

**Expediente: 02\_2025**

**Contrato:** Privado de servicio de captación de leads y promoción de la marca CESDA, que gestiona Fundación Rego

**Procedimiento:** Abierto

De acuerdo con los artículos 28 y 63 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante, LCSP), el presente informe se emite a los efectos de justificar la naturaleza y extensión de las necesidades que se pretenden cubrir mediante el presente contrato, así como la idoneidad de su objeto y contenido para satisfacerlas.

## **1. OBJETO DEL CONTRATO**

### **1.1 DEFINICIÓN DEL OBJETO**

El presente contrato tiene por objeto el servicio de captación de leads y promoción de la marca CESDA, que gestiona Fundación Rego. Para la realización de este servicio, se entiende que incluye el servicio de SEO (Search Engine Optimization) en Google, optimización SEM (Search Engine Marketing) y marketing online en las redes sociales, creación de contenido para el blog y la creación de videos para redes sociales.

Los servicios objeto del presente contrato son los que consta en el Pliego de Prescripciones Técnicas Particulares (PPTP).

### **1.2 JUSTIFICACION LOTE ÚNICO**

Es necesaria la gestión de la promoción de la marca objeto de este contrato, en los distintos espacios por una misma empresa, que disponga de una visión global de la implantación y seguimiento de los servicios. Hecho que descarta que el objeto del contrato sea susceptible de división en lotes por imposibilidad de ser individualizadas prestaciones para su ejecución independiente.

## **2. NECESIDAD E IDONEIDAD DEL CONTRATO. INSUFICIENCIA DE MEDIOS DE LA FUNDACIÓN**

La Fundación Rego no dispone, dentro de su estructura organizativa, de personal con el perfil específico de creador y editor de videos, ni de especialistas en campañas de marketing digital.

Dado que estos servicios resultan esenciales para la correcta ejecución de las actividades de comunicación y difusión de la Fundación, y considerando la falta de recursos internos con la formación y experiencia necesarias para llevar a cabo dichas tareas de manera eficiente, se hace imprescindible la externalización del servicio.

En consecuencia, se justifica la necesidad de contratar un servicio técnico especializado y profesional, que garantice la producción de contenidos audiovisuales de alta calidad y la ejecución de estrategias de marketing digital efectivas, asegurando así el cumplimiento de los objetivos de la Fundación en materia de comunicación y promoción.

### 3. DATOS ECONÓMICOS Y EXISTENCIA DE CRÉDITO

El contrato para el servicio de captación de leads y promoción de la marca CESDA, gestionado por la Fundación Rego, tiene una duración inicial de dos (2) años y un presupuesto base de licitación (PBL) de 45.012,00 € (IVA incluido), desglosado en 37.200,00 € de base imponible y 7.812,00 € en concepto de IVA (21%).

#### Presupuesto base de licitación:

AÑO	BASE IMPONIBLE	21% IVA	TOTAL
Ejercicio 24/25	18.600,00 €	3.906,00 €	22.506,00 €
Ejercicio 25/26	18.600,00 €	3.906,00 €	22.506,00 €
	<b>TOTAL</b>		<b>45.012,00 €</b>

#### Justificación del presupuesto de licitación

- El presupuesto se ha determinado a partir de una estimación de horas de trabajo, según el detalle recogido en el Pliego de Prescripciones Técnicas de esta licitación.
- Se basa en los procedimientos de licitación realizados anteriormente y en un estudio de precios de mercado de otras entidades similares.
- Este presupuesto cubre servicios profesionales especializados, los cuales no están sujetos a convenios colectivos ni incluyen beneficios industriales ni gastos generales.

