

**INFORME EN EL QUE SE JUSTIFICAN LOS ASPECTOS ESTABLECIDOS EN LOS ARTÍCULOS 28, 100, 101 Y 116.4 DE LA LEY 9/2017 DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO EN RELACIÓN CON LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE UN PARTNER DE INVESTIGACIÓN ESTRATÉGICA PARA BARCELONA ENERGIA, CON NÚMERO DE EXPEDIENTE CTTE1214.**

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

A tal efecto, el presente informe tiene por finalidad dar cumplimiento a aquello que establece a los mencionados artículos y se emite con tal de justificar los aspectos que se establecen a continuación en relación con el contrato de servicios anteriormente mencionado:

**I) Objeto del Contrato:**

El objeto del contrato es contratar los servicios de un partner de investigación estratégica para Barcelona Energia, debido a que se ha detectado la oportunidad de, a través de disponer de la mejor información sobre el usuario de energía de Barcelona y su Área Metropolitana, poder optimizar sus recursos para ofrecer un mayor valor añadido a este, tanto a través de su comunicación como de su servicio, y de este modo impactar mejor en la ciudadanía y acelerar la transición energética

Barcelona Energia espera obtener información sobre el usuario de electricidad de Barcelona y su Área Metropolitana para poder establecer una relación óptima con todos los ciudadanos de acuerdo con las demandas, preocupaciones, motivaciones y necesidades de cada perfil y también continuar optimizando un servicio de excelencia.

El código de CPV idóneo para el presente contrato es el 79310000-0 Servicios de estudios de mercado.

**II) Necesidades a satisfacer:**

Las necesidades que se pretenden satisfacer mediante el presente contrato, que da continuidad al expediente anterior CTTE662, consisten en la obtención de información cualitativa y cuantitativa sobre los usuarios del suministro eléctrico de Barcelona y su Área Metropolitana.

Dicha información resulta necesaria para establecer y consolidar una relación óptima con la ciudadanía, basada en el conocimiento de sus demandas, preocupaciones, motivaciones y necesidades, diferenciadas por perfiles, así como para seguir optimizando la prestación de un servicio de excelencia por parte de Barcelona Energia. La finalidad de los pliegos que rigen el presente procedimiento es definir las características técnicas a las que debe ajustarse esta contratación, que se tramita mediante procedimiento abierto y sujeto a regulación no armonizada.

El procedimiento recibe la denominación de "Contratación de un partner de investigación estratégica para Barcelona Energia".

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

Mediante el presente contrato, se satisfarán, de forma directa, clara y proporcional, las necesidades que se especifican en el punto primero de la presente memoria.



#### **IV) Insuficiencia de medios propios de la entidad para la realización de la prestación objeto del contrato:**

Barcelona Energia ha detectado la oportunidad de, a través de disponer de una mejor información sobre el usuario de energía de Barcelona y su Área Metropolitana, poder optimizar sus recursos para ofrecer un mayor valor añadido a este, tanto a través de su comunicación como de su servicio, y de este modo impactar mejor en la ciudadanía y acelerar la transición energética.

Debido a la complejidad técnica del proyecto y ya que en la entidad no se dispone de los recursos personales apropiados ni del conocimiento técnico necesario para llevar a cabo las tareas contempladas, se requiere la contratación de este servicio a una empresa externa y experta en investigación de consumidor. Así, atendiendo a la amplitud de las herramientas a incorporar en el proyecto y a la frecuencia y cantidad de trabajos que hay que elaborar, se hace necesario disponer de unos servicios que el personal de Barcelona Energia no tiene capacidad de prestar, ni por la dedicación que exige ni por los conocimientos técnicos necesarios.

Por todo lo mencionado anteriormente, atendiendo que la prestación objeto del contrato no se puede realizar con los medios propios de la entidad, resulta del todo necesaria la contratación del servicio objeto del presente informe.

#### **V) Presupuesto de licitación:**

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

Atendiendo que el presupuesto de licitación tiene que ser adecuado a los precios de mercado, de acuerdo con una exploración de mercado, las necesidades requeridas y la estimación de crecimiento de marca, se fija el siguiente presupuesto de licitación.

