

INFORME DE MOTIVACIÓ DE LA NECESSITAT DEL CONTRACTE (MEMÒRIA JUSTIFICATIVA)

Núm. expedient: CAE/AH02/2026ING0001/26/PO

Òrgan gestor: Hospital Universitari de Bellvitge

Objecte del contracte: Gestió i explotació d'una botiga-quiosc a l'Hospital Universitari de Bellvitge

Tipus: Concessió de serveis

Procediment d'adjudicació: Obert

1. Introducció

L'Institut Català de la Salut (ICS) és l'empresa pública de serveis de salut més gran de Catalunya, amb gairebé 54.000 professionals que presten servei a gairebé sis milions de persones de tot el territori. L'ICS gestiona 327 centres d'atenció primària (CAP) i 583 consultoris locals. L'Institut també gestiona hospitals (Vall d'Hebron, Bellvitge i Germans Trias, Arnau de Vilanova de Lleida, Joan XXIII de Tarragona, Josep Trueta de Girona i Verge de la Cinta de Tortosa i Viladecans).

Com a entitat de referència del sistema sanitari públic de Catalunya, l'ICS té l'objectiu de millorar la salut i la qualitat de vida de les persones, a través de la promoció dels hàbits saludables, de la prevenció dels problemes de salut i del tractament de les malalties, des de les més banals fins a les requereixen un abordatge més complex.

A més, juntament amb l'activitat assistencial, l'ICS du a terme una intensa tasca investigadora, a través dels set instituts de recerca integrats als seus centres hospitalaris i d'atenció primària. La investigació que duen a terme els professionals de l'ICS s'orienta a donar resposta a preguntes sorgides de la pràctica clínica, de manera que els resultats científics tenen la voluntat de revertir en la millora de la salut de les persones. El mateix passa amb la docència. L'ICS és capdavanter en la formació dels professionals de demà a Catalunya. En els seus centres es formen 3.000 professionals de 51 especialitats diferents en ciències de la salut i 11.400 estudiants de grau i 1.950 estudiants de formació professional. A més, l'Institut també desenvolupa programes de formació continuada adreçada a tots els col·lectius professionals. Tot plegat, per seguir fent de l'ICS una empresa líder, al servei dels ciutadans.

2. Justificació

La concessió per la gestió i explotació objecte d'aquest contracte és del tot necessària per oferir a l'usuari un espai dins de l'Hospital on adquirir determinats productes d'ús personal o d'entreteniment, com poden ser llibres, premsa, petits estris de neteja personal i objectes de regal.

La instal·lació d'una botiga quiosc en un hospital es altament beneficiosa tant per als pacients com per al personal mèdic i administratiu.

Permet donar accés a productes bàsics. L'Hospital és un lloc on les persones passen llargues hores, i tenir accés a productes essencials com aigua, snacks, revistes, productes d'higiene personal i altres articles pot

millorar l'experiència del pacient i dels seus acompanyants, reduint l'estrès i permetent adquirir petits objectes que pot ajudar a distreure als pacients o familiars i proporcionar-los un petit alleujament emocional en moments difícils.

El personal mèdic també podria beneficiar-se d'un quiosc que ofereixi aquests articles, facilitant un accés ràpid durant les seves breus pauses contribuint a millorar l'ambient laboral, fent que la feina sigui més còmoda i agradable.

Una botiga quiosc pot representar una font addicional d'ingressos per a l'hospital, ajudant a finançar programes i serveis de salut. Els ingressos generats podrien destinar-se a millorar l'atenció al pacient o adquirir nous equips.

Tanmateix ofereix Accessibilitat i Disponibilitat, operant durant hores extensibles, oferint accés a productes en qualsevol moment dins del seu horari..

La presència d'una botiga quiosc en un hospital no només millora la qualitat de vida dels pacients i empleats mitjançant l'accés a articles pràctics, sinó que també pot contribuir a la sostenibilitat financera de l'hospital i al benestar general de tots els que utilitzen els seus serveis.

