

Actualització 2023

Comença a licitar!

Guia pràctica per a empreses i organitzacions
de l'Economia Social i Solidària

Organitzacions promotores:



Plena
inclusió
Catalunya
Associació
empresarial
d'economia
social
dincat



Amb el suport de:



Ajuntament
de Barcelona

Índex

Presentació

+

Introducció

+

Nomenclàtor

+

Procés de
licitació per a
empreses i
organitzacions

+

Estratègies i
aspectes clau per
preparar propostes
de valor

+

Errors més
freqüents

+

FAQ

+

Bibliografia web

+



Presentació

Actualment, la contractació pública és un dels procediments habituals que fan servir les administracions en la provisió de serveis públics d’atenció a les persones. En aquest context, aquelles organitzacions socials que volen intervenir-hi han de presentar projectes i competir amb altres operadores en un mercat ampli i complex.

Davant aquest fet, cinc entitats federatives del tercer sector català han impulsat de manera conjunta la Guia “Comença a licitar!”, amb l’objectiu que sigui un instrument útil d’informació i d’assessorament. Les entitats promotores són: l’**Associació empresarial d’Economia Social Dincat**, **La Confederació**, **la Federació d’Entitats Catalanes d’Acció Social -ECAS-**, la **Federació d’Empreses d’Inserció -FEICAT-** i la **Federació ECOM**.

Aquesta guia és fruit de la revisió bibliogràfica més recent i del treball i consens d’un conjunt de persones professionals expertes en matèria de la contractació pública, l’elaboració de projectes i de l’economia social.

El nostre propòsit és que la guia de contractació pública que teniu a les mans esdevingui una eina útil i pràctica per a totes aquelles persones i entitats vinculades a l’economia social i solidària que volen saber en què consisteix aquest instrument, que s’estan plantejant presentar a licitacions o que han començat a fer-ho, proporcionant-les informació i recursos que

les orientin en la complexitat de la contractació pública.

Ahora, el projecte neix també amb la voluntat que aquesta guia contribueixi a millorar la qualitat de les propostes presentades per les organitzacions en el marc dels processos de contractació pública, transformant les debilitats en fortaleeses.

Aquesta publicació s’emmarca dins l’**Estratègia de l’Economia Social i Solidària a Barcelona 2030** (Estratègia #ESSBCN2030), un procés col·lectiu, una voluntat i una oportunitat de governança compartida. És un document consensuat entre els actors de l’Economia Social i Solidària (ESS), liderades per l’Associació d’Economia Social de Catalunya, AESCAT, i l’Ajuntament de Barcelona, que prioritza les línies de treball conjuntes i sectors d’activitat clau a la ciutat, per contribuir al desenvolupament socioeconòmic de la ciutat i de la ciutadania.

Per acabar, volem agrair el suport i les aportacions fetes a la guia per les persones i organitzacions que integren el Grup Motor i el Grup de treball de Compra Pública Responsable de l’Estratègia #ESSBCN2030, i també a l’equip de recerca i redacció de **Facto Cooperativa**.

Benvinguts i benvingudes a la guia pràctica de contractació pública per a empreses i organitzacions de l'Economia Social i Solidària (ESS)

Introducció

Aquesta guia té com a objectiu proporcionar-vos una comprensió clara i completa del procés de licitació en l'àmbit de la contractació pública, així com oferir-vos consells pràctics i estratègies per a la preparació de propostes exitoses.

Us suggerim que, si teniu algun dubte específic, podeu anar directament als apartats corresponents sense necessitat de llegir la guia sencera. Pretén ser una eina molt pràctica i ràpida.

En primer lloc, explorarem el nomenclàtor de contractació, oferint-vos una visió general dels termes i conceptes clau relacionats amb la contractació pública. A continuació, analitzarem el procés de licitació per a empreses, responent a preguntes com ara què cal saber per licitar i quins tipus de contractes i procediments existeixen.

Un aspecte important que tractarem és la contractació reservada i com funciona. Apreneu sobre les seves implicacions i com aprofitar aquesta oportunitat per a empreses de l'ESS. També us indicarem on podeu trobar les licitacions i quins són els requisits per poder licitar.

En aquesta guia us explicarem en detall **el Registre d'Empreses Licitadores (RELI)** i **el Registre Oficial de Licitadors i Empreses Classificades del Sector Públic (ROLECE)** i si són obligatoris o no. Descobrireu quina informació us facilita l'administració i com podeu aprofitar-la per a les vostres propostes.

Explorarem què són els lots i les seves implicacions en els processos de licitació, així com les mesures especials d'execució que poden ser rellevants per a empreses i organitzacions de l'ESS. A més, us guiarem a través de l'avaluació d'una licitació i els criteris de valoració que s'utilitzen.

Un altre aspecte rellevant que tractarem és com es presenta una licitació i com complementar el Document Europeu Únic de Contractació (DEUC). Us explicarem detalladament com funciona el procediment de valoració d'una licitació i què cal fer si us adjudiquen un contracte.

A més, us donarem consells i estratègies per a preparar propostes de valor efectives. Us indicarem els aspectes clau per a la preparació de propostes econòmiques i els criteris de valor. També compartirem recursos útils i resoldrem els errors més freqüents que cal evitar durant el procés de licitació.

Finalment, us proporcionarem una secció de **preguntes més freqüents (FAQ)** on podreu trobar respostes a les qüestions més comunes relacionades amb la contractació pública per a organitzacions i empreses de l'ESS.

Us animem a utilitzar aquesta guia com una eina útil per aprofundir en el procés de contractació pública i millorar les vostres habilitats i oportunitats en aquest àmbit. Estem segurs que us ajudarà a navegar per aquest complex i important procés de manera més informada.

Nomenclàtor

A

Adjudicació

Acte oficial en què l'organisme decideix quina de les ofertes presentades per les entitats licitadores és la guanyadora, és a dir, acte en què es decideix qui és l'adjudicatària d'aquesta licitació, sobre la base de l'avaluació de les ofertes.

Adjudicatària

Empresa, organització o persona que ha presentat una oferta a una licitació i que la guanya.

C

Certificat de bona execució

Les empreses adjudicatàries de contractes d'obres, serveis o de concessió d'obres i concessió de serveis, poden demanar un certificat de bona execució dels contractes adjudicats i que han executat. Aquests certificats serveixen a les empreses per acreditar la solvència tècnica i professional, per l'actualització dels registres oficials de licitadors, la tramitació dels expedients de classificació empresarial i l'acreditació de l'experiència, entre d'altres.

Centre especial de treball

Són empreses que asseguren un treball remunerat a les persones amb discapacitat i garanteixen la seva integració laboral. L'objectiu d'aquests centres és productiu, com el de qualsevol altra empresa, però la seva funció és social.

Centre especial de treball

d'iniciativa social¹ *(definició en construcció)*. Són entitats que promouen la integració laboral de les persones amb discapacitat. Per ser considerats d'iniciativa social, han de ser majoritàriament promoguts o participats per entitats sense ànim de lucre o que tinguin reconegut el seu caràcter social en els estatuts. Aquests centres han de reinvertir tots els seus beneficis per crear oportunitats de treball per a persones amb discapacitat i millorar la seva competitivitat i activitat d'economia social. Tenen l'opció de reinvertir els beneficis en ells mateixos o en altres centres d'iniciativa social. Així, contribueixen a la integració laboral i social de les persones amb discapacitat.

Classificació empresarial

És un requisit de capacitat i solvència que han d'acreditar les empreses i organitzacions en els procediments d'adjudicació de determinats contractes administratius. La classificació empresarial només és exigible en els contractes d'obres amb un valor estimat igual o superior a 500.000 euros.

Contracte del sector públic

En el marc de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de contractes del sector públic (LCSP), un contracte és un acord de voluntats entre un òrgan o una entitat del sector públic i una persona física o jurídica (contractista), per la qual aquesta darrera s'obliga a realitzar una prestació, fer una obra o lliurar un bé a canvi d'un preu. Segons l'article 2 d'aquesta llei, el contracte ha de ser oneros, és a dir, el contractista obté algun tipus de benefici econòmic, directe o indirecte.

Condicions especials d'execució

Són requisits o criteris addicionals que es poden establir en un contracte públic per tal de garantir que l'execució del mateix compleixi amb determinats objectius socials, mediambientals o altres objectius específics més enllà del compliment de les prestacions contractades (art. 202 de la Llei 9/2017).

Criteris d'adjudicació

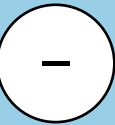
Són els factors o elements que s'utilitzen per avaluar i comparar les ofertes presentades durant un procés de licitació. Aquests criteris són emprats per l'òrgan de contractació per determinar quina oferta és la més avantatjosa i, per tant, a qui se li adjudicarà el contracte. Els criteris d'adjudicació poden variar segons la naturalesa del contracte i les necessitats de l'òrgan de contractació, però han de ser objectius, transparents i no discriminatoris.

CPV

(Vocabulari Comú de Contractes Públics)

És un sistema d'identificació i categorització de totes les activitats econòmiques que són susceptibles de ser contractades mitjançant una licitació a la Unió Europea.

¹ <https://contractacio.gencat.cat/ca/difusio/actualitat/noticia/20230404-increment-reserva-social>



D

DEUC (Document Únic Europeu de Contractació)
És un formulari que s'utilitza per recopilar informació de les proveïdores interessades a participar en un procediment de contractació pública, així com per a la presentació de les ofertes. El document conté informació relativa a les dades d'identificació de l'empresa, les dades de solvència, la capacitat tècnica i professional, així com la informació sobre la proposta econòmica.

E

Empresa d'inserció
Una empresa d'inserció porta a terme qualsevol activitat econòmica de producció de béns o de prestació de serveis. La seva finalitat primordial és la integració sociolaboral de persones en situació o greu risc d'exclusió social. Estan regulades legalment i inscrites en un registre específic del Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya.

G

Garantia
És un percentatge de l'import d'adjudicació del contracte que les empreses que presentin les ofertes econòmicament més avantatjoses en les licitacions dels contractes del sector públic han de constituir a disposició de l'òrgan de contractació.

I

Integració de solvència per mitjans externs
Per acreditar la solvència necessària per a formalitzar un contracte determinat, l'empresa podrà basar-se en la solvència i mitjans d'altres entitats, sempre que demostrï que durant tota la durada de l'execució del contracte disposarà efectivament d'aquesta solvència i mitjans, i que l'entitat a la qual recorri no estigui incursa en una prohibició de contractar.

L

Licitació pública
És el procediment mitjançant el qual un comprador públic dona a conèixer una necessitat, d'adquirir un bé, un servei o una obra, i sol·licita a aquelles empreses que la puguin cobrir, i que reuneixin els requisits exigits pels plecs, presentin les seves ofertes. Les ofertes presentades seran seleccionades i avaluades i s'adjudicarà el contracte a aquella que compleixi la millor relació qualitat-preu. L'administració pública pot promoure una licitació cercant una sola adjudicatària o bé dissenyar-la en lots, dividint un contracte més gran en parts més petites i independents.

LSCP
És la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de contractes del sector públic, per la qual es transposen a l'ordenament jurídic espanyol les directives del Parlament Europeu i del Consell 2014/23/UE i 2014/24/UE, de 26 de febrer de 2014. Aquesta regula tot el que es refereix a les licitacions.

O

Òrgan contractant
Òrgan unipersonal o col·legiat que, en virtut d'una norma legal o reglamentària o d'una disposició estatutària, té atribuïda la facultat de subscriure contractes en nom i representació d'un ens, organisme o entitat del sector públic.

P

Perfil de contractant
Conjunt de dades i informació referents a l'activitat contractual d'un òrgan de contractació que aquest ha de difondre si més no a través d'Internet, amb la finalitat d'assegurar la transparència i l'accés públic a la informació relativa a la seva activitat contractual.

R

Pressupost base de licitació

Es defineix com el límit màxim de despesa que pot comprometre l'òrgan de contractació per a la realització del contracte, inclòs l'IVA. L'òrgan de contractació s'ha d'assegurar que el càlcul del pressupost base de licitació sigui adequat als preus de mercat i ha de tenir en compte tots els costos directes i indirectes.

Preu del contracte

És l'import que s'abona a l'adjudicatari en contra-prestació pel compliment correcte de les prestacions que conté el contracte.

Procediment d'adjudicació

És el procediment administratiu que han de seguir les administracions públiques, d'acord amb els principis d'igualtat i de transparència, per adjudicar un contracte a un contractista.

PSCP (Plataforma de Serveis de Contractació Pública de Catalunya)

Plataforma és el portal web únic i complet per a la difusió de la informació de l'activitat contractual i dels perfils de contractant de tots els òrgans de contractació de Catalunya.

R

RELI (Registre electrònic d'empreses licitadores)

És un registre administratiu electrònic que gestiona la Secretaria Tècnica de la Junta Consultiva de Contractació Pública de Catalunya. El RELI conté informació rellevant sobre la personalitat jurídica, capacitat, representació i solvència de les empreses que desitgen contractar amb les administracions públiques i el seu sector públic.disposició de l'òrgan de contractació.

ROLECE (Registre Oficial de Licitadors i Empreses Classificades del Sector Públic)

És un registre electrònic que té per objecte la inscripció de les dades i circumstàncies que resultin rellevants per acreditar les condicions d'aptitud d'empreses i empresaris per a contractar amb les administracions públiques i altres organismes i entitats del sector públic, incloses les facultats dels seus representants i apoderats, així com l'acreditació de tot això davant qualsevol òrgan de contractació del sector públic.

S

Solvència

És un requisit que es pot exigir a les empreses i organitzacions que volen participar en un procés de contractació. Es refereix a la capacitat econòmica, financera i tècnica que ha de tenir l'empresa per acreditar que està en condicions de complir amb les obligacions derivades del contracte que es vol licitar.

Subcontractació

És un acord comercial en què una empresa contracta els serveis d'una altra empresa (subcontractista) per realitzar una part o la totalitat d'una activitat que ha estat contractada per un tercer (contractant principal).

Subrogació de personal

És un procés que implica que una adjudicatària es fa càrrec dels drets i les obligacions laborals i de la Seguretat Social del personal adscrit de l'anterior adjudicatària del contracte. Així, és un procés en què una empresa o organització assumeix la responsabilitat de contractar (heretar) i gestionar els empleats d'una altra empresa.

U

UTE (Unió Temporal d'Empreses)

És una figura jurídica que permet que dues o més empreses s'associïn temporalment per a dur a terme un projecte o contracte específic. A través d'aquesta associació, les empreses combinen els seus recursos, habilitats i capacitats per a complir amb els requisits d'un determinat contracte o licitació, que, per si soles, segurament no podrien competir.

V

Valor estimat del contracte (VEC)

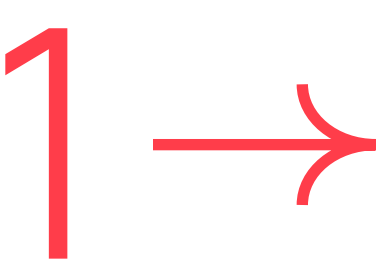
Segons l'article 101 de la Llei de Contractes del Sector Públic, el valor estimat del contracte és el cost total que s'ha de pagar durant tota la vigència del contracte, sense incloure l'impost sobre el valor afegit (IVA), i que ha de contemplar qualsevol opció eventual, pròrroga o modificació que es pugui presentar. Cal entendre el VEC com una estimació de tots els compromisos econòmics que poden derivar del contracte, siguin probables o no.

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

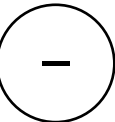
1. [Quina normativa cal conèixer?](#)
2. [Quins tipus de contractes i procediments existeixen?](#)
3. [Què és la contractació reservada i com funciona?](#)
4. [On puc trobar les licitacions?](#)
5. [Quins són els requisits per poder licitar?](#)
6. [Què és el Registre d'Empreses Licitadores \(RELI\) i el Registre Oficial de Licitadors i Empreses Classificades del Sector Públic \(ROLECE\)?](#)
7. [Quina informació em facilita l'administració?](#)
8. [Quines implicacions tenen els lots en els contractes?](#)
9. [Què són les mesures especials d'execució?](#)
10. [Com es presenta una licitació? Com complimentar el DEUC?](#)
11. [Com s'avalua una licitació? Què són els criteris de valoració?](#)
12. [Com funciona el procediment de valoració d'una licitació?](#)
13. [Aspectes econòmics de les licitacions](#)
14. [Què cal fer si ens adjudiquen un contracte?](#)
15. [Jo soc l'adjudicatària del contracte, i ara què?](#)

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Quina normativa cal conèixer?



