

**SERVICIO DE CONSULTORÍA PARA LA DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA DE
SOSTENIBILIDAD DE FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL
FOUNDATION**

Exp. AS/F202402/S

**ACTA DE VALORACIÓN DEL SOBRE 2, CONTENEDOR DE LOS CRITERIOS DE
ADJUDICACIÓN SUBJETIVOS O PONDERABLES MEDIANTE UN JUICIO DE VALOR**

En Barcelona, a **13 de diciembre de 2024**, a las **11:25 horas**, se constituye la Mesa de Contratación de Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (en adelante, “**MWCapital**”) con los siguientes asistentes:

- Presidente: **Eduard Martín**; Chief Innovation Officer de MWCapital;
- Secretaria: **Marta Duelo**; Chief of Legal & Contractual Services de MWCapital;
- Vocal: **Carne Ponte**; Chief of General Services de MWCapital;
- Vocal técnico 1: **Cecilia Conde**, Social Innovation Specialist de MWCapital;
- Vocal técnico 2: **Cristina Mataix**, Social Innovation Specialist de MWCapital.

ANTECEDENTES

Para esta licitación ha sido obligatorio el uso de medios electrónicos, informáticos o telemáticos en todas las fases del procedimiento de contratación, incluidas las correspondientes a la presentación de las ofertas.

DESARROLLO DE LA SESIÓN

- I. El objeto de la presente sesión es analizar y, en su caso, ratificar el contenido y conclusiones del informe técnico realizado por la ponencia técnica de la Mesa de Contratación, de fecha 12 de diciembre de 2024, respecto a las propuestas de los cuatro (4) operadores económicos aceptados en esta fase de la licitación de referencia (Exp. AS/F202402/S), habiendo asimismo superado la fase de

verificación de sus aptitudes y no habiendo incurrido en deficiencias a la hora de presentar sus ofertas en lo que al sobre 1 y sobre 2 se refiere, que son las siguientes:

1. INÈDIT INNOVACIÓ, S.L.
 2. PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDITORES, S.L.
 3. 21 GRAMOS MARKETING DE PESO, S.L.
 4. KPMG ASESORES, S.L.U.
- II. La ponencia técnica expone que la valoración se ha realizado conforme a los criterios de adjudicación subjetivos o ponderables en función de un juicio de valor previstos en el Pliego de Cláusulas Particulares.
- III. La ponencia técnica explica en detalle la valoración realizada para los cuatro (4) operadores económicos concurrente en esta fase de la licitación, así como las puntuaciones alcanzadas.
- IV. La ponencia técnica advierte que la puntuación obtenida por el operador económico KPMG ASESORES, S.L.U., no supera el umbral mínimo de calidad establecido en 12,5 puntos en esta fase del procedimiento, según el art. 20.3 del Pliego de Cláusulas Particulares, donde se establecía lo siguiente:
- “20.3. Se establece un umbral mínimo de calidad de, como mínimo, un 50% de los puntos subjetivos en la propuesta técnica. Aquellas propuestas técnicas con una puntuación inferior a 12,5 puntos quedarán excluidas del procedimiento de licitación por estimarse técnicamente insuficientes. Respecto a los licitadores que estén en esta circunstancia, ya no se procederá a la apertura del sobre 3, correspondiente a los criterios de valoración evaluables de forma automática.*
- Consecuentemente, las ofertas excluidas por no llegar al umbral mínimo exigido en los criterios ponderables en función de un juicio de valor no serán tenidas en cuenta en ningún caso a los efectos de la apreciación de las ofertas anormales o desproporcionadas por haber sido excluidas y, consecuentemente, no ser consideradas ofertas admitidas.”*
- V. En virtud de lo expuesto, y dado que la propuesta técnica presentada por el operador económico KPMG ASESORES, S.L.U., no ha superado el umbral mínimo establecido en los pliegos y, de acuerdo con la cláusula 20.3 del Pliego de Cláusulas Particulares, el referido operador económico debe quedar excluido del

procedimiento de licitación de referencia por estimarse que su propuesta es técnicamente insuficiente y no supera el umbral establecido en los pliegos con el fin de garantizar un mínimo de calidad de las prestación objeto del contrato.

