

INFORME TÈCNIC JUSTIFICATIU DEL CONTRACTE ESPECÍFIC DE SERVEIS DE LA FORMACIÓ RELATIVA AL “PROGRAMA NEUROMARKETING”

PROCEDIMENT BASAT EN EL SISTEMA DINÀMIC D'ADQUISICIÓ PER LA CONTRACTACIÓ DE CURSOS DE FORMACIÓ AMB DESTÍ A BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS, S.A., CEMENTIRIS DE BARCELONA, S.A. I INICIATIVES TECNOLÒGIQUES DE MOBILITAT, S.L. AMB NÚMERO D'EXPEDIENT: 2024RH0007AC

De conformitat amb els articles 28, 100, 101 i 116.4 de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic (en endavant, LCSP), el present informe tècnic s'emet als efectes de justificar els següents aspectes relatius al present expedient de contractació:

- Objecte del contracte i necessitats a satisfer.
- Justificació de la no divisió en lots del contracte.
- Condicions especials d'execució del contracte que es tindran en consideració en el procediment de contractació del contracte de referència.
- Insuficiència de mitjans propis de l'entitat per a realitzar la prestació objecte del contracte.
- Justificació tècnica de l'adjudicació.
- Pressupost de licitació, valor estimat, durada del contracte i procediment de contractació.
- Proposta d'adjudicació del curs o formació.

I.- OBJECTE DEL CONTRACTE I NECESSITATS A SATISFER

Capacitar als mànagers en les seves funcions principals: ser guia, influenciar altres companys i aconseguir resultats col·laboratius.

CPV 80511000-9 Servicios de formación del personal

II.- INSUFICIÈNCIA DE MITJANS

L'entitat no compta amb els mitjans suficients per poder donar compliment a l'objecte del contracte.

Per això, atès que la prestació objecte del contracte no es pot realitzar amb els mitjans propis de l'entitat, resulta del tot necessari la contractació dels serveis de formació. Es prova doncs la inexistència de mitjans per tal de dur a terme les accions formatives de referència.

III.- JUSTIFICACIÓ DE LA NO DIVISIÓ EN LOTS DE L'OBJECTE DEL CONTRACTE

La divisió de l'objecte del contracte en lots es troba regulada a l'article 99.3 de la LCSP, en el que es disposa el següent:

“3. Sempre que la naturalesa o l'objecte del contracte ho permetin, s'ha de preveure la realització independent de cadascuna de les seves parts mitjançant la seva divisió en lots, i es poden reservar lots de conformitat amb el que disposa la disposició addicional quarta.

No obstant això, l'òrgan de contractació pot no dividir en lots l'objecte del contracte quan hi hagi motius vàlids, que s'han de justificar degudament en l'expedient, excepte en els casos de contractes de concessió d'obres.”

En aquest contracte concorren els elements necessaris per justificar que el mateix no es divideixi en lots.

En particular:

- En aquest contracte concorren els elements necessaris per justificar que el mateix no es divideixi en lots ni categories en atenció a l'article 99.3 de la LCSP. La realització independent de les diverses prestacions compreses a l'objecte del contracte dificultaria la correcta execució del mateix, fent-la excessivament difícil o onerosa des d'un punt de vista tècnic, atès que s'està fent referència a una necessitat específica del Sistema Dinàmic d'Adquisició que es concreta a partir d'unes determinades hores, un preu determinat, un contingut formatiu específic que satisfà les necessitats formatives de l'entitat contractant, un professorat diferencial i altres característiques consignades en el present informe.

Degut a aquesta concreció de les necessitats la lotificació del contracte impediria la correcta execució del mateix i impossibilitaria l'assoliment de l'objectiu final del present contracte que és formar a personal al servei de l'interès públic.

Per tot l'indicat, s'informa que, a criteri d'aquesta Direcció Tècnica, no procedeix la divisió en lots de l'objecte del contracte.

IV.- CRITERIS DE SOLVÈNCIA:

No es requeriran criteris de solvència ja que ja s'han acreditat a la selecció dels candidats del Sistema Dinàmic d'Adquisició de referència.

