

GPP4Growth - Resumen de Políticas A3.4

¿Qué es la CPV?

La Contratación Pública Verde (CPV, en inglés, Green Public Procurement - GPP) es el proceso por el que las autoridades públicas buscan obtener mercancías, servicios y obras con un impacto medioambiental reducido a lo largo de su ciclo de vida, en comparación con los bienes, servicios y obras, con la misma función principal, que se obtendrían de otra manera.

¿Qué es GPP4Growth?

El programa GPP4Growth reúne la experiencia y las prácticas llevadas a cabo por nueve organismos públicos de distintos puntos de la Unión Europea, en una apuesta para mejorar la capacidad de estos organismos públicos a la hora de implantar las políticas que promuevan el crecimiento sostenible y las innovaciones ecológicas, a través de la «Contratación Pública Verde» (CPV). Las autoridades públicas europeas consumen el 14 % del PIB total de toda Europa. Se estima que el gasto público en mercancías, servicios y obras es de 1,8 billones de euros anuales. Este «poder adquisitivo» sustancial de la autoridad pública puede utilizarse como estímulo de la innovación sostenible, el uso eficiente de los recursos y el crecimiento ecológico, mediante la promoción de mercancías y servicios eficientes y respetuosos con el medio ambiente.

Experiencias en vivo: visitas sobre procesos y resultados de CPV

- Provincia de Amberes -
27 y 28 de Marzo de 2019



Resumen Ejecutivo

Los días 27 y 28 de marzo de 2019, la Provincia de Amberes (socio de GPP4Growth) organizó un evento en el que los procesos y casos de éxito de CPV se compartieron con representantes visitantes de las organizaciones socias de GPP4Growth. Este documento describe los aprendizajes clave de cada uno de los casos que se presentaron durante la visita. También se resumen las conclusiones de un taller que tuvo lugar durante la visita y que se centró en las barreras comunes percibidas en materia de CPV. Los debates durante este taller se centraron en las experiencias de organizaciones que ya usan la CPV y revelaron varias formas de superar las barreras en cuestión.

Introducción

El propósito de la visita a Amberes por parte de los socios del proyecto GPP4Growth fue que la Provincia de Amberes compartiera experiencias de proyectos de CPV exitosos con sus colegas de GPP4Growth. Gran parte de estas experiencias y de los principales aprendizajes transferibles que se pueden obtener de ellas están recogidas en este documento. También se mencionan algunas soluciones a las barreras comunes a la CPV que se debatieron durante la visita. Una vez más, estas soluciones se basan en las experiencias de otros socios del proyecto y demuestran el éxito y la importancia de compartir experiencias e información de esta manera; algo que es un principio rector de cualquier proyecto Interreg.

El evento en Amberes tuvo como objetivo complementar la primera visita de experiencias GPP4Growth que se celebró en Wexford, Irlanda, los días 3 y 4 de octubre de 2018. Esa visita abarcó proyectos en los campos de la construcción y la energía. Los ejemplos compartidos en Amberes fueron, por lo tanto, de otras áreas de productos / servicios.

Si bien no se trata en este informe, durante la visita a Amberes, se realizaron visitas informativas a la Casa de la Provincia y a una escuela de la UNESCO con un historial ejemplar de compromiso continuo con la sostenibilidad. Los asistentes también disfrutaron de una presentación impresionante sobre el nuevo edificio de oficinas neutral en carbono que está construyendo la Provincia.

Este resumen sintetiza el contenido de los casos presentados en Amberes. Consulte el informe completo de la visita para obtener información más amplia sobre el contexto de cada caso y para conocer los detalles sobre quién presentó cada ejemplo a los asistentes.



Principales Aprendizajes de las Visitas de Experiencias en Vivo

Caso: Digipolis, que ofrece soluciones de IT para Amberes y Gante, negoció con posibles proveedores. Esta aproximación llevó a un contrato con Essec que incluyó servicios de reparación y asesoramiento para aumentar la durabilidad de los productos. Estas negociaciones también conformaron un conjunto de pautas que se pueden utilizar en futuras licitaciones.



Lección principal: La incorporación de la negociación en el proceso de CPV puede conducir a relaciones más informadas y beneficiosas con los proveedores.

Caso: El Proyecto Circuit (colaboración entre la ONG, Bond Beter Leefmilieu y la Provincia de Amberes) desarrolló un modelo de licitación lo suficientemente flexible para que diferentes organizaciones lo pudiesen adaptar y usar en la adquisición de dispositivos de procesamiento de datos, servidores e infraestructura de red.

Lección principal: Involucrar a otros interesados en el mercado en su proceso e incluir como consideración la economía circular y la gestión de equipos informáticos ha sido fundamental para el éxito del Proyecto Circuit.