En aquest capítol t'expliquem...
quina és la normativa a tenir
en compte si vols licitar.



Marc normatiu

La contractació pública està sotmesa a un marc normatiu complex, que abasta les directrius europees, les lleis estatals i les disposicions autonòmiques. Aquestes normatives i principis tenen com a objectiu establir un sistema de contractació transparent, eficient i competitiu per garantir el millor ús dels recursos públics i promoure la confiança en la gestió pública. Aquestes regles es configuren de manera jeràrquica, de manera que cada normativa depèn de la superior. Seguint aquesta lògica trobem les directives europees, el marc estatal i el marc català.

Directives europees

Les Directives europees estableixen una sèrie de regles i normes de compliment obligat per al sector públic en matèria de contractació definida per la Unió Europea que després es trasllada com a llei als diferents països membres. Les Directives actualment en vigor a la UE en matèria de contractació són:

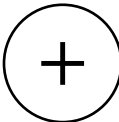
- [Directiva 2014/24/UE del Parlament Europeu i del Consell, de 26 de febrer de 2014](#), sobre contractació pública i derogació de la Directiva 2004/18/CE, que estableix un marc legal per a la contractació pública en l'àmbit europeu i estableix les normes bàsiques que han de seguir els estats membres en matèria de contractació pública.

- [Directiva 2014/23/UE del Parlament Europeu i del Consell, de 26 de febrer de 2014](#), relativa a l'adjudicació de contractes de concessió, que estableix les normes bàsiques per a l'adjudicació de contractes de concessió en el marc de la contractació pública.
- [Directiva 2014/25/UE del Parlament Europeu i del Consell, de 26 de febrer de 2014](#), relativa a la contractació per entitats que operen en els sectors de l'aigua, l'energia, els transports i els serveis postals, que estableix les normes bàsiques per a la contractació en aquests sectors.

Marc estatal

La [Llei 9/2017, de 8 de novembre, de contractes del sector públic](#), LCSP, transposa a l'ordenament jurídic espanyol les Directives europees i regula les condicions i requisits per a la contractació pública. Aquesta llei va entrar en vigor el 9 de març de 2018 i va derogar la llei anterior (Llei 30/2007).

El principal objectiu d'aquesta nova llei és establir un **marc normatiu més clar, transparent i eficient** per a la contractació pública, amb l'objectiu de **promoure la competència, la innovació, la sostenibilitat i la transparència** en la contractació pública.



1. Quina normativa cal conèixer?

A més, trobem dos reglaments anteriors que estan en vigor mentre no s'oposin a l'actual LCSP.

- **RD 1098/2001 - Reial decret 1098/2001, de 12 d'octubre**, pel qual s'aprova el Reglament general de la Llei de contractes de les administracions públiques - És el Reglament General d'una Llei anterior, però està en vigor sempre que no sigui contrari a la Llei 9/2017 i els RD posteriors.
- **RD 817/2009 – Reial decret 817/2009, de 8 de maig**, pel qual es desplega parcialment la Llei 30/2007, de 30 d'octubre, de contractes del sector públic.

Marc català

Legislació del Parlament de Catalunya

El Parlament de Catalunya ha aprovat diverses disposicions mitjançant les anomenades lleis de mesures administratives, fiscals i del sector públic (lleis anuals d'acompanyament a la llei de pressupostos) que, entre d'altres:

- Inclouen normes en matèria de contractació pública.
- Regulen aspectes socials, organitzatius, pressupostaris, de transparència, etc.
- Regulen aspectes sobre la tramitació d'emergència.

Normativa de la Generalitat de Catalunya

Engloba tot un conjunt de disposicions aprovades per la Generalitat de Catalunya que no tenen rang legal (decrets, ordres, acords del Govern), que tracten sobre diversos aspectes organitzatius i estratègics de la contractació pública.

El Govern de la Generalitat va aprovar l'**Estratègia catalana de millora de la compra pública el 2 d'agost de 2022**, després que la Direcció General de Contractació Pública l'elaborés i la redactés segons els objectius i contingut mínim establerts en l'Acord de Govern de 31 de març de 2020.

Aquesta Estratègia té com a finalitat **millorar la gestió dels contractes públics per garantir serveis de qualitat, amb eficiència, transparència i integritat**, i per contribuir al creixement sostenible, l'ocupació i la innovació a Catalunya.

S'ha creat per complir les recomanacions de la UE i la normativa estatal, i per agrupar i millorar les mesures i normes en matèria de contractació pública catalana, fent-ne una eina de millora per als serveis públics i la societat catalana.

Quins són els principis bàsics de la contractació?

- **Principi d'igualtat de tracte.** Els òrgans de contractació han de donar a les licitadores un tractament igualitari i no discriminatori i han d'ajustar la seva actuació als principis de transparència i proporcionalitat.
- **Principi de transparència i integritat.** La contractació no s'ha de concebre amb la intenció d'eludir els requisits de publicitat o els relatius al procediment d'adjudicació que correspongui, ni de restringir artificialment la competència. La ciutadania ha de saber què es contracta, com, a qui i per quin preu. Per fomentar la màxima transparència cal fer la màxima publicitat de tots els aspectes del contracte. Per dur a terme una contractació pública amb la màxima integritat cal evitar els riscos de males pràctiques.
- **Principi de concurrència.** L'òrgan de contractació ha d'afavorir la màxima participació en les licitacions públiques per tal de garantir l'obtenció d'ofertes adequades al mercat i, en conseqüència, òptimes per a les organitzacions compradores.
- **Principi de publicitat.** Cal fer publicitat de la intenció de licitar un contracte públic amb la màxima antelació, per permetre el màxim nombre d'empreses licitadores; dels plecs i de totes les dades del futur contracte, i a través d'un únic portal per a totes les licitacions que es duguin a terme.

- **Principi d'eficiència.** Cal vetllar sempre per un ús eficient dels fons destinats a la contractació pública, que implica anar més enllà del simple control de la despesa que efectivament comporti un contracte públic, per tal d'adquirir béns amb la millor relació qualitat-preu.

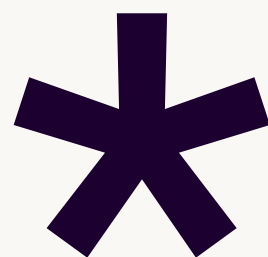
Es menciona l'economia social i solidària en la LCSP?

La LCSP estableix que aquests criteris han de complir principis generals com l'objectivitat, la no discriminació, la transparència i la proporcionalitat, per garantir la competència efectiva i evitar decisions arbitràries en la concessió de la licitació. Cal destacar que la mateixa LCSP inclou que cal facilitar l'accés a través d'aquests criteris de les petites i mitjanes empreses, així com de les empreses d'economia social.

Article 1. Objecte i finalitat

Apartat 3. En tota contractació pública s'incorporaran de manera transversal i obligatòria criteris socials i mediambientals sempre que guardin relació amb l'objecte del contracte, en la convicció que la seva inclusió proporciona una millor relació qualitat-preu en la prestació contractual, així com una major i millor eficiència en la utilització dels fons públics. Igualment, es facilitarà l'accés a la contractació pública de les petites i mitjanes empreses, així com de les empreses d'economia social.

1. Quina normativa cal conèixer?



Heu de saber que...

- És important conèixer la legislació vigent en matèria de contractació pública, ja que ens ajuda a entendre el seu funcionament i com els òrgans de contractació han de cercar proveïdores.
- Estar al corrent de les normatives ens facilita la comprensió dels plecs de condicions administratives.
- Conèixer la legislació ens permet a entendre les nostres obligacions i drets com a licitadores.



Vigileu amb...

- El contingut de l'article 1 de la LCSP ens apel·la directament!

“En tota contractació pública s’han d’incorporar de manera transversal i preceptiva **criteris socials i mediambientals** sempre que tinguin relació amb l’objecte del contracte, en la convicció que la seva inclusió proporciona una **millor relació qualitat-preu** en la prestació contractual, així com una major i millor eficiència en la utilització dels fons públics. També s’ha de facilitar l’accés a la contractació pública de les petites i mitjanes empreses, així com de les **empreses d’economia social**.”
- Les tipologies de contracte que us poden afectar segons la vostra activitat i la regulació d’aspectes com la reserva de contractes o la solvència, ja que us seran molt útils per a licitar. És important que ho reviseu especialment.

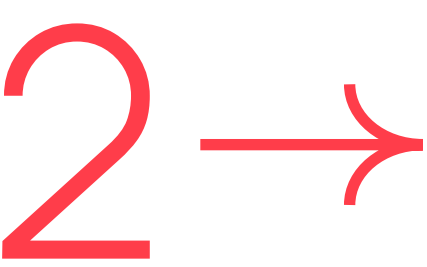


Més informació a...

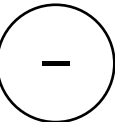
- [Directiva 2014/25/UE del Parlament Europeu](#)
- [Directiva 2014/24/UE del Parlament Europeu](#)
- [Directiva 2014/23/UE del Parlament Europeu](#)
- [Recull de normativa estatal sobre contractació pública](#)

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Quins tipus de contractes i procediments existeixen?



En aquest capítol t'expliquem... els tipus de contractes públics i els principals procediments d'adjudicació.



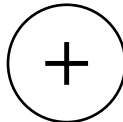
La normativa vigent en matèria de contractació posa a l'abast de les administracions una tipologia de contractes que es pot emmarcar dins la distinció següent:

Tipologia de contractes atenent al seu objecte

El tipus de contractes del sector públics determinen en funció del seu objecte, i són:

- **Contracte d'obres** (art. 13, LCSP). Té per objecte l'execució d'una obra, aïlladament o conjuntament amb la redacció del projecte, o la realització d'algun dels treballs de construcció o d'enginyeria civil, destinat a complir per si mateix una funció econòmica o tècnica, que tingui per objecte un bé immoble. També que modifiquin la forma o la substància del terreny o del seu vol, o de millora del mitjà físic o natural.
- **Contracte de concessió d'obres** (art. 14, LCSP). L'entitat concessionària du a terme prestacions pròpies del contracte d'obres (incloent-hi les de restauració i reparació de construccions existents, així com la conservació i el manteniment dels elements construïts), i la seva contraprestació pot consistir únicament el dret a explotar l'obra, o aquest dret acompanyat del dret de percebre un preu.

- **Contracte de concessió de serveis** (art. 15, LCSP). Un o diversos poders adjudicadors encarreguen a títol onerós a una o diverses persones, naturals o jurídiques, la gestió d'un servei la prestació del qual és de la seva titularitat o competència. La contrapartida d'aquesta gestió és el dret a explotar (econòmicament) els serveis objecte del contracte, o aquest dret acompanyat del dret de percebre un preu (pagament per part d'administració). El dret d'explotació dels serveis implica la transferència al concessionari del risc operacional. En altres paraules, en cas de no percebre un preu en una concessió, els ingressos s'obtindran de l'explotació, i si aquesta decau, ho haurà d'assumir adjudicatària (risc operacional).
- **Contracte de subministraments** (art. 16, LCSP). Té per objecte l'adquisició, l'arrendament financer o l'arrendament, amb opció de compra o sense, de productes o béns mobles.
- **Contracte de serveis** (art. 17, LCSP). Té per objecte les prestacions consistents en el desenvolupament d'una activitat o que estan adreçades a l'obtenció d'un resultat diferent d'una obra o un subministrament.
- **Contractes mixtos** (art. 18, LCSP). Són aquells que inclouen prestacions de dos o més tipus de contractes i són considerats com una unitat funcional per satisfer una necessitat o finalitat institucional.



2. Quins tipus de contractes i procediments existeixen?

Tipologia de contractes per la seva quantia

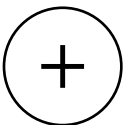
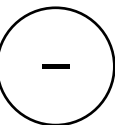
Depenent de la seva quantia, destaquem dues tipologies de contractes:

Contractes menors

(art. 118, LCSP).
Són aquells en els quals el valor estimat del contracte és inferior a 15.000 € en els contractes de serveis i subministraments o inferior a 40.000 € en els contractes d'obres, sense IVA. Aquests contractes es caracteritzen per una tramitació simplificada, ja que només es requereix l'informe justificatiu de la necessitat, l'aprovació de la despesa i la factura corresponent. La durada dels contractes menors no pot ser superior a un any i no s'admeten pròrrogues. Es poden adjudicar de manera directa o bé amb concurrència regulació harmonitzada.

Contractes subjectes a regulació harmonitzada

(art. 19-23, LCSP).
Són aquells que per la seva naturalesa i/o per tenir un valor estimat igual o superior als llindars de quantia establerts per la Llei, estan sotmesos a les directrius europees de contractació pública. Això implica que s'ha de donar publicitat de la licitació a través de la Plataforma de Serveis de Contractació Pública i, obligatòriament, mitjançant la publicació d'un anunci al Diari Oficial de la Unió Europea. A més, els terminis per tramitar aquest tipus de contractes poden ser més extensos en comparació als contractes no subjectes a regulació harmonitzada.



2. Quins tipus de contractes i procediments existeixen?

Principals procediments d'adjudicació dels contractes

1. Procediment obert

És un tipus de procediment competitiu en el qual totes les entitats interessades poden presentar ofertes per a un contracte públic. En aquest tipus de procediment la informació sobre el contracte és pública i accessible per a totes les empreses i no hi ha restriccions quant a qui pot presentar una oferta, amb l'excepció que es categoritzin com a reservat.

2. El procediment obert supersimplificat

Es tracta d'un tipus de procediment per a contractes de subministraments i serveis amb un valor estimat inferior a 60.000 euros i, en cas d'obres, inferior a 80.000 euros.

A més, en els criteris d'adjudicació no poden contemplar-se criteris avaluable mitjançant judici de valor, és a dir, tots els criteris han de ser avaluable mitjançant fórmules.

Algunes consideracions:

- El termini de presentació d'ofertes no podrà ser inferior a 10 dies, i quan es tracti de compres corrents de béns disponibles en el mercat aquest termini es redueix a cinc dies hàbils.
- No es requerirà ni l'acreditació de solvència ni una garantia definitiva
- L'oferta es publicarà en un únic sobre o arxiu electrònic.
- La firma de la resolució d'adjudicació per part de l'empresa o organització adjudicatària podrà substituir la formalització.

3. El procediment obert simplificat

Aquest tipus de procediment s'aplica a contractes d'obres, serveis i subministraments, i exclou les concessions i l'associació per la innovació. L'objectiu principal és que sigui un procediment àgil i ràpid, utilitzant les eines necessàries perquè sigui transparent i fàcil de dur a terme.

Per poder fer servir aquest procediment, els l·lindars han de ser, en el cas dels contractes d'obres, igual o inferior a 2.000.000 euros i, en el cas de contractes de subministrament o serveis, haurà de ser igual o inferior a 140.000 euros.

A més, per poder fer ús d'aquest tipus de procediment ha d'haver-hi uns criteris d'adjudicació concrets:

- Contractes de prestacions de caràcter intel·lectual, com els serveis d'enginyeria o arquitectura: en cas d'incorporar criteris de valor, la seva ponderació no pot superar el 45% del total.
- Resta de contractes: en cas d'incorporar criteris de valor, la seva ponderació no pot superar el 25% del total.

En aquest procediment els terminis es redueixen, fent el procés de contractació sigui més ràpid. El termini de presentació de les ofertes no podrà ser inferior a 15 dies (20 en contractes d'obres) des de la publicació en el perfil del contractant, i el termini d'adjudicació no podrà ser superior a cinc dies.

