatari es compromet a contractar	0	←proporcionament→	2,5
Noves contractacions que s'adscriuran al contracte, amb experiència en qualsevol de les branques d'actuació, provinents d'algun d'aquests col·lectius: • persones aturades de llarga durada • majors de 45 anys • persones en risc d'exclusió social	0	←proporcionament→	2,5

continua →

Contractació inclusiva (continuació)

L'adjudicatari restarà obligat a fer la contractació i/o adscriure a les persones segons els perfils oferts amb la vigència proposada en el contracte.

Amb 15 dies d'antelació a l'inici del contracte, s'haurà de presentar la relació de les persones contractades i/o adscrites, d'acord amb l'oferta presentada per l'adjudicatari.

Qualsevol variació del personal ofert es podrà fer de manera justificada i amb el vist i plau de la DF respectant el número de persones ofertes. La justificació dels canvis hauran de ser motivades i acceptades de manera expressa per l'Ajuntament i formarà part de l'expedient.

AJUNTAMENT DE L'HOSPITALET Plec de clàusules administratives particulars per a l'adjudicació del contracte dels treballs de conservació i manteniment (correctiu i normatiu) dels edificis municipals en propietat o explotació per l'Ajuntament en les branques d'obra, instal·lacions i intervencions subsidiàries, març 2019

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



Exemple ▷ 48

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 ▷ 49

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 i contractació inclusiva.** Cal insistir en que una hipotètica monitorització d'aquests temes 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 reproduceix la llista de regles que hauran de complir les empreses que optin al contracte i, evidentment, les que rebin l'adjudicació:



Exemple ▷ 50

Criteris d'actuació i codi de comportament pels contractistes

S'estableixen els següents criteris d'actuació i codi de comportament per a les empreses licitadores i contractistes:

1. Adoptar una conducta èticament exemplar, abstenir-se de fomentar, proposar, promoure o dur a terme qualsevol mena de pràctica corrupta, tant en relació al què el Codi Penal refereix com a corrupció com també en relació a actuacions èticament reprovables, posar en coneixement dels òrgans competents qualsevol manifestació d'aquestes pràctiques que, al seu parer, sigui present o pugui afectar el procediment o la relació contractual i no realitzar qualsevol altra acció que pugui vulnerar els principis d'igualtat d'oportunitats i de lliure concurrència.
2. Observar els principis, les normes i els cànons ètics propis de les activitats, els oficis i/o les professions corresponents a les prestacions objecte del contracte.
3. No realitzar accions que posin en risc l'interès públic en relació a l'àmbit del contracte o de les prestacions contractades.
4. Denunciar, durant l'execució del contracte, les situacions irregulars que es puguin presentar en el procés de contractació.
5. Comunicar immediatament a l'Òrgan de Contractació les possibles situacions de conflicte d'interessos, entès com qualsevol situació en la qual els membres del personal de l'Òrgan de Contractació participin en el desenvolupament del procediment de contractació o puguin influir en el resultat d'aquest procediment i tinguin, directament o indirecta, un interès financer, econòmic o personal que pogués semblar que compromet la seva imparcialitat i independència en el context del procediment de contractació. Es tindran en compte les previsions contingudes respecte del conflicte d'interessos en la Directiva 2014/24/UE.
6. No oferir ni facilitar a càrrecs o empleats de l'Òrgan de Contractació avantatges personals o materials, ni per a ells mateixos ni per a terceres persones, amb independència del vincle personal o professional que puguin o no tenir, i a persones que participin o que puguin influir en els procediments de contractació.
7. Respectar els principis de lliure mercat i de concurrència competitiva i abstenir-se de realitzar conductes que tinguin per objecte o puguin produir l'efecte d'impedir, restringir o falsejar la competència, com per exemple els comportaments col·lusoris o de competència fraudulenta (ofertes de resguard, eliminació d'ofertes, assignació de mercats, rotació d'ofertes, etc.). Així mateix, denunciar qualsevol acte o conducta dirigits a aquelles finalitats i relacionats amb la licitació o el contracte dels quals tingués coneixement.
8. No utilitzar informació confidencial, coneguda mitjançant la licitació o l'execució del contracte, per obtenir, directament o indirecta, un avantatge o benefici de qualsevol tipus en interès propi.
9. No intentar influir indegudament en el procés de presa de decisions de l'Òrgan de Contractació, obtenir informació confidencial que pugui conferir-li avantatges indeguts en el procediment de contractació o proporcionar negligentment informació enganyosa que pugui tenir una influència important en les decisions relatives a l'exclusió, selecció o adjudicació.

