

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE UN SERVICIO DE ANÁLISIS Y ASESORAMIENTO EN EL ÁMBITO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL PARA LOS PROYECTOS PARTICIPANTES EN EL PROGRAMA DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA THE COLLIDER DE FUNDAICÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION DURANTE LOS AÑOS 2025 Y 2026

Exp. A/F202501/S

1. Naturaleza y extensión de las necesidades que pretenden cubrirse con el contrato. Idoneidad del objeto y su contenido.

1.1. Introducción

Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (en adelante, “**MWCapital**”) es una organización público-privada activadora del potencial estratégico que supone la innovación tecnológica y digital para la sociedad. Su visión es la puesta en valor de las oportunidades actuales y de futuro derivadas de la transformación y la evolución del entorno económico, científico, educativo y social, fomentando la generación de conocimiento y el desarrollo de soluciones e iniciativas para hacer frente a los retos que afronta la ciudadanía interconectada y global. Su misión es impulsar la transformación móvil y digital de la sociedad con el objetivo de mejorar la vida de las personas a nivel global.

Fundada en Barcelona en 2012, MWCapital es una iniciativa conjunta impulsada por el Ministerio de Economía y empresa, la Generalitat de Catalunya, el Ayuntamiento de Barcelona, Fira de Barcelona, y GSMA Ltd., y cuenta también con el apoyo de las operadoras Telefónica, Vodafone y Orange, así como Grupo Damm y CaixaBank, como miembros de su Patronato.

MWCapital actúa en base a una cultura corporativa basada en la *Intelligence*; conecta a agentes especialistas implicados en sus respectivas áreas de actividad, convirtiéndose en un activo neutral de estructura y operativa ágil, abierta y de experiencia contrastada en la realización de proyectos y de resultados concretos destinados a generar impacto económico y social a nivel global.

Su actividad transversal da acceso al conocimiento y a los recursos mediante la interconexión cualificada y competente entre los distintos agentes que conforman el conjunto de la cadena de valor del ecosistema tecnológico y digital, fomentando su desarrollo mediante la atención a las necesidades específicas y anticipándose al interés y al beneficio integral de sus aportaciones.

Su misión principal es la de habilitar, acompañar, pilotar y garantizar la transformación móvil y digital aplicada en ámbitos sectoriales concretos y con impacto en la mejora de la calidad de vida de las personas, como pueden ser la medicina y la salud, la educación, las industrias del tejido productivo, como la movilidad, o el futuro de la urbanidad y el impacto de la digitalización, entre otros.

En este sentido, la capacidad de MWCapital es la de cohesionar desde el rigor y la visión holística de sus programas, las posibilidades de adaptación, desarrollo, crecimiento y posicionamiento estratégico del conjunto del ecosistema implicado: administraciones públicas, asociaciones empresariales, departamentos de innovación en empresas industriales y de servicios de diferentes sectores, clústeres y consultoras tecnológicas, hubs centralizados de multinacionales, centros de formación y de investigación de universidades, startups y talentos emprendedores especializados, tanto locales como internacionales, enfocando sus iniciativas desde y para la ciudadanía.

MWCapital es un activo de posicionamiento estratégico y de futuro para la ciudad de Barcelona y su entorno, una oportunidad única de beneficio común de su potencial empresarial, educativo y científico global, reconociendo el valor y atractivo competitivo de su talento creativo, acogedor y de vanguardia, y ampliando el legado del MWC.

1.2. Antecedentes

El programa de transferencia tecnológica The Collider tiene como finalidad conectar el talento científico con el talento emprendedor para crear *spinoffs* de base tecnológica, altamente innovadoras, que transformen los resultados de la investigación procedente de universidades y centros de investigación en productos o servicios comercializables.

Para ello, es de vital importancia asegurar que cada una de las tecnologías que van a comercializarse, estén correctamente protegidas y disponen de una estrategia de protección que les permita cumplir con los objetivos previstos. Es por este motivo que el programa requiere de un equipo externo experto en el ámbito de la propiedad intelectual para que evalúe y陪伴e a los proyectos participantes durante las acciones de “*Opportunity Validation*” y “*Business Validation*”, descritas más adelante.

A tal efecto, para la 7^a y 8^a edición y parte de la 9^a edición del programa The Collider, así como para el nuevo programa de transferencia tecnológica del *European Innovation Council* (EIC) derivado de la licitación EISMEA/2021/OP/0011, ambos para los años 2023 y 2024, se contrataron los servicios recurrentes descritos a través del oportuno proceso de licitación con el título “*Servicio de análisis y asesoramiento en el ámbito de la propiedad intelectual para los proyectos participantes en el programa de transferencia tecnológica The Collider 2023-2024 y en el programa de transferencia tecnológica del European Innovatoin Council (asociado a la licitación “EISMEA/2021/OP/0011”)*”, número

de expediente A/V202301/S y un plazo de ejecución de dos (2) años, esto es, desde el 17 de mayo de 2023 al 16 de mayo de 2025, ambos incluidos.

El sistema de determinación del precio se estableció según precios unitarios por cada uno de los diferentes proyectos admitidos en la fase de “*Opportunity Validation*” y “*Business Validation*” del programa The Collider y en la fase de “*Feasibility Assessment*” del programa *European Innovation Council* (EIC), calculados a partir de hasta un máximo de cien (100) servicios de IP Check, ochenta (80) servicios de *Freedom to Operate* o Informe de necesidad, tres (3) sesiones magistrales sobre protección internacional y asesoramiento individual de doce (12) proyectos estimados para un total de dos (2) años.

Hasta la fecha, el servicio se ha venido prestando de forma satisfactoria y se ha conseguido alcanzar el número máximo de proyectos admitidos objeto de análisis y valoración en el ámbito de la propiedad intelectual antes de la finalización de su vigencia, motivo por el que, entre otros, es necesario iniciar un proceso de licitación para su oportuna contratación.

