

DOCUMENT CONTRACTE	ÒRGAN CONTRACTACIÓ	EXPEDIENT 0050-000035-2025
Codi Segur de Verificació: [REDACTED] Origen: Administració Identificador documento: [REDACTED] Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03 Pàgina 1 de 29		SIGNATURES 1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54 2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52 3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24



CONTRACTE ADMINISTRATIU D'ADJUDICACIÓ DE SERVEI

A TREMP el dia que es fa constar a les signatures

D'una part, SÍLVIA ROMERO GALERA, actuant en nom i representació de l'Ajuntament de TREMP, en la seva qualitat d'Alcaldeessa-Presidenta, facultada expressament per a aquest acte segons acord del Ple de l'ajuntament de data 17 de juny de 2023. Assistida de ANNA AIS BAULIES, secretària de l'Ajuntament, que dóna fe de l'acte d'acord amb el que disposa l'article 113, regla 6a. del RDL 781/86, de 18 d'abril.

D'una altra, ACISCLO PÉREZ ROBAS, proveït del DNI núm. [REDACTED], actuant en representació de l'empresa TULOC PARTNERS SL domiciliada a la carretera Reial, 163A de Sant Just Desvern (Barcelona) CIF B55390207 i constituïda per temps indefinit mitjançant escriptura autoritzada pel Notari Sr. José Marqueño Ellacuría, el dia 14 de maig de 2024 i inscrita al Registre mercantil de la província de Barcelona al full registral H B 615563.

El Sr. ACISCLO PÉREZ ROBAS, es troba degudament apoderat per aquest atorgament i manifesta que no està incurs en cap de les causes d'incapacitat o incompatibilitat que l'impedeixin contractar amb l'Ajuntament de TREMP i que compleix tots els requisits exigits per a aquesta contractació.

La finalitat del present acte és la de procedir a la formalització del contracte de servei d'assistència tècnica per a la diagnosi i la identificació del potencial de desenvolupament de les zones d'activitat econòmica del Pallars Jussà.

Aquesta adjudicació va ser aprovada per Decret número 2025DECR001408 de data 11 de desembre de 2025.

ANTECEDENTS ADMINISTRATIUS

1) Per Decret de l'Alcaldia número 2025DECR001211 de data 22 d'octubre de 2025, es va aprovar el Plec de clàusules administratives particulars i el Plec de prescripcions tècniques particulars que regeix aquest contracte.

2) En aquest mateix acord, es va justificar la contractació del servei d'assistència tècnica per a la diagnosi i la identificació del potencial de desenvolupament de les zones d'activitat econòmica del Pallars Jussà, i es va aprovar l'expedient de contractació del contracte de servei corresponent, mitjançant procediment obert simplificat i tramitació ordinària valorant diversos criteris d'adjudicació i es va disposar l'obertura del procediment d'adjudicació amb arranjament al plec de clàusules administratives generals i administratives particulars que es consideren part integrant del contracte.

3) En data 15 de desembre de 2025 per resolució de l'alcaldeessa número 2025DECR001421 es va adjudicar aquesta contractació administrativa del servei d'assistència tècnica per a la diagnosi i la identificació del potencial de

DOCUMENT CONTRACTE	ÒRGAN CONTRACTACIÓ	EXPEDIENT 0050-000035-2025
Codi Segur de Verificació: [REDACTED] Origen: Administració Identificador documento: [REDACTED] 13:25:03 Pàgina 2 de 29	SIGNATURES 1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54 2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52 3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24	



desenvolupament de les zones d'activitat econòmica del Pallars Jussà, i es va adjudicar a favor de TULOC PARTNERS SL amb una oferta econòmica de 22.800 €.- IVA no inclòs, 27.588 €.- IVA inclòs i d'altres aspectes continguts a l'oferta conforme a la resolució que s'incorpora d'annex a aquest contracte administratiu.

4) En data 1 de desembre de 2025 conforme al justificant d'ingrés al compte bancari de l'Ajuntament que s'incorpora d'annex a aquest contracte, l'adjudicatari ha constituït la garantia definitiva de 1.140 €.-, que no serà retornada o cancel·lada fins que s'hagi produït el venciment del termini de garantia i complint satisfactòriament el contracte, o resolt aquest sense culpa del contractista.

I reconeixent-se ambdues parts competència i capacitat per a formalitzar el present document

OTORGUEN:

PRIMERA.- El Sr. ACISCLO PÉREZ ROBAS actuant en representació de TULOC PARTNERS SL es compromet a executar contracte de servei d'assistència tècnica per a la diagnosi i la identificació del potencial de desenvolupament de les zones d'activitat econòmica del Pallars Jussà segons l'oferta que consta a l'expedient, amb estricta subjecció a aquesta oferta i als plecs de condicions generals, plecs de clàusules administratives i tècniques particulars, els quals accepta plenament i sense reserva alguna i del que deixa constància signant en aquest acte la seva conformitat en ell.

SEGONA.- El preu d'adjudicació del contracte és de 22.800 €.- abans d'IVA, vint-i-dos mil vuit-cents euros, que serà abonat per l'Ajuntament de conformitat amb les previsions del Plec de clàusules administratives particulars que regeix la licitació.

TERCERA.- El Sr. ACISCLO PÉREZ ROBAS actuant en representació de TULOC PARTNERS SL se sotmet a la legislació aplicable als contractes de les Corporacions Locals i especialment a l'esmentada als plecs de condicions que regeixen aquesta contractació i que l'adjudicatari accepta en tots els seus termes.

S'uneixen a aquest contracte els següents documents que en formen part:

- Plec de clàusules administratives generals de contractació aplicables als contractes de serveis, subministraments a altres contractes de l'administració i als privats. Consta a l'expedient
- Plec de clàusules administratives particulars. Consta a l'expedient
- Plec de prescripcions tècniques particulars. Consta a l'expedient
- Còpia de l'acord d'adjudicació. Consta a l'expedient
- Còpia de la proposició de l'adjudicatari. S'incorpora d'annex
- Còpia de l'ingrés bancari de la fiança definitiva. S'incorpora d'annex

Per a la deguda constància els compareixents signen digitalment aquest document,

Per l'Ajuntament,
L'Alcaldeessa,

Per l'adjudicatari,
TULOC PARTNERS SL

DOCUMENT CONTRACTE	ÒRGAN CONTRACTACIÓ	EXPEDIENT 0050-000035-2025
Codi Segur de Verificació: [REDACTED] Origen: Administració Identificador documento: [REDACTED] Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03 Pàgina 3 de 29	SIGNATURES 1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54 2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52 3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24	



SÍLVIA ROMERO GALERA

ACISCLO PÉREZ ROBAS

La Secretària,

Anna AIS BAULIES

DOCUMENT CONTRACTE	ÒRGAN CONTRACTACIÓ	EXPEDIENT 0050-000035-2025
Codi Segur de Verificació: [REDACTED] Origen: Administració Identificador document: [REDACTED] Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03 Pàgina 4 de 29	SIGNATURES 1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54 2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52 3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24	



SERVEI DE CONSULTORIA I
ASSISTÈNCIA TÈCNICA PER A LA
DIAGNOSI I LA IDENTIFICACIÓ DEL
POTENCIAL DE DESENVOLUPAMENT
DE LES ZONES D'ACTIVITAT
ECONÒMICA DEL PALLARS JUSSÀ

MEMÒRIA DESCRIPTIVA AVALUABLE
MITJANÇANT JUDICI DE VALOR

2025



DOCUMENT CONTRACTE	ÒRGAN CONTRACTACIÓ	EXPEDIENT 0050-000035-2025
Codi Segur de Verificació: [REDACTED] 9942714 Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03 Pàgina 5 de 29		SIGNATURES 1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54 2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52 3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

