

Memòria justificativa del contracte i informe d'insuficiència de mitjans en relació a l'expedient de contractació que té per objecte el contracte dels serveis de comunicació especialitzat en estratègia digital i disseny gràfic per a l'empresa de Promoció i Localització Industrial de Catalunya SA (Avançsa)

Juny de 2024

Índex de conceptes

- 1. Necessitats a satisfer**
- 2. Manca de mitjans**
- 3. Naturalesa del contracte**
- 4. Elecció del procediment**
- 5. Justificació de la solvència tècnica, econòmica i professional**
- 6. Sobre la mesa de contractació**
- 7. Sobre la no divisió en lots: justificació de la mateixa**
- 8. Criteris d'adjudicació**
- 9. Condicions especials d'execució i obligacions essencials.**

1. Necessitats a satisfer

La societat Empresa de Promoció i Localització Industrial de Catalunya, SA (Avançsa) es una entitat pública encarregada d'impulsar l'ecosistema empresarial català mitjançant la col·laboració publicoprivada. El seu objectiu és contribuir a fer avançar el país, fomentant la reactivació industrial i impulsant projectes innovadors d'alt valor afegit i diferencials i que contribueixin a la sostenibilitat i a l'ocupació de qualitat.

El contracte cerca un servei extern en comunicació especialitzat en estratègia digital i disseny gràfic per a la societat de capital 100% públic que és Avançsa.

Avançsa promou l'ecosistema empresarial català de present i futur. Amb aquest objectiu, crea una oferta d'iniciatives i programes destinats a generar oportunitats per a les empreses, crear ocupació de qualitat per al territori i avançar com a país. Així mateix, l'entitat engloba les participacions industrials del Departament d'Empresa i Treball, i per tant actua com el *Holding* empresarial de la Generalitat de Catalunya. En l'actualitat, participa al teixit empresarial català en aproximadament 85 empreses.

L'estratègia d'Avançsa es basa, principalment, en inversions formalitzades mitjançant la concessió de préstecs participatius amb possibilitat de convertibilitat en accions a fi de donar continuïtat a empreses catalanes, ja sigui amb dificultats financers però amb viabilitat potencial, mitjançant la línia de Reconversió Industrial o bé acompanyant projectes d'alt potencialitat en innovació mitjançant la coinversió tant per part dels accionistes actuals com de nous inversors, i també mitjançant la subscripció de capital social d'empreses per períodes determinats. I des del 2022 impulsant projectes estratègics de país en sector punters amb la línia d'Extraordinaris.

Tal i com es diu en el seu objecte social, Avançsa s'ha dedicat exclusivament a crear, organitzar, gestionar, administrar i assessorar tècnicament, administrativament i econòmicament a les empreses per fomentar i millorar les estructures i les organitzacions empresarials, i així promoure la qualitat industrial i el manteniment i creació de llocs de treball.

A finals de 2021 Avançsa va engegar una estratègia de comunicació i difusió de la seva activitat, així com la definició del seu relat identitari a través de la contractació d'aquests serveis a tercers. Avançsa no disposa d'una unitat pròpia de comunicació, tot i que sí que supervisa i guia la línia estratègica amb coordinació amb els serveis de comunicació del Departament d'adscripció.

L'objecte d'aquest contracte és proporcionar a Avançsa d'un servei de comunicació especialitzat en estratègia digital i de disseny gràfic. Es tracta d'un servei expert que haurà de d'actualitzar l'estratègia de comunicació i executar-la, tot desenvolupant el material gràfic que l'acompanyi, d'acord amb les directrius i la normativa vigent.

L'abast dels treballs específics a realitzar en el desenvolupament de l'objecte de la contractació, ha d'incloure, com a mínim, el següent:

- Actualitzar i executar l'estratègia de comunicació de l'entitat d'acord amb les directrius marcades per Avançsa i l'Oficina de comunicació del Departament d'Empresa i Treball
- Planificar, gestionar i créixer en els perfils a les xarxes socials
- Elaborar el contingut especialment viralitzable i aprofitable pels canals
- Captar els missatges i oportunitats sorgides a través dels canals
- Crear contingut multimèdia dels projectes de l'entitat

El servei es durà a terme fora de les oficines d'Avançsa. Els detalls de la prestació de serveis s'especifiquen als Plecs de prescripcions tècniques.

Com anteriorment s'ha esmentat, la necessitat de contractar aquest servei parteix de la no existència de cap unitat de comunicació dins l'estructura empresarial d'Avançsa, i d'acord amb els temps que vivim, és imprescindible que Avançsa mantingui i disposi d'una eina de difusió activa per tal de comercialitzar i difondre digitalment tant la informació corporativa, com les activitats, serveis i ajuts de l'organització.

Per dur-ho a terme, entre d'altres canals comunicatius, s'ha de generar contingut i fer un ús intensiu de les xarxes socials. Avançsa disposa d'un perfil de X i un de *LinkedIn*, i de la web corporativa gestionada pel Departament tot i que el contingut és de creació pròpia dels serveis de comunicació d'Avançsa.