A la vista de las conclusiones del informe, la Mesa de Contratación adopta los siguientes

ACUERDOS

PRIMERO. Tener por realizada la valoración respecto de las proposiciones presentadas por los cuatro (4) operadores económicos (esto es, INÈDIT INNOVACIÓ, S.L.; PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDITORES, S.L.; 21 GRAMOS MARKETING DE PESO, S.L. y KPMG ASESORES, S.L.U.) concurrentes en esta fase de la licitación, de conformidad con lo dispuesto en el informe de valoración que se adjunta a la presente acta como Anexo 1, así como ratificarse en la valoración y puntuación otorgadas.

SEGUNDO. Elevar al órgano de contratación la propuesta de exclusión de KPMG ASESORES, S.L.U., del procedimiento de licitación, dado que la propuesta técnica presentada en el sobre 2 no ha superado el umbral mínimo de calidad establecido en los Pliegos.

TERCERO. Publicar el resultado de la valoración de las proposiciones contenidas en el Sobre 2 de los cuatro (4) operadores económicos concurrentes en esta fase de la licitación (Exp. AS/F202402/S) en la Plataforma de Contratació de la Generalitat de Catalunya y proceder con la apertura del sobre 3 de los tres (3) licitadores que siguen en el procedimiento (esto es, INÈDIT INNOVACIÓ, S.L.; PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDITORES, S.L., y 21 GRAMOS MARKETING DE PESO, S.L.), correspondiente a los criterios objetivos o evaluables de forma automática.

Y ASÍ, finalizado el acto, se levanta la sesión; y para constancia de lo tratado redacto el acta, que yo, la Secretaria de la Mesa de Contratación, someto a la firma de la Presidente; doy fe.



Eduard Martín
Presidente de la Mesa



Marta Duelo
Secretaria de la Mesa

Anexo 1

Informe de valoración de la ponencia técnica

[Sigue documento]

Expediente AS/F202402/S

Procedimiento abierto (contratación no armonizada)

Contrato para la prestación de un servicio de consultoría para la definición de la estrategia de sostenibilidad de la Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation.

INFORME TÉCNICO DE VALORACIÓN DEL SOBRE 2, CORRESPONDIENTE A LOS CRITERIOS SUBJETIVOS O PONDERABLES EN FUNCIÓN DE UN JUICIO DE VALOR.

A continuación, se detalla el proceso de evaluación de las propuestas presentadas en función de los criterios de valoración subjetivos publicados.

1. CRITERIOS DE VALORACIÓN

De conformidad con lo previsto en el Pliego de Cláusulas Particulares que rigen la licitación para la Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (en adelante, “**MWCapital**” o la “**Fundación**”, indistintamente), las proposiciones presentadas y admitidas serán estudiadas, valoradas y ponderadas, conforme a los criterios de valoración subjetivos o ponderables en función de un juicio de valor establecidos a continuación:

A.) CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SUBJETIVOS O PONDERABLES EN FUNCIÓN DE UN JUICIO DE VALOR (Hasta un máximo de 25 puntos)

NOTA: De conformidad con el artículo 146.3 Ley de Contratos, se establece un umbral mínimo de calidad técnica fijado en un 50% de la puntuación en base a los criterios de adjudicación ponderable en función de un juicio de valor. Por lo tanto, aquellas ofertas que no alcancen los 12,5 puntos en dichos criterios serán excluidas (ver art. 19.3 del Pliego de Cláusulas Particulares).

Se proponen los siguientes criterios porque se considera que este contrato tiene una incidencia directa en el desarrollo de la actividad de MWCapital, por lo que es indispensable que se preste con un grado de calidad:

Propuesta del servicio de consultoría

Los licitadores deberán presentar una propuesta de diseño del servicio de consultoría según los requisitos que se plantean en el Pliego de Prescripciones Técnicas. Esta propuesta deberá incluir una descripción de la metodología aplicada

al servicio, una presentación de estándares y marcos de referencia en sostenibilidad aplicables a MWCcapital y un calendario de ejecución del servicio.