ÍNDEX

1. PRESENTACIÓ DE L'EMPRESA.....	3 .
1.2. Solvència Tècnica i experiència acreditada	3
1.3. Equip proposat.....	3
1.4. Motivació i compromís amb el territori.....	3
1.5. Recursos i capacitats	4
2. DEFINICIÓ DE LA PRESTACIÓ DEL SERVEI I METODOLOGÍA DE TREBALL....	6
2.1 Context del projecte.....	6
2.2 Objectius a assolir	7
3. Metodologia de treball per a la diagnosi de les zones d'activitat econòmica del Pallars Jussà.....	9
Fase 1. Recollida i anàlisi documental (Setmana 1-2)	9
Fase 2. Treball de camp i inventari tècnic (Setmana 2-4).....	10
Fase 3. Participació i entrevistes amb agents clau (Setmana 4-6)	11
Fase 4. Anàlisi integrada i diagnosi estratègica (Setmana 6-8)	11
Fase 5. Proposta d'actuacions i lliurament final (Setmana 8-10).....	12
Cronograma de treball (10 setmanes)	13
4. Accions complementàries de valor afegit per a la diagnosi de les ZAE del Pallars Jussà.....	14
3. NIVELL D'ORGANITZACIÓ TÈCNICA DE L'EMPRESA I DE LA PRESTACIÓ DEL SERVEI	16
3.1 Organització del contractista y persones implicades en el desenvolupament del contracte.....	16
3.2 Les mesures d'igualtat de gènere que incorpori la empresa en l'execució d'un projecte i detall d'accions vinculades a la conciliació de la vida personal i familiar.	17
3.3 En relació a les mesures de conciliació de la vida personal i familiar l'empresa segueix les següents polítiques vinculades:.....	18
3.4 Programa de seguiment de resultats.....	19
ANNEX 1 Exemples DAFO i PESTEL Realitzats per l'equip TULOC Partners	20
ANNEX 2 CV Complet equip de treball.....	22

Codi Segur de Verificació:

Administració

Identificador document:

Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03

Pàgina 6 de 29

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54
2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52
3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24



1. Presentació de l'empresa

Tuloc Partners SL és una empresa de consultoria estratègica i tecnològica especialitzada en ajudar les organitzacions a evolucionar i a afrontar amb èxit els reptes d'un mercat cada vegada més exigent i competitiu.

La nostra proposta de valor es basa en la integració de **coneixement estratègic, experiència directiva i solucions tecnològiques d'avantguarda**, amb l'objectiu d'aconseguir una eficiència operativa real, mesurable i sostenible en el temps.

Som conscients que les empreses i institucions públiques es troben actualment en un context de **transformació accelerada**, marcat per:

- L'obligació d'optimitzar processos i recursos.
- La necessitat de reduir costos sense comprometre la qualitat ni la seguretat.
- L'exigència d'adaptar-se amb agilitat a les noves demandes socials, ambientals i de mercat.

A Tuloc Partners convertim aquests reptes en oportunitats, oferint solucions adaptades que incrementen la rendibilitat, la competitivitat i la capacitat de resposta de les organitzacions.

1.2. Solvència tècnica i experiència acreditada

Tuloc Partners compta amb una àmplia experiència en la prestació de serveis de consultoria estratègica i tecnològica per a empreses de diferents sectors. Actualment, en el nostre **portfoli de clients** figuren entitats de reconegut prestigi com:

- **Aigües de Barcelona**
- **Fujifilm Iberia**
- **CNA Group**
- **Grup Planeta**
- **Crèdit Andorra**
- **Mare Terra Coffee**
- **Grup Hidden Coffee:**
 - Hidden Coffee Roasters.
 - Hidden Cafe Barcelona.
- **Grup Eacom:**
 - EACOM SA.
 - Eports Internet.
 - Sicore.

En aquests projectes hem dut a terme actuacions clau de **diagnosi, optimització i transformació de processos a nivell industrial i administratiu, així com planificació estratègica, des d'una vessant operativa, logística i econòmica, anàlisi del territori per identificar les capacitats de desenvolupament i definir un full de ruta per al creixement de les empreses.**

Codi Segur de Verificació:

Origen: Administració

Identificador document:

Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03

Pàgina 7 de 29

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54

2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52

3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24



Exemples de projectes rellevants:

- **CNA Group:** Revisió i optimització integral del procés logístic de la companyia, incloent el disseny de rutes, l'anàlisi d'ubicacions per a l'emmagatzematge i la millora dels fluxos operatius per reduir costos i incrementar la productivitat.
- **Fujifilm Iberia:** Assessorament en operació de M&A de compra de l'unitat productiva d'una empresa líder en el seu sector a nivell Espanyol.
- **Grup EACOM:** Assessorament financer i estratègic en operació de M&A a la societat Eports per la compra de l'empresa de telecomunicacions TPA SL, pertanyent a un dels fons més rellevants a nivell espanyol.
- **Aigües de Barcelona:**
 - Revisió de fluxes operatius a nivell financers, operacionals i productius per tal automatitzar i estandarditzar anàlisi de volums diaris de processos operatius i administratius per les entitats reguladores i com empresa cotitzada.
 - Disseny, desenvolupament i implementació d'eines d'automatització de processos de reporting financer i administració per tal de conèixer estat en temps reals de les diferents unitats de negoci del grup.

A més, el nostre equip directiu compta amb experiències acumulades en **multinacionals líders i empreses cotitzades**, que aporten un coneixement profund i una visió pràctica de la gestió empresarial en entorns complexos.

1.3. Equip proposat

Per a la realització del present projecte, Tuloc Partners assignarà directament al seu soci director, garantint així la implicació al màxim nivell de decisió i experiència.

De la mateixa, s'involucrarà en el procés una persona de suport per les reunions, gestió d'entrevistes o emails a empreses. Aquesta persona ajudarà en la recopilació d'informació i gestió de la mateixa.

En cas de ser necessari es posarà a disposició del projecte un perfil assessor amb més de 9 anys d'experiència en el sector de consultoria logística i operacions i +3 anys en el sector del transport de mercaderies.

Finalment, es mantindran reunions bimensual internes amb l'equip assessor de Tuloc Partners, el qual està format per professionals amb una dilatada experiència (+30 anys) en posicions directives d'alt nivell en empreses multinacionals i cotitzades i amb una dilatada experiència en múltiples sectors, contextos i països per tal d'enriquir més les aportacions realitzades.

L'assignació d'aquest equip assegura una **aportació directa de coneixement estratègic, visió global i capacitat de gestió** en projectes de gran envergadura.

Codi Segur de Verificació:

Origen: Administració

Identificador document:

Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03

Pàgina 8 de 29

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54
2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52
3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

1.4. Motivació i compromís amb el territori

A banda de la solvència tècnica i experiència demostrada, la participació de Tuloc Partners en aquest projecte neix també d'un **compromís personal i territorial**.

El soci director **Acis Pérez** manté un vincle directe amb **Tremp i el Pallars Jussà**, on la seva esposa, **Meritxell Fernández Marín**, és originària i on la família política resideix i gestiona negocis locals (Grup Seipro).

Aquest arrelament ha permès conèixer de manera pròxima i continuada —durant més de 15 anys— la realitat i l'evolució del territori, així com establir diàlegs constants amb la seva ciutadania i agents econòmics. Aquest coneixement de primera mà ens permet:

- Detectar reptes estructurals i oportunitats de creixement.
- Plantejar propostes adaptades a les necessitats reals del territori.
- Treballar amb una voluntat de retorn social i econòmic, més enllà del projecte concret.

En conseqüència, l'equip directiu de Tuloc Partners manifesta la seva **ferma voluntat d'aportar coneixement, experiència i capacitat de gestió** per tal de contribuir al desenvolupament del Pallars Jussà i donar resposta als reptes existents.

1.5. Recursos i capacitats

Tuloc Partners disposa de:

- **Perfils professionals amb formació universitària i experiència contrastada** en projectes de consultoria estratègica, anàlisi d'oportunitats de millora i implementació de solucions i processos tant a nivell administratiu com de negoci, transformació digital i optimització operativa.
- **Metodologies pròpies i eines tecnològiques avançades** per assegurar un desenvolupament eficient i de qualitat.
- Una **xarxa de col·laboradors especialitzats** amb amplia experiència en diferents sectors tant a nivell industrial com de negoci per empreses de diferents mides (des de multinacionals fins a PYMES en programes d'acció) que permet adaptar-se a la naturalesa específica de cada projecte.

Això ens capacita per garantir una **execució rigorosa, professional i alineada amb els objectius de la licitació**, aportant valor afegit a cada fase del projecte.

Codi Segur de Verificació:

Origen: Administració

Identificador document:

Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03

Pàgina 9 de 29

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54

2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52

3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

2. DEFINICIÓ DE LA PRESTACIÓ DEL SERVEI I METODOLOGIA DE TREBALL.

2.1 Context del projecte

El Pallars Jussà és una comarca amb un important potencial de creixement econòmic, tot i que actualment presenta una estructura productiva poc equilibrada i condicionada per factors geogràfics, la dispersió dels nuclis i la dimensió reduïda del seu teixit empresarial. Al territori existeix una superfície significativa de sòl destinada a usos econòmics —part ja desenvolupada i part pendent d'activar—, concentrada principalment a Tremp i la Pobla de Segur, amb presència també a municipis com Talarn o Salàs de Pallars.

