“COM FUNCIONEN LES LICITACIONS.“

SESSIÓ 2

Marc Vilanova soci de FACTO Cooperativa

mvilanova@facto.cat

FACTO COOPERATIVA

Diputació de Girona

CO CREIX Emprenedoria

Generalitat de Catalunya

Unió Europea
Fons europeu
de desenvolupament regional

QUI SOM

FACTO COOPERATIVA

- ✓ **Gestoria/Assessoria**
- ✓ **Consultoria**
- ✓ **Formació**

Web: https://facto.cat/

Twitter: https://twitter.com/FactoCoop

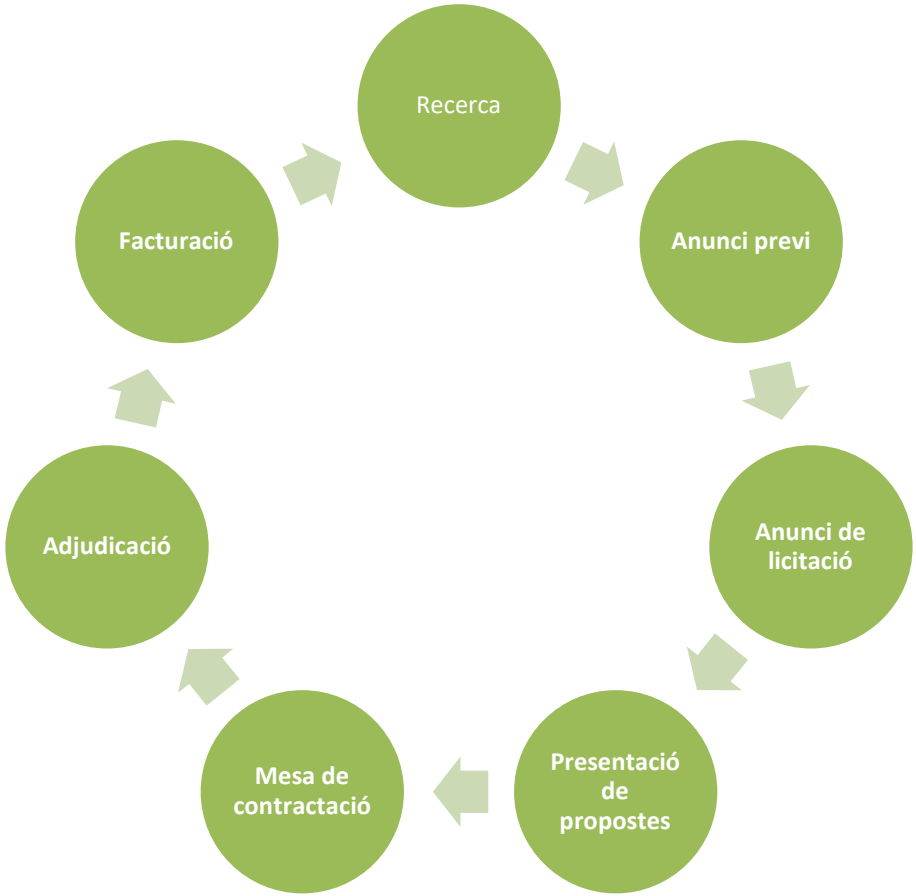
Per a més informació: info@facto.cat

Continguts

Com funcionen les licitacions

- En què consisteixen les licitacions?
- Quines tipologies de procediments i contractes hi ha?
- El plec de condicions administratives
- El plec de condicions tècniques
- La documentació administrativa
- La solvència tècnica i econòmica
- Integració de solvència i la UTE
- Procés de presentació. Els sobres.
- Anàlisi dels criteris de valoració: el projecte tècnic
- Què cal tenir en compte per presentar l'oferta econòmica. La baixa temerària.