En la propuesta se incluirá:

a) **Metodología** (hasta un máximo de 12 puntos):

Descripción clara y detallada de la propuesta metodológica para la implementación del servicio teniendo en cuenta el contexto de MWCcapital y los tres (3) componentes a desarrollar: Plan de Sostenibilidad, Plan de Acción y Cuadro de mandos. La metodología y herramientas de recogida de información tienen que incluir entrevistas individuales, desk research y sesiones de trabajo colaborativo.

Se valorará el grado de claridad y coherencia de la propuesta con los objetivos a conseguir, la adecuación a la estructura y características de la organización, la inclusión de metodologías innovadoras, el establecimiento de métodos de seguimiento y coordinación para valorar de forma continuada el desarrollo de los distintos componentes, así como el volumen de horas previstas de dedicación por parte de los distintos equipos y/o miembros de MWCcapital.

b) **Marco normativo, estándares y marcos de referencia en materia de sostenibilidad** (hasta un máximo de 7 puntos):

Presentación de distintos marcos normativos, estándares y marcos de referencia en materia de sostenibilidad aplicables a MWCcapital y su posible impacto a corto y medio plazo. La propuesta tiene que incluir la taxonomía de la UE, la CSRD, las NEIS (en el futuro, las NIIF), así como estándares y marcos voluntarios de gestión de sostenibilidad corporativa como el de B-Corp, cuyo estándar y herramienta (B Impact Assessment) está siendo utilizado por MWCcapital como análisis interno del nivel de madurez en materia de sostenibilidad.

Se valorará el nivel de conocimiento de la normativa europea que podría afectar a corto y medio plazo a la organización en materia de sostenibilidad, así como el grado de claridad en la explicación de la relación con el impacto sobre MWCcapital a distintos niveles.

c) **Calendario y cronograma** (hasta un máximo de 6 puntos):

Presentación de un calendario general que incluya los tiempos de ejecución de las distintas fases con cada una de las tareas y dedicación, la realización de los entregables, así como todo el trabajo de seguimiento y coordinación. La duración debe establecerse dentro de los marcos temporales que se especifican en el apartado 2 del Pliego de Prescripciones Técnicas.

Se valorará su grado de claridad, coherencia y nivel de detalle con la propuesta y su adaptación con los hitos previstos.

2. EMPRESAS OBJETO DE VALORACIÓN

A continuación, y de conformidad con lo establecido en los artículos 146, 150 y 157 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, se procede a evaluar, conforme a los referidos criterios, la propuesta presentada por la única empresa concurrente de esta licitación; esto es **INÈDIT INNOVACIÓ, S.L.; PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDITORES, S.L.; 21 GRAMOS MARKETING DE PESO, S.L.; KPMG ASESORES, S.L.U.**

3. VALORACIÓN

A tenor del acuerdo de la Mesa de Contratación tras la apertura del sobre 2 del procedimiento de referencia, se ha dado traslado a esta ponencia técnica de la única oferta técnica presentada, a fin de proceder a la valoración de los criterios sometidos a juicio de valor.

En cumplimiento de dicha petición, se ha analizado la documentación justificativa o propuesta técnica de la referida oferta desde la perspectiva de los criterios y subcriterios establecidos en el Pliego de Cláusulas Particulares más arriba reseñados, para poder puntuar los distintos apartados. En la valoración de cada criterio se ha tratado de ser lo más objetivo y transparente posible, desglosando cada uno en cada uno de los subcriterios e ítems valorables de aplicación, en su caso, y tratando de repartir los puntos de cada criterio según cada uno de estos ítems valorables.

Con todas estas premisas, se resume a continuación el contenido y análisis de la oferta presentada y objeto de valoración:

INÈDIT INNOVACIÓ, S.L.

INÈDIT INNOVACIÓ, S.L. (en adelante, **INÈDIT**) presenta una propuesta técnica que incluye la información necesaria para poder realizar una valoración acorde a los criterios de adjudicación subjetivos o sujetos a criterios ponderables en función de juicios de valor.

Propuesta del servicio de consultoría

A. Metodología

La propuesta incluye una descripción muy clara, detallada y coherente de la metodología del servicio alineada con los objetivos a conseguir. Esta incluye esquema

metodológico, fases, actividades, entregables y colaboradores y da respuesta a los componentes requeridos: Plan de Sostenibilidad, Plan de Acción y Cuadro de Mando, incluyendo otros elementos requeridos en los pliegos como la propuesta de modelo de gobernanza y una propuesta de comunicación (interna y externa).