V.- ASSEGURANCES

Durant la vigència del Contracte, l'adjudicatari s'obliga a subscriure i mantenir en vigor, segons correspongui, una pòlissa de Responsabilitat Civil General que cobreixi aquella responsabilitat en que pogués incórrer amb motiu de l'execució del present Contracte.

IX.- MOTIVACIÓ DELS CRITERIS SOCIALS / JUSTIFICACIÓ DE LA NO INCLUSIÓ DE CRITERIS DE SOSTENIBILITAT

En l'objecte del contracte s'incorporen les mesures de contractació pública sostenible següents:

1. Objecte del contracte amb eficiència social:
 - a. En el pressupost base de licitació figura un preu tancat, seguint el preu ofert al catàleg i en atenció a les necessitats del grup BSM.

XII.- SUBCONTRACTACIÓ

- ☒ SI
☐ NO

XIII.- PENALIZACIONS

Seràn d'aplicació les penalitzacions recollides a la clàusula 27 del Plec de Clàusules Particulars del Sistema Dinàmic d'Adquisició de referència.

Penalització fora de les estàndard referides al contracte específic:

- ☐ Si
☒ NO

XIV.- CONSIDERACIONS TÈCNIQUES

Un cop revisades les propostes presentades i admeses al SDA, segons la necessitat que es descriu a continuació es proposarà l'adjudicació a favor de l'empresa **SEIDOR SOLUTIONS, S.L.**

L'empresa **SEIDOR SOLUTIONS, S.L** va realitzar les següents propostes d'accions formatives:

Bloc Employer Branding: Employer Branding Digital: Neuromarketing
Objectius que es pretenen assolir
Comprendre els Fonaments del Neuromàrqueting • Conèixer els conceptes bàsics i la importància del neuromàrqueting en el

context del màrqueting modern.

- *Entendre com la neurociència s'aplica al comportament del consumidor i la presa de decisions.*

Aplicar Tècniques i Estratègies de Neuromàrqueting

- *Aprendre tècniques i estratègies efectives de neuromàrqueting.*
- *Identificar com utilitzar aquestes tècniques a la pràctica per millorar les campanyes de màrqueting.*

Desenvolupar Habilitats Pràctiques

- *Aplicar els coneixements adquirits a les necessitats específiques de B: SM.*
- *Redactar correus i crear campanyes comunicatives persuasives basades en principis de neuromàrqueting.*

Simular i Avaluar Estratègies de Neuromàrqueting

- *Participar en exercicis de role play per practicar i avaluar les estratègies de neuromàrqueting en situacions reals.*
- *Rebre feedback i millorar contínuament les habilitats adquirides*

Integrar Coneixements i Casos Pràctics

- *Analitzar i discutir casos pràctics addicionals per reforçar l'aprenentatge.*
- *Resoldre dubtes i aplicar els conceptes apresos en diferents contextos.*

Format del curs (on-line i/o presencial)

Presencial i online

Nombre màxim d'alumnes permesos

12

Professors que imparteixen el curs i currículum de rellevància, si s'escau.

A.R

Director Seidor Transformació, Estratègies & SDM| Executive MBA per EADA.
PVM Value Management per IESE.

J.G

Líder en Innovació & Transformació digital +10 premis dissenyant experiències de marca, creant campanyes publicitàries i liderant projectes de transformació digital a Mèxic, Espanya, Portugal, França, UK, USA i LATAM.

Contingut de la formació

Introducció al Neuromàrqueting (30 minuts)

Mòdul 1: Fonaments del Neuromàrqueting (1 hora)

Mòdul 2: Atenció i Consciència (1 hora)

Mòdul 3: Neuromàrqueting Sensorial (1 hora)

Mòdul 4: Emocions i Preferències (1 hora)

Mòdul 5: Ètica i Aplicacions Pràctiques del Neuromàrqueting (30 minuts)

Preu per alumne/curs

Preu Curs: 2.500 €

En aquest sentit, BSM ha de contractar aquesta formació de l'empresa referida pels següents motius:

L'element principal i fonamental es donar la capacitat als mànagers de desenvolupar les seves funcions principals: ser guia, influenciar altres companys i aconseguir resultats col·laboratius. En aquest sentit, BSM considera que una acció formativa com la del Neuromarketing proporciona al personal un valor afegit i estratègic sobre l'entitat per tal de contribuir al seu desenvolupament futur i a millorar la prestació de les funcions dels mànagers. Tal com especifica el bloc sobre el qual es realitza la formació: "Bloc Employer Branding: Employer Branding Digital: Neuromarketing" aquesta tracta de donar un vincle entre el concepte de neuromàrqueting amb la marca BSM. Endemés és una formació que conté diferents objectius singulars com: comprendre els Fonaments del Neuromàrqueting; conèixer els conceptes bàsics i la importància del neuromàrqueting en el context del màrqueting modern; entendre com la neurociència s'aplica al comportament del consumidor i la presa de decisions; aplicar Tècniques i Estratègies de Neuromàrqueting; etc. Aquest seguit d'objectius i continguts del curs proporciona una particularitat respecte altres cursos de neuromàrqueting. Posteriorment, l'experiència del docent i el número d'alumnes casa perfectament amb les necessitats de BSM proporcionant una garantia total dels assoliments dels objectius i compaginant amb els horaris i necessitats dels treballadors sobre els que es destinarà la formació. Per acabar, també cal destacar entre els motius pels quals es proposa l seva adjudicació el preu del curs i la distribució en mòduls diferenciats pels quals es dona una estructura del temps que es combina a la perfecció amb els horaris laborals.

Per aquestes raons es considera que l'empresa SEIDOR SOLUTIONS, S.L. és qui pot prestar millor el servei de la formació concreta en neuromàrqueting.

XV.- JUSTIFICACIÓ DE LA DURADA, DEL PRESSUPOST DE LICITACIÓ I PROCEDIMENT DE CONTRACTACIÓ

A. DURADA DEL CONTRACTE: 2 MESOS

B. LLOC D'EXECUCIÓ DE LA FORMACIÓ: Presencial i online

C. TERMINIS D'EXECUCIÓ DEL CONTRACTE

El termini d'execució del servei de formació s'estableix en 2 mesos a comptar des de la recepció de la notificació de la resolució d'adjudicació dels contractes específics, a plena satisfacció de BSM. En aquest moment el contracte específics s'entendrà perfeccionat.

De conformitat amb l'article 153.1 de la LCSP, en els contractes específics en el marc del SDA no és necessària la formalització del contracte. D'acord amb l'article 36 de la LCSP, els contractes específics s'entendran perfeccionats amb la seva adjudicació.

Les sessions es duran a terme durant aquest termini.

D. PRESSUPOST DE LICITACIÓ: S'entén per pressupost base de licitació el següent preu tancat:

Concepte	Import durada del contracte
<i>Bloc Employer Branding: Employer Branding Digital: Neuromarketing</i>	2500.-€ (sense IVA)
<i>Despesa de Desplaçament</i>	300€
<i>Total (suma de tots els conceptes)</i>	2800.-€ (sense IVA)

Atenent a que el pressupost de licitació ha de ser adequat als preus ofertats per l'empresa en el catàleg presentat per l'admissió en el SDA i incorporant les necessitats de l'entitat contractant.

Total pressupost base de licitació (sense IVA): 2.800 €

Import IVA: 588 €

Total pressupost base de licitació (amb IVA): 3.388 €

E. PROCEDIMENT DE CONTRACTACIÓ

De conformitat amb l'exposat anteriorment, es considera necessari contractar a l'empresa **SEIDOR SOLUTIONS, S.L.**

El procediment a seguir resta especificat en la clàusula número 1, lletra Y.1 del Plec de Clàusules Particulars del Sistema Dinàmic de referència, la qual estableix:

"Y.1.- Disposicions aplicables a la contractació específica

Un cop admeses les empreses al SDA, BSM, CBSA o ITM podran procedir a adquirir els cursos o formacions que els resultin necessaris, mitjançant els contractes, previ seguiment del procediment que es detalla en aquesta clàusula.

Per a adjudicar els contractes específics en el marc del SDA es tramitarà una licitació d'acord amb allò previst a l'article 226.1 de la LCSP.

Per a cada contracte específic que hagi d'adjudicar-se es revisaran les propostes presentades (cursos o formacions) del SDA, segons la necessitat de BSM, CBSA o ITM d'entre totes les empreses que haguessin estat prèviament admeses i integrades al SDA i disposin del curs o formació.

