

**INFORME TÈCNIC JUSTIFICATIU DEL CONTRACTE ESPECÍFIC DE SERVEIS DE FORMACIÓ DEL 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**

L'objecte del contracte és la prestació del servei de formació especialitzada en "Converses efectives en el procés VALOREM-NOS", que inclou:

- Sessions grupals per a líders i col·laboradors centrades en tècniques de comunicació, escolta activa i feedback apreciatiu.
- Metodologia basada en role plays, dinàmiques participatives i espais de reflexió guiada.
- Materials de suport (plantilles, short film, infografies) per preparar i aplicar les converses.
- Sessions individuals d'acompanyament per a líders que necessitin suport addicional.
- Elaboració d'una guia de desenvolupament amb valors, competències i indicadors per a managers.

Aquest servei té com a finalitat dotar els participants de les habilitats necessàries per mantenir converses efectives que reforcin la motivació, la responsabilitat i el compromís dins l'organització.

CPV 80511000-9 Serveis de formació 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 correcte 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.- ASSEGURANÇES**

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.- PENALITZACIONS**

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 **Human Software Transformación Proactiva, S.L.**

L'empresa **Human Software Transformación Proactiva, S.L.** va realitzar la següent proposta d'acció formativa:

|                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>TÍTOL DEL CURS</b>     | Converses efectives en el procés VALOREM-NOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>OBJECTIUS</b>          | <p>L'objecte del contracte és la prestació del servei de formació especialitzada en <b>“Converses efectives en el procés VALOREM-NOS”</b>, que inclou:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sessions grupals per a líders i col·laboradors centrades en tècniques de comunicació, escolta activa i feedback apreciatiu.</li><li>• Metodologia basada en role plays, dinàmiques participatives i espais de reflexió guiada.</li><li>• Materials de suport (plantilles, short film, infografies) per preparar i aplicar les converses.</li><li>• Sessions individuals d'acompanyament per a líders que necessitin suport addicional.</li><li>• Elaboració d'una guia de desenvolupament amb valors, competències i indicadors per a managers.</li></ul> <p>Aquest servei té com a finalitat dotar els participants de les habilitats necessàries per mantenir converses efectives que reforcin la motivació, la responsabilitat i el compromís dins l'organització.</p> |
| <b>FORMAT CURS</b>        | Presencial                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>NOMBRE ALUMNES</b>     | 16                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>CONTINGUT FORMATIU</b> | <p>INTRODUCCIÓ</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Què és el conversar @fectivo (efectiu i afectiu)</li><li>• Dinàmica: Quina espera el nostre/a col·laborador d'aquesta conversa.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|             | <p>Enquadrament de la conversa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'inici de la conversa: emmarcar l'objectiu.</li> <li>• Role play: iniciant la conversa</li> </ul> <p>Desenvolupament de la conversa: La tríada Equip, tasca i relació.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Com generar sentit de propòsit.</li> <li>• Reforçar l'autoconfiança a partir dels assoliments.</li> <li>• L'art de preguntar per a conèixer la perspectiva de l'altra persona. Preguntes de precisió i mobilitzadores.</li> <li>• Role play: conflicte amb el client intern</li> </ul> <p>Desenvolupament de la conversa: Acompliment</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Role play: valorant el rendiment</li> <li>• Orientar la conversa cap a la millora contínua</li> <li>• La triada Qualitat, agilitat i Autonomia.</li> <li>• Com valorar el compliment del meu col·laborador de manera objectiva i connectar-ho amb competències.</li> </ul> <p>Desenvolupament de la conversa: Feedback</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Role play: oferint Feedback (problemes d'actitud).</li> <li>• Judicis vs. Fets.</li> <li>• Claus del Feedback: orientat al futur, constructiu, específic...</li> <li>• Com aportar feedback implicant l'altra persona.</li> <li>• Role play en tríos (manager–col·laborador–observador).</li> <li>• Com gestionar les expectatives de creixement de l'equip.</li> <li>• Role plays : valorar les expectatives de María i Ana.</li> <li>• Claus del pla de desenvolupament.</li> </ul> <p>TANCAMENT DE LA CONVERSA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprenentatges i conclusions.</li> <li>• Tancament de la sessió.</li> </ul> |
| <b>PREU</b> | 2.500€                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

La necessitat del contracte sorgeix de la importància de millorar les competències comunicatives dels líders i col·laboradors dins l'organització, especialment en el marc del procés VALOREM-NOS Feedback 360°. L'objectiu és garantir converses efectives i afectives que fomentin el compromís, la motivació i el desenvolupament professional, contribuint a la millora del rendiment i la cohesió dels equips. Aquesta formació és clau per assegurar que els responsables i els equips disposin d'eines pràctiques per oferir i rebre feedback constructiu, gestionar expectatives i potenciar l'aprenentatge continu.

És per això que BSM considera que **Human Software Transformación Proactiva S.L.** és l'empresa més adient per prestar el servei formatiu en concret i tal com estableix el seu catàleg electrònic presentat per el SDA de referència.

**XV.- JUSTIFICACIÓ DE LA DURADA, DEL PRESSUPOST DE LICITACIÓ I PROCEDIMENT DE CONTRACTACIÓ****A. DURADA DEL CONTRACTE: SIS (6) MESOS****B. LLOC D'EXECUCIÓ DE LA FORMACIÓ:** Presencial**C. TERMINIS D'EXECUCIÓ DEL CONTRACTE**

El termini d'execució del servei de formació s'estableix en **SIS (6) 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 duren 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 |
|-------------------------------------------|-----------------------------|
| Formació                                  | 19.760€ (sense IVA)         |
| <i>Total (suma de tots els conceptes)</i> | 19.760€ (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): 19.760€ (sense IVA)**

**Import IVA: 4.149,6.-€**

**Total pressupost base de licitació (amb IVA): 23.909,6.-€**

## E. PROCEDIMENT DE CONTRACTACIÓ

De conformitat amb l'exposat anteriorment, es considera necessari contractar a l'empresa **Human Software Transformación Proactiva 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 **'Converses efectives en el procés VALOREM-NOS'** 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 'Converses efectives en el procés VALOREM-NOS'** a la societat **Human Software Transformación Proactiva S.L.** amb **CIF B65267171**, i domicili al **Carrer Benavent 8, 6º, 1ª, 08028, Barcelona**, a efectes d'aquest contracte, per un termini d'execució de **SIS(6) MESOS**, i un import total i màxim de **19.760€ (abans d'IVA)**.

**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, a 13 de gener de 2026

Ruth Galiana Vidal  
Cap Unitat de Talent, Cultura i Lideratge  
**Barcelona de Serveis Municipals, S.A.**  
Ajuntament de Barcelona