

INFORME TÈCNIC JUSTIFICATIU DEL CONTRACTE ESPECÍFIC DE SERVEIS FORMATIUS

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.

NÚMERO D'EXPEDIENT: 2024RH0007AC

I.- ANTECEDENTS

Barcelona de Serveis Municipals, S.A. va formalitzar en data 22 de maig de 2024 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.

Referit sistema dinàmic d'adquisició té una durada de QUATRE (4) ANYS a comptar a partir del dia següent de l'aprovació de la primera homologació del sistema dinàmic d'adquisició.

Dintre referida durada, BSM ha constatat la necessitat de proveir-se de serveis formatius en els termes definits a l'apartat IV del present informe. Aquest fet comporta la necessitat d'adjudicar un contracte específic en el sistema dinàmic d'acord als procediments previstos al plec o, subsidiàriament, a la LCSP.

II.- OBJECTE DEL CONTRACTE I NECESSITATS A SATISFER

El present contracte té per objecte la prestació del servei de formació mitjançant l'organització i impartició de dues accions formatives adreçades al personal tècnic i professional de l'organització, amb l'objectiu de millorar les seves competències transversals en la gestió de projectes i en els processos de negociació:

1. **Direcció d'equips de projecte:** formació orientada a proporcionar eines i tècniques per dirigir equips de manera eficient, fomentant la comunicació interna, la coordinació i l'assoliment d'objectius comuns dins l'àmbit dels projectes.
2. **Tècniques de negociació i gestió de conflictes avançades:** formació pràctica centrada en el desenvolupament d'habilitats negociadores, la gestió de conflictes i la presa de decisions col·laboratives, mitjançant metodologia activa basada en casos i simulacions. Les formacions seran impartides per l'entitat formadora especialitzada, segons els programes formatius establerts i d'acord amb les condicions previstes en aquest contracte.

80510000-2 – *Serveis de formació especialitzada*

LLOC D'EXECUCIÓ DE LA FORMACIÓ:

Es realitzarà On-line

III.- PROCEDIMENT D'ADJUDICACIÓ DEL CONTRACTE BASAT

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."

IV.- 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 **ASSOCIACIÓ OFICIAL D'ENGINYERS INDUSTRIALS DE CATALUNYA**.

L'esmentada empresa va disposar a la data de la signatura de la present proposta la següent acció formativa:

TÍTOL DEL CURS: Direcció d'equips de projecte

- **Objectius que es pretenen assolir:** L'objectiu del curs és proporcionar als participants les eines i tècniques necessàries per dirigir equips de projecte de manera eficient, assegurant la coordinació i l'assoliment d'objectius comuns dins del marc del projecte.

En aquest context, aprendran a millorar la comunicació interna i optimitzar la col·laboració entre els membres de l'equip.

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

- **Nombre màxim d'alumnes permesos:** 20

- **Contingut de la formació:**

1.	Introducció	a	la	Direcció	d'Equips	de	Projectes		
1.1	Definició		i	abast		d'un	projecte		
1.2	Rols	i	responsabilitats	en	la	gestió	de projectes		
2.	Habilitats	de	Lideratge	per	a	la	Direcció	de	Projectes
2.1	Característiques					d'un	líder		eficax
2.2	Estils	de	lideratge	i	la	seva	aplicació	en	projectes
3.	Comunicació			Efectiva		en			Projectes
3.1	Estratègies			de		comunicació			interna
3.2	Eines		de	comunicació		i			col·laboració
4.	Gestió			d'Equips		de			Projecte
4.1	Formació			i		desenvolupament			d'equips
-	Cicle		de			vida			equips
-			Rols			de			Belbin
4.2	Dinàmiques		de	grup	i	motivació		de	l'equip
5.	Planificació		i	Control		de			Projectes
5.1	Tècniques	de	planificació	i	programació		de		tasques
5.2	Monitorització i control d'avenços								

- **Preu per alumne/curs:** 480.-€ per alumne

TÍTOL DEL CURS: Tècniques avançades de negociació.

- **Objectius que es pretenen assolir:** Es tracta d'una formació eminentment pràctica i en aquest sentit es realitzaran bastants exercicis, Role Plays amb els alumnes. En cada sessió els alumnes participaran a la classe i el professor corregirà aquells punts de millora.

La formació és eminentment pràctica, dinàmica, participativa i d'aplicació immediata al lloc de treball.

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

- **Nombre màxim d'alumnes permesos: 20**
- **Contingut de la formació:**

Introducció.

- 1.1. Què és la Negociació?
- 1.2. Quan i on negociem?
- 1.3. Per què és tan important saber negociar?
- 1.4. En quines situacions negociem?
- 1.5. Quins punts són importants per realitzar-la?
- 1.6. Viure és negociar constantment: "Tindràs el que negociïs, no el que vals".