Estos elementos están descritos de manera precisa y también personalizada a las características de MWCcapital.

Sobre la metodología y herramientas de recogida de información la propuesta da respuesta de manera amplia, estructurada y detallada a lo requerido en los pliegos incluyendo a nivel de escucha interna:

- Desk research
- Entre 5 y 8 entrevistas individuales con los agentes responsables de la toma de decisiones en MWCcapital.
- Entrevista con los responsables de cultura y RRHH
- 15 sesiones de trabajo colaborativo
- Además, la propuesta incluye la realización de **formularios online** que permitan incluir la voz de los +20 agentes parte del órgano de Gobierno de MWCcapital o, en su defecto, a los 7 miembros de la comisión ejecutiva.

A nivel de análisis externo, la metodología de INÈDIT propone un benchmark global de buenas prácticas y la realización de una sesión de trabajo colaborativa con entre 3 y 5 entidades sociales de Barcelona, relevantes y estratégicas, para recoger input en base al que traducir las líneas estratégicas a acciones concretas.

Se valora positivamente que para la construcción del marco operativo o plan de acción la propuesta incluye un análisis de materialidad relevante para la elaboración de la estrategia.

En la fase de cuadro de mando se incluye la definición del dashboard y el modelo de recogida de datos, así como su implementación en Power BI obteniendo como resultado un cuadro de mando interactivo. Se valora positivamente que el servicio incluya una formación al equipo, de la cual se realiza una grabación.

También se valora positivamente que la propuesta metodológica incluye el análisis del sector de los eventos, área de especial importancia en términos de sostenibilidad para la fundación y los siguientes elementos adicionales y diferenciales, no requeridos en los pliegos:

- Plan de gestión del cambio
- El plan de comunicación externo incluye una propuesta de piloto con el objetivo de validarlo con un grupo representativo de la organización y también se menciona el reporting.

El establecimiento de métodos de seguimiento y coordinación es correcto para valorar de forma continuada el desarrollo de los distintos componentes mediante reuniones semanales.

A nivel de horas de consultoría, la propuesta especifica de manera clara el número de horas de consultoría que proporcionarán: 485 y también el número aproximado de horas requeridas por parte de MWCcapital: 127.

En consecuencia, en este apartado sobre la Metodología INÈDIT INNOVACIÓ, S.L., obtiene una puntuación total de 12 puntos.

B. Marco normativo, estándares y marcos de referencia en materia de sostenibilidad

La propuesta de servicio de INÈDIT incluye una presentación estructurada, clara y detallada tanto de la normativa como de los estándares/marcos aplicables en materia de sostenibilidad, utilizando la siguiente clasificación por vectores de actuación:

- Reporting y transparencia
- Contratación pública y compra verde
- Descarbonización
- Residuos y economía circular
- Otras normativas relacionadas con el sector tecnológico

Por tanto, la propuesta refleja un alto nivel de conocimiento por parte de INÈDIT de la normativa europea de sostenibilidad que podría afectar a corto y medio plazo a MWCcapital en materia de sostenibilidad, incluyendo lo requerido en los pliegos, así como estándares y marcos voluntarios de gestión de sostenibilidad corporativa como el de B-Corp, cuyo estándar y herramienta (B Impact Assessment) está siendo utilizado por MWCcapital.

Se valora positivamente que la propuesta remarca aquellas normativas que podrían tener mayor incidencia para la fundación, pero se centra sobre todo en el ámbito ambiental.

En consecuencia, en este apartado sobre el Marco normativo, estándares y marcos de referencia en materia de sostenibilidad, INÈDIT INNOVACIÓ, S.L., obtiene una puntuación total de 6 puntos.

C. Calendario y cronograma

El calendario está reflejado de manera estructurada, ordenada y muy detallada, incluyendo los tiempos de ejecución por fase y principales actividades. Se valora positivamente que el calendario además incluye:

- Horas de dedicación por fases tanto por parte de INÈDIT, así como las horas necesarias por parte de Capital.
- Entregables de proyecto
- Sesiones colaborativas con diferentes agentes de la organización incluidas en la metodología.