La gestió i explotació objecte del contracte, l'HUB no la pot realitzar amb els seus propis mitjans atès que no compta amb mitjans personals ni infraestructura material suficient i adequada per dur-la a terme. Per tant, davant d'aquesta situació, l'HUB té la necessitat de procedir a l'esmentada contractació per oferir el servei de botiga-quiosc de la manera més adient

Tenint en compte aquest objecte i per tal de promoure la integració social i professional de persones desfavorides en el mercat laboral i afavorir les polítiques d'ocupació d'inserció laboral es considera adequat reservar aquesta contractació exclusivament a Centres Especials de Treball d'Iniciativa Social (CETIS) segons allò indicat a la Disposició addicional 4a LCSP.

Atès que, aquest contracte té caràcter reservat segons la Disposició Addicional 4a LCSP i, per tant, tan sols hi poden concórrer Centres Especials de Treball d'iniciativa Social (CETIS) inscrits en el Registre de Centres Especials de Treball que correspongui

2.1 Reserva del contracte:

El contracte es reserva a centres especials de treball d'iniciativa social (CETIS), a tal efecte l'empresa adjudicatària haurà de presentar:

-Certificat de la inscripció de l'entitat en el corresponent Registre de centres especials de treball.

-Acta fundacional o escriptura de constitució on consti la inexistència d'ànim de lucre i en cas de ser una societat mercantil, el Llibre de socis que acrediti que la majoria del capital social pertany a una entitat sense ànim de lucre.

-Estatuts en vigor registrats, on consti que l'objecte social és la inserció social i laboral en el cas de les societats mercantils que els socis (SL/SLL/cooperativa) o els accionistes (SA/SAL) no rebran distribució de dividends per les seves participacions o accions perquè es reinvertiran en l'activitat, per al compliment de la funció descrita a l'objecte social.

3. Naturalesa i extensió del contracte

L'objecte del contracte és la concessió del servei per a la gestió i explotació d'una botiga-quiosc a l'Hospital Universitari de Bellvitge, així com la realització dels treballs previs necessaris pel seu condicionament.

D'acord amb l'article 99 de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic (en endavant LCSP) no s'ha fraccionat el contracte per tal d'evitar els requisits de publicitat o els relatius al procediment d'adjudicació.

La naturalesa del contracte es correspon, per tant, amb la d'un contracte de concessió de serveis, d'acord amb l'article 15 de la LCSP.

4. Divisió en lots

D'acord amb la definició abans plantejada, no procedeix la divisió en lots, donat que el contracte requereix l'adjudicació de totes les seves prestacions a una mateixa casa comercial atès que en cas contracte resultaria inviable, des del punt de vista tècnic i d'eficàcia de la prestació, i la posterior execució de la mateixa, atès que totes les prestacions del contracte estan interrelacionades entre si i en conseqüència requereix una coordinació de diferents activitats, el que seria inviable si hi hagués contractistes diferents, d'acord amb el que estableix l'article 99.3 de la Llei 9/2017 de Contractes del Sector Públic

5. Procediment d'adjudicació

El plec de clàusules administratives particulars que regirà la contractació ha estat aprovat per òrgan de contractació d'acord amb l'article 122 de la LCSP

El procediment de licitació serà l'obert, d'acord amb el que disposa l'article 156 en relació amb l'article 131 de la LCSP, de tal forma que qualsevol empresari interessat podrà presentar una proposició, quedant exclosa tota negociació dels termes del contracte amb els licitadors

6. Vigència del contracte

La vigència del contracte és de 120 mesos, de l'1 de gener de 2026 i fins al 31 de desembre de 2035.

D'acord amb l'article 29.6.b de la LCSP, la durada de la concessió es fixa en 10 anys, tot i que el límit legal permet fins a 25 anys. Aquesta durada es considera raonable i suficient per a la recuperació de les inversions inicials i complementàries realitzades pel concessionari, incloent un rendiment sobre el capital invertit. Les inversions previstes no són reutilitzables fora de l'àmbit de la concessió i constitueixen un cost rellevant en l'explotació del servei.