continua →

Compliment de principis ètics i regles de conducta (continuació)

10. Col·laborar amb l'Òrgan de Contractació en les actuacions que aquest realitzi per al seguiment i/o l'avaluació del compliment del contracte, particularment facilitant la informació que li sigui sol·licitada per a aquestes finalitats.
11. Denunciar els actes dels quals tingui coneixement i que puguin comportar una infracció de les obligacions anteriors.

L'incompliment per les empreses licitadores de les regles de conducta definides en aquesta clàusula pot derivar en causa de prohibició de contractar. Les regles de conducta definides en aquesta clàusula es consideren obligacions contractuals essencials i la seva infracció es qualifica com a falta molt greu si concorre dol, culpa o negligència de l'empresa, amb imposició de penalitats o la resolució del contracte.

FUNDACIÓ ORFEÓ CATALÀ-PALAU DE LA MÚSICA CATALANA Plec de clàusules administratives particulars del servei integral de manteniment de les instal·lacions i obra civil del Palau de la Música Catalana, febrer de 2022

Comissió Construïm el Futur

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 ▷ 51

Maduresa del sistema de 'compliance'

Aquesta matriu reparteix un màxim de 14 punts:

	És operatiu?			S'informa de la seva operació? ('reporting')		
	No	En part	Sí	No	En part	Sí
	Puntuació → 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 ▷ 52

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 ▷ 53

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
50	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
51	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
52	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 d'edificis, 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'identica 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 escletxes 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.



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:



Exemple ▷ 54

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 ▷ 55

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 en aquest apartat, 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 ▷ 56

Requisits que han de reunir les millores

- Tota millora ha de tenir relació directa amb l'objecte del contracte i s'ha de poder demostrar que està motivada.
- 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, preferiblement en termes de cost (% del pressupost base de licitació).
- L'organisme contractant 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 Milllores proposades pel licitador

Algunes licitacions contemplen que siguin les empreses licitadores les que proposin les milllores a l'òrgan de contractació. 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 milllores que ha proposat, en els termes que les ha proposat.
- Compromet a l'organisme de contractació a acceptar l'execució de la millora o milllores 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)

La manera més oberta de plantejar el tema és la del següent exemple, que recull varies qüestions importants: un sostre al nombre de milllores, un sostre de cost, i combina dos criteris d'avaluació (a i b):



Exemple ▷ 57

Millors 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 10			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, maig 2017

Aquesta estratègia de deixar tota la iniciativa als licitadors comporta diferents riscos. Per una banda, al no acotar la naturalesa de les ofertes, es pot acabar rebent millores poc alineades amb els interessos de l'òrgan de contractació. Per una altra, en el cas de rebre millores massa heterogènies, es pot complicar la feina de la taula de contractació si ha de qualificar, per exemple, millores de seguretat contra millores de temps de resposta contra millores en la freqüència d'inspecció. En situacions com aquestes, prioritzar una o altra millora suposa endinsar-se en un territori massa subjectiu.