Altres procediments

1. Procediment restringit

És un procediment en què qualsevol empresa interessada pot presentar una sol·licitud de participació en resposta a una convocatòria de licitació, però només les empreses seleccionades en atenció a la seva solvència podran presentar proposició.

2. Procediment negociat amb publicitat

És una opció que es preveu en casos específics en què no és possible utilitzar els procediments obert o restringit. Aquest procediment és adient quan es requereix un treball previ de disseny o adaptació per part dels licitadors, són necessàries solucions innovadores, la negociació és imprescindible per la complexitat o configuració juridicoeconòmica de la prestació, o bé en els procediments oberts o restringits, només s'han presentat ofertes que són irregulars o inacceptables. En aquest cas, la publicitat és necessària per garantir la transparència i la competència en la selecció del contractist

3. Licitació amb negociació

És un procediment en el qual l'òrgan de contractació consulta a un o diversos candidats, negocia les condicions del contracte i selecciona la millor oferta per a contractes d'obres, serveis o subministraments amb elements de disseny, innovació, etc.

4. Diàleg competitiu

És un procediment en el qual les candidates seleccionades presenten ofertes basades en solucions per satisfer les necessitats de l'òrgan contractant, adequat per a projectes complexos.

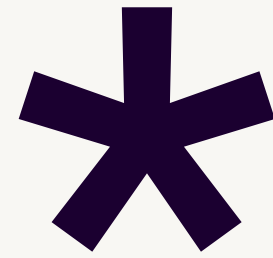
5. Associació per a la innovació

És un procediment que té per objectiu el desenvolupament de productes, serveis o obres innovadores i la compra ulterior de subministraments, serveis o obres resultants amb nivells de rendiment i costos màxims acordats.

6. Acord marc

És un sistema de racionalització tècnica de la contractació pública que pot impulsar un o diversos òrgans de contractació. Suposa l'acord amb una o diverses organitzacions o empreses amb l'objecte d'establir unes condicions o termes comuns a les que hauran d'ajustar-se tots els contractes que l'òrgan de contractació vagi a adjudicar durant un determinat període de temps, que no podrà excedir de quatre anys excepte casos excepcionals.

2. Quins tipus de contractes i procediments existeixen?



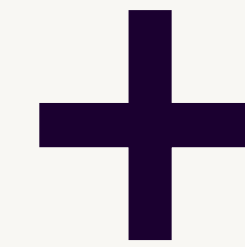
Heu de saber que...

- Conèixer les principals característiques de cada tipus de contracte ens permet buscar licitacions més ajustades a la nostra activitat en la plataforma de contractació.
- Els contractes menors poden ser amb concurrència i no més d'adjudicació directa. En alguns casos, aquests es publiquen en els perfils del contractant propis de cada administració o bé a la Plataforma de Contractes del Sector Públic.
- Trobareu la relació de contractes menors adjudicats trimestralment per un òrgan de contractació en les publicacions agregades del seu perfil del contractant.
- El tipus de procediment és important perquè ve determinat pel valor del contracte i la forma de presentació.
- El tipus de procediment condiciona el termini des de la publicació fins a la presentació d'ofertes.



Vigileu amb...

- L'obligatorietat a Catalunya d'estar inscrit en el RELI en el cas dels procediments oberts simplificats. Com a requisit de procediments d'adjudicació de contractes tramitats amb mitjans electrònics, els òrgans de contractació poden exigir als licitadors la inscripció prèvia al RELI.
- Els terminis de presentació per a determinats procediments de licitació, ja que poden ser molt breus.
- Centrar l'estratègia de l'empresa exclusivament en els contractes menors perquè tenen limitacions.
- No preveure el temps suficient per planificar i preparar amb cura totes aquelles qüestions que us puguin facilitar concórrer en procediments oberts o amb concurrència!



Més informació a...

[Els fonaments de la contractació pública](#)

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Què és la contractació reservada i com funciona?

3 →

En aquest capítol t'expliquem...
què és un contracte reservat i qui
hi pot participar.

Què és un contracte reservat?

El contracte reservat és una figura específica de la contractació pública a través de la qual en qualsevol procediment es pot limitar la concurrència a determinades organitzacions que compleixin certes característiques (de forma jurídica, amb relació a la seva organització, etc.).

Els contractes reservats són l'excepció a la norma, ja que restringeix la participació en aquests procediments. I com es regula?

Aquesta modalitat de contractació constitueix una excepció a la prohibició de limitar la participació en els procediments de licitació pública per la forma jurídica o l'ànim de lucre.

Són l'excepció a la norma per què limiten la lliure concurrència i només determinades tipologies d'empreses s'hi poden presentar.

La LCSP estableix dues modalitats de contractació reservada:

- **La regulada per la disposició addicional quarta (DA 4a)**, que és obligatòria i només permet la participació de les entitats jurídiques que tenen com a finalitat la inserció sociolaboral de les persones treballadores en situació de vulnerabilitat social, i que adopten la forma jurídica específica de centres es-

pecials de treball d'iniciativa social (CETIS) o d'empreses d'inserció (EI)². Aquesta modalitat es pot aplicar a qualsevol tipologia contractual prevista a la LCSP.

- **La modalitat que permet la disposició addicional quaranta-vuitena (DA 48a)** i que és potestativa. Només es pot aplicar a determinats serveis socials, culturals i de salut especificats pels codis del vocabulari comú de contractes públics (CPV), i només permet la participació d'entitats jurídiques que tenen com a objectiu la participació de les seves persones treballadores i destinen els seus beneficis a l'activitat pròpia o al repartiment entre les dites persones treballadores. Enllaç a [annex IV LCSP](#).

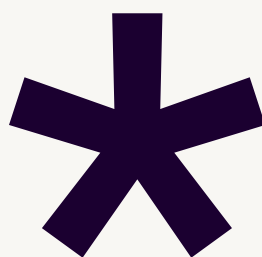
És obligatori reservar contractes?

En aquest cas, la reserva segons DA 4a sí que és obligatòria per a l'Administració de la Generalitat de Catalunya i tot el seu sector públic, i la quantitat que s'ha d'assolir es fixa anualment per acord del Govern. Els departaments de la Generalitat han de computar tant els contractes reservats de manera directa com els contractes reservats per les entitats que estan adscrites a ells per a l'assoliment dels objectius. A més, les entitats locals i el seu sector públic també estan obligats a reservar contractes per a fomentar els objectius socials.

Com a exemple, l'Ajuntament de Barcelona ha desplegat la [Instrucció municipal de regulació de la contractació reservada](#).

² Veure definició a l'apartat "Nomenclàtor".

3. Què és la contractació reservada i com funciona?



Heu de saber que...

- Els contractes reservats limiten la competència, ja que només poden participar entitats i empreses que compleixin els requisits de cada disposició. **Aprofitem les oportunitats!**
 - Si us interessa participar en un contracte reservat cal que estigueu atentes a aquests tipus de procediment. Podeu cercar-los de manera específica les plataformes i en algunes webs.
 - Si sou una iniciativa o empresa de l'ESS també us poden interessar aquests contractes regulats per la DA 48a.
 - La DA 48a pot possibilitar que només puguin licitar en aquests procediments les empreses i organitzacions de l'ESS, ja que són les que podran complir les condicions per a la participació:
- a)** Que el seu objectiu sigui la realització d'una missió de servei públic vinculada a la prestació dels serveis contemplats a l'apartat primer.

b) Que els beneficis es reinverteixin amb la finalitat d'assolir l'objectiu de l'organització; o en cas que es distribueixin o redistribueixin beneficis, la distribució o redistribució haurà de realitzar-se d'acord amb criteris de participació.

c) Que les estructures de direcció o propietat de l'organització que executi el contracte es basin en la propietat dels empleats, o en principis de participació, o exigeixin la participació activa dels empleats, els usuaris o les parts interessades.

d) Que el poder adjudicador de qui es tracti no hagi adjudicat a l'organització un contracte pels serveis en qüestió d'acord amb el present article en els tres anys precedents. De la mateixa manera, el contracte no podrà tenir una durada més llarga de tres anys.



Vigileu amb...

- L'obligació d'acreditar que sou un centre especial de treball d'iniciativa social per poder participar en la reserva de contractes, segons DA 4a.
- La possibilitat que dins una licitació s'inclogui un lot amb reserva, però no la resta. Cada lot es considera com un contracte independent.
- Els contractes reservats segons DA 4a es poden aplicar a qualsevol objecte contractual (CPV) i sense limitacions de recurrència en procediments amb concurrència.
- Les limitacions dels contractes reservats, especialment en la durada del contracte (màxim tres anys). Només es pot aplicar a uns determinats objectes contractuals (CPV) i la seva recurrència, ja que no es pot adjudicar un contracte reservat segons DA 48a a una organització que n'hagi tingut d'iguals característiques en els tres anys precedents.
- Podeu consultar un exemple de desplegament a la **instrucció de l'Ajuntament de Barcelona**.



Més informació a...

-  [Guia per a l'assoliment dels objectius de reserva social](#)
-  [Instrucció municipal de regulació de la contractació reservada](#)
-  www.contractesreservats.cat

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

On puc trobar les licitacions?

En aquest capítol t'expliquem on pots trobar les licitacions i et pots planificar per no perdre oportunitats.

En aquest capítol t'expliquem on pots trobar les licitacions i et pots planificar per no perdre oportunitats.

En aquest capítol t'expliquem on pots trobar les licitacions i et pots planificar per no perdre oportunitats.

En aquest capítol t'expliquem on pots trobar les licitacions i et pots planificar per no perdre oportunitats.

En aquest capítol t'expliquem on pots trobar les licitacions i et pots planificar per no perdre oportunitats.

En aquest capítol t'expliquem on pots trobar les licitacions i et pots planificar per no perdre oportunitats.

En aquest capítol t'expliquem on pots trobar les licitacions i et pots planificar per no perdre oportunitats.

En aquest capítol t'expliquem on pots trobar les licitacions i et pots planificar per no perdre oportunitats.

En aquest capítol t'expliquem on pots trobar les licitacions i et pots planificar per no perdre oportunitats.

En aquest capítol t'expliquem on pots trobar les licitacions i et pots planificar per no perdre oportunitats.

On podem trobar les licitacions?

Els òrgans de contractació publiquen les seves licitacions en diversos portals, i és important que els coneguem per subscriure'ns als que més ens interessin i no perdre cap oportunitat de negoci. Cal fer una cerca activa de licitacions i planificar la nostra actuació per poder presentar-nos a temps i amb garanties.

Estan centralitzades en alguna plataforma?

Sí. A banda del perfil del contractant de cada òrgan de contractació, estan unificades a:

- [Plataforma de Serveis de Contractació Pública de Catalunya](#)
- [Plataforma de Contratación del Sector Público](#)
- [Portal de Contractació Electrònica de l'Ajuntament de Barcelona](#)
- [Cercador d'Informació i Documentació Oficials \(CIDO\)](#)

Què és la Plataforma de Serveis de Contractació Pública de Catalunya?

La Plataforma es configura com un portal únic global i integrat per a la difusió de la informació de l'activitat contractual de l'Administració de la Generalitat de Catalunya i dels ens i empreses que integren el seu sector públic.

Tot i que hem citat altres plataformes, aquest és el portal de referència en matèria d'activitat contractual a Catalunya.

Té cost?

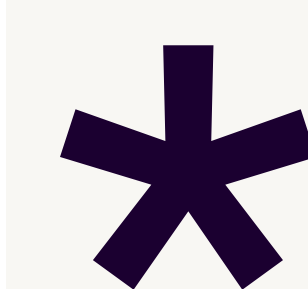
No, la subscripció a la plataforma és gratuïta.

Es pot saber el que es licitarà pròximament?

Sí, és possible i ens ajuda a planificar la feina. Com? Podem consultar tota la informació registrada a la plataforma a través del seu propi cercador i conèixer la planificació anual de contractació que la trobareu a cada perfil del contractant.

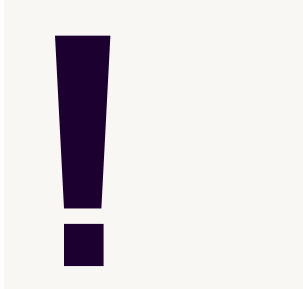
En la plataforma trobarem anuncis previs. És una eina que utilitza l'administració per avisar de futures licitacions (art. 134, LCSP).

4. On puc trobar les licitacions?



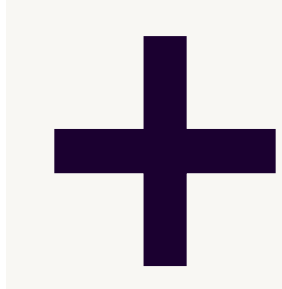
Heu de saber que...

- Us podeu subscriure a la Plataforma de Serveis de Contractació Pública de Catalunya per rebre diàriament en el correu electrònic les licitacions que us poden interessar. La resta de plataformes també ofereixen aquesta opció.
- La subscripció és gratuïta i es pot fer des de la mateixa plataforma.
- La plataforma permet filtrar la informació que rebreu al correu segons diferents criteris (CPV, reservat o no, etc.).
- La plataforma ens permet traçar la història dels procediments. Podeu consultar licitacions anteriors del mateix servei, obra o subministrament per tal de tenir informació i consultar com es va adjudicar, com eren els plecs i qui va ser l'empresa adjudicatària.
- Aquestes eines ens ajudaran a preveure les pròximes licitacions, facilitant la planificació dels recursos i de les accions que siguin necessàries.
- Si es publica un anunci previ, ens podem trobar que el període de presentació de la licitació es vegi reduït.



Vigileu amb...

- La possibilitat que qualsevol procediment pot patir esmenes, canvis o modificacions al llarg del procés d'una licitació. Cal estar informat! Us podeu subscriure també a anuncis de licitació, encara que no hi liciteu.



Més informació a...

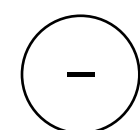
-  [Material d'ajuda per a persones usuàries - Plataforma de Serveis de Contractació Pública](#)
-  [Plataforma de Serveis de Contractació Pública](#)
-  [Plataforma de Contratación del Sector Público](#)
-  [Portal de Contractació Electrònica de l'Ajuntament de Barcelona](#)

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Quins són els requisits per poder licitar?

5 →

**En aquest capítol t'expliquem...
quins són els requisits per licitar
i quines són les prohibicions.**



Quins són els requisits mínims per poder licitar?

- Tenir plena capacitat d'obrar, és a dir, l'entitat ha d'estar legalment constituïda.
- Tenir la solvència econòmica, financera, tècnica o professional necessària requerida en els plecs que regeixen la licitació. És a dir, s'haurà d'acreditar que la vostra empresa pot executar el contracte, aportant els documents que vinguin especificats en els plecs esmentats.
- No incórrer en cap de les prohibicions de contractar establertes per la llei.
- Trobar-se al corrent de les obligacions tributàries i amb la Seguretat Social.
- En els contractes d'obres d'import igual o superior a 500.000 euros cal que l'empresa tingui la classificació empresarial.

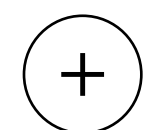
Quines són les prohibicions de contractar establertes per la LCSP?

Estan regulades a l'article 71:

- Haver estat condemnades mitjançant sentència ferma per determinats delictes.
- Haver estat sancionades amb caràcter greu per determinades infraccions administratives.
- Estar en situació d'insolvència o concurs de creditors.
- Haver incomplert les obligacions tributàries o de la Seguretat Social.

- La persona física o els seus administradors, trobar-se en situacions d'incompatibilitat, o per haver contractat a exalts càrrecs que hagin participat en decisions que hagin afectat l'entitat privada, en els termes prevists en legislació aplicable.
- Haver comès alguna de les irregularitats següents com a licitador o contractista quant a l'adjudicació i l'execució de contractes anteriors:

1. Retirada indeguda la proposició en un procediment d'adjudicació o no haver presentat en termini la documentació necessària per a l'adjudicació amb frau, culpa o negligència.
2. No formalització del contracte en termini per causa imputable a l'adjudicatària.
3. Incompliment de les condicions especials d'execució del contracte, amb frau, culpa o negligència, quan l'incompliment hagi estat establert com a infracció greu i doni lloc a penalitats o indemnització per danys i perjudicis.
4. Haver donat lloc a la resolució del contracte per causa imputable a la contractista.