Caso: Desde 2011, la ciudad de Amberes adquiere vehículos eléctricos siempre que sea posible para su flota. Además de esto, su objetivo es cambiar sus vehículos de Gas Natural Comprimido (GNC), que representan el 19% de su flota actual, a bio metano, un combustible no fósil. La ciudad también participa actualmente en la prueba de tecnología de celdas de combustible que utiliza hidrógeno como amplificador de autonomía. La Provincia de Amberes requiere a los compradores que utilicen un enfoque de Coste Total de Adquisición y usen vehículos con puntuaciones mínimas de Ecoscore.

Lección principal: Amberes no puede implantar una flota de vehículos totalmente ecológica porque los vehículos adecuados específicos y el suministro de ciertos tipos de energía verde para respaldar dicha flota aún no están disponibles; a veces, el mercado aún no está listo.

Caso: La provincia de Amberes ya incorpora CPV en su estrategia de compra en muchas áreas, como la restauración y la limpieza. Por ejemplo, en sus espacios sanitarios, la provincia eligió comprar dispensadores y papel higiénico sostenibles con certificación Cradle to Cradle (de la cuna a la cuna).



Lección principal: En los últimos 10 años, la Provincia de Amberes ha desarrollado guías de CPV para 28 grupos de productos diferentes. Junto con información útil, estas guías también incluyen obligaciones en relación con la CPV que toda organización provincial debe cumplir al adquirir bienes o servicios.

Caso: La Agencia de Gestión de Instalaciones del Gobierno de Flandes desarrolló un galardonado acuerdo marco para el suministro de suministros de oficina sostenibles. Contiene un amplio número de criterios de sostenibilidad en sus especificaciones técnicas, criterios de adjudicación y cláusulas de ejecución.



Lección principal: El acuerdo marco utiliza un inventario de productos esenciales con equivalentes sostenibles obligatorios y, a veces, opcionales que permiten suministrar la más amplia gama de productos adecuados sin impedir la competencia entre proveedores. Una de las cláusulas de ejecución del acuerdo garantiza que se cree conciencia y se induce un cambio de comportamiento entre los compradores.

El Ecoscore de Vehículos

En Bélgica, el "Ecoscore" de un vehículo es una puntuación entre 0 y 100 que califica la sostenibilidad general de ese vehículo en particular. El efecto del vehículo sobre el calentamiento global, la calidad del aire y la contaminación acústica se tienen en cuenta al determinar su Ecoscore.

Certificación Cradle to Cradle (C2C)

La certificación Cradle to Cradle (C2C) es un estándar de calidad con base científica que evalúa los productos en cinco áreas de sostenibilidad: salud del material, reutilización del material, energía renovable y gestión del carbono, administración del agua e igualdad social. Este estándar reconocido a nivel mundial requiere la renovación de la certificación cada dos años.

Compra Circular



La "compra circular" es un enfoque para comprar bienes y servicios que tiene como objetivo disminuir o incluso evitar los impactos ambientales negativos y los desechos generados en todo el ciclo de vida de un producto. Las técnicas de compra circular incluyen: considerar la cantidad de materiales reutilizables y/o biodegradables utilizados en la producción comparando productos; compartir productos con otras organizaciones; y comprar el uso de un producto en lugar de comprarlo directamente. En Amberes, el Servicio Público de Residuos de Flandes destacó un gran ejemplo de compras circulares: la adquisición de sillas de oficina. Las sillas en cuestión parecían más caras de comprar que otras opciones, pero venían con un período de garantía de 12 años que incluía servicios de mantenimiento y reparación. Esto redujo el coste total de adquisición. Además, cuando termina su vida útil, el 96% de las partes de las sillas son reciclables y se pueden reutilizar para crear más sillas.

Continuación de los Principales Aprendizajes de las Visitas...

Caso: La Compañía Flamenca de Energía (VEB) fue creada por el gobierno flamenco en 2012 y, actuando como organismo central de compras, suministra G.N., electricidad verde y otras soluciones de suministro de energía a organizaciones públicas en Bélgica.

Lección principal: Colaborar geográficamente o en un sector específico en proyectos de adquisiciones conjuntas y/o establecer un organismo central de compras como VEB puede generar grandes ahorros. También puede alentar al mercado a proporcionar soluciones más verdes al demostrar la demanda unificada de una opción particularmente sostenible.



Caso: Los procesos de adquisición dentro de la provincia de Amberes están descentralizados y esto dificulta el despliegue de la CPV. Sin embargo, la obtención de la ISO 14001 como organización y la participación en diferentes tipos de proyectos piloto relacionados con la CPV ha aumentado considerablemente su capacidad.

Lección principal: La CPV es un objetivo a largo plazo y complicado para muchas entidades públicas, por lo que comprometerse con sus principios de cualquier manera incremental es importante. Tener en cuenta las compras circulares, colaborar en adquisiciones conjuntas o consultar al mercado sobre soluciones más ecológicas son excelentes primeros pasos.