Per tal d'evitar els inconvenients de deixar obert el tipus de millora, una possible opció per als casos on l'objecte del contracte sigui un grup d'edificis és que l'òrgan de contractació fixi la naturalesa de la millora i deixi als candidats que proposin en quins edificis on implantar-la. El següent cas n'és un exemple pràctic on l'òrgan de contractació vol anar introduint monitorització de consums en els edificis sota la seva responsabilitat, i demana a les empreses que identifiquin quins d'ells es podrien ser els millors candidats a ser sensoritzats i que presentin propostes concretes:



Exemple ▷ 58

Monitorització d'edificis

L'òrgan de contractació facilita una llista d'edificis dins del contracte que es podrien beneficiar de la monitorització i/o comptatge d'algun dels subministraments elèctrics, d'aigua o de gas. Els candidats han de fer una visita in situ, escollir els casos que creguin més adequats i preparar una proposta per edifici d'un màxim de 5 pàgines, amb un pressupost complet.

L'òrgan de contractació seleccionarà un màxim de 2 per candidat i les puntuarà d'acord amb el següent esquema, que atorga com a màxim 7,5 punts per millora:

	Valoració / punts			
	Insuficient	Suficient	Bé	Excel·lent
Descripció i comprensió de l'estat actual				
La descripció de l'estat actual s'adequa a la realitat existent	0	0,25	0,35	0,50
Les variables escollides són les més adequades a la realitat de l'edifici	0	0,25	0,35	0,50
Proposta tècnica				
Les solucions proposades són tècnicament adequades a les exigències del plec de prescripcions tècniques	0	0,50	0,75	1
La documentació tècnica aportada és detallada i permet la total comprensió de la solució	0	1	1,50	2
Les propostes de materials i funcionament s'adeqüen a la realitat de l'edifici i les instal·lacions	0	0,50	0,75	1
Pressupost				
Les descripcions de les partides són adequades i detallades	0	0,25	0,35	0,50
Els preus proposats s'adeqüen a les bases de preus del contracte, a les de l'ITeC o a la realitat del mercat	0	0,25	0,35	0,50
Les quantitats indicades per a cada partida són adequades a la realitat dels elements objecte de la millora i a la proposta tècnica	0	0,25	0,35	0,50
Les partides són adequades a la proposta tècnica i a la realitat dels elements objecte de la millora	0	0,25	0,35	0,50
Justificació de preus				
Els conceptes del desglossament dels preus són adequats als treballs a realitzar	0	0,15	0,20	0,25
Les quantitats proposades per a cada línia de desglossament són adequades a la partida	0	0,15	0,20	0,25

Les propostes s'han de poder integrar amb la plataforma de monitoratge pròpia de l'òrgan de contractació.

El pressupost ha d'incloure seguretat i salut, amb preus unitaris i compostos (especificant la font) per cada treball d'instal·lació, d'obra i mitjans auxiliars. Cal presentar el Preu d'Execució Material sense cap baixa. Les millores que es proposin s'han de considerar íntegres per ser realitzades per l'adjudicatari al seu càrrec; es realitzaran a partir d'Ordres de Treball de cost.

AJUNTAMENT DE BARCELONA Plec de Clàusules Administratives Particulars,
Contracte mixt de serveis i obres de conservació, manteniment i reparació dels edificis adscrits
als Districtes i Gerències de l'Ajuntament de Barcelona pels anys 2019-21, novembre de 2018



Recomanació ▷ 59

Millores proposades pel licitador

Es desaconsella demanar millores en abstracte. És improcedent aprofitar una licitació per a fer un exercici de “pluja de idees”, perquè pot derivar en un esforç improductiu tant pels licitadors com per a la taula de contractació.

És cert que pot resultar temptador polsar a les empreses a que contribueixin amb el seu “know-how”, però l'òrgan de contractació no hauria de renunciar a acotar i dirigir als candidats cap allà on detecta que hi ha més carències o més potencial de millora.

CCF / ITeC

2.6.2 Millores proposades per l'organisme de contractació

En aquests casos, l'organisme de contractació demana en els Plecs unes prestacions mínimes i a la vegada obre la possibilitat de que els candidats es comprometin a unes prestacions ampliades (augment de servei, reducció de terminis, reducció o supressió de cost) a canvi d'una determinada puntuació.

