



**TRACTAMENT I SELECCIÓ DE RESIDUS, S.A.**

**PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS**

**SERVICIO DE CONSULTORÍA PARA EL ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DEL ERP ACTUAL  
Y LA RECOMENDACIÓN DEL ERP MÁS ADECUADO A LOS PROCESOS ACTUALES Y  
FUTUROS DEL GRUPO TERSA**

**NÚMERO DE EXPEDIENTE CTTE902**



<b>1</b>	<b>OBJETO .....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>ALCANCE DEL SERVICIO .....</b>	<b>3</b>
<b>3</b>	<b>DURACIÓN DEL CONTRATO. ....</b>	<b>4</b>
<b>4</b>	<b>NORMAS GENERALES .....</b>	<b>5</b>
<b>5</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.....</b>	<b>5</b>
	5.1 Fases del proyecto. ....	5
<b>6</b>	<b>RETRIBUCIÓN DEL SERVICIO.....</b>	<b>10</b>
<b>7</b>	<b>PENALIZACIONES.....</b>	<b>10</b>
	7.1 Por retrasos.....	10
<b>8</b>	<b>RESOLUCIÓN DEL CONTRATO.....</b>	<b>11</b>



## **1 OBJETO**

El objeto del presente pliego de prescripciones técnicas es contratar un servicio de consultoría para el análisis y evaluación del ERP actual y seleccionar de entre las soluciones existentes de ERP en el mercado aquella que más se adecue a las necesidades actuales y futuras del Grupo TERSA. Además, se deberá realizar la preparación de las especificaciones técnicas para la licitación de la solución elegida y la evaluación, posterior, de las ofertas recibidas.

## **2 ALCANCE DEL SERVICIO**

El principal objetivo del servicio es seleccionar el ERP idóneo para las necesidades presentes y futuras del Grupo TERSA y poder preparar una licitación para la selección del implantador más adecuado, en el supuesto que la recomendación sea un nuevo ERP. Incluye todos los procesos de negocio que actualmente están cubiertos por el actual ERP. También se analizarán todas las interacciones e intercambios de información del ERP actual con otros sistemas y aplicaciones del Grupo TERSA, tanto corporativos como de negocio.

Para ello será necesario realizar:

- un análisis de la situación actual de los procesos y tecnología del ERP – EKON (modelo de procesos y sistemas actuales), identificando las necesidades funcionales y objetivos de la organización (incluye las áreas de administración y finanzas, logística-compras, jurídico y desarrollo corporativo y sostenibilidad). Con la definición de los requerimientos y funcionalidades clave del ERP para las empresas del grupo TERSA. Identificación de las necesidades de reporting, internas y externas (por requerimientos legales).
- una definición del sistema objetivo y sus integraciones con otros sistemas. Consulta del mercado y contacto con fabricantes, para evaluar la cobertura funcional y de otros aspectos de una lista de candidatos (mínimo 3 ERPs).
- Elaboración de una matriz integral de evaluación, análisis de las ofertas recibidas por los fabricantes y una recomendación de la solución ERP más idónea para el Grupo TERSA, pudiendo ser un nuevo ERP o una evolución del ERP actual (EKON).
- definición de las prescripciones técnicas que se deberán solicitar en una futura licitación para contratar la herramienta ERP seleccionada y su implementación.

Por tanto, la empresa adjudicataria deberá realizar la redacción de los pliegos de prescripciones técnicas de la próxima licitación así como la resolución de dudas o consultas que surjan durante la tramitación de la misma y la evaluación de las ofertas técnicas recibidas.



- analizar las ofertas recibidas por los proveedores, generando informes de valoración de cada propuesta según los criterios indicados en el pliego.\*

\*NOTA: En caso de que en base a los resultados de los trabajos relativos al presente procedimiento se opte con la evolución de la ERP actual, este apartado no sería de aplicación.

**La empresa licitadora deberá demostrar independencia de criterio a la hora de recomendar soluciones de ERP. Para ello, no podrá presentarse una empresa con un programa ERP propio o con vinculación exclusiva con uno o varios programas ERP.**

### **3 DURACIÓN DEL CONTRATO.**

El plazo previsto para la duración del contrato es de (1) año o hasta la finalización del servicio objeto del presente procedimiento. Los plazos de entrega de los servicios de consultoría son los siguientes:

Fase I: 30 días naturales (aprox. 1 mes) desde la firma del contrato. Incluye los trabajos a realizar en los puntos "5.1.0. Fase de lanzamiento" i "5.1.2 Análisis situación actual".