7. Pressupost de licitació i valor estimat del contracte

Aquesta contractació correspon a un expedient que no genera despesa, i té una previsió de valor estimat d'ingressos de:

EXERCICI	MESOS	IMPORT MENSUAL s/IVA	IMPORT MENSUAL A/IVA	IMPORT TOTAL S/IVA	IMPORT TOTAL A/IVA
2026	12	1239,67	1.500,00	14.876,04	18.000,01
2027	12	1239,67	1.500,00	14.876,04	18.000,01
2028	12	1239,67	1.500,00	14.876,04	18.000,01
2029	12	1239,67	1.500,00	14.876,04	18.000,01
2030	12	1239,67	1.500,00	14.876,04	18.000,01
2031	12	1239,67	1.500,00	14.876,04	18.000,01
2032	12	1239,67	1.500,00	14.876,04	18.000,01
2033	12	1239,67	1.500,00	14.876,04	18.000,01
2034	12	1239,67	1.500,00	14.876,04	18.000,01
2035	12	1239,67	1.500,00	14.876,04	18.000,01
IMPORT CANON FIX (VALOR ESTIMAT CONTRACTE)				148.760,40	180.000,08

El valor estimat del contracte s'ha calculat d'acord amb el art. 101.1.b) de la LCSP tenint en compte l'import net de la xifra de negocis sense incloure l'IVA ni les despeses que al futur contractista pugui generar la execució del contracte. Correspon a 3.361.015,00 € sense IVA.

8. Sistema de facturació

Com a contraprestació per l'explotació de la botiga, en concepte de compensació econòmica a l'Hospital per la cessió de l'espai i dels diferents serveis de l'edifici, les empreses licitadores hauran presentar en les seves propostes un cànon anual per un import que no podrà ser inferior a 14.876,04 € sense IVA. L'abonament d'aquest import es fraccionarà en 12 mensualitats.

L'import del cànon, que es meritarà mensualment.

8.1 Cànon fix

Durant el primer any de vigència del contracte, l'import mínim de cànon anual que les empreses licitadores hauran presentar en les seves propostes, com a contraprestació per a la gestió i explotació de la botiga, serà de 14.876,07 € IVA exclòs.

8.2 Cànon variable

Passats 12 mesos, l'import del cànon a abonar durant la resta d'anys de vigència del contracte podrà ser incrementat en un percentatge que com a mínim serà el 0,5% de la xifra d'ingressos sempre i quan aquests hagin estat superiors a 336.000 € anuals

L'empresa adjudicatària haurà d'acreditar, dins dels 30 dies naturals següents a la finalització de cada període anual de vigència del contracte (comptats des del darrer dia del mes en què es compleixin 12 mesos des de l'inici de l'explotació), el volum d'ingressos bruts obtinguts per l'explotació de la botiga durant l'exercici corresponent.

Aquesta acreditació s'efectuarà mitjançant:

- Una declaració responsable signada per la persona representant legal de l'empresa, on constin els ingressos bruts anuals derivats de l'activitat de la concessió.

I més, l'empresa adjudicatària resta obligada a aportar els comptes anuals de l'empresa, degudament dipositats al Registre Mercantil o registre oficial corresponent, on es reflecteixin de manera separada els ingressos derivats de l'explotació de la botiga, un cop disposi d'ells.

L'òrgan de contractació es reserva el dret de requerir documentació addicional, realitzar comprovacions i inspeccions, o sol·licitar certificació d'auditor extern per verificar la veracitat de la informació facilitada.

9. Solvència tècnica i econòmica

Els criteris de solvència tècnica, econòmica i financera que s'han escollit com a mitjans d'acreditació per considerar que són els que millors poden justificar que l'empresa compta amb els recursos econòmics i tècnics suficients per donar resposta a les necessitats de l'HUB.

9.1 Criteris de selecció relatius a la solvència econòmica i financera

Per acreditar la solvència econòmica i financera, les empreses licitadores hauran de complir almenys un dels següents requisits:

Opció A. Volum anual de negocis

Acreditar que la mitjana del volum anual de negocis dels tres últims exercicis tancats és igual o superior al 50% del valor estimat del contracte (VEC), és a dir, 1.680.508.00 €.

Opció B. Assegurança de responsabilitat civil

Disposar d'una pòlissa vigent d'assegurança de responsabilitat civil per riscos professionals, amb una cobertura mínima de 500.000 €, que cobreixi els riscos derivats de l'execució del contracte.

9.2 Criteris de selecció relatius a la solvència tècnica o professional

Tenint en compte l'objecte del contracte, *la solvència tècnica i professional que s'exigeix és la següent:*

- a) Relació dels principals serveis efectuats durant els tres últims exercicis, indicant-ne l'import, les dates i el destinatari públic o privat d'aquests.