Aquestes àrees mostren una ocupació i dinamisme desigual, i sovint manca informació precisa sobre el seu estat actual pel que fa a serveis, infraestructures, accessos o grau d'ocupació. Aquesta carència de dades sistematitzades dificulta la planificació estratègica i la presa de decisions, tant per part de les administracions públiques com dels agents econòmics, i limita la capacitat d'atreure noves inversions o projectes empresarials.

Les anàlisis recents del mercat de treball i del context productiu de la comarca apunten que els sectors agroalimentari, primari i dels serveis a la col·lectivitat són els que mantenen una presència més consolidada i diferenciadora. Paral·lelament, altres àmbits, com els serveis tècnics i la indústria auxiliar, així com les activitats vinculades al lleure i als esports de muntanya, s'identifiquen com a àrees emergents amb un fort potencial de generació d'ocupació i d'enfortiment de la base econòmica local.

Aquesta iniciativa s'emmarca en la voluntat de donar continuïtat a les línies de treball del Pla de Reactivació Socioeconòmica del Pallars Jussà 2021-2026, especialment les que promouen la millora de l'ecosistema d'emprenedoria i empresa i la posada en valor del sòl industrial com a element clau per impulsar l'activitat econòmica. En aquest sentit, el projecte contribuirà a:

Detectar els obstacles que afronten les empreses i persones emprenedores de la comarca.

- Identificar avantatges competitius i oportunitats de localització i creixement.
- Incrementar la qualitat i disponibilitat del sòl industrial, millorant els serveis i les infraestructures dels polígons existents.
- les zones d'activitat econòmica com a motors del desenvolupament territorial.

TULOC PARTNERS enfoca la seva proposta de manera que permeti a l'ajuntament la identificació de la situació actual, amb indicadors desenvolupats durant l'estudi i la capacitat d'actualitzar els resultats un cop implementades les diferents oportunitats de millora detectades durant el projecte. Tanmateix la presentació de resultats a les entitats i empreses de la regió ha de permetre entre tots una clara identificació del full de ruta i l'objectiu a assolir per a millorar les

DOCUMENT CONTRACTE	ÒRGAN CONTRACTACIÓ	EXPEDIENT 0050-000035-2025
Codi Segur de Verificació:  Origen: Administració Identificador document:  Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03 Pàgina 10 de 29		SIGNATURES 1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54 2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52 3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

condicions existents actuals, ajudant a una acció conjunta i coordinada d'empresa privada i administració pública.

2.2 Objectius a assolir

I. Inventariar i caracteritzar les zones d'activitat econòmica

- Elaborar un mapa detallat i actualitzat de totes les àrees disponibles (existents i de nova planificació).
- Incorporar informació sobre ocupació real, tipologia d'empreses, disponibilitat de serveis bàsics (aigua, energia, telecomunicacions, gestió de residus), accessibilitat i connexions logístiques.
- Crear un **visor digital senzill (mapa interactiu en format GIS o equivalent)** per visualitzar de forma pràctica la informació recopilada.

II. Detectar mancances i traves a la competitivitat

- Identificar els dèficits d'infraestructures i serveis que limiten la implantació o expansió d'empreses.
- Analitzar factors administratius o normatius que poden actuar com a fre.
- Detectar oportunitats ràpides de millora amb cost relativament baix (quick wins) que generin un impacte visible a curt termini.

III. Analitzar el potencial estratègic de cada zona

- Posar en relació cada polígon o zona amb els sectors clau de la comarca: serveis a la col·lectivitat, primari i agroalimentari, lleure i esports de muntanya, indústria auxiliar i serveis tècnics.
- Avaluar possibles sinergies amb polígons o empreses d'altres territoris del Pirineu i de Catalunya, especialment en àmbits com l'agroalimentari, la logística i els serveis vinculats al turisme.
- Identificar oportunitats de projectes tractor vinculats a la transició energètica i digitalització.

IV. Realitzar un procés participatiu i pràctic amb els agents clau

- Fer entrevistes i/o tallers amb empresaris locals, associacions sectorials i tècnics municipals segons indicat a la Clàusula Primera del Plec de prescripcions tècniques pàgina 3 apartat C anàlisi qualitativa.
- Incorporar la seva visió sobre les necessitats reals i futures, per assegurar que les propostes tinguin **arrelament territorial i aplicabilitat immediata**.

V. Integrar i analitzar tota la informació obtinguda

- Creuar les dades documentals, quantitatives i qualitatives en un únic informe estructurat.
- Generar un diagnòstic compartit amb una matriu DAFO (debilitats, amenaces, fortaleses i oportunitats) específica per a cada zona i

global de comarca, així com un anàlisi PESTEL de sis categories de factors a analitzar: Polítics, Econòmics, Socioculturals, Tecnològics, Ecològics (o Ambientals) i Legals.

VI. Definir línies d'actuació concretes i viables

- Propostes de millora de serveis i infraestructures amb horitzó temporal i estimació de costos.
- Recomanacions per a la promoció i captació de nous projectes empresarials, incloent instruments de suport (subvencions, col·laboracions públic-privades, programes ACCIÓ, NextGeneration, etc.).
- Establir un pla d'accions prioritzades a curt, mitjà i llarg termini, amb un **quadern de projectes madurs** que pugui activar-se quan hi hagi convocatòries de finançament.

VII. Definir criteris de sostenibilitat i planificació equilibrada

- Proposar pautes per gestionar el sòl disponible amb criteris de sostenibilitat ambiental, transició energètica i resiliència climàtica.
- Establir recomanacions per assegurar un creixement gradual i adaptat a la realitat socioeconòmica del Pallars Jussà.

VIII. Generar un instrument útil per a la presa de decisions públiques

- L'informe final es presentarà amb un **resum executiu orientat a càrrecs electes i tècnics municipals**, amb informació clara, visual i accionable.
- Es garantirà que el document pugui servir com a guia operativa per a futurs plans estratègics i per a la captació de finançament extern.

IX. Generar Indicadors útils per al seguiment de l'evolució d'activitat durant el projecte i un cop finalitzat el mateix.

Aquests indicadors s'actualitzaran i presentaran en les sessions telemàtiques i presencials amb l'ajuntament en línia amb l'avenç del projecte i el seu contingut provindrà de la informació disponible a les dades de l'ajuntament i traslladada per les empreses a TULOC PARTNERS en les entrevistes.

- Indicadors de gestió i avenç del projecte

Àmbit	Indicador	Descripció	Unitat / Font
Planificació	Grau execució	% tasques completades	% Avenç projecte
Participació	Nº Agents implicats	Nº total empreses i entitats	Nº Agents
Participació	Nº entrevistes	Nº activitats realitzades	Nº activitats
Comunicació	Sessions de validació	Nº Trobades realitzades	Nº sessions

- Indicadors diagnosi i coneixement de territori (actualitzable per a veure evolució temps després del projecte)

Àmbit	Indicador	Descripció	Unitat / Font
Inventari	Zones analitzades	Polígons i zones econòmiques analitzades	Nº de zones
Ocupació	Grau mitjà d'ocupació dels polígons	Percentatge parcel·les ocupades respecte total	%
Potencial	Nº d'àrees amb potencial de creixement identificades	Zones que presenten possibilitat d'ampliació o requalificació	Nº

○ Indicadors d'impacte socioeconòmic

Àmbit	Indicador	Descripció	Unitat / Font
Serveis i equipaments	Millora dels serveis disponibles	% polígons amb serveis tècnics o equipaments millorats	%
Competitivitat	Facturació vs Treballadors	Facturació per treballador per a avaluar amb el estàndard de mercat	Rati facturació vs treballadors
Ocupació	Nous llocs de treball generats	Evolució de l'ocupació vinculada a les àrees econòmiques	Nº llocs treball
Satisfacció	Grau satisfacció empresarial	Valoració mitjana de les empreses respecte a condicions, serveis i suport industrial	Escala de 1 a 10 (enquesta)

○ Indicadors de seguiment estratègic (alineació amb el Pla de Reactivació 2021-2026)

Objectiu del Pla	Indicador	Unitat / Font
Identificar traves i oportunitats per a l'empresa i empremndoria	Informe de diagnosi mitjançant DAFO i PESTEL	Nº d'oportunitats
Millorar l'ecosistema de serveis facilitadors	Noves eines o programes de suport, identificats durant el projecte	Nº de programes o eines creades

3. Metodologia de treball per a la diagnosi de les zones d'activitat econòmica del Pallars Jussà

La metodologia es planteja en **5 fases consecutives i complementàries**, que combinen anàlisi documental, treball de camp i participació dels agents clau.