El primer exemple parteix de la base de que cada cop que es contracta un servei de manteniment, el nou adjudicatari no pot funcionar a règim fins que no acaba l'inventari dels actius que han passat a ser responsabilitat seva. Per tant, puntua la rapidesa amb la que es farà l'inventari-auditoria, però descarta de sortida que es pugui fer en menys de 3 mesos, ni a un cost per sota del 2,2% del l'import total net de licitació del primer any de vigència del contracte.



Exemple ▷ 60

Cost i terminis de l'inventari

El Plec dona un límit de 6 mesos des de la data d'inici del contracte per a completar l'actualització de l'inventari. Es puntua el compromís de l'adjudicatari de realitzar-lo en un termini més curt:

Reducció de termini	1 mes	1 punt
	2 mesos	2,5 punts
	3 mesos	5 punts

El Plec estableix que l'adjudicatari rebrà en concepte d'actualització d'inventari, un 3,0% de l'import net de licitació del primer any de vigència del contracte corresponent a la suma dels conceptes de manteniment preventiu, correctiu i conductiu. Es puntua el compromís de l'adjudicatari de realitzar-lo amb un cost de:

2,60% de l'import net de licitació del manteniment	2,5 punts
2,20% de l'import net de licitació del manteniment	5 punts

AJUNTAMENT DE BARCELONA Plec de Clàusules Administratives Particulars, Contracte mixt de serveis i obres de conservació, manteniment i reparació dels edificis adscrits als Districtes i Gerències de l'Ajuntament de Barcelona pels anys 2019-21, novembre de 2018

En aquest altre Plec es pot observar millor la mena d'inventari que vol aconseguir l'òrgan de contractació. Es tracta de que cada edifici es descompongui en 11 "sistemes", cadascun amb una fitxa descriptiva on s'aixeca acta del seu estat de conservació. Com que complimentar la fitxa requereix la inspecció de cada edifici, l'adjudicatari del contracte de manteniment es troba en una bona posició per fer-ho, per la qual cosa es valorarà a aquelles empreses que s'ofereixin a accelerar l'inventari mentre presten el seu servei.



Exemple ▷ 61

Contribució a l'actualització de l'inventari

L'òrgan de contractació vol tenir una "fitxa" actualitzada de cadascun dels seus actius el més aviat possible a partir de la concessió del contracte. La "fitxa" es un document on es descriuen amb detall (43 pàgines) la mena de solucions constructives que s'han fet servir, i en quin estat es troben, en cadascun dels sistemes constructius de l'edifici:

Sistema	Elements a observar	
Façanes (principal, posterior, laterals)	paraments, buits, cossos sortints, fusteries	
Cobertes	diferents solucions que pugin coexistir, portes accés, baranes, xemeneies, minvell	
Estructura	murs càrrega, pilars, sostres, escales	
Espais interiors	paviments, sostres, revestiment, fusteries, bústies	
Ascensors	present	estat de l'aparell, comprovació que disposa de mantenidor
	no present	possibilitat d'afegir-lo
Instal·lacions aigua	recinte comptadors, bateria, dipòsits, tubs	
Instal·lacions electricitat	caixa general protecció, línia alimentació, recinte comptadors, comptadors, enllumenat zones comunes, enllumenat emergència	
Instal·lacions gas	muntants, recinte comptadors, comptadors, derivacions	
Instal·lacions sanejament	arquetes i xarxa horitzontal, baixants verticals	
Instal·lacions ACS solar	captadors, acumuladors, bombes i vàlvules	
Instal·lacions seguretat	parallamps, equip alarma, extintors, boques, columna seca	

La "fitxa" no té només un propòsit d'inventariat, sinó que també ha de servir per a la detecció de deficiències, per a proposar actuacions per a corregir-les i per a establir prioritats. Ha de ser signada per un arquitecte tècnic / enginyer d'edificació.