Este importe ha sido calculado de forma estimativa a partir de la previsión de los servicios a realizar que de forma orientativa se listan en el Pliego de Prescripciones Técnicas. No obstante, TERSA no está obligada a contratar un determinado número de servicios ni a agotar la totalidad del importe máximo del contrato sino únicamente aquello que sea efectivamente ejecutado sin que por este motivo el adjudicatario tenga derecho a percibir indemnización o compensación; de igual manera, la facturación irá en base a los trabajos dispuestos y realizados según la facturación estipulada.

El desglose de este presupuesto neto, sin IVA, se configura como un importe total y máximo al cual puede ascender el contrato.

<b>CÁLCULO PRESUPUESTO</b>	
<b>COSTES DIRECTOS</b>	<b>IMPORTE € (SIN IVA)</b>
Costes salariales – 60%	52.056,43 €
Software – 15%	13.014,11 €
Otros – 25%	21.690,18 €
<b>TOTAL</b>	<b>86.760,72 €</b>
<b>COSTES INDIRECTOS</b>	<b>IMPORTE € (SIN IVA)</b>
Gastos estructurales – 13%	13.924,56 €
Beneficio empresa – 6%	6.426,72 €
<b>TOTAL</b>	<b>20.351,28 €</b>
<b>TOTAL COSTES DIRECTOS E INDIRECTOS</b>	<b>107.112,00 €</b>



El desglose de los costes salariales intrínsecos en el servicio se ha calculado a partir de una estimación de una plantilla de personas trabajadoras que tienen que ejecutar el contrato, en base a Convenios Laborales de referencia y teniendo en cuenta las horas estimadas en función de las tareas a realizar.

Para el presente procedimiento no se contempla desagregación por género ni categoría al no considerarse necesario en base a las tareas a realizar.

Atendiendo a lo indicado anteriormente se fija el siguiente desglose del presupuesto:

<b>CONCEPTO</b>	<b>IMPORTE MÁXIMO (IVA excluido)</b>
1.Tracking de marca anual (año 1, año 2, año 3)	11.208,00.-€/año*3 años
2.Segmentación de mercado + Customer Journey (año 2)	36.888,00.-€
3.Partida alzada para otros proyectos de investigación estratégica (partida alzada 3r año) *	36.600,00.-€
<b>TOTAL</b>	<b>107.112,00.-€</b>

\* Para la realización de otros estudios sobre el usuario potencial de Barcelona Energia (Barcelona + AMB) cuya necesidad pueda surgir debido al desarrollo de la actividad de la compañía y/o a la aparición de nuevos objetivos durante el tercer año de contrato, se prevé un presupuesto orientativo máximo de 36.600.00 €. Este valor no es vinculante, se determinará en función de las acciones finalmente realizadas, y solo se facturará la cantidad efectivamente ejecutada. Si el valor no se consume en un año, podrá ser acumulable a las anualidades siguientes (anualidades correspondientes a las posibles prórrogas).

En caso de que Barcelona Energia solicite algún servicio que requiera del consumo de esta partida alzada, la empresa adjudicataria presupuestará todas las tareas acordadas y esperará la aprobación expresa de dicho presupuesto antes de empezar a consumir dicha partida alzada.

PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN IVA excluido: 107.112,00.-€  
IVA 21%: 22.493,52.-€  
PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN IVA incluido: 129.605,52.-€

El presupuesto desglosado se configura como un importe total y máximo al cual puede ascender el contrato. Este importe ha sido calculado de manera estimativa a partir de la previsión de servicios a realizar. Sin embargo, el precio vinculante a efectos contractuales serán los precios unitarios establecidos, y TERSA no está obligada a consumir la totalidad del importe máximo del contrato si no únicamente el que sea efectivamente necesario sin que por este motivo el Adjudicatario tenga derecho a percibir indemnización o compensación.

Esta licitación contiene todas las precisiones exigidas en el artículo 28 de la Ley 9/2017 de 8 de noviembre de contratos del Sector Público (LCSP) en relación con el artículo 116.4. Por el hecho que en el presupuesto base de licitación se desglosan los costes directos e indirectos, se deja constancia expresamente que los precios de la licitación



se ajustan a los precios de mercado, de acuerdo con el contenido del artículo 100.2 de la mencionada LCSP.

