



Innovación y tecnología aplicadas a la gestión de compras en la Administración Pública



Cádiz, 25 de octubre de 2012

El *Sector Público* ha comenzado a buscar ahorros en la adquisición de sus bienes y servicios sin descuidar la mejora de la calidad de la prestación, para afrontar los retos de la realidad económica actual

- El *Sector Público* ha comenzado una etapa de modernización de sus procesos de contratación de bienes y servicios hacia modelos más sencillos, ágiles y transparentes. La caída de ingresos por la crisis económica obliga a buscar medidas de racionalización del gasto
- En este sentido, se está buscando soluciones para aumentar su eficiencia y eficacia en la adquisición de bienes y servicios, asegurando la seguridad jurídica, la transparencia en la contratación y la economía del gasto público
- Desde la UE y la propia LCSP se destaca la conveniencia del uso de las nuevas técnicas electrónicas de compra puesto que amplían la **competencia, mejoran la eficacia y ahorran tiempo y dinero**
- El Ministerio de Educación a través del plan de transformación de la universidad a 2015, se hace eco de la necesidad de mejorar la competitividad estableciendo objetivos de eficiencia, siendo uno de los principales objetivos de eficiencia **“Introducir planes de ahorro económico en todas las actividades universitarias que no impliquen pérdida de calidad”**

Fuente: Directiva 2004/18/CE

Fuente: TRLCSP disposición adicional decimosexta

Fuente: Libro verde sobre la modernización de la política de contratación pública de la Unión Europea



Desde nuestra experiencia existen retos comunes a los que se enfrentan las universidades en la contratación de bienes y servicios

1

Falta de conocimiento detallado al no contar con especialistas en todas las categorías de compra; alto uso de criterios subjetivos en las ponderaciones que deciden los adjudicatarios; dependencia en proveedores que preparan el pliego y reduce competencia; licitaciones desiertas por presupuestos de licitación no de mercado

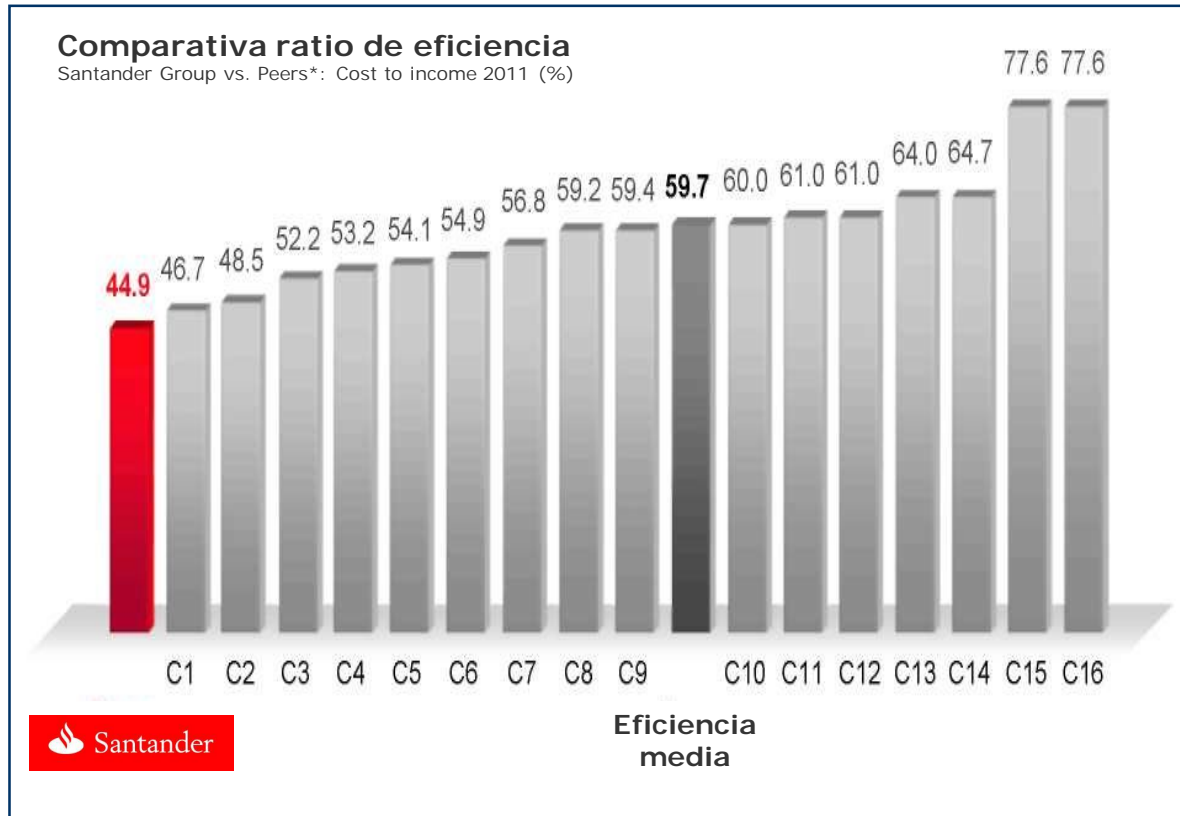
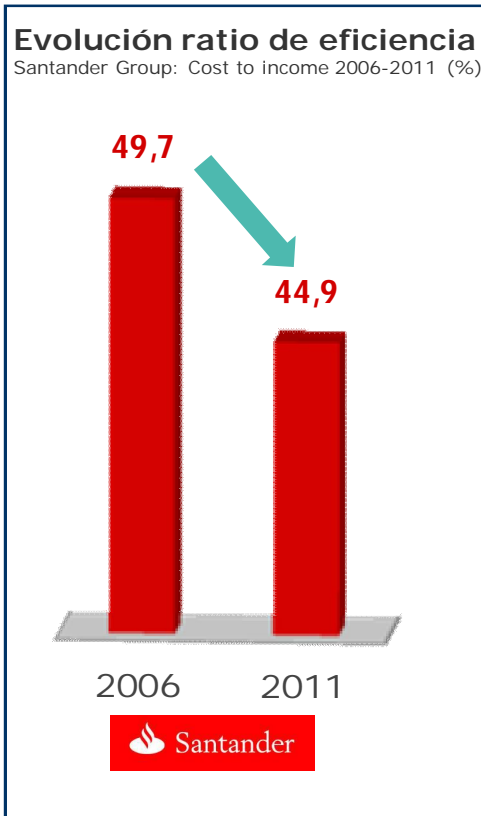
2

Falta de coordinación y comunicación en los procesos de compra; mismo producto o servicio, diferente precio para distintos departamentos y diferentes proveedores (ejemplo equipos informáticos); alto número de proveedores diferentes con calidades de servicio y coste administrativo para control