Els candidats reben les següents puntuacions si es comprometen a les següents tasques d'actualització de l'inventari en els terminis especificats:

		6 mesos	12 mesos
Edificis plurifamiliars de construcció recent	No existeix fitxa d'edifici, cal redactar-la	5	3
Edificis plurifamiliars de construcció no recent	Sí existeix fitxa d'edifici, cal actualitzar-la	4	2
Edificis unifamiliars	No existeix fitxa, cal redactar una versió simplificada de la fitxa d'edifici	4	2
Habitatges solts en edificis plurifamiliars			

INSTITUT MUNICIPAL DE L'HABITATGE I REHABILITACIÓ DE BARCELONA
Plec de clàusules administratives particulars per a la licitació del contracte dels serveis de manteniment dels elements constructius i instal·lacions dels edificis i habitatges adscrits a l'IMHAB (zona 7), desembre 2018

La freqüència d'inspecció pot ser un altre paràmetre susceptible de ser tractat com a millora. Aquest Plec defineix un número mínim d'inspeccions a l'any per a 5 gammes d'elements a mantenir i puntua a aquells candidats que ofereixen duplicar-les:



Exemple ▷ 62

Millora de la freqüència d'inspecció

Per cada sistema constructiu on es proposi millorar la periodicitat d'inspecció dels elements preventius i normatius, s'atorga una puntuació d'acord amb la taula:

Condicions del Plec		millora	
Gamma de manteniment	freqüència	freqüència	punts
Coberta: • Eliminació de la vegetació a la grava • Neteja de lluernes i claraboies • Neteja de buneres • Neteja de conductes de ventilació • Examen dels junts	anual	semestral	2
Grups de pressió: • Motobombes • Dipòsits • Equipaments	anual	semestral	2
Enllumenat d' emergència	anual	semestral	2
Clavegueram: • Col·lectors • Arquetes • Claveguerons	semestral	trimestral	2
Portes de garatge: • Lubricació • Motor • Mecanismes	semestral	trimestral	2

INSTITUT MUNICIPAL DE L'HABITATGE I REHABILITACIÓ DE BARCELONA
Plec de clàusules administratives particulars per a la licitació del contracte dels serveis de manteniment dels elements constructius i instal·lacions dels edificis i habitatges adscrits a l'IMHAB (zona 7), desembre 2018

En aquest Plec s'aborda el tema de la velocitat de resolució d'incidències. S'han fixat uns estàndards de temps de resolució (diferenciant incidències ordinàries i urgents) a satisfer per tots els candidats i es punten les ofertes que es comprometen a temps menors. És important la qüestió del "llindar de satisfacció", que funciona com a salvaguarda per tal que no arribin ofertes de temps de resolució "zero" o simplement temps de resolució impossibles de complir. També s'ha fet un esforç per tal d'establir definicions que eviten ambigüitats al respecte de què s'entén per temps de reacció, incidència ordinària i incidència urgent.



Exemple ▷ 63

Millora del temps de resolució d'incidències

Temps de resolució es defineix com el temps que transcorre entre que l'empresa adjudicatària rep la notificació de la incidència per part de l'òrgan de contractació i l'averia queda definitivament solucionada (i tancada la OT en el sistema GMAO).

Incidència es defineix com el dany o deteriorament de les condicions de les instal·lacions o elements constructius de l'edifici, per qualsevol causa així com les situacions que requereixen la substitució de materials.

Una incidència és **urgent** quan pot ocasionar una interferència greu o aturada total o parcial en les activitats desenvolupades als edificis 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 de l'edifici i/o de les persones, reparacions urgents per robatoris, accidents, o altres imprevistos i les relacionades amb risc de caiguda d'elements constructius, o altres riscos a les persones.

Puntuació de les ofertes de temps de resolució dins del manteniment correctiu

	Millora temps	Temps resultant	Puntuació
Incidències ordinàries	0 dies	7 dies	0
	-1 dia	6 dies	2,25
	-2 dies	5 dies	4,5
Incidències urgents	0 h	24 h	0
	-4 h	20 h	2,25
	-8 h	16 h	4,5

CONSORCI D'EDUCACIÓ DE BARCELONA Plec de clàusules administratives particulars del contracte del servei de manteniment integral d'instal·lacions i elements constructius dels centres educatius del Consorci, agost de 2018

Les qüestions relacionades amb les garanties també es tracten sovint com a millores. 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.