**VI) Valor estimado del contrato:**

Se entiende como valor estimado del contrato el valor del importe total, sin incluir el Impuesto del Valor Añadido, pagado según las estimaciones realizadas. El valor estimado engloba los cinco años máximos de duración del contrato.

Por tanto, el valor estimado del presente procedimiento se establece según sigue:

- Presupuesto base de licitación (sin IVA): 107.112,00.-€ (Puntos 1, 2 y 3)
- Posibilidad de prórroga anual con un máximo de dos anualidades (sin IVA): 95.616,00.-€ (puntos 1 y 3)

TOTAL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO (sin IVA): 202.728,00.-€

El método aplicado para calcular el valor estimado del contrato es de conformidad con el artículo 101 de la LCSP.

Los costes directos e indirectos establecidos en el apartado V son de aplicación de forma proporcional a las posibles prórrogas.

**VII) Duración del contrato:**

La vigencia de este contrato se establece en tres (3) años, con posibilidad de prórroga expresa anual con un máximo de dos (2) anualidades (3 + 1+ 1).

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

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

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

De acuerdo con el artículo 116.4 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, se considera improcedente proceder a la división en lotes del objeto del contrato, atendiendo a la naturaleza de los servicios a contratar, ya que la correcta ejecución del contrato, derivada de la naturaleza del objeto del mismo, implica la necesidad de coordinar la ejecución de las distintas prestaciones, circunstancia que se vería imposibilitada o muy dificultada por su división en lotes y ejecución por parte de una pluralidad de contratistas distintos. Así mismo, la realización independiente de distintas prestaciones definidas en el objeto del contrato dificultaría la correcta ejecución de este desde el punto de vista técnico.

De forma específica, el objeto contractual configura una prestación única y funcionalmente integrada, orientada a obtener una visión estratégica global y coherente sobre los usuarios actuales y potenciales de Barcelona Energia, mediante la realización de estudios de investigación, segmentación, análisis de percepción de marca y definición del customer journey. Estas prestaciones se encuentran estrechamente vinculadas entre sí, ya que los resultados de cada una de ellas sirven de base o condicionan el desarrollo de las restantes.

La división del contrato en lotes podría dificultar la correcta ejecución técnica del servicio, al exigir la coordinación de distintas empresas contratistas en ámbitos



metodológicamente conectados, con el consiguiente riesgo de obtener resultados no homogéneos, duplicidades en los trabajos, falta de coherencia entre las muestras, metodologías, indicadores y conclusiones, así como una menor trazabilidad de los datos y de las recomendaciones estratégicas resultantes.

Asimismo, la ejecución por una única empresa adjudicataria permite garantizar una metodología común, la comparabilidad de los resultados entre las distintas fases del proyecto, una interlocución técnica unificada, una mayor eficiencia en la gestión del contrato y una adecuada transferencia de conocimiento a Barcelona Energía.

Por todo ello, la división en lotes dificultaría la correcta ejecución del contrato desde el punto de vista técnico y organizativo, sin que se aprecie que dicha división resulte necesaria o más adecuada para favorecer la concurrencia, dado que el objeto del contrato responde a una unidad funcional y estratégica que aconseja su ejecución integrada por un único adjudicatario.

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

### **Capacidad:**

Los licitadores deberán contar con la habilitación empresarial o profesional que, en su caso, sea exigible para la realización de la actividad o la prestación que constituya el objeto del contrato y que se encuentra recogida en el pliego de prescripciones técnicas.

### **Solvencia:**

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

#### **Solvencia técnica o profesional:**

- a) Declaración responsable con una **relación de 4 servicios con objetivos y características similares (servicios análogos)** al objeto del contrato según lo descrito en el Pliego de Prescripciones Técnicas, efectuados durante los últimos tres (3) años acreditando que el importe anual acumulado de los mismos (de los 4 servicios acumulados) durante el año de mayor ejecución del período indicado sea igual o superior a 60.000,00.-€.

Los trabajos efectuados se acreditarán mediante certificados de buena ejecución expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público, o, cuando el destinatario sea un comprador privado, un certificado expedido por éste.

Se considerarán servicios análogos aquellos en los que concuerden los tres primeros dígitos del código CPV establecido en el presente procedimiento.