0. INTRODUCCIÓ



1. EINES DE RECERCA

ESPAIS DE RECERCA:

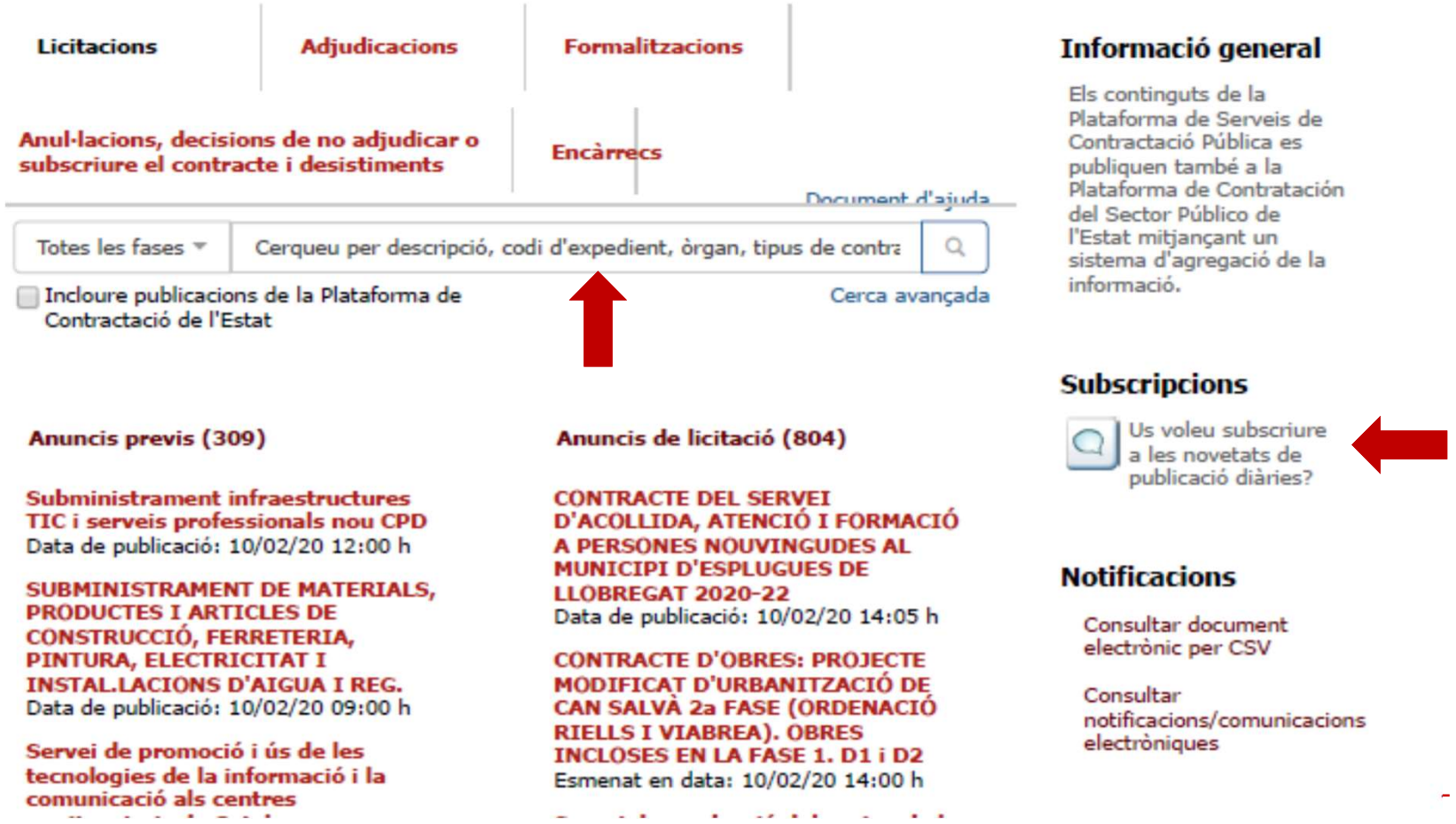
Plataforma Electrònica de Contractació Pública

Cercador d'Informació i Documentació Oficials (CIDO)

CONSELLS:

- Suscripcions per rebre alertes
- Revisar anuncis previs
- Construïr Base de Dades a través del cercador

1. EINES DE RECERCA



2. ANUNCI LICITACIÓ

TIPOLOGIES D'ANUNCIS

ANUNCI PREVI	ANUNCI LICITACIÓ
• No disposició de plecs. • Notificació de propera convocatòria. • Valor estimat del contracte. • Previsió de publicació.	• Inici del període de presentació. • Disposició de plecs i documentació administrativa.

