

ANEXO JUSTIFICATIVO

1. Propuesta organizativa para el servicio: 10 puntos.

Se valorará la propuesta organizativa para dar respuesta a las exigencias y condiciones de gestión global del servicio establecidas en la estipulación 11 de las Condiciones Técnicas y el plus valor que se pueda proponer sobre estas.

Se valorará hasta un máximo de 10 puntos, la concreción y coherencia en la organización propuesta, demostrando un funcionamiento sólido y operativo del equipo de trabajo, con responsabilidades claramente diferenciadas, roles y jerarquías, capacidad de resolución, atención del gestor personal asignado, capacidad de respuesta ante situaciones de contingencia, etc.; teniendo en especial consideración para la valoración todo aquello que demuestre una aportación de valor, profesionalización, especialización, proactividad, redundancia y capacidad de gestión y resolución en cualquier circunstancia, huyendo de exposiciones genéricas.

En el caso de que la oferta presentada supere la extensión prevista en el documento “Guía para presentación de oferta”, será valorada con 0 puntos.

IBERDROLA

Presenta un organigrama con el equipo propuesto, poniendo de manifiesto la jerarquía entre las personas integrantes del mismo.

Se identifica específicamente para CPEN un gestor personal, más un gestor de apoyo y una tercera persona como gestora personal de entidades locales en Navarra, lo que supone una elevada redundancia. Todas estas personas gestoras en dependencia de un responsable de clientes para Álava, La Rioja y Navarra que, a su vez, depende de delegado de clientes de la zona norte. Dentro del equipo se incluyen dos personas especializadas en asesoramiento energético, en dependencia del delegado de la zona norte. La propuesta es concreta, con una organización jerarquizada, coherente y especializada, con capacidad de resolución y atención.

La oferta recoge el compromiso de trasladar, por parte del equipo, sus conocimientos sobre el mercado (“hacia dónde va el sector”), productos asociados al contrato como el autoconsumo, instalación de procesos eficiencia energética, etc. Indica que será el gestor quien determinará la persona a contactar en cada caso. Se recogen los correos electrónicos de las personas gestoras y de su responsable, con teléfonos y habilitando comunicación vía wasap, ofertando atención a través de estos canales en el horario de oficina y disponibilidad fuera de este horario y en fin de semana, en determinadas horas, lo que pone de manifiesto capacidad de atención y respuesta ante situaciones de contingencia.

Incluye una propuesta de seguimiento de consumo energético a través del gestor y detección de oportunidades, asesoramiento en ahorro sugiriendo cambios en patrones de consumo o la adopción de tecnologías más eficientes y sostenibles, incluyendo acciones concretas de

estudio e implantación así como asesoramiento en relación a la comunicación de regulaciones y cambios normativos, lo que supone una aportación de valor y proactividad. La extensión de la propuesta cumple con el límite establecido en el documento “Guía para presentación de oferta”.

10,00 puntos

NEXUS

Recoge la disposición de un departamento especializado en el sector público en la sede de Barcelona además de disponer de oficinas comerciales en Madrid, Galicia, Valencia y Murcia.

Plantea un gestor comercial personal que asume la función de “Interlocutor principal con la administración” y una persona auxiliar que, sin embargo, asume las tareas principales en la gestión y que requieren de mayor interlocución en el día a día (gestión de trámites: altas, bajas, cambios de titularidad y potencia), lo que resulta poco operativo.

Añade, de forma diferenciada, dos personas dentro de un grupo denominado “Funciones de los integrantes del departamento de licitaciones”.

Todas las personas reúnen una amplia experiencia (más de 10 años).

No establece jerarquías respecto al equipo gestor y la persona auxiliar. Una de las personas tiene como tarea: “coordinador del equipo de trabajo” coincidente con una de las funciones del gestor comercial y la otra persona tiene como tarea: “Interlocutor principal con la administración”, coincidente también con una de las funciones del gestor comercial. Todo ello genera confusión.

Adicionalmente, se incluyen otras tres personas más, dentro de un grupo denominado “Funciones de los integrantes del equipo”.

La propuesta organizativa no relaciona personas con ubicación de sedes, ni la jerarquía dentro del equipo u organización, concluyendo que resulta un planteamiento genérico, siendo una propuesta organizativa que podría servir para cualquier otra entidad.

Se añade en la propuesta la puesta a disposición de un servicio de atención al cliente, vía teléfono gratuito, correo electrónico y web, habiendo habilitado una línea específica para administraciones públicas. Todos estos servicios resultan generalistas y se alejan del nivel de servicio personalizado que se requiere, lo que no permite considerarlo como una aportación de valor significativa.