5. Quins són els requisits per poder licitar?

Quina documentació hauré d’entregar si soc proposada com a adjudicatària?

L’òrgan contractant en el plec administratiu determinarà quina documentació caldrà entregar en la fase d’adjudicació per tal de formalitzar el contracte. Ens podem trobar diferents elements:

Si soc persona jurídica

Documentació relativa a la capacitat d’obrar

- Escritures de constitució; estatuts i modificacions estatutàries (canvi de denominació, canvi d’objecte social, canvi de domicili, modificació del capital social, declaracions d’unipersonalitat, entre d’altres).
- Escritures de nomenament de persones representants i apoderades de l’empresa (altes i/o baixes de representants i apoderats), aportant referència del DNI vigent.
- Darrer rebut de pagament de l’IAE o bé, si està exempta, declaració responsable indicant la causa o motiu de l’exempció.

Documentació relativa a la solvència econòmica i financera

- Comptes anuals dipositats en el Registre Mercantil o en el registre que li correspongui dels darrers tres exercicis on consti el segell amb la data en què es va efectuar el dipòsit.
- Còpia de la pòlissa d’assegurança de responsabilitat civil per riscos professionals i darrer rebut de pagament o certificat de la companyia asseguradora.

Documentació relativa a la solvència tècnica i professional

- Certificats d’experiència o bona execució de les principals obres, serveis o subministraments.
- Informe anual mitjà de les persones treballadores en situació d’alta dels darrers tres anys que emet la Tresoreria General de la Seguretat Social.
- Autoritzacions o habilitacions professionals corresponents.
- Certificacions acreditatives de processos de producció amb qualitat (ISO, EMAS, OHSAS).

Si soc persona física

Documentació relativa a la capacitat d’obrar

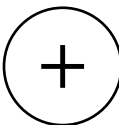
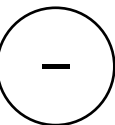
- DNI de la persona sol·licitant.
- Darrer rebut de pagament de l’IAE o bé, si està exempta, declaració responsable per escrit indicant la causa o motiu de l’exempció.

Documentació relativa a la solvència econòmica i financera

- Llibres d’inventaris i comptes anuals dels darrers tres exercicis legalitzats pel corresponent Registre Mercantil.
- Còpia de la pòlissa d’assegurança de responsabilitat civil per riscos professionals i darrer rebut de pagament o certificat de la companyia asseguradora.

Documentació relativa a la solvència tècnica i professional

- Certificats d’experiència o bona execució de les principals obres, serveis o subministraments.
- Informe anual mitjà dels treballadors en situació d’alta dels darrers tres anys que emet la Tresoreria General de la Seguretat Social.
- Autoritzacions o habilitacions professionals corresponents.
- Certificacions acreditatives de processos de producció amb qualitat (ISO, EMAS, OHSAS).



5. Quins són els requisits per poder licitar?

Què és la solvència?

Segons els articles del 74 al 76 de la LCSP, per poder contractar amb el sector públic tota persona (física o jurídica) ha d'acreditar que, en cas de ser adjudicatària del contracte licitat, tindrà els coneixements i els recursos (humans i econòmics) per dur-lo a terme en els termes indicats i en el termini acordat. Dos tipus:

- solvència econòmica i financera (recursos econòmics per donar compliment al contracte).
- solvència professional o tècnica (coneixements o experiència tècnics en l'àmbit del contracte).

Com s'acredita?

Per poder subscriure contractes amb el sector públic, les empreses i organitzacions han d'acreditar la seva solvència econòmica i tècnica, segons les condicions mínimes establertes per cada cas en el plec del contracte.

L'òrgan de contractació pot establir els mitjans, criteris de selecció i requisits mínims per considerar acreditada la solvència de l'empresari, d'acord amb les normes que fixa l'LCSP. En alguns casos, l'acreditació de la solvència es produeix mitjançant la classificació de l'organització com a contractista d'obres o serveis dels poders adjudicadors.

Si no s'estableix en els plecs, quina solvència he d'acreditar?

Quan el plec d'un contracte no concreti els criteris i els requisits mínims, les empreses licitadores han d'acreditar la seva solvència a través dels mitjans establerts com a supletoris en la LCSP: article 87.3 –solvència econòmica i financera-, article 88.3 –solvència tècnica en els contractes d'obres-, article 89.3 –solvència tècnica en els contractes de subministrament- i article 90.2 –solvència tècnica en els contractes de serveis i resta de contractes-.

Quan és necessària la classificació empresarial?

En els contractes d'obres amb un valor estimat igual o superior a 500.000 euros la classificació és un requisit indispensable per acreditar la solvència, de manera que la licitadora ha d'estar classificada en el grup o subgrup que correspongui en funció de l'objecte del contracte i amb la categoria igual o superior a l'exigida pel valor estimat del contracte.

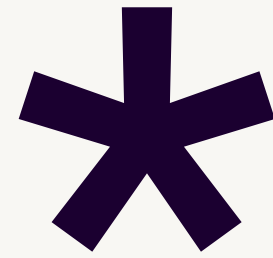
Quina documentació necessito?

La documentació que acredita el compliment dels requisits previs en els procediments de contractació pública es pot presentar en forma de Document Europeu Únic de Contractació (DEUC) o en un model de declaració responsable que es proporciona en el plec de clàusules administratives.

Aquesta documentació demostra que la societat està legalment constituïda i té l'autorització per presentar una oferta en la licitació, i que la persona que signa té la representació adequada per presentar la proposta i el DEUC. En resum, el DEUC és una prova preliminar del compliment dels requisits exigits en els procediments de contractació pública.



5. Quins són els requisits per poder licitar?



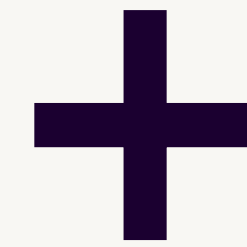
Heu de saber que...

- Tota aquesta informació podeu tenir-la al RELI actualitzada i així us estalvieu de presentar-la.
- És molt important presentar la documentació en termini, en cas contrari, podeu quedar exclosos. En alguns casos és esmenable previ requeriment
- La solvència ens la sol·licitaran en fase d'adjudicació. Si no l'acreditem correctament no ens adjudicaran el contracte.
- És recomanable haver tramitat el RELI per agilitzar els processos d'adjudicació, ja que no ens requeriran tanta informació, però cal tenir-lo actualitzat, incloent-hi els certificats de bona execució!



Vigileu amb...

- No incórrer en cap prohibició de contractar i revisar que tingueu la solvència necessària.
- Revisar els documents societaris que puguin haver canviat.
- Adjuntar, en cas que ho demani, la pòlissa de responsabilitat civil i el darrer rebut de pagament. Tingueu-ho actualitzat!
- La importància de disposar dels certificats de bona execució d'aquells treballs que hem fet per a administracions públiques a través d'algun procediment de contractació.

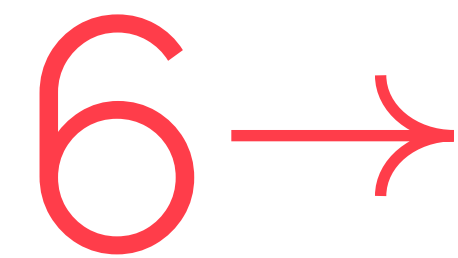


Més informació a...

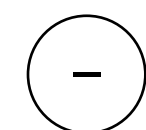
[🔗 Què és i com funciona una licitació?](#)

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Què és el Registre d'Empreses Licitadores (RELI) i el Registre Oficial de Licitadors i Empreses Classificades del Sector Públic (ROLECE)?



**En aquest capítol t'expliquem...
els registres RELI i ROLECE
i quan són obligatoris.**



Què és el RELI?

El Registre Electrònic d'Empreses Licitadores (RELI) és un registre administratiu, públic, electrònic, gratuït i de validesa indefinida, que té per objecte la inscripció de les dades i circumstàncies de les organitzacions que volen contractar amb les administracions i entitats del sector públic de Catalunya i que facilita la tramitació en el moment de licitar.

Quins documents hi puc tenir?

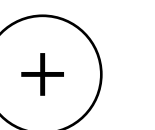
- La personalitat jurídica i capacitat d'obrar.
- Les obligacions tributàries.
- La representació i apoderaments.
- La solvència econòmica i financera.
- La solvència tècnica i professional.
- La classificació empresarial atorgada per la Generalitat de Catalunya.
- Les habilitacions professionals i autoritzacions administratives, en funció de l'activitat de l'empresa.
- Les prohibicions de contractar, si fos el cas.

Quins avantatges té?

El RELI aporta beneficis i avantatges per a les empreses que volen licitar, així com per als òrgans de contractació, atès que agilitza, facilita i simplifica les actuacions administratives. Principalment, el RELI facilita la concurrència de les empreses i organitzacions en els procediments de contractació, ja que si aquesta està inscrita no ha d'aportar els documents justificatius de les dades que consten en aquest registre i que estiguin vigents. Únicament caldrà declarar que les dades són vigents i que no han experimentat cap variació, si fos el cas.

M'interessa tramitar el RELI? És obligatori?

L'article 159.4.a) de la LCSP estableix l'obligació d'inscripció de les empreses licitadores en els registres oficials de licitadors per participar en els procediments oberts simplificats. Per tant, la inscripció al RELI constitueix un requisit obligatori per a totes les empreses que es presentin a un procediment obert simplificat.



6. Què és el Registre d’Empreses Licitadores (RELI) i el Registre Oficial de Licitadors i Empreses Classificades del Sector Públic (ROLECE)?



Com accredito la inscripció?

L'acreditació d'aquesta circumstància tindrà lloc mitjançant l'aportació del justificant de recepció de la sol·licitud emès pel corresponent registre i d'una declaració responsable d'haver aportat la documentació preceptiva i de no haver rebut requeriment d'esmena.

Qui hi pot estar?

Totes les empreses o professionals que vulguin contractar amb el sector públic.

És obligatori estar al ROLECE?

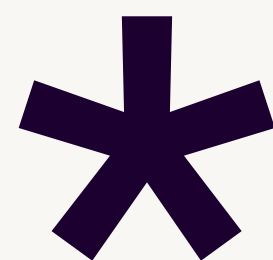
Estar registrat al ROLECE és una condició obligatòria per participar en les licitacions tramitades mitjançant procediment obert simplificat, segons s'estableix a l'article 159 de la LCSP.

No obstant si estem registrats en el RELI i només volem operar a Catalunya, no és necessari estar en el ROLECE. En cas que vulguem operar fora de Catalunya, sí que ens caldrà estar registrats en el ROLECE.

Què és el ROLECE?

És el Registre Oficial de Licitadors i Empreses Classificades del Sector Públic. Estar inscrit al ROLECE serveix fonamentalment per acreditar la personalitat, representació, capacitat d'actuar i el no estar incurs en prohibició per contractar. També permet acreditar la solvència econòmica i financera, classificació, habilitació professional o empresarial i la no concurrència de les prohibicions per contractar. El ROLECE està regulat en els articles 337 i següents de la Llei de Contractes del Sector Públic.

6. Què és el Registre d'Empreses Licitadores (RELI) i el Registre Oficial de Licitadors i Empreses Classificades del Sector Públic (ROLECE)?



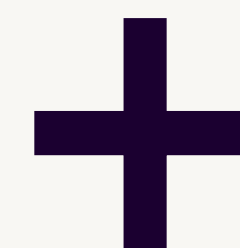
Heu de saber que...

- La inscripció als registres és gratuïta i permet als licitadors presentar la documentació només una vegada, estalviant temps i diners.
- En cada licitació, les empreses i organitzacions licitadors han de declarar que estan inscrites en el registre i que les dades registrals són correctes i no han patit canvis, substituint així la documentació ja presentada en el registre corresponent.
- Estar registrades ens permet accedir als procediments oberts simplificats.
- En cas de ser adjudicatàries, ens facilita tots els tràmits per la formalització.
- Ens ajuda a conèixer la nostra solvència i a disposar dels certificats de bona execució.



Vigileu amb...

- Mantenir actualitzat el RELI amb un mínim d'una vegada a l'any perquè la informació continguda sigui vigent.
- L'obligatorietat de que la persona que signi qualsevol dels dos registres tingui els poders per fer-ho.
- No oblidar-vos dels certificats de bona execució!
- Revisar i disposar de tota la documentació necessària per fer el registre abans d'iniciar els tràmits.



Més informació a...

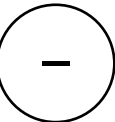
- [RELI](#)
- [Preguntes freqüents del RELI](#)
- [Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado. Dirección General del Patrimonio del Estado: Ministerio de Hacienda y Función Pública](#)

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Quina informació em facilita l'administració?



En aquest capítol t'expliquem...
quina informació ens facilita
l'administració?



Contracte menor

En el cas del contracte menor, que no és un procediment obert, malgrat que pugui tenir concurrència, la documentació que ens facilitarà l'administració és:

- Informe de l'òrgan de contractació motivant la necessitat del contracte.
- Justificació de què no s'està alterant l'objecte del contracte.
- Acreditació de l'existència de crèdit i document d'aprovació de la despesa prèvia a la seva execució, incorporant posteriorment la factura/s.
- Publicitat de l'adjudicació (perfil, almenys agrupada i trimestral).

Procediments oberts. Quins documents té una licitació?

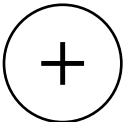
- Memòria justificativa.
- Plec de clàusules administratives generals (PCAG) (no sempre existeix).
- Plec de clàusules administratives particulars (PCAP).
- Plec de prescripcions tècniques (PPT).

També pot contenir:

- Annexos de diferents tipus (models, planells, informació addicionals).
- Models de documentació a presentar (oferta econòmica, aval, etc.).
- Llistat de personal a subrogar.

Quina informació rellevant conté cada document?

És important conèixer quina informació ens facilita cada document per a fer una correcta anàlisi d'una licitació.



7. Quina informació em facilita l'administració?

Memòria justificativa: (art. 11 i 63, LCSP)

- Les necessitats que cal cobrir i la idoneïtat de l'objecte del contracte per cobrir-les (art. 28 i 116, LCSP).
- L'elecció del procediment utilitzat per adjudicar-lo, especialment quan s'utilitzi un procediment diferent de l'obert o el restringit (art. 116 i 131, LCSP).
- La classificació i la solvència exigida (art. 116.4.b i c, LCSP).
- El valor estimat del contracte amb indicació de tots els conceptes que l'integren (art. 116.4.d, LCSP).
- Els criteris de valoració de les ofertes i les fórmules de valoració escollides (art. 146.2, LCSP).
- Els motius per no dividir-lo en lots (art. 116.4.g, LCSP).
- En els contractes de serveis, la insuficiència de mitjans.

Plec de clàusules administratives particulars (PCAP)

En els plecs de clàusules administratives particulars (art. 122.2, LCSP) hi trobarem:

- Criteris de solvència i adjudicació del contracte.
- Consideracions socials, laborals i ambientals com a criteris de solvència, adjudicació o condicions especials d'execució.
- Obligació d'establir una condició especial d'execució relacionada amb la innovació, l'aspecte mediambiental o l'aspecte social.
- Definició de les obligacions i drets de les parts.
- Cessió del contracte, excepte si no és possible segons l'article 214.1.
- Obligació de l'adjudicatari de complir les condicions salarials establertes en el conveni col·lectiu sectorial aplicable.
- Informació sobre les condicions de subrogació en contractes de treball per a l'avaluació dels costos laborals i les penalitats en cas d'incompliment.
- Penalitzacions per incompliment o execució defec-tuosa en matèria mediambiental, social, laboral i en les obligacions contractuals essencials.