- b) Declaración responsable con acreditación de que para la ejecución del contrato se dispone de un equipo técnico conocedor del ámbito funcional y formado, como mínimo, por el número de componentes y titulaciones que se detallan a continuación.

Cualquier cambio en la configuración del equipo y/o sus miembros deberá ser informado y aprobado por Barcelona Energía.

- Director de proyectos, con una experiencia mínima de 8 años.



- Coordinador / gestor de proyectos, con una experiencia mínima de 5 años.
- Analista investigación / técnico de investigación, con una experiencia mínima de 5 años.
- Coordinador de campo, con una experiencia mínima de 3 años.

La experiencia se acreditará a través de una declaración responsable firmada por el licitador y copia del CV.

**NOTA: Una sola persona puede desarrollar/representar más de un perfil de los indicados anteriormente.**

En caso de que la empresa licitadora preste sus servicios a otras empresas del sector energético o en todo caso, a cualquier empresa que pueda resultar competidora a los intereses de TERSA y Barcelona Energia, la misma se compromete a dedicar equipos claramente diferenciados.

Asimismo, se deberá indicar mediante declaración responsable un **compromiso de adscripción de medios** a efectos del artículo 76 de la LCSP, donde se constituye obligación por parte del adjudicatario y su incumplimiento podrá comportar la imposición de las penalidades descritas en este pliego de condiciones particulares.

#### Solvencia económica y financiera:

- a) El volumen anual de negocio referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos disponibles en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del empresario. El volumen tiene que disponer de un valor igual o superior a 150.000,00€.
- b) El Patrimonio neto al cierre del último ejercicio económico para el que se encuentre vencida la obligación de aprobación de cuentas anuales, tendrá que ser superior a 2/3 del capital social.

Para acreditar lo mencionado tendrán que presentarse las cuentas anuales debidamente inscritos al Registro Mercantil correspondiente y el informe de auditoría (si es el caso), de los tres últimos años.

Si por razones justificadas, una empresa no pudiera facilitar las referencias solicitadas podrá acreditar las solvencias indicadas mediante cualquier otra documentación considerada como suficiente por TERSA.

#### Justificación capacidad y solvencia establecida:

Estos importes y criterios de solvencia mínimos garantizan que la empresa adjudicataria está capacitada para ejecutar de forma satisfactoria este contrato, sin poner en riesgo los bienes a asegurar por parte del Grup TERSA y permite demostrar que puede gestionar carteras similares.

Se considera que la empresa debe de disponer de un mínimo de servicios de similares características a los descritos en el presente procedimiento. Teniendo en cuenta la importancia del proyecto, el cual es imprescindible para que Barcelona Energia pueda establecer una relación óptima con todos los ciudadanos, se considera clave que los licitadores puedan dar una efectiva respuesta a los objetivos planteados. Se considera totalmente indispensable para el éxito del proyecto disponer de una empresa con experiencia en proyectos similares, para poder garantizar que la misma dispone de los



conocimientos óptimos para llevar a cabo la presente contratación con las máximas garantías. Además, en relación con el estudio de mercado efectuado, se contempla esta posibilidad debido a la concurrencia que actualmente hay en el mercado.

En relación con el equipo de trabajo, y en consonancia con el objeto social y los valores y misión de Grup TERSA, se considera totalmente indispensable para el éxito del procedimiento disponer de personal con experiencia, para poder realizar el proyecto con los máximos conocimientos.

Se admite que los empresarios puedan acreditar la solvencia necesaria mediante la solvencia y recursos de otras entidades que no se encuentren en el supuesto de prohibición para contratar y con independencia de los vínculos que tengan con ellas, siempre y cuando demuestre que durante la vigencia del contrato dispondrá efectivamente de los medios y solvencia de esta entidad. Teniendo en cuenta las limitaciones a la subcontratación establecidas en el pliego de cláusulas administrativas particulares.

En base a los criterios de solvencia establecidos, se deja constancia, después del estudio realizado, que los mismos no perjudican la competitividad ni están restringiendo injustificadamente la concurrencia de las empresas.

Los criterios de solvencia establecidos son proporcionales y adecuadas según el objeto contractual.