Comissió Construïm el Futur

En aquest Plec trobem un plantejament molt simple, amb la salvaguarda del “llindar de sacietat” que hem comentat anteriorment (l’òrgan de contractació no contempla ampliacions superiors als 2 semestres):



Exemple ▷ 64

Ampliació de garantia

Augment del termini de garantia sobre el període d'un any establert al Plec	+1 semestre	+2 semestres
	1,25 punts	2,5 punts

AJUNTAMENT DE BARCELONA Plec de Clàusules Administratives Particulars, Contracte mixt de serveis i obres de conservació, manteniment i reparació dels edificis adscrits als Districtes i Gerències de l'Ajuntament de Barcelona pels anys 2019-21, novembre 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 el servei 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 ▷ 65

Ampliació de garantia

	Puntuació màxima
Termini de garantia Puntuació màxima a l'oferta amb el termini més llarg per sobre del mínim exigat al PPT que no sobrepassi el llindar de sacietat, i proporcionalment a la resta d'oferta (regla de proporcionalitat directa)	
Recursos assignats 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. 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.	
Temps de resposta durant el període de garantia Puntuació màxima a l'oferta amb el temps màxim més ràpid, i proporcionalment a la resta d'oferta (regla de proporcionalitat directa)	

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.



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 fluïxa 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:



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 ▷ 66

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 del 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:


Recomanació ▷ 67
Mapa de criteris amb prioritat a la millora ambiental

Prerequisits / situació de partida:

- El servei de manteniment d'edificis ja té implantats uns procediments de treball que s'han demostrat efectius. Per tant, no hi ha urgències operatives, l'inventari està actualitzat, el GMAO funciona fluidament, etc.
- L'òrgan de contractació ja té definits uns objectius ambientals (per exemple, a escala municipal) i necessita garantir que cada contracte estigui alineat amb ells.

Objectius / situació final desitjada:

- El servei de manteniment es segueix prestant amb l'efectivitat habitual, però ara aconseguint un guany ambiental demostrable i quantificable.

		Rang de punts	Exemples i recomanacions
1a	criteri ambiental	25 a 40	Dues possibles estratègies, que no s'exclouen mútuament:
			I. Estratègia transversal Donar preferència a les ofertes amb millor qualitat ambiental als capítols de: • vehicles • materials • residus
			II. Estratègia edifici a edifici Incloure en el pla de treball del contracte: • sensorització i recollida de dades • anàlisi de les dades i propostes d'intervenció • execució de les propostes • contrast amb els resultats
Possible punt per establir nota de tall			

continua →

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

		Rang de punts	Exemples i recomanacions	
1b	criteri tècnic	10 a 20	18, 19 20, 21 22	Èmfasi en la continuïtat dels procediments que han donat bons resultats en contractistes anteriors.
	criteri social	10 a 15	49	
	compliance	10 a 15	53	
	Total P _{max}	60 a 70		
		Possible punt per establir nota de tall: 50% P _{max}		
2	criteri econòmic	30 a 40	12	
3	millores	0 a 10	64, 65	Totes les estratègies ambientals 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 o els temps de reacció.
		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.

Flexibilització de l'estratègia II

Depenent de la durada del contracte, pot resultar massa ambiciós encabir l'execució sencera de les 4 fases (sensorització-anàlisi-intervenció-comprovació). En determinats casos seria més realista plantejar en un primer contracte les tasques de sensorització i recollida d'un primer joc de dades reals, de manera que fos l'adjudicatari següent el responsable de digerir aquestes dades i a partir d'elles dissenyar i executar intervencions per a millorar-les. Al final del termini d'aquest segon contracte ja es disposaria d'un joc de dades post-intervenció que es podrien comparar amb el joc pre-intervenció recollit al final del primer contracte.