Fase 1. Recollida i anàlisi documental (Setmana 1-2)

Objectiu: disposar d'un marc de coneixement inicial i homogeni sobre el territori.

Accions principals:

- **Reunió inicial presencial** amb l'ajuntament de Trepmp o amb tots els implicats per alinear y explicar objectius operatius, abast i calendari, habilitant un canal via teams / zoom o similar per a la participació de tots els ajuntaments implicats.
- Elaboració d'un **pla de treball detallat** amb fases, tasques i responsables.

DOCUMENT CONTRACTE	ÒRGAN CONTRACTACIÓ	EXPEDIENT 0050-000035-2025
Codi Segur de Verificació: Administració Identificador: Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03 Pàgina 13 de 29	SIGNATURES 1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54 2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52 3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24	

- Consensuar amb l'ajuntament **els agents clau** que puguin donar suport al projecte (empreses, associacions empresarials, serveis d'ocupació, agents de desenvolupament local, entitats de suport a l'emprenedoria) per a prioritzar la seva participació dins la mesura del possible..
- Revisió de la documentació existent (planejament urbanístic, Pla de Reactivació Socioeconòmica 2021-2026, estudis de mercat laboral, informes sectorials).
- Recopilació de dades d'estudis públics existents, dades disponibles als ajuntaments relatives a les empreses, les seves activitats, així com persones, volums d'activitat i facturació o altres dades rellevants que consideri l'equip per a l'estudi.
- Sistematització de dades en una base comuna (Excel o plataforma GIS bàsica). Similar al següent exemple il·lustratiu no vinculant:
- Identificació preliminar de les zones d'activitat econòmica (existents i pendent de desenvolupar).
- **Entrega document 1 amb detall de les fonts d'informació i les dades recollides, segons indicat en el PPT apartat B pàgina 3.**

Eines: bases de dades públiques, cartografia municipal i comarcal, GIS/QGIS.

Resultat: Base de dades amb N° empreses per sector i dimensionat del volum d'activitat, Pla de treball amb calendari real i empreses a contactar, base de dades obtingudes d'anteriors estudis

Fase 2. Treball de camp i inventari tècnic (Setmana 2-4)

Objectiu: conèixer in situ la situació real de cada zona.

Accions principals:

- Visites tècniques als polígons i àrees d'activitat per comprovar ocupació, estat d'infraestructures i serveis.
- Elaboració de fitxes tècniques per a cada zona (superfície, accessibilitat, serveis, nivell d'ocupació, oportunitats de millora).
- Fotografies i georeferenciació dels punts clau.
- **Entrega document 2 fitxes tècniques amb els resultats de les visites, segons indicat en el PPT apartat B pàgina 3.**
- **Sessió telemàtica** per a traslladar proposta contingut de les entrevistes a les empreses i sectors estratègics.

Eines: fitxes de camp, GPS/GIS, checklists estandarditzades.

Resultat: Identificació de la situació actual de les zones industrials i disposar d'una base que permeti analitzar les capacitats de millora i creixement de la zona a nivell d'accessos, serveis, infraestructura...

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54
2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52
3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

Fase 3. Participació i entrevistes amb agents clau (Setmana 4-6)

Objectiu: recollir la visió qualitativa i pràctica del teixit empresarial i institucional.

Accions principals:

- Entrevistes individuals a empresaris, representants de sectors estratègics (agroalimentari, serveis, lleure i esports de muntanya, indústria auxiliar).
- Tallers participatius amb agents públics (ajuntaments, Consell Comarcal, Cambra de Comerç, associacions empresarials).
- Recollida de necessitats, traves i propostes de millora des de la perspectiva de l'usuari final.
- **Entrega document 3 resum i recull entrevistes realitzades, segons indicat en el PPT apartat B pàgina 4. Indicant l'empresa, la persona entrevistada i el seu càrrec així com el contingut de les respostes / entrevistes.**
- **2 sessions amb l'ajuntament** (1 telemàtica per l'avenç del projecte i estat i 1 presencial per a mostrar resultats obtinguts)

Eines: guió d'entrevistes, qüestionaris breus en línia, dinàmiques de grup DAFO participatiu.

Resultat: Obtenció d'una imatge clara de les necessitats reals de les diferents empreses segons el sector d'activitat permetent descartar aquelles de menor importància i focalitzar esforços en aquelles que generin un major impacte i/o permetin accedir a programes de subvencions que millorin la seva competitivitat.

Fase 4. Anàlisi integrada i diagnosi estratègica (Setmana 6-8)

Objectiu: obtenir una imatge global i compartida de la situació i potencial del territori.

Accions principals:

- Integració de la informació documental, tècnica i participativa.
- Elaboració d'una **matriu DAFO per cada zona** i una visió global de comarca.
- Creació d'eina de planificació estratègica anàlisi PESTEL que permeti a 2 activitats econòmiques específiques, avaluar els factors externs del macro entorn que poden afectar la seva activitat i èxit. Selecció de les activitats econòmiques a avaluar en consens amb els ajuntaments.
- Identificació de sinergies amb territoris veïns i amb programes de finançament disponibles (NextGeneration, ACCIÓ, Diputació de Lleida).
- Definició de criteris de sostenibilitat i planificació equilibrada.
- **Entrega documents 4 i 5 anàlisi realitzades, eines de treball DAFO i PESTEL en format editable, resultats en presentació segons indicat**

Codi Segur de Verificació:

Origen: Administració

Identificador document:

Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03

Pàgina 15 de 29

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54

2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52

3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

tuloc
partners

en el PPT apartat B pàgina 3, s'inclourà els resultats de cada anàlisi com a annexa als documents per a facilitar que puguin ser replicats.

- **2 Sessions presencials** presentació resultats DAFO i PESTEL per a cada sector (s'aprofitarà per a posar en comú i executar "Brain Storming", pluja d'idees, pels possibles eixos estratègics o línies d'actuació i identificació d'almenys dos projectes)

Eines: anàlisi DAFO i PESTEL benchmarking amb altres territoris similars, programari d'anàlisi multi criteri.

Resultat: Quantificació objectiva i metodològica que permet identificar i prioritzar les diferents d'accions de millora segons punts forts i febles de les empreses així com en funció del estat actual del sector (creixement, inversions, legislació...) i l'entorn (infraestructures, geografia,)

Exemples reals dels nostres professionals en la realització d'anàlisi DAFO i PESTEL per a 2 tipologies d'empreses diferenciades a l'annex 1.

Fase 5. Proposta d'actuacions i lliurament final (Setmana 8-10)

Objectiu: disposar d'un instrument útil i accionable per a la presa de decisions públiques.

Accions principals:

- Redacció de l'informe final amb diagnosi integral i línies d'actuació concretes.
- Estimació preliminar de costos i horitzons temporals per a cada actuació.
- Elaboració d'un **quadern de projectes madurs** per captar finançament.
- Creació d'un **resum executiu visual** i d'un **visor digital interactiu bàsic** (mapa GIS) per a la consulta fàcil dels resultats.
- **Sessió presencial per a la** presentació pública dels resultats a l'Ajuntament de Tremp i al Consell Comarcal, incloure a les empreses interessades i participants del projecte.
- **Entrega documents 6 i 7, el document 6 contindrà la informació definida en els punts anteriors i el document 7 s'adaptarà en format resum executiu amb els continguts específics indicats en el PPT apartat B pàgina 4.**
 - Descripció les activitats portades a terme
 - Cronograma efectiu (el finalment executat)
 - Productes efectivament obtinguts
 - Valoració dels resultats i/o productes aconseguits
 - Documentació i materials produïts i de difusió, dates de celebració dels actes, ponències, etc.

Codi Segur de Verificació:

Origen: Administració

Identificador document: [REDACTED]

Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03

Pàgina 16 de 29

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54

2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52

3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

tuloc
partners

Eines: infografies, mapa interactiu GIS, resum executiu en format presentació.

Resultat: Quadre en format taula de resum executiu i prioritzat de propostes de millora i actuació amb un cost estimat (sempre que sigui possible) així com cronograma aproximat d'implementació, per als diferents sectors i empreses, segons actuacions a realitzar quedarà inclòs en els documents entregables.

