

PROPOSTA D'ACTUACIÓ PER LA CONTRACTACIÓ DELS SERVEIS DE PMO (PROJECT MANAGEMENT OFFICE) DEL PLA DE TRANSFORMACIÓ DIGITAL DE L'INSTITUT MUNICIPAL DE MERCATS DE BARCELONA

Exp. núm. 122 /23

La Cap d'Organització, Màrqueting i Sistemes proposa que s'iniciï, d'acord amb el contingut d'aquesta proposta, del document que s'adjunta i del plec de prescripcions tècniques, la tramitació de l'expedient de contractació relatiu a la contractació dels serveis de PMO (Project Management Office) del Pla de Transformació Digital de L'Institut Municipal de Mercats de Barcelona per un import de cent quaranta un mil vuitanta sis euros (141.086€) amb el 21% d'IVA inclòs, amb el desglossament següent: 116.600 euros de pressupost net, i 24.486 euros en concepte d'Impost sobre el Valor Afegit al tipus del 21 % (vint-i-un) amb càrrec a les partides pressupostaries:

Any	Econ.	Funcional	Orgànic	Import net	% IVA	Import IVA*	Import total
2024	622.91	43121	100	58.300	21	12.243	70,543
2025	622.91	43121	100	58.300	21	12.243	70.543
Net				116.600		24.486	
						TOTAL	141.086

Procediment: Obert**Mitjançant tramitació:** Ordinària**JUSTIFICACIÓ DE LA NECESSITAT DEL CONTRACTE.**

L'Institut Municipal de Mercats de Barcelona vetlla per proveir a la ciutat de Barcelona de productes de qualitat, promoure un estil de vida saludable, la cohesió social i l'articulació dels barris, així com fomentar l'economia i l'ocupació en el marc del comerç de proximitat. Per donar compliment a aquests objectius és necessari disposar dels serveis tècnics experts que assessorin i acompanyin l'institut en la incorporació de noves tecnologies i la digitalització per a la gestió i creixement del model de mercats.

En aquest sentit, el vigent Pla Estratègic de Mercats de Barcelona 2015-2025 inclou els següents objectius i mesures:

- M.1.2.3: Fomentar l'ús i l'explotació de sistemes d'informació i fidelització de clients com a eina de millora de l'experiència i la qualitat de servei.
- M.1.3.2: Desenvolupar un sistema de monitorització dels indicadors i implementar-lo en un quadre de comandament accessible a diferents nivells de la xarxa de mercats.
- M.3.5.1: Dissenyar l'estratègia digital dels mercats, tant des del punt de vista de xarxa com del mercat i dels mateixos comerciants.
- S.2.3.1: Promoure campanyes corporatives d'informació als consumidors sobre els valors i els productes dels mercats.

Aquest contracte té, com objectius prestar els serveis de PMO TIC en el marc del Pla de Transformació Digital. Aquests serveis es tradueixen pel que fa referència a la gestió dels projectes TIC de l'IMMB

- Assessorament de les condicions tècniques per l'elaboració dels plecs tècnics relatius als contractes del departament.
- Treball de camp als diferents equipaments de l'Institut Municipal de Mercats per avaluar les condicions tècniques i possibles solucions als projectes relatius al Pla de Digitalització.
- Cicle de les tasques de gestió preliminars: poden contemplar des de la sol·licitud de pressupostos o el cicle sencer d'una RFP (requirement for proposal) per l'avaluació de la cobertura funcional d'un aplicatiu o el càlcul potencial d'inversions associades a un projecte.
- Seguiment de l'execució del resultat dels projectes/iniciatives reportant a la Direcció i/o a la Gerència de l'Institut Municipal de Mercats.
- Assessorament en projectes/iniciatives i/o els seus evolutius posteriors en el període temporal del contracte.
- Suport en la gestió pressupostària del pressupost associat al Pla de Sistemes.
- Recopilació de les necessitats que sorgeixen al Departament de Sistemes per desenvolupar possibles solucions a nivel de maquinari i/o aplicacions.
- Elaborar informes que es requereixin en relació al progrés de les diferents iniciatives tenint en compte les diferents casuístiques dels projectes.

Durada: La durada de prevista del contracte serà de dos anys amb la possibilitat d'una pròrroga de 12 mesos (2+12 mesos)

DIVISIÓ EN LOTS.