#### Detalle del cálculo:

Áreas del servicio	Presupuesto licitación (SIN IVA) (incluye 2 años de contrato)
Seguimiento y reuniones presenciales y videollamadas con la persona responsable de Fundación Rego	5.400,00 €
Gestión de los leads con HubSpot, análisis errores SEO y optimización de blog.cesda.com y cesda.com, optimización, gestión y control de campañas en Meta y en Google Adwords	12.000,00 €
Informes mensuales	2.400,00 €
Creación de audiovisuales y posts para redes sociales y gestión de redes sociales; confección de felicitación digital de Navidad; creación contenidos del blog, etc.	17.400,00€
<b>TOTAL</b>	<b>37.200,00 €</b>

#### Valor Estimado del Contrato (VEC):

El valor estimado del contrato es de 81.840 € (sin IVA), considerando una duración inicial de dos (2) años, con posibilidad de prórrogas hasta un total de cuatro (4) anualidades:

		Importe (IVA excluido)
Duración inicial	2 años	37.200,00 €
Importe prórrogas	2 años	37.200,00 €
Modificaciones	20%	7.440,00 €
	<b>TOTAL VEC</b>	<b>81.840,00 €</b>

Existencia de crédito: Sí.

Aplicación presupuestaria: Los contratos se imputarán a la siguiente aplicación presupuestaria:

<b>AÑO</b>	<b>BASE IMPONIBLE</b>	<b>21% IVA</b>	<b>TOTAL</b>
Ejercicio 24/25	18.600,00 €	3.906,00 €	22.506,00 €
Ejercicio 25/26	18.600,00 €	3.906,00 €	22.506,00 €
	<b>TOTAL</b>		<b>45.012,00 €</b>

#### 4. PLAZO y PRORROGAS

Duración del contrato: DOS (2) años. La fecha de inicio del contrato será la siguiente a la firma del documento de formalización del contrato.

Prórrogas del contrato: DOS (2) años (1 año + 1 año).

#### 5. JUSTIFICACIÓN DE LA SOLVENCIA TÉCNICA Y ECONÓMICA EXIGIDA

##### Solvencia económica y financiera:

a) **Volumen anual de negocios en el ámbito al que se refiere el contrato**, referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos años (2021, 2022 y 2023), en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del licitador y de la fecha de presentación de las ofertas.

**Importe mínimo:** 27.900,00 € (correspondiente a una vez y media del importe anual del contrato).

En caso de que la fecha de creación o de inicio de las actividades de la empresa licitadora sea inferior a tres años, el requisito podrá referirse al período de actividad. Si esta fecha es inferior a un año, el requisito podrá ser proporcional, de acuerdo con lo establecido en el artículo 87 de la LCSP.

**Medios de acreditación:** Cuando lo requieran los servicios dependientes del órgano de contratación, el volumen anual de negocios en el ámbito al que se refiera el contrato, referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos años, debe acreditarse mediante los siguientes documentos:

- Certificación, nota simple o información análoga expedida por el Registro Mercantil o registro oficial correspondiente, que contenga las cuentas anuales, siempre que haya vencido el plazo de presentación y estén depositadas; si el último ejercicio estuviera pendiente de depósito, debe presentarse acompañado de la certificación de su aprobación por el órgano competente y de su presentación en el Registro.
- 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.
- Cuando, por una razón válida, el licitador no esté en condiciones de presentar la documentación anterior, podrá acreditar la solvencia económica por los siguientes medios alternativos:

- Cualquier modelo oficial declarado ante la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT), en el que se refleje el volumen anual de negocios, como las declaraciones tributarias anuales del IVA o del Impuesto de Sociedades.

**Justificación:** La situación financiera y el grado de fortaleza en la estructura, magnitud y composición del capital social de los licitadores se considera un indicador que permite presumir una capacidad razonable del adjudicatario para afrontar las obligaciones económicas y financieras derivadas de la adjudicación del contrato actual. Teniendo en cuenta el presupuesto estimado y las características del sector, los importes indicados son cifras proporcionadas al objeto del contrato, procurando un debido equilibrio entre los intereses de la entidad y el propio objeto del contrato. Por tanto, es conforme con lo previsto en el artículo 87.1.a) de la LCSP.

**b)** Disposición de un seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales, vigente hasta la finalización del plazo de presentación de ofertas, y compromiso vinculante de suscripción, prórroga o renovación del seguro, cuando proceda, que garantice el mantenimiento de su cobertura durante toda la ejecución del contrato.