Altres tipologies: esmenes, desestiments, formalitzacions

2. ANUNCI LICITACIÓ

ELEMENTS A REVISAR

- Termini presentació. 15 dies laborables / 10 dies laborables
- Durada del contracte
- VEC: Valor estimat del Contracte
- Plec de condicions administratives
- Plec de condicions tècniques
- Annexos informatius
- Documentació

SUBSCRIPCIÓ AL SISTEMA D'ALERTES!!

2. ANUNCI LICITACIÓ

ELEMENTS A REVISAR

- Condicions del contracte
- Obligacions de l'adjudicatari
- Requisits del solvència tècnica i econòmica

Altres elements: Obligació de subcontractació, declaracions responsables, mesures de contractació, etc.

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

EL PLEC TÈCNIC

QUÈ ÉS?

Document on es defineixen les condicions tècniques del projecte, en què consistirà, què caldrà executar i sota quina responsabilitat.

- Revisar els objectius i condicions del projecte
- Vigilar si implica contractació de personal
- Hores de dedicació
- Requisits que haurà de complir el projecte

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

EL PLEC ADMINISTRATIU

QUÈ ÉS?

Document on es defineixen les condicions econòmiques i contractuals del projecte, en què consistirà, què caldrà executar i sota quina responsabilitat. Defineix els criteris d'adjudicació i el format de presentació.

- Pressupost
- Termini i forma de presentació
- Definició dels sobres i documentació necessària a presentar
- Condicions de contracte
- Criteris d'adjudicació (objectius i subjectius)

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

CONSELLS PREVIS

- Termini presentació
- Durada del contracte
- VEC: Valor estimat del Contracte
- Plec de condicions administratives
- Plec de condicions tècniques
- Annexos informatius
- Documentació

SUBSCRIPCIÓ AL SISTEMA D'ALERTES!!

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

FORMA DE PRESENTACIÓ

Es presenta de forma separada la documentació administrativa i la documentació que serveix per valorar les vostres propostes. Exemple:

SOBRE	CONTINGUT
SOBRE 1: Documentació administrativa	• Declaracions responsables • Acreditacions de solvència
SOBRE 2: Criteris que depenen d'un judici de valor	• Projecte tècnic • Millores tècniques
SOBRE 3: Criteris automàtics o proposició econòmica	• Proposta econòmica • Criteris automàtics o millores

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

FORMA DE PRESENTACIÓ. ERRORS MÉS FREQÜENTS

Qualsevol error en la presentació pot resultar en motiu d'exclusió!

- Confondre l'ordre dels sobres
- No etiquetar ni signar
- Confondre la documentació dels sobres
- Mostrar l'oferta econòmica en la proposta tècnica
- No presentar els sobres abans de l'hora límit
- No respectar les condicions o límits que s'estableixen (extensió màxima de projecte tècnic, aportar la documentació en format digital, etc.)

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

EL PROJECTE TÈCNIC. CONSELLS.

En cas que es permeti, aporteu documentació sobre la vostra entitat que sigui rellevant !!

- Estructura del projecte cal que segueixi els criteris d'adjudicació.
- Molta concreció en l'explicació de les nostres activitats o serveis.
- Llenguatge clar i entenedor.
- Revisar si existeix informació prèvia del projecte.
- Documentar-se prèviament per emmarcar les accions en les directrius o programes de l'administració.

VIGILEM AMB EL REAPROFITAMENT DE CONTINGUTS!!

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

LA PROPOSTA ECONÒMICA. CONSELLS.

VEC: Valor estimat del contracte
Mostra el pressupost i les reserves de partides de l'administració sobre el contracte, incloent totes les possibles pròrrogues previstes en el contracte.

Benefici industrial / Marge empresarial / Despeses de gestió
El guany econòmic que correspon per realitzar el contracte. S'expressa en % sobre el pressupost total previst o de la nostra oferta.

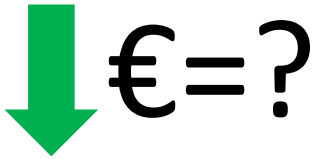
- L'import de valoració de la licitació sempre serà exclòs IVA.
- En cas que hi hagi subrogació de personal reviseu els costos salarials i calculeu possibles incidències.

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

LA PROPOSTA ECONÒMICA. CONSELLS.