2. Tècniques Eficaces de Negociació i Gestió de Conflictes Avançades.

- 2.1. Conceptes i raons de la negociació avançada.
- 2.2. Diferència entre el mètode cooperatiu i el competitiu.
- 2.3. La filosofia "guanyar-guanyar" anomenada també Win2Win.
- 2.4. Conèixer la diferents estratègies i tàctiques a aplicar: "poli bo, poli dolent", "l'engany", "el fanal", "el recés", "la postura de pedra".
- 2.5. Les tàctiques i contra-tàctiques en el procés.
- 2.6. L'impacte del llenguatge corporal i de la intel·ligència emocional.
- 2.7. Definició dels màxims i dels mínims.
- 2.8. Disposar d'alternatives en el procés.
- 2.9. Establir les diferents concessions a realitzar.
- 2.10. La base de l'acord o àrea comuna.
- 2.11. Role Plays, casos i exercicis.

3. El Procés de la negociació i de la gestió del conflicte avançada.

- 3.1. Preparació de la negociació o de la gestió del conflicte Avançada.
- 3.2. Obertura de la negociació.
- 3.3. Exploració-Tanteig: Detecció de necessitats.
- 3.4. Control de la intel·ligència emocional.
- 3.5. Engegada de l'estratègia a aplicar.
- 3.6. Aplicació les tàctiques i contra-tàctiques.

3.7. Lectura del llenguatge corporal del ó dels interlocutors. 3.7. Decidir els següents passos.
 3.8. Cerca de solucions: Buscar convergència d'interessos.
 3.9. Engegada de les concessions per arribar a un acord. 3.10. Cedir i apropiar-se de necessitats.

3.11. La base de l'acord o àrea comuna: Acord i tancament.
 3.12. Role Plays, casos i exercicis.

4.	Pla	d'Acció	Personal.
4.1.	Establir	les	prioritats.
4.2.	Cerca	del	Win2Win.
4.3.	Coaching, com	a eina	d'ajuda.
4.4. Ajuda a l'alumne a aprendre el procés en classe.			

- **Preu per alumne/curs: 480.-€ per alumne**

Aquestes accions formatives responen a la necessitat estratègica de reforçar les competències del personal en dues àrees clau per al bon funcionament de l'organització: la gestió de projectes i la negociació.

En un entorn professional cada cop més transversal, dinàmic i col·laboratiu, es fa imprescindible dotar els equips de coneixements i habilitats pràctiques que permetin:

- Millorar la capacitat de lideratge, comunicació i coordinació dins dels projectes, tot optimitzant la planificació i la consecució d'objectius compartits.
- Enfortir les estratègies de negociació i resolució de conflictes en contextos interns i externs, afavorint acords sostenibles i una millor gestió de les relacions laborals i institucionals.

La formació continuada en aquestes àrees contribueix directament a l'eficiència, la qualitat i la cohesió dels equips de treball, i dona resposta als objectius de desenvolupament competencial del pla formatiu corporatiu.

És per aquest motiu que BSM consideren que **ASSOCIACIÓ OFICIAL D'ENGINYERS INDUSTRIALS DE CATALUNYA**. és l'empresa més adient per prestar el servei formatiu en concret.

V.- 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 i mitjançant el procediment consignat a la clàusula 1, lletra Y.1 del procediment de referència, el **contracte específic relatiu a Direcció d'equips de projecte i Tècniques avançades de negociació.. a la societat ASSOCIACIÓ OFICIAL D'ENGINYERS INDUSTRIALS DE CATALUNYA** amb NIF G08398562, per un termini

*d'execució de SIS (6) MESOS a comptar des de la recepció de la notificació de la resolució d'adjudicació dels contractes específics, a plena satisfacció de l'entitat contractant. En aquest moment el contracte específics s'entendrà perfeccionat. Les sessions es duran a terme durant aquest termini. La formació es realitzarà presencialment. L'import total i màxim serà de **960.-€ (Sense IVA)** d'acord amb el següent desglossament:*

- *Preu del curs Tècniques de negociació : 480.-€ (Sense IVA) per alumne.*
- *Preu del curs Direcció d'equip de projecte: 480.-€ (Sense IVA) per alumne.*

Atenent als preu/s unitari/s o percentatge ofert/s al catàleg de referència del present procediments de sistema dinàmic d'adquisició.

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

Barcelona, 30 de juny de 2025

Ruth Galiana Vidal

Cap Unitat Desenvolupament de Persones

Barcelona de Serveis Municipals, S.A.

Ajuntament de Barcelona