Un cop finalitzada la sessió presencial per a la presentació pública de resultats amb Ajuntament, Consell i empreses interessades, s'obrirà una **sessió privada amb les empreses per a coordinar següents passes amb elles i tancar les 3 sessions d'assessoria (telemàtiques / presencials) que es focalitzaran en:**

- Revisió DAFO i PESTEL per cada sector.
- Oportunitats identificades en el procés.
- Possibles ajudes i subvencions a les que puguin accedir.
- Recollida de necessitats d'ajuda en diferents àmbits (negoci / ajudes i processos subvencions o comunicacions amb entitats públiques / operativa)
- Sessions de seguiment per ajuda a la implementació.

Els dos primers punts podrien quedar coberts en la mateixa sessió després de la presentació de resultats.

Claus de la metodologia

- **Participació real:** no només diagnosi tècnica, sinó incorporació de la veu d'empreses i institucions locals.
- **Visió estratègica i pràctica:** diagnosi clara + pla d'accions prioritzades i viables.
- **Ús d'eines digitals senzilles:** mapa interactiu i infografies per fer la informació més accessible.
- **Temporalització ajustada (10 setmanes):** permet resultats ràpids i aplicables.

Cronograma de treball (10 setmanes)

El cronograma es aproximat i considerant la dedicació al 100% del nostre equip que permet encabir en els temps definits en els plecs, no obstant es contempla que cadascuna de les fases poden allargar-se segons la realitat de l'activitat de l'ajuntament i les diferents empreses que dificultin el poder reunir-se dins els períodes de temps definits.

- **Setmanes 1-2:** Revisió documental i recopilació de dades de base.
- **Setmanes 3-4:** Treball de camp amb visites i fitxes tècniques.
- **Setmanes 4-6:** Entrevistes i tallers participatius. (Pot diferir segons disponibilitats, es mirarà de fer coincidir al màxim possible)
- **Setmanes 6-8:** Integració de dades i diagnosi estratègica (DAFO + synergies).
- **Setmanes 8-10:** Elaboració de propostes, quadern de projectes, visor GIS i lliurament final.

Codi Segur de Verificació:

Origen: Administració

Identificador document:

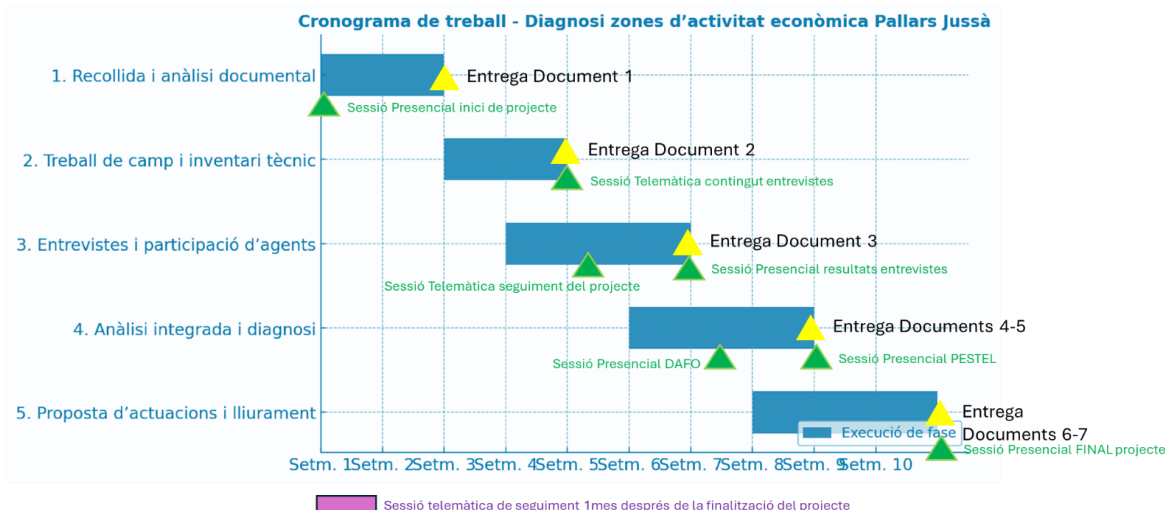
Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03

Pàgina 17 de 29

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54
 2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52
 3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

- **Sessió telemàtica:** 1 mes després de finalitzar el projecte. Sessió seguiment accions definides i accions complementaries.
- **Un cop finalitzat el projecte,** es coordinaran accions amb les empreses.



4. Accions complementàries de valor afegit per a la diagnosi de les ZAE del Pallars Jussà

Per tal de fer la proposta de diagnosi de les zones d'activitat econòmica (ZAE) del Pallars Jussà més competitiva, es poden incloure diverses accions complementàries que aportin valor afegit. Són iniciatives amb alt valor percebut per l'administració contractant però de baix cost i esforç per a la consultora. A més, estan alineades amb els objectius del *Pla de Reactivació Socioeconòmica del Pallars Jussà 2021-2026*, un pla participatiu liderat pel Consell Comarcal i alineat amb els Objectius de Desenvolupament Sostenible de Nacions Unides. A continuació es detallen accions complementàries de tipus tecnològic, participatiu, comunicatiu, de visibilitat institucional, de sostenibilitat i altres línies innovadores, prioritzant sempre aquelles fàcils d'implantar en un projecte de 10 setmanes i coherents amb els eixos estratègics del Pla.

Accions tecnològiques (eines digitals senzilles)

- **Enquesta en línia a empreses i agents locals:** Utilitzar una eina digital senzilla (Google Forms, SurveyMonkey, etc.) per fer una consulta breu en línia a les empreses ubicades a les ZAE i a altres actors socioeconòmics locals. L'objectiu és recollir opinions sobre necessitats, oportunitats de millora als polígons i valoracions sobre serveis actuals. Aquesta enquesta complementa l'estudi tècnic amb informació de base participativa i per a tindre un registre real i acurat de la percepció i visió de les veus del territori. Permet accés a un gran nombre de participants gràcies a la difusió email amb el suport del Consell Comarcal o ajuntaments.

Accions participatives (tallers i entrevistes)

- **Entrevistes amb actors clau per telèfon o videoconferència** per estalviar desplaçaments i incrementar la possibilitat d'accés i el nombre

Codi Segur de Verificació:

Origen: Administració

Identificador document:

Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03

Pàgina 18 de 29

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54
2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52
3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

tuloc
partners

de respostes, degut a un menor temps de dedicació per part dels entrevistats.

- **Visita tècnica col·laborativa a un polígon representatiu:** Organitzar una breu visita de camp a un dels principals polígons industrials amb presència conjunta de l'equip consultor i tècnics de l'ajuntament o Consell Comarcal. Durant la visita es poden identificar *in situ* problemàtiques (accessos, senyalització, estat de les naus, etc.) i oportunitats de millora.

Accions comunicatives (difusió i sensibilització)

- **Pla de comunicació breu amb materials digitals:** Proposar un petit pla de comunicació associat al projecte, que inclogui accions com: nota de premsa final amb els resultats de la diagnosi (per enviar a mitjans locals i regionals), publicacions a xarxes socials del Consell destacant iniciatives de millora, i potser un seminari web o presentació pública en línia oberta a qui vulgui conèixer els resultats. Aquestes actuacions de difusió multipliquen l'impacte del projecte a la comarca i donen visibilitat als esforços de l'administració en reactivació econòmica

Accions de visibilitat institucional

- **Creació d'un comitè de seguiment institucional:** Proposar la constitució d'una petita comissió de seguiment del projecte, integrada per representants de l'administració contractant (Consell Comarcal, Ajuntament de Tremp) i potser d'algun organisme de promoció econòmica local. Aquest comitè es reuniria en dos moments claus (inici i fi de la diagnosi) per validar el pla de treball i després per conèixer els resultats i acordar passos futurs.
- **Presentació pública de resultats amb càrrecs electes:** Incloure al cronograma una sessió final de presentació dels resultats de la diagnosi en un acte públic obert (o en el marc del Consell d'Alcaldes de la comarca, per exemple). En aquesta presentació es pot convidar mitjans de comunicació i comptar amb la presència de càrrecs institucionals (president del Consell, d'alcaldes implicats) que donin suport polític a les conclusions i accions proposades.
- **Col·laboració amb iniciatives institucionals existents:** Demostrar que el projecte s'integrarà o coordinar amb altres plans i iniciatives en marxa al territori. Mencionar que es tindrà en compte el *Projecte d'Especialització i Competitivitat Territorial (PECT)* de la zona (si n'hi ha) o el Pla Estratègic de la Diputació de Lleida, etc., i que es buscarà sinergies amb aquests. Una acció concreta podria ser oferir una sessió informativa específica als tècnics de l'Oficina de Promoció Econòmica del Consell Comarcal per transferir coneixement i recomanacions un cop acabat l'estudi.