Propone un horario de atención del gestor comercial y la persona auxiliar de 8,30 h a 17,30 mayor del requerido, pero sin alcanzar a fines de semana. Incluye la posibilidad tener todas las reuniones que se requieran, en formato telemático y un compromiso de gestión de trámites en plazo máximo de 2 días laborables, siendo, en todo caso, propuesta reactivas; sin incluir actuaciones que demuestren proactividad en la atención y servicio al cliente.

La extensión de la propuesta cumple con el límite establecido en el documento “Guía para presentación de oferta”.

3,00 puntos

2. (Lotes 1 y 2) Propuesta servicio especializado para cierres de precios (5 puntos)

Se valorará la propuesta de asesoramiento especializado al órgano de contratación, orientada a facilitar la toma de decisión y la ejecución de cierres de precios en base a las cotizaciones de futuros (OMIP u OTC). Se valorará hasta un máximo de 5 puntos, la organización que la entidad licitadora ponga a disposición para hacer las mejores compras (cierres) en los mercados de futuros: medios personales especializados (área/departamento), propuesta de servicio y asesoramiento para la toma de decisiones, rol/participación de la persona gestora del servicio, capacidad de realizar operaciones en mercados no organizados (OTC) con eficiencia y rigurosidad, etc.; teniendo en especial consideración para la valoración todo aquello que demuestre una aportación de valor, profesionalización y especialización, proactividad, capacidad de gestión, seguridad, solvencia y transparencia en las operaciones, etc., huyendo de exposiciones genéricas.

En el caso de que la oferta presentada supere la extensión prevista en el documento “Guía para presentación de oferta”, será valorada con 0 puntos.

IBERDROLA

Recoge la disposición de una estructura implantada de soporte técnico de ofertas, con 3 departamentos (optimización portfolio, operaciones y soporte de oferta), con personal dentro de este último en apoyo de gestión de energía, aunque no resulta legible la composición individual de sus miembros, así como un soporte a página web (que tiene implementada una herramienta para la gestión y asesoramiento en la ejecución de cierres).

La propuesta establece que la cobertura, una vez ejecutada, está asegurada, lo que traslada seguridad.

Plantea una organización de asesoramiento a través del gestor, comprometiéndose a trasladar semanalmente oportunidades de cierre. Ofrece la posibilidad de solicitar cierres a corto, medio y largo plazo. Esta operativa se materializa a través de una aplicación web específica para cierres, recogiendo la descripción y características de la misma.

La herramienta puesta a disposición permite al cliente realizar cierres en cualquier momento cotizable (no se está limitado por el horario comercial), con posibilidad de acceso a históricos de cotizaciones, históricos de cierres y consultas de ofertas, especialmente relevante al establecer el pliego operaciones de cierre en OTC. A ello se une la eliminación de errores en el traslado de las instrucciones (desaparece la gestión de la operación mediante cadenas de correos), ofrece información inmediata de la operación (confirmación tanto de la ejecución

como del precio cerrado en mercado), traslado de la operación al sistema de facturación lo que reduce también errores.

Todo ello conforma una propuesta altamente especializada, con especial aportación de valor en la capacidad de gestión, seguridad y transparencia en las operaciones.

La extensión de la propuesta cumple con el límite establecido en el documento “Guía para presentación de oferta”.

4,80 puntos

NEXUS

Se recoge una propuesta concreta dirigida al asesoramiento para los cierres, con acciones concretas orientadas a facilitar la toma de decisión:

- Reuniones periódicas con el gestor personal o gestor auxiliar: se propone un asesoramiento proactivo para recomendar los mejores momentos de cierre.
- Asesoramiento directo desde departamento de trading.

El departamento de trading la entidad está limitado a 2 personas y condicionado su atención al horario comercial.

- Puesta a disposición de información periódica:
 - o Envío de informe mensual: se muestra breve descripción.
 - o Envío de informe diario: se muestra modelo tipo.

La propuesta no aborda ninguna acción organizativa en relación a la ejecución de cierres de precios en base a las cotizaciones de futuros (OMIP u OTC), no pudiendo demostrar aportación de valor añadido en la capacidad de gestión de dichos cierres, seguridad y/o transparencia en las operaciones.

La extensión de la propuesta cumple con el límite establecido en el documento “Guía para presentación de oferta”.

2,00 puntos

25 de Octubre 2023

ENERTRADE CONSULTORÍA E INVERSIONES, S.L.