

MEMÒRIA JUSTIFICATIVA

1. Objecte del contracte.

L'objecte d'aquest contracte és *la gestió, distribució i subministrament de material d'oficina i institucional per a la Universitat Pompeu Fabra* (en endavant UPF).

CPV: 30190000-7 Equip i articles d'oficina diversos i 64121200-2 Serveis de distribució de paquets

2. Justificació de la necessitat i objectius de la licitació. No divisió en lots

2.1. Justificació de la necessitat i objectius de la licitació

En el desenvolupament de les funcions de la Universitat, tant en l'àmbit docent com en la recerca i gestió administrativa, és necessari dotar-se de material d'oficina de diversa tipologia, alhora que cal, com es detalla més endavant, distribuir productes de marxandatge de la Universitat.

De forma recurrent la Universitat atén aquesta necessitat mitjançant la contractació pública. El darrer contracte (Núm. d'expedient UPF-2022-0051), que s'ha prestat de forma correcta, finalitza enguany la seva vigència i, per aquest motiu, cal sotmetre el contracte a una nova licitació pública, ja que la UPF no té mitjans propis suficients per a portar a terme aquest servei.

En aquesta matèria la Universitat, per les activitats que desenvolupa, necessita:

- Descentralitzar la gestió de compra a les unitats docents i administratives: l'usuari final ha de ser l'encarregat de la gestió de compra del seu material, de la seva recepció i verificació.
- Descentralitzar la facturació als centres de cost dels Campus i al Servei d'Infraestructures i Patrimoni (SIP), aquest últim com gestor del servei per a les unitats administratives (Serveis Centrals).
- Triar un únic proveïdor de material d'oficina amb facultat per distribuir i subministrar els articles de consum habitual.
- Fixar un preu de venda per a cada article.
- Lliurar el material al sol·licitant en un termini no superior a les 48 hores.
- Adaptar la compra de material d'acord amb les necessitats de cada moment.
- Possibilitar el lliurament individual per a cada comanda realitzada.

Per tal d'atendre aquestes necessitats la licitació s'ha dissenyat, a més, amb els següents objectius:

- Mantenir al mínim els estocs de material, el que comporta una evident eficiència econòmica.
- Racionalitzar la gestió dels recursos, apropant la gestió de compra a l'usuari directe, on el SIP es reserva la supervisió del servei i la resolució de les incidències que puguin haver en l'execució del contracte. D'aquesta forma es produeix un evident estalvi del cost de gestió en la compra.
- Eliminar tasques de distribució i logística interna entre els diversos campus de la Universitat, que també comporta un estalvi pressupostari.

Per atendre les necessitats i els objectius, la Universitat considera que el disseny de funcionament del contracte s'ha de basar en una estructura logística que permeti que, a través d'una web de compres pròpia de l'empresa adjudicatària però personalitzada

per a la UPF, els usuaris finals puguin realitzar les comandes i aquestes es distribueixin al destinatari del producte en la quantitat desitjada i en un curt termini de temps. Aquesta solució està implementada actualment al mercat.

En aquest sentit, el plec de prescripcions tècniques estableix, com en l'anterior licitació en primer lloc, que les empreses licitadores han de disposar d'una web de compres per proveir de material d'oficina, que han de personalitzar per a la UPF (catàleg de productes) i que, com a mínim, ha d'estar en català. Aquesta plataforma ha de permetre, per un a banda, la gestió de compra de material d'oficina i, per altra banda, el control de les comandes i el seguiment dels subministraments.

En el curs de la licitació, s'estableix que la Universitat podrà accedir a dos entorns de proves per tal de comprovar el seu funcionament d'acord amb les prescripcions tècniques.

En segon lloc, el plec determina que els productes demanats es distribueixin directament per l'empresa licitadora a l'usuari final en la quantitat demanada. Aquest és un punt rellevant, ja que les empreses licitadores han de tenir capacitat per poder servir producte al detall i no a l'engròs. Com es deia anteriorment, aquesta exigència redunda en un benefici pressupostari ja que redueix els costos d'estocs i logística interna. La solució de lliurament en detall i directament a l'usuari final, s'ha comprovat que s'ofereix en el mercat i, per tant, l'establiment d'aquest sistema no restringeix la concurrència de les empreses licitadores.