Codi Segur de Verificació:

Origen: Administració

Identificador document: [REDACTED]

Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03

Pàgina 19 de 29

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54
2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52
3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

3. NIVELL D'ORGANITZACIÓ TÈCNICA DE L'EMPRESA I DE LA PRESTACIÓ DEL SERVEI

3.1 Organització del contractista y persones implicades en el desenvolupament del contracte.

Acis Pérez – Soci Director

- **Perfil professional:** Més de 20 anys d'experiència en consultoria, gestió estratègica i direcció executiva en empreses digitals, de retail i industrials. Ha exercit càrrecs de màxima responsabilitat (C-Level), i ha estat emprenedor i accionista en diverses iniciatives empresarials.
- **Experiencia destacada:**
 - CEO i màxim accionista de Tuloc Partners SL.
 - CEO de GoTodigital (consultora tecnològica present en 9 països, adquirida per un fons d'inversió).
 - Sales & Operations Manager a ReviewPro (actualment propietat d'Alibaba).
 - Consultor estratègic i financer a Ernst & Young.
- **Formació:**
 - PDG – IESE (2021).
 - MBA – HEC Montreal (2008).
 - Llicenciatura i MBA – ESADE (2003-2008).
- **Idiomes:** Català i castellà nadius; anglès i francès amb nivell alt.
- **Altres:** Membre de la Junta Directiva del Club Real Estate i del Club de Tecnologia d'ESADE Alumni.

Serà el perfil professional principal amb major dedicació al projecte, amb un total de 140 hores de feina efectiva (la proposta considera a més hores de desplaçament a les instal·lacions de les diferents empreses a entrevistar, que no estan incloses en les 140 hores efectives)

- **Adicionalment, al perfil mencionat, l'empresa afegeix el suport de:**
 - I. Ingeniers industrials amb formació universitària (Institut Químic de Sarrià) i Executive MBA amb més de 10 anys d'experiència i donant suport a posicions de Direcció com a Consultors en consultores dedicades a l'àrea industrial i logística com son Idom o Miebach i del sector del transport com H.Essers. Han realitzat projectes de desenvolupament industrial, estudi de centres de gravetat i optimització de processos i costos a nivell operatiu i productiu, així com oportunitats de sinergia entre empreses ubicades a mateixes zones geogràfiques però de diferents sectors i oportunitat de creixement d'instal·lacions i activitat en la regió.

S'estima una necessitat de dedicació aproximada de 40 hores

Codi Segur de Verificació:

Origen: Administració

Identificador document:

Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03

Pàgina 20 de 29

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54

2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52

3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

tuloc
partners

- II. Especialitzats en comunicació i marketing per la gestió de xarxes socials i comunicació a través dels diferents canals digitals existents.

Actualment gestionant les xarxes socials i la comunicació corporativa empresarial interna i amb clients de l'entitat com Fujifilm, Grupo Planeta...així com la gestió i anunci d'events i promocions comercials a nivell corporatiu.

S'estima una necessitat de dedicació aproximada de 90 hores.

Es proporciona el CV complert del professional titular com a annex al document, fora necessari Tuloc Partners es posa a disposició de l'ens de contractació per a facilitar el **CVs complets dels socis directors, així com qualsevol altre professional que pugui participar en el projecte, encara que sigui de manera puntual, indicant certificacions i referències de projectes realitzats.**

3.2 Les mesures d'igualtat de gènere que incorpori la empresa en l'execució d'un projecte i detall d'accions vinculades a la conciliació de la vida personal i familiar.

Diagnosi i compromís organitzatiu

- **Pla d'igualtat integrat:** Incorporar la perspectiva de gènere en totes les polítiques de recursos humans (accés, promoció, formació, remuneració, conciliació i prevenció de l'assetjament). Garantir que la **formació tècnica i de lideratge** sigui accessible a tothom, programant sessions en horaris compatibles amb la conciliació.
- **Comunicació no sexista:** Utilitzar llenguatge inclusiu en les ofertes d'ocupació, comunicats i documentació interna. Totes les ofertes d'ocupació utilitzen **llenguatge inclusiu** (p. ex. "analista de dades" en lloc de "analista" masculinitzat).

Selecció i contractació

- **Criteris objectius i transparents:** Establir procediments de selecció amb criteris mesurables i eliminar requisits que puguin provocar discriminació; incloure els agents d'igualtat en els processos. Publicació de les ofertes a portals que promouen la participació femenina en sectors tecnològics i STEM.

Promoció i retribució

- **Promoció equitativa:** Crear itineraris professionals amb criteris clars i objectius, detectar barreres que dificulten la promoció de les dones i establir quotes o mesures positives quan calgui. Desenvolupar **itineraris de carrera transparents**, on es defineixin les competències i formació necessàries per progressar a cada nivell. Avaluacions anuals amb **indicadors objectius i mesurables** (projectes completats, formació assolida, habilitats adquirides). Aplicació de mesures positives: reservar un **mínim del 40% de candidatures finals** en promocions internes a dones, quan hi hagi infrarrepresentació.
- **Política salarial transparent:** Dissenyar sistemes retributius amb perspectiva de gènere per evitar bretxes salarials. Això inclou redefinir

Codi Segur de Verificació:

Origen: Administració

Identificador document: [REDACTED]

Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03

Pàgina 21 de 29

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54

2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52

3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

tuloc
partners

complements salarials amb criteris neutres i publicar registres retributius per gènere .Elaborar i publicar un **registre retributiu desagregat per gènere**. Establir un **complement de responsabilitat** definit per criteris objectius (nombre de persones a càrrec, volum de pressupost gestionat), eliminant elements subjectius. Fer una **auditoria salarial bianual** per detectar i corregir bretxes.

- **No penalitzar la conciliació:** Assegurar que la retribució variable o les oportunitats de carrera no es redueixen quan es gaudeix de permisos de cura .Garantir que el **bonus de rendiment** es calcula sobre resultats assolits, no sobre hores presencials. Dissenyar sistemes d'avaluació **de carrera** que contemplin pauses per maternitat/paternitat o reduccions de jornada sense impactar negativament. **Flexibilitat horària i teletreball** com a opcions permanents, no com a excepcions.

3.3 En relació a les mesures de conciliació de la vida personal i familiar l'empresa segueix les següents polítiques vinculades:

Sensibilització i informació: Informar sobre permisos, excedències i drets de conciliació; identificar les necessitats de la plantilla i ajustar les estratègies de l'empresa en conseqüència .

Flexibilitat horària i modalitats de treball

- **Horaris flexibles:** Permetre marges d'entrada i sortida i adaptar les jornades i vacances sempre que el servei ho permeti. Horari d'inici de jornada amb entrada flexible de 8:00 fins a les 10:00 i finalització entre les 17:00 i les 19:00. En casos especials es permet horari completament flexible sempre que es mantingui disponibilitat de comunicació i coordinació via telefònica o email, per exemple finalització anticipada de la jornada a les 15:00 i continuïtat en hores menys habituals a partir de les 21:00 (quan la canalla dorm).
- **Borsa d'hores i jornada contínua:** Establir bancs d'hores, possibilitat d'acumular hores de lactància després del permís de maternitat o paternitat , i foment de la jornada contínua (sense pausa llarga per dinar).
- **Exempció de torns nocturns per embaràs o lactància sense pèrdua salarial.**
- **Teletreball i tecnologia:** Facilitar el teletreball i l'ús de sistemes electrònics (correu, videoconferència) per reduir desplaçaments .
- **Treball compartit:** Oferir la possibilitat de dividir una plaça en dos contractes a temps parcial .

Permisos i excedències ampliat

- Permís retribuït addicional després d'un avortament, dies per tràmits d'adopció internacional i per inscripció com a parella de fet; flexibilitzar les reduccions de jornada per motius familiars .
- Prioritzar la tria de vacances de les persones amb responsabilitats familiars i ajustar els períodes vacacionals a les vacances escolars .

Codi Segur de Verificació:

Origen: Administració

Identificador document:

Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03

Pàgina 22 de 29

SIGNATURES

1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54

2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52

3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24



- Complementar els permisos de maternitat/paternitat amb la possibilitat d'acumular les hores de lactància .

Altres mesures

- **Serveis de suport:** Estudiar la viabilitat de proporcionar espais d'atenció per a infants o tiquets de conciliació, tal com suggereixen els plans de conciliació .
- **Corresponsabilitat masculina:** Fomentar la participació dels homes en les mesures de conciliació per evitar que recaiguin només en les dones .
- **Conciliació familiar:**
 - I. Disposem de PCs per realitzar reunions a teams, remot etc... horaris flexibles acords a activitat i empresa guiada per objectius, permetent flexibilitat horària en pro del compliment de projectes dins dels seus temps previstos i acordats amb el client.
 - II. Es disposa de capacitat de coordinar amb els clients i gràcies als diferents perfils d'alta capacitació i formació, es disposa d'opció de back-up per a les diferents reunions que siguin requerides, permetent flexibilitat i cobertura per a tots els empleats.