**Importe mínimo:** Acreditar un importe asegurado mínimo de 80.000,00 € en concepto de responsabilidad civil por riesgo profesional.

**Medios de acreditación:** Certificado expedido por la aseguradora, en el que consten los importes y riesgos asegurados, así como la fecha de vencimiento del seguro.

**Justificación:** De conformidad con lo dispuesto en los artículos 86 y 87 de la LCSP y el Informe de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado (Informe número 78/09, de 23 de julio de 2010), se ha optado por exigir la acreditación de la solvencia económica y financiera mediante el seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales, ya que para el poder adjudicador es de interés que "el licitador demuestre que dispone de los medios, de cualquier clase, necesarios para ejecutar el contrato, y no que está en condiciones de responder financieramente en caso de incumplimiento del contrato". Por ello, la póliza de seguro "no debe estar constituida para garantizar únicamente las responsabilidades derivadas de la ejecución del contrato, sino más bien para asegurar la suficiencia financiera del profesional en sus relaciones con terceros, precisamente para que su responsabilidad frente a ellos quede garantizada".

El uso de una póliza de responsabilidad civil por riesgos profesionales se limita a los profesionales propiamente dichos, ya que "el ejercicio de una profesión, en general, no requiere la existencia de una organización ni disponer de determinados medios financieros, pudiendo ejercerse individualmente con medios financieros irrelevantes, sin que ello afecte al resultado del ejercicio profesional". Por el contrario, para el ejercicio de actividades mercantiles propias de contratos de obras y servicios que no tengan carácter profesional, sí es exigible la existencia de una organización y la disposición de medios.

#### **Solvencia técnica y profesional y adscripción de medios:**

- a) Relación de un mínimo de 3 servicios efectuados durante los últimos 3 años de igual o similar naturaleza que el objeto del contrato, indicando el importe, fechas, destinatario público o privado, las tareas realizadas, y, si existe, la página web de la misma.

La acreditación documental será una declaración responsable según el modelo adjunto en el ANEXO III del PCAP.

b) Garantía de seguridad de los medios utilizados por el licitador, que garantice la integridad y estabilidad del sistema, así como la confidencialidad de los datos con los que se trabaje.

La acreditación documental será con la declaración responsable según el modelo adjunto en el ANEXO III del PCAP.

c) Disponer de la capacidad técnica y personal de realizar los trabajos en catalán, castellano e inglés de forma indistinta.

La acreditación documental será con la declaración responsable según el modelo adjunto en el ANEXO III del PCAP.

**LA FUNDACIÓN REGO PODRÁ SOLICITAR INFORMACIÓN ADICIONAL O REALIZAR COMPROBACIONES SOBRE LA VERACIDAD DE LA DOCUMENTACIÓN PRESENTADA. EN CASO DE DETECTARSE INFORMACIÓN INCORRECTA O FALSEADA, SE PROCEDERÁ A LA EXCLUSIÓN DEL LICITADOR Y A LAS ACCIONES LEGALES CORRESPONDIENTES.**

**ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS MATERIALES Y/O PERSONALES EN LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO:** Sí, disponer de un equipo de trabajo multidisciplinar y que cumpla con las características que se especifican en el APARTADO 2 del Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT).

En aquel apartado del PPT se detalla cual es el equipo mínimo de personas, conocimientos y experiencia exigible a cada una para acreditar el cumplimiento del presente requisito de solvencia. La necesidad de acreditar la experiencia y los conocimientos indicados se justifica para garantizar el cumplimiento de calidad profesional que garantice la mínima eficiencia del proceso y resultado vinculados al servicio contratados. Las garantías de la correcta ejecución técnica de los servicios, hace que se exija la adscripción de técnicos con especialización contrastada.