Pel que fa al material concret a subministrar, en el plec de prescripcions tècniques s'indica el material d'oficina necessari en alguna ocasió amb referència a la marca que es considera més adient en termes de qualitat. Aquesta anàlisi de qualitat s'ha realitzat tenint en compte factors com són la seva durabilitat i fiabilitat, mitjançant un testeig dels productes més demandats per la UPF al llarg dels anys. És en aquest sentit que es considera necessari treure a licitació una relació d'articles de material d'oficina que en alguna ocasió tenen assignada una marca comercial i una referència de producte, i que els licitadors resten obligats a oferir-los en la seva oferta i en la seva totalitat. Un altre motiu de referenciar productes concrets i, en alguna ocasió, amb les marques comercials és per poder comparar ofertes de les empreses licitadores en igualtat de condicions i en igualtat de requeriments de qualitat. Només en aquest sentit es poden valorar les ofertes que es rebin amb el mateix criteri d'equitat (criteris objectius).

Tanmateix, i amb una única excepció, allà on s'indica un material d'oficina concret a subministrar amb referència a la seva marca, també s'ofereix que les empreses licitadores a més puguin formular una oferta de marques equivalents.

L'excepció a aquesta admissió d'oferir productes equivalents alternatius, aplica en relació als tòners de les impressores, donat que les marques equivalents generen una afectació al funcionament de les màquines i, poden comportar danys i un increment del seu manteniment.

Per la variabilitat dels productes objecte d'aquest contracte, el plec també estableix que en fase d'execució, l'empresa adjudicatària pugui incloure altres marques comercials diferents a les licitades; sempre i quan la Universitat comprovi prèviament la seva qualitat i preu. A més, es preveu que en cas que es descatalogui algun producte, l'empresa adjudicatària el pugui substituir per un altre de la mateixa qualitat sempre i quan el seu preu sigui igual o inferior a l'ofert.

A banda de material d'oficina, la UPF disposa d'una sèrie d'articles de marxandatge que requereixen de la seva distribució interna i externa. Per a aquests productes les necessitats a cobrir són els següents:

- L'empresa adjudicatària ha d'integrar a la plataforma informàtica aquestes referències de marxandatge que la UPF li entregui directament o a través del fabricant, per a la seva distribució i venda a les unitats docents i administratives de la UPF, alumnes i particulars.
- L'empresa adjudicatària del contracte està obligada a incloure'l en el catàleg de productes oferts de la plataforma web conjuntament amb la resta de material d'oficina i ha d'adquirir el material corresponent i distribuir-lo a la UPF d'acord amb les comandes que aquesta li faci.

2.2 No divisió en lots

Es considera adequat no fraccionar aquest contracte en lots, ja que en cas de que es procedís d'aquesta manera, es dificultaria la correcta execució del contracte. Aquest contracte de serveis comporta que es presti mitjançant una plataforma *online* feta a mida per la qual es realitzaran les comandes i la distribució.

En cas de que es dividís en lots, per exemple, en funció de determinades tipologies de productes a subministrar i distribuir, caldria que cada empresa adjudicatària creés una plataforma *online* diferent per a cada lot, i aquest fet suposaria una gran complexitat tècnica als gestors de la Universitat i una enorme dificultat a l'hora de coordinar les diferents comandes.

La mateixa afectació a l'execució del contracte existiria si es separés en dos lots, per una banda, la gestió de la web i, per l'altra, la distribució del material; ja que la integració del sistema informàtic amb el servei logístic obligaria a una coordinació i una demora excessiva en l'execució del contracte.

Es considera, per tant, que no és procedent dividir en lots el contracte, sent la millor opció que una única empresa adjudicatària s'encarregui de gestionar la plataforma i de proveir els productes sol·licitats.