Un dels objectius d'aquesta licitació es seguir donant funcionament a la plataforma social X i donar-li un ús intensiu, publicant setmanalment contingut relacionat amb Avançsa o les seves participades, això com seguir impulsant *LinkedIn*, que és la plataforma amb més seguiment i adequada per tal d'arribar de manera directe i fresca a l'audiència de l'ecosistema.. D'aquesta manera i per guanyar audiència, les publicacions solen anar acompanyades de contingut multimèdia: infografies, imatges animades o vídeos entre d'altres, que s'hauran de generar. En aquest sentit, la contractació externa especialitzada és imprescindible per dur a terme aquesta feina.

Per disposar d'una referència a març 2024, l'entitat disposava de 239 seguidors al canal X i 573 al *LinkedIn*. El primer trimestre del mateix exercici ha tingut entre els dos canals, 22.225 impressions, 1.877 interaccions i una taxa d'engagement del 8,4%.

2. Manca de mitjans

Avançsa disposa d'un equip de set persones en el seu àmbit d'actuació de perfils tècnics econòmics i jurídics. Resulta del tot inassolible les tasques aquí descrites,

atès que aquest servei depèn d'un seguit de competències que no estan disponibles dins la plantilla actual d'Avançsa. A més d'això, la gestió de les xarxes socials evoluciona constantment (noves eines, necessitat de nous disseny, noves plataformes), de manera que buscar un professional al mercat ens garantirà un nivell tècnic constantment actualitzat.

3. Naturalesa del contracte

Es tracta d'un contracte de serveis, Codi CPV: CPV 79340000-9 Serveis de publicitat i màrqueting, que d'acord amb l'article 19.2, de la LCSP no està subjecte a regulació harmonitzada. I d'acord amb l'article 156 de la LCSP, el contracte s'adjudicarà per procediment obert, entenent que no existeix cap restricció d'accés a la licitació, i per tant, l'elecció d'aquest procediment permet la màxima participació i publicitat.

Avançsa és un poder adjudicador i per tant és un contracte privat.

A aquests efectes es regeix pel Dret Públic la preparació i selecció del contractista així com la modificació (tot i que no està prevista), mentre que els efectes i extinció es regeix pel Dret Privat.

4. Elecció del procediment

El procediment és un procediment obert en què dels 100 punts establerts com a criteri de valoració, 34 (sobre B), no són subjectes a criteris aritmètics, i 66 vinculats a fórmules aritmètiques (sobre C).

5. Justificació de la solvència tècnica, econòmica i professional

La solvència econòmica i financera:

El plec en general, segueix una estructura que respon a una solució acceptada pels Tribunals contractació: establir una solvència proporcional a les necessitats a satisfer i amb una relació directe amb els criteris d'adjudicació, que tenen a veure, amb l'objecte del contracte.

Així que, s'estableix la solvència econòmica i financera:

Volum anual de negocis referit al millor exercici dins dels tres darrers disponibles en funció de les dates de constitució o d'inici d'activitats de l'empresari. Es considera suficient solvència tenir un volum anual de negoci per un import que superi una vegada i mitja el valor estimat del contracte ((si el valor estimat són 187.501,97 euros, essent una vegada i mitja es fixa la solvència a acreditar en 281.252,96 euros), de conformitat amb l'article 87.1, a de la LCSP.

El volum anual de negocis serà acreditat mitjançant els seus comptes anuals aprovats i dipositats al Registre Mercantil, si l'empresari estigués inscrit en l'esmentat registre, i en cas contrari, pels dipositats en el registre oficial en que hagi d'estar inscrit. Els empresaris individuals no inscrits al Registre Mercantil, acreditaran el seu volum anual de negocis, mitjançant els seus llibres d'inventaris i comptes anuals legalitzats pel Registre Mercantil.

Alternativament a aquesta documentació es podrà presentar certificat de l'import net de la xifra de negocis de l'AEAT (Agència Estatal d'Administració Tributària) dels anys corresponents. Si el licitador és una persona física i no està obligat a portar llibres d'inventaris i comptes anuals legalitzats pel Registre Mercantil podrà substituir aquesta sistemàtica de justificació per l'aportació d'una declaració responsable en la que manifesti aquesta situació i la documentació de què disposa per verificar per el seu volum anual de negocis (exemple: declaració del volum de negocis de les declaracions de les rendes corresponents...).

En el cas que la data de creació o d'inici de les activitats de l'empresa licitadora sigui inferior a tres anys el requeriment es podrà referir al període d'activitat. En el cas que aquesta data sigui inferior a un any el requeriment podrà ser proporcional.

En relació a la solvència tècnica i professional, aquests tenen a veure amb l'experiència en el sector .

Es preveu acreditar per una banda una relació dels principals serveis o treballs efectuats de la mateixa o similar naturalesa que els que constitueixen l'objecte del contracte en el curs de, com a màxim els tres últims anys, en la qual caldrà detallar:

- Import
- Dates execució i durada
- Destinatari (públic o privat)

- Model de prestació del servei (consultoria, externalització, oficina tècnica a distància, mixt, etc...) .
- Descripció breu dels objectius del servei, dels indicadors que els guiaven i de la metodologia de treball seguida
- Descripció de com considera l'empresa que aquest servei és anàleg o similar a l'objecte de la present licitació

S'acreditaran com a mínim 2 i com a màxim 5 d'aquests serveis o treballs realitzats, segons l'establert al paràgraf anterior amb import mínim de 25.000€ per projecte.