Només es tindran en compte per acreditar la solvència tècnica els serveis efectuats de la mateixa naturalesa o similar que els que constitueixen l'objecte del contracte, i que estiguin acreditats mitjançant certificats expedits o visats per l'òrgan competent, quan el destinatari sigui una entitat del sector públic o quan el destinatari sigui un comprador privat, mitjançant un certificat expedat per aquest o, si manca aquest últim certificat, mitjançant una declaració de l'empresari.

Les empreses licitadores hauran d'acreditar la seva solvència tècnica mitjançant la presentació d'una relació dels principals serveis de característiques iguals o similars als que constitueixen l'objecte del contracte, realitzats durant els últims tres anys, indicant l'import, les dates i el destinatari públic o privat dels mateixos.

L'import anual mitjà dels serveis acreditats durant els últims tres anys haurà de ser, com a mínim, igual o superior al 70% de l'anualitat mitjana del contracte.

En aquest cas, l'anualitat mitjana del contracte és de 336.101,50 € (VEC 3.361.015,00 € / 10 anys), per la qual cosa l'import anual mitjà mínim a acreditar serà de 235.271,05 €.

Aquesta solvència s'acreditarà mitjançant certificats de bona execució emesos o visats per l'òrgan competent, o, en el cas de serveis prestats a particulars, mitjançant una declaració de l'empresa licitadora.

Per determinar que un servei és de la mateixa o similar naturalesa que el que constitueix l'objecte del contracte es tindran en compte els tres primers dígit dels codis respectius de la CPV.

9.3 Per a les empreses de nova creació (entenent aquestes a les que tinguin una vigència igual o inferior a 5 anys):

Solvència tècnica o professional:

Relació dels mitjans personals que es destinaran a l'execució del contracte, indicant el nombre de persones, la seva categoria professional, titulacions acadèmiques i/o professionals, i experiència en l'àmbit d'activitat objecte del contracte.

Relació dels mitjans materials i tècnics disponibles per a l'execució del servei, incloent-hi equipaments, maquinària, eines, instal·lacions o qualsevol altre recurs necessari per garantir el correcte desenvolupament del servei.

Aquesta acreditació es podrà realitzar mitjançant declaració responsable signada per la persona representant de l'empresa, acompanyada, si escau, de la documentació justificativa corresponent (currículums, títols, certificats de propietat o lloguer de maquinària, etc.).

10. Criteris d'adjudicació

Els criteris d'adjudicació proposats es troben recollits com annex I al present informe i la seva configuració respon a la voluntat d'aconseguir la millor relació qualitat preu en l'adjudicació del contracte i això fent servir criteris econòmics i qualitatius.

Tots ells estan vinculats a l'objecte del contracte i formulats de manera objectiva, respectant en tot moment els principis d'igualtat, no discriminació, transparència i proporcionalitat.

11. Responsable del contracte

El responsable del contracte serà el Sr. Germán Romero Avilés, director d'Infraestructures i Serveis Generals de l'HUB.

L'Hospitalet de Llobregat a la data de la signatura electrònica

Sr. Germán Romero Avilés
Director d'Infraestructures i Serveis Generals
Hospital Universitari de Bellvitge

Dra. Cristina Capdevila Aguilera
Gerent
Hospital Universitari de Bellvitge -
Hospital de Viladecans

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ EN LA CONTRACTACIÓ

La fórmules a aplicar per la valoració dels criteris valorables mitjançant judici de valor a determinar la valoració s'han fixat en base al que s'estableix a la Directiu 1/2020 de la Direcció General de Contractació Pública, d'aplicació de fórmules de valoració i puntuació de les proposicions econòmica i tècnica.