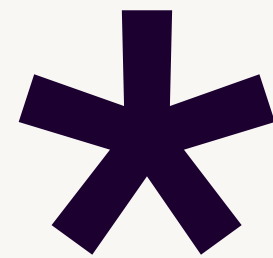
Plec de prescripcions tècniques (PPT)

És el document on es defineixen les condicions tèc-niques del projecte, en què consistirà, què caldrà executar i sota quina responsabilitat (art. 124, LCSP).

Estableix les directrius tècniques que cal complir durant l'execució de la prestació, per tant, regula l'execució de la prestació i en defineix les qualitats, així com les condicions socials i ambientals, d'acord amb els requisits establerts per la mateixa Llei per a cada contracte. El PPT forma part de l'expedient de contractació, té naturalesa contractual i vincula tant l'administració com el contractista. La presentació d'una oferta per part del licitador implica l'acceptació incondicional del PPT.



7. Quina informació em facilita l'administració?



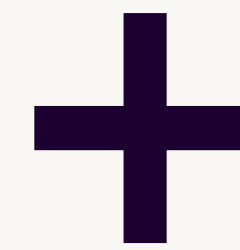
Heu de saber que...

- És important que llegiu tota la documentació de la licitació, inclosos els annexos.
- Cal que valoreu diferents aspectes com la data de presentació, l'import base de licitació, solvència, etc.
- Podeu trobar resums d'informació en el quadre de característiques i en el mateix anunci de licitació.
- La forma de presentar la licitació i la documentació necessària la trobareu al plec administratiu, així com els annexos necessaris.
- Tots els criteris d'adjudicació els trobareu al plec administratiu.
- El pressupost base de licitació i el valor estimat del contracte el trobareu generalment al plec administratiu, però en alguns casos podreu trobar informació complementària en altres annexos.
- El CPV del procediment el trobareu al plec administratiu i en l'anunci de licitació.



Vigileu amb...

- Tot allò que està en els plecs és vinculant, és com un contracte i per tant ens comprometem a fer-ho.
- Les obligacions de l'adjudicatari incloses en el plec administratiu.
- Un error de presentació ens pot conduir a exclusió. Planifiqueu la presentació i la documentació necessària per tramitar amb temps! No tota la documentació que s'adjunta cal presentar-la, només aquella que sigui necessària en cada cas.

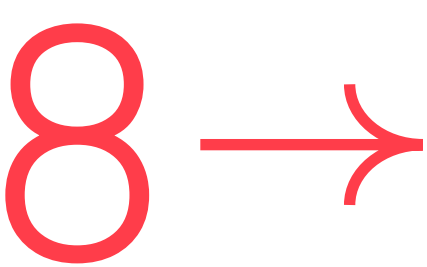


Més informació a...

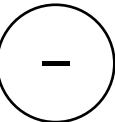
 [Els plecs de prescripcions tècniques](#)

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Quines implicacions tenen els lots en els contractes?



En aquest capítol t'expliquem... els lots i com es regulen en el procediment de contractació.



La Llei de Contractes del Sector Públic (LCSP) estableix, en l'article 99, la divisió en lots com a regla general per a la realització independent de cada part del contracte, sempre que la naturalesa o l'objecte del mateix ho permeti. Només en casos excepcionals i degudament justificats (l'apartat 3), es podrà optar per no dividir el contracte en lots.

Totes les licitacions han de tenir lots?

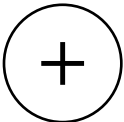
En principi, totes les licitacions han d'incloure lots, en cas contrari, l'òrgan de contractació ha de justificar la decisió de no dividir el contracte en lots, ja que la divisió ha de ser la norma, sempre que sigui possible. Les raons per les quals l'òrgan de contractació pot decidir que no convé dividir un contracte en lots poden ser, per exemple, el risc de limitar la competència, la dificultat o l'onerositat excessiva des del punt de vista tècnic en l'execució del contracte o el risc que la coordinació entre els diferents contractistes pugui afectar l'execució adequada del contracte.

Com considerem els lots?

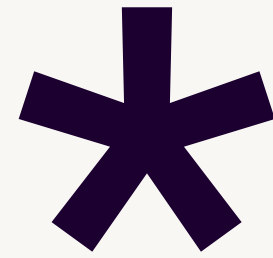
En general, cada lot constitueix un contracte diferent, però en casos excepcionals es poden considerar com un únic contracte si l'òrgan de contractació ho estableix expressament en els plecs o si s'adjudica el contracte a una oferta integradora que compleix determinats requisits (art. 99.5, LCSP).

Quina solvència poden demanar?

La solvència i la garantia definitiva s'exigeixen en funció del valor acumulat del conjunt de les prestacions o dels lots que ens hagin adjudicat, excepte si es donen les excepcions establertes en els articles 20.2, 21.2 i 22.2 de la LCSP.



8. Quines implicacions tenen els lots en els contractes?



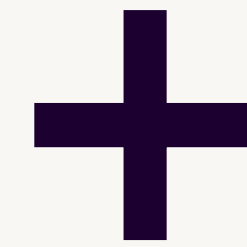
Heu de saber que...

- Caldrà veure que estableixen els plecs de condicions amb relació a quants lots em puc presentar i quants em poden adjudicar. Caldrà que tingui solvència per a cada lot que em presento .
- Es poden reservar lots a CETIS i EI (DA 4a, LCSP) o per organitzacions de l'ESS (DA 48, LCSP).
- Els lots faciliten que ens puguem presentar, ja que poden ser per especialitats professionals, àmbit territorial on s'haurà de desenvolupar el contracte, etc.
- Cada lot pot tenir criteris de valoració específics.
- Els lots ens generen noves oportunitats de mercat!



Vigileu amb...

- La documentació tècnica i econòmica que cal presentar en cadascun dels lots. Generalment, només haureu de presentar una vegada el sobre administratiu.
- La possibilitat que estigui limitat el nombre de lots als quals us podeu presentar o que us poden adjudicar en la licitació. Establiu criteris de prioritització i anàlisi per decidir a quin lot/s presentar-se!
- La solvència requerida per a cada lot o lots que ens interessi.

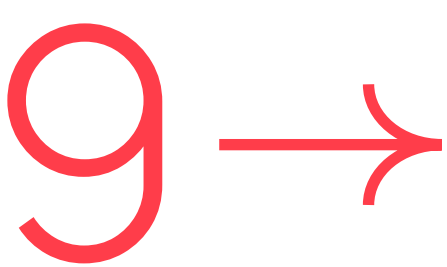


Més informació a...

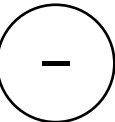
- [🔗 Qüestions referents als contractes dividits en lots](#)
- [🔗 Preparació del contracte](#)

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Què són les mesures especials d'execució?



En aquest capítol t'expliquem...
què són les mesures especials d'execució
i la seva obligatorietat de compliment.



Què són les condicions especials d'execució?

Les condicions especials d'execució en contractació són requisits o criteris addicionals que es poden establir en un contracte públic, i que les administracions estan obligades a introduir coma mínim una, per tal de garantir que l'execució del mateix compleixi amb determinats objectius socials, mediambientals o altres objectius específics més enllà del compliment de les prestacions contractades.

On es regulen?

Segons l'article 202.2 de la Llei de Contractes del Sector Públic (LCSP), els òrgans de contractació poden establir condicions especials d'execució del contracte que estiguin vinculades amb la finalitat d'aquest.

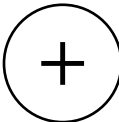
Són d'obligat compliment?

Són obligatòries per l'empresa o organització i el no compliment d'alguna d'aquestes condicions especials d'execució pot suposar la imposició de penaltats, la resolució del contracte o fins i tot la prohibició de contractar en cas d'incompliment greu.

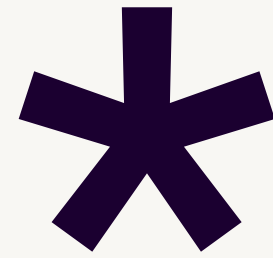
Com s'apliquen?

Aquestes mesures poden ser aplicades com a criteris de solvència o adjudicació, o bé com a condicions especials d'execució que el contractista haurà de complir durant l'execució del contracte. Les mesures especials d'execució poden abastar diversos aspectes, com ara:

- **Consideracions socials:** garantir el compliment de les condicions salarials dels treballadors establertes en un conveni col·lectiu sectorial aplicable o incloure clàusules per a la promoció de l'ocupació de col·lectius desfavorits.
- **Consideracions laborals:** incloure clàusules que estableixin obligacions específiques en matèria de subrogació en contractes de treball o garantir les condicions laborals adequades durant l'execució del contracte.
- **Consideracions ambientals:** establir condicions per a la reducció d'emissions contaminants, l'ús de materials sostenibles o altres mesures destinades a protegir el medi ambient.
- **Altres objectius específics.** Poden incloure criteris de foment de la innovació, empreses el foment de l'Economia Social i Solidària, o altres objectius específics definits en el context del contracte.



9. Què són les mesures especials d'execució?



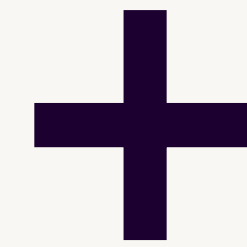
Heu de saber que...

- Les mesures especials d'execució són d'obligat compliment!
- Ha d'existir una vinculació entre la clàusula social i l'objecte del contracte. Aquesta vinculació es pot donar en qualsevol dels aspectes i en qualsevol de les fases del contracte.
- Ha d'haver-hi una proporcionalitat entre la clàusula, l'objecte del contracte, el sector d'activitat, la finalitat, el contingut i la durada del contracte i el preu.
- Podem trobar reculls de mesures en diferents documents per part de l'administració, especialment en aquelles que disposen de guies de contractació.



Vigileu amb...

- Les mesures que s'incorporen en el nostre àmbit d'interès, analitzar-les a fons i assegurar que podem donar compliment.
- Les despeses addicionals que poden implicar aquestes mesures.
- Les oportunitats de mercat, ja que com a mesura es pot exigir la subcontractació d'un determinat volum econòmic a una empresa de l'ESS.
- Les mesures més freqüents que poden afectar el tipus de contractes que liciteu per tal d'estar preparades!



Més informació a...

- [Guia de contractació pública social](#)
- [Actualització de la guia per a la incorporació de la perspectiva de gènere en els contractes públics](#)
- [Pla d'acció de compra pública verda 2022-2025](#)
- [Aspectes socials](#)

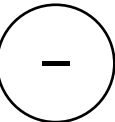
Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Com es presenta una licitació?

Com complimentar el DEUC?

10→

En aquest capítol t'expliquem...
com es presenta una licitació,
què és el DEUC, què són els poders.



Com es presenta la documentació en un procés de licitació i què va a cada sobre?

Preparem la documentació segons ens indiquen els plecs. Per norma general:

Què és el DEUC?

El Document Europeu Únic de Contractació (DEUC) és una declaració de la situació financera, les capacitats i la idoneïtat de les empreses per a un procediment de contractació pública. Està disponible en totes les llengües de la UE i s'utilitza com a prova preliminar del compliment dels requisits exigits en els procediments de contractació pública a tota la UE.

Per a què serveix?

Aquesta eina suposa un gran estalvi de temps i tràmits burocràtics per a les empreses que desitgin concórrer a un concurs públic, en comparació amb la situació anterior. Això és així perquè només l'adjudicatari final és qui haurà de presentar totes les certificacions exigides i la documentació pertinent en el moment de signar. És cert que, davant d'algun dubte, el contractant pot sol·licitar una determinada documentació a una empresa que desitgi licitar, però aquesta és l'excepció i no la regla.

Sobre 1/A. Documentació administrativa

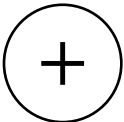
Cal presentar o bé el DEUC o bé una declaració responsable segons model normalitzat que es facilita en el plec administratiu.

Sobre 2/B. Documentació de l'oferta relativa als criteris d'adjudicació no avaluables de forma automàtica

En aquest sobre s'inclou l'oferta tècnica, que descriu les tasques a realitzar en compliment del contracte, així com qualsevol altra documentació requerida en el plec de clàusules administratives particulars. La valoració d'aquesta part de l'oferta es duu a terme segons els criteris d'adjudicació establerts en el plec, els quals implica una avaluació subjectiva basada en un judici de valor, en lloc d'una valoració automàtica mitjançant l'ús de fórmules.

Sobre 3/C. Documentació de l'oferta relativa als criteris d'adjudicació avaluables de forma automàtica

Aquest sobre conté la part de l'oferta que pot ser avaluada mitjançant l'aplicació de fórmules de forma automàtica, així com l'oferta econòmica. És important destacar que aquesta documentació sempre ha de ser presentada de forma separada de la documentació relacionada amb els criteris d'adjudicació que requereixen una avaluació basada en un judici de valor.



10. Com es presenta una licitació? Com complimentar el DEUC?



La inclusió d'aquesta documentació al sobre 2/B serà motiu d'exclusió de l'empresa del procés de licitació, per tant, és crucial tenir cura i assegurar-se de col·locar la documentació adequada en els sobres corresponents.

Entregarem la documentació a través de la plataforma electrònica que correspongui.

Què és el Sobre digital?

El Sobre digital és una solució de licitació electrònica ensobrada per a la presentació i l'obertura d'ofertes. Aquesta solució garanteix la confidencialitat del contingut de l'oferta fins que se'n fa l'obertura. En funció dels requisits establerts per l'entitat que licita i dels criteris d'adjudicació que es faran servir, la presentació de la licitació pot variar.

Hi ha més d'una plataforma per entregar la licitació?

Sí, cada administració pot triar la seva. És important veure quina plataforma ha designat l'òrgan de contractació per tal de saber com hem d'entregar la documentació. Algunes plataformes són:

- [Vortal](#)
- [e-LICITA Empreses](#)

Què és el certificat digital?

El certificat digital reconegut és imprescindible per presentar sobres electrònics en tràmits amb organitzacions del sector públic

El certificat ha de ser per a persona física o jurídica?

Són vàlids els dos tipus de certificats. El que és necessari és disposar de poders de representació de l'empresa o organització per presentar l'oferta.

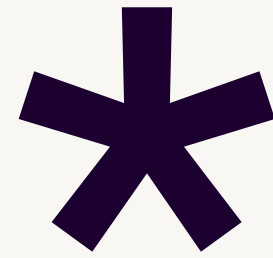
Què he de tenir en compte?

Abans de començar, cal comprovar que el certificat estigui emès per una autoritat reconeguda i que la seva data de caducitat sigui posterior al termini de licitació en almenys un mes. A més a més, és important recordar el PIN d'accés al certificat. Cal tenir en compte que l'òrgan de contractació pot establir una llista de certificats vàlids més limitada que la publicada a la seva seu electrònica.

Què són els poders de representació?

L'apoderament és el procés mitjançant el qual una persona (apoderada) és autoritzada per actuar en nom d'una altra persona (poderdant o representat) davant de tercers. Això significa que els efectes legals de les accions realitzades per l'apoderada són atribuïts a la persona o entitat jurídica que representa.

10. Com es presenta una licitació? Com complimentar el DEUC?



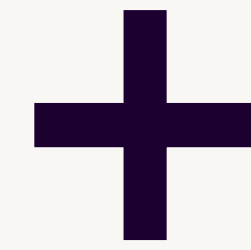
Heu de saber que...

- És imprescindible posar la documentació al sobre que ens indiquen els plecs.
- Totes les licitacions es presenten via electrònica.
- Algunes plataformes requereixen que us registreu per poder presentar l'oferta.
- Si liciteu en format UTE haureu d'adjuntar el document d'intenció de constitució d'aquesta, i en cas de ser adjudicatari, formalitzar-la.
- Si voleu integrar solvència per mitjans externs caldrà que ho especifiqueu.



Vigileu amb...

- No equivocar-vos en el contingut dels sobres digitals, pot ser motiu d'exclusió.
- Tenir el certificat digital al dia i que no estigui caducat.
- Que la persona que entrega la licitació tingui els poders per fer-ho.



Més informació a...