A nivel de entregables, la propuesta incluye **13 entregables**, vinculados a las fases, componentes e hitos del proyecto, valorándose positivamente el número y alcance de estos entregables a lo largo del servicio.

La duración del servicio es de **12 semanas** por lo que se enmarca en los marcos temporales fijados en el pliego (14 semanas), reduciéndolo 2 semanas.

En consecuencia, en este apartado sobre el **Calendario y cronograma**, INÈDIT INNOVACIÓ, S.L., obtiene una puntuación total de **6 puntos**.

| |
|--|
| <p><u>En consecuencia, en este apartado sobre la Propuesta del servicio de consultoría, INÈDIT INNOVACIÓ, S.L., obtiene una puntuación total de 24 puntos.</u></p> |
|--|

PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDITORES, S.L.

PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDITORES, S.L. (en adelante, **PwC**), presenta una propuesta técnica que incluye la información necesaria para poder realizar una valoración acorde a los criterios de adjudicación subjetivos o sujetos a criterios ponderables en función de juicios de valor.

Propuesta del servicio de consultoría

A. Metodología

La propuesta incluye una descripción muy clara, detallada y coherente de la metodología del servicio alineada con los objetivos a conseguir. Esta incluye y da respuesta a los componentes requeridos: Plan de Sostenibilidad, Plan de Acción y Cuadro de Mando, incluyendo elementos requeridos en los pliegos como una propuesta de modelo de gobernanza y una propuesta de comunicación (interna y externa).

En relación al contexto de MWCcapital, la metodología, estructura y entregables se ajusta a la estructura y características de MWCcapital. Sobre la metodología y herramientas de recogida de información, la propuesta da respuesta a lo requeridos en los pliegos, dividiendo por diagnóstico interno y externo.

A nivel interno, la metodología incluye:

- Desk research
- 10 entrevistas individuales, aproximadamente, a los responsables de área
- Sesiones de trabajo grupales (no se concreta el número) para completar el diagnóstico interno del análisis de situación actual.

A nivel externo, la metodología incluye la realización de:

- Benchmark de 3-4 peers que permita identificar mejores prácticas a nivel externo
- Consulta de información pública de prescriptores de referencia (prescriptores sectoriales, prescriptores de referencia en materia de sostenibilidad y marco legislativo).
- Consultas directas a los grupos de interés, a través de formularios online para empleados, clientes y proveedores y 5-6 entrevistas a grupos de interés acordados.

Se valora positivamente que la propuesta metodológica menciona el análisis del sector de los eventos, área de especial importancia en términos de sostenibilidad para la fundación. La propuesta también incluye una matriz o análisis de materialidad, incluyendo una correspondencia entre los asuntos materiales identificados y los ODS de Naciones Unidas.

En la fase de definición del marco operativo, se valora positivamente la propuesta de realizar un Gantt Chart con el plan de acción global, y también otros 3 Gantt Charts específicos por ámbito de sostenibilidad ESG (Ambiental, Social y de Gobernanza).

En la fase de cuadro de mando se incluye la implementación de un dashboard en Power BI y la realización de sesiones de formación a los responsables de cada área. PwC elaborará una distinción clara entre indicadores transversales, ambientales, sociales y de gobernanza, y un dashboard con los indicadores operacionales, con la finalidad de facilitar la consulta de información con fines de revisión y toma de decisiones.

El establecimiento de métodos de seguimiento y coordinación es correcto ya que, PwC establece una reunión semanal en la que se presentará en formato PowerPoint los avances de la semana y las acciones proyectadas para la semana siguiente.

A nivel de horas de consultoría, su propuesta especifica de manera clara el número de horas de consultoría que proporcionarán: 468 y también el número aproximado de horas requeridas por parte de MWCcapital: 180.

En consecuencia, en este apartado sobre la Metodología, PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDITORES, S.L., obtiene una puntuación total de 8 puntos.

B. Marco normativo, estándares y marcos de referencia en materia de sostenibilidad

La propuesta de servicio de PwC incluye una presentación clara y detallada tanto de la normativa como de los estándares/marcos de referencia en sostenibilidad ya aterrizada a aquellos que se considerarán al estudiar el alcance de las obligaciones de la fundación matizando que habrá normativas que no serán directamente aplicables a MWCcapital, pero pueden aportar un buen input o práctica voluntaria. Se valora positivamente que la propuesta detalla el potencial impacto a corto, medio y largo plazo que puede tener en MWCcapital, tanto a nivel de gestión diaria de la Fundación como en la organización de eventos.