Fase II: 35 días naturales (aprox. 1 mes y una semana). Incluye presentar una comparativa y un análisis de alternativas de mínimo 3 soluciones ERP para su evaluación y la selección de uno de ellos. Incluye los trabajos a realizar en los puntos "5.1.2. Análisis de la situación objetivo y diferencia entre estado actual y deseado", "5.1.3. Preparación análisis alternativas ERP", "5.1.4. Recopilación información alternativas ERP" y "5.1.5. Análisis, evaluación y selección de las alternativas".

Fase III: 15 días naturales (aprox. 2 semanas). Incluye la preparación del pliego técnico para la licitación del implantador del ERP seleccionado. Incluye los trabajos a realizar en el punto "5.1.6 Preparación Pliego de prescripciones técnicas".

Fase IV: 1 semana o más en función de las ofertas recibidas en la licitación. Incluye los trabajos a realizar en el punto "5.1.7 Resolución de dudas de licitación y evaluación ofertas".\*

\*NOTA: En caso de que en base a los resultados de los trabajos relativos al presente procedimiento se opte con la evolución de la ERP actual, este apartado no sería de aplicación.



## **4 NORMAS GENERALES**

El contratista estará obligado a cumplir con todos los requisitos descritos en este pliego y en las condiciones indicadas, y será responsable a todos los efectos.

El plazo de entrega de la consultoría empezará a contar desde la firma del contrato, ejecutándose de acuerdo con el programa de trabajo aprobado por TERSA.

Las referidas prestaciones se ejecutarán de conformidad con aquello previsto el presente pliego y bajo la dirección y control de TERSA, o de aquella persona o entidad que este designe.

## **5 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

### **5.0 Introducción**

Actualmente el Grupo TERSA dispone del sistema ERP de EKON para la gestión de los procesos funcionales del área de Gestión Económica, Logística – Compras, Jurídico y Desarrollo Corporativo y Sostenibilidad.

### **5.1 Fases del proyecto.**

Toda propuesta presentada debe incluir las siguientes fases:

#### **5.1.0. Fase de lanzamiento**

Durante esta fase el adjudicatario llevará a cabo una toma de contacto con el proyecto y la organización de TERSA. El objetivo es establecer los mecanismos de gestión del proyecto, ajustar la planificación a la disponibilidad de las personas de TERSA y documentar en detalle los objetivos del proyecto.

Se fijan el objetivo, el alcance y los límites del proyecto, teniendo en cuenta la complejidad organizativa y los procesos. En esta fase se realizará la definición del proyecto, determinando el alcance, la planificación detallada de las fases, el equipo del proyecto, evaluando los riesgos e identificando los factores críticos de éxito funcional y tecnológico.

Se desarrollarán las siguientes tareas:

- Revisión del alcance del proyecto.
- Análisis de la documentación entregada por TERSA.
- Realizar el plan del proyecto detallando las fases, responsables y duración, hitos y entregables.



- Revisión y establecimiento de la metodología para el seguimiento y control del proyecto, identificando a los responsables del mismo.
- Propuesta de calendario para reuniones y entrevistas.
- Aceptación del Plan del proyecto.

Una vez realizadas las tareas anteriores se hará una reunión de lanzamiento del proyecto donde el adjudicatario presentará el proyecto: objetivos, equipo, beneficios, planificación y calendario de reuniones.

Entregables:

- Presentación del proyecto
- Plan detallado del proyecto
- Calendario de reuniones y entrevistas
- Plan de riesgos

### **5.1.1 Análisis situación actual y definición de los requerimientos**

En esta fase se realizará el análisis de la situación actual, se analizarán los procesos y sistemas actuales y se identificarán los requerimientos clave y accesorios que debe cubrir el nuevo ERP para las empresas del grupo.

- Modelo de procesos y sistemas actuales.
  - Objetivo: Comprender los procesos de las distintas áreas funcionales, cubiertos y no cubiertos, actividades clave, necesidades de información, volumetrías, aspectos relevantes funcionales, y se identificarán los puntos críticos de la situación actual que deben ser cubiertos con el nuevo ERP.

Se elaborará un catálogo de procesos con la finalidad de identificar las operaciones a realizar en base a las necesidades actuales y futuras a las que debe dar cobertura el ERP. Se identificarán cuales son necesidades actuales ya ofrecidas por el sistema actual y a cuales no da cobertura, bien porque no están implantadas, porque el sistema actual no soporta el proceso de negocio o porque se realizan de forma manual.