SOBRE 3		PUNTUACIÓ
A. CRITERIS RELACIONATS AMB ELS COSTOS		
A.1	Preu de l'oferta	Fins a 58 punts
TOTAL PUNTS CRITERIS A.1		58 PUNTS
SOBRE 2		PUNTUACIÓ
B CRITERIS TÈCNICS VALORABLES AUTOMATICAMENT		
B.1.1.	Descompte per als treballadors	Fins a 2 punts
B.1.2	Productes amb finalitats socials o mediambientals	Fins a 8 punts
B.1.3	% d'increment del cànon si el volum anual de vendes supera l'import de referència: 80.000,00 euros	Fins a 10 punts
TOTAL PUNTS CRITERIS B		20 PUNTS
SOBRE 2 BIS		PUNTUACIÓ
C. CRITERIS TÈCNICS VALORABLES MITJANÇANT JUDICI DE VALOR		
C.1.1	Funcionament	Fins a 7 punts
C.1.2	Productes d'alimentació de la botiga siguin productes saludables	Fins a 15 punts
TOTAL PUNTUACIÓ CRITERIS C		22 PUNTS
PUNTUACIÓ TOTAL		100 PUNTS

A. Criteris relacionats amb els Costos

A.1. Preu de l'oferta. Cànon fix. (Sobre 3) Fins 58 punts

En aquest contracte de concessió de serveis d'ingressos, el criteri econòmic a valorar és el major cànon ofert per les empreses licitadores, ja que l'objectiu de l'Administració és maximitzar els ingressos derivats de la concessió, per aquest motiu s'utilitza la fórmula lineal directa:

Es valorarà el cànon fix de la següent manera:

- L'oferta econòmica (cànon fix) més alta rebrà la màxima puntuació
- La resta d'ofertes rebran una puntuació directament proporcional respecte de l'oferta amb més puntuació

$$P = (O_v / O_m) * P$$

O_v: Oferta a Valorar

O_m: Oferta amb el canó més alt (millor oferta)

P: Puntuació (55 punts)

Aquesta fórmula permet atorgar la màxima puntuació a l'oferta que proposa el cànon més elevat i distribueix la resta de puntuacions de manera proporcional, garantint la transparència i la igualtat de tracte entre licitadors.

No s'aplica la fórmula de la Directriu 1/2020, ja que aquesta està pensada per valorar criteris de menor preu (on la millor oferta és la de menor import), mentre que en aquest cas el que es valora és el major ingrés per a l'HUB. L'ús de la fórmula lineal directa és, per tant, el més adequat per reflectir l'objectiu del contracte i garantir una valoració justa i proporcional de les ofertes

B. Criteris tècnics de valoració automàtica (sobre 2) Fins 20 punts

B.1.1 Descompte per als treballadors. Fins 2 punts

La inclusió de condicions avantatjoses per al personal vinculat a l'organització promotora del contracte representa una mesura de responsabilitat social, foment de la cohesió interna i reconeixement al capital humà

Les empreses licitadores hauran de presentar el percentatge de descompte que ofereixen als treballadors de l'hospital. S'entendrà com a treballadors de l'Hospital els professionals amb contracte de l'ICS i els de les empreses col·laboradores que puguin acreditar contracte vigent com són els professionals de la Neteja, Seguretat, etc..

Obtindrà la puntuació de 2 punts l'oferta que presenti el major descompte. I la resta proporcionalment

$$P = (Ov/Om) * P$$

Ov: Oferta a Valorar

Om: Oferta amb el major descompte

P: Puntuació (2punts)

B.1.2 Productes amb finalitats socials o mediambientals. Fins 8 punts.

Aquest criteri permet valorar aquelles propostes que aporten un valor afegit ètic i responsable al servei del quiosc, mitjançant la comercialització de productes alineats amb principis de justícia social, inclusió, ecologia i solidaritat. És una mostra del compromís del licitador amb els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) i amb la construcció d'un entorn més conscient.

Les empreses licitadores hauran d'aportar la proposta de productes amb finalitats socials i/o mediambientals indicant el percentatge esperat dels seus ingressos d'aquests productes

Si aporten productes amb finalitats socials i/o mediambientals i indiquen el percentatge, obtindran 8 punts. En cas contrari 0.

B.1.3 % d'increment del cànon si el volum anual de vendes supera l'import de referència: 336.000 euros. Fins a 10 punts.

Amb aquest criteri es pretén fomentar la corresponsabilitat econòmica i compartir el benefici derivat d'un millor rendiment comercial del servei, tot assegurant l'equitat en la relació contractual.