Caso: La organización de asistencia social Zorg Leuven quiere crear un acuerdo marco para el suministro y mantenimiento de ropa de trabajo y otros textiles. Junto con las discusiones con las partes interesadas internas, están utilizando una Solicitud de información (SI) para recopilar inputs de proveedores potenciales sobre sostenibilidad y circularidad en este contexto.

Lección principal: Usar una SI es una forma ideal de ver qué tipo de soluciones más ecológicas puede ofrecer el mercado. Los inputs de estos proveedores pueden conformar las especificaciones técnicas y otros requisitos sostenibles de futuras ofertas.

Caso: Tras adquirir iluminación LED como servicio para tres edificios de oficinas en el pasado, la ciudad de Mechelen está trabajando actualmente en un proyecto para obtener más requisitos de iluminación en forma de servicio.

Lección principal: La adquisición de una solución en forma de servicio significa que una organización está comprando el uso del producto en cuestión y la organización no es propietaria ni responsable del producto directamente. Este enfoque puede mejorar la sostenibilidad al reducir el desperdicio y los costes, como los de mantenimiento a largo plazo.



ISO 14001 Sistema de Gestión Ambiental

La ISO 14001 es una certificación obtenida mediante el establecimiento de un Sistema de Gestión Ambiental (SGA) dentro de una organización que gestiona el impacto ambiental a corto y largo plazo del trabajo y los resultados de esa organización.



Taller sobre Barreras para la CPV

Durante la visita a Amberes, se realizó un taller en el que se debatió sobre las barreras comunes identificadas anteriormente para la CPV. Las experiencias compartidas por diferentes organizaciones que usan CPV revelaron las siguientes potenciales soluciones para estas barreras detectadas:

Barrera: Se da demasiado peso al precio al tomar decisiones de compra.

Solución: Tras el debate, se concluyó que el peso dado al precio al tomar decisiones de compra no significa que no se pueda considerar la problemática ambiental. El uso de criterios técnicos verdes estrictos y bien definidos en las licitaciones que todas las propuestas deben cumplir puede garantizar que se tengan en cuenta las preocupaciones medioambientales. Además, debido a que el precio total puede incluir un enfoque de Coste Total de Adquisición, las consideraciones sobre el final de la vida útil y el desperdicio pueden considerarse dentro del contexto del precio. Esto puede dar como resultado que el precio de compra inicial sea más alto, pero los costes generales a largo plazo sean menores.

Barrera: La carga de trabajo que conlleva la implementación y gestión de un proceso de CPV es excesiva. Las limitaciones de tiempo y capacidad pueden hacer que los compradores simplemente reutilicen documentos de licitación anteriores al comprar bienes o servicios, en lugar de incorporar la CPV en un nuevo enfoque.

Solución: Esta barrera de carga de trabajo puede abordarse mediante adquisiciones conjuntas; esencialmente dividiendo la carga de trabajo entre varios compradores, lo que permite más tiempo y oportunidades para usar los procesos de CPV. Los proveedores en el mercado harán un mayor esfuerzo para proporcionar soluciones más ecológicas si también se les presenta una oportunidad de adquisición conjunta a mayor escala. Finalmente, la cooperación interna dentro de una organización puede ayudar a extender la carga de trabajo de la CPV, p.ej. el departamento ambiental puede tener experiencia que podría acelerar el proceso general de CPV.

Barrera: Los organismos de inspección ponen demasiado énfasis en la opción más barata.

Solución: La exigencia de criterios claros y respetuosos con el medio ambiente dentro de los criterios técnicos de una determinada oferta garantizará que incluso la opción más barata esté obligada a cumplir estos criterios ecológicos. Además, cuando el uso de los criterios de CPV se vuelva obligatorio bajo la regulación de la UE, los organismos de inspección también aceptarán dichos criterios como componentes fundamentales de un proceso de licitación exitoso.

Barrera: Hay resistencia entre las pymes a cumplir con los exigentes criterios requeridos por las etiquetas ecológicas y otras normas ambientales.

Solución: El conocimiento del mercado es muy importante en este sentido. Negociar y escuchar a los proveedores establecerá si el mercado en cuestión está listo (o no) para avanzar hacia el cumplimiento de criterios ecológicos dentro de las licitaciones y brindar soluciones más ecológicas en general.

Más Información

Este resumen ha sido proporcionado por el Departamento de Comunicación, Acción Climática y Medio Ambiente de Irlanda, socio de GPP4Growth, y está basado en un informe previo preparado por este mismo Departamento. El informe completo se llama "Experiencias en vivo: visitas sobre procesos y resultados de CPV – Informe sobre la Visita Irlandesa. Wexford 3 y 4 de Octubre de 2018" y está disponible previa solicitud.

Visit www.interregeurope.eu/gpp4growth for more about GPP4Growth

CONSULTAS

Consejería de Agricultura,
Ganadería, Pesca y
Desarrollo Sostenible

Dirección: Avda. Manuel
Siurot, 50

Tel: +34 955 00 34 30

Correo electrónico:
gpp4growth.cmaot@juntade
andalucia.es