Les actuacions a executar formen part d'una mateixa prestació integrada a desenvolupar per un únic contractista, motiu pel qual no es divideix en lots.

El pressupost del contracte es fixa en 141.086 €, que es desglossa en 116.600 € de pressupost net, més 24.486 € en concepte d'IVA al 21 % .El desglossament del pressupost net per la durada del contracte és el següent:

El càlcul del pressupost de licitació s'ha fet tenint en compte els següents aspectes:

CTO Manager Budget amb un mínim de 5 anys d'experiència per una organització amb sistemes d'informació de 100 usuaris obtingut a la següent guia de referència en retribucions salarials

- Guia del Mercado laboral 2022. Hays Recruiting Experts Worldwide

Aquests càlculs están fets d'acord al preu de mercat.

Costos directes	2024	2025	TOTAL
Salari	30.000€	30.000€	60.000€
Cotitzacions socials estimades	15.000€	15.000€	30.000€
materials/licències	4.555€	4.555€	9.110€
TOTAL	Suma costos directes:	Suma costos directes:	Suma costos directes:
	49.955€	49.955€	99.100€

Costos indirectes	2024	2025	TOTAL
Despeses generals d'estructura	1.749€	1.749€	3.498€
Benefici industrial	6.996€	6.996€	13.992€
TOTAL	Suma costos indirectes:	Suma costos indirectes:	Suma costos indirectes:
	8.745€	8.745€	17.490€

TOTAL DE COSTOS (directes + indirectes):	58.300€	58.300€	116.600€
---	----------------	----------------	-----------------

4. VALOR ESTIMAT DEL ONTRACTE (VEC)

Anys	VE Prestació	Pròrroga	Increment possible 20%	SUMA
2024	58.300			58.300
2025	58.300			116.600
2026		58.300		174.900
TOTAL	116.600	58.300		174.900

5. JUSTIFICACIÓ DEL PROCEDIMENT D'ADJUDICACIÓ

Aquest contracte de serveis s'adjudicarà pel procediment obert, d'acord al que s'estableix a l'article 156.6 de la Llei 9/2017, de 8 de novembre de contractes del sector públic.

6. CRITERIS DE SOLVÈNCIA ECONÒMICA I TÈCNICA O PROFESSIONAL, I CRITERIS D'ADJUDICACIÓ

Estan capacitades per contractar les persones físiques o jurídiques, espanyoles o estrangeres, que tinguin plena capacitat d'obrar i que no es trobin en cap dels supòsits d'incapacitat o prohibicions de contractar determinats a la legislació vigent, tot d'acord amb les previsions dels articles 65 i 71 de la LCSP.

Els licitadors hauran de comptar amb la solvència econòmica i tècnica que tot seguit s'especifica:

- **SOLVÈNCIA ECONÒMICA**

Volum anual de negocis. El volum anual de negocis referit al millor dels tres últims exercicis anteriors a la data de presentació de les proposicions, ha de tenir un valor estimat superior als 87.400 €. Aquesta xifra no podrà superar una vegada i mitja el VEC del contracte, excepte en casos degudament justificats segons art. 87.1.a) LCSP

- **SOLVÈNCIA TÈCNICA**

El cap de projecte ha de ser un Llicenciat o Enginyer Superior. L'IMMB verificarà que els certificats que s'aporten són correctes i que corresponen amb el/ls professionals que s'aporten al contracte

No obstant el que s'ha dit als apartats anteriors, no poden concórrer a la present licitació les empreses que hagin participat en l'elaboració de les especificacions tècniques relatives a aquest contracte o hagin assessorat o participat en alguna altra manera en la preparació del procediment de contractació si, aquesta participació, pogués provocar restriccions a la lliure concurrència, frau en la competència o suposar un tractament de privilegi en relació a la resta de les empreses licitadores



- **CRITERIS D'ADJUDICACIÓ**

La selecció de l'oferta més avantajosa es determinarà tenint en compte la millor relació qualitat-preu amb l'objectiu d'obtenir ofertes de gran qualitat. S'aplicaran els criteris d'adjudicació següents:

A. CRITERIS DE VALORACIÓ DE FORMA AUTOMÀTICA: 60 punts

A.1. Oferta Econòmica per els serveis de PMO. Fins a 35 punts

D'acord amb el següent criteri: l'oferta econòmica que coincideix amb la millor baixa econòmica tindrà el màxim de punts, i la puntuació de les restants es farà segons la fórmula següent:

$$P_i = \left[\frac{(OT - OP_i)}{(OT - OP_{min})} \right] \times P_{max}$$

essent:

- P_i : Puntuació de l'oferta analitzada.
- OP_i : Oferta de preu analitzada
- OT : Oferta Tipus. Import de licitació.
- OP_{min} : Oferta de preu més baixa del full d'obertura d'ofertes econòmiques.
- P_{max} : Puntuació màxima

Es defineixen els següents límits per a la consideració d'ofertes amb valors anormals o desproporcionats:

- un diferencial de 5 punts percentuals per sota de la mitjana de les ofertes o, en el cas d'un únic licitador, de 14 punts percentuals respecte el pressupost net de licitació. Si el nombre de licitadors és superior a 10, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es podrà prescindir de l'oferta més baixa i/o de l'oferta més alta si hi ha un diferencial superior al 5% respecte de l'oferta immediatament consecutiva.

Si el nombre de licitadors és superior a 20, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es podran excloure una o les dues ofertes més cares i/o una o les dues ofertes més baixes sempre i quan una amb l'altre o totes dues amb la que la segueix tinguin un diferencial superior al 5%.

A.2. Per la certificació en una solució CRM del cap de projecte : 5 punts

L'IMMB aborda diferents iniciatives que, tant des de la vessant dels comerciants com des de la de Direcció de Comunicació, actualment estan vinculades amb el coneixement de públics i o amb la seva fidelització fet que fa important el coneixement de programaris CRM (Customer Relationship Management) que ajudin a una gestió automatitzada d'aquesta interacció de l'institut amb els seus públics actuals o potencials. S'atorgaran 5 punts per la certificació en una solució CRM del cap de projecte.



A.3. Per la certificació en PMP del cap de projecte : 5 punts

La feina de la PMO consisteix, entre d'altres, en la gestió de la planificació de l'abast del projectes i dels recursos que l'Institut pot destinar a aquests. És important, que aquesta gestió optimitzi calendaris i recursos humans i econòmics. Per aquesta raó s'atorgaran 5 punts per la certificació en PMP o certificacions en Project Management atorgats per centres universitaris/Institucions certificadores en gestió de projectes en l'àmbit professional.

A.4. Per la possessió d'un MBA per part cap de projecte: 5 punts

La gestió del pressupost dotat a l'àrea de Sistemes d'Informació tant pel que fa referència a la despesa corrent com a les inversions fa que es valori que el Cap de projecte tingui estudis de MBA i s'atorgaran cinc punts per aquesta certificació/títol.

A.5 Per la certificació en SAP per part del cap de projecte: 5 punts

L'IMMB, com altres organismes de l'Ajuntament de Barcelona fa servir el programari SAP pel el seu control econòmic i pressupostari. Addicionalment hi ha iniciatives actuals a l'IMMB en que aquest coneixement facilita, tant la selecció de determinats programaris com la implantació d'altres que es tenen que integrar en escenaris tecnològics on SAP desenvolupa un paper important S'atorgaran 5 punts per la certificació en SAP del cap de projecte.

A.6 Per la experiència acreditable en la gestió de PMO's del cap de projecte : 5 punts

Cada referència acreditada valdrà un màxim de :

- 2,5 punts per cada referència (client)
- Hi ha una quantitat màxima de 2 referències a acreditar (nom de projecte, breu descripció, import del projecte, dades de contacte del referent per part del client)

L'IMMB verificarà que les persones que executaran el servei compleixin amb la qualificació corresponent a la puntuació de l'oferta. En cas que aquestes persones no compleixin amb el compromès no seran acceptades i no es podran incorporar a l'equip de treball.