Les empreses licitadores hauran d'indicar quin percentatge d'increment del cànon proposen aplicar sobre el cànon base si el volum de vendes anual supera l'import de referència. Es valorarà amb una puntuació proporcional al percentatge ofert, fins a un màxim de 10 punts. El percentatge ha de ser superior a 0,5% per ser valorable.

Obtindrà la puntuació de 10 punts l'oferta que presenti el major % d'increment. I la resta proporcionalment

$$P = 10 * (Ov/Om)$$

Ov: Oferta a Valorar

Om: Oferta amb el major % d'increment

P: Puntuació

C. CRITERIS AVALUABLES MITJANÇANT JUDICI DE VALOR (SOBRE 2 BIS) . Fins 22 punts

Aquesta contractació en la que s'ha determinat que s'apliqui una pluralitat de criteris de valoració entre els que hi ha criteris sotmesos a judici de valor, es valorarà la proposició tècnica d'acord amb els valors numèrics establerts per a cada criteri i subcriteris.

Un cop realitzada la valoració i obtinguda la puntuació corresponent, s'ordenaran les diferents propostes per ordre decreixent i s'aplicarà la fórmula següent, per obtenir la puntuació:

$$P_{op} = P \times \frac{VT_{op}}{VT_{mv}}$$

P_{op} = Puntuació de l'Oferta a Puntuar
 P = Puntuació del criteri
 VT_{op} = Valoració Tècnica de l'Oferta que es Puntua
 VT_{mv} = Valoració Tècnica de l'oferta Millor Valorada

La fórmula s'aplicarà per a cada criteri i, si escau, a cadascun dels subcriteris per separat, per després obtenir la puntuació total.

Adicionalment, s'han establert llindars mínims de puntuació per a cadascun dels criteris i subcriteris per sota dels quals, si cap de les valoracions tècniques l'assoleix, no s'aplicarà la fórmula anterior. Els llindars establerts són els següents:

Criteri subjectiu a valorar i puntuar	Criteri 1	Criteri 2
Puntuació màxima del criteri	7	15
Llindar mínim de puntuació	4	8

En el cas que cap de les valoracions assoleixi el llindar establert, la puntuació que obtindrà l'empresa licitadora serà la obtinguda en la fase de valoració de les propostes tècniques, prèvia a l'aplicació de la fórmula

C.1.1 Funcionament. Fins 7 punts

La valoració d'aquest criteri permet a l'òrgan de contractació analitzar i comparar les propostes presentades en base a la qualitat i coherència del projecte d'explotació del quiosc. Aquest criteri es justifica per la necessitat d'assegurar que el servei ofert serà funcional, atractiu i adequat a les necessitats de l'entorn i del públic objectiu.

Aquesta haurà d'incorporar una descripció detallada i acurada del funcionament de la botiga-quiosc, incorporant propostes innovadores i/o de millora, que es recolliran en un pla d'execució del servei: també una descripció de la forma de gestió i explotació del servei, dins dels límits establerts en els documents i tancament proposat.

Es valorarà la claredat i detall en la descripció del funcionament diari del quiosc (horaris, sistemes de gestió, organització interna), la Innovació en el servei (digitalització, propostes sostenibles, nous formats de venda o oferta complementària), l'adaptació al perfil dels usuaris i al context sociocultural del lloc on s'ubica el quiosc, la proposta de productes i serveis que aportin valor afegit o millores

respecte al model tradicional de quiosc i el compromís social i ambiental, si escau, amb criteris de sostenibilitat o responsabilitat social.

C.1.2. Productes d'alimentació de la botiga siguin productes saludables. Fins 15 punts

Aquest criteri permet valorar les propostes que contribueixin activament a promoure hàbits alimentaris saludables entre la ciutadania, en línia amb les recomanacions de les autoritats sanitàries i les polítiques públiques de benestar.

Les empreses hauran de presentar la seva oferta de productes saludables (alimentació i begudes) amb una descripció de cadascun dels productes incloent els valors nutricionals. Així mateix la proposta haurà d'incloure informació relativa al percentatge d'ingressos esperats en productes saludables respecte al total d'ingressos en productes d'alimentació.

Es valorarà la varietat de productes ofertats, la inclusió de productes per intoleràncies alimentàries, l'oferta de productes frescos i també de productes de proximitat.