#### **XI) Criterios de adjudicación:**

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

En relación con el presente procedimiento, y ya que la experiencia del personal adscrito al contrato que ejecute el contrato puede afectar de manera significativa su ejecución, se establecen criterios de adjudicación donde se incluye la valoración de la experiencia del personal adscrito al servicio. El objetivo del presente procedimiento es obtener un óptimo rendimiento del contrato, con las herramientas disponibles, y para ello es fundamental la experiencia en los términos que se indican a continuación del personal adscrito y con una mayor dedicación al contrato.

#### **- Criterios de adjudicación evaluables mediante juicio de valor (49 puntos):**

##### **1) Equipo de trabajo para la ejecución del servicio y experiencia (máximo 6 puntos).**

Se tendrá que aportar un organigrama en el cual se detalle la configuración del equipo/s de trabajo, recursos humanos destinados a la prestación de los servicios, indicando: categorías profesionales, funciones a desarrollar por cada perfil, el % de la jornada de cada uno de los integrantes que dedicará al servicio, grado de responsabilidad, titulación, experiencia en proyectos similares y otros datos que puedan ser relevantes.

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

Además, se valorará positivamente que el personal tenga experiencia principalmente y de forma prioritaria, en empresas del sector energético y/o comercializadoras eléctricas y/o en empresas del sector de la economía circular/gestión de residuos, así como en



estrategia de marca, en proyectos de segmentación y en proyectos de creación de Customer Journeys por segmentos.

## **2) Propuesta tracking de marca anual experiencia (máximo 7 puntos).**

2.1. Propuesta de metodología: máximo 3 puntos.

Explicación detallada de la metodología empleada: tipología de estudio, selección y calidad de la muestra, estructura del cuestionario propuesto, duración del cuestionario, calendario del proyecto y cualquier otro dato que considere de interés la empresa licitadora ser evaluado.

2.2. Propuesta de outputs: máximo 4 puntos.

Explicación detallada del tipo de informe que se presentará del estudio. Estructura, ejemplos de infografías y visualización de datos, esquemas estratégicos, presentación y tipo de recomendaciones, y cualquier otro dato que la empresa licitadora considere de interés ser evaluado para poder valorar la calidad y accionabilidad estratégica de las conclusiones.

## **3) Propuesta Segmentación de mercado + Customer Journey (máximo 36 puntos).**

- Fase 1: Segmentación de mercado (máximo 18 puntos) desglosados en:

a) Propuesta de metodología: máximo 7 puntos.

Explicación detallada de la metodología empleada. Anteriormente se ha realizado una segmentación de mercado de usuario privado, y ahora buscamos realizarla de nuestras empresas objetivo. Por lo tanto sería necesario saber: tipología de estudio(s), selección y calidad de la muestra, estructura del cuestionario(s) propuesto(s), duración del cuestionario(s), calendario del proyecto, metodología para generar y definir los segmentos y cualquier otro dato que considere de interés la empresa licitadora ser evaluado.

b) Propuesta de outputs: máximo 11 puntos.

Explicación detallada del tipo de informe que se presentará del estudio. Estructura, ejemplos de infografías y visualización de datos, visualización de los segmentos detectados y definidos, esquemas estratégicos, presentación y tipo de recomendaciones, cruce con variables que permita segmentación de campañas digitales, y cualquier otro dato que la empresa licitadora considere de interés ser evaluado para poder valorar la calidad y accionabilidad estratégica de las conclusiones.

- Fase 2: Customer Journey (máximo 18 puntos) desglosados en:

a) Propuesta de metodología: máximo 7 puntos.

Explicación detallada de la metodología empleada: tipología de estudio(s), selección y calidad de la muestra, estructura del cuestionario(s) propuesto(s), duración del cuestionario(s), calendario del proyecto, coherencia con los resultados del estudio de segmentación y cualquier otro dato que considere de interés la empresa licitadora ser evaluado.



b) Propuesta de outputs: máximo 11 puntos.

Explicación detallada del tipo de informe que se presentará del estudio. Estructura, ejemplos de infografías y visualización de datos, esquemas estratégicos, presentación y tipo de recomendaciones, coherencia con los segmentos del estudio de segmentación, capacidad de optimizar la estrategia de comunicación a usuarios potenciales, capacidad de optimizar la estrategia de comunicación a usuarios actuales, capacidad de mejorar la experiencia de usuario, y cualquier otro dato que la empresa licitadora considere de interés ser evaluado para poder valorar la calidad y accionabilidad estratégica de las conclusiones.