3. **Pressupost base de licitació i valor estimat del contracte**

Les necessitats del material d'oficina són molt fluctuants i no es pot fer una estimació exacta de la quantitat de productes que s'adquiriran. Davant d'aquesta impossibilitat de determinar les quantitats exactes a subministrar i, per tant, un preu global del contracte; la licitació es planteja a preus unitaris, establint un preu per a cada unitat d'article i una estimació màxima econòmica de productes a subministrar.

Per a determinar que els preus unitaris s'adeqüen als preus de mercat, s'han contrastat amb catàlegs de preus. Partint d'aquests preus unitaris, s'ha estimat un volum màxim de compra d'aquests productes basat en les dades de consum decreixent dels darrers anys, raó per la qual aquests imports tenen en compte l'impacte del teletreball o la major digitalització dels processos. Aquesta anàlisi queda concretada a l'annex 1 del plec de prescripcions tècniques, del que resulta una quantitat que esdevé el pressupost de la licitació i límit màxim de despesa i que és la següent:

Pressupost sense IVA	IVA	Pressupost base amb IVA
31.904,17 €	6.699,88 €	38.604,05 €

Per determinar el valor estimat, cal tenir en compte que, a banda del pressupost de la licitació, s'incorporen diversos conceptes que s'indiquen seguidament:

a) Es considera convenient que aquest contracte es pugui prorrogar fins a dos anys addicionals, per tal de donar una continuïtat al servei; si bé, el plec administratiu fa constar que la Universitat no exercitarà el preavís (és a dir la pròrroga no esdevé obligatòria) en cas que es produeixi un increment global de preus dels productes superior a un 10% respecte als preus màxims indicats en l'annex 1 del plec de clàusules administratives. Tot això, a fi de garantir que el preu del contracte s'ajusta al valor del mercat en tot moment.

b) Per tal d'evitar els possibles desproveïments que puguin tenir lloc, en els plecs es preveu la possibilitat de modificar fins a un màxim del 10% del preu inicial del contracte en dos supòsits: (a) Quan les necessitats de material reals superin les estimades inicialment i (b) per a afegir nous productes diferents dels licitats en cas que apareguin en el mercat altres productes que hagin de cobrir noves necessitats.

No tindran la consideració de modificacions del contracte, ja que no comporten una variació en els preus inicials:

- Quan el fabricant d'algun dels articles deixi de fabricar-ne algun o el fabricant cessi en la seva activitat, i es canviï aquest article per un de característiques equivalents, amb preu igual o inferior a l'ofert a la licitació.

- La incorporació de productes equivalents als licitats d'una altra marca comercial, un cop comprovada la seva qualitat per part de la UPF i sempre que el preu sigui igual o inferior al del producte licitat.

Per tot això, el valor estimat del contracte queda determinat d'acord amb el següent detall:

Pressupost màxim subministraments a la UPF IVA exclòs	31.904,17 €
Pròrroques	63.808,34 €
Possibles modificacions	3.190,42 €
Valor estimat del contracte	98.902,93 €

4. Naturalesa del contracte i procediment de licitació

La naturalesa del contracte correspon a un contracte mixt de subministraments i serveis en el que, tot i que part de l'objecte té naturalesa d'un subministrament com a prestació principal, el servei de distribució i gestió és una prestació addicional consubstancial. Quan un contracte compregui prestacions pròpies de dos o més contractes es tindrà en compte el caràcter de la prestació principal. Per aquest motiu, la normes aplicables a l'adjudicació seran les del subministrament, si bé, en la seva execució es contemplen també clàusules pròpies d'un contracte de serveis.

Durant la fase de licitació, per tal de comprovar el compliment del plec tècnic, es realitzarà una validació del funcionament i compliment al plec del programa informàtic de gestió de compres que l'empresa licitadora ha de posar a disposició de la UPF. Actualment en el mercat existeixen aplicacions que realitzen aquestes funcions i el que es pretén és que en el moment de presentar l'oferta es comprovi que té les prestacions desitjades. Per aquest motiu, no s'ha optat per permetre que les empreses licitadores puguin comprometre's a disposar d'un programa que facin ad hoc en el moment de l'execució del contracte, ja que el desenvolupament d'un programari d'aquesta tipologia comporta un temps important d'implementació si s'ha d'aplicar de nou per a la gestió

de l'empresa; el que comportaria que l'execució del contracte quedaria suspesa fins que es disposés d'un aplicatiu en funcionament, amb el corresponent risc en la distribució dels productes.