QUIN PREU HAIG DE POSAR?

Cal sempre aplicar una rebaixa al pressupost màxim per poder optar a obtenir punts de la valoració.



- Es puntua segons fórmules ponderades.

Expressions més habituals: Preu unitari (preu hora o preu per acció), Pressupost anual/cursal.

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

LA PROPOSTA ECONÒMICA. CONSELLS.

LA BAIXA TEMERÀRIA/VALORS ANORMALS O DESPROPORCIONATS

És una rebaixa sobre el pressupost que es detecta com a incoherent amb el contracte a desenvolupar i pot condicionar situacions d'abús laboral o de manca de competencia. Es calcula segons el nombre de participants ubicant la proposta económica a través de la mitjana de les ofertes presentades.

Ex: 25% de la mitjana artimètica de les ofertes, 15%, incompliment dels costos laborals.

Alerta: poden existir diferents supòsits, sempre definits en el plec administratiu (depenent del nombre licitadores, relació oferta/resta valoracions, etc.)

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

LA PROPOSTA ECONÒMICA. CONSELLS.

- Vigileu al calcular els costos laborals: convenis referencia, substitucions, indemnitzacions.
- Preveieu les compres de material, desplaçaments, etc.
- Repasseu els plecs, especialment, obligacions de l'adjudicatari, per veure quines despeses haurieu d'asumir (publicitat, garantía, assegurances, telefonía, etc.)
- Tingueu en compte les despeses indirectes.

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

LA PROPOSTA ECONÒMICA. DESPESES INDIRECTES.

	SI ÉS DIRECTE PER QUÈ?	SI ÉS INDIRECTE PER QUÈ?
Material fungible		
Sous		
Lloguers		
Contractacions externes		
Despeses d'administració		
Telefonia		
Fotocòpies		

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

LA PROPOSTA ECONÒMICA. EXEMPLE.

2.1. El pressupost màxim de licitació és de 25.000€ IVA inclòs, amb el desglossament següent: 20.661,16€ pressupost net i 4.338,84€ en concepte d'Impost sobre el Valor Afegit al tipus del 21%.

2.2. El valor estimat del contracte (VEC) a efectes de determinar el procediment d'adjudicació, la publicitat i la competència de l'òrgan de contractació és de 41.322,32€, sense incloure l'Impost sobre el Valor Afegit.

VEC prestació	VEC eventuals pròrrogues	VEC altres conceptes	VEC modificacions amb increment del cost econòmic	SUMA (IVA exclòs)
20.661,16€	20.661,16€			41.322,32€

$$\frac{\text{Pressupost net de licitació – oferta}}{\text{Pressupost net de licitació – oferta més econòmica}} \times \text{Punts màxims} = \text{puntuació resultant}$$

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

CRITERIS DE VALORACIÓ

- Millor oferta segons criteri de cost/eficiencia
- Valoració acumulativa: Valor+Automàtics=TOTAL

Exemple: 51% valoració automática, 49% valoració técnica

- Preveieu les compres de material, desplaçaments, etc.
- Repasseu els plecs, especialment, obligacions de l'adjudicatari, per veure quines despeses haurieu d'asumir (publicitat, garantía, assegurances, telefonía, etc.)
- Tingueu en compte les despeses indirectes.

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

LA SOLVÈNCIA.

SOLVÈNCIA ECONÒMICA: import mínim econòmic, vinculat als últims 3 anys, que heu d'acreditar. L'import està vinculat al Valor Estimat del Contracte.

SOLVÈNCIA TÈCNICA: relació de treballs realizats en els últims 3 anys, vinculats a l'objecte del contracte, que determini: import, destinatari públic o privat, data d'execució.

PODEU INTEGRAR LES DUES SOLVÈNCIES EN UN SOL DOCUMENT!

ES CALCULA PROPORCIONAL SI SOU DE RECENT CONSTITUCIÓ !

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

LA SOLVÈNCIA. EXEMPLE

Servei	Destinatari	2017	2018	2019

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

MITJANS PER SUPERAR LA SOLVÈNCIA: INTEGRACIÓ DE LA SOLVÈNCIA PER MITJANS EXTERNS

Artículo 75. Integración de la solvencia con medios externos.