3.4 Programa de seguiment de resultats

- **Planificació d'un seguiment post-projecte (mentoria breu):** Com a compromís extra, s'ofereix gratuïtament una sessió de seguiment als 6 mesos de finalitzar la diagnosi, on la consultora es reunirà amb el Consell Comarcal o l'ajuntament o ambdós ents, per revisar si s'han avançat algunes accions o si cal suport addicional.
- **Creació d'un comitè de seguiment institucional:** Es proposa la constitució d'una petita comissió de seguiment del projecte, integrada per representants de l'administració contractant (Consell Comarcal, Ajuntament de Tremp) i potser d'algun organisme de promoció econòmica local. Aquest comitè es reunirà en dos moments claus (inici i fi de la diagnosi) per validar el pla de treball i després per conèixer els resultats i acordar passos futurs.



ANNEX 1 Exemples DAFO i PESTEL Realitzats per l'equip TULOC Partners

PESTEL realitzat per a empresa multinacional de borsa amb intenció d'expansió a nous territoris.

FACTORES CLAVES DEL ENTORNO		INFLUENCIA (marca X)					OPORTUNIDADES (marca O)	AMENAZAS (marca A)
		May negativa	Negativa	Neutra	Positiva	May positiva		
FACTORES POLÍTICOS								
P	Políticas Sociales				X			
	Inestabilidad electoral			X			O	A
	Conflicto de Ucrania		X				O	A
	Medidas Fiscales				X			
	Subvenciones					X		A
FACTORES ECONÓMICOS								
E	Inflación		X					A
	Grado ocupación del país			X			O	
	Poder adquisitivo		X				O	
	IBEX 35			X			O	
	Coste Energía		X					A
	Precios Materias Primas		X				O	
FACTORES SOCIO-CULTURALES								
S	Costumbres de consumo			X				
	Diversidad cultural y generacional				X		O	
	Tendencias			X				A
	Redes sociales				X		O	
	Igualdad y Sensibilización				X		O	
	Situación de los Salarios			X				
	Compra venta online				X		O	A
FACTORES TECNOLÓGICOS								
T	Gasto en I+D				X		O	
	Nuevos Métodos Extracción crudo					X	O	A
	Métodos refinado				X		O	A
	Visibilidad en las redes				X		O	
	Realidad aumentada					X	O	
	Nuevas tecnologías				X		O	
FACTORES ECOLÓGICOS								
E	Sostenibilidad y coche eléctrico		X					
	Trazabilidad de procesos		X					
	Energías Renovables				X		O	A
	Regulaciones ecológicas y medioambientales				X			
	Procesos industriales			X				
	Situación energética		X					
FACTORES LEGALES								
L	Legislación Laboral			X				
	Comercio con países exportadores de petróleo		X				O	A
	Legislación de la actividad petrolera				X			
	Riesgos legales e incertidumbres		X					A



PESTEL realitzat per a avaluar l'oportunitat d'apertura de negoci familiar en regió habitual per a activitat econòmica no existent en la regió.

FACTORES CLAVES DEL ENTORNO		INFLUENCIA (marca X)					OPORTUNIDADES (marca O)	AMENAZAS (marca A)
		Muy negativa	Negativa	Neutra	Positiva	Muy positiva		
FACTORES POLÍTICOS								
P	Regulaciones Sanitarias				X			
	Políticas públicas			X			O	
FACTORES ECONÓMICOS								
E	Crecimiento económico local					X	O	
	Crecimiento mercado estético				X			A
	Capacidad del público objetivo				X		O	
	Mercado Laboral				x		O	
	Precio Equipos y materiales			X				
	Precio Instalaciones		X					A
FACTORES SOCIO-CULTURALES								
S	Cambio soc-cultural del bienestar y salud					X	O	
	Población de Sant Just (alta sociedad)				x		O	
FACTORES TECNOLÓGICOS								
T	Innovación en tratamientos estéticos				X		O	
	Formación de la mano de comestícas					X	O	
	Apps de gestión de reservas				X		O	
FACTORES ECOLÓGICOS								
E	Sostenibilidad			X			O	A
	Impacto ambiental (Gestión residuos)				X			A
FACTORES LEGALES								
L	Regulaciones expedícas medídna estetíca				X			A
	Regularización Actividad Ayuntamiento		x					A
	Protección de datos					X	O	
DEBILIDADES INTERNAS ¿Qué puede mejorar la empresa? ¿En qué tiene la empresa menos ventajas que otras?					AMENAZAS EXTERNAS ¿Qué hace la competencia? ¿Qué factores son una amenaza para la empresa?			
• Precio de producto menos competitivo (reducir costes para reducir precio venta) • Elevado coste de instalaciones y personal • Combustibles substitutivos de los refinados del petróleo (cambio de modelo hacia los nuevos combustibles) • Productos substitutivos en la elaboración de derivados del petróleo (plásticos, detergentes aceites...) • Estructura industrial muy focalizada en refinado de petróleo y producción de materias primas para la elaboración de derivados del petróleo • Necesidad de elaboración de plan alternativo de uso de la maquinaria actual en caso de reducir volumen de refinado de petróleo					• Subvenciones y políticas fiscales del gobierno (cambiantes con cada gobierno/ legislatura), así como aspectos legales a nivel nacional y europeo • Aparición de competidores con productos de motor y combustibles "low Cost" • Reducción de pozos petrolíferos, cantidad de petróleo a nivel mundial • Poder adquisitivo de la población e inflación • Investigación y detección de productos substitutivos para la fabricación de derivados del petróleo (detergentes, plásticos etc., con fibras naturales o vegetales o menos contaminantes en su proceso de obtención) • Empresas e industrias pueden empezar a aplicar estrategias de menor dependencia energética (instalación de paneles solares para autoconsumo, uso de biomasa para regular temperatura edificios, utilización de agua reciclada para circuitos de refrigeración...) • Guerras como la de Ucrania pueden generar la necesidad indirecta de un cambio de modelo			
FORTALEZAS INTERNAS ¿En qué es eficaz la empresa? ¿Qué tiene la empresa diferente a otras y cuáles son sus factoresdiferenciadores?					OPORTUNIDADES EXTERNAS ¿De qué tendencias se puede beneficiar la empresa? ¿Qué factores son una oportunidad para la empresa?			
• Marca reconocida e identificada, por el usuario o cliente, como productos premium y de alta calidad y prestaciones • Mejora continua para la obtención de productos de mayor calidad y cuidado • Oportunidad en I+D en energías renovables y proyectos environmentally friendly • Formación del personal propio y las "futuras promesas" o nuevas generaciones • Reducción de la contaminación propia generada mediante optimización de procesos e identificación de nuevas metodologías o tecnologías de explotación • Experiencia en el mercado, y conocimiento de las operaciones industriales de refino y obtención de energía • Conocimiento de las características necesarias para la elaboración de derivados del petróleo, ventaja en detección y fabricación de materiales substitutivos					• Fondos europeos para la investigación en I+D, digitalización, medioambiente etc... • Inversión inicial muy elevada tanto para la producción energética masiva como el refinado de petróleo • Conflictos internacionales como la guerra de Ucrania, generan la oportunidad de buscar nuevos proveedores o fuentes de energía alternativas sacando a la luz nuevas fuentes y redes empresariales • Mayor consumo energético de las industrias, empresas y usuario final • Subvenciones y políticas fiscales del gobierno (cambiantes con cada gobierno/ legislatura), así como aspectos legales a nivel nacional y europeo			

DAFO realitzat per a empresa de l'IBEX 35 del sector industria petroquímica.

ANNEX 2 CV Complet del perfil amb dedicació 100%

Contactar

acisclo.perezrobas@gmail.com

www.linkedin.com/in/acisperez
(LinkedIn)

Aptitudes principales

Business Strategy
Management Consulting
Marketing Strategy

Languages

Spanish (Native or Bilingual)
Catalan (Native or Bilingual)
English (Full Professional)
French (Professional Working)

Honors-Awards

Board Member
CEO & BOARD MEMBER - BOORIE

Acis Pérez

Managing Partner (Advisory / Finance / Tech)
Barcelona, Cataluña, España

Extracto

SUMMARY:

- Results oriented professional with +16 years of experience in accelerating, consolidating, internationalization and acquire or sell companies.
- Strong commitment to surpassing corporate objectives and customer with a constant quest for new challenges and milestones.
- Expertise: M&A, Advisory, Funding, Entrepreneur, Expansion, Professionalization, Strategy and Technology (AI, IoT & Blockchain).