5. Criteris de solvència tècnica o professional i econòmica i financera

Les empreses licitadores poden acreditar la seva solvència econòmica mitjançant el volum anual de negocis dels 3 darrers exercicis, en el que s'ha d'acreditar que l'any de major volum sigui com a mínim igual o superior a 1,5 vegades el pressupost base del contracte.

La solvència tècnica s'acredita per un mínim de 3 serveis de naturalesa igual o similar al que constitueix l'objecte en els 3 darrers anys sent el requisit mínim que l'import anual acumulat l'any de més volum d'execució ha de ser igual o superior al 70% del pressupost base del contracte.

El plec administratiu, estableix, per tal de facilitar la concurrència en les empreses de nova creació (amb una durada inferior a 5 anys), que aquest criteri d'experiència es pot substituir per altres criteris que es fixen en el citat plec.

A més dels requisits indicats anteriorment, es considera necessari que les empreses licitadores disposin de certificats d'un organisme independent acreditat conforme l'empresa licitadora compleix els requeriments de les normes ISO 9001 (com a mínim respecte al procediment de gestió de compres i distribució) i 14001 o equivalent. Disposar de la norma ISO 9001 garanteix que el procediment de compra i distribució del material d'oficina es realitza sota paràmetres de qualitat. Pel que fa la norma ISO 14001, dona la garantia de que l'empresa adjudicatària realitza una gestió de l'activitat empresarial respectuosa amb el medi ambient. Els procediments de compra, distribució i subministrament de material d'oficina tenen un impacte mediambiental i es requereix que l'empresa adjudicatària disposi de mecanismes d'operació respectuosos amb el medi ambient.

6. Criteris de valoració

Per valorar a les empreses, s'opta per un sistema que cerca la millor relació qualitat-preu mitjançant criteris totalment objectius, que detallem seguidament:

a) L'oferta econòmica, es mesura amb una ponderació del 60 %, distribuït en funció del nombre de productes que s'estima que tindran major o menor demanda. Així, s'assignen 54 punts als productes que tenen una demanda habitual i els 6 punts restants a aquells productes que es preveu que tindran una demanda esporàdica; ja que interessa sobre tot, assolir una màxima eficiència en aquelles referències de major demanda.

L'experiència dels darrers anys en el seguiment de les compres de material d'oficina, permet a l'UPF conèixer el grau de demanda que hi ha per cada producte. Sovint, perquè determinats productes per la seva qualitat, durabilitat, fiabilitat i característiques mediambientals han satisfet les necessitats de les unitats demandants dels materials i, per tant, s'han convertit en productes que hom denomina com de demanda habitual. Tanmateix, es deixa la porta oberta a que el licitador en determinades referències pugui fer ofertes de materials equivalents a aquests de demanda habitual; però se'ls assigna una puntuació baixa per l'experiència que hi ha en la poca demanda que tenen.

Per valorar cada un dels dos grups de referències, s'empra el mateix sistema: es multiplica el preu unitari ofert de cada referència pel nombre d'unitats estimades, que donarà el valor total per referència. El sumatori de tots aquests valors totals per referència determinarà l'oferta a valorar. Amb aquest sistema es ponderen els preus

unitaris en funció de la demanda potencial d'aquests articles. L'empresa que ofereixi un sumatori de valors totals per referència més baix rebrà la màxima puntuació i la resta d'empreses rebran una puntuació en funció del sumatori de valors totals per referència que ofereixin d'acord amb la fórmula següent, que assigna una proporcionalitat entre les ofertes en funció del seu import (on VP=1 i IL=sumatori de sortida):

$$P_v = \left[1 - \left(\frac{O_v - O_m}{IL} \right) \times \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