En este sentido, se debe tener en cuenta, además, la proyección de crecimiento existente en los próximos años del programa The Collider y su tecnología, el cual se prevé pueda crecer en todo el territorio español, aumentando así su magnitud y dimensionamiento, y también la complejidad creciente de los proyectos aplicantes. Por ello, la nueva licitación requerirá una adaptación de su contenido a las nuevas necesidades del programa The Collider para dotar a los proyectos científicos participantes de un servicio personalizado y de alta calidad.

Finalmente, cabe señalar que el contrato asociado al programa de transferencia tecnológica del *European Innovation Council* (EIC) no será prorrogado tras terminar su vigencia inicial, de manera que, a diferencia de la anterior licitación con el mismo objeto y número de expediente A/V202301/S, su fase de “*Feasibility Assessment*” no se integrará en esta nueva licitación.

1.3. El programa de transferencia tecnológica The Collider

MWCapital se encarga de la gestión integral del programa The Collider. Este programa tiene como finalidad conectar el talento científico con el talento emprendedor para crear *spinoffs* de base científica, altamente innovadoras, que transformen los resultados de la investigación científica procedente de las universidades y centros de investigación en productos o servicios comercializables.

A continuación, se detallan las cinco (5) acciones diferenciadas en las que se organiza el programa:

- **Acción 1: EVALUACIÓN, VALORIZACIÓN Y SELECCIÓN DE TECNOLOGÍAS.** La evaluación, valorización y selección de las tecnologías de los proyectos aplicantes procedentes de grupos de investigación de Universidades públicas y privadas y centros de investigación en base a seis ámbitos: disruptión de la tecnología, casos de uso, análisis de mercado, TRL o nivel de madurez de la tecnología, habilidades técnicas del equipo y plan de desarrollo. Asimismo, también se mide la motivación y cohesión del equipo científico junto con el grado de madurez del proceso de transferencia de tecnología y protección industrial.
- **Acción 2: OPPORTUNITY VALIDATION.** La validación tecnológica de cada proyecto científico en base a una serie de criterios: casos de uso, ventaja competitiva, nivel de madurez tecnológica, estrategia de protección de la propiedad intelectual, equipo, mapa competitivo, etc. Esta fase la llevan a cabo los participantes científicos apoyados por la unidad de innovación y transferencia de su institución junto con un mentor proporcionado por el Programa. Terminará con la entrega de un informe y la presentación del proyecto ante un comité de evaluación externo que determinará qué proyectos son lo suficientemente maduros para continuar en la siguiente etapa.
- **Acción 3: FORMACIÓN DE EQUIPOS.** Los participantes científicos provenientes de la fase anterior conocerán a los candidatos de negocio previamente preseleccionados y asignados a cada proyecto para su aprobación mutua y la formación de equipos multidisciplinarios. Estos equipos se comprometen a llevar a cabo la identificación y validación de una oportunidad de negocio que permita idear un producto o servicio comercializable. La fase de creación de equipos concluye con la firma de las bases de participación por parte de todos los participantes.
- **Acción 4: BUSINESS VALIDATION:** Esta fase implica la identificación y validación de la oportunidad de negocio a través de un itinerario formativo individualizado, orientado a definir un plan de acción viable y rentable. Concluye con la defensa pública de cada proyecto ante un comité de inversores externo que decidirá sobre el atractivo y el realismo de cada propuesta y, por lo tanto, su continuidad en el programa.
- **Acción 5: CONSTITUCIÓN DE SPINOFFS Y PORTAFOLIO:** Todos los proyectos que alcanzan con éxito esta etapa se convierten en una empresa constituida (en adelante "spinoff"), y también reciben una inversión económica en forma de préstamo participativo inicial de MWCapital en los términos acordados por el comité de expertos anteriormente mencionado. Estos fondos se destinarán al desarrollo de un Producto Mínimo Viable (MVP) y a la supervivencia de la

empresa hasta su primera ronda de recaudación de fondos. También se proporcionará espacio de incubación en las oficinas de MWCapital para aquellos proyectos que lleguen al final del programa con el fin de permitir y fomentar el desarrollo de su negocio, el despliegue de operaciones y la estrategia de financiación.

1.4. Idoneidad del contrato

En la medida en que el objeto de esta contratación, descrito en el apartado 2 siguiente, está comprendido en el de los contratos regulados en la normativa en materia de contratación pública, y dada la consideración de MWCapital como entidad del sector público que tiene la consideración de poder adjudicador no administración pública, la prestación de dicho servicio debe ser objeto de licitación al amparo de lo dispuesto en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante, “LCSP”).

Finalmente, cabe destacar que los objetivos del servicio descrito se alinean estrechamente con la actividad y fines institucionales de MWCapital, y que se requiere un apoyo externo para su desarrollo debido a la insuficiencia de medios propios para la ejecución del contrato. Asimismo, MWCapital no dispone en este momento de servicios técnicos ni personales con profesionales cualificados para realizar los aspectos específicos necesarios para el buen desarrollo del servicio descrito, ni de los materiales y herramientas requeridos para su realización.

2. Objeto y naturaleza del contrato

El objeto del contrato consiste en la prestación de un servicio de análisis y asesoramiento en el ámbito de la propiedad intelectual de los proyectos participantes en el programa de transferencia tecnológica The Collider para las ediciones previstas durante los años 2025 y 2026.

La naturaleza de este contrato se corresponde con la de un contrato de servicios, al amparo de lo previsto en el artículo 17 de la LCSP.

Dicho objeto se corresponde con el código 79121000-1 “Servicios de consultoría en patentes y derechos de autor” de la nomenclatura del Vocabulario Común de Contratos Públicos (CPV) de la Comisión Europea.