1. Para acreditar la solvencia necesaria para celebrar un contrato determinado, el empresario podrá basarse en la solvencia y medios de otras entidades, independientemente de la naturaleza jurídica de los vínculos que tenga con ellas, siempre que demuestre que durante toda la duración de la ejecución del contrato dispondrá efectivamente de esa solvencia y medios, y la entidad a la que recurra no esté incursa en una prohibición de contratar.

En las mismas condiciones, los empresarios que concurran agrupados en las uniones temporales a que se refiere el artículo 69, podrán recurrir a las capacidades de entidades ajenas a la unión temporal.

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

MITJANS PER SUPERAR LA SOLVÈNCIA: INTEGRACIÓ DE LA SOLVÈNCIA PER MITJANS EXTERNS

No obstante, con respecto a los criterios relativos a los títulos de estudios y profesionales que se indican en el artículo 90.1.e), o a la experiencia profesional pertinente, las empresas únicamente podrán recurrir a las capacidades de otras entidades si estas van a ejecutar las obras o prestar servicios para los cuales son necesarias dichas capacidades.
2. Cuando una empresa desee recurrir a las capacidades de otras entidades, demostrará al poder adjudicador que va a disponer de los recursos necesarios mediante la presentación a tal efecto del compromiso por escrito de dichas entidades.

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

LA UTE – UNIÓ TEMPORAL D'EMPRESES

Artículo 69. *Uniones de empresarios.*
1. Podrán contratar con el sector público las uniones de empresarios que se constituyan temporalmente al efecto, sin que sea necesaria la formalización de las mismas en escritura pública hasta que se haya efectuado la adjudicación del contrato a su favor.

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

LA UTE – UNIÓ TEMPORAL D'EMPRESES

- La poden conformar tant empreses físiques com jurídiques
- La durada de la UTE està vinculada a la licitació
- En la licitació s'expressa la voluntat de constituir-la, només en cas de resultar adjudicatària cal crear-la.
- La creació de la UTE suposa la creació d'una personalitat jurídica pròpia.
- Té costos de creació que cal preveure en el pressupost (notarials)
- Cal nomenar a una persona responsable.
- Cal establir prèviament, el % de distribució econòmica entre les empreses (coherent amb les accions del projecte)

3. PRESENTACIÓ PROPOSTES

MOTIUS D'EXCLUSIÓ

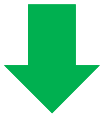
- Errors en la documentació presentada
- Preu superior al màxim determinat als plecs
- No obtenir puntuació tècnica mínima (si s'escau)
- No passar el tall de la solvència
- Incórrer en baixa temerària
- Incomplir condicions: obligació subcontractació, contractació reservada, deutes amb hisenda o seguretat social, etc.

4. LA MESA DE CONTRACTACIÓ

LES OBERTURES DE PLIQUES

La mesa de contractació és l'organ de valoració de les propostes
Les obertures de pliques són actes públics (o privats) on s'obren les propostes rebudes i on es notifiquen les valoracions.

Recomanació: intentar assisitir-hi!



- Sabreu qui més s'ha presentat a la licitació (competència)
- Podeu revisar si hi ha alguna incidència, o fer al·legacions.
- Podeu saber, abans de l'adjudicació definitiva, el resultat.

4. LA MESA DE CONTRACTACIÓ

LES OBERTURES DE PLIQUES

MESA	CONTINGUTS
Acta 1	Obertura de sobre administratiu, valida si complim els requisits per participar. Pot realizar-se a porta tancada.
Acta 2	Obertura del sobre que conté la proposta técnica
Acta 3	Lectura dels resultats de les propostes tècniques i obertura del sobre amb la documentació económica.

5. ADJUDICACIÓ

ADJUDICACIÓ PROVISIONAL

Informe on es recull les valoracions de totes les proposicions no excloses, i es proposa una adjudicatària.

Aportarà la documentació que es requereixi i formalitzar la garantia (5% import pressupost)

ADJUDICACIÓ DEFINITIVA / FORMALITZACIÓ DEL CONTRACTE

Informe on es publica la formalització de l'adjudicació i el contracte.

5. ADJUDICACIÓ

LA GARANTIA

En la presentació de la licitació determinarem, en cas que exigeixin garantia, el format.