En este modelo de procesos, se deberán contemplar las siguientes actividades:

- Descripción general del proceso (factores críticos y objetivo de cada proceso).



- Relación con aplicaciones u otras unidades de la organización, indicando las relaciones con flujos de datos de entrada y salida y factores que lo desencadenan.
- Mapa de aplicaciones que permita identificar y determinar el grado de interrelación del sistema ERP actual con el resto de sistemas. Esto permitirá identificar, además, si alguna de las funcionalidades o requerimientos se pueden prestar con el mismo ERP en lugar de una aplicación externa.

Se analizarán los sistemas de gestión actuales, interrelaciones existentes, identificando los puntos fuertes o débiles con el nivel de cobertura para los requerimientos de TERSA.

Entregables:

- Mapa/catálogo de procesos actuales
- Mapa de aplicaciones actuales

- Elaboración del modelo de datos e interfaces

El objetivo es identificar las necesidades de información de cada uno de los procesos relacionados con el sistema, para obtener un modelo de datos conceptuales indicando las principales entidades del modelo como la especificación de las interfaces con otros sistemas, indicando los datos a recibir o transferir, como también el medio (servicio web, fichero, etc...) y la frecuencia.

Identificar las necesidades de reporting.

Entregables:

- Requerimientos

- Análisis de riesgos

Con la información recogida en las actividades anteriores, el adjudicatario ha de realizar un análisis de riesgos a nivel de procesos, de calidad de la información i de la obsolescencia tecnológica.

Entregables:

- Análisis de riesgos



### **5.1.2. Análisis de la situación objetivo y diferencia entre estado actual y deseado**

En esta fase se realizará el análisis y la documentación donde se pondrá el foco en el estado deseado y objetivo, teniendo en cuenta el “estado del arte” de la tecnología, las carencias actuales y las oportunidades de mejora.

Se analizarán los procesos y requerimientos actuales llevados a cabo en el ERP actual y se evaluará la diferencia (gap) para llegar al objetivo deseado. El adjudicatario preparará la documentación necesaria para disponer de una visión clara de los requerimientos y procesos que se están llevando a cabo actualmente por el sistema, cuales se pueden mejorar y cuales no se están cubriendo con las herramientas actuales.

El adjudicatario realizará una propuesta de arquitectura final que ha de incorporar como se reorganizará el mapa de aplicaciones y procesos a fin de eliminar herramientas redundantes que están siendo utilizadas y que podrían ser sustituidas por un único sistema ERP. Entre estas herramientas también es necesario incluir el sistema de reporting.

A continuación se detallan las actividades de la fase:

- a) Elaboración del catálogo de requerimientos del estado objetivo

#### **Requerimientos funcionales**

#### **Requerimientos técnicos**

#### **Requerimientos de reporting**

#### **Requerimientos de integración**

#### **Requerimientos criterios de migración**

#### **Requerimientos de implantación y gestión del cambio**

Entregable:

- Informe de requerimientos de implantación y gestión del cambio.

### **5.1.3. Preparación análisis alternativas ERP**

Para llevar a cabo el análisis y la selección de las diferentes alternativas del mercado y para definir una arquitectura objetivo se elaborará un cuadro de características de evaluación como resultado del análisis de requerimientos que ha de permitir evaluar de forma objetiva cada uno de los requerimientos deseados contra los diferentes sistemas ERP del mercado.



Este cuadro servirá de base para llevar a cabo la evaluación y la comparativa entre las diferentes opciones (evolución del ERP actual versus cambio a otro ERP del mercado, analizando un mínimo de 3 alternativas) respecto a la cobertura de los requerimientos.

También se preparará la documentación necesaria para poder realizar las consultas a los diferentes fabricantes.

Entregable:

- Cuadro (matriz) de características de evaluación y criterios.

#### **5.1.4. Recopilación información alternativas ERP**

Este proceso incluirá la recogida de información para la posterior realización del proceso de selección del ERP donde se realizarán demostraciones de productos ERP y donde se harán visitas a empresas similares a TERSA que lo utilicen si se considera pertinente.

Es obligatorio evitar sesgos por parte de los consultores y de TERSA en relación a las posibles preferencias por un determinado fabricante porque el objetivo de la consultoría es buscar la mejor solución valorada de forma totalmente objetiva.

El adjudicatario buscará la información necesaria a fin de obtener una propuesta de solución técnica, plan del proyecto y costes de la solución, tanto de la implantación como del mantenimiento (coste total de propiedad). Para que los diferentes fabricantes puedan realizar la propuesta y evaluación, se adjuntará la documentación obtenida de requerimientos deseables en la fase anterior.

