



La tecnologia com a facilitadora clau del Facility Management al sector públic

*Tips i mecanismes d'ajuda per a
l'articulació de projectes TIC a les AAPP*

Alícia Rius Porta





La tecnologia com a facilitadora clau al sector públic

Mecanismes d'ajuda

- Coneixement procediments contractació.
 - Coneixement pròpies necessitats.
 - Visió transversal de l'entitat
 - Avaluació licitacions anteriors
 - Coneixement oferta mercat.
- 

La tecnología com a facilitadora clau al sector públic

Llei 9/2017, de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic

Article 1 Objecte i finalitat

“Una **eficiente utilización de los fondos** destinados a la realización de obras, la adquisición de bienes y la contratación de servicios mediante la exigencia de la definición previa de las necesidades a satisfacer la salvaguarda de la libre competencia y la selección de la oferta económicamente más ventajosa”

En toda contratación pública se incorporarán de manera transversal y preceptiva criterios sociales y medioambientales, siempre que guarden relación con el objeto del contrato, en la convicción de que su inclusión proporciona una mayor relación calidad-precio en la prestación contractual, así como una **mayor y mejor eficiencia en la utilización de los fondos públicos.**”

La tecnologia com a facilitadora clau al sector públic

Llei 9/2017, de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic

El proceso de contratación debe ir orientado al cumplimiento de fines y objetivos de la entidad, con un uso racional de los medios, por la propia limitación de los recursos financieros.

En què es tradueix el principi d'eficiència?

La tecnologia com a facilitadora clau al sector públic

- Utilitzar un nombre inferior de recursos per aconseguir un mateix objectiu.
- Optimitzar la gestió del sector públic.
- L'assoliment dels objectius no només ha de ser quantitatiu, sinó qualitatiu.
- Analitzar els resultats de les licitacions no només amb criteris de legalitat, sinó d'eficiència, que ens permetin modular les futures licitacions.
- Estar oberts als canvis que ens permetin adoptar noves solucions a la gestió.
- Coordinar els diferents equips de les entitats públiques i les seves necessitats de contractació.

La tecnologia com a facilitadora clau al sector públic

Mecanismes per a l'obtenció de la eficiència

Definició prèvia de les necessitats a satisfer, que té com a conseqüència un disseny adequat dels plecs:

Art. 116 Expediente contratación:

“Se inicia el expediente por el órgano de contratación motivando las necesidades del contrato, de acuerdo con el art. 28.”

No restringir competència establint requisits en el PPT que limitin l'accés.

Relació solvència tècnica i econòmica/Termini contracte

Aprovar models de plecs

L'eficiència en la contractació pública

Informe necessitats que es publica a la Plataforma de Serveis de Contractació Pública

- Descripció de l' objecte contractual: lots

Regla general: **divisió en lots.**

Excepte: La naturalesa del contracte no ho permeti. Dificultats en la correcta execució tècnica del contracte o necessitat de coordinació execució diferents prestacions.

- Criteris de solvència tècnica o professional, i econòmica i financera, classificació.



L'eficiència en la contractació pública

*Informe necessitats que es publica a la
Plataforma de Serveis de Contractació Pública*

- Condicions especials d'execució.
 - Justificació de l'elecció del procediment
 - Pressupost de la licitació i valor estimat del contracte.
 - Criteris de valoració i sistema de puntuació
- 

LES CONSULTES PRELIMINARS DE MERCAT:

Assessorament Extern

Art. 115 LCSP

- Elaborar estudis de mercat i dirigir consultes als operadors econòmics, per preparar correctament la licitació i informar els operadors dels plans i requisits que exigiran en la futura licitació.
- No poden falsejar la competència, ni vulnerar principis de no discriminació i transparència: l' objecte contractual resultant no pot ajustar-se només a les característiques tècniques d' un dels operadors consultats.



LES CONSULTES PRELIMINARS DE MERCAT:

Assessorament Extern

- S' ha de fer un informe que es publica a la plataforma: estudis realitzats, autors, entitats consultades, qüestions plantejades, respostes.
 - Durant el procés de consultes, l' òrgan de contractació no pot revelar les solucions proposades per altres participants.
 - La participació en la consulta no impedeix participar en la futura licitació.
- 

LES CONSULTES PRELIMINARS DE MERCAT:

Assessorament Extern

Art. 115 LCSP

- Recollir informació tècnica.
- Conèixer preus actuals del mercat.
- Conèixer innovacions que ofereix el mercat.
- Estructura costos.
- Identificar elements de millora de caràcter tècnic i de funcionament del servei.
- Identificar tipologia empreses del sector: PIMES, solvència...