Por tanto, la propuesta refleja un alto nivel de conocimiento por parte de PwC de la normativa europea de sostenibilidad que podría afectar a corto y medio plazo a MWCcapital en materia de sostenibilidad, incluyendo lo requerido en los pliegos, así como estándares y marcos voluntarios de gestión de sostenibilidad corporativa como el de B-Corp, cuyo estándar y herramienta (B Impact Assessment) está siendo utilizado por MWCcapital como análisis interno del nivel de madurez en materia de sostenibilidad

En consecuencia, en este apartado sobre el Marco normativo, estándares y marcos de referencia en materia de sostenibilidad, PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDITORES, S.L., obtiene una puntuación total de 5 puntos.

C. Calendario y cronograma

La propuesta de servicio incluye un calendario claro y estructurado incluyendo los tiempos de ejecución por fase (pero no detallado por las principales actividades). El calendario además incluye:

- Horas de dedicación por semana tanto de PwC como de MWCcapital.
- Entregables asociados a las fases.

A nivel de entregables, la propuesta incluye **8 entregables**, vinculados a las fases, componentes e hitos del proyecto. Estos entregables se consideran correctos para la consecución de los objetivos marcados.

La duración del servicio es de **12 semanas** por lo que se enmarca en los marcos temporales fijados en el pliego (14 semanas), reduciéndolo en 2 semanas.

En consecuencia, en este apartado sobre el **Calendario y cronograma** PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDITORES, S.L., obtiene una puntuación total de **5 puntos**.

En consecuencia, en este apartado sobre la **Propuesta del servicio de consultoría**, PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDITORES, S.L., obtiene una puntuación total de **18 puntos**.

21 GRAMOS MARKETING DE PESO, S.L.

21 GRAMOS MARKETING DE PESO, S.L. (en adelante, **21 GRAMOS**), presenta una propuesta técnica que incluye la información necesaria para poder realizar una valoración acorde a los criterios de adjudicación subjetivos o sujetos a criterios ponderables en función de juicios de valor.

Propuesta del servicio de consultoría

A. Metodología

La propuesta incluye una descripción clara pero escueta de la metodología del servicio dando respuesta a los componentes requeridos: Plan de Sostenibilidad/Marco Estratégico, Plan de Acción/Marco Operativo y Cuadro de Mando. Se valora negativamente que no incluye modelo de gobernanza ni un plan de comunicación (interno o externo). Además, el nivel de detalle de la descripción difiere entre las diferentes fases.

El diagnóstico inicial tiene en cuenta tanto un análisis o proceso de escucha interno como externo. Sobre la metodología y herramientas de recogida de información, la propuesta da respuesta a lo requeridos en los pliegos incluyendo:

A nivel interno:

- Desk research
- 2 entrevistas con perfiles de dirección de MWCcapital.

A nivel externo:

- Desk research
- Benchmark sectorial (2 referentes acordados)
- 4 entrevistas con responsables de grupos de interés,
-

- 4 entrevistas con key opinion leaders (aunque este número difiere en diferentes puntos de la propuesta).

A nivel de sesiones colaborativas de trabajo, toda la propuesta incluye 2 sesiones de trabajo colaborativo (workshops presenciales), para la co-creación de estrategia.

En resumen, se considera que estas acciones tienen un alcance limitado para la correcta realización del proceso de escucha y la definición del marco estratégico y operativo.

Por otro lado, se valora que la metodología hace referencia al Plan estratégico y BIA, pero no a los ODS. En este sentido, la referencia al análisis de doble materialidad no queda claro al no incluirse una descripción. En la fase de definición del marco operativo, la propuesta se limita a lo referido en los pliegos. El único elemento diferencial incluido en la propuesta de 21 GRAMOS es un workshop de Brand Coach, sin concretar ni detallar el valor añadido para la Fundación en el contexto de este servicio.

