



INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE UN SERVICIO DE CONSULTORÍA, DESARROLLO Y MANTENIMIENTO DE LOS PROYECTOS WEB DE FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION

Exp. A/F202508/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 Barcelona (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.

Promovida por el Ministerio de Economía y Empresa a través de Red.es, la Generalitat de Catalunya, el Ayuntamiento de Barcelona, Fira de Barcelona y GSMA, MWCapital también cuenta con el apoyo de Telefónica, Vodafone, Orange, Damm y CaixaBank como *partners* corporativos y 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 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 es impulsar el desarrollo del ecosistema digital para posicionar a Barcelona como referente global en el ámbito digital, generando impacto para la economía y la sociedad y expandiendo el legado del MWC. La actividad de MWCapital está marcada por unos atributos claramente diferenciados y compartidos por la entidad y por todos sus colaboradores: transformadora, abierta, cercana, experiencial y creativa, atributos que la definen y enriquecen su propuesta de valor.

En este sentido, la capacidad de MWCapital es la de cohesionar desde el rigor y la visión holística de sus áreas de actividad y 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.

1.2. Idoneidad del contrato

MWCapital requiere, en el desarrollo y funcionamiento de su día a día, de un servicio general de asistencia técnica para la consultoría, desarrollo y mantenimiento de sus proyectos web de forma recurrente.

Así, la naturaleza de este servicio y sus diferentes actividades se consideran como un conjunto esencial y clave para el mantenimiento y desarrollo de los proyectos web de MWCapital e imprescindible para el aseguramiento de su calidad, seguridad, documentación y gobierno.

En la actualidad, el servicio se ha prestado a través del proveedor adjudicatario del oportuno procedimiento de contratación pública tramitado en su día y cuyo contrato finaliza próximamente. Existe, por tanto, una necesidad de garantizar la continuidad de este servicio recurrente y convocar de nuevo un proceso de licitación con el objetivo de mantener y actualizar los proyectos web de MWCapital y redimensionar sus prestaciones a futuro ante las nuevas necesidades derivadas, entre otras, de la consolidación y alcance del evento Talent Arena y el oportuno aumento de requerimientos a nivel de desarrollo web.



En la medida en que el objeto de esta contratación 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”).

Asimismo, y de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la LCSP, y con la documentación obrante en el expediente, el contrato resulta necesario para el cumplimiento del citado fin, y el objeto y contenido de este es idóneo para la satisfacción de las necesidades identificadas.

Finalmente, hay que tener en consideración la falta de medios propios para la ejecución del contrato por parte de MWCapital, teniendo en cuenta las consideraciones logísticas, técnicas y de recursos humanos, además de no estar configurada para asumir la dimensión que abarca esta prestación.

2. Objeto y naturaleza del contrato

El objeto del contrato consiste en la prestación de un servicio de consultoría, desarrollo y mantenimiento de los proyectos web de MWCapital, en los términos y condiciones definidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas (en adelante, “PPT”).

Se entiende, dentro de este ámbito, aquellos servicios necesarios para el mantenimiento y creación de nuevos proyectos web, las páginas, información y contenidos de los mismos, la realización de nuevos desarrollos evolutivos, el apoyo necesario a los usuarios gestores de los diferentes sitios web, así como el posicionamiento óptimo de los proyectos web en los buscadores y en la estrategia y acciones de marketing en línea.

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 72267000-4 “Servicios de mantenimiento y reparación de software” 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 dificultaría la correcta ejecución del servicio desde un punto de vista técnico, organizativo y de planificación (ex artículo 99.3.b LCSP).



En este sentido, el servicio debe prestarse por un único contratista y no es posible su fraccionamiento a causa de la integridad y la naturaleza de la acción objeto de licitación, la cual constituye una unidad funcional, siendo necesario que su preparación y ejecución tenga una coherencia global.

Así, debe ejecutarse de forma homogénea por el mismo operador económico en aras a conseguir una mayor eficacia y coordinación en la prestación de los servicios, de modo que no es posible su fraccionamiento puesto que la coexistencia de dos o más empresas ejecutando la misma prestación dificultaría, además, la óptima ejecución del contrato y dificultaría la máxima eficiencia en la ejecución de los trabajos, basándose en la necesidad de cohesión, simplificación de la gestión, optimización de costes y especialización del proveedor.

