



Capítol IV.

Els costos de la compra sostenible

1	Introducció	38
2	Més enllà del preu: els costos del cicle de vida dels productes	39
3	Seguiment dels costos reals: la taula de resultats de compra	40
4	Reducció al mínim de la necessitat de comprar	41
5	Compra conjunta	43
6	Manteniment de preus de compra competitius: els preus màxims	45

1 Introducció

És cara la compra sostenible? L'error més generalitzat sobre la compra sostenible (o verda) és creure que el preu dels productes i serveis més sostenibles és massa alt i que els beneficis no justifiquen el temps i l'esforç esmerçats.

És veritat que en alguns casos avui dia el preu encara pot ser una mica superior, però de cap manera en tots, especialment si es considera el conjunt de les despeses relacionades amb el producte o servei durant tota la seva vida útil (preu de compra, costos d'exploració, manteniment i eliminació), anomenades *costos del cicle de vida*, i no solament el preu de compra. En molts casos, es poden arribar a assolir estalvis substancials fins i tot sense tenir en compte els costos més amplis que poden suposar els problemes socials i de degradació ambiental per a la societat.

A més, per aconseguir un estalvi superior, es poden fer servir altres enfocaments o estratègies:

- **Reduir al mínim la necessitat de comprar:** evitar la necessitat de comprar és la forma més directa de retallar els costos de compra i assolir estalvis ambientals.

- **Fer compres conjuntes:** l'aliança de diversos ens públics per comprar pot ajudar a assolir estalvis significatius mitjançant l'augment del poder adquisitiu, i és també una forma útil d'introduir la compra sostenible en una organització cautelosa. Vegeu l'eina LEAP D de compra conjunta al CD-ROM.
- **Preus màxims:** si us preocupa el possible augment de costos, feu servir els aspectes ambientals o socials com a criteri d'adjudicació més que com a prescripció (nivell mínim). Si es pondera bé, això garantirà que els preus no pugin significativament.

Cadascun d'aquests punts es tracta amb més detall a continuació.

Finalment, és important no considerar cada producte de forma aïllada. Si augmenten els costos d'alguns productes, el resultat s'equilibrarà amb els estalvis que es produiran amb d'altres. A la ciutat de Kolding, a Dinamarca, el resultat de l'estratègia d'ambientalitzar pràcticament el 100% dels concursos públics no ha afectat els costos.

2 Més enllà del preu: els costos del cycle de vida dels productes

L'argument més adduït en contra de la compra sostenible és que els productes ecològics costen més. Tanmateix, si s'analitza més de prop, aquesta afirmació no se sosté. En molts casos, l'alternativa es troba fins i tot al mateix preu de compra que tindria el producte habitual, o a un preu lleugerament superior. L'equipament informàtic energèticament eficient, per exemple, no sol tenir un preu de compra superior, fins i tot passant per alt la reducció de costos durant l'ús. En general, succeeix el mateix amb els productes de neteja.

Sovint es dona el cas, però, que el producte sostenible costa lleugerament més que l'alternativa estàndard. Això es deu a dues raons: d'una banda, el preu pot incloure una prima per l'ús de noves tecnologies i disseny, i de l'altra, encara no s'han assolit economies d'escala per a molts productes. Ara bé, el cost real d'un producte per a qui compra és molt més que el simple preu d'adquisició. Per decidir quina alternativa és la més barata, cal considerar els costos de tot el cycle de vida del producte, és a dir, les despeses de compra, explotació, manteniment i eliminació.

Quan s'examina l'argument a favor de la compra sostenible, tan bon punt es tenen en compte els costos de cycle de vida ocults, es fan palesos els avantatges econòmics de comprar productes sostenibles. Com mostra la figura 1, a pesar de les despeses inicials (preu del diagrama), els costos reduïts d'explotació i eliminació (ús i residu) de molts productes sostenibles permeten una recuperació significativa de la inversió. Per exemple, un edifici energèticament eficient pot costar més de construir, però gràcies a les despeses d'explotació i manteniment inferiors (factures de calefacció, per exemple) s'amortitzarà abans i resultarà més rendible. En el cas dels productes energèticament eficients, un preu de compra car resulta sovint més que compensat per uns estalvis a llarg termini fins i tot superiors. Per exemple, el preu de les làmpades fluorescents compactes és d'uns 10 euros cadascuna. Aquestes làmpades són més cares que les bombetes incandescentes convencionals, però duren deu vegades més i empen només un quart de l'electricitat que fan servir les bombetes incandescentes. Per tant, suposen un estalvi de més de 40 euros en subministraments durant la seva vida útil.^[1]

Nota:

Al CD-ROM adjunt, dins l'apartat 3, s'hi ha inclòs l'eina 2.a - LCCA d'anàlisi del cost del cycle de vida i l'eina 2.b, que és un manual d'ús de la LCCA perquè els ens públics puguin calcular i comparar els costos del cycle de vida de diferents productes de forma senzilla amb un full de càlcul. Aquesta eina s'ha desenvolupat dins el projecte DEEP, finançat per la UE. També la podeu trobar a www.procuraplus.org.

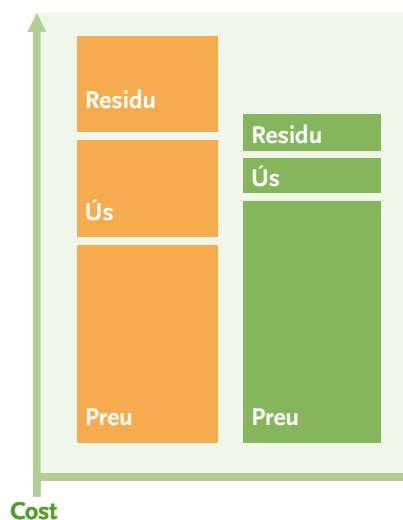


Figura 1: Influència dels costos d'ús i eliminació en el cost total

[1] Worldwatch Institute (2002). *Vital Signs 2002 Highlights* ('Punts destacats dels signes vitals 2002'). Consulta en línia: www.worldwatch.org/pubs/vs/2002/energy.html (no es troba la pàgina). Vegeu www.worldwatch.org/node/4252, tot i que no s'hi troben els preus (en anglès).

Moltes organitzacions públiques i privades d'arreu del món reconeixen els avantatges de considerar els costos del cicle de vida dels productes. Se'n donen dos bons exemples a continuació, al quadre 1.

Quadre 1:
Estalvis assolits gràcies al fet de considerar els costos del cicle de vida

Hamburg (Alemanya)

Quan el Departament de Medi Ambient d'Hamburg (Alemanya) va reemplaçar cada dues velles làmpades ineficients per una làmpada de baix consum a 300 edificis públics, va reduir el consum anual d'electricitat aproximadament en 4,5 milions de kWh (l'equivalent aproximat de 2.700 tones d'emissions de CO₂). Suposant un preu de 5 cèntims per kWh, correspon a un estalvi de 225.000 euros en electricitat per a l'Ajuntament d'Hamburg.^[2]

Kolding (Dinamarca)

A la ciutat de Kolding s'ha dissenyat una nova escola que permet estalviar més d'un 50% de despeses d'electricitat i manteniment només pel fet d'usar un sistema de ventilació passiva.

3 Seguiment dels costos reals: la taula de resultats de compra

A la majoria d'administracions públiques europees, els sistemes de comptabilitat emprats dificulten el seguiment dels costos reals de compra; sovint fins i tot poden ser contraproductius per a la implantació generalitzada de l'anàlisi del cost del cicle de vida.

El sistema de comptabilitat de les administracions públiques és complex i ve determinat per la normativa nacional de pressupostos. De vegades es complementa amb eines econòmiques d'anàlisi que provenen de l'economia d'empresa, però la característica comuna de totes aquestes eines és que no documenten els costos de compra amb precisió.

- En primer lloc, els costos de compra queden dividits per tot el pressupost, ja que els pressupostos públics tendeixen a interessar-se més per saber quin departament gasta els diners que per a què es gasten exactament.
- En segon lloc, el pressupost no és prou detallat i per tant resulta difícil distingir entre diferents grups de productes (amb l'excepció puntual de productes com ara el *combustible* o l'*electricitat*).
- En tercer lloc, els pressupostos no proporcionen dades sobre les quantitats de productes comprats. Evidentment, és molt diferent destinar un pressupost de 50.000 euros a 50 ordinadors que a 100.

Aquesta manca d'estructuració apropiada de les dades dificulta el seguiment dels costos reals de compra i duu a una situació en què s'anima a comprar el producte més barat sense considerar els costos del cicle de vida, ja que aquest aspecte és el que se supervisa de més a prop.

Si bé aquest manual (i la campanya de compra sostenible) no pot eliminar aquestes deficiències del sistema de comptabilitat, s'ha desenvolupat la taula de resultats de compra (que trobareu al capítol V, apartat 2.1.3, d'aquest manual): una eina senzilla però efectiva de seguiment dels costos de determinats productes.

[2] Informe d'estat de la ciutat d'Hamburg, projecte RELIEF: www.iclei-europe.org/index.php?id=1854 (en anglès).

4 Reducció al mínim de la necessitat de comprar

Evitar la necessitat de comprar és la forma més directa i segura de retallar els costos de compra. Concretament, això vol dir que tant les persones usuàries finals del producte com el departament de contractació han de revisar els productes que demanen i identificar les oportunitats potencials per augmentar-ne l'eficiència d'ús. Per exemple, l'Ajuntament de Zurich (Suïssa) informa que els cartutxos de tòner de gran capacitat suposen un estalvi en el cost de compra del 30%, perquè contenen un 30% més de tòner que els cartutxos originals i, per tant, duren més.^[3] Alguns exemples d'aquestes solucions s'esbossen al quadre 2.

- **Evitar d'entrada la necessitat del producte:** fer servir el correu electrònic en lloc de les notes en paper, per exemple, pot evitar l'ús de grans quantitats de paper a la vegada que s'estalvia en costos de compra, arxiu, emmagatzematge i eliminació.
- **Disminuir els materials necessaris:** (per exemple, l'embalatge per al transport) redueix la necessitat de reciclar o eliminar aquests materials quan ja no es necessiten.
- **Comprar productes i equips duradors, reparables i actualitzables:** com que aquests articles s'han de substituir amb menys freqüència, redueixen tant els residus com la quantitat d'energia i materials necessaris per fabricar nous productes, i disminueixen els costos de compra.
- **Millorar la gestió d'emmagatzematge, inventaris i estoc:** pot ajudar a reduir els costos de desapropietament per obsolescència i minimitzar els costos administratius, de transport i de distribució.
- **Comprar productes en grans quantitats i de forma concentrada (quan sigui possible):** minimitza els residus d'embalatge i enviament associats al lliurament, i posposa la necessitat de comprar nous productes.
- **Usar sistemes de producte-servei:** vol dir utilitzar un servei, més que un objecte físic, per satisfer les necessitats de les persones usuàries finals (per exemple, contractes de neteja i lloguer de mobles, d'equips o de vehicles). Això pot eliminar la necessitat de comprar, mantenir i en última instància eliminar el material, a la vegada que es minimitzen els impactes ambientals.
- **Posposar (fins quan sigui possible) la substitució dels productes:** les organitzacions que empen els productes fins que deixen de funcionar obtenen el valor màxim de les seves compres.
- **Formar el personal en un ús més eficient de l'equip:** per exemple, la formació sobre eficiència energètica dels equips d'oficina ajuda a reduir els costos d'electricitat.
- **Garantir l'obtenció del valor màxim dels productes al final de la seva vida útil:** cada cop hi ha més alternatives a l'abocament: des de les empreses que fabriquen tèxtils i ofereixen programes de reciclatge de moquetes usades, fins a les que refan, netegen i venen ordinadors que no es necessiten, reutilitzen les peces a altres màquines o en reciclen els materials dels components.

Quadre 2:
Reducció al mínim de la necessitat de compra^[4]

[3] FIP (2001): *RELIEF Status Report: Environmentally Favorable Procurement in the City of Zürich, Switzerland* ('Informe d'estat RELIEF: Compra ambiental favorable a la ciutat de Zurich [Suïssa']) (www.iclei-europe.org/index.php?id=1854, en anglès).

[4] Adaptat de: INFORM Inc (1999): *Waste at Work: Prevention Strategies for the Bottom Line* ('El malbaratament a la feina: estratègies de prevenció per millorar el compte de resultats'): www.informinc.org/wasteatworkfront.pdf (en anglès).

La pràctica ha demostrat que aquestes accions generen estalvis significatius, com proven les activitats de nombrosos municipis de tot el món. Per exemple, el programa de prevenció de desaprofitament de paper de l'Ajuntament de Zurich va estalviar aproximadament 65.000 euros en costos d'emmagatzematge i eliminació el primer any de funcionament i uns 125.000 euros els anys posteriors.^[5] Un altre exemple d'èxit és el de Wiener Neustadt, a Àustria, que va assolir una reducció de més d'un 30% en les despeses de neteja (vegeu el quadre 3).

Quadre 3:
Reducció al mínim de la necessitat de compra: estudi del cas de Wiener Neustadt (Àustria)^[6]

L'any 1996, l'Ajuntament de Wiener Neustadt, a Àustria, va llançar una iniciativa per reduir els riscos ecològics associats a la neteja convencional. La iniciativa incloïa la centralització de la compra de productes de neteja i la incorporació de criteris ambientals als concursos públics. Es van prendre un seguit de mesures, com ara:

- Analitzar la situació de la neteja: es va demanar a una empresa de neteja de la localitat que avalués la situació efectiva. Es va examinar la mida de la zona que calia netejar, la càrrega i el grau de brutícia, l'equip existent, els productes i els mètodes, entre d'altres aspectes. Aquesta avaluació es va fer servir aleshores com a base per a nous concursos.
- Identificar i dur a terme accions concretes: es va reduir la zona que calia netejar, es van implantar mètodes de neteja alternatius (per exemple, mecànics) i es va introduir un sistema de dosificació precís.
- Formar el personal: van rebre formació en l'ús responsable de productes de neteja des del punt de vista ambiental. Els temes de formació incloïen: criteris ambientals de compra; mètodes de neteja alternatius; instruccions específiques de dosificació; i informació sobre els riscos ecològics i per a la salut dels productes. Abans del curs, per exemple, els detergents es desaprovaven, sota la falsa premissa que «com més detergent es feia servir, més es netejava».
- Supervisar els resultats del programa: l'oficina central de compres comprovava el consum, així com l'elecció dels productes i els estris de neteja; una empresa de la localitat inspeccionava la zona que calia netejar i establia els requisits de material (de forma gratuïta).

Resultats i efectes: els impactes ambientals de la neteja es van reduir significativament mitjançant la restricció de l'ús de productes de neteja en un 20-30%. El personal, motivat i informat, segueix contribuint a la protecció ambiental.

Pel que fa a l'aspecte econòmic, *aquestes mesures van estalviar més d'un 30% del cost anual dels serveis de neteja.*

^[5] ICLEI (2002): *Local Sustainability: European Good Practice Information Service* ('Sostenibilitat local: Servei europeu d'informació sobre bones pràctiques'), consulta en línia a: www3.iclei.org/egpis/egpc-156.html (en anglès).

^[6] ICLEI (2002): *Local Sustainability: European Good Practice Information Service* ('Sostenibilitat local: Servei europeu d'informació sobre bones pràctiques'), consulta en línia a: www3.iclei.org/egpis/egpc-159.html (en anglès).

5 Compra conjunta

Dins el sector públic, molts ens compren béns i serveis similars. Es poden obtenir molts beneficis si els ens públics s'alien per fer *compra conjunta*:

- **Aspecte econòmic:** aliar-se per comprar òbviament suposa augmentar les quantitats que es compren i, per tant, el poder adquisitiu dels ens associats. Això pot fer que les ofertes de les empreses licitadores siguin més atractives. Molts ens públics petits poden obtenir-ne avantatges bastant significatius.
- **Costos administratius:** la feina administrativa total es redueix considerablement si en comptes de preparar i adjudicar diversos concursos públics se'n fa només un. La reducció efectiva depèn de l'acord de compra conjunta en concret.
- **Habilitats i coneixements especialitzats:** quan diversos ens s'uneixen per fer una compra conjunta, també poden aprofitar les habilitats i els coneixements especialitzats de cada ens. El coneixement sobre contractació i altres qüestions no està generalitzat i no tots els ens públics disposen de professionals amb un bon coneixement d'aquests temes a tots els serveis.^[7] Concretament, els ens més petits poden beneficiar-se de l'expertesa dels ens més grans. Això és particularment útil si es compren productes i serveis innovadors. La cerca de productes i serveis nous pot requerir molt de temps, però si s'uneixen les habilitats de diferents ens, la càrrega es pot compartir.

Kalitheia (Grècia)

El municipi de Kalitheia Rodes va participar el 2005 en una compra conjunta i, gràcies a això, pot comprar paper reciclat a un preu més baix del que pagava abans pel paper no reciclat (2,34 euros en lloc de 2,4 euros). D'aquesta manera, ha aconseguit estalvis tant econòmics com ambientals.

Vorarlberg (Àustria)

L'any 2001 es va establir el servei de compra ecològica *ÖkoBeschaffungsService Vorarlberg* amb l'objectiu principal que els municipis de la regió de Vorarlberg accedissin als beneficis econòmics i ambientals de la compra conjunta. Els informes de 2005 indiquen que l'estalvi va ser substancial, tant pel que fa al preu dels productes (5%-10% inferior), com als costos administratius (20%-60% inferiors). L'estalvi total va ascendir a 286.507 euros, sense considerar la reducció en les despeses de telèfon i d'altres processos.

Aquests arguments, naturalment, s'apliquen a qualsevol forma de compra pública i no només a la compra sostenible. No obstant això, la compra conjunta també és una forma molt efectiva de fomentar el mercat de productes i serveis ecològics i d'ajudar a reduir de diferents maneres els costos als quals han de fer front els ens que introdueixen la compra sostenible:

- **Porta d'entrada per a la compra sostenible:** en els ens on la compra sostenible es coneix poc o rep poc suport, una bona forma de començar pot ser convèncer altres departaments interns a participar en una compra conjunta amb arguments de cost.

Nota:

Al CD-ROM adjunt, a l'apartat 4, s'inclou l'eina D, que ofereix consells als ens locals sobre com establir i organitzar accions de compra conjunta. Aquesta eina s'ha desenvolupat dins el projecte LEAP, finançat per la UE (també la podreu trobar a www.procuraplus.org).

Quadre 4: Beneficis de la compra conjunta

[7] Extret de: *Local Authority Procurement: A research report* ('Compra als ens locals: Informe de recerca'), encarregat per l'Oficina del viceprimer ministre del Regne Unit i disponible a: www.odpm.gov.uk/index.asp?id=1136756 (en anglès).

- **Creació de demanda per a solucions innovadores des del punt de vista ambiental:** comprant grans quantitats, els ens locals poden proporcionar la demanda necessària perquè el mercat generi nous productes i serveis més ecològics.
- **Reducció del preu de productes i serveis ecològics:** com més gran és la demanda de productes i serveis, més baixen els preus, sobretot en el cas d'aquells productes i serveis encara no establerts del tot al mercat.
- **Introducció de nous productes als mercats nacionals:** tant la disponibilitat com el preu dels productes ecològics varia de forma considerable als diferents països europeus. Comprar grans quantitats pot animar les empreses proveïdores a introduir marques noves que ja existeixen a altres països i a modificar les estratègies de fixació de preus. L'ús d'especificacions ambientals —aplicades amb èxit a altres països— és una forma molt efectiva d'intentar desenvolupar el mercat d'aquests productes.
- **Normalització de la demanda ambiental:** com més normalitzada estigui la demanda ambiental, més fàcil resultarà als proveïdors respondre-hi. La compra conjunta pot ajudar a promoure la normalització.
- **Unificació dels coneixements especialitzats en el medi ambient:** igual que amb la compra en general, les habilitats i els coneixements sobre medi ambient varien considerablement entre ens públics. La compra conjunta pot ajudar a unificar-los.
- **Possibilitat d'encoratjar el sector perquè desenvolupi nous productes o** inverteixi en noves tecnologies menys perjudicials per al medi ambient; és a dir, estimular el mercat. Succeeix sobretot quan es garanteix una demanda superior amb un contracte a llarg termini, cosa que és menys probable que faci un ens individual.



6 Manteniment de preus de compra competitiu: els preus màxims

Quan no és possible fer una estimació dels costos del cicle de vida d'un producte determinat o els productes ecològics són més cars, es poden emprar els criteris d'adjudicació per limitar l'increment de preu a un valor màxim (*preu màxim*). Aquest mètode, que també es coneix com a *preu preferent*, indica el percentatge addicional (per exemple, el 5%) que un ens públic està disposat a pagar per un producte millor des del punt de vista ambiental, segons uns criteris transparents i clarament definits.

Quan un ens públic inclou criteris de compra sostenible a la fase d'adjudicació d'una licitació, pot definir la importància d'aquests criteris. Per exemple, una convocatòria de concurs públic es podria dissenyar per permetre un màxim de 100 punts per oferta en la fase d'adjudicació. D'aquests 100 punts, se'n podria assignar un màxim de 5 al compliment de criteris ambientals, i els altres 95 al preu. Suposant que un increment de preu del 5% per sobre de l'oferta més barata condueixi a un descompte de 5 punts en la categoria de preu, no s'adjudicarà el contracte enfront d'una alternativa equivalent a tots aquells productes als quals s'hagi assignat 5 punts per rendiment ambiental, però que tinguin un cost addicional superior al 5%.^[8]

D'aquesta manera, l'ens públic no gastarà més d'un 5% addicional. La figura 2 mostra aquest càlcul.

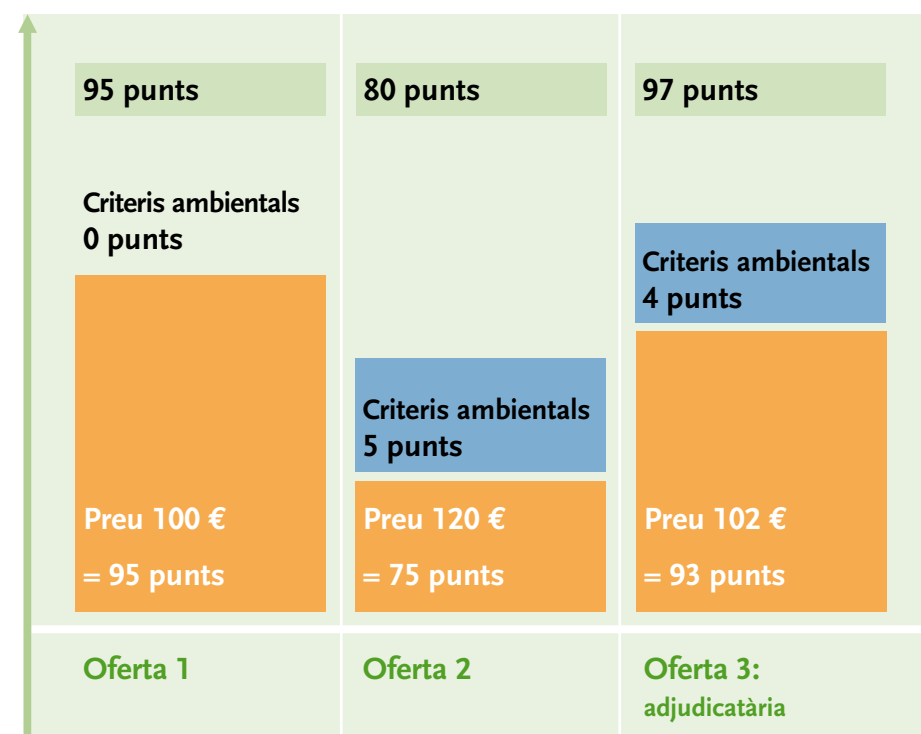


Figura 2: Ús d'un preu màxim en la fase d'adjudicació d'una licitació

[8] Evidentment, un ens públic pot atorgar punts per altres aspectes com la qualitat, el disseny, el temps de lliurament, etc.; no obstant això, sempre que un augment del 5% del preu per sobre de l'oferta condueixi a una reducció de 5 punts en la categoria de preu, el preu màxim encara funcionarà.