La fase de cuadro de mando incluye como entregable un Excel con la explicación de indicadores y su cálculo, incluyendo un manual de uso y se completa con 3 reuniones pedagógicas, considerándose correcto.

El establecimiento de métodos de seguimiento y coordinación es correcto ya que se proponen reuniones de *status* semanales, pero se mencionan reuniones estratégicas trimestrales que no aplican al proyecto. Se observa de manera desfavorable que la propuesta especifica que las sesiones o reuniones presenciales están acotadas, y que cualquier desplazamiento o coste adicional no está incluido en la propuesta.

A nivel de horas de consultoría, se valora negativamente que la propuesta no especifica el número de horas de consultoría que proporcionarán, ni tampoco el número de horas requeridas por parte de MWCcapital.

En consecuencia, en este apartado sobre la Metodología 21 GRAMOS MARKETING DE PESO, S.L., obtiene una puntuación total de 6 puntos.

B. Marco normativo, estándares y marcos de referencia en materia de sostenibilidad

La propuesta de servicio de 21 GRAMOS incluye una presentación clara pero no rigurosa ni completa de las normativas y estándares/marcos en sostenibilidad que pueden afectar a la fundación (sin detallar el plazo – corto / medio o largo plazo). La propuesta se centra en aquellas normativas que tendrán en cuenta durante el proceso

de elaboración de la estrategia, dando mucho peso al área de reporting y a una guía en concreto (EFRAG), sin justificar ni detallar las razones.

En consecuencia, en este apartado sobre el **Marco normativo, estándares y marcos de referencia en materia de sostenibilidad**, 21 GRAMOS MARKETING DE PESO, S.L., obtiene una puntuación total de **3 puntos**.

C. Calendario y cronograma

La propuesta de servicio incluye un calendario básico con las distintas fases y actividades generales del proyecto, pero no incluye el detalle de horas de dedicación previstas de ambos equipos.

A nivel de entregables, la propuesta incluye **8 entregables**, vinculados a las fases, componentes e hitos del proyecto, aunque consideramos esta información confusa ya que consideran como entregables la organización de workshops y reuniones colaborativas, que son mecanismos de recogida de información ya incorporados en otras secciones de la propuesta.

La duración del servicio es de **12 semanas** por lo que se enmarca en los marcos temporales fijados en el pliego (14 semanas), reduciéndolo 2 semanas.

En consecuencia, en este apartado sobre el **Calendario y cronograma** 21 GRAMOS MARKETING DE PESO, S.L., obtiene una puntuación total de **4 puntos**.

| |
|---|
| <p><u>En consecuencia, en este apartado sobre la Propuesta del servicio de consultoría, 21 GRAMOS MARKETING DE PESO, S.L., obtiene una puntuación total de 13 puntos.</u></p> |
|---|

KPMG ASESORES, S.L.U

KPMG ASESORES, S.L.U. (en adelante, **KPMG**), presenta una propuesta técnica que incluye la información necesaria para poder realizar una valoración acorde a los criterios de adjudicación subjetivos o sujetos a criterios ponderables en función de juicios de valor.

Propuesta del servicio de consultoría

A. Metodología

La propuesta incluye una descripción muy visual, pero poco detallada y personalizada a la estructura y características de MWCcapital. Esta incluye y da respuesta a los componentes requeridos: Plan de Sostenibilidad, Plan de Acción (con modelo de gobernanza) y Cuadro de Mando, pero se valora negativamente que no incluye un plan

de comunicación interno ni externo. En definitiva, se trata de una propuesta visual pero genérica y poco aterrizada a la Fundación.

El diagnóstico inicial tiene en cuenta tanto un análisis o proceso de escucha interno como externo. Sobre la metodología y herramientas de recogida de información la propuesta da respuesta a lo requeridos en los pliegos incluyendo:

A nivel interno:

- Desk research
- Aproximadamente 15 entrevistas individuales a alta dirección y áreas de la fundación.
- 3 sesiones de trabajo colaborativo: sesión para la validación del marco estratégico, sesión para la validación del marco operativo, y presentación del plan de acción al

A nivel externo:

- Benchmark de mercado, contando con los principales pares en el sector tech y en materia ESG.
- Análisis de las consultas que haya realizado la Fundación. En este sentido, se valora negativamente que no incluye la realización de consultas a grupos de interés, sino que su servicio se limita al análisis de las ya realizadas (de ser el caso).