Por estos motivos, la no división en lotes permite facilitar el cumplimiento de las funciones propias del responsable del contrato, asumiendo su responsabilidad íntegra, así como el aprovechamiento de economías de escala.

4. Presupuesto base de licitación y valor estimado del contrato

El sistema de determinación del precio se basa en precios unitarios en relación con el coste mensual de cada uno de los perfiles/medios personales adscritos al contrato, calculado a partir de la estimación de la dedicación de cada uno de ellos para el cumplimiento efectivo del contrato de acuerdo con las condiciones que constan en el PPT.

Para la determinación del precio, se ha tomado como referencia los costes actuales de los distintos servicios que tienen en el mercado, la comparación de otras licitaciones disponibles en la plataforma de contratación, el convenio colectivo de aplicación “Convenio colectivo estatal de empresas de consultoría, tecnologías de la información y estudios de mercado y de la opinión pública” (99010805011994), así como el resto de los costes directos e indirectos. Este presupuesto tiene carácter de máximos, por lo que las ofertas que lo superen serán íntegramente rechazadas.

Así, para cada uno de los perfiles/medios personales adscritos al contrato, los licitadores tendrán que presentar una oferta a la baja respecto del precio unitario máximo indicado para cada uno de ellos, esto es, el precio/hora según el número de horas máximas estimadas.

Como previsión de gasto, MWCapital no estará obligado a consumir la totalidad del importe máximo establecido para la dedicación de cada perfil/medio personal adscrito al contrato, sino que se facturarán la dedicación y esfuerzo efectivamente realizados de acuerdo con los precios unitarios ofertados, sin que este hecho de derecho alguno al contratista al ser compensado, resarcido o indemnizado.

De acuerdo con la previsión de la Disposición adicional 33^a de la LCSP, la cuantía de del presupuesto base de licitación se considera estimativa y tiene carácter de presupuesto máximo y limitativo. Además, en virtud de la previsión del artículo 16.3.a del mismo cuerpo legal, MWCapital no estará obligado a agotar el presupuesto establecido en el presente informe, en atención a que el precio final se determinará en función de las necesidades de MWCapital y aplicando los precios unitarios correspondientes.

Por otro lado, el precio del contrato será el de adjudicación y tiene que incluir, como partida independiente, el impuesto sobre el valor añadido. En el precio se considerarán incluidos 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, incluyendo los costes asociados y la pertinente gestión para la obtención de eventuales permisos, licencias y seguros necesarios para la realización de los trabajos objeto del presente contrato, en su caso.

En caso de que algún licitador en su propuesta ofreciera importes unitarios superiores a los señalados en tablas que se muestran a continuación, quedará excluido de la licitación por haber superado los precios máximos de la misma. Así, el importe de adjudicación del contrato será el importe del presupuesto total de la licitación, que se irá consumiendo en función de los precios unitarios ofrecidos por la empresa adjudicataria para este contrato.

El presupuesto base de licitación del contrato, es de **CINCUENTA Y UN MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y CINCO EUROS Y SIETE CÉNTIMOS (51.245,07.-€)**. Esto es, CUARENTA DOS MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y UN EUROS Y TREINTA CÉNTIMOS (42.351,30.-€) más la partida de IVA (21%) que es de OCHO MIL OCHOCIENTOS NOVENTA Y TRES EUROS Y SETENTA Y SIETE CÉNTIMOS (8.893,77.-€).

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 de precios máximos estimados para cada perfil:

PERFIL	LUGAR DE TRABAJO	TABLA COSTES				
		TOTAL COSTE	COSTE MES	NUM MESES	DEDICACION	TOTAL CONTRATO
		ANUAL (1)				
Coordinador del contrato y Jefe de proyecto	A1/A2 nivel 26	71.046,00	5.920,50	12,0	15 %	10.656,90
Otros especialistas Hubspot, SEO/SEM, UX, Analítica y métricas, XSS.	A1/A2 nivel 24	57.636,00	4.803,00	12,0	20 %	11.527,20
Arquitecto principal, Analista programador PHP/Python	A1/A2 nivel 22	50.418,00	4.201,50	12,0	40 %	20.167,20
TOTAL						42.351,30

* Los importes son en euros e IVA excluido
 ** Incluye el sueldo bruto + los costes sociales

El desglose del precio del contrato en relación con el cálculo de costes directos e indirectos es el siguiente:



Perfil	Precio/hora	Núm. Horas	Precio	Beneficio Industrial	Coste total	Coste indirecto	Salario bruto	Seguridad Social	Salario neto
Coordinador del contrato y Jefe de proyecto	39,47	270	10.656,90	1.065,69	9.591,21	1.572,96	8.018,25	2.034,48	5.983,77
Otros especialistas Hubspot, SEO/SEM, UX, Analítica, métricas, XSS	32,02	360	11.527,20	1.152,72	10.374,48	1.701,41	8.673,07	2.200,63	6.472,44
Arquitecto principal, Analista programador PHP/Python	28,01	720	20.167,20	2.016,72	18.150,48	2.976,68	15.173,80	3.850,07	11.323,73
TOTAL	1.350	42.351,30	4.235,13		38.116,17	6.251,05	31.865,12	8.085,18	23.779,94

* Los importes son en euros e IVA excluido

El presupuesto base de licitación arriba reseñado se desglosa en la estimación descrita en base a las siguientes asunciones y conformado por las diferentes partidas del contrato:

- Costes directos (73,6%): Son todos los costes de los factores necesarios e identificables que se aplican a la ejecución del contrato; sobre todo costes de personal directo (salarios, cargas sociales, complementos, bajas, indemnizaciones, licencias, permisos o PRL, entre otros).
- Costes indirectos (16,40%): Son los costes de los factores necesarios para la ejecución del contrato que no corresponden a ninguna unidad concreta y que no pueden asignarse directamente a la actividad principal del contrato, así como los gastos por la actividad del operador económico, como, entre otros, el alquiler y amortización de inmuebles, mobiliario, ordenadores, publicidad, IAE e IRPF, gastos financieros, etc.
- Beneficio industrial (10%): Es el beneficio esperado por el contratista como pago de su actividad empresarial.

El valor estimado del contrato es de **CIENTO TREINTA Y CINCO MIL QUINIENTOS VEINTICUATRO EUROS Y DIECISÉIS CÉNTIMOS (135.524,16.-€)**, dado que se prevén dos (2) prórrogas adicionales de un (1) año de duración cada una para dar continuidad al servicio, así como una eventual modificación del contrato correspondiente al 20 % de su importe, desglosado de la siguiente forma:

CONCEPTO	IMPORTE
Presupuesto Base de Licitación	42.351,30
Primera Prórroga de un (1) año de duración	42.351,30
Segunda Prórroga de un (1) año de duración	42.351,30
Posibles modificaciones (20%)	8.470,26
Total Valor Estimado del Contrato	135.524,16

* Los importes son en euros e IVA excluido

5. Duración

El plazo de ejecución del contrato se establece desde el día de su formalización contractual y por un periodo máximo de DOCE (12) MESES.

La duración propuesta permite dar cobertura a la naturaleza y necesidades del contrato, expresadas en el punto primero de este informe, teniendo en cuenta las características de la financiación del contrato para su correcta ejecución.

No obstante, el contrato podrá ser objeto de dos (2) prórrogas adicionales de hasta un (1) año de duración cada una por mutuo acuerdo expreso de las partes, comunicándose la voluntad de prórroga antes de la fecha de finalización inicial del contrato, así como de las respectivas prórrogas en su caso, sin que la duración total del contrato, incluida las prórrogas, pueda exceder de un total de tres (3) años.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 29.2 LCSP, la prórroga se acordará por el órgano de contratación y será obligatoria para el contratista, siempre que su preaviso se produzca al menos con dos (2) meses de antelación a la finalización del plazo de duración del contrato o de la respectiva prórroga, en su caso. En ningún caso podrá producirse la prórroga por el consentimiento tácito de las partes.

6. Modificación del contrato

De conformidad con el artículo 204 de la LCSP, este contrato, una vez adjudicado y a lo largo de su duración, podrá ser modificado en las siguientes condiciones y por las siguientes causas o circunstancias precisas y previstas:

- Modificación por ampliación de nuevos proyectos web de MWCapital, nuevas integraciones con plataformas y terceros y/o aparición de nuevas funcionalidades de los proyectos web no previstas: Debido a la posibilidad de

que el número de proyectos web a consultar, desarrollar y mantener puedan aumentar en un futuro según las necesidades de MWCapital, que puedan existir nuevas integraciones con otras plataformas y terceros, o que puedan aparecer funcionalidades no previstas en éstos, se dispone la posibilidad de modificación del contrato en dichos supuestos de ampliación del servicio.