Incluir en el proceso como mínimo el análisis de 3 soluciones ERP de mercado.

#### **5.1.5. Análisis, evaluación y selección de las alternativas**

El adjudicatario realizará un análisis para cada solución con el objetivo de determinar en qué proporción cada una de las soluciones se adecua a las necesidades de TERSA y son idóneas en el mercado y tecnologías actuales.

En esta misma etapa, se llevaran a cabo demostraciones, entrevistas con fabricantes de las soluciones con el fin de que estos presenten más detalles a los usuarios clave de TERSA. Para cada una de las soluciones se creará un ficha descriptiva de capacidades, referencias, fortalezas, riesgos y debilidades.

El adjudicatario, una vez rellenado el cuadro de características de evaluación, tendrá que indicar la metodología aplicada para la selección de alternativas para preparar la documentación, análisis de pros-contras de las diferentes alternativas, bechmarking y



presentación de las conclusiones para que TERSA pueda tomar una decisión y validar la solución propuesta.

En este análisis se han de tener en cuenta el cumplimiento de requerimientos, los costes totales de propiedad y de uso, las implicaciones de la gestión del cambio, el uso de recursos, plazos y todos los elementos expresados anteriormente.

#### **5.1.6 Preparación Pliego de prescripciones técnicas**

El adjudicatario preparará el pliego técnico que refleje las prescripciones técnicas necesarias para realizar la licitación para la adquisición e implantación del ERP y su correcta integración con los sistemas y procesos del Grupo TERSA. Además definirá los criterios de valoración para analizar las ofertas que se reciban (plan de trabajo, equipo del proyecto, fases y plazos previstos, presupuesto asociado, etc...) y los criterios de solvencia técnica.

También dará apoyo a TERSA en la resolución de dudas que se puedan plantear por los implantadores en el proceso de licitación.

#### **5.1.7 Evaluación ofertas**

En base a las prescripciones técnicas definidas en la licitación el adjudicatario deberá evaluar cada una de las ofertas recibidas.

\*NOTA: En caso de que en base a los resultados de los trabajos relativos al presente procedimiento se opte con la evolución de la ERP actual, este apartado no sería de aplicación.

### **6 RETRIBUCIÓN DEL SERVICIO**

El adeudo del servicio se realizará un 30% tras la reunión inicial, el 40% tras la finalización de la fase de consultoría y el 30% restante a la finalización del servicio.

### **7 PENALIZACIONES**

Además de las penalizaciones descritas en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, se estipulan de manera específica las siguientes penalizaciones:

#### **7.0 Por retrasos**

En caso de que se incumpla la duración prevista del proyecto presentada en esta licitación por el adjudicatario sin causa justificada por retrasos en la aportación de información o



aprobaciones de TERSA, se procederá a una penalización del 1% de la factura por día laboral de retraso a partir del tercer día laboral, hasta un máximo del 10%.

## **8 RESOLUCIÓN DEL CONTRATO**

Además de las penalizaciones descritas en la documentación del presente procedimiento, y sin perjuicio de las causas de resolución legalmente establecidas, TERSA podrá resolver el contrato, por las siguientes causas:

- a) En caso de un mal entendimiento entre el equipo consultor y el equipo de TERSA, que impida la correcta ejecución del servicio según los objetivos establecidos.
- b) Por incumplimiento de la legislación vigente.
- c) Evidencia de perfiles no cualificados en los recursos humanos aportados por el Adjudicatario, que puedan llegar a ocasionar una ejecución no exitosa del servicio.
- d) Por incumplimiento del presente contrato y prescripciones técnicas.
- e) Por una infracción que puede suponer un riesgo grave e inminente para la seguridad y la salud de las personas o para el medio ambiente.

Cuando se evidencie cualquiera de las causas anteriores, el Adjudicatario dispondrá de un período de tiempo, que será acordado con TERSA y cuya extensión dependerá de la gravedad del defecto, para realizar las modificaciones que estime necesarias al objeto de subsanar los defectos y conseguir el cumplimiento de las garantías. Dichas modificaciones no deberán suponer coste alguno para el Grupo TERSA, ni suponer alteración alguna de las condiciones contractuales.

En caso de que Grupo TERSA decrete la suspensión forzosa de las actividades en aplicación del presente punto, el Adjudicatario no podrá reclamar pago alguno en concepto de indemnización o lucro cesante.