- Retenció de preu
- Pagament
- Crèdit i caució

L'import habitual és el 5% del pressupost adjudicat.

Si triem el format de pagament, es retorna un cop finalitzat el contracte i les seves prórrogues.

6. FACTURACIÓ

COM COBREM EL CONTRACTE ADJUDICAT

El plec de condicions administratives determinarà la forma de pagament:

- Freqüència de facturació
- Tingueu en compte els terminis de pagament (previsió tresoreria)
- Si es factura mensualment, l'import serà la part proporcional del pressupost anual.
- Factura electrónica (efactura, portals online de les administracions, etc.)
- Haurà de contenir com a mínim: el codi del contracte, dades fiscals, i concepte desenvolupat. Si són accions puntuals (formacions) ser molt concret en els dies on s'han desenvolupat les sessions, les dades de la formadora, el títol de la formació, etc.

En cas de dubte, parleu amb l'administració!

7. PROCÉS PRESENTACIÓ GIRONA

https://contractacio.girona.cat/licitacion/licitaciones/?filtropred=en-plazo

Tipus de contractes	Contracte menor [1]	Procediment obert simplificat abreujat	Procediment obert simplificat	Resta de procediments
Serveis	<15.000 €	<35.000 €	<=100.000 €	
Subministraments	<15.000 €	<35.000 €	<=100.000 €	
Obres	<40.000 €	<80.000 €	<=2.000.000 €	
On enviar propostes	Portal de licitacions electròniques de l'Ajuntament de Girona	e-seu *Tràmit genèric*	Portal de licitacions electròniques de l'Ajuntament de Girona	Portal de licitacions electròniques de l'Ajuntament de Girona
Publicació de l'anunci i seguiment	Portal de licitacions electròniques de l'Ajuntament de Girona	Plataforma de Serveis de Contractació Pública *Generalitat de Catalunya*	Portal de licitacions electròniques de l'Ajuntament de Girona i Plataforma de Serveis de Contractació Pública *Generalitat de Catalunya*	Portal de licitacions electròniques de l'Ajuntament de Girona i Plataforma de Serveis de Contractació Pública *Generalitat de Catalunya*

[1] *Els contractes menors de serveis i subministraments a partir de 3000 € i els contractes menors d'obres a partir de 15.000 €, es publicaran al Portal de licitacions electròniques de l'Ajuntament de Girona.*

EXEMPLE 0. IPLECS

RECULL D'APLICACIONS ECONÒMIQUES PELS CONTRACTES DEL SECTOR PÚBLIC. DIPUTACIÓ DE GIRONA.

http://www.ddgi.cat/iplecs/faces/index.xhtml

EXEMPLE 1. FÓRMULES

FÓRMULA ESTABLERTA PER LA INSTRUCCIÓ DE LA GERÈNCIA MUNICIPAL I APROVADA PER DECRET ALCALDIA DE 22 DE JUNY. AJUNTAMENT DE BCN.

$$\left(\frac{\text{Pressupost net licitació} - \text{oferta}}{\text{Pressupost net licitació} - \text{oferta més econòmica}}\right) \times \text{Punts màx} = \text{Puntuació resultant}$$

COM CREIEU QUE ÈS AQUESTA FÓRMULA? PENALITZA O ÉS ELÀSTICA?
QUAN SERIA TEMERARI?

EXERCICI:

- PRESSUPOST NET LICITACIÓ=100.000€
- PUNTUACIÓ MÀXIMA=35 PUNTS

EXEMPLE 2. FÓRMULES

FÓRMULA APLICADA PER L'AJUNTAMENT DEL PRAT DE LLOBREGAT.

$$X = 1 - \frac{(\text{Oferta a valorar} - \text{Millor Oferta})}{\text{Pressupost de licitació}} \times \text{Núm. Punts}$$

https://contractaciopublica.gencat.cat/ecofin_pscp/AppJava/notice.pscp?reqCode=viewCn&idDoc=53098273&lawType=

MOLTES GRÀCIES!

Dades de contacte:
Marc Vilanova Fernandez
Facto Cooperativa SCCLP
mvilanova@facto.cat
931383333

Diputació de Girona

CO CREIX Emprenedoria

Generalitat de Catalunya

Unió Europea
Fons europeu de desenvolupament regional