- [Preguntas Frecüents](#)
- [Sobre digital. Contractació pública](#)
- [Soporte licitadores - Configuración equipo - Pixelware](#)
- [Sobre digital, presentació telemàtica i subhasta electrònica. Contractació pública](#)
- [Guia de presentació telemàtica d'ofertes](#)
- [e-LICITA Empresas](#)
- [Instrucciones para cumplimentar el Documento Europeo Unico de Contratación \(deuc\)](#)
- [Preguntas más frecuentes sobre el DEUC electrónico](#)

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Com s'avalua una licitació?

Què són els criteris de valoració?

11 →

En aquest capítol t'expliquem...
com s'avaluen les ofertes i que són
els criteris de valoració.

Com l'administració escollirà una de les ofertes perquè executi el contracte?

Per norma general, l'adjudicació d'un contracte es farà amb una pluralitat de criteris basats en la millor relació qualitat-preu. La proposta que en conjunt obté una millor puntuació acumulada serà la que es proposarà com adjudicatària.

Què són els criteris de valoració?

Els criteris de valoració es poden classificar segons la seva naturalesa o la forma en què s'avaluaran les propostes.

Segons la seva naturalesa trobem:

- **Criteris econòmics:** el preu del contracte, és a dir, la nostra oferta econòmica.
- **Criteris de qualitat:** criteris que avaluen la qualitat tècnica, poden incloure l'experiència tècnica, la innovació, la qualitat dels productes o serveis oferts, la planificació i gestió del projecte, criteris socials, mediambientals, d'igualtat de gènere, etc. Aquests criteris de qualitat poden ser tant automàtics com de subjectes a criteri de valor.

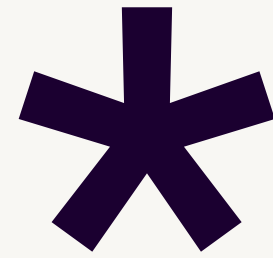
Segons la manera en què s'avaluaran trobem:

- **Criteris automàtics o objectius:** que poden quantificar-se mitjançant xifres o percentatges obtinguts a través de la mera aplicació de les fórmules.
- **Criteris subjectius o que depenen d'un judici de valor:** que responen a una proposta tècnica per part de la licitadora en resposta a uns criteris definits per part de l'òrgan de contractació. Aquests criteris poden incloure la qualitat tècnica i innovació, l'experiència i capacitat, la creativitat i proposta de valor, la sostenibilitat i responsabilitat social, l'adaptabilitat i flexibilitat, la qualitat del servei, etc.

On puc trobar els criteris de valoració?

Els criteris s'han d'establir en els plecs de clàusules administratives particulars o en el document descriptiu. Han de constar també en l'anunci que serveixi de convocatòria de la licitació i s'han de justificar en l'expedient (art. 116.4, LCSP).

11. Com s'avalua una licitació? Què són els criteris de valoració?



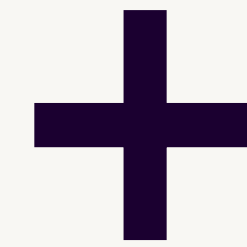
Heu de saber que...

- Els criteris de valoració permeten avaluar les ofertes i, per tant, guiaran la proposta, tant tècnica com econòmica.
- És aconsellable fer una estimació de la puntuació del criteri de preu per tal de definir l'estratègia de baixada de la part econòmica. Sempre es disposa de la fórmula a través de la qual es puntua.
- Generalment, hi ha models de presentació de cada criteri annexats al plec administratiu.
- Per a alguns criteris automàtics es pot sol·licitar adjuntar informació addicional per tal d'acreditar-los (titulacions acadèmiques, experiència professional, etc.).



Vigileu amb...

- Fer ús dels models de presentació que us faciliti l'administració, especialment per l'oferta econòmica i els criteris automàtics. Solen estar en els annexos.
- La limitació de format i el nombre de pàgines que es poden presentar respecte als criteris de valor. Cal respectar els l·lindars i formats que estableixi el plec administratiu.
- L'existència de l·lindars mínims de puntuació dels criteris de valor.
- Fer una anàlisi acurada dels criteris que es fan servir en les licitacions del vostre àmbit d'interès, us ajudarà a detectar tendències i a preparar-vos abans de licitar. Cal fer un estudi de mercat!



Més informació a...

[Sobre la qualitat de les ofertes](#)

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Com funciona el procediment de valoració d'una licitació?

12 →

En aquest capítol t'expliquem...
com es valoren les ofertes presentades
i les obertures de pliques.

Qui valora la licitació?

La mesa de contractació és l'òrgan d'assistència tècnica especialitzada que té com a funció rebre i obrir les ofertes, avaluar-les i seleccionar la més avantatjosa, adjudicar el contracte i fer el seguiment del seu compliment.

El comitè d'experts

En cas que els criteris que depenen d'un judici de valor siguin superiors als automàtics caldrà crear un comitè d'experts. Aquest, pot estar integrat per personal funcionari que no hagi participat en la redacció de la documentació tècnica del contracte. No obstant això, és obligatori que aquest personal inclogui una persona tècnica jurista especialitzada en contractació pública.

Així, aquest comitè de persones expertes té la responsabilitat de valorar els criteris que requereixen un judici de valor i de prendre decisions basades en aquesta valoració en el procés d'adjudicació del contracte.

Què són les obertures de pliques?

Les obertures de pliques són actes públics (o privats) on s'obren les propostes rebudes i on es notifiquen les valoracions.

Amb quin ordre s'obren els sobres i què contenen?

Acta 1

Obertura de sobre administratiu, vàlida si complim els requisits per participar. Pot realitzar-se a porta tancada.

Acta 2

Obertura del sobre que conté la proposta tècnica.

Acta 3

Lectura dels resultats de les propostes tècniques i obertura del sobre amb la documentació relativa als criteris automàtics.

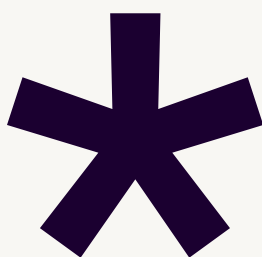
Com s'avaluen les ofertes?

La fase d'avaluació de les ofertes comença després del termini per presentar-les i s'han de classificar segons els criteris d'adjudicació establerts. L'avaluació dels criteris és separada seguint l'ordre d'obertura de pliques, i, per tant, superada la fase administrativa, s'avaluen primer els criteris de valor (en cas que n'hi hagi) i posteriorment els criteris automàtics.

S'estableix per norma general la utilització d'una pluralitat de criteris i es pot incloure consideracions socials o mediambientals. En cas d'empat, es poden preveure criteris específics per resoldre'l.

En el plec administratiu trobarem els supòsits de determinació d'una proposta com a anormalment baixa. Si una oferta es determina com a tal s'ha de justificar i l'òrgan competent decidirà si l'accepta o la rebutja.

12. Com funciona el procediment de valoració d’una licitació?



Heu de saber que...

- És important assistir a les obertures de pliques, sigui perquè l’administració us conegui o per saber quines empreses s’han presentat i les puntuacions que han obtingut.
- La pluralitat de criteris dona més pes a la qualitat del servei que s’oferirà i menys al preu.



Vigileu amb...

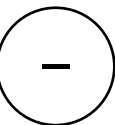
- No facilitar informació dels criteris automàtics que presenteu en els criteris de valor, serà motiu d’exclusió!
- Les indicacions en el plec administratiu dels supòsits establerts per a determinar una oferta com a anormalment baixa, ja que poden incloure tant aspectes vinculats a la rebaixa econòmica com relacionat amb altres criteris.

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Aspectes econòmics de les licitacions

13 →

En aquest capítol t'expliquem...
la part econòmica de les licitacions,
el preu, el valor estimat.



Què és pressupost base de licitació?

El pressupost base de licitació (art. 100, LCSP) s'ha d'entendre com el límit màxim de despesa que pot comprometre l'òrgan de contractació. Inclou l'IVA, si escau, però no té en compte ni les pròrrogues ni les possibles modificacions contractuals. El pressupost base de licitació és, per tant, l'import de referència bàsic perquè els licitadors presentin les seves ofertes econòmiques. Qualsevol oferta econòmica que sobrepassi el pressupost base de licitació ha de ser exclosa de la licitació.

Com està conformat?

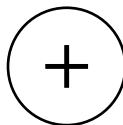
L'administració ha de procurar licitar segons preus de mercat i ha de presentar el pressupost base de licitació desglossat en:

- **Els costos directes** són aquells que són inherents a cada contracte específic i que són necessaris per a la seva execució. Això inclou, per exemple, els costos de la mà d'obra i de les matèries primeres necessàries per a la seva fabricació, realització o prestació; les possibles subcontractacions; les despeses de comercialització o publicitat si s'escau; les tarifes o honoraris, especialment

quan són prestacions de caràcter intel·lectual; així com els impostos directament derivats del contracte. Tots aquests costos es dediquen exclusivament a la fabricació del bé, la realització de l'obra o la prestació dels serveis que es contracten, i són clarament identificables i inequívocs.

En els contractes en què el cost dels salaris de les persones empleades per a la seva execució formin part del preu total del contracte, el pressupost base de licitació indicarà de forma desglossada i amb desagregació de gènere i categoria professional els costos salarials estimats a partir del conveni laboral de referència.

- **Els costos indirectes** d'un contracte són tots aquells que són necessaris perquè l'empresa pugui executar l'objecte del contracte, però que no es poden assignar directament a un projecte concret. Aquests costos són part de l'estructura i del funcionament general de l'empresa. Per exemple, són costos indirectes les despeses del personal d'estructura de l'empresa, les despeses de conservació i manteniment de les infraestructures necessàries per executar els contractes, les despeses generals en recerca i desenvolupament de l'empresa i el benefici industrial, entre altres.
- **Benefici industrial** d'un contracte és el guany



13. Aspectes econòmics de les licitacions

econòmic que obté l'empresa per l'execució del contracte. El guany econòmic que correspon per realitzar el contracte s'acostuma a expressar en % sobre la despesa directa. Es considera una despesa indirecta.

Què és el VEC?

Segons l'article 101 de la Llei de Contractes del Sector Públic (LCSP), el valor estimat del contracte (VEC) és el cost total que s'ha de pagar durant tota la vigència del contracte, sense incloure l'impost sobre el valor afegit (IVA), i que ha de contemplar qualsevol opció eventual, pròrroga o modificació que es pugui presentar. Cal entendre el VEC com una estimació de tots els compromisos econòmics que poden derivar del contracte, siguin probables o no.

Què és el preu del contracte?

És l'import que s'abona a l'adjudicatari en contraprestació pel compliment correcte de les prestacions que conté el contracte.

S'entén per preu qualsevol retribució o contraprestació econòmica del contracte, tant si l'abona l'administració com les persones ateses.

Els contractes del sector públic han de tenir sempre un preu cert, que s'ha d'abonar al contractista en funció de la prestació realment executada.

El preu del contracte es pot formular principalment en termes de:

- **preus unitaris**
- **preus aplicables a un tant alçat a la totalitat del contracte.**

Com es puntua el criteri de preu?

El criteri de preu s'avalua amb fórmules matemàtiques, on la millor oferta rep la puntuació més alta i la resta de candidates proporcional respecte a aquesta aplicant la fórmula establerta. Cada licitació pot tenir una fórmula diferent. El pes de les mateixes pot variar molt, és a dir, n'hi ha de proporcionals i altres que depenen de la baixada de la resta d'entitats licitadores.

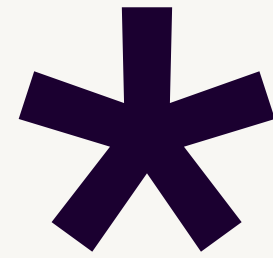
Què és un valor anormal?

Una oferta anormalment baixa és aquella que té una diferència de preu que genera dubtes sobre la sostenibilitat del contracte, és a dir, que és desproporcionadament baixa en relació amb els treballs, els subministraments o els serveis en què consisteix.

Aquesta regulació persegueix l'objectiu de protegir els interessos de l'administració i la competència justa entre operadors econòmics. En el cas d'existir una oferta en aquesta condició, l'empresa que la presenta té el dret d'explicar la viabilitat real davant de l'òrgan mitjançant un procediment específic (art. 149, LCSP).



13. Aspectes econòmics de les licitacions



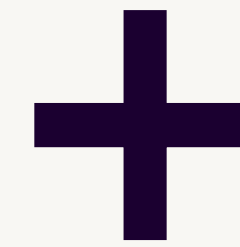
Heu de saber que...

- Si es determina que una oferta té un valor anormal, ens faran un requeriment per aportar tota la informació que estimem convenient per tal d'acreditar la seva viabilitat i poder complir les prestacions del contracte. Pot arribar a implicar l'exclusió del procediment.
- Trobareu diferents maneres de determinar valors anormals en les licitacions.
- Poden haver-hi despeses del contracte que no estiguin desglossades en el pressupost base, i per tant les hem de detectar per tenir-les presents en les nostres indirectes.



Vigileu amb...

- Revisar a fons les despeses derivades de la subrogació de personal, en cas que n'hi hagi.
- Preveure, en cas que hi hagi personal adscrit al contracte, les possibles baixes, substitucions o quitances si considerem que fora del contracte públic no podem donar continuïtat a aquests perfils professionals.
- Dimensionar bé les despeses indirectes i les possibles desviacions pressupostàries (incrementos no previstos del conveni col·lectiu, IPC, etc.).
- No presentar una oferta sense entendre el funcionament de la fórmula del criteri de preu!



Més informació a...

- [Tipologia de contractes públics. Objecte, durada i preu dels contractes](#)
- [Eina de càlcul d'ofertes anormalment baixes](#)

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Què cal fer si ens adjudiquen un contracte?

14 →

En aquest capítol t'expliquem...
quins són els passos a seguir quan ens proposen com a adjudicataris i què és la garantia.

Quin és el procés d'adjudicació?

L'òrgan de contractació requerirà a l'empresa proposada com a adjudicatària perquè presenti en un termini de deu dies hàbils:

- **la documentació acreditativa del compliment dels requisits de capacitat i solvència,**
- **així com la demostració dels mitjans que hagi compromès en la seva oferta**
- **i la garantia definitiva.**

Un cop es rebi aquesta documentació, en un termini màxim de cinc dies hàbils, l'òrgan de contractació adjudicarà el contracte per mitjà d'una resolució motivada i, si escau, es procedirà a la seva formalització.

Què és la garantia definitiva?

L'article 109 de la LCSP disposa que el licitador que presenti l'oferta més avantatjosa ha d'acreditar, en un termini de deu dies hàbils a comptar des de l'endemà de la recepció del requeriment per part de la taula o òrgan de contractació, la constitució de la garantia definitiva.

La garantia definitiva l'administració la pot utilitzar per imposar determinades penalitats, per la no formalització en el termini establert o per a la imposició de determinades penalitats vinculades a l'execució contractual.

Per quin import?

L'import de la garantia correspon al 5% del preu final ofert per l'empresa o organització adjudicatària.

Com la diposito? Quines opcions tinc?

1. En efectiu.

2. Valors de deute públic.

3. Aval, prestat per algun dels bancs, caixes d'estalvis, cooperatives de crèdit, establiments financers de crèdit i societats de garantia recíproca autoritzats per operar a Espanya.

4. Contracte d'assegurança de caució subscrit amb una entitat asseguradora autoritzada.

5. Retenció en el preu. En contracte d'obres, subministraments o serveis, així com de concessió de serveis quan les tarifes les aboni l'administració contractant, en el plec de condicions administratives es pot determinar la forma i condicions de la retenció en el preu, que està vinculada amb la facturació que emetrem. Així es retindria, segons s'estableix en el plec de condicions administratives, de les factures emeses l'import necessari fins a la xifra determinada de garantia.

14. Què cal fer si ens adjudiquen un contracte?



S'exigeix sempre la garantia definitiva?

Com es retorna? Devolució/ cancel·lació

No sempre s'exigeix la garantia definitiva. No procedeix ni en els contractes menors ni els procediments oberts simplificats, així com, per norma general, en els contractes reservats segons la DA 4a.