B.CRITERIS AVALUABLES MITJANÇANT UN JUDICI DE VALOR: fins a 40 punts

Caldrà obtenir un mínim del 50% de la puntuació assignable en aquest apartat que equival a 20 punts perquè es consideri que la proposta del licitador reuneix les condicions suficients per valorar-se la fase de criteris objectius

B.1. Proposta d'organització de la PMO: Fins a 21 punts

L'oferta ha d'incloure un exemple d'un model d'organització i explotació de la PMO. Sobre aquest model de PMO proposat a l'IMMB caldrà destacar els següents aspectes:

- a) Components del models de PMO proposat. Fins a 7 punts

Es tindrà en compte:

- Descripció dels components.
- Coherència del model
- Claredat en l'exposició de la proposta

Desglossament de la puntuació:

Aspecte: Components del model de PMO proposat	Excel·lent	Bo	Acceptable	Insuficient
a) Descripció	3 punts	2 punts	1 punt	0 punts
b) Coherència	3 punts	2 punts	1 punt	0 punts
c) Claredat	1 punt	0,75 punts	0,5 punts	0 punts

b) Model de governança proposat, fins a 7 punts

Es tindrà en compte:

- Descripció del model
- Claredat en l'exposició de la proposta

Desglossament de la puntuació:

Aspecte: Model de governança	Excel·lent	Bo	Acceptable	Insuficient
a) Descripció	5 punts	3 punts	1 punt	0 punts
b) Claredat	2 punt	1 punt	0,5 punts	0 punts

c) Projectes específics de millora IMMB, fins a 7 punts

Es tindrà en compte:

- Concreció dels projectes
- Viabilitat de la millora
- Claredat en l'exposició dels projectes de millora

Desglossament de la puntuació:

Aspecte: Projectes específics de millora	Excel·lent	Bo	Acceptable	Insuficient
a) Concreció dels projectes	3 punts	2 punts	1 punt	0 punts
b) Viabilitat	3 punts	2 punts	1 punt	0 punts
c) Claredat	1 punt	0,75 punts	0,5 punts	0 punts

Es valorarà el contingut i el grau de detall de cada un dels aspectes esmentats. No es valorarà la informació que es consideri supèrflua o innecessària. El document tindrà un màxim de 6 fulls a doble cara, arial 11.

B.2. Per les propostes sobre un escenari d'exploració de l'actual model sistema d'enviament de correus massius de l'IMMB fins a 9 punts

Cal fer una proposta pel sistema de correus massius actualment està basat en l'existència d'una eina de mercat (Te Envio) <https://www.teenvio.com/> que és un programari de gestió de campanyes d'emailing. Es demana una modelització d'aquest escenari on el licitador faci els següents plantejaments:

- a) Funcionalitats proposades per la gestió de llistes per un model CRM IMMB. Fins a 3 punts
- b) Millores proposades per l'eina actual pública (Te envio) per a la comunicació en activitats dels mercats. Fins a 3 punts
- c) Model d'exploració d'informació derivada del nou RGPD. Fins a 3 punts

De cada plantejament es valoraran els següents aspectes	Excel·lent	Bo	Acceptable	Insuficient
a) Concreció de les funcionalitats, millores i model d'exploració	2 punts	1 punt	0,5 punts	0 punts
b) Viabilitat	0,5 punts	0,5 punts	0 punts	0 punts
c) Claredat	0,5 punt	0 punts	0 punts	0 punts

Es valorarà el contingut i el grau de detall de cada un dels aspectes esmentats. No es valorarà la informació que es consideri supèrflua o innecessària. El document tindrà un màxim de 6 fulls a doble cara, arial 11. La valoració serà classificada i alhora puntuada per a cada un dels aspectes (a, b, c, d) segons el barem que a continuació es detalla:

B.3. Pel model de selecció i valoració d'aplicatius : fins a 10 punts

El licitador presentarà un model metodològic per a la selecció d'aplicatius. Posant un exemple parcial del cicle de selecció d'una eina i justificarà perquè creu que aquest model és adequat per l'IMMB

Aspecte:	Excel·lent	Bo	Acceptable	Insuficient
Metodologia de selecció i valoració d'aplicatius				
a) Model metodològic	7 punts	4 punts	2 punts	0 punts
b) Exemplificació i justificació per l'IMMB	2 punts	1 punt	1 punt	0 punts
c) Claredat	1 punt	1 punt	0 punts	0 punts



Es valorarà el contingut i el grau de detall de l'informe presentat. No es valorarà la informació que es consideri supèrflua o innecessària. El document tindrà un màxim de 6 fulls a doble cara amb arial 11.

Barcelona, a la data de la signatura

Elena Navarro
Direcció d'Organització, Màrqueting i Sistemes
Institut Municipal de Mercats