SPECIALITIES:

- Funding and M&A
- Finance optimization
- Expansion & internationalization
- 360 degree business & stakeholder's oriented
- Professionalization & consolidation of companies in different phases

Experiencia

Tuloc Partners

Partner Director & Co-Founder
diciembre de 2022 - Present (2 años 8 meses)
Barcelona

Financial and business advisory firm in the middle-market for national and international companies, specialized in corporate operations, seeking financing and improving treasury management and business operations.

FIRA LIVE RETAIL S.L.

CFO & Co-Founder
julio de 2020 - octubre de 2021 (1 año 4 meses)
Barcelona, Cataluña, España

DOCUMENT CONTRACTE	ÒRGAN CONTRACTACIÓ	EXPEDIENT 0050-000035-2025
Codi Segur de Verificació: [REDACTED] Origen: Administració Identificador document: [REDACTED] Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03 Pàgina 26 de 29		SIGNATURES 1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54 2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52 3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24

tuloc
partners

FIRA LIVE is a Live-streaming Shopping channel that connects businesses, employees and clients so they can buy and sale products and services in real-time worldwide. Currently performing in Colombia, Chile, Peru and Spain with an average conversion rate +20%.

GoToDigital
Co-Founder & Managing Partner
junio de 2017 - octubre de 2021 (4 años 5 meses)
Barcelona y alrededores, España

GoToDigital is a consultancy focused on solving difficult business challenges that generate significant impact on business, through innovation and technology and creating digital assets for the company based on AI, IoT and Blockchain. GoToDigital works with both private companies and public entities such as governments and municipalities all around the world in projects for the following sectors: retail, entertainment, utilities, smart cities, farming or hospitality among others.

<http://www.gotodigital.es>

DisJob.com - Líder Empleo Online y disCapacidad
CFO & COO
abril de 2014 - junio de 2020 (6 años 3 meses)
Barcelona y alrededores, España

Disjob is the leading job site for disabled people in Spain. Disjob is the first company in Spain to offer a SaaS recruiting solution focus on disabled people. Disjob's solution is the first site for disabled people in Spain with more than 110,000 candidates and a success rate of more than 80%. Companies like Telefónica, Primark, Repsol, PwC, Primark, Inditex, AXA, Accenture, Colt Technology, Clece, Madrid Destino, Integra, etc depend on Disjob.

ReviewPro
Sales Operations Manager
noviembre de 2012 - marzo de 2014 (1 año 5 meses)
Barcelona

Reviewpro is the leading international provider of online reputation and social media management solutions (online reviews management) to thousands of hotels in 80+ countries. First SaaS company in the world to use data analytics to show direct impact on guest satisfaction and ultimately daily rates, occupancy %, ADR & RevPar.

Page 2 of 3

DOCUMENT CONTRACTE	ÒRGAN CONTRACTACIÓ	EXPEDIENT 0050-000035-2025
Codi Segur de Verificació: [REDACTED] Origen: Administració Identificador document: [REDACTED] Data d'impressió: 18/12/2025 13:25:03 Pàgina 27 de 29	SIGNATURES 1.- ACISCLO MANUEL PEREZ (R: B55390207) (REPRESENTANT TULOC PARTNERS SL), 18/12/2025 07:54 2.- Silvia ROMERO GALERA (TCAT) (ALCALDESSA), 18/12/2025 08:52 3.- Anna Ais Baulies (SIG) (SECRETÀRIA DE LA CORPORACIÓ), 18/12/2025 09:24	

**tuloc
partners**

ACISCLO PÉREZ
ACIS@TULOCPARTNERS.COM
(SOCIO-DIRECTOR)
607527943

TULOC PARTNERS SL
CARRETERA REIAL 163A 4-4
08960 SANT JUST DESVERN
B55390207

• • • • •

2025



**X2025000561 PLEC DE CLÀUSULES ADMINISTRATIVES PARTICULARS.
CONTRACTACIÓ DEL SERVEI D'ASSISTÈNCIA TÈCNICA PER LA DIAGNOSI I LA
IDENTIFICACIÓ DEL POTENCIAL DE DESENVOLUPAMENT DE LES ZONES
D'ACTIVITAT ECONÒMICA DEL PALLARS JUSSÀ. PER L'AJUNTAMENT DE
TREMPEM PROCEDIMENT OBERT SIMPLIFICAT**

Annex 3. Model de proposició econòmica i organització tècnica

II.Im. Sra. Alcaldessa de l'Ajuntament de TREMP.

Proposició econòmica

El senyor/La senyora Acisclo-Manuel Pérez Robas, veí/veïna de Sant Just Desvern, amb domicili Carretera Reial 163 A, 4-4 amb DNI número [REDACTED] obrant en

representació de Tuloc Partners SL assabentat/ada de l'anunci de la licitació per a l'adjudicació del contracte següent: SERVEI DE CONSULTORIA I ASSISTÈNCIA TÈCNICA PER LA DIAGNOSI I LA IDENTIFICACIÓ DEL POTENCIAL DE DESENVOLUPAMENT DE LES ZONES D'ACTIVITAT ECONÒMICA DEL PALLARS JUSSÀ i de les clàusules administratives generals i particulars i plec de prescripcions tècniques, i resta de normes que regeixen la seva adjudicació i execució, manifesta que les accepta íntegrament i es compromet a la seva execució per la quantitat de: 22.800€ (Vint-i-dos mil vuit-cents euros), més IVA,27.588€ (Vint-i-set mil cinc-cents vuitanta vuit euros), incloent la quota de l'impost sobre el valor afegit vigent.

Organització tècnica

(Veure clàusula 11 i 14 PCAP)

Declaro responsablement el personal que formarà part de l'equip de treball d'aquest projecte

Nom i cognom	Qualificació professional
Acisclo-Manuel Pérez Robas	Lic&MBA ADE, ESADE (2009)

Relació de certificats, informes i/o declaracions que acrediten l'experiència d'aquest personal (adjuntar la documentació relacionada en document annex):

Identificació treballador	Experiència acreditada	Document acreditatiu
Acisclo-Manuel Pérez Robas	Activitats d'assessoria i consultoria, en desenvolupament de negoci, optimització logística, industrial i de processos així com estandardització i estratègia de negoci per a millores productives i creixement de negoci per a empreses de serveis i del sector industrial.	CertExp Fujifilm CertExp Planeta Innovació CertExp Grup Sicore
Acisclo-Manuel Pérez Robas	Anàlisis territorial per a l'apertura i expansió de negoci en el sector Hosteleria a diferents regions del territori Català identificant punts claus de negoci i estratègia.	CertExp Hidden CertExp Mare Terra
Acisclo-Manuel Pérez Robas	Potenciació i desenvolupament econòmic local en regions de Terra Alta, Priorat, Baix Ebre, Baix Camp i Ribera d'Ebre mitjançant anàlisis, detecció, definició i implementació d'oportunitats tecnològiques i obtenció de subvencions de la Generalitat.	CertExp Eports

Lloc, data i signatura.

Sant Just Desvern 10/11/2025

[REDACTED]
PEREZ (R: B55390207)
Fecha: 2025.11.10 18:30:36 +01'00'

<iframe id="iframeOpinatorLog" width="0" height="0" style="display:none" src="/storage/estaticos/001/LO/LO/src="">



Fecha impresión: 01/12/2025

 ¡Confirmado! Has hecho la transferencia de 1.140,00€ correctamente

El destinatario ya la ha recibido. Fecha: 01/12/2025 Hora: 09:42:27

Datos del ordenante

Ordenante: TULOC PARTNERS, S.L.
Número de cuenta: [REDACTED]

Datos del titular de la cuenta destino

Titular de la cuenta de destino: AJUNTAMENT DE TREMP
Número de cuenta: [REDACTED]
Entidad: CAIXABANK, S.A.

Importe

Importe a transferir: 1.140,00 euros
Precio aplicable del servicio: 6,00 euros
Precio aplicado al servicio: 0,00 euros

Datos adicionales

Concepto: X2025002868 CONTRACTACIO DEL SERVEI DASSISTENCIA TECNICA TULOC
Tipo de operación: Transferencia a otra cuenta de CaixaBank
Remitente: CAIX003002000025874