Quan es produeix el venciment del termini de garantia i s'ha complert satisfactòriament el contracte, o quan es declara resolt sense culpa del contractista:

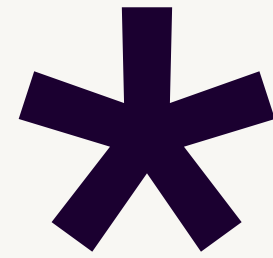
- **es torna la garantia constituïda o**
- **es cancel·la l'aval o l'assegurança de caució.**

L'acord de devolució s'ha d'adoptar i notificar a l'interessat en el termini de dos mesos des de la finalització del termini de garantia.

Quines conseqüències té no presentar-la?

Si no ho fa, s'entén que ha retirat l'oferta, i se li exigeix el 3% del pressupost base de licitació del contracte (IVA exclòs) en concepte de penalitat. Si es va exigir garantia provisional, es fa servir per fer front a aquesta penalitat.

14. Què cal fer si ens adjudiquen un contracte?



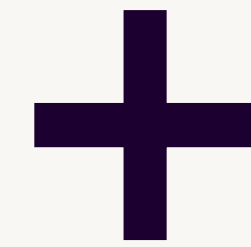
Heu de saber que...

- Podeu trobar models d'aval en els annexos de la licitació.
- L'import de la garantia és del 5% de l'oferta presentada.
- Les despeses de la constitució de la garantia mitjançant aval bancari o crèdit i caució no són reemborsables.



Vigileu amb...

- Sol·licitar la devolució de la garantia un cop hagi finalitzat el contracte. No la retornen d'ofici.
- No presentar la garantia en termini, ja que s'interpreta com la retirada de l'oferta.
- Les condicions de l'establiment de la garantia incloses en el plec administratiu. Trieu l'opció que més us convingui, avaluant els costos de tresoreria o de constitució en cada cas.



Més informació a...

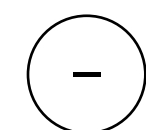
 [Model d'aval](#)

Procés de licitació per a empreses i organitzacions:

Jo soc l'adjudicatària del contracte, i ara què?

15 →

En aquest capítol t'expliquem...
com es resol la licitació, com es factura,
com es cobra.



Què és la resolució de l'adjudicació?

La resolució d'adjudicació ha de ser motivada, es notifica a les licitadores i s'ha de publicar en el perfil del contractant en el termini de quinze dies des de la darrera obertura de pliques. Ha de contenir la informació necessària que permeti a les persones o entitats interessades en el procediment interposar recurs contra la decisió d'adjudicació i, en especial, la informació següent:

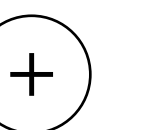
- El nom de l'adjudicatària i les característiques de la seva oferta determinants a efectes d'aquesta resolució.
- Les raons per les quals s'ha desestimat l'oferta dels licitadors no adjudicataris i les raons per les quals s'han exclòs determinades candidates.

Què és la formalització?

Els contractes es formalitzen en un document administratiu que ha de ser exacte a les condicions de la licitació i es realitza en el termini de quinze dies hàbils següents a la notificació de l'adjudicació.

Si el contracte és susceptible de recurs especial en matèria de contractació, el contracte no es podrà formalitzar abans de transcorreguts quinze dies hàbils des de la remissió de la notificació de l'adjudicació als licitadors i candidats.

Amb aquesta finalitat, es requerirà al contractista per tal que, en el termini de cinc dies, retorni signats els documents per a la formalització. (art. 153, LCSP)



15. Jo sóc l'adjudicatària del contracte, i ara què?

Pot quedar deserta o desestimada una licitació?

Una licitació només es pot declarar deserta quan no hi hagi cap oferta o proposició admissible d'acord amb els criteris dels plecs. Si un licitadora no pot resultar adjudicatària perquè no presenta la documentació requerida, la contractació s'adjudica a la licitadora següent en la classificació.

El desistiment per part de l'administració es produeix quan aquesta, per raons d'interès públic, decideix no adjudicar un contracte. En aquests casos, es pot compensar econòmicament a les empreses que han participat en el procediment per les despeses incorregudes.

Com es factura i com es cobra?

Durant l'execució del contracte, la contractista presenta la facturació corresponent als treballs fets. En funció del plec de clàusules administratives, es pot optar per una sola factura o bé es pot definir un pla de facturació, distribuint l'import total en diverses factures.

La facturació electrònica sempre serà obligatòria.

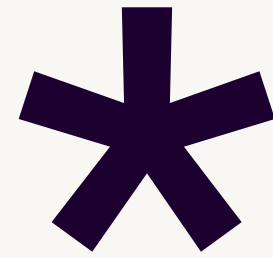
La contractista té dret al pagament de la factura o factures per part de l'organisme contractant d'acord amb el preu convingut del contracte. El pagament del preu es pot fer de manera parcial o total.

Quan pot trigar l'administració a fer el pagament?

L'administració té l'obligació d'abonar el preu dins dels trenta dies següents a la data d'expedició de les certificacions d'obres o dels documents que acreditin la realització de la prestació parcial o total del contracte.



15. Jo sóc l'adjudicatària del contracte, i ara què?



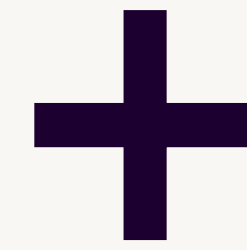
Heu de saber que...

- La resolució d'adjudicació s'ha de notificar a les licitadores i publicar en el perfil del contractant.
- Si sou l'adjudicatària no us podeu fer enrere! La decisió de no formalitzar el contracte pot produir sancions econòmiques.



Vigileu amb...

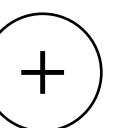
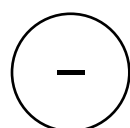
- La tresoreria! El període entre que comenceu a executar un servei i el cobreu pot ser llarg.
- Donar resposta dins el termini i en la forma escaient al requeriment per la formalització del contracte.



Més informació a...

[Contractes del sector públic](#)

[Una visió pràctica de la Llei de contractes del sector públic](#)



Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor

Recordeu que aquests punts són generalitzats i cal adaptar-los a les necessitats i especificitats del cada organització i de cada objecte contractual. Amb una planificació adequada i una execució eficaç, augmentareu la vostra capacitat licitadora i no deixareu escapar oportunitats de mercat!

Com podem
estar al dia?

[Llegir més](#)

Com podem
planificar?

[Llegir més](#)

Com ens podem
organitzar?

[Llegir més](#)

Quan veiem
una licitació
interessant, per
on comencem?

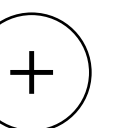
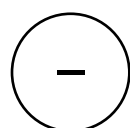
[Llegir més](#)

Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Com podem estar al dia?

Seguiment diari de les licitacions publicades:

1. Subscriu-te a la [Plataforma de contractació](#) per rebre un correu diari amb totes les licitacions que es publiquen a Catalunya. Quan estiguis més acostumat a usar-la, pots posar filtres (CPV, òrgans de contractació, tipus de contractes, etc.) per rebre les licitacions més específiques amb el vostre àmbit de treball.
2. Has de revisar-les cada dia, ja que els períodes de presentació d'ofertes són curts i cada dia compta!
3. Amb la informació que et surt a la subscripció ja pots descartar algunes licitacions. Aquelles que et semblin interessants, les pots analitzar amb la informació bàsica de la plataforma.
4. Aquelles que realment creguis que poden ser interessants a licitar i vols fer un seguiment de com van, independentment si hi liciteu o no us hi podeu subscriure, així rebreu qualsevol canvi que hi hagi en l'estat de la licitació incloent la seva valoració, adjudicació i formalització.



Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Com podem planificar?

1.

**Planificació i anticipació
de licitacions futures**

[Llegir més](#)

2.

**Anàlisi de la competència
i seguiment del sector**

[Llegir més](#)

3.

**Revisió dels informes
publicats i de les licitacions
presentades**

[Llegir més](#)

Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Com podem planificar?

Planificació i anticipació de licitacions futures:

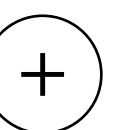
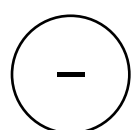
1. Estudia el calendari de licitacions passades per identificar patrons i preveure licitacions futures.
2. Tingues un calendari de dates i pròrrogues dels contractes que estiguis gestionant o t'interessi licitar.
3. Prepara't amb antelació per a les licitacions importants que saps que es publicaran.
4. Revisa els anuncis previs de licitació així com la planificació anual de contractació que publiquen els òrgans de contractació per preveure pròximes licitacions.
5. **Revisa les consultes preliminars al mercat.** Els òrgans de contractació poden realitzar estudis de mercat i dirigir consultes a operadors econòmics amb la finalitat de preparar correctament la licitació i informar sobre els seus plans i dels requisits que exigiran per concórrer a un procediment. Trobareu les consultes preliminars publicades a la plataforma de contractació.

Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Com podem planificar?

Anàlisi de la competència i seguiment del sector:

1. Elabora una anàlisi de la competència per comprendre els actors clau, els seus punts forts i febles, i les seves estratègies.
2. Mantingues-te actualitzat sobre les tendències i canvis en el sector per adaptar les teves propostes i estratègies en conseqüència.
3. Analitza licitacions similars per veure quines empreses han concorregut i amb quins preus o baixades.
4. Revisa informes de valoració d'altres ofertes per tal d'entendre la dinàmica de les empreses que es presenten.
5. Coneix els convenis laborals de referència del sector i els possibles increments previstos.
6. Tingues acords de cooperació amb altres empreses que et permetin presentar-te integrant solvència, en format d'UTE o com a subcontractistes.

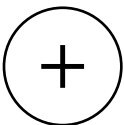
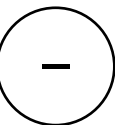


Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Com podem planificar?

Revisió dels informes publicats i de les licitacions presentades:

1. Analitza els informes relacionats amb licitacions anteriors per comprendre els criteris d'adjudicació, els punts importants destacats i les àrees en què pots millorar.
2. Aprofita aquesta informació per optimitzar les teves propostes, treballar-ho anticipadament i augmentar les possibilitats d'èxit.
3. Revisa licitacions anteriors i les que detecteu del vostre àmbit d'interès per detectar quina tipologia de criteris d'adjudicació apliquen, criteris de solvència, etc.



Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Com ens podem organitzar?

1.

**Establiment de
l'equip de treball**

[Llegir més](#)

2.

**Sistema per a la presa
de decisions**

[Llegir més](#)

3.

**Organització interna
de recursos materials**

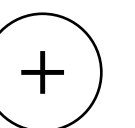
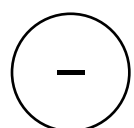
[Llegir més](#)

Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Com ens podem organitzar?

Establiment de l'equip de treball:

1. Forma un equip dedicat a la gestió de licitacions, que inclogui diferents perfils. És interessant que el formin una persona amb co-neixement de contractació pública, una persona experta en redacció de projectes, una especialista en anàlisis econòmiques i una persona que conegui el sector d'activitat al qual fa referència la licitació.
2. Cal que hi hagi una persona responsable de les licitacions a les quals ens presentem, que sigui qui coordini l'equip i assigni i supervi-si les tasques derivades de la presentació d'ofertes.
3. En la mesura del possible, que part de l'equip sigui estable, això permet treballar de forma més eficient i més ràpida. També permet anar construint eines que facilitin la presa de decisions.

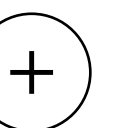
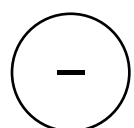


Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Com ens podem organitzar?

Sistema per a la presa de decisions:

1. Estableix un sistema estructurat per avaluar les oportunitats de licitació i prendre decisions sobre quines licitacions presentar. Pots elaborar una previsió de futures licitacions i anticipar-te.
2. Per a la presa de decisions has de tenir en compte diferents elements:
 - **Solvència tècnica i econòmica.** Si la tens estructurada et serà molt fàcil saber si la compleixes o no, o si et caldrà integrar solvència per mitjans externs o valorar la possibilitat de participar en format d'UTE.
 - **La data d'entrega de l'oferta.** Els temps són reduïts i cal valorar la capacitat d'entrega en el període.
 - **Marge econòmic de la licitació.** Si tens establerts uns mínims i tens elaborades plantilles de càlcul de costos pels tipus de licitacions més freqüents, podràs decidir de forma acurada.
 - **Estratègia empresarial o organitzacional.** Si tenim clares les nostres prioritats com a organització podrem fer determinades apostes no subjectes només a la rendibilitat econòmica.

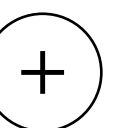
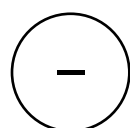


Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Com ens podem organitzar?

Organització interna de recursos materials:

1. Assegura't de tenir els recursos materials adequats per afrontar les licitacions, com ara equips informàtics, programari, espai de treball, etc.
2. Organitza i manté una estructura de gestió documental eficient per accedir a la informació rellevant de manera ràpida i precisa.
3. Estigues inscrit al RELI per tal de facilitar la presentació de la documentació administrativa i alhora tenir correctament dimensionada la solvència així com disposar dels certificats de bona execució.
4. Tingues un quadre de seguiment dels certificats de bona execució sol·licitats i rebuts.



Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Quan veiem una licitació interessant, per on comencem?

1.

**La revisió de
l'anunci de licitació**

[Llegir més](#)

2.

**Consells de com
preparar l'oferta
econòmica**

[Llegir més](#)

3.

**Tingueu
en compte**

[Llegir més](#)

4.

**Consells per
preparar l'oferta
tècnica**

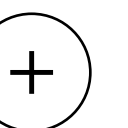
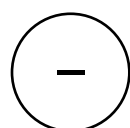
[Llegir més](#)

Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Quan veiem una licitació interessant, per on comencem?

La revisió de l'anunci de licitació:

1. Llegiu amb deteniment l'anunci de licitació, ja que ens permet veure de manera resumida ítems d'interès com l'objecte contractual, període de presentació, criteris d'adjudicació i la solvència.
2. Analitzeu el plec de condicions tècniques valorant la nostra pròpia capacitat i el volum de gestió que ens pot implicar i els recursos humans i materials que seran necessaris per executar el contracte.
3. Feu una primera lectura analítica del plec administratiu, revisant les condicions econòmiques, criteris d'adjudicació, solvència i forma i termini de presentació per valorar les nostres possibilitats.
4. **No oblideu que cal revisar tota la informació annexa i el quadre de característiques!**

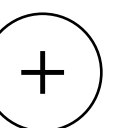
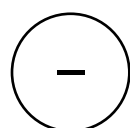


Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Quan veiem una licitació interessant, per on comencem?

Consells de com preparar l'oferta econòmica:

1. La baixada econòmica ha de ser fruit d'una anàlisi de costos exhaustiva basada en el desglossament de costos que fa l'administració i amb una estimació acurada dels costos d'estructura i gestió, de possibles imprevistos.
2. També cal tenir en compte la resta de criteris i, per tant, la baixada és un més i ha de ser pensada en el global de criteris.

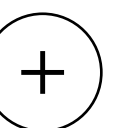
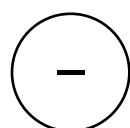


Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Quan veiem una licitació interessant, per on comencem?

Tingueu en compte:

1. Els costos laborals: convenis laborals de referència, substitucions, indemnitzacions.
2. Les compres de material, desplaçaments, etc.
3. Les obligacions de l'adjudicatari, per veure quines despeses caldran assumir (publicitat, garantia, assegurances, telefonia, etc.)
4. Despeses indirectes.

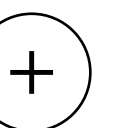
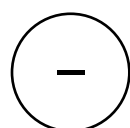


Estratègies i aspectes clau per preparar propostes de valor:

Quan veiem una licitació interessant, per on comencem?