P_v = Puntuació de l'oferta a Valorar
 P = Punts criteri econòmic
 O_m = Oferta Millor
 O_v = Oferta a Valorar
 IL = Import de Licitació
 VP = Valor de ponderació

b) Es valora la possibilitat de que l'empresa licitadora ofereixi prestar un nombre d'hores d'atenció i venda dels productes als membres de la comunitat universitària en un espai que li cediria la UPF i ubicat al Campus Ciutadella. Aquest espai no està habilitat com a magatzem sinó seria únicament com a botiga de venda de productes. Es valorarà fins a un 25 % que l'empresa licitadora ofereixi la prestació d'hores d'atenció a aquesta botiga, assignant 20 punts per una banda al nombre d'hores que s'ofereixen fins a un màxim de 8 hores diàries, ponderant amb major puntuació l'esforç que suposa destinar més hores i, per altra banda, donant una puntuació addicional de fins a 5 punts pel cas que s'ofereixi que aquesta distribució d'hores es faci entre el matí i la tarda. Es vol posar en valor doncs la millora que suposa poder atendre en franges horàries que puguin donar una prestació a la comunitat universitària durant la jornada, però, limitant-se a 8 hores perquè més enllà de 8 hores no es considera necessària l'atenció.

c) Amb una ponderació del 10% es valora, el major cànon o participació en les vendes d'aquesta botiga que ofereixi el licitador, es valorarà a raó d'1 punt per cada 1% de cànon que ofereixi, fins a un límit de 10 punts, ja que una contribució superior al 10% es va veure a l'anterior licitació que no s'albira que pugui mantenir l'equilibri de les prestacions de les parts.

d) La valoració de la qualitat, com es deia, es realitza sobre l'ús de productes ecològics i/o regenerats i, en aquest sentit, els licitadors han de descriure en la seva oferta els productes ecològics i/o regenerats que ofereixen. Aquests productes son independents dels productes indicats a l'Annex I del Plec de Prescripcions Tècniques i a l'Annex 2 del Plec de Clàusules Administratives.

S'atorgarà un màxim de 5 punts al licitador que ofereixi un major nombre de productes d'aquesta tipologia. La resta de licitadors, rebran una puntuació directament proporcional al nombre de productes que ofereixin. Per tal d'acreditar que els productes oferts tinguin la consideració d'ecològics i/o regenerats a efectes de valoració, els licitadors hauran de presentar les proves següents:

Si els productes són de paper i/o productes derivats del paper, s'haurà d'acreditar que disposen del certificat de l'Àngel Blau, el Distintiu de Garantia de Qualitat Ambiental o equivalents.

En aquest apartat no es tindrà en consideració que el paper a subministrar reuneixi aquestes condicions de respecte mediambiental, donat que aquestes característiques, d'acord a l'art. 12 del PPT, s'han considerat requisits mínims, es comptabilitzaran doncs per la valoració, qualsevol altre producte on intervingui el paper en la seva fabricació.

Si els productes són de fusta, s'haurà d'acreditar que sigui fusta amb origen certificat FSC o PEFC.

Si els productes són de plàstic, s'haurà d'acreditar que estiguin fabricats amb un 50% de plàstic reciclat, amb el corresponent certificat tècnic, sense que pugui aportar-se un certificat elaborat per la pròpia empresa.

Aquests criteris i la manera d'acreditar-los s'inspiren en la guia de publicacions ambientalment correctes, elaborada per la Generalitat de Catalunya, i en altres licitacions similars. Es considera rellevant, i coherent amb aquesta licitació, que els licitadors puguin aportar productes ecològics i/o regenerats. D'aquesta manera es treballa vers a la sostenibilitat en les actuacions que promulga la UPF.