La propuesta se debe mandar en un documento tipo presentación, diferenciando claramente los tres puntos de evaluación.

Los criterios se han establecido atendiendo a una mejor relación coste eficacia del servicio, y una mejor relación calidad precio. Los criterios se consideran directamente vinculados al objeto contractual, tal y como se justifica a continuación.

Justificación de los criterios sujetos a juicio de valor escogidos:

- Criterio 1 (Equipo de trabajo para la ejecución del servicio y experiencia): la valoración del equipo de trabajo adscrito al contrato se justifica por la especial incidencia que la cualificación, experiencia y organización del personal destinado al servicio tendrá en la correcta ejecución de la prestación. El contrato requiere la realización de trabajos de investigación de mercado, análisis estratégico, segmentación, tratamiento de información, elaboración de conclusiones y formulación de recomendaciones aplicables a la estrategia de Barcelona Energía, por lo que resulta necesario valorar la adecuación del equipo propuesto, su estructura organizativa, la distribución de funciones, la dedicación prevista y la experiencia en proyectos similares. Este criterio permite apreciar la capacidad real de la empresa licitadora para ejecutar el contrato con solvencia técnica, continuidad metodológica y una interlocución eficaz con Barcelona Energía.
- Criterio 2 (Propuesta tracking de marca anual experiencia): la valoración de la propuesta relativa al tracking de marca anual se justifica por la necesidad de asegurar que la metodología, la muestra, el cuestionario, el calendario de trabajo, el análisis de datos y los entregables previstos resulten adecuados para medir de forma fiable, comparable y útil la evolución del conocimiento, percepción y posicionamiento de Barcelona Energía. Dado que el tracking debe permitir analizar la evolución de indicadores estratégicos de marca y extraer conclusiones aplicables a la toma de decisiones, resulta imprescindible valorar cualitativamente la coherencia de la propuesta técnica, la robustez metodológica, la claridad de los outputs y la capacidad de transformar los resultados obtenidos en información útil y accionable para la entidad.
- Criterio 3 (Propuesta Segmentación de mercado + Customer Journey): la valoración de la propuesta relativa a la segmentación de mercado y al customer journey se justifica por tratarse del bloque de mayor complejidad técnica y estratégica del contrato. La correcta definición de segmentos, perfiles objetivo, motivaciones, barreras, canales, momentos de contacto y experiencia de usuario exige una propuesta metodológica sólida, coherente y adaptada a las necesidades de Barcelona Energía. Asimismo, los resultados de este bloque deben permitir identificar oportunidades de captación, fidelización, mejora de la comunicación y optimización de la experiencia de usuarios actuales y potenciales. Por ello, resulta necesario valorar la calidad de la metodología propuesta, la consistencia entre segmentación y customer journey, la utilidad de los



entregables, la claridad de las recomendaciones estratégicas y la capacidad de la propuesta para generar conclusiones aplicables a futuras acciones de comunicación, marketing y mejora del servicio.

- **Criterios de adjudicación evaluables mediante fórmulas automáticas (hasta 51 puntos):**

De conformidad con el artículo 146.2 de la LCSP, para la evaluación de las ofertas conforme a criterios cuantificables mediante la mera aplicación de fórmulas, para el presente procedimiento se utilizará la siguiente:

- **Propuesta económica: (máximo 30 puntos):**

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

ITEM	CONCEPTO	PRECIO MÁXIMO SERVICIO (IVA no incluido)	PUNTUACIÓN MÁXIMA
1	Tracking de marca anual	11.208,00.-€	16 puntos
2	Segmentación de mercado + Customer Journey	36.888,00.-€	14 puntos

La fórmula establecida se describe a continuación, y se aplicará en base a la oferta para cada uno de los ítems establecidos.