Altra forma de flexibilitzar-ho és, en els casos on l'objecte del contracte sigui un grup d'edificis, escollir només un subconjunt.

Combinació de les estratègies I + II

Com ja s'ha assenyalat, les dues estratègies són compatibles i implantables simultàniament.

CCF / ITeC



Recomanació ▷ 68

Mapa de criteris amb prioritat a la resolució d'incidències

Prerequisits / situació de partida:

- L'òrgan de contractació ha constatat una alta freqüència d'aparició d'incidències, ordinàries o urgents.
- La resolució eficaç d'aquestes incidències es complica perquè l'objecte del contracte comprèn un grup nombrós d'actius.
- La resolució eficaç d'aquestes incidències es complica perquè l'objecte del contracte conté instal·lacions el manteniment de les quals requereix especialistes.

Objectius / situació final desitjada:

- Disminució del nombre d'incidències
- Increment en l'eficàcia de resolució de les incidències

		Rang de punts	Exemples i recomanacions	
1	criteri tècnic	30 a 45	18, 19 20, 21 22, 62	I. Estratègia preventiva • GMAO operatiu i funcionant amb fluïdesa • Coneixement dels actius objecte del contracte • Esforç d'inspecció • Proximitat del centre d'operacions
			28, 30 31, 63	II. Estratègia correctiva • GMAO operatiu i funcionant amb fluïdesa • Velocitat de resposta • Disponibilitat efectiva d'especialistes
	criteri ambiental	10 a 15	35, 36 38, 39, 40, 41 42	
	criteri social	10 a 15	49	
	compliance	10 a 15	53	
	Total P _{max}	60 a 70		
nota de tall: 50% P _{max}				

continua →

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

		Rang de punts	Exemples i recomanacions	
2	criteri econòmic	30 a 40	12	
3	millores	0 a 10	64, 65	Totes les estratègies de detecció i correcció d'incidències 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 o qualitat ambiental de vehicles, materials i/o residus.
		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.

Coneixement dels actius

Es tractaria de garantir que el licitador està familiaritzat amb els actius objecte del contracte. Si l'inventari no està complet o actualitzat, caldria que els licitadors comencessin per aquest punt.

En el cas de que l'inventari estigui resolt, podria optar-se per demanar millores concretes als candidats, per tal d'incentivar el reconeixement detallat dels actius. Per tal de no desvirtuar el contracte cal fer èmfasi en la no admissió de millores genèriques en abstracte, i establir un sostre econòmic acotat.

Esforç d'inspecció

Incrementant la freqüència d'inspecció, o el seu grau de detall, es pot detectar potencials incidències abans de que es manifestin. Cal que l'òrgan de contractació estableixi terminis concrets de periodicitat mínima i periodicitat incrementada.

A la vista de les característiques físiques dels actius, pot ser convenient preveure que els candidats aportin maquinària o mitjans específics per facilitar l'accés segur als operaris en tasques d'inspecció i reparació.

Disponibilitat d'especialistes

Pot ser un punt potencialment dèbil de la cadena operativa. Cal que l'òrgan de contractació valori si els actius contenen instal·lacions que requereixen un "know-how" molt específic i si hi ha hagut problemes previs amb adjudicataris anteriors, per exemple, si no tenien en plantilla especialistes adequats.

CCF / ITeC



Recomanació ▷ 69

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 adequats o poc efectius.