## **6. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN**

### **A) CRITERIOS NO EVALUABLES AUTOMÁTICAMENTE (CRITERIOS SUJETOS A JUICIO DE VALOR) (MÁXIMO 50 PUNTOS)**

Para la valoración sujeta a juicio de valor de las proposiciones, cada licitador deberá aportar:

- I. Una memoria técnica, y (máximo 30 puntos)
- II. Un book o portfolio de proyectos realizados (en formato PDF y cuyos contenidos existan publicados en la web del licitador y que sea públicamente accesible en la web del licitador) (máximo 20 puntos).

**Aquellas ofertas que no logren, como mínimo, un 50% de la puntuación máxima prevista para los criterios sujetos a juicio de valor, serán excluidas de la licitación mediante resolución motivada de la mesa de contratación.**

## I. MEMORIA TÉCNICA: (Máximo 30 puntos)

Cada licitador deberá aportar una memoria con una extensión no superior a **15 páginas a doble cara**, que deberá respetar la siguiente estructura e incluir cualquier aclaración específica o compromiso que estime de interés para una adecuada apreciación de la propuesta.

### I.A) Presentación de la empresa (Máximo 2 puntos)

Definición y explicación de la visión, misión y valores de la empresa.

### I.B) Posicionamiento SEO (Search Engine Optimization) (Máximo 4 puntos)

**Se valorará:**

Exposición de un éxito, con detalles, de mejora del SEO de un cliente y se valorará la similitud del caso con [www.cesda.com](http://www.cesda.com). La exposición deberá contener todos o algunos de los siguientes aspectos:

- Definición de la estrategia llevada a cabo para el posicionamiento de los programas de los lugares webs asociados a la campaña en castellano y catalán e inglés. Metodología de identificación y análisis de las palabras clave trabajadas, así como sistema de seguimiento de su adecuación y frecuencia.
- Criterios y definición de la estrategia de linkbuilding (incremento periódico de enlaces externos verso el sitio web).

### I.C) Estrategia de contenido de las redes sociales (Instagram, YouTube,) (Máximo 4 puntos)

**Se valorará:**

Exposición de un éxito, con detalles, de incremento de seguidores y engagement de las siguientes redes:

- Instagram
- YouTube

Se valorará la similitud del caso con CESDA.

### I.D) Campañas marketing online en buscador y redes sociales (Máximo 4 puntos)

**Se valorará:**

Exposición de un éxito, con detalles, de mejora del SEM de un cliente y se valorará la similitud del caso con [www.cesda.com](http://www.cesda.com). La exposición deberá contener todos o algunos de los siguientes aspectos:

- Propuesta de sistema de seguimiento de las campañas (reporting), por partida presupuestaria, palabra clave y ubicación. Estructura de visualización y plataforma utilizada.
- Criterios de revisión y actualización de listas de palabras clave.
- Definición de elementos a considerar a la hora de crear anuncios y posicionarlos por la mejora de la conversión.

Exposición con detalles de una campaña de anuncios en Instagram.

- Propuesta de sistema de seguimiento de las campañas (reporting).
- Definición de elementos a considerar a la hora de crear anuncios y posicionarlos por la mejora de la conversión.

#### **I.E) Creación guiones y de contenido para audiovisuales (Máximo 4 puntos)**

**Se valorará:**

Una propuesta de tres temas para audiovisuales para incluir en el blog de CESDA, en las redes sociales Instagram, YouTube, y con qué objetivos.

#### **I.F) Gestión web, blog (Máximo 7 puntos)**

**Se valorará:**

La propuesta formulada por el licitador sobre: tres temas que pueden ser interesantes para el blog de cesda.com y con qué objetivos.

#### **I.G) Gestión de una marca (Máximo 5 puntos)**

**Se valorará:**

Ejemplo real de creación/adaptación y gestión de una marca, si es posible, similar a CESDA. Creación/adaptación del logotipo, propuesta de valor, posicionamiento de marca, como se definió y como se trabaja. Y cualquier otro atributo que se crea relevante explicar de esta marca, para demostrar el conocimiento y habilidades en gestión de marca.