3. División en lotes

El contrato no se divide en lotes en la medida en que la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en su objeto (esto es, el servicio de análisis y asesoramiento de la propiedad intelectual de los proyectos participantes en el programa

de transferencia tecnológica The Collider) dificultaría la correcta ejecución del mismo desde el punto de vista técnico y organizativo, debiendo entenderse el servicio como un todo coherente, homogéneo y coordinado. Dividirlo en lotes podría fragmentar esta coherencia, afectando negativamente la calidad y la consistencia del resultado final.

El servicio de análisis y asesoramiento de la propiedad intelectual de los proyectos participantes en el programa de transferencia tecnológica The Collider abarca dos fases críticas: “*Opportunity Validation*” y “*Business Validation*”. Ambos procesos están profundamente interrelacionados y requieren un enfoque unificado y coherente. El estudio en el ámbito de la propiedad intelectual de los proyectos científicos en ambas fases necesita un conocimiento profundo del desarrollo completo del proyecto, desde la validación de la oportunidad hasta la validación del modelo de negocio. Dividir este servicio en lotes podría fragmentar este enfoque, lo cual podría llevar a inconsistencias en la orientación y, en última instancia, afectar negativamente la efectividad del programa.

La uniformidad en la calidad del servicio es crucial para el éxito del programa. Cuando un único proveedor es responsable de todo el proceso de asesoramiento y estudio de la propiedad intelectual, se puede asegurar una calidad uniforme y estandarizada en el servicio prestado para cada uno de los proyectos. Esto es particularmente importante en un programa como The Collider, donde la coherencia en el enfoque y en la calidad de las sesiones individuales y de los servicios proporcionados por expertos en este ámbito, puede marcar la diferencia en el éxito de los proyectos científicos.

Al no dividir el servicio en lotes, se simplifica la rendición de cuentas y el seguimiento del desempeño. Con un único proveedor responsable, el equipo de The Collider puede supervisar de manera más efectiva el cumplimiento de los objetivos y expectativas, facilitando la toma de decisiones rápidas y correctivas, si es necesario. Este enfoque centralizado reduce el riesgo de disputas de responsabilidades entre diferentes proveedores.

En este sentido, todas las tareas definidas en el pliego de prescripciones técnicas (“PPT”) deben ser realizadas por un mismo contratista.

Así, la propuesta de la no división en lotes se haya motivada en que no es posible segmentar los trabajos porque están entre sí relacionados; quedando afectada la correcta ejecución del servicio desde el punto de vista técnico si no se hacen de forma coordinada (ex artículo 99.3.b LCSP).

4. Presupuesto base de licitación y valor estimado del contrato

El sistema de determinación del precio es en base en precios unitarios por cada uno de los diferentes proyectos máximos estimados en las fases “*Opportunity Validation*” y

“Business Validation” y que serán objeto de los respectivos informes *IP Check* y los estudios Freedom to Operate o Informes de Patentabilidad, calculados a partir de la estimación del precio que supondría el cumplimiento efectivo del contrato de acuerdo con las condiciones que constan en el PPT para la realización de este, atendiendo también a los costes y precios reales que se aplicaron en la contratación realizada en las ediciones de los ejercicios 2023-2024, los precios actuales asociados al mercado, así como una estimación máxima de cincuenta (50) proyectos anuales en la fase de “Opportunity Validation” y de quince (15) para la fase “Business Validation”. Así, este presupuesto tiene carácter de máximos, por lo que las ofertas que lo superen serán rechazadas.

Por otro lado, el precio del contrato será el de adjudicación, esto es, el precio ofertado por el adjudicatario y conformado por la suma de precios unitarios ofertados para cada concepto y teniendo en cuenta los dos (2) años de duración del servicio y el número de proyectos máximos mencionadas anteriormente. Además, el precio deberá incluir, como partida independiente, el impuesto sobre el valor añadido, y se considerarán incluidos en el precio los tributos, las tasas, los cánones de cualquier tipo que sean de aplicación, así como todos los costes internos, directos, indirectos, gastos generales, transportes o embalajes, dietas, entre otros conceptos que puedan derivarse de las obligaciones establecidas en los pliegos que se tienen que cumplir durante la ejecución del contrato.

El presupuesto base de licitación máximo del contrato es de **DOSCIENTOS CINCUENTA Y UN MIL SEISCIENTOS OCHENTA EUROS (251.680,00.-€)**. Esto es, DOSCIENTOS OCHO MIL EUROS (208.000,00.-€) más la partida de IVA (21%) que es de CUARENTA Y TRES MIL SEISCIENTOS OCHENTA EUROS (43.680,00.-€).

El indicado presupuesto base de licitación se corresponde con el presupuesto asignado para la totalidad de los trabajos recogidos en el PPT, siendo los únicos trabajos a cuyo abono se compromete MWCapital.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 100.2 de la LCSP, el precio del contrato se justifica mediante el siguiente desglose, teniendo en cuenta el precio unitario previsto:

Precio unitario por cada informe <i>IP Check</i>	1.150,00.-€
Presupuesto máximo total estimado por un máximo de cincuenta (50) proyectos anuales (fase “Opportunity Validation”)	57.500,00.-€ (1.150,00.-€ x 50 proyectos)
Precio unitario por cada estudio <i>Freedom to Operate</i> o Informe de Patentabilidad	3.100,00.-€

Presupuesto máximo total estimado por un máximo de quince (15) proyectos anuales (fase "Business Validation")	46.500,00.-€ (3.100,00.-€ x 15 proyectos)
Presupuesto total por los servicios unitarios anuales (antes del IVA)	104.000,00.-€
Presupuesto total del contrato por los servicios unitarios para dos (2) años de duración (antes del IVA)	208.000,00.-€ (104.000.-€ x 2 años)
IVA 21%	43.680,00.-€
Presupuesto máximo de licitación total (IVA incluido)	251.680,00.-€

Se hace constar que tanto el presupuesto de licitación como el valor estimado, actúan como límite del gasto y se contemplan como importes máximos, teniendo en cuenta que los importes totales de la tabla más arriba corresponden al supuesto en el que se realicen todos los servicios previstos, en este caso, la realización de los informes *IP Checks* y los Informes de Patentabilidad o estudios de *Freedom to Operate* para los proyectos científicos participantes en el programa The Collider, al año.