Fórmula precio:

La fórmula que se aplicará para calcular la puntuación de los diversos importes unitarios indicados será la siguiente:

$$\text{Puntuación obtenida total (P)} = \text{Puntuación máxima (P}_0\text{Pítem)} \times \frac{\text{Oferta mínima presentada (Omín)}}{\text{Oferta licitador i (Oi)}}$$

Si  $O_i = \text{Presupuesto de licitación}$ ;  $P = 0$

$P_{\text{ítem}} = \text{puntuación máxima del ítem correspondiente}$

El precio vinculante en el contrato serán los precios unitarios ofertados por el contratista, los cuales se facturarán en el momento de realizarse, y no el importe total ofertado. Dentro del precio ofrecido se consideran incluidos todos los costes necesarios para la correcta realización del contrato y, en especial, las generales de empresa del adjudicatario, su beneficio industrial y toda suerte de arbitrios, honorarios, costes de autorización, tributos y tasas que se originan por motivo del contrato.

Bajas desproporcionadas: La Mesa de contratación de acuerdo con el artículo 149 de la LCSP 9/2017, de 8 de noviembre de 2017, podrá apreciar que la proposición de una empresa no podrá ser cumplida, cuando en igualdad de condiciones técnicas, su oferta económica GLOBAL (considerando la media de la baja realizada en todos los ítems) sea considerada anormal o desproporcionada, en aplicación de los criterios establecidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, según lo establecido en la



Instrucción de la Gerencia Municipal, aprobada por Decreto de Alcaldía de 22 de junio de 2017 publicada en la Gaceta Municipal el día 29 de junio.

Se definen los siguientes límites para la consideración de ofertas con valores anormales o desproporcionados:

- En caso de haber un único licitador, las ofertas que sean inferiores a un diferencial de 25 puntos porcentuales en relación con el presupuesto máximo establecido en el procedimiento.
- Las ofertas que sean inferiores a un diferencial de 10 puntos porcentuales en relación con la media de las ofertas.
- Si el número de licitadores es superior a 10, para el cálculo del promedio de las ofertas se podrá prescindir de la oferta más alta si hay un diferencial superior al 5% respecto de la oferta inmediatamente consecutiva.
- Si el número de licitadores es superior a 20, para el cálculo de la media de las ofertas se podrán excluir una o las dos ofertas más caras siempre que una con la otra o ambas tengan un diferencial superior al 5% con la siguiente oferta.

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

- **Mejoras: (máximo 11 puntos):**

1. Formación anual sobre nuevas tendencias en investigación de mercado para el personal de Barcelona Energía: 11 puntos.

En el caso de que el licitador se comprometa a impartir, sin coste adicional, al equipo designado por Barcelona Energía formación en materia de nuevas tendencias de investigación de mercado se le asignarán 11 puntos. En caso contrario, en este apartado obtendrán 0 puntos.

La formación deberá cumplir, como mínimo, las siguientes condiciones:

- Deberá impartirse una vez al año durante la vigencia del contrato.
- Deberá tener una duración mínima de 4 horas anuales.
- Podrá impartirse en formato presencial, online síncrono o híbrido, según determine Barcelona Energía.
- Deberá estar directamente vinculada al objeto del contrato y orientada a mejorar la capacidad del equipo de Barcelona Energía para interpretar, explotar y aplicar los resultados de los estudios realizados.
- Deberá incluir, como mínimo, contenidos relativos a nuevas tendencias en investigación de mercado, análisis de usuarios o consumidores, segmentación, medición de marca, customer journey o explotación estratégica de resultados.



- Deberá ser impartida por personal con experiencia en investigación de mercado, análisis de consumidores, segmentación, estrategia de marca o ámbitos análogos.
- Deberán entregarse materiales de soporte en formato digital al personal asistente.

- **Criterio social: (máximo 10 puntos):**

1. Contratación indefinida de las personas trabajadoras adscritas en la ejecución del contrato: hasta 10 puntos.

Considerando el número de personas trabajadoras que la empresa licitadora pondrá a la disposición de Barcelona Energia, se valorará (como garantía de una ejecución más eficiente del contrato que se licita) la estabilidad laboral en la empresa.

El licitador tendrá que consignar un número determinado de personas adscritas al servicio aportando el porcentaje de los mismos en contratación indefinida.

La valoración de este criterio será de 10 puntos a la empresa que aporte el 100% del personal en contratación indefinida y el resto de los porcentajes de forma proporcional.

Las ofertas que no aporten ningún porcentaje obtendrán cero puntos.