El porcentaje máximo de aplicación previsto para las posibles modificaciones será del 20 % del importe del contrato finalmente adjudicado y que, a efectos de cálculo del valor estimado del contrato es de OCHO MIL CUATROCIENTOS SETENTA EUROS Y VEINTISÉIS CÉNTIMOS (8.470,26.-€), IVA excluido.

En todo caso, la modificación del contrato no podrá suponer el establecimiento de nuevos precios no previstos en el contrato.

7. 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.

Todas las entidades licitadoras, ya sean nacionales o extranjeras, que deseen concurrir al presente procedimiento de licitación, deberán acreditar la solvencia que aquí se establece.

En este sentido, en el artículo 87.1 de la LCSP se nombran los medios mediante los cuales el empresario puede acreditar la solvencia económica y financiera, a elección del órgano de contratación.

NOTA: Los requisitos que han de cumplir todos los licitadores, cuya concurrencia se declara, deberán ser acreditados únicamente por el licitador en quien recaiga la propuesta de adjudicación, el cual tendrá que aportar la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos de capacidad, y junto con aquellos documentos indicados en la cláusula 24 del Pliego de Cláusulas Particulares.

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.



7.1. Acreditación de la solvencia económica y financiera

El criterio relativo a la solvencia económica y financiera seleccionado 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, deberá ser igual o superior a una vez y media el valor medio anual del valor estimado del contrato, es decir, igual o superior a **67.762,08.-€**.

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.

7.2. 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.

a) Experiencia

En este sentido, se deberá disponer de una **Relación de los principales servicios o trabajos realizados de naturaleza igual o similar a los que constituyen el objeto del**

contrato, 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.

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 este certificado, 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 cinco (5) 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.

b) Cumplimiento de normas de garantía de calidad y de metodologías del trabajo

En este sentido, se deberá disponer de los siguientes certificados o equivalentes que demuestren la aplicación de metodologías y estándares reconocidos en el sector respecto al cumplimiento del licitador de la normativa de calidad y metodología del trabajo:

- Certificado de control de calidad : Disponer de un sistema de gestión de control de calidad (acreditado mediante certificación ISO 9001, ISO 27001, ISO 20000 o equivalente).

Medio de acreditación:

- Mediante aportación de las certificaciones específicas establecidas o equivalentes.

7.3. Adscripción de medios

De conformidad con lo establecido en el artículo 76.2 LCSP, los licitadores se comprometerán a dedicar o adscribir a la ejecución del contrato los medios personales suficientes para la prestación del servicio objeto del contrato, los cuales deben cumplir con las características que se indican a continuación.

En este sentido, el licitador que resulte propuesto como adjudicatario deberá adscribir a la ejecución del contrato los siguientes medios personales de los perfiles que se señalan a continuación:

- **Un (1) Coordinador del contrato y Jefe de proyecto:** Ejercerá las funciones de gestión del proyecto y de los recursos humanos asigandos, velará por la calidad del servicio, convocará a los comités, realizará las tareas de interlocución principal con MW capital y deberá estar disponible durante toda la duración del contrato. Como mínimo, su experiencia profesional y conocimientos requeridos serán:
 - Cinco (5) años de experiencia profesional en proyectos tecnológico;
 - Cuatro (4) años de experiencia profesional en proyectos del ámbito TIC Web;
 - Cuatro (4) años de experiencia profesional como Responsable de Contrato en el sector público o sector privado;
 - Deberá disponer de un sistema de aplicación de metodologías ágiles que pueda acreditar mediante un certificado Scrum o Kaban en la gestión de proyectos (SMC, PSM, CSPO, KMP o equivalente).
- **Un (1) Arquitecto principal:** Se encargará del Diseño de la infraestructura, implementación de la automatización, directrices tecnológicas, rendimiento, solidez, escalabilidad de la plataforma y de la participación en DevOps. Como mínimo, su experiencia profesional y conocimientos requeridos serán:
 - Cinco (5) años de experiencia profesional en proyectos tecnológico;
 - Participación en cinco (5) proyectos de administración de aplicativos LAMP (Linux, Apache, MySQL/MariaDB, PHP);
 - Disponer de almenos nueve (9) conocimientos enumerados a continuación:

- Cloud público: Plesk y Azure.
 - Gestión de contenedores: Docker o Kubernetes
 - Infraestructura como Código: SALTstack o Packer o Terraform u Opsworks
 - Hubspot Marketing Hub Professional
 - Servidores Web: Nginx, Apache, PHP FPM,
 - Sistemas de memoria caché http: Varnish o CDNs – Akamai o Cloudflare,
 - Sistemas de memoria cae: Redis o Memcache
 - Lenguajes / frameworks desarrollo: PHP y Bash
 - Bases de Datos: MySQL/MariaDB, MariaDB, Postgresql
 - Sistema operativo: Linux (CentOS o Debian o Ubuntu)
 - Gestión de versiones: GIT o GitLab
 - Monitorització: Nagios o Checkmk o Telegraf o Influx o Grafana o Cloudwatch
 - Conocimiento de protocolos de red: HTTP, TLS, TCP/IP y DNS, HTTPS+SSL.
-
- Un (1) Analista Programador PHP/Python/Integración de servicios: Se encargará de realizar el mantenimiento de los aplicativos webs, incidencias de seguridad, conflictos de configuración en cuanto a la plataforma, aplicación de cambios masivos en todas las webs gestionadas en el contrato (ej: conversión de http a https; inclusión de Cloudflare para acelerar el rendimiento, subidas de versión ante la publicidad de vulnerabilidades graves) y participación en DevOps. Como mínimo, su experiencia profesional y conocimientos requeridos serán:
 - Tres (3) años de experiencia profesional;
 - Experiencia en al menos tres (3) proyectos de administración de aplicaciones LAMP (Linux, Apache, MySQL/MariaDB y PHP);
 - Experiencia en dos (2) proyectos en Laravel (framework PHP);
 - Experiencia en dos (2) proyectos en Python;
 - Experiencia en mantenimiento de seguridad en Wordpress;
 - Experiencia en un (1) proyecto en Private Apps de Hubspot Marketing Hub Professional.
 - Experiencia en dos (2) proyectos de integración con plataformas de ticketing y venta de entradas para eventos.
 - Orientado a la gestión de Movilidad (Mobile First).



- Otros especialistas en SEO/SEM, UX, Analítica y métricas, RRSS o Inbound Marketing:

- Experiencia en dos (2) proyectos Hubspot de mínimo 70K “Marketing Contacts”;
- SEO/SEM: Especialista en posicionamiento en buscadores y en anuncio en buscadores con una experiencia mínima de tres (3) años;
- Analítica y métricas: Especialista en analítica y métricas para sitios web y realización de informes que incluya los resultados cuantitativos y cualitativos para la extracción de aprendizajes e identificación de mejoras, creación de cuadros (dashboards) de indicadores digitales con Google Analytics y Google Data Studio y experiencia mínima de tres (3) años;
- UX: Especialista en experiencia de usuario, maquetación y diseño gráfico con una experiencia profesional mínima de cinco (5) años;
- RRSS: Especialista en RRSS que incluya como mínimo Linkedin, Twitter, Facebook y Instagram con una experiencia profesional mínima de tres (3) años;
- Inbound Marketing: Soporte a la redacción de mensajes, estructura de webs y formularios y definición de journeys de captación y de fidelización para canales de captación de registros independientes de los medios de pago, con conocimientos de usuario avanzado como mínimo de las plataformas Hubspot Marketing Hub Professional, Mailchimp, WordPress y una experiencia profesional de tres (3) años.

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 de la LCSP y en atención al correspondiente modelo adjunto al Pliego de Cláusulas Particulares de la presente licitación como **Anexo I**; acompañando, únicamente cuando sea solicitado por MWCapital, sus **currículums y títulos académicos y/o profesionales**, con objeto de que pueda realizar la verificación del cumplimiento de los requisitos de cualificación anteriormente indicados.

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 acreditar 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.

8. Criterios de adjudicación

La selección de la oferta más ventajosa se determinará considerando la mejor relación calidad-precio para obtener ofertas de gran calidad, aplicando los criterios definidos de la LCSP y de la normativa municipal 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:

8.1. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SUBJETIVOS O PONDERABLES EN FUNCIÓN DE UN JUICIO DE VALOR (Hasta un máximo de 38 puntos)

NOTA: De conformidad con el artículo 146.3 de la LCSP, 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 19 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 Pliego de Cláusulas Particulares, 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 mejoras en los acuerdos de nivel de servicios (ANS) ni a los compromisos de mejoras en el horario de prestación de los servicios de mantenimiento del tipo correctivo-críticas, dado que son aspectos sujetos a valoración mediante criterios automáticos y, por ello, objeto de inclusión en el Sobre 3.