Els serveis o treballs efectuats s'acrediten mitjançant un certificat de bona execució expedit per l'empresa o, a falta d'aquest certificat, mitjançant una declaració responsable de l'empresari.

I per altra banda, la descripció de l'equip de treball participant en el contracte que el candidat o licitador caldrà que adscrigui, amb un mínim de perfil de Responsable del Projecte, Director/a d'estratègia digital, tècnic/a de comunicació i un dissenyador/a gràfic.

La solvència econòmica exigida és coherent i proporcional a l'objecte del contracte, ja que permet garantir una mínima capacitat per fer front a les exigències de desplegament d'equip a l'organització. La solvència tècnica requerida és també coherent i proporcional, ja que permetrà contrastar que l'empresa té experiència constatable en projectes similars.

6. Sobre la mesa de contractació

La Mesa de contractació recollida en l'Annex V respecta íntegrament el contingut de la LCSP.

7. Sobre la no divisió en lots: justificació de la mateixa

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 justifica que no pot dividir en lots objecte del contracte atenent que l'òptima execució del servei depèn d'una bona coordinació entre l'empresa adjudicatària i l'equip directe d'Avançsa. Una possible divisió en lots comportaria un tercer servei que seria el de coordinació entre assessoraments i per això s'encareix el contracte i es dificulta l'execució. Per aquesta raó, no és recomanable dividir el servei en lots.

8. Criteris d'adjudicació

La puntuació màxima total a obtenir en l'aplicació dels diferents criteris d'adjudicació serà de 100 punts: es divideixen en 66 objectius o aritmètics i 34 subjectes a judici de

valor o criteris no aritmètics . L'objecte cercat és aplicar l'article 145 de la LCSP i cercar la qualitat tècnica i professional en l'adjudicatari.

Els criteris subjectes a judicis de valor (SOBRE B) (Fins a 34 punts)

Respecte dels criteris subjectes a un judici de valor (SOBRE B), per facilitar tant la presentació de les ofertes com la transparència a l'hora d'avaluar-les, s'ha preparat un document que serveix com a Proposta tècnica

Respecte dels criteris d'adjudicació avaluable automàticament (SOBRE C) (Fins a 66 punts)

Els criteris de valoració avaluable aritmèticament i la ponderació que se'ls hi atribueix són:

- Preu (fins a 55 punts)

En primer lloc s'estableixen fins a 55 punts en l'oferta econòmica amb una fórmula de valoració llargament tractada pels tribunals i comunament admesa i és una fórmula de valoració dels punts assignats al preu:

$$P_v = P \times \frac{Om}{Ov}$$

S'assigna la puntuació màxima a la proposta econòmica més baixa i a la resta de propostes se'ls assigna la puntuació de manera inversament proporcional al seu import segons la formula anterior.

Les ofertes que es presentin amb un preu superior al pressupost base de licitació quedaran excloses.

- De caràcter qualitatiu de l'equip de treball (fins a 11 punts)

Per una banda, es valorarà l'experiència de l'equip de treball superior als mínims demanats d'adscripció de mitjans, de la manera següent (8 punts).

I per altra banda, nous perfils a l'adscripció de l'equip de treball (3 punts)

Respecte la justificació dels criteris de de valoració escollits, dir que els objectius d'aquest contracte demanen una valoració subjectiva amb un pes específic molt important. La incorporació de perfils professionals experts en les matèries que ocupen aquest contracte fan necessària una avaluació qualitativa de la trajectòria, expertesa i competències de cadascun d'aquests perfils. Així mateix, el valor que aporta l'empresa és també important i també ha de valorar-se de forma qualitativa, tenint en compte la seva capacitat per planificar i dur a terme un projecte d'aquestes característiques amb garanties.

Respecte la justificació de les fórmules escollides per a la valoració dels criteris, dir que les fórmules escollides reparteixen la puntuació de forma clara, proporcional, lineal i sense desviacions. A més, com s'especifica, la valoració seguirà un esquema amb les puntuacions desglossades de forma detallada per cadascun dels aspectes que es consideren claus per garantir una òptima prestació del servei.

En el present procediment tractem de cercar uns perfils creatius, estratègics, d'agilitat en l'escriptura, investigadors, curiosos, qualitats que es demanen per saber posicionar el producte a les diferents plataformes digitals.

10. Condicions especials d'execució i obligacions essencials.

Les obligacions essencials són les següents:

1. Lliurar tota la documentació necessària pel compliment del contracte en català i fer-ne ús en el servei objecte del contracte.
2. L'empresa contractista, en l'elaboració i presentació de l'objecte del contracte, ha d'incorporar la perspectiva de gènere i evitar els elements de discriminació sexista en l'ús del llenguatge i de la imatge

Directora de Projectes i Innovació d'Avançsa

Barcelona, a 20 de juny de 2024