Consells per preparar l'oferta tècnica:

1. L'índex ha de reflectir els criteris de valor establerts, de manera que cada apartat de la proposta respongui directament a aquests criteris.
2. Els apartats amb major puntuació en els criteris de valor mereixen una atenció especial.
3. Més text no vol dir millor puntuació. Cal que siguem clars i concisos.
4. Dins de cada criteri de valor, és crucial identificar els aspectes específics que l'organisme licitador considera rellevants.
5. És recomanable elaborar una anàlisi del context i l'entorn en què s'emmarca el servei, obra o subministrament.
6. El plec tècnic pot proporcionar informació valuosa per assignar adequadament cada apartat de la proposta als criteris de valor.
7. És recomanable aprofitar continguts rellevants d'altres propostes exitoses, no obstant això, és crucial garantir que tots els continguts estiguin adaptats i personalitzats.



Errors més freqüents

En aquest apartat et fem un llistat d'alguns dels errors més freqüents a l'hora de licitar. Tenir en compte aquests errors més freqüents i prendre les mesures adequades per evitar-los ajudarà a millorar les possibilitats d'èxit en el procés de licitació. És recomana-ble revisar detingudament tota la documentació i complir amb els requisits establerts per assegurar una participació correcta i competitiva.

01	Mostrar l'oferta automàtica en els criteris de valor. Incloure en la proposta tècnica qualsevol informació que és valorable en els criteris automàtics és motiu d'exclusió.	X
02	Errors en la documentació dels sobres. Cal revisar minuciosament tota la documentació requerida i assegurar-se que s'inclou correcta-ment en els sobres corresponents. És crucial evitar errors com barrejar o ometre documents, ja que això pot conduir a la desqualificació de l'oferta.	X
03	No acreditar la solvència. És imprescindible proporcionar la documentació necessària per acreditar la solvència tècnica, financera i professional de l'empresa un cop ens proposen com a adjudicatària. No fer-ho és motiu de penalització i de no adjudicació.	X

- 04

No assolir la puntuació mínima (en cas que hi sigui).

Si els plecs de condicions estableixen una puntuació mínima per ser considerat per a l'adjudicació, és essencial assegurar-se d'obtenir aquesta puntuació o superior. En cas contrari, l'oferta serà descartada.
- 05

No respectar els formats de presentació ni la seva extensió màxima.

És important seguir les indicacions detallades sobre els formats de presentació de la documentació i assegurar-se de no superar l'extensió màxima establerta. L'incompliment d'aquestes instruccions pot afectar la validesa de l'oferta i pot suposar que no ens puntuïn la part que excedeix.
- 06

Presentar una oferta econòmica superior al pressupost base de licitació.

És essencial ajustar l'oferta econòmica al pressupost base de licitació establert en els plecs de condicions. Presentar una oferta econòmica superior és motiu de desqualificació de l'oferta.
- 07

Presentar fora de termini.

És fonamental respectar escrupolosament el termini de presentació d'ofertes indicat en els plecs de condicions. Presentar l'oferta fora del termini establert suposa la seva exclusió automàtica.
- 08

No poder presentar-se per tenir el certificat caducat.

És crucial mantenir vigent el certificat requerit per participar en el procés de licitació. En cas de tenir el certificat caducat o no actualitzat, no es podrà presentar l'oferta.

FAQ

Si no tinc solvència, no puc licitar?

No necessàriament. La solvència només és un requisit obligatori en alguns casos. Per contra, en algunes licitacions de contractes menors o en altres circumstàncies, pot no ser un requisit imprescindible. Si no tens solvència també pots utilitzar fórmules com la integració de solvència per mitjans externs o fer una UTE. A través de la intercooperació podeu accedir a contractes!

Puc recórrer una licitació?

Sí, en general, pots presentar un recurs o impugnar una licitació si consideres que hi ha hagut irregularitats o incompliments dels procediments legals. En aquest cas, hauries de seguir els procediments establerts per a presentar el recurs davant de l'òrgan competent.

És obligatori que subrogui el personal?

La subrogació del personal **pot ser obligatòria o no**, depenent de les normatives laborals i, per tant, del conveni d'aplicació. Si és obligatori, l'òrgan contractant només t'ha de facilitar el llistat amb tota la informació, però serà responsabilitat de les empreses tot el procés. Cal destacar que les sòcies de treball d'una cooperativa, si compleixen les condicions de personal adscrit, també seran subrogables. En tot cas, si no voleu subrogar el personal haureu de fer front a les despeses de l'extinció de la relació laboral d'aquestes persones.

Puc deixar un contracte quan vulgui? Què passa si m'adjudiquen la licitació i vull renunciar? En quin moment puc renunciar?

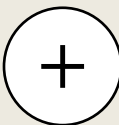
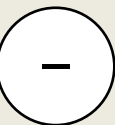
La possibilitat de deixar un contracte depèn de les clàusules i les condicions establertes en el mateix contracte i en la normativa aplicable. En general, si ets adjudicatari d'una licitació, estàs obligat a complir amb els termes i condicions del contracte durant el període especificat. No obstant això, en casos excepcionals i amb circumstàncies justificades, potser sigui possible rescindir o renunciar al contracte. Pot comportar sancions econòmiques!

He d'acceptar les pròrroques?

La pròrroga s'acordarà per l'òrgan de contractació i serà obligatòria per a l'empresa adjudicatària, sempre que el seu preavís es produeixi amb almenys dos mesos d'antelació a la finalització del termini de durada del contracte, llevat que en el plec que regeixi el contracte s'estableixi un termini més llarg. Queden exceptuats de l'obligació de preavís els contractes amb una durada inferior a dos mesos.

Si s'incrementa el conveni col·lectiu de referència, que haig de fer?

Cal respectar durant tota la vigència del contracte les condicions laborals de les treballadores. Si s'actualitza el conveni col·lectiu de referència haurem de donar-hi compliment sense que aquest fet pugui suposar una despesa addicional per l'administració.



Puc licitar sense estar al RELI?

Depèn. El RELI (Registre de Licitadors) pot ser un requisit obligatori per a la participació en certes licitacions, com en el cas dels procediments supersimplificats. En aquest cas, si no estàs registrat en el RELI, quedes exclòs de la licitació. Per a altres procediments et simplifica la feina, però no és obligatori.

Puc esmenar la documentació presentada?

En alguns casos es permeten esmenes o modificacions en la documentació presentada durant el procés de licitació. No obstant això, aquestes modificacions generalment estan subjectes a restriccions i condicions específiques establertes pels òrgans de contractació. És important revisar els plecs de condicions i les instruccions de cada licitació per conèixer les polítiques i procediments relatius a les esmenes de la documentació.

Per quins motius poden excloure la meva oferta?

Hi ha diversos motius pels quals una oferta pot ser exclosa d'una licitació. Alguns dels motius més comuns inclouen la presentació fora de termini, l'incompliment dels requisits formals, la falta de solvència, la presentació d'informació inexacta o enganyosa, i la no complir amb els criteris de qualificació establerts. És important llegir detingudament els plecs de condicions per conèixer els motius d'exclusió específics que es poden aplicar en cada licitació.

És sempre recomanable fer una UTE?

Cal tenir en compte les despeses associades a la constitució, gestió i dissolució de la UTE per avaluar-ne la viabilitat, i, d'altra banda, sempre que vulguem repartir l'execució del contracte entre les diferents membres de la UTE. Si només necessitem solvència, és més recomanable emprar la integració de solvència per mitjans externs.

Si faig una UTE, també puc integrar solvència per mitjans externs?

Si, la solvència de la UTE és el resultat de la suma de totes les parts, però, igualment, pot rebre solvència per part d'altres empreses a través de la integració de solvència per mitjans externs.

Tinc alguna limitació sobre la integració de solvència per mitjans externs?

Sí, respecte de l'experiència professional i de les titulacions acadèmiques i professionals de l'empresari i del personal directiu de l'empresa. D'altra banda, el plec administratiu pot incorporar tasques crítiques que hagin de ser acreditades i executades per l'adjudicatària.

Hi ha licitacions on només puguem licitar les empreses de l'ESS?

Sí, les regulades en la DA 4a i 48a de la LCSP.

He d'acceptar les modificacions de contracte?

Si, quan estigui previst expressament en el plec de clàusules administratives de la forma establerta a l'article 204 de la LCSP o excepcionalment, quan sigui necessari modificar el contracte i no estigui previst als plecs, sempre que es compleixin les condicions de l'article 205 de la LCSP. Aquesta modificació no pot superar el 20% del preu inicial.

M'actualitzaran l'increment de l'IPC en un contracte públic?

No. La revisió de preus no es pot fer amb un índex general com és l'IPC, sinó en funció d'altres índexs específics, que operaran a través de fórmules que reflecteixen els components de despesa de la prestació inclosa en el contracte públic.

Tinc algun límit del nombre de contractes públics que em poden adjudicar?

Els contractes adjudicats a través de procediments oberts (i les seves variants) no tenen cap limitació. Podem trobar topalls en el nombre i quantia de contractes menors que ens pot adjudicar el mateix òrgan de contractació anualment. Trobarem també limitacions de concurrència en aquells contractes adjudicats a través de la DA 48a de la LCSP.

Puc saber quan sortiran licitacions del meu interès?

Sí, podeu revisar el pla anual de contractació en el perfil del contractant de cada òrgan de contractació i també els anuncis previs. De la mateixa manera, la Plataforma de Serveis de Contractació Pública us permet fer recerques d'expedients de contractació ja realitzats, i per tant, podeu estimar la seva pròxima publicació.

Sempre hi ha lots en els contractes? Tinc alguna limitació als lots en què em puc presentar o em poden adjudicar?

No, la norma estableix que cal dividir els contractes per lots, però si es justifica adequadament, poden no existir. D'altra banda, la limitació de lots correspon a cada licitació, i per tant en cada procediment trobarem la regulació específica.

Si es determina que la meva oferta és anormalment baixa estic exclosa automàticament?

No, si es detecta que una o diverses propostes, segons estableix el plec administratiu, són un valor anormal, s'haurà de requerir a cada licitadora, donant-los un termini suficient perquè justifiquin i desglossin de

manera raonada i detallada el baix nivell dels preus, o de costos, o qualsevol altre paràmetre segons el qual s'hagi definit l'anormalitat de l'oferta, mitjançant la presentació de la informació i documents pertinents en aquest sentit. Per tant, si una oferta es determina com a anormalment baixa se li farà un requeriment per justificar la seva oferta, previ si s'escau a la seva exclusió.

Puc renunciar a un contracte en execució?

L'article 211 de la LCSP contempla en quins supòsits es pot resoldre un contracte abans de la seva finalització. Cal tenir en compte que la renúncia per part de l'adjudicatària no s'inclou com a possibilitat, tret que es compleixin alguna de les condicions del mencionat article. En tot cas, si unilateralment volem renunciar al contracte, s'aplicarà el règim de sancions corresponent.

Bibliografia web

Nom	Link
Ajuntament de Barcelona (2016). <i>Guia de contractació pública social.</i>	https://ajuntament.barcelona.cat/contractaciopublica/sites/default/files/guia_contractacio_publica_social_cat_0.pdf
Butlletí Oficial de l'Estat. Llei 9/2017, de 8 de novembre, de contractes del sector públic.	https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2017-12902
Centre de terminologia TERMCAT. Terminologia jurídica.	https://www.terminologiajuridica.cat/ca/diccionaris-portal/169/fitxa/MTk0NDYxNg%3D%3D
Diputació de Barcelona. <i>Una visió pràctica de la Llei de contractes del sector públic.</i> Acció formativa.	https://recursos-formatius-ens.diba.cat/ca/recursos-accions-formatives/accio-formativa/una-visio-practica-de-la-llei-de-contractes-del-sector
Escola d'Administració Pública de Catalunya, EAPC (s.d.). <i>Aprofundim en matèria de contractació del sector públic.</i>	https://formaciooberta.eapc.gencat.cat/espaistematics/contractacio/
Facto Cooperativa (s.d.). <i>Guia ràpida sobre compra pública responsable.</i>	https://comrapublicaresponsable.cat/wp-content/uploads/2023/08/Guia_CPR_de_Facto_Cooperativa_per_empreses_2023.pdf

Nom	Link
FEICAT (s.d.). <i>Recull d'informació diversa sobre la contractació pública reservada.</i>	https://www.contractesreservats.cat/
Generalitat de Catalunya (actualització: octubre/2018). <i>Què és i com funciona una licitació?</i>	https://canalempresa.gencat.cat/ca/01_que_voleu_fer/03_creixer_i_consolidar-vos/treballar-amb-administracio/que-es-licitacio/index.html
Generalitat de Catalunya (maig/2019). <i>Guia de bones pràctiques per al foment de l'accés de les PIME a la contractació del sector públic de Catalunya.</i>	https://contractacio.gencat.cat/web/.content/principis/contractacio-estrategica/pimes/guia-pime.pdf
Generalitat de Catalunya. Autora: Anna Ciutat i Coronado (abril/2021). <i>Com formular els criteris de valoració?</i>	https://contractacio.gencat.cat/ca/difusio/actualitat/noticia/n-20210421-criteris-valoracio
Generalitat de Catalunya (actualització: febrer/2023.). <i>Plataforma de serveis de contractació pública (PSCP).</i>	https://contractacio.gencat.cat/ca/gestionar-contractacio/contractacio-electronica-administracio/pscp/index.html
Generalitat de Catalunya (actualització: juny/2023). <i>Guies i models per a la redacció de plecs.</i>	https://contractacio.gencat.cat/ca/gestionar-contractacio/eines/guies-plecs/
Generalitat de Catalunya (actualització: juny/2023). <i>Contractar amb l'Administració.</i>	https://contractacio.gencat.cat/ca/contractar-administracio/

Nom	Link
Generalitat de Catalunya. Autors: Sergi Alegre Oller, Alícia Rius Porta i Sílvia Rosanes Mulet (actualització: juny/2023). <i>Formació oberta.</i>	https://formaciooberta.eapc.gencat.cat/contingutsdelscursos/csp/inici.html
Gobierto (2023). <i>Estudio Anual Contratación Pública en España 2022.</i>	https://www.obcp.es/sites/default/files/2023-03/2302%20Gobierto%20Contrataci%C3%B3n%20_%20Estudio%20Anual%202022_compressed.pdf
Ministeri d’Hisenda i Funció Pública (actualització: novembre/2022). Portal Institucional.	https://www.hacienda.gob.es/ca-ES/Areas%20Tematicas/Contratacion/Paginas/default.aspx
Registre electrònic d'empreses licitadores. (actualització: febrer/2022).	https://web.gencat.cat/ca/tramits/tramits-temes/Registre-electronic-dEmpreses-licitadores-RELI-00001?category=7410c472-a82c-11e3-a972-000c29052e2c

Comença a licitar!

Guia pràctica per a empreses i organitzacions de l'Economia Social i Solidària

Editen:

Associació empresarial d'Economia Social Dincat | C/ Joan Güell 90-92 - 08028 Barcelona | Tel: 934 118 584 | aees@dincat.cat | www.aeesdincat.cat
La Confederació, Patronal del Tercer Sector Social de Catalunya | C/ València, 3-B planta -1 (local 052) - 08015 Barcelona | Tel. 932 688 560 | info@laconfederacio.org | www.laconfederacio.org
Federació d'Entitats Catalanes d'Acció Social, ECAS | C/ Girona 34, Interior (Hub Social) - 08010 Barcelona | Tel. 932 955 946 | ecas@acciosocial.org | www.acciosocial.org
Federació d'Empreses d'Inserció, FEICAT | Pg. de Sant Joan, 172, 2n 2a - 08037 Barcelona | Tel. 933 482 054 | info@feicat.cat | www.feicat.cat
Federació ECOM | Gran Via de les Corts Catalanes, 562, pral. 2a - 08011 Barcelona | ecom@ecom.cat | www.ecom.cat

Elaboració i disseny de continguts:

Laura Rafecas Baqués i Marc Vilanova Fernández
[Facto cooperativa](#)

Disseny i maquetació:

[SaóPrat Empresa d'Inserció](#)

Primera edició:

setembre de 2023

Aquesta publicació està subjecta a llicències Creative Commons Reconeixement-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Per a veure una còpia d'aquesta llicència, visiteu: https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es_ES



Organitzacions promotores:



Ajuntament
de Barcelona

Amb el suport de: