

**INFORME EN EL QUE SE JUSTIFICAN LOS ASPECTOS ESTABLECIDOS EN LOS ARTÍCULOS 28, 100, 101 i 116.4 DE LA LEY 9/2017 DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO EN RELACIÓN CON EL CONTRATO DE SERVICIO DE CONSULTORIA PARA LA DEFINICIÓN, DESPLIEGUE Y SEGUIMIENTO DEL PLAN ESTRATÉGICO 2022 – 2025 DEL GRUP TERSA, CON NÚMERO DE EXPEDIENTE CTTE663.**

De conformidad con lo previsto en los artículos 28, 100, 101 i 116.4, de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante, LCSP), en el expediente de contratación se han de justificar los aspectos que se detallan en los referidos preceptos de la norma antes mencionada.

A tal efecto, el presente informe tiene por finalidad dar cumplimiento a lo establecido en los citados artículos y emite para justificar los aspectos que se establecen a continuación en relación con el contrato antes mencionado:

**I) Objeto del Contrato**

El objeto del contrato es la prestación de un servicio de consultoría y asistencia técnica para la elaboración de un Plan Estratégico para el Grup Tersa, que recoja la definición del plan, el despliegue y seguimiento de este en el periodo 2022-2025.

**II) Necesidades a satisfacer**

Las necesidades a satisfacer mediante el presente contrato consisten en:

- Asegurar una evolución coherente del plan estratégico actual, integrando las diferentes iniciativas puestas en marcha en la organización.
- Disponer de un análisis estratégico que tenga en cuenta los factores internos y externos que configuran la actividad del Grup Tersa como compañía pública, que opera en el área metropolitana de Barcelona, especializada en la gestión de servicios ambientales relacionados con la economía circular
- Definir el marco estratégico que permita articular las líneas estratégicas a partir de las cuales puedan plantearse los objetivos estratégicos y operacionales.
- Establecer cuadros de mando donde se vean reflejados los proyectos / acciones a realizar para lograr los objetivos establecidos y los correspondientes indicadores de medida.



- Consolidar una metodología participativa de planificación, seguimiento y control que permita desplegar el plan estratégico en todas las áreas y niveles de la organización.

### **III) Idoneidad del objeto y contenido del contrato**

Mediante el presente contrato se satisfarán, de forma directa, clara y proporcional, las necesidades que se especifican en los dos puntos anteriores de la presente memoria.

### **IV) Insuficiencia de medios propios de la entidad para realizar la prestación objeto del contrato Insuficiencia de medios personales**

La entidad no cuenta con los medios personales para poder dar cumplimiento al objeto del contrato que precisa por lo que resulta del todo necesario la contratación del servicio objeto del presente informe.

### **V) Presupuesto de licitación**

Se entiende por presupuesto base de licitación el límite máximo de gasto que, en virtud del contrato puede comprometer el órgano de contratación, incluido el Impuesto del Valor Añadido.

Atendiendo a que el presupuesto de licitación debe ser adecuado a los precios de mercado, debiendo tener en consideración diferentes costes y otros eventuales gastos calculados para su determinación, se fija el siguiente presupuesto de licitación:

- Servicio de consultoría para la definición y despliegue del plan estratégico: 40.000,00.-€ (IVA excluido)
- Servicio de seguimiento del plan estratégico durante 3 años: 36.000,00.-€ (IVA excluido)
- Total Servicio de consultoría para la definición, despliegue y seguimiento del plan estratégico: 76.000,00 €
- Partida alzada para posible revisión del análisis estratégico / análisis de riesgos y oportunidades / líneas estratégicas y posible seguimiento 4º año: 20.000,00€\*
- Presupuesto base de licitación: 96.000,00.-€ (IVA excluido)
- IVA 21%: 20.160,00 €

**Total presupuesto base de licitación: 116.160,00 € (IVA incluido)**



*\*La partida alzada no es vinculante a efectos contractuales y solo se facturará en caso de necesidad y previa aceptación del responsable de TERSA en base al precio/hora ofertado por la empresa que resulte adjudicataria.*

TERSA no estará obligada a agotar la totalidad del presupuesto base de licitación, sino que únicamente se le facturarán las prestaciones efectivamente ejecutadas en base al precio ofertado.

**VI) Valor estimado del contrato:** Se entiende por valor del contrato el valor del importe total, sin incluir el Impuesto del Valor Añadido, pagadero según las estimaciones realizadas.

El método aplicado para calcular el valor estimado del contrato es, de conformidad con el artículo 101 de la LCSP, lo siguiente: El valor estimado establecido se encuentra desglosado con el presupuesto que se ha indicado anteriormente.

Desglose del valor estimado del contrato:

- Presupuesto base de licitación (sin IVA): 96.000,00 €

**TOTAL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO: 96.000,00 €**

### **VII) Duración del contrato**

La duración del contrato vendrá determinada por la vigencia del plan estratégico definido, prevista hasta 2025.

### **VIII) Justificación del procedimiento utilizado para la adjudicación del contrato**

El presente contrato se adjudicará mediante procedimiento abierto, de conformidad con lo establecido en la LCSP, siendo necesaria la preparación de los pliegos de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas que rijan la correspondiente licitación.

### **IX) Justificación de la no división en lotes**

El objeto del contrato no admite división.



Es un servicio de entregas por hitos acumulativos. En este sentido, la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato dificultaría la correcta ejecución de este desde el punto de vista técnico, ya que las diferentes fases están previstas de forma continuada con lo que la ejecución de cada una está muy vinculada a los resultados de la anterior.

La necesaria coordinación de la ejecución de las diferentes prestaciones podría verse imposibilitada por su división en lotes y por la participación de una pluralidad de contratistas diferentes, ya que se complicaría la ejecución del programa de trabajo y la transmisión de resultados de las fases anteriores, pudiendo frenar la correcta secuencia de fases y etapas prevista.

La división en lotes del objeto del contrato prolongaría el proceso, ya que hay tareas que se pueden y deben ir solapando para cumplir plazos, aprovechar sinergias y conseguir economías de escala.

La división en lotes del objeto del contrato provocaría un incremento del coste del servicio ya que cada adjudicataria debería dedicar tiempo y recursos a analizar los mismos antecedentes, el mismo marco lógico, elaborar programas de trabajo fragmentados y realizar trabajo de campo redundante, entre otros.

Por lo anteriormente expuesto, no se procede a la división en lotes del contrato indicado para alcanzar la máxima eficiencia en la ejecución de los trabajos.

## **X) Criterios de solvencia:**

Atendiendo al objeto del presente procedimiento se proponen los siguientes criterios de solvencia:

### **1. Solvencia económica y financiera**

El volumen anual de negocios referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos disponibles en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del empresario. Este volumen debe tener un valor igual o superior a 90.000,00.- €. Para acreditar este volumen anual de negocios deberán presentarse las cuentas anuales debidamente inscritos en el Registro Mercantil correspondiente y el correspondiente informe auditoría (en su caso), del año referido con mayor volumen.

### **2. Solvencia técnica**

Declaración responsable que incluya una relación de los principales servicios de objeto análogo (definición de plan estratégico y seguimiento) a los referidos en el



presente contrato, ejecutados durante los últimos tres (3) años y acreditar que el importe anual acumulado de los mismos durante el año de mayor ejecución del período indicado sea igual o superior a 30.000,00.-€.

Para acreditarlo se deberán de presentar los certificados de buena ejecución expedidos por el cliente donde conste la siguiente información: importe de los trabajos, objeto contractual, nombre del cliente y año de ejecución.

### 3. **Adscripción de medios**

Los licitadores deberán de aportar una declaración en la que se comprometan, en caso de ser adjudicatarios, a la adscripción de los siguientes medios personales para la ejecución del contrato, a efectos del artículo 76.3 de la LCSP:

#### **-2 consultores con experiencia mínima de 10 años en consultoría estratégica**

En todo caso, los profesionales propuestos deberán de contar con la titulación necesaria para ejecutar los Trabajos que son objeto de este procedimiento de acuerdo con la documentación técnica que se incorpora y con la descripción de los trabajos.

#### **Para acreditar lo expuesto, se deberá aportar declaración de compromiso de adscripción de medios junto con el listado de personal asignado y sus CV.**

El compromiso de adscripción de medios a efectos del artículo 76 de la LCSP tendrá la condición de obligación esencial del contrato a efectos de lo previsto en el artículo 211.1 f) de la LCSP por lo que se refiere a la resolución del contrato, de manera que el incumplimiento, apreciado por TERSA, previa audiencia del adjudicatario, será causa de resolución del contrato.

El equipo mínimo propuesto deberá ser el que se destine a la ejecución del contrato.

## **XI) Criterios de adjudicación**

De conformidad con el artículo 145.1 de la LCSP y atendiendo al objeto del contrato de referencia, se proponen los siguientes criterios de adjudicación:



## **1. Criterios de adjudicación evaluables mediante juicio de valor (49 puntos)**

### **a) Descripción detallada del proceso a seguir / metodología para elaborar el análisis estratégico (hasta 10 puntos)**

Se valorará el detalle del proceso metodológico propuesto por el licitador a los requerimientos y particularidades de los servicios de consultoría especificados en el Pliego técnico y, en concreto, en relación con los mecanismos participativos y herramientas para recoger la información de los agentes implicados en el análisis estratégico, así como las fuentes de información internas y externas. En particular se otorgará mayor puntuación al licitador que mejor desarrolle y/o complemente las tareas propias enumeradas en el Pliego técnico. El resto se puntuarán por comparativa, y no se valorará la información no relevante. Hasta 5 puntos.

Se valorará el mayor alcance y detalle en la identificación y calendarización de las tareas, valorándose la puesta a disposición de los medios y recursos ofertados por el licitador en la materia (no debe incluirse ningún elemento que pueda desvelar la valoración del sobre 3). En particular se otorgará la mayor puntuación a aquel licitador que oferte una mejor coherencia de forma razonada en las tareas, medios y recursos puestos a disposición para la ejecución del contrato. El resto de las propuestas se puntuarán por comparativa, no valorándose la información no relevante. Hasta 5 puntos.

### **b) Descripción detallada del proceso a seguir / metodología para la definición del marco estratégico: (hasta 10 puntos)**

Se valorará la adecuación, coherencia y detalle del proceso metodológico propuesto por el licitador a los requerimientos y particularidades de los servicios de consultoría especificados en el Pliego técnico y, en concreto, en relación con los mecanismos participativos y herramientas para definir el marco estratégico que permita articular las líneas estratégicas a partir de las cuales puedan plantearse los objetivos estratégicos y operacionales. En particular se otorgará mayor puntuación al licitador que mejor desarrolle y/o complemente las tareas propias enumeradas en el Pliego técnico. El resto se puntuarán por comparativa, y no se valorará la información no relevante. Hasta 5 puntos.

Se valorará el mayor alcance y detalle en la identificación y calendarización de las tareas, valorándose la puesta a disposición de los medios y recursos ofertados por



el licitador en la materia (no debe incluirse ningún elemento que pueda desvelar la valoración del sobre 3). En particular se otorgará la mayor puntuación a aquel licitador que oferte una mejor coherencia de forma razonada en las tareas, medios y recursos puestos a disposición para la ejecución del contrato. El resto de las propuestas se puntuarán por comparativa, no valorándose la información no relevante. Hasta 5 puntos.

**c) Descripción detallada del proceso a seguir / metodología para la elaboración de los cuadros de mando: (hasta 10 puntos)**

Se valorará la adecuación, coherencia y detalle del proceso metodológico propuesto por el licitador a los requerimientos y particularidades de los servicios de consultoría especificados en el Pliego técnico y, en concreto, en relación con los mecanismos participativos y herramientas para la elaboración de los cuadros de mando donde se vean reflejados los proyectos / acciones a realizar para lograr los objetivos establecidos y los correspondientes indicadores de medida. En particular se otorgará mayor puntuación al licitador que mejor desarrolle y/o complemente las tareas propias enumeradas en el Pliego técnico. El resto se puntuarán por comparativa, y no se valorará la información no relevante. Hasta 5 puntos.

Se valorará el mayor alcance y detalle en la identificación y calendarización de las tareas, valorándose la puesta a disposición de los medios y recursos ofertados por el licitador en la materia (no debe incluirse ningún elemento que pueda desvelar la valoración del sobre 3). En particular se otorgará la mayor puntuación a aquel licitador que oferte una mejor coherencia de forma razonada en las tareas, medios y recursos puestos a disposición para la ejecución del contrato. El resto de las propuestas se puntuarán por comparativa, no valorándose la información no relevante. Hasta 5 puntos.

**d) Descripción detallada del proceso a seguir / metodología para el despliegue y seguimiento de los cuadros de mando (hasta 10 puntos)**

Se valorará la adecuación, coherencia y detalle del proceso metodológico propuesto por el licitador a los requerimientos y particularidades de los servicios de consultoría especificados en el Pliego técnico y, en concreto, con relación a los mecanismos participativos y herramientas para el despliegue y seguimiento de los cuadros de mando en todas las áreas y niveles de la organización. En particular se otorgará mayor puntuación al licitador que mejor desarrolle y/o



complemente las tareas propias enumeradas en el Pliego técnico. El resto se puntuarán por comparativa, y no se valorará la información no relevante. Hasta 5 puntos.

Se valorará el mayor alcance y detalle en la identificación de las tareas, valorándose la puesta a disposición de los medios y recursos ofertados por el licitador en la materia (no debe incluirse ningún elemento que pueda desvelar la valoración del sobre 3). En particular se otorgará la mayor puntuación a aquel licitador que oferte una mejor coherencia de forma razonada en las tareas, medios y recursos puestos a disposición para la ejecución del contrato. El resto de las propuestas se puntuarán por comparativa, no valorándose la información no relevante. Hasta 5 puntos.

### **e) Mejora del equipo (hasta 9 puntos)**

Se tendrá que aportar un organigrama en el cual se detalle la configuración del equipo de trabajo destinado a la prestación de los servicios, indicando: categorías profesionales, funciones a desarrollar por cada perfil, grado de responsabilidad, titulación, experiencia en proyectos similares y otros datos que puedan ser relevantes.

Se valorará positivamente que el equipo humano destinado al servicio supere el número de perfiles mínimos establecidos en la solvencia técnica, así como la experiencia mínima exigida.

Además, se valorará positivamente que el personal tenga experiencia, principalmente y de forma prioritaria, en el diseño e implantación de planes estratégicos en empresas de características análogas a TERSA (en empresas industriales del sector energético y/o comercializadoras eléctricas y/o en empresas del sector de la economía circular/gestión de residuos).

*\*Se deberá de aportar Currículum Vitae del personal adscrito al servicio de referencia y que cumpla con la experiencia indicada.*

Para la realización de la oferta técnica, deberá realizarse con un máximo de 20 hojas DIN A4, 1 cara como máximo y siguiendo el orden establecido. No se tendrán en consideración las hojas en exceso al límite marcado.

No se podrá aportar información en el Sobre nº2 que permita conocer el contenido del Sobre nº3.



No se procederá a la apertura del sobre 3 contenedor de criterios evaluables de forma automática si no se ha obtenido una puntuación mínima de **35 puntos** en el sobre 2.

## 2. Criterios evaluables de forma automática (51 puntos)

### a) Oferta económica (30 puntos)

Se valorará con el 30% de la puntuación total la oferta económica según lo que dicta la Instrucción municipal aprobada por la Comisión de Gobierno de 15 de marzo de 2018, para la aplicación de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de contratos del sector público.

Se otorgará la máxima puntuación al licitador que formule el precio más bajo que sea admisible, y al resto de empresas licitadoras la distribución de la puntuación se hará en base a la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Presupuesto base de licitación- oferta}}{\text{Presupuesto base de licitación-oferta más económica}} \times \text{Puntuación máxima} = \text{Puntuación final}$$

Concepto Oferta	Precio unitario ofertado (máximo 2 decimales) IVA excluido	Importe máximo (IVA excluido)
a) Elaboración análisis estratégico		
b) Elaboración marco estratégico		
c) Elaboración cuadros de mando		
<b>TOTAL</b> Definición plan estratégico (a+b+c)		40.000,00.-€
d) Seguimiento (3 años)		36.000,00.-€
e) Partida alzada*	20.000,00.-€	20.000,00.-€
<b>TOTAL</b>		<b>96.000,00.-€</b>

\*Se establece una partida alzada para posible revisión del análisis estratégico / análisis de riesgos y oportunidades / líneas estratégicas y posible seguimiento 4º año.



Dicha partida alzada se facturará previa aceptación del responsable de TERSA y en base al precio unitario ofertado siguiente:

<b>Concepto</b>	<b>Precio/hora ofertado (IVA excluido)</b>	<b>Precio/hora máximo (IVA excluido)</b>
Consultor con 10 años de experiencia en consultoría estratégica	.-€	110,00.-€

En la oferta presentada quedarán incluidos todos los gastos necesarios para la ejecución de los servicios relacionados

La Mesa de contratación de acuerdo con el artículo 149 de la LCSP 9/2017, de 8 de noviembre de 2017, podrá apreciar que la proposición de una empresa no podrá ser cumplida, cuando en igualdad de condiciones técnicas, su oferta económica sea considerada anormal o desproporcionada en base al precio unitario resultante, en aplicación de los siguientes criterios, según lo establecido en la Instrucción de la Gerencia Municipal, aprobada por Decreto de Alcaldía de 22 de junio de 2017 publicada en la Gasetta Municipal el día 29 de junio.

Se definen los siguientes límites para la consideración de ofertas con valores anormales o desproporcionados (en el caso de haber un único licitador, no se aplicará ningún criterio):

- Las ofertas que sean inferiores a un diferencial de 10 puntos porcentuales en relación con la media de las ofertas.
- Si el número de licitadores es superior a 10, para el cálculo de la media de las ofertas se podrá prescindir de la oferta más cara si hay un diferencial superior al 5% respecto de la oferta inmediatamente consecutiva.
- Si el número de licitadores es superior a 20, para el cálculo de la media de las ofertas se podrán excluir una o las dos ofertas más caras siempre y cuando una con la otra o ambas tengan un diferencial superior al 5% con la siguiente oferta.

**Justificación fórmula:** La fórmula a aplicar se considera la más adecuada para el presente procedimiento, debido a que la misma se considera la más equilibrada en



relación con la posible diferenciación a las ofertas económicas establecidas junto con el resto de criterios de adjudicación de juicio de valor y automáticos establecidos.

**Medida social:** En caso de que una empresa licitadora incurra en baja desproporcionada, si en la oferta anormalmente baja se evidencia que los precios unitarios de los salarios de las personas trabajadoras considerados en la oferta son inferiores al que establece el convenio sectorial de aplicación, a efectos de verificar la adecuación de la oferta a los costes salariales, se podrá requerir informe técnico complementario del órgano de representación de las personas trabajadoras o de una organización representativa del sector. La oferta será excluida si en el trámite de audiencia de la empresa licitadora que ha presentado una oferta cualificada de anormalmente baja se evidencia que los precios unitarios de los salarios de las personas que ejecutarán el contrato considerados en la oferta son inferiores al que establece el convenio sectorial de aplicación.

#### **b) Mejoras (21 puntos)**

Se entenderá por mejora toda propuesta de servicios o prestación adicional formulada por los licitadores en relación con el objeto del contrato no incluida en los requisitos de los Pliegos. En ningún caso se podrá proponer como mejora el ofrecimiento de un número superior al requerido de los mismos bienes o servicios que constituyen el objeto del contrato. El importe de estas mejoras estará necesariamente incluido en el precio global ofertado.

Se valorarán las mejoras a las que se compromete la empresa adjudicataria según el cuadro mostrado a continuación:

<b>MEJORA</b>	<b>SI / NO</b>	<b>PUNTUACIÓN</b>
Acción formativa para el equipo de dirección sobre dirección / liderazgo de equipos		6 puntos
Desarrollo 1 actividad Team building para el equipo Dirección antes de iniciar el proyecto (2021)		5 puntos
Desarrollo 1 actividad Team building para el equipo Dirección en mitad de ciclo del plan estratégico (2023)		5 puntos
Presentación plan de comunicación del plan estratégico		5 puntos



## **XII) Condiciones especiales de ejecución:**

Se establecen para este contrato las siguientes condiciones especiales de ejecución:

- En aplicación del Decreto de Alcaldía de 19 de mayo de 2016 los licitadores, contratistas o subcontratistas o empresas filiales o empresas interpuestas de este contrato no pueden realizar operaciones financieras en paraísos fiscales, según la lista de países elaborada por las Instituciones Europeas o avalada por estas o, en su defecto, por el Estado español-, o fuera de ellos y que sean consideradas delictivas, en los términos legalmente establecidos como delitos de blanqueo de capitales, fraude fiscal o contra la Hacienda Pública.
- Mantenimiento de las condiciones laborales de las personas que ejecutan el contrato durante todo el período contractual: La empresa contratista debe mantener, durante toda la ejecución de la obra, las condiciones laborales y sociales de las personas trabajadoras ocupadas en la ejecución del contrato, fijadas en el momento de presentar la oferta, según el convenio que sea de aplicación.

Sant Adrià de Besòs, 17 de marzo de 2021

Gemma Gargallo Guil  
Directora de desarrollo corporativo  
y sostenibilidad