Objectius / situació final desitjada:

- 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 22	Definir i implantar un nou Pla de Qualitat amb aquestes línies mestres:																
				<table><tr><td></td><td>Diagnosi</td><td>Accions correctives</td><td>Auto-avaluació</td></tr><tr><td>Inventari</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Procediments de treball</td><td>→</td><td>→</td><td>→</td></tr><tr><td>Gestió*</td><td></td><td></td><td></td></tr></table>		Diagnosi	Accions correctives	Auto-avaluació	Inventari				Procediments de treball	→	→	→	Gestió*			
					Diagnosi	Accions correctives	Auto-avaluació													
				Inventari																
	Procediments de treball	→	→	→																
	Gestió*																			
	*Preferentment GMAO																			
criteri ambiental	10 a 15	35, 36 38, 39, 40, 41 42																		
criteri social	10 a 15	49																		
compliance	10 a 15	53																		
	Total P _{max}	60 a 70																		
	nota de tall: 50% P _{max}																			
2	criteri econòmic	30 a 40	12																	
3	millores	0 a 10	64, 65	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.																
		100																		

continua →

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

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 s'ha d'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 corregir i poder fer reajustaments.

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 ▷ 70

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:



Recomanació ▷ 71

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 tècnica en contractes < 500.000 €
- ▷6 Acreditació de la 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 Valoració segregada de l'oferta per al manteniment programat i per al no programat
- ▷14 Exclusions i baixes anormals
- ▷15 Criteris genèrics d'exclusió
- ▷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 Qualitat tècnica de la proposta
- ▷21 Qualitat tècnica de la proposta
- ▷22 Qualitat tècnica de la proposta
- ▷23 Proposta d'equip tècnic
- ▷24 Proporció de l'equip de treball amb contracte indefinit
- ▷25 Proporció de l'equip de treball en règim d'autònom i subcontractat
- ▷26 Subrogació de treballadors
- ▷27 Idoneïtat de la proposta d'equip de treball
- ▷28 Disponibilitat d'experts especialistes
- ▷29 Recursos humans
- ▷30 Recursos materials addicionals
- ▷31 Centre de recepció d'incidències i d'atenció al client
- ▷32 Recursos materials
- ▷33 No confondre Pla de Qualitat Ambiental i Pla de Gestió de Residus
- ▷34 Estratègia ambiental
- ▷35 Avaluació del Pla de Qualitat Ambiental
- ▷36 Pla de Qualitat Ambiental: matèries a avaluar i pautes
- ▷37 Responsable ambiental
- ▷38 Etiqueta ambiental dels vehicles
- ▷39 Impacte ambiental dels vehicles adscrits al contracte
- ▷40 Ús de materials reciclats o sostenibles
- ▷41 Ús de materials de baix impacte ambiental
- ▷42 Ús de materials de baix impacte ambiental
- ▷43 Formació complementària en prevenció, seguretat i salut laboral
- ▷44 Conciliació entre la vida personal, laboral i familiar
- ▷45 Milliores en matèria de seguretat i salut
- ▷46 Subcontractació amb empreses d'inserció i/o centres especials de treball
- ▷47 Contractació inclusiva
- ▷48 Perspectiva de gènere
- ▷49 Criteris socials
- ▷50 Criteris d'actuació i codi de comportament pels contractistes
- ▷51 Maduresa del sistema de 'compliance'

Relació d'exemples i recomanacions (continuació)

- ▷52 Certificació de les pràctiques de gestió en diferents disciplines
- ▷53 Sistema de 'compliance'
- ▷54 Requisits que han de reunir les millores
- ▷55 Requisits que han de reunir les millores
- ▷56 Requisits que han de reunir les millores
- ▷57 Millores subjectes a judici de valor
- ▷58 Monitorització d'edificis
- ▷59 Millores proposades pel licitador
- ▷60 Cost i terminis de l'inventari
- ▷61 Contribució a l'actualització de l'inventari
- ▷62 Millora de la freqüència d'inspecció
- ▷63 Millora del temps de resolució d'incidències
- ▷64 Ampliació de garantia
- ▷65 Ampliació de garantia
- ▷66 Criteris d'adjudicació
- ▷67 Mapa de criteris amb prioritat a la millora ambiental
- ▷68 Mapa de criteris amb prioritat a la resolució d'incidències
- ▷69 Mapa de criteris amb prioritat a la innovació / optimització de processos
- ▷70 Exigències de format per als documents
- ▷71 Exigències de format per als documents