CRITERIS DE VALORACIÓ

Art. 145

1. La adjudicación de los contratos se realizará utilizando una pluralidad de criterios de adjudicación en base a la **mejor relación calidad-precio**.
2. 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**, que podrán ser, entre otros, los siguientes:

CRITERIS DE VALORACIÓ

Art. 145

1.º **La calidad**, incluido el valor técnico, las características estéticas y funcionales, la accesibilidad, el diseño universal o diseño para todas las personas usuarias, **las características sociales, medioambientales e innovadoras, y la comercialización y sus condiciones;**

2.º **La organización, cualificación y experiencia del personal adscrito al contrato que vaya a ejecutar el mismo**, siempre y cuando la calidad de dicho personal pueda afectar de manera significativa a su mejor ejecución.



CRITERIS DE VALORACIÓ

3.º **El servicio posventa y la asistencia técnica** y condiciones de entrega tales como la fecha en que esta última debe producirse, el proceso de entrega, el plazo de entrega o ejecución y los compromisos relativos a recambios y seguridad del suministro.



CRITERIS DE VALORACIÓ

Experiència del personal adscrit al contracte:

- Requisit:
 - Que la qualitat del personal pugui **afectar de manera significativa** l'execució del contracte.
 - No pot fer referència a l'empresa, sinó als treballadors.
- Justificació suficient en l'informe necessitats: **proporcionalitat del criteri i la seva relació amb l'objecte del contracte.**



PROCEDIMENTS D'ADJUDICACIÓ

- Procediment negociat: amb i sense publicitat
 - Acords marc i contractes basats
 - Sistemes dinàmics adquisició
- 

PROCEDIMENTS D'ADJUDICACIÓ

Procediment negociat:

Tramitació:

Mínim convidar tres candidats; els plecs han d'indicar els aspectes econòmics i tècnics que es negociaran; però no es poden negociar ni els requisits mínims ni els criteris d'adjudicació.

Negociat amb publicitat: art. 167 (entre d'altres)

Oberts o restringits previs amb ofertes irregulars, inacceptables (fora termini, anormalment baixes...)

Serveis socials personalíssims de continuïtat, que requereixen arrelament persones beneficiàries en el seu entorn d'atenció social

PROCEDIMENTS D'ADJUDICACIÓ

Negociat sense publicitat: art. 168 (entre d'altres)

No s'ha presentat cap oferta, o cap adequada en procediment obert (no es poden modificar substancialment les condicions inicials del contracte)

Només es pot encarregar a un sol empresari determinat perquè no hi ha competència tècnica, actuació artística única, creació obra art única

Imperiosa necessitat per esdeveniments imprevisibles per a l'òrgan de contractació.

PROCEDIMENTS D'ADJUDICACIÓ

Acords marc i contractes basats

Articles 219-222

Un o diversos òrgans de contractació poden formalitzar acords marc amb una o diverses empreses per **fixar les condicions a les quals s'han d'ajustar els contractes que tinguin la voluntat d'adjudicar durant un termini de temps determinat (màxim 4 anys)**, especialment quant als preus i, si s'escau, les quantitats establertes,

Si l'acord marc s'ha formalitzat amb una única empresa, els contractes s'adjudiquen de conformitat amb l'acord marc.



PROCEDIMENTS D'ADJUDICACIÓ

Acords marc i contractes basats

En els casos que l'acord marc s'hagi formalitzat amb diverses empreses, cal diferenciar:

- Si l'acord marc estableix tots els termes, els plecs de l'acord marc han de determinar els casos en què s'efectuarà o no una nova licitació i, en aquest cas, els termes que seran objecte de la nova licitació.
- 

PROCEDIMENTS D'ADJUDICACIÓ

Acords marc i contractes basats

- Si l'acord marc no estableix tots els termes, s'ha d'invitar les empreses part de l'acord marc a una nova licitació.

No obstant això, en els contractes no subjectes a regulació harmonitzada, l'òrgan de contractació pot decidir no invitar a totes les empreses, amb la justificació corresponent a l'expedient, **sempre que com a mínim sol·liciti oferta a tres.**



Gràcies

i ... Sort!

Alícia Rius Porta