7. Condicions especials d'execució i obligacions contractuals essencials

El plec de clàusules administratives estableix condicions especials d'execució de caràcter social, en particular sobre el compliment en l'execució del contracte del conveni col·lectiu aplicable i les obligacions sobre seguretat i salut laboral. Així mateix, s'exigeix als licitadors la consecució d'una bona gestió ambiental en l'execució del contracte. Finalment, s'estableixen les condicions ètiques que fixa el Pla de Mesures d'Integritat en la Gestió de la UPF.

8. Altres aspectes relacionats amb la licitació i execució del contracte

8.1 Variants.- No se'n preveuen, atès que s'ha determinat la necessitat i es permet la presentació de determinats producte amb caràcter equivalent.

8.2 Protecció de dades.- En l'execució del contracte no es preveu que l'adjudicatari accedeixi a dades personals, ja que l'accés dels usuaris a l'aplicatiu es fa en funció d'un número d'usuari que assigna l'empresa i que no té cap vinculació amb les dades personals dels usuaris que fan les comandes. Tanmateix, el plec administratiu, estableix unes pautes d'actuació en cas d'accés incidental i es demana als licitadors que estiguin en disposició d'adoptar mesures en matèria de protecció de dades personals.

8.3 Garantia.- Per a garantia de l'execució del contracte s'exigeix una garantia definitiva per un import equivalent al 5% del pressupost base de licitació. Aquesta garantia no podrà constituir-se mitjançant retenció sobre el preu, donat que les facturacions són per imports de baixa quantia, el que suposaria l'acumulació de factures d'escassa quantitat fins arribar al percentatge indicat.

8.4. Subcontractació.- Es permet la subcontractació sempre que es compleixin les condicions de solvència exigides.

8.5 Penalitats.- Pel cas de que en l'execució del contracte, es produeixin compliments defectuosos de les obligacions fixades als plecs, s'estableix un règim de penalitats, per a supòsits de demora en el subministrament, canvis de qualitat de producte lliurat que no hagi estat prèviament autoritzat o altres incompliments de les clàusules del contracte.

Les penalitats per retard del subministrament, suposen una afectació important al funcionament de la Universitat, per tant, en aquests casos, excepte per causes degudament justificades i notificades prèviament al responsable del contracte, es penalitzarà pel mateix import del material subministrat amb retard. Quan el retard superi els 5 dies hàbils, la penalització serà del doble del valor dels productes subministrats.

Un canvi de qualitat de producte, també té impacte als destinataris i obliga a una gestió d'incidències elevades, de recollida del material, gestió del retorn, etc. Per tant, en aquests casos s'aplicarà una penalitat quan el licitador subministri material de qualitat diferent a l'acordada i que no ho hagi comunicat prèviament al responsable del contracte. En aquest cas, no només no s'acceptarà el material, i per tant no procedirà el seu pagament, sinó que, a més, donarà peu a una penalització pel mateix import del producte subministrat incorrectament.



8.6 Plataforma.- En relació al termini d'execució del contracte, interessa destacar que el contractista disposa d'un termini màxim de 15 dies naturals des de la formalització del contracte per activar la plataforma web que permeti la realització de comandes. Durant aquest termini els serveis tècnics del SIP facilitaran la informació sobre les persones que poden realitzar les comandes i la seva vinculació als centres de cost corresponents, per tal que l'adjudicatari activi les corresponents autoritzacions, a més de realitzar la formació corresponent al gestor del contracte i als gestors principals de cada Campus, en un nombre màxim de deu persones.

8.7 Mostres.- Quan l'adjudicatari proposi la incorporació al catàleg de productes equivalents (quant al tipus i qualitat) als licitats, la UPF podrà sol·licitar mostres dels articles amb l'objecte de verificar la qualitat del producte com a pas previ a l'establiment del preu de forma conjunta i de la seva incorporació al catàleg.

8.8 Responsable del contracte.- Per fer el seguiment adequat del contracte i gestionar-lo es designa com a responsable del contracte al cap de la secció de Subministraments, Equipaments i Serveis Generals (Servei d'Infraestructures i Patrimoni).

Robert Moreno Mallen
Cap de la Secció de Subministraments, Equipaments i Serveis Generals

Barcelona, 14/11/2025