La configuración del presupuesto de licitación como un valor máximo a consumir, así como el valor estimado, no presupone una obligación para MWCapital de consumir la totalidad de dichos importes. En este sentido, únicamente se abonarán los servicios correspondientes a las contrataciones necesarias. En caso de que al final, por la singularidad de cada edición, no fuera necesario contratar la totalidad de los servicios máximos previstos anualmente, el adjudicatario recibiría el pago correspondiente a los servicios efectivamente realizados de acuerdo con los precios unitarios ofertados, sin que este hecho de derecho alguno al contratista a ser compensado, resarcido o indemnizado.

NOTA: Los licitadores deberán presentar una oferta económica en términos de precios unitarios por los diferentes conceptos de Informes *IP Check* y estudios *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad máximos estimados durante la vigencia del contrato.

La oferta económica que se tomará en consideración a los efectos del presente contrato será la compuesta por la suma de los diferentes precios unitarios, de acuerdo con el modelo de oferta adjunto en el Anexo II "Modelo Oferta Económica" del Pliego de Cláusulas Particulares (en adelante, "PCP").

El valor total estimado del contrato, considerando la ausencia de modificaciones previstas y dado que no se prevé ninguna prórroga, es de **DOSCIENTOS OCHO MIL EUROS (208.000,00.-€)**.

5. Duración

La duración del contrato se iniciará en la fecha de formalización del mismo, prevista aproximadamente para el mes de marzo de 2025, con el objetivo de ejecutar los informes *IP Checks* durante la fase “*Opportunity Validation*” y los Informes de Patentabilidad o *Freedom to Operate* durante la fase “*Business Validation*”, para las ediciones del programa The Collider previstas en los años 2025 y 2026, y que se extenderá hasta como máximo el 31 de diciembre de 2026 o, en todo caso, hasta completar el número de proyectos máximos estimados para cada fase.

La duración permite dar cobertura a la naturaleza y necesidades del contrato, expresadas en el punto primero de este informe.

6. Criterios de solvencia

Podrán concurrir a este procedimiento todas las empresas o profesionales cuyas prestaciones estén comprendidas dentro de los fines, objeto o ámbito de la actividad de este informe de necesidad y, por lo tanto, de los pliegos del procedimiento.

Todos los licitadores, ya sean nacionales o extranjeros, que deseen concurrir al presente procedimiento de licitación, deberán acreditar la solvencia que se detalla a continuación:

NOTA: Los requisitos que han de cumplir todos los licitadores (incluida la adscripción de medios), cuya concurrencia se declara en el sobre 1, deberán ser acreditados únicamente por el licitador en quien recaiga la propuesta de adjudicación que habrá de aportar la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos de capacidad, y junto con aquellos documentos indicados en la cláusula 24 del PCP.

No obstante lo anterior, el órgano de contratación o sus servicios dependientes podrán solicitar en cualquier momento a cualquier licitador la documentación acreditativa de los extremos exigidos, cuando considere que existen dudas razonables sobre la vigencia o fiabilidad de la declaración, siempre que resulte necesario para el buen desarrollo del procedimiento.

6.1. Acreditación de la solvencia económica y financiera

El criterio relativo a la solvencia económica y financiera permite verificar que la capacidad económica del operador económico que tiene que llevar a cabo la prestación la podrá realizar con garantía de éxito.

En este sentido, se deberá disponer de un **volumen anual de negocios** en el ámbito al que se refiere el contrato, referido al mejor de los últimos tres (3) ejercicios disponibles, en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del contratista, que

deberá ser igual o superior a una vez el valor estimado del contrato, es decir, igual o superior a **208.000,00-€**.

Medio de acreditación:

- La aportación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil correspondientes a los tres (3) últimos ejercicios cerrados, si el empresario estuviera inscrito en dicho registro; y en caso contrario, por las depositadas en el registro oficial en que deba estar inscrito.
- En el caso de que la empresa no tenga la obligación de presentación de cuentas ante organismo oficial, deberá presentar una declaración al respecto y presentar las cuentas legalizadas.
- En caso de que la empresa no tenga la obligación de presentación de cuentas ante organismo oficial ni de legalizar cuentas, deberá presentar una declaración al respecto, así como las cuentas firmadas por el representante legal.
- Los empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil acreditarán su volumen anual de negocios mediante sus libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil o declaración de IRPF de los ejercicios correspondientes.

6.2. Acreditación de la solvencia técnica o profesional

Los criterios relativos a la solvencia técnica y profesional seleccionados permiten verificar que el operador económico tiene la suficiente experiencia para poder llevar a cabo la prestación.

En este sentido, se deberá disponer de una **relación de los principales trabajos de naturaleza igual o similar a los que constituyen el objeto del contrato**, esto es, informes y estudios de *IP Check* y de *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad para proyectos de base tecnológica, realizados durante los últimos tres (3) ejercicios disponibles, en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del contratista, para al menos tres (3) empresas y/o instituciones de ámbito local, autonómico, estatal y/o internacional, y cuyo importe anual acumulado en el año de mayor ejecución sea igual o superior al **50% del valor estimado del contrato** (esto es, 104.000,00.-€).

Para determinar que un trabajo o servicio es de igual o similar naturaleza al que constituye el objeto del contrato, se atenderá a la semejanza de las prestaciones que realmente conforman el objeto del contrato, independientemente del título del contrato o del CPV

asignado.

Medios de acreditación:

- (No exigible a empresas de nueva creación): Mediante la aportación de certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público; y, cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por este o, a falta de estos certificados, mediante una declaración del empresario acompañado de los documentos obrantes en poder del mismo que acrediten la realización de la prestación, incluyendo en ambos casos los importes de dichos servicios, las fechas en que fueron prestados y los correspondientes destinatarios.
- Las empresas de nueva creación, de acuerdo con lo que establece el artículo 90.4 LCSP (antigüedad inferior a cinco años), deberán acreditar el cumplimiento de los siguientes requisitos: declaración sobre la plantilla media anual de la empresa y del número de directivos desde la fecha de constitución, que deberá ser de tres (3) empleados desde la fecha de constitución; pudiendo el órgano de administración, si lo considera necesario, solicitar un informe de la Seguridad Social con el número anual medio de personas trabajadoras.

6.3. Adscripción de medios personales

De conformidad con lo establecido en el artículo 76.2 LCSP, al margen de acreditar su solvencia técnica y/o profesional por los medios antes indicados, y atendida la complejidad técnica del contrato, el contratista está obligado a adscribir a la ejecución de éste los medios personales suficientes para la prestación del servicio objeto del contrato, compuestos, como mínimo, por los siguientes perfiles, para ejecutar el contrato con arreglo a las condiciones y plazos establecidos en los documentos contractuales.

En este sentido, todos los licitadores deberán comprometerse a dedicar o adscribir a la ejecución del contrato los medios personales en los términos detallados en el PPT, mediante la cumplimentación del formulario de la declaración responsable que se recoge como **Anexo I** del PCP.

- Un (1) Coordinador del Contrato, con un mínimo de quince (15) años de experiencia demostrable en la gestión de servicios relacionados con la propiedad intelectual y con un mínimo conocimiento de programas de transferencia de tecnología que, como máximo responsable del servicio prestado a MWCapital, se encargará de asegurar el cumplimiento de los plazos acordados, así como la calidad y la adecuación de los servicios objeto de este contrato, el *reporting*, la asignación de recursos y la ejecución del proyecto según la metodología y los

estándares acordados.

Además, deberá acreditar un nivel de inglés avanzado (C1.1 o C1.2) para asegurar una correcta ejecución del servicio.

- **Tres (3) Consultores o Técnicos**, con un mínimo de diez (10) años de experiencia demostrable en la realización de informes *IP Check* y de estudios *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad.

Estos tres consultores o técnicos serán asignados individualmente a cada uno de los proyectos tecnológicos participantes en los programas de transferencia tecnológica del programa The Collider.

Además, deberán acreditar un nivel de inglés avanzado (C1.1 o C1.2) para asegurar una correcta ejecución del servicio.

Medio de acreditación:

Este criterio se acreditará, como condición de admisión al procedimiento, mediante la presentación de una **declaración responsable** a incluir en el Sobre 1, por la que el licitador mejor clasificado se compromete a asignar los recursos mencionados a la ejecución del contrato, de acuerdo con lo previsto en el artículo 76.2 LCSP y en atención al correspondiente modelo adjunto al PCP como Anexo I; acompañando los **currículums y títulos académicos y/o profesionales** de los perfiles a adscribir, vinculados a cada uno de los roles designados y remarcando la experiencia en los ámbitos especificados.

El nivel de inglés podrá ser acreditado a través de la presentación de una declaración responsable por parte del contratista y/o con la entrega de certificados oficiales.

NOTA: La declaración responsable de adscripción de medios personales NO deberá ir acompañada de los CVs donde se describa la experiencia de los perfiles adscritos ni de sus títulos académicos y/o profesionales, siendo necesario únicamente acreditarse mediante la documentación oportuna por el licitador propuesto como adjudicatario y, en todo caso, cumplirse en el momento del inicio de ejecución del contrato, y no antes, y mantenerse durante dicha ejecución.

No obstante, lo anterior, el órgano de contratación o sus servicios dependientes pueden solicitar en cualquier momento a cualquier licitador la documentación acreditativa de los extremos exigidos, cuando considere que existen dudas razonables sobre la vigencia o fiabilidad de la declaración, siempre que resulte necesario para el buen desarrollo del procedimiento.

NOTA: A este compromiso se le atribuye el carácter de obligación esencial a los efectos previstos en el artículo 211 de la LCSP.

7. Criterios de adjudicación

La selección de la oferta más ventajosa se determinará teniendo en cuenta la mejor relación calidad-precio con el objetivo de obtener ofertas de gran calidad, en aplicación de los criterios definidos de la LCSP y de la normativa municipal en materia de contratación.

La puntuación máxima de la totalidad de los criterios de adjudicación (evaluables mediante juicio de valor y evaluables automáticamente) es de **100 puntos**.

Los criterios de adjudicación serán:

7.1. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SUBJETIVOS O PONDERABLES EN FUNCIÓN DE UN JUICIO DE VALOR (hasta un máximo de 50 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 25 puntos en dichos criterios serán excluidas (ver art. 19.3 del pliego de cláusulas particulares).

RECORDATORIO: Se advierte que, de acuerdo con lo establecido en el PCP, en atención a la normativa vigente, la inclusión de información en el Sobre 1 que permita desvelar el secreto de la oferta correspondiente a los criterios cuya valoración corresponde a la aplicación de juicio de valor, así como la inclusión de información correspondiente al Sobre 3 (oferta valorable según la aplicación de criterios automáticos) en el Sobre 2, será motivo de exclusión de la oferta.

En concreto, no podrá incluirse en el Sobre 1 y/o Sobre 2 ninguna referencia o información relativa a los compromisos de ampliación del estudio de patentabilidad y Freedom to Operate ni a la bolsa de horas por necesidades adicionales, dado que son aspectos sujetos a valoración mediante criterios automáticos y, por ello, objeto de inclusión en el Sobre 3.

7.1.1 Propuesta de servicio de *IP Check* (hasta un máximo de 25 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de veinte (20) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial y tamaño 11 puntos. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar una propuesta detallada del servicio de *IP Check* contemplado para una estimación máxima de cincuenta (50) proyectos anuales participantes en el programa The Collider, de conformidad con la cláusula “*1. Descripción del servicio y alcance*” del PPT.

De forma concreta, deberá contener los siguientes aspectos:

a) Propuesta de informe de *IP Check* (hasta un máximo de 10 puntos)

Los licitadores deberán presentar una propuesta de informe que describa e incluya, como mínimo, los assets, naturaleza, titularidad, acuerdos con terceros, justificación de la necesidad de realizar un estudio de *Freedom to Operate* o Informe de Patentabilidad, así como cualquier otro aspecto a tener en cuenta.

Se valorarán los siguientes aspectos:

- La descripción clara, detallada y estructurada de cada uno de los campos incluidos en el informe de *IP Check*, así como su idoneidad para el proceso de transferencia de tecnología (**hasta un máximo de 8 puntos**).
- La inclusión de un ejemplo de informe *IP Check* claro y detallado (**hasta un máximo de 2 puntos**).

b) Propuesta de criterios de evaluación de cada proyecto (hasta un máximo de 5 puntos).

Los licitadores deberán presentar una propuesta de criterios de evaluación de cada proyecto, integrado por una escala de valores y la correspondiente justificación.

Se valorarán los siguientes aspectos:

- Los criterios cuantitativa y cualitativamente, en base a su relevancia y adecuación para el proceso de transferencia de tecnología (**hasta un máximo de 3 puntos**).
- La definición de una escala de valores numérica que permita valorar equitativamente todos los proyectos (**hasta un máximo de 2 punto**).

c) Propuesta de contenido de la estrategia de protección actual y a seguir (hasta un máximo de 5 puntos).

Los licitadores deberán presentar una propuesta de contenido de la estrategia de protección actual y a seguir que incluyan los territorios, plazos y demás aspectos a tener en cuenta.

Se valorarán los siguientes aspectos:

- Una explicación detallada del tipo de recomendaciones accionables para el progreso adecuado del proyecto (**hasta un máximo de 3 puntos**).
- Los criterios de recomendación fundamentados para posteriormente realizar o no un estudio *Freedom to Operate* o Informe de Patentabilidad (**hasta un máximo de 2 puntos**).

d) Metodología de trabajo (hasta un máximo de 5 puntos).

Los licitadores deberán presentar una propuesta de metodología de trabajo que incluya, entre otros, la calendarización, la estructura de las sesiones individuales y los recursos.

Se valorarán los siguientes aspectos:

- El grado de detalle de cada uno de los pasos del proceso a seguir y su tiempo estimado en atención al calendario del programa The Collider: la toma de requerimientos, el cotejo de datos o la presentación de los resultados, entre otros (**hasta un máximo de 3 puntos**).
- La inclusión del guion a seguir durante las sesiones individualizadas con los equipos participantes, poniendo énfasis en el enfoque proactivo de la sesión (**hasta un máximo de 2 puntos**).

Además, para la valoración de estos criterios en su conjunto se tomará en consideración el grado de detalle, el nivel de desarrollo y coherencia, así como la claridad en la exposición de toda la información incluida en la propuesta de servicio de *IP Check*.

Justificación criterio: Una correcta definición de los criterios de evaluación y conformación de los informes permitirá evaluar el nivel de protección y la estrategia de los proyectos con un mayor rigor. Además, y con relación a la metodología de trabajo, una detallada definición del guion y la estructura de las reuniones individuales será beneficios para la consecución del servicio y conseguirá aportar valor a los proyectos participantes en el programa.

7.1.2 Propuesta de servicio de *Freedom to Operate* y/o Informe de Patentabilidad (hasta un máximo de 25 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de veinte (20) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial y tamaño 11 puntos. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar una propuesta detallada del servicio de *Freedom to Operate* y/o Informe de Patentabilidad para una estimación máxima de quince (15) proyectos anuales provenientes del programa The Collider, de conformidad con la cláusula “1. Descripción del servicio y alcance” del PPT.

De forma concreta, se valorarán los siguientes aspectos:

a) Propuesta de Informe de Patentabilidad (hasta un máximo de 10 puntos).

- Se valorará la estructura, enfoque y justificación de cada uno de los campos incluidos en el informe de patentabilidad, así como su relevancia, diseño y facilidad de lectura (**hasta un máximo de 8 puntos**).
- Asimismo, se valorará positivamente incluir un ejemplo de Informe de Patentabilidad (**hasta un máximo de 2 puntos**).

b) Propuesta de informe de *Freedom to Operate* (hasta un máximo de 10 puntos).

- Se valorará la estructura, enfoque y justificación de cada uno de los campos incluidos en el informe de *Freedom to Operate*, así como su relevancia, diseño y facilidad de lectura (**hasta un máximo de 8 puntos**).
- Asimismo, se valorará positivamente incluir un ejemplo de informe de *Freedom to Operate* (**hasta un máximo de 2 puntos**).

c) Metodología de trabajo (hasta un máximo de 5 puntos).

Los licitadores deberán presentar una propuesta de metodología de trabajo que incluya, entre otros, la calendarización, la estructura de las sesiones individuales y los recursos.

- El grado de detalle de cada uno de los pasos del proceso a seguir y su tiempo estimado en atención al calendario del programa The Collider: la

toma de requerimientos, el cotejo de datos o la presentación de los resultados, entre otros (**hasta un máximo de 3 puntos**).

- La inclusión del guion a seguir durante las sesiones individualizadas con los equipos participantes, poniendo énfasis en el enfoque proactivo de la sesión (**hasta un máximo de 2 puntos**).

Además, para la valoración de estos criterios en su conjunto se tomará en consideración el grado de detalle, el nivel de desarrollo y coherencia, así como la claridad en la exposición de toda la información incluida en la propuesta de servicio de *Freedom to Operate* y/o Informe de Patentabilidad.

Justificación criterio: Una correcta definición de la estructura y contenido de los informes será beneficios para la consecución del servicio y conseguirá aportar valor a los proyectos participantes en el programa. Además, la inclusión de un ejemplo para cada informe permitirá añadir claridad y detalle a la explicación, y una detallada definición del guion y la estructura de las reuniones individuales con relación a la metodología permitirá también la consecución del servicio de forma satisfactoria y conseguir aportar valor a los proyectos participantes en el programa.

NOTA: En toda la propuesta presentada en el Sobre 2, ponderada en función de un juicio de valor, las propuestas deberán ser complementarias a los requisitos técnicos mínimos previstos en el PPT, aportando valor añadido a la prestación. En este sentido, la simple réplica de las condiciones previstas en el PPT no será puntuable, ya que el contenido del PPT es de obligado cumplimiento, no formando, por tanto, parte de la propuesta del licitador.

Para la valoración de las propuestas se tendrá en cuenta que éstas no contravengan las prescripciones del PPT. En su valoración, se tendrá en cuenta la descripción proporcionada por el licitador, que deberá tener suficiente nivel de detalle para su adecuada valoración.

7.2. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA (**hasta un máximo de 50 puntos**)

Los criterios de adjudicación cuya valoración se produce de forma automática serán:

7.2.1. Oferta económica (**hasta un máximo de 20 puntos**)

Los licitadores presentarán una oferta económica a la baja respecto a los precios unitarios establecidos en la cláusula “4. Presupuesto base de licitación y valor estimado del contrato” del presente informe, referentes a informes IP Checks y estudios Freedom to Operate o Informes de Patentabilidad.

Se otorgará la máxima puntuación de veinte (20) puntos al licitador que formule el precio más bajo que sea admisible, es decir, que no sea anormalmente bajo y que no supere el precio unitario máximo establecido para cada concepto. Al resto de las empresas licitadoras la distribución de la puntuación se hará aplicando la siguiente fórmula establecida por la Instrucción de la Gerencia Municipal y aprobada por Decreto de Alcaldía, de 22 de junio de 2017, publicado en la Gaceta Municipal del día 29 de junio:

Precio unitario base – precio unitario oferta

Precio unitario base – precio unitario oferta más x Puntos máx. = Puntuación resultante económica

Si un licitador presentara una oferta que iguale el precio máximo estipulado en la licitación, quedará admitida pero no obtendrá ninguna puntuación, esto es, cero (0) puntos, por no tratarse de ninguna mejora económica. Si un licitador presentara una oferta superior a la del precio máximo indicado, quedará automáticamente excluida.

Los licitadores deberán presentar una oferta, de acuerdo con el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto al Pliego de Prescripciones Particulares de la presente licitación como **Anexo II**.

7.2.2 Otros criterios automáticos (hasta un máximo de 30 puntos)

NOTA: La presentación de proposiciones que incluyan estos compromisos se considerarán obligaciones de carácter esencial, de tal forma que su incumplimiento podrá comportarla resolución culpable del contrato, por parte del contratista.

a) Compromiso de ampliación del Informe de Patentabilidad (hasta un máximo de 10 puntos)

Se valorará la predisposición y flexibilidad de los licitadores para la realización de una ampliación del Informe de Patentabilidad para aquellos proyectos tecnológicos que requieran incluir un mayor número de tecnologías.

En concreto, se seguirá el siguiente sistema de puntuación:

- a) Se otorgarán diez (10) puntos a aquellos licitadores que se comprometan a realizar un Informe de Patentabilidad para dos (2) tecnologías distintas por cada proyecto.
- b) Si el licitador no especifica el número de tecnologías a las que se compromete a incluir en el estudio, se entenderá que solamente está dispuesto a realizar el mínimo número propuesto en el Pliego de Prescripciones Técnicas. Por lo tanto, no se le otorgarán puntos en esta sección.

Medio de acreditación: Mediante declaración responsable, siguiendo el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto a los pliegos.

Justificación criterio: Dada la flexibilidad estructural de los programas y la gran diversidad de participantes, es importante asegurar una ampliación del servicio para aquellos proyectos tecnológicos que dispongan de un mayor número de tecnologías que el previsto inicialmente.

b) Compromiso de ampliación del estudio de *Freedom to Operate* (hasta un máximo de 10 puntos)

Se valorará la predisposición y flexibilidad de los licitadores para la realización de una ampliación del estudio de *Freedom to Operate* para aquellos proyectos tecnológicos que requieran incluir en el informe un mayor número de países de su mercado objetivo.

En concreto, se seguirá el siguiente sistema de puntuación:

- a) Se otorgarán diez (10) puntos a aquellos licitadores que se comprometan a realizar un estudio de *Freedom to Operate* para tres (3) países objetivo por cada proyecto.
- b) Si el licitador no especifica el número de países a los que se compromete a incluir en el estudio, se entenderá que solamente está dispuesto a realizar el mínimo número propuesto en el Pliego de Prescripciones Técnicas. Por lo tanto, no se le otorgarán puntos en esta sección.

Medio de acreditación: Mediante declaración responsable, siguiendo el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto a los pliegos.

Justificación criterio: Dada la flexibilidad estructural de los programas y la gran diversidad de participantes, es importante asegurar una ampliación del servicio para aquellos proyectos tecnológicos que dispongan de un mercado objetivo más extenso del previsto inicialmente.

c) Compromiso de bolsa de horas para necesidades adicionales (hasta un máximo de 10 puntos)

Se valorará la predisposición y flexibilidad de los licitadores en materia de soporte y acompañamiento a los equipos participantes que requieran de un acompañamiento adicional atendiendo a necesidades específicas.

En concreto, se seguirá el siguiente sistema de puntuación:

- a) Se otorgarán cinco (5) puntos a aquellos licitadores que se comprometan a realizar un mínimo de cinco (5) horas para cubrir necesidades adicionales de los equipos participantes.
- b) Se otorgarán diez (10) puntos a aquellos licitadores que se comprometan a realizar un mínimo de diez (10) horas para cubrir necesidades adicionales de los equipos participantes.
- c) Si el licitador no especifica el número de horas a realizar, se entenderá que no existe predisposición ni flexibilidad por su parte. Por lo tanto, no se le otorgarán puntos en esta sección.

Medio de acreditación: Mediante declaración responsable, siguiendo el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto a los pliegos.

Justificación criterio: Dada la flexibilidad estructural de los programas y la gran diversidad de participantes, es importante disponer de horas de servicio adicionales para asegurar un soporte personalizado a aquellos proyectos tecnológicos con necesidades puntuales.

7.3. Presunción de ofertas anormalmente bajas y casos de empate

Si un licitador presentara una oferta que iguale el precio de licitación, quedará admitida pero no obtendrá ninguna puntuación, por no tratarse de ninguna mejora económica. Si un licitador presentara una oferta superior a la del precio de licitación, quedará automáticamente excluido.

Se definen los siguientes límites para la consideración de ofertas, en principio, con valores anormales o desproporcionados:

- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad alta” (entre el 76% y el 100% de la puntuación cualitativa) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 10% de la media del total de las ofertas.
- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad mediana” (entre el 66% y el 75% de la puntuación cualitativa) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 12% de la media del total de las ofertas.
- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad aceptable” (entre el 50% y hasta el 65% de la puntuación cualitativa) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 14% de la media del total de las ofertas.

- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad baja” (entre el 25% y hasta el 50% de la puntuación cualitativa) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 16% de la media del total de las ofertas.
- Si solo hay un licitador, cuando ofrezca un porcentaje de descuento de más del 15%.

De acuerdo con la previsión del artículo 149.4 LCSP, se rechazará la oferta si se comprueba que es anormalmente baja porque no cumple las obligaciones aplicables en materia de subcontratación, ambiental, social o laboral establecidas en el Derecho de la Unión, en el Derecho Nacional, los convenios colectivos sectoriales vigentes o por las disposiciones de Derecho internacional enumeradas en el anexo V LCSP.

Asimismo, las ofertas que, de acuerdo con el pliego, puedan ser consideradas anormales o desproporcionadas, serán excluidas si, en el trámite de audiencia, se evidencia que los salarios considerados a la oferta son inferiores a lo que establece el convenio de aplicación.

En caso de empate entre diversos licitadores se aplicará lo dispuesto en el artículo 147 apartado 2 de la LCSP.

8. Forma de presentación de las proposiciones

- **Forma de presentación:** Las ofertas de las empresas licitadoras deberán presentarse en **TRES (3) SOBRES** electrónicos, a través de la herramienta **Sobre Digital** de la Plataforma de Servicios de Contratación Pública de la Generalitat de Cataluña:
 - **SOBRE 1:** Documentación Administrativa
 - **SOBRE 2:** Propuesta evaluable mediante la aplicación de criterios evaluables en función de un juicio de valor
 - **SOBRE 3:** Propuesta evaluable mediante la aplicación de criterios evaluables de forma automática
- **Fecha límite de presentación:** El último día para la presentación de ofertas será el indicado en el anuncio de licitación publicado en la Plataforma de la Generalitat de Catalunya.

NOTA: Para un mejor orden del procedimiento, la documentación a presentar a través de la herramienta Sobre Digital para cada uno de los tres (3) sobres deberá ser nombrada siguiendo la siguiente nomenclatura:

- Sobre 1:
 - [Exp.] S1 DEUC_[abreviatura denominación social/nombre licitador]
- Sobre 2:
 - [Exp.] S2 Oferta técnica_[abreviatura denominación social/nombre licitador]
- Sobre 3:
 - [Exp.] S3 Oferta económica_[abreviatura denominación social/nombre licitador]

Cualquier otra documentación requerida en los pliegos y/o que el licitador aporte como adicional en cualquiera de los tres (3) sobres deberá ser nombrada siguiendo el mismo criterio; esto es: [Exp.] [S1/S2/S3, en función del número de sobre en el que se presenta] [título breve del documento]_[abreviatura denominación social/nombre licitador]

9. Subcontratación

A los efectos de lo dispuesto en el artículo 214 LCSP se identifican como tareas críticas aquellas que deban ser realizadas por el coordinador del contrato y por lo tanto no podrán ser subcontratadas.

10. Mesa de contratación

La Mesa de Contratación estará constituida por:

- **Presidente:** Jordi Arrufi; Chief of Corporate Development de MWCapital, o persona en quien delegue;
- **Secretaria:** Marta Duelo; Chief of Legal & Contractual Services de MWCapital, o persona en quien delegue;
- **Vocal:** Carme Ponte; Chief of General Services de MWCapital, o persona en quien delegue;
- **Vocal técnico 1:** Ona Estapé Cortés, Head of Tech Transfer Operations de MWCapital, o persona en quien delegue.
- **Vocal técnico 2:** Rita Salavert, Tech Transfer Programme Manager operations de MWCapital, o persona en quien delegue.

Todos los miembros de la mesa de contratación tendrán voz y voto, excepto la secretaria de la mesa, que actuará con voz y sin voto. La secretaria de la mesa estará asistida por un técnico auxiliar, cuya incorporación a las reuniones se prevé con voz, pero sin voto.

En Barcelona, a 10 de enero de 2025



Jordi Arrufí
Chief of Corporate Development
Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation

FOUNDING PARTNERS