En el resto de las fases, se valora positivamente el matching con los ODS y la división del plan de acción por acciones *must have*, *nice to have* y *quick wins*, pero falta detalle en todas las fases al no incluirse tareas, entregables ni referencias a actividades relacionadas con la gestión del cambio o plan de comunicación interno o externa.

En la fase de cuadro de mando, falta detalle a nivel de actividades y tareas, la propuesta se limita a incluir como entregable un dashboard en formato Excel que se considera insuficiente al no contemplarse su desarrollo en Power BI ni jornadas o reuniones de formación.

Se valora negativamente que KPMG no especifica en la metodología los métodos de seguimiento y coordinación durante el desarrollo del proyecto y a nivel de horas de consultoría, tampoco especifica el número de horas de dedicación que proporcionarán, ni tampoco el número de horas requeridas por parte de MWCcapital.

En consecuencia, en este apartado sobre la Metodología KPMG ASESORES, S.L.U., obtiene una puntuación total de **6 puntos**.

B. Marco normativo, estándares y marcos de referencia en materia de sostenibilidad

La propuesta de KPMG incluye una presentación escueta e incompleta de la normativa y estándares en sostenibilidad, sin especificar que estándares tendrán en cuenta durante el proceso de elaboración de la estrategia ni qué normativas pueden afectar a MWCcapital a medio y largo plazo.

Se valora negativamente que la propuesta se centra exclusivamente en la Taxonomía de la UE y los NEIS EFRAG en el área de reporting, sin justificar las razones ni concretar de qué manera aplica a la elaboración de la estrategia o directamente a las operaciones de MWCcapital.

En consecuencia, en este apartado sobre el **Marco normativo, estándares y marcos de referencia en materia de sostenibilidad**, KPMG ASESORES, S.L.U., obtiene una puntuación total de **1 punto**.

C. Calendario y cronograma

La propuesta de servicio incluye un calendario básico y poco detallado con las distintas fases y actividades principales del proyecto, incluyendo sólo de manera visual los entregables y reuniones. Se valora negativamente que el calendario tampoco detalla las horas de dedicación previstas por parte de ambos equipos.

A nivel de entregables, la propuesta es completa incluyendo **9 entregables**, vinculados a las fases, componentes e hitos del proyecto.

La duración del servicio es de 14 semanas por lo que se enmarca en los términos temporales fijados en el pliego (14 semanas), pero sin reducir el plazo de ejecución.

En consecuencia, en este apartado sobre el **Calendario y cronograma** KPMG ASESORES, S.L.U., obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

| |
|--|
| <p><u>En consecuencia, en este apartado sobre la Propuesta del servicio de consultoría, KPMG ASESORES, S.L.U., obtiene una puntuación total de 9 puntos.</u></p> |
|--|

4. CONCLUSIÓN

En resumen, la valoración conforme a criterios subjetivos o ponderables en función de un juicio de valor deriva en el resultado que se adjunta como Anexo a este informe, que suscribe la ponencia técnica de la Mesa de Contratación.

En Barcelona, a 12 de diciembre de 2024



Cecilia Conde
Social Innovation Specialist



Cristina Mataix
Social Innovation Specialist

ANEXO. RESUMEN DE VALORACIÓN:

| | INÈDIT INNOVACIÓ, S.L. | PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDITORES, S.L. | 21 GRAMOS MARKETING DE PESO, S.L. | KPMG ASESORES, S.L.U. |
|--|-----------------------------------|---|--|----------------------------------|
| A.- Metodología (hasta un máximo de 12 puntos) | 12 puntos | 8 puntos | 6 puntos | 6 puntos |
| B.- Marco normativo, estándares y marcos de referencia en materia de sostenibilidad (hasta un máximo de 7 puntos) | 6 puntos | 5 puntos | 3 puntos | 1 puntos |
| C.- Calendario y cronograma (hasta un máximo de 6 puntos) | 6 puntos | 5 puntos | 4 puntos | 2 puntos |
| TOTAL | 24 PUNTOS | 18 PUNTOS | 13 PUNTOS | 9 PUNTOS |