Para acreditar aquello ofrecido, TERSA requerirá la certificación de los organismos administrativos competentes en la materia o un informe de los órganos de representación de las personas trabajadoras en la empresa. Se comprobará por TERSA en el momento de requerimiento de documentación contractual.

Medida social: TERSA impulsa la contratación pública socialmente responsable incorporando en la compra pública objetivos de justicia social, sostenibilidad ambiental y código ético. TERSA considera que la contratación indefinida de un número importante de las personas trabajadoras ocupadas en la ejecución del contrato garantiza una ejecución más eficiente de éste.

Tras el estudio realizado en relación a la necesidad planteada, se considera que todos los criterios establecidos se consideran proporcionales y vinculados directamente al objeto contractual, cumpliendo con todos los requisitos exigidos en el artículo 145.1 y 2 de la LCSP: Se consideran vinculados al objeto contractual, están formulados de forma objetiva, con pleno respeto a los principios de igualdad, no discriminación, transparencia y proporcionalidad y no confieren al órgano de contratación una libertad de decisión ilimitada. Además, se han establecido garantizando que las ofertas sean evaluadas en condiciones de competencia efectiva.

Los criterios se han establecido atendiendo a una mejor relación coste eficacia del servicio, y una mejor relación calidad precio. Los criterios se consideran directamente vinculados al objeto contractual, tal y como se justifica a continuación.

Justificación de los criterios automáticos escogidos:

- Criterio 1 (Propuesta económica): la oferta económica, sin en principio superar valores anormales, es un criterio básico para conseguir una mayor eficiencia en la gestión del presupuesto público. Debido a la importancia en el presente procedimiento de un personal con la debida experiencia para realizar el objeto contractual con éxito; así como la importancia en la parte técnica del mismo, la fórmula a aplicar se considera la más adecuada, por el hecho de que la misma se considera la más equilibrada en relación con la posible diferenciación a las



ofertas económicas establecidas junto con el resto de los criterios de adjudicación de juicio de valor y automáticos establecidos.

- Criterio 2 (Formación anual sobre nuevas tendencias en investigación de mercado para el personal de Barcelona Energía): Este criterio se vincula directamente al objeto del contrato en la medida en que la transferencia de conocimiento y la actualización metodológica del personal de Barcelona Energía que participa en el proyecto mejoran su capacidad para interpretar, validar y explotar los resultados de los estudios, optimizando el aprovechamiento del servicio durante toda la vigencia contractual. Se valora mediante un parámetro objetivo y automático —la oferta o no de dicha formación—, lo que garantiza su evaluación sin margen de discrecionalidad. La ponderación asignada es proporcionada al beneficio que aporta a la correcta ejecución y aprovechamiento del contrato.
- Criterio 3 (Contratación indefinida de las personas trabajadoras adscritas en la ejecución del contrato): TERSA impulsa la contratación pública socialmente responsable incorporando en la compra pública objetivos de justicia social, sostenibilidad ambiental y código ético. TERSA considera que la contratación indefinida de un número importante de las personas trabajadoras ocupadas en la ejecución del contrato garantiza una ejecución más eficiente del mismo.

## **XII) CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN:**

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

Consideraciones de tipo social:

- Mantenimiento de las condiciones laborales de las personas que ejecutan el contrato durante todo el periodo contractual: La empresa contratista tiene que mantener, durante toda la ejecución del servicio, las condiciones laborales y sociales de las personas trabajadoras ocupadas en la ejecución del contrato, fijadas en el momento de presentar la oferta, según el convenio que sea de aplicación.

- El pago por parte del adjudicatario de las facturas de sus subcontratistas y/o proveedores derivadas de la ejecución del servicio objeto del presente Pliego se tendrá que hacer en el plazo previsto a la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la cual se establecen medidas de lucha contra la morosidad de las operaciones comerciales. Así mismo, y de acuerdo con aquello establecido en el contrato, la empresa contratista tendrá que presentar la documentación que justifique el cumplimiento efectivo de los plazos de abono a las empresas subcontratistas, cuando sea requerida por el responsable del contrato y, en todo caso, una vez finalizado el servicio.

Sant Adrià de Besòs, a data de signatura electrònica del presente documento.

Iu Gallart Méndez  
Director Barcelona Energia

Blanca Garcia Garcia  
Responsable marketing y comunicación