Les necessitats concretes es preveuran en un document de "proposta d'adjudicació", així com el termini de durada de les tasques i el nombre de estudiants previstos que realitzaran el curs en qüestió i qualsevulla altre requisit que sigui necessari concretar.

El pressupost màxim d'aquestes tasques estarà definit en aquest document i es configurarà com una bossa d'euros, a raó dels preus oferts en l'SDA o a preu tancat, en funció de les necessitats.

L'adjudicació es realitzarà a favor de l'empresa que s'ajusti més a les necessitats del curs o formació, en funció dels: continguts del curs o formació, metodologia de treball o estudi, la

possibilitat que el curs sigui presencial o on-line, es pugui realitzar en les instal·lacions de l'adjudicatari o en les pròpies de BSM, CBSA, ITM, l'experiència, titulació o reconeixement del professorat que realitzarà el curs, o si s'escau el preu.

L'òrgan de contractació aprovarà la proposta, i aquesta serà comunicada a l'adjudicatari. Un cop rebuda la notificació de la resolució d'adjudicació dels contractes específics, els contractes específics s'entendran perfeccionats. De conformitat amb l'article 153.1 de la LCSP, en els contractes específics en el marc del SDA no és necessària la formalització del contracte. D'acord amb l'article 36 de la LCSP, els contractes específics s'entendran perfeccionats amb la seva adjudicació.

L'adjudicació dels contractes específics es publicarà a la Plataforma de Contractació."

F. FACTURACIÓ

L'adjudicatari emetrà una factura per import corresponent al servei de **Bloc Employer Branding: Employer Branding Digital: Neuromarketing**, des de l'endemà del finalització dels treballs, prèvia validació per part de BSM.

G. REVISIÓ DE PREUS

- NO

XVI.- INFORMACIÓ RELATIVA AL TRACTAMENT DE DADES

1. El tractament consistirà en:

Concreció dels tractaments a realitzar:

- ☐ Dades dels estudiants de la formació.

Aquesta obligació es considera essencial.

2. Identificació de la informació afectada

En relació a la propietat intel·lectual del contingut de l'acció formativa que s'està contractant, l'empresa adjudicatària serà la titular dels drets relatius a la propietat intel·lectual de les accions formatives, sens perjudici que l'entitat contractant es reservi els drets de determinats continguts formatius atesa la seva naturalesa i vinculació amb Barcelona de Serveis Municipals S.A. En tot cas, aquesta circumstància s'especificarà en la formalització del contracte.

XVII.- PROPOSTA D'ADJUDICACIÓ

Per tot l'exposat, donant per reproduïts tots i cadascun dels arguments que integren el presentant informe, s'eleva la següent proposta a l'Òrgan de Contractació:

Primer.- ADJUDICAR de conformitat amb l'informe tècnic que consta a l'expedient de referència i mitjançant el procediment consignat a la clàusula 1, lletra Y.1 del Plec de Clàusules Particulars del SISTEMA DINÀMIC D'ADQUISICIÓ PER LA CONTRACTACIÓ DE CURSOS DE FORMACIÓ AMB DESTÍ A BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS, S.A., CEMENTIRIS DE BARCELONA, S.A. I INICIATIVES TECNOLÒGIQUES DE MOBILITAT, S.L. amb NÚMERO D'EXPEDIENT: 2024RH0007AC, el contracte específic relatiu a la formació “Bloc Employer Branding: Employer Branding Digital: Neuromarketing” a la societat SEIDOR SOLUTIONS, S.L amb CIF B61172219 , i domicili a efectes d'aquest contracte a Carrer Onze de Setembre, 41, 08500 Vic, Barcelona, per un termini d'execució de 'DOS (2) MESSOS, i un import total i màxim de .2800€ (SENSE IVA).

Segon.- REQUERIR a l'adjudicatària perquè porti la documentació necessària per la signatura del contracte i comparegui per tal de formalitzar el contracte referit.

Barcelona, a 10 de juliol de 2024.

Ruth Galiana Vidal
Cap Unitat Desenvolupament de Persones
Barcelona de Serveis Municipals, S.A.
Ajuntament de Barcelona