### **II. BOOK O PORTFOLIO: (Máximo 20 puntos)**

El licitador deberá aportar un *book* o *portfolio* de proyectos realizados que incluya mínimo un audiovisual (en formato PDF y cuyos contenidos existan publicados en la web del licitador). Serán proyectos realizados con anterioridad y demostrando su autoría.

Del *book* o *portfolio* de trabajos se valorará la línea gráfica de los trabajos y la maquetación según la puntuación máxima siguiente:

- **Calidad estética y técnica de los trabajos (máximo 8 puntos)**  
Se analizarán las características de los diseños desde un punto de vista formal (márgenes, distancias, uso de reglas, grids de maquetación, etc.). Asimismo, se valorarán los aspectos relacionados con la composición, jerarquización y distribución de la información que permita una fácil lectura, que se destaque las principales ideas, la nitidez del texto y la ubicación de la marca, etc.
- **Originalidad, creatividad y carácter innovador (máximo 8 puntos)**  
Se valorará el carácter innovador de las maquetaciones y diseños presentados. Uso del color, texturas, tipografías y otros elementos decorativos en los diseños.
- **Relación de trabajos con el sector de la formación (máximo 4 puntos)**

Se valorará que los trabajos presentados en el book o portfolio tengan relación con el ámbito educativo y de la formación universitaria, y hayan sido dirigidos a colectivos de gente joven. El valor añadido que aporta radica en el conocimiento del público objetivo a quien se dirige la publicidad, el conocimiento también de la tipología de producto al que hacen referencia las piezas de comunicación y en definitiva, al hecho de contar con la experiencia profesional vinculada al sector, hecho que posiblemente incidirá de forma favorable en la afinidad de impacto hacia el potencial cliente.

## **B) CRITERIOS EVALUABLES AUTOMÁTICAMENTE (CRITERIOS OBJETIVOS) (MÁXIMO 50 PUNTOS)**

### **I. Precio de la oferta económica (máximo 40 puntos)**

La oferta económica deberá presentarse según el modelo del **ANEXO IV** del Pliego de cláusulas Administrativas (PCAP) (se valorará la oferta global, pero deberá detallarse por apartados tal y como se indica en el modelo).

$$40 \times \frac{\text{Precio de la oferta más económica}}{\text{Precio de la oferta que se puntuá}}$$

### **II. La empresa dispone de una certificación relacionada con ESG: Environmental, Social, Governance (máximo 10 puntos)**

Las empresas pueden presentar una certificación en alguno de estos índices: B Corp; Great Place To Work®; Top Employer; ISO 14001; EcoVadis; SGE 21 de Forética; Distintivo de Igualdad en la Empresa (DIE); EFR (Empresa Familiarmente Responsable).

- + si tiene 0 certificaciones: 0 puntos
- + si tiene 1 certificación: 4 puntos
- + si tiene 2 certificaciones: 8 puntos
- + si tiene 3 o más certificaciones: 10 puntos

Se acreditará con la mención en el Apartado b) del modelo del **ANEXO IV** del Pliego de cláusulas Administrativas (PCAP).

**Criterios de desempate:** en aplicación del que establece el artículo 147 de la LCSP, serán preferentes las proposiciones de las empresas que, en el momento de acreditar la solvencia técnica, por orden:

- 1º.- tengan en su plantilla un porcentaje de trabajadores con discapacidad superior al 2%.
- 2º- dispongan de un mayor porcentaje de trabajadores fijos con discapacidad en su plantilla.
- 3.º- se dediquen específicamente a la inserción laboral de personas en situación de exclusión laboral.
- 4.º- dispongan de medidas tendentes a promover la igualdad efectiva entre mujeres y hombres en el mercado de trabajo.

La documentación acreditativa de los criterios de desempate a que se refiere el presente apartado será aportada por los licitadores en el momento en que se produzca el empate, y no con carácter previo.

Por los motivos expuestos se justifica la necesidad e idoneidad de proceder a la contratación de referencia.

Reus, a 10 de marzo de 2025.



Fdo. Miquel Traveria



Fdo. Marta Franco