3

Falta de tiempo para planificar las contrataciones; contratos a largo plazo (2+2) cuando el mercado baja sus precios, prorrogas casi automáticas; duplicidad de trabajo porque cada departamento hace su propio pliego para el mismo tipo de servicio

La experiencia del Grupo Santander convirtiéndose en el banco internacional más eficiente del mundo puede dar ideas de enfoques innovadores en la gestión de compras



*Peer Group son los grandes bancos que por su dimensión, características y/o grado de competencia directa son el referente a batir

Existen 4 factores clave en la experiencia de Santander aplicables al sector público para lograr innovar y aplicar tecnología a la gestión de compras para conseguir ahorros



La aplicación de estos factores en el sector ya ha demostrado resultados tangibles y sostenibles en el tiempo en diversas universidades



Ahorros conseguidos
16%

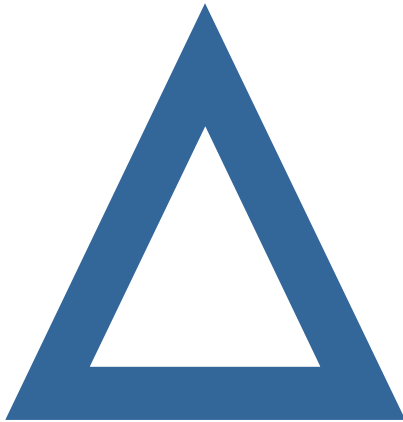


* En primeras negociaciones

Factores innovadores en la gestión de compras

Especialización

Especialización



Tecnología

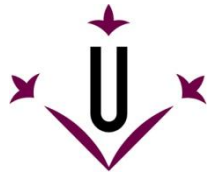
Metodología

- Conocimiento profundo de los servicios y mercados que sean únicos de la universidad:
 - Redefinir los procesos optimizando el coste total
 - Proponer especificaciones alternativas en función de características del receptor del servicio
 - Definir SLA´s del servicio y mecanismos de medición de calidad sufragado por proveedor
- Objetivización de los proveedores para nivelar el "terreno de juego":
 - Definir criterio mínimos de calidad eliminando ponderaciones subjetivas
 - Costes de cambios (desarrollo de tecnología para reporte de gestión, solape en periodo de transición)
- Claridad de la importancia Calidad-Precio

Las universidades deben dedicar sus esfuerzos a la gestión de la demanda interna y a aquellas categorías de compra que requieren una especialización (subcontratación de formación, cursos magistrales, bibliografías, consumibles y fungibles propios de cada carrera (material de laboratorio, equipos de medición))

Limpieza de edificios Universidad de Lleida

Ciente



Universidad de
Lleida

Sector Público

Situación inicial

- Necesidad de revisar frecuencias de limpieza debido a la reducción de gasto en esta partida presupuestaria
- Perímetro inicial de negociación: 935.400€ **sin IVA**

Solución

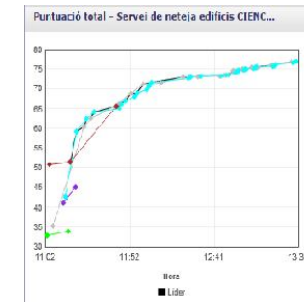
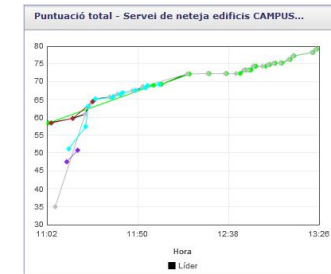
Aquanima dio soporte a la UDL en el proceso de definición de estrategia, dentro de la cual se aplicaron las siguientes palancas:

- Reconfiguración de especificaciones analizando que la optimización en la definición de la tabla de frecuencias no supusiera para la UDL incurrir en ERE
- Asesoramiento técnico del pliego, en particular: información a incluir, SLA's requeridos y sistema de penalizaciones.
- Sistema de evaluación de ofertas a través de un sistema de puntuación (valoración y ponderación de propuesta técnica y económica) formulado para evitar bajadas desproporcionadas
- Cierre con evento electrónico a través de la modalidad de subasta estableciéndose dos lotes de cotización

Beneficios

- Reducción de costes derivados de la negociación con un ahorro de **126k € sin IVA** (13,4 %)
- Reducción presupuestaria adicional respecto al año anterior del 17,5% a través de la optimización de frecuencias
- Mejora en la gestión y control del servicio debido a la inclusión de SLA's y penalizaciones

Negociación electrónica y resultados (Lote 1 y Lote 2)



31% AHORRO GLOBAL



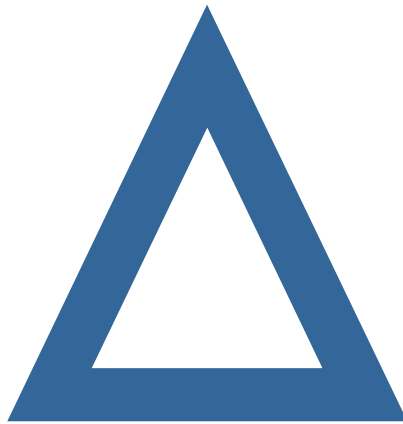
aquanima

Factores innovadores en la gestión de compras

Metodología

Procesos auditables:

Especialización



Metodología

Tecnología

Análisis de la situación actual

Asesoramiento técnico

Publicación de la licitación

Apertura de ofertas

Negociación electrónica

Plantillas:

- Pliegos por categorías (Penalizaciones, SLAs, medición de calidad, medición de consumos)
- Contratos tipo prevalidados por las Asesorías Jurídicas
- Informes de resultados de negociación para venta interna y con datos para auditoría



Trabajo en equipo:

- Involucración y trabajo con los departamentos en los pasos clave de la negociación:
 - Definición de especificaciones técnicas y proyecto inicial
 - Criterios mínimos técnicos
 - Evaluación y ponderación de proveedores

Electricidad Universidad de Murcia

Cliente



Universidad de Murcia
Sector Público

Situación inicial

Cliente perteneciente a la Administración Pública, con precios de partida altos causados por sucesivas prórrogas del contrato y solicitud de avales al proveedor

Perímetro inicial de negociación: **3,68 MM € sin IVA**

Solución

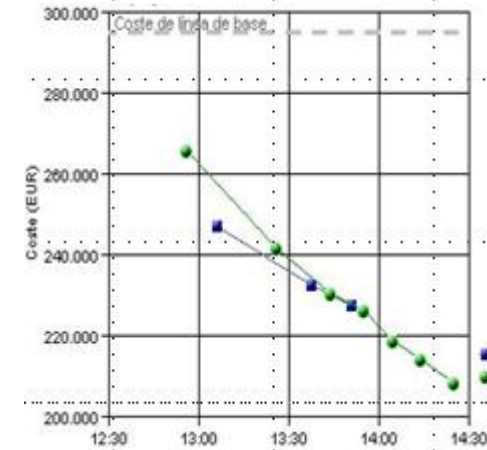
Aquanima dio soporte a la UMU en el proceso de negociación, dentro del cual se aplicaron las siguientes palancas:

- Realización de un procedimiento de subasta electrónica abierta una vez recibidas las primeras ofertas como primera respuesta al pliego administrativo
- Establecimiento de 12 lotes de suministro
- Participación de dos proveedores en la subasta electrónica abierta
- Consecución de un 15% de ahorro en las primeras respuestas al pliego administrativo y un 14% adicional en la subasta electrónica abierta

Beneficios

- Reducción de costes con un ahorro de **1,2MM€ sin IVA** frente a presupuesto de licitación (31%)
- Transparencia y objetividad en la adjudicación.
- Sistema de cotización simplificado y claro que permite un mayor control

Negociación electrónica y resultados



**AHORRO
31%**

La UMU subasta por Internet la contratación de la energía eléctrica

El 20 de mayo de 2010, la Universidad de Murcia convocó la subasta electrónica de suministro de energía eléctrica a través de la subasta electrónica abierta una vez recibidas las primeras ofertas como primera respuesta al pliego administrativo. Este proceso de negociación electrónica se realizó a través de la subasta electrónica abierta una vez recibidas las primeras ofertas como primera respuesta al pliego administrativo. Este proceso de negociación electrónica se realizó a través de la subasta electrónica abierta una vez recibidas las primeras ofertas como primera respuesta al pliego administrativo.

El ahorro de costes con un ahorro de 1,2MM€ sin IVA frente a presupuesto de licitación (31%) es el resultado de la negociación electrónica. Este ahorro se logró gracias a la participación de dos proveedores en la subasta electrónica abierta. El ahorro de costes con un ahorro de 1,2MM€ sin IVA frente a presupuesto de licitación (31%) es el resultado de la negociación electrónica.

Registran unas 20 pujas de las dos empresas que participaron



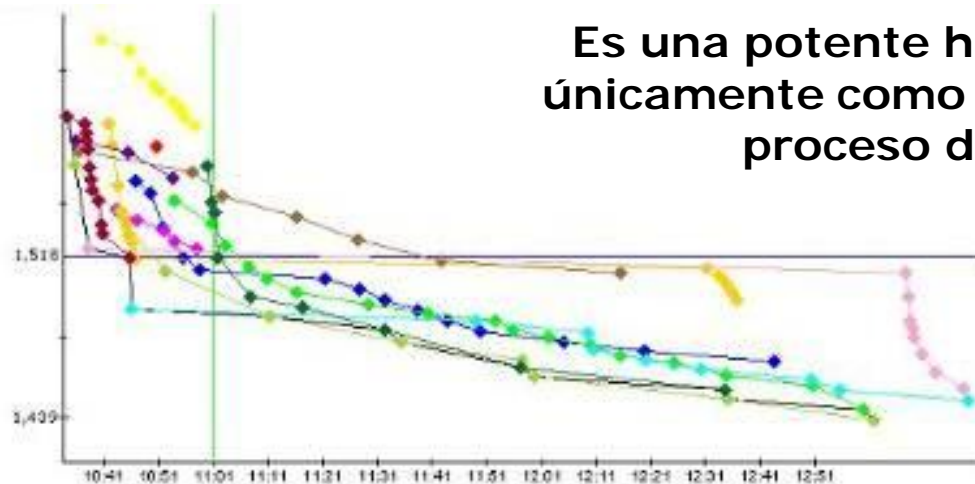
Factores innovadores en la gestión de compras Tecnología



El cierre de un proceso de negociación de manera online, crea las condiciones más próximas al ideal de “competencia perfecta” lo que optimiza el potencial de ahorro de la misma:


- Posibilidad de incluir parámetros adicionales al precio como las valoraciones técnicas
- Garantiza transparencia y objetividad gracias a las mejores prácticas y a la reputación en el mercado
- Asegura la homogeneidad de las ofertas y la equivalencia de los proveedores invitados
- Iguala la competencia de potenciales nuevos proveedores suministrando información clave en tiempo real para que los proveedores tomen decisiones

Es una potente herramienta entendida únicamente como el paso final de todo el proceso de optimización



Telefonía Fija, Voz IP y Telefonía Móvil para la UPNA

Ciente



Universidad Pública de Navarra.
Sector Público

Situación inicial

- No hay contrato formal firmado con el proveedor actual.
- La UPNA decide implantar Tecnología IP.

Perímetro inicial de negociación por 2 años: **390.000 € sin IVA**

Solución

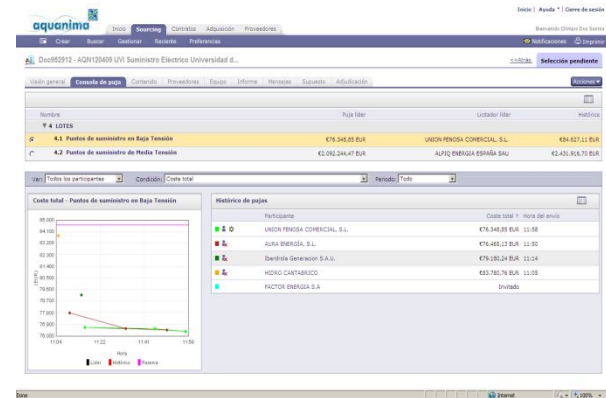
Aquanima dio soporte a la UPNA en el proceso de negociación, dentro del cual se aplicaron las siguientes palancas:

- Consolidación de volumen bajo negociación conjunta de Telefonía Fija, implantación Voz IP y Telefonía Móvil.
- Asesoramiento técnico del pliego, en particular: información a incluir, SLA's requeridos, fichero de cotización incluyendo todas las variables a ofertar y formulado para mayor facilidad de gestión, anexos con históricos de consumos con la información unificada.
- Orientación en la preparación del presupuesto de licitación del proyecto de implantación de Tecnología IP.
- Sistema de evaluación de ofertas a través de un sistema de puntuación (valoración y ponderación de propuesta técnica y económica).
- Asesoramiento en la conformación de lotes de adjudicación (competencia de ofertas en lotes individuales por servicio frente a oferta en lote integrado por el conjunto).
- Cierre electrónico bajo la modalidad de subasta.

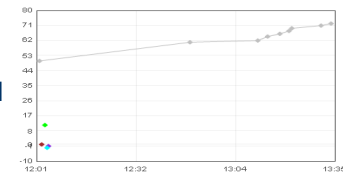
Beneficios

- Reducción de costes con un ahorro de **137.800 € sin IVA (35,33%)**
- Incremento de la competencia de proveedores.
- Sistema de cotización simplificado y claro.
- Contrato a 2 años, con posibles prórrogas hasta 4 años como máximo.

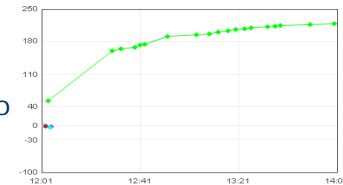
Negociación electrónica y resultados



Lote 3
Tel Móvil



Lote 4
Integrado



**AHORRO
35,33%**



Aquanima es una empresa de servicios experta en la optimización de costes que lleva más de diez años ayudando a nuestros clientes a mejorar su cuenta de resultados



Presencia en **11 países**,
con su centro corporativo en
España



Nuestra propuesta de valor se basa en 3 pilares:

1. Especialistas:

Equipo multidisciplinar de más de **250 especialistas**

Experiencia directa en más de **120 grupos** de gasto principalmente en bienes y servicios indirectos o directos no-core de nuestros clientes

2. Metodología:

Probada metodología de trabajo en equipo con nuestros clientes basada en **Strategic Sourcing**

3. Tecnología:

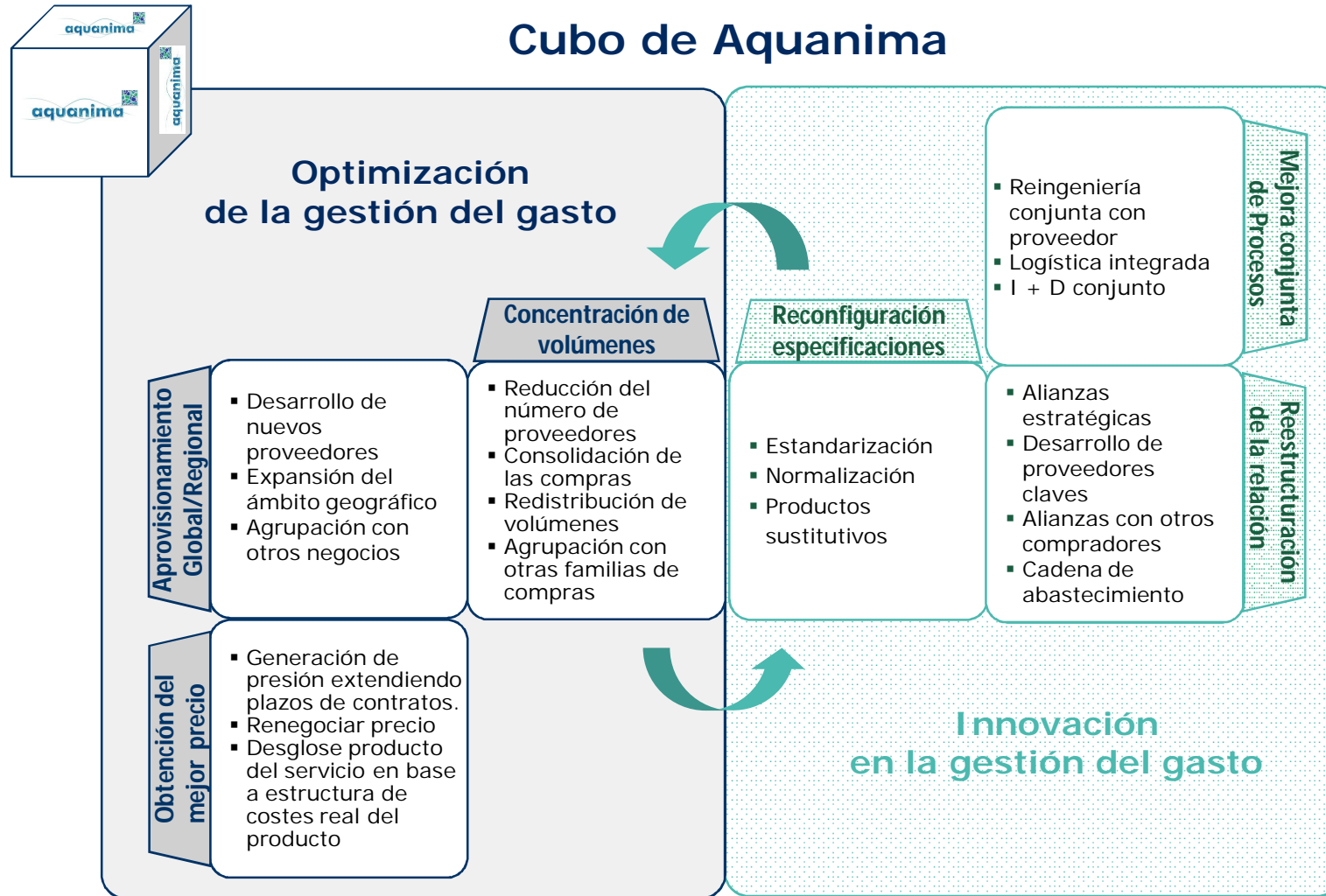
Uso de herramienta electrónica **ARIBA** para todo el proceso de Compra

Hemos negociado un volumen de más de 19.000 MM€ en más de 30.000 negociaciones, obteniendo ahorros medios del 12% (>2.400 MM€)

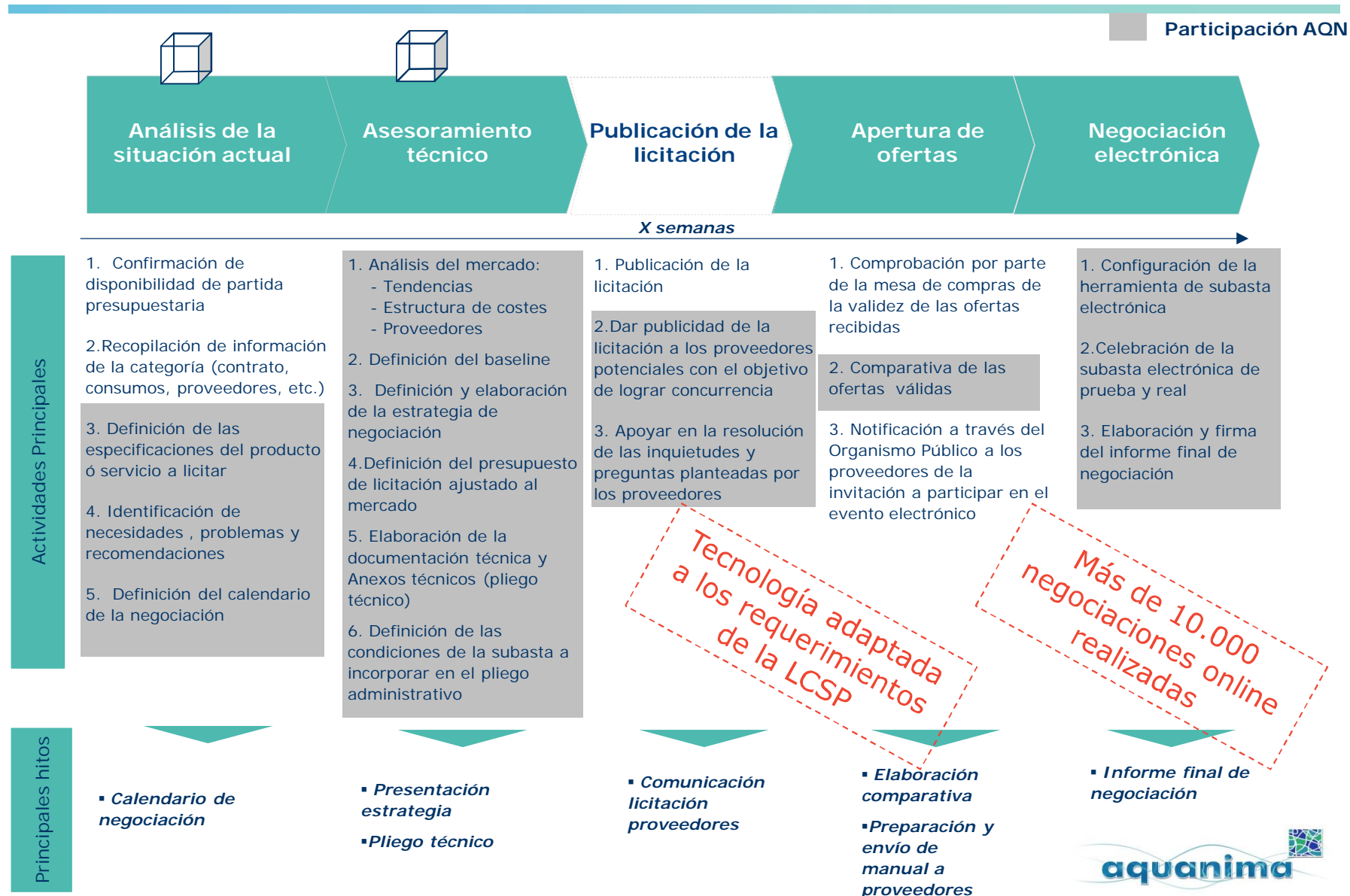
**Aquanima trabaja a éxito,
siendo su retribución un porcentaje de los ahorros conseguidos**



Nuestra metodología de optimización es ejecutada por nuestros especialistas analizando cada categoría desde las 6 perspectivas del Cubo de Aquanima



Nuestra metodología está totalmente adaptada a la ley de contratación del Sector Público, validada por las asesorías jurídicas de nuestros clientes y orientada a la consecución de resultados






Gracias

Andres Franco Jimenez – andres.franco@aquanima.com - +34619261650

www.aquanima.com

Telefonía Fija, Voz IP y Telefonía Móvil para la UPNA

Cliente



Universidad Pública de Navarra
Nafarroako Unibertsitate Publikoa

Universidad Pública de Navarra.

Sector Público

Situación inicial

- No hay contrato formal firmado con el proveedor actual.
- La UPNA decide implantar Tecnología IP.

Perímetro inicial de negociación por 2 años: **390.000 € sin IVA**

Solución

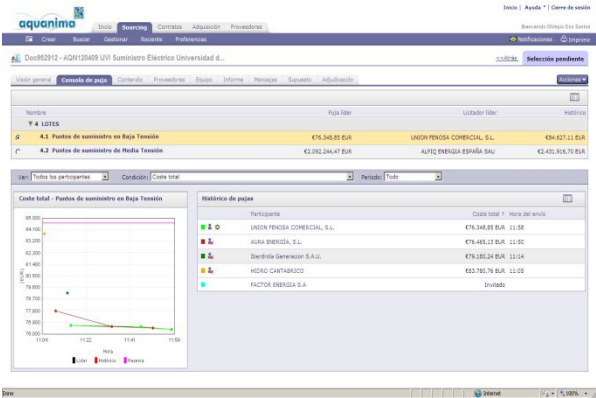
Aquanima dio soporte a la UPNA en el proceso de negociación, dentro del cual se aplicaron las siguientes palancas:

- Consolidación de volumen bajo negociación conjunta de Telefonía Fija, implantación Voz IP y Telefonía Móvil.
- Asesoramiento técnico del pliego, en particular: información a incluir, SLA's requeridos, fichero de cotización incluyendo todas las variables a ofertar y formulado para mayor facilidad de gestión, anexos con históricos de consumos con la información unificada.
- Orientación en la preparación del presupuesto de licitación del proyecto de implantación de Tecnología IP.
- Sistema de evaluación de ofertas a través de un sistema de puntuación (valoración y ponderación de propuesta técnica y económica).
- Asesoramiento en la conformación de lotes de adjudicación (competencia de ofertas en lotes individuales por servicio frente a oferta en lote integrado por el conjunto).
- Cierre electrónico bajo la modalidad de subasta.

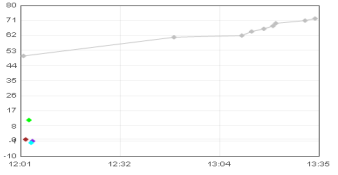
Beneficios

- Reducción de costes con un ahorro de **137.800 € sin IVA (35,33%)**
- Incremento de la competencia de proveedores.
- Sistema de cotización simplificado y claro.
- Contrato a 2 años, con posibles prórrogas hasta 4 años como máximo.

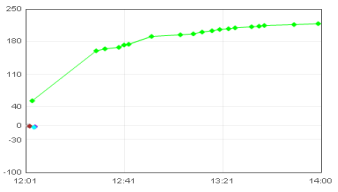
Negociación electrónica y resultados



Lote 3
Tel Móvil



Lote 4
Integrado

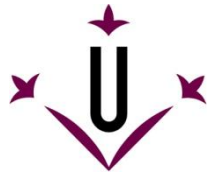


AHORRO
35,33%



Limpieza de edificios Universidad de Lleida

Ciente



Universidad de
Lleida

Sector Público

Situación inicial

- Necesidad de revisar frecuencias de limpieza debido a la reducción de gasto en esta partida presupuestaria
- Perímetro inicial de negociación: 935.400€ **sin IVA**

Solución

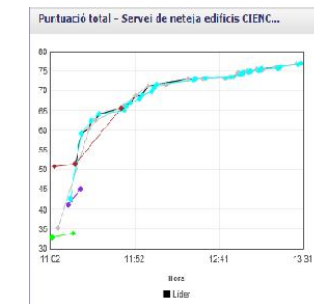
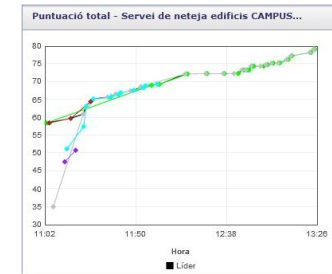
Aquanima dio soporte a la UDL en el proceso de definición de estrategia, dentro de la cual se aplicaron las siguientes palancas:

- Reconfiguración de especificaciones analizando que la optimización en la definición de la tabla de frecuencias no supusiera para la UDL incurrir en ERE
- Asesoramiento técnico del pliego, en particular: información a incluir, SLA's requeridos y sistema de penalizaciones.
- Sistema de evaluación de ofertas a través de un sistema de puntuación (valoración y ponderación de propuesta técnica y económica) formulado para evitar bajadas desproporcionadas
- Cierre con evento electrónico a través de la modalidad de subasta estableciéndose dos lotes de cotización

Beneficios

- Reducción de costes derivados de la negociación con un ahorro de **126k € sin IVA** (13,4 %)
- Reducción presupuestaria adicional respecto al año anterior del 17,5% a través de la optimización de frecuencias
- Mejora en la gestión y control del servicio debido a la inclusión de SLA's y penalizaciones

Negociación electrónica y resultados (Lote 1 y Lote 2)



31% AHORRO GLOBAL




aquanima



Electricidad Universidad de Vigo

Cliente



**UNIVERSIDADE
DE VIGO**

Universidad de Vigo
Sector Público

Situación inicial

- Proveedor actual Unión Fenosa con acuerdo histórico renovado en sucesivas ocasiones
- Presupuesto de licitación **2.132.664€ sin IVA**

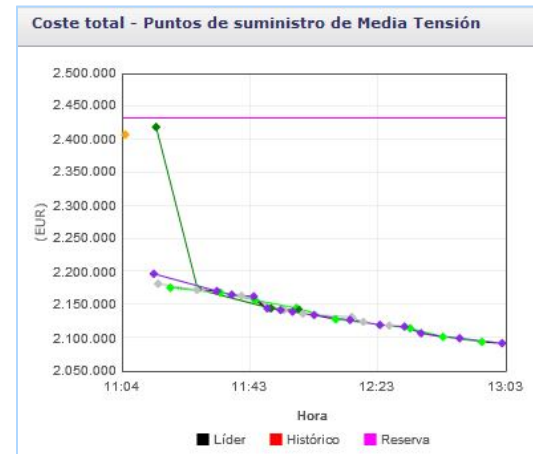
Solución

Aquanima dio soporte a la UVI en el proceso de negociación aplicando las siguientes palancas:

- Elaboración de un presupuesto de licitación adaptado a la situación de mercado en base a su perfil de contratación
- Propuesta de salir a mercado con dos lotes diferenciados (media y baja tensión) para conseguir mayor concurrencia
- Cotización bajo el criterio de precio fijo anual lo que facilita:
 - El control posterior de la facturación
 - Certidumbre en cuanto al gasto destinado por la universidad a esta partida
- Solicitud de ofertas bajo la modalidad de Acuerdo Marco lo que permite futuras adhesiones de puntos de suministro con las tarifas acordadas para cada nivel de tensión
- Publicidad del pliego a todos los proveedores con capacidad de presentar oferta lo que permitió una alta concurrencia como respuesta a la licitación
- Cierre electrónico bajo la modalidad de subasta

Beneficios

- Reducción de costes con un ahorro de **294.873€ sin IVA (13,83%)** frente a presupuesto de licitación
- Transparencia y objetividad en la adjudicación.
- Sistema de cotización simplificado y claro que permite un mayor control



AHORRO
13,83%



Electricidad Universidad de Cantabria

Ciente



Universidad de Cantabria

Sector Público

Situación inicial

• Cliente con precios desactualizados con respecto a mercado y una licitación propia desierta sin respuesta por parte del mercado.

Perímetro inicial de negociación por 2 años: **2,3MM € sin IVA**

Solución

Aquanima dio soporte a la UC en el proceso de negociación aplicando las siguientes palancas:

- Elaboración de un Pliego técnico claro y preciso
- Presupuesto de licitación adaptado a la situación de mercado
- Modelo de contratación que permite futuras adhesiones
- Publicidad de la licitación
- Definición de estrategia de cierre por negociación electrónica
- Realización de un procedimiento de subasta electrónica abierta estructurado en dos lotes MT y BT
- Participación en la subasta electrónica de 3 proveedores en BT y 4 proveedores en MT

Beneficios

- Reducción de costes con un ahorro de **215.047€ sin IVA (9,3%)** frente a presupuesto de licitación
- Transparencia y objetividad en la adjudicación.
- Sistema de cotización simplificado y claro que permite un mayor control



Noticias agencias

UC celebra su primera subasta electrónica para contratar suministro eléctrico

30-12-2011 / 14:40 h

Santander, 30 dic (EFE).- La Universidad de Cantabria (UC) ha ahorrado más de 200.000 euros al utilizar por primera vez el sistema de subastas electrónicas para la contratación del suministro de energía eléctrica, participando así en una experiencia pionera en el sector público español.



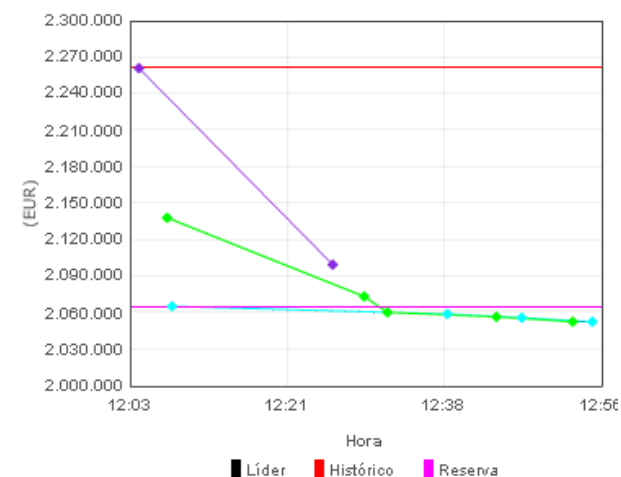
Por comunidades

- ▶ Andalucía
- ▶ Aragón
- ▶ Baleares
- ▶ Cantabria
- ▶ Castilla La Mancha
- ▶ Castilla y León



aquanima

Negociación electrónica y resultados



**AHORRO
9,3%**

Electricidad Universidad de Murcia

Cliente



Universidad de Murcia
Sector Público

Situación inicial

Cliente perteneciente a la Administración Pública, con precios de partida altos causados por sucesivas prórrogas del contrato y solicitud de avales al proveedor

Perímetro inicial de negociación: **3,68 MM € sin IVA**

Solución

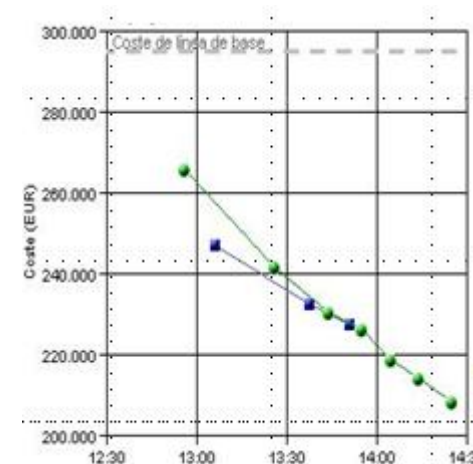
Aquanima dio soporte a la UMU en el proceso de negociación, dentro del cual se aplicaron las siguientes palancas:

- Realización de un procedimiento de subasta electrónica abierta una vez recibidas las primeras ofertas como primera respuesta al pliego administrativo
- Establecimiento de 12 lotes de suministro
- Participación de dos proveedores en la subasta electrónica abierta
- Consecución de un 15% de ahorro en las primeras respuestas al pliego administrativo y un 14% adicional en la subasta electrónica abierta

Beneficios

- Reducción de costes con un ahorro de **1,2MM€ sin IVA** frente a presupuesto de licitación (31%)
- Transparencia y objetividad en la adjudicación.
- Sistema de cotización simplificado y claro que permite un mayor control

Negociación electrónica y resultados



**AHORRO
31%**

La UMU subasta por Internet la contratación de la energía eléctrica

El 20 de mayo de 2010, la Universidad de Murcia convocó la subasta electrónica de suministro de energía eléctrica a través de la subasta electrónica abierta una vez recibidas las primeras ofertas como primera respuesta al pliego administrativo. Este proceso de negociación electrónica se realizó a través de la plataforma de subasta electrónica de Aquanima, lo que permitió un importante ahorro organizativo para la Universidad de Murcia en el proceso de negociación. En esta subasta electrónica se recibieron un total de 20 ofertas de las dos empresas participantes. El resultado de la subasta electrónica fue un ahorro de 1,2 millones de euros sin IVA frente al presupuesto de licitación de 3,68 millones de euros sin IVA.

Registaron unas 20 pujas de las dos empresas que participaron



Mobiliario Universidad de Murcia

Cliente



Universidad de Murcia
Sector Público

Situación inicial

Cliente del sector de Universidades necesitaba realizar el equipamiento de mobiliario de despachos, aulas, laboratorio, salón de actos, salas de reuniones y secretaría correspondiente a 5 facultades.

Perímetro inicial de negociación: **0,8 MM € sin IVA**

Solución

Aquanima dio soporte a la UMU en el proceso de negociación, dentro del cual se aplicaron las siguientes palancas:

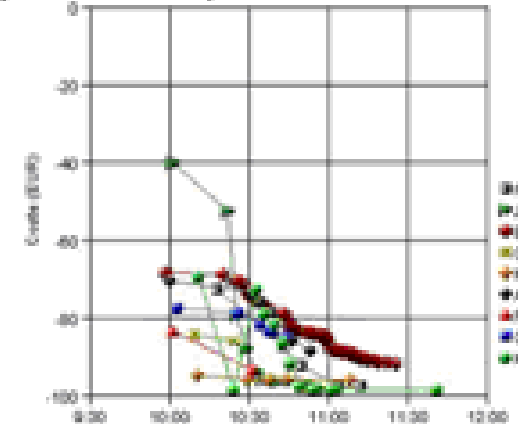
- Realización de un procedimiento de subasta electrónica abierta una vez recibidas las primeras ofertas como primera respuesta al pliego administrativo
- Mejora en las especificaciones técnicas y configuración de 8 lotes
- Utilización de ponderaciones técnicas cuyos valores no se podían mover en la subasta y que sumaban a los valores económicos para fijar el ranking en cada lote de forma independiente
- Lanzamiento de un concurso competitivo en el mercado incorporando nuevos proveedores hasta un total de 10

Beneficios

- Reducción de costes con un ahorro de **265.000€ sin IVA** frente a presupuesto de licitación (33,17%)
- Transparencia y objetividad en la adjudicación.
- Sistema de cotización simplificado y claro que permite un mayor control

Negociación electrónica y resultados

Figura - Mobiliario Despachos de Profesores de la F



**AHORRO
33,17%**



Telecomunicaciones Universidad de Alicante

Cliente



Universidad de
Alicante
Sector Público

Situación inicial

Cliente del sector público con necesidad de contratación de telefonía fija, telefonía móvil, datos y mantenimiento de centrales

Perímetro inicial de negociación:
1,07MM € sin IVA

Solución

Aquanima dio soporte a la UA en el proceso de negociación, dentro del cual se aplicaron las siguientes palancas:

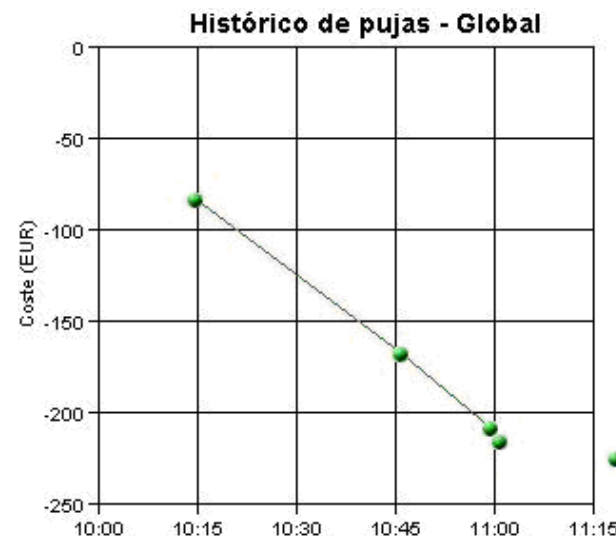
Asesoramiento técnico del pliego, en particular:

- Información a incluir, mejoras en la calidad de servicios contratados, SLA´s requeridos, propuesta de penalizaciones y parámetros de evaluación de las propuestas técnicas
- Sistema de evaluación de ofertas a través de un sistema de puntaje (valoración y ponderación de propuesta técnica y económica)
- Asesoramiento en la conformación de lotes de adjudicación (competencia de ofertas en lotes individuales por servicio frente a oferta en lote global por el conjunto) y configuración del evento electrónico con la inclusión de todas las variables

Beneficios

- Reducción de costes con un ahorro de **313.000 € sin IVA** (35,33%)
- Incremento de la competencia de proveedores.

Negociación electrónica y resultados



AHORRO
29,11%



Telecomunicaciones Universidad Jaime I de Castellón

Cliente



UNIVERSITAT
JAUME·I

Universidad Jaime I
de Castellón
Sector Público

Situación inicial

Cliente del sector público con necesidad de contratación de telefonía fija.

Perímetro inicial de negociación:
373.000 € sin IVA

Solución

Aquanima dio soporte a la UA en el proceso de negociación, dentro del cual se aplicaron las siguientes palancas:

Asesoramiento técnico del pliego, en particular :

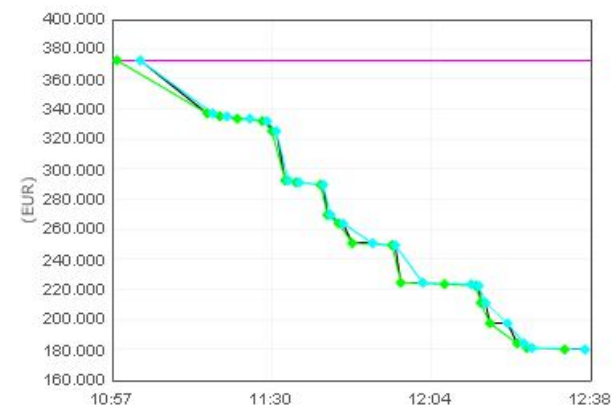
- Información a incluir
- Evaluación de mejoras propuestas por los proveedores
- Modelo de cotización simplificado y claro
- Modelo de comparativa de ofertas homogéneo y objetivo.

Búsqueda y toma de contacto con los proveedores de telefonía fija para despertar interés de participación e incentivar la competencia.

Beneficios

- Reducción de costes con un ahorro de **181.000 € sin IVA** (51,56%)
- Incremento de la competencia de proveedores.

Negociación electrónica y resultados



AHORRO
51,56%

aquanima 

Electricidad Universidad Islas Baleares

Cliente



Universidad Islas
Baleares

Sector Público

Situación inicial

- Cliente perteneciente a la Administración Pública, con precios de partida altos causados por sucesivas prórrogas del contrato y solicitud de avales al proveedor
- Presupuesto de licitación **1,69 MME sin IVA**

Solución

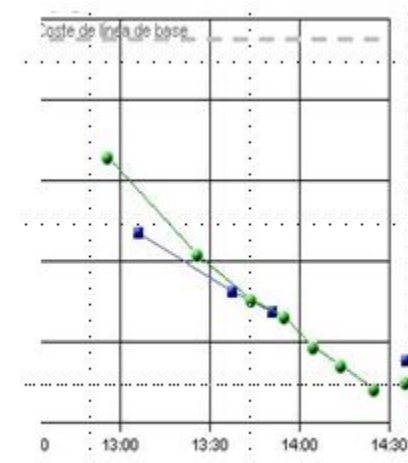
Aquanima dio soporte a la UIB en el proceso de negociación aplicando las siguientes palancas:

- Realización de un procedimiento de subasta electrónica abierta una vez recibidas las primeras ofertas como primera respuesta al pliego administrativo
- Establecimiento de 1 lote de suministro para sus 5 puntos, 1 en MT y 4 en BT
- Participación de dos proveedores en la subasta electrónica abierta
- Consecución de un 0,14% de ahorro en las primeras respuestas al pliego administrativo y un 10,34% adicional en la subasta electrónica

Beneficios

- Reducción de costes con un ahorro de **177.140 € sin IVA** (10,48%) frente a presupuesto de licitación
- Transparencia y objetividad en la adjudicación.
- Sistema de cotización simplificado y claro que permite un mayor control

Negociación electrónica y resultados



AHORRO
10,48%

aquanima

Electricidad Universidad Miguel Hernández (Elche)

Cliente



Universidad Miguel Hernández
Sector Público

Situación inicial

Cliente perteneciente a la Administración Pública, con un consumo anual de 18 Gwh/año en 22 puntos de suministro

Perímetro inicial de negociación: **2,12 MM € sin IVA**

Solución

Aquanima dio soporte a la UMH en el proceso de negociación, dentro del cual se aplicaron las siguientes palancas:

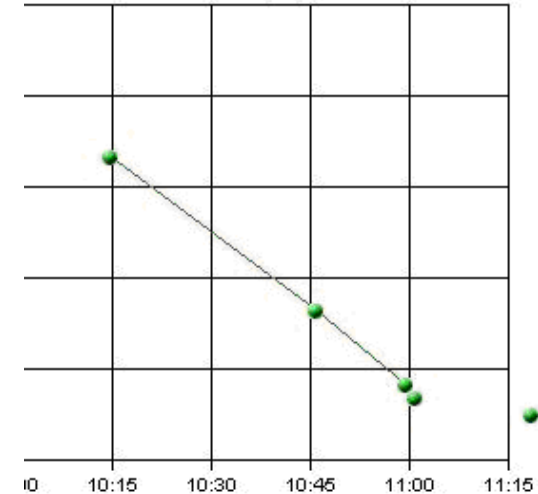
- Asesoramiento técnico y normalización de datos para licitación de dicho suministro
- Realización de un procedimiento de subasta electrónica abierta una vez recibidas las primeras ofertas como primera respuesta al pliego administrativo
- Establecimiento de 4 lotes por nivel de tensión y potencias
- Participación de dos proveedores en la subasta electrónica abierta
- Consecución de un 3,01% de ahorro en las primeras respuestas al pliego administrativo y un 3,51% adicional en la subasta electrónica

Beneficios

- Reducción de costes con un ahorro de **119.334€ sin IVA** frente a presupuesto de licitación (6,52%)
- Transparencia y objetividad en la adjudicación.
- Sistema de cotización simplificado y claro que permite un mayor control

Negociación electrónica y resultados

Histórico de pujas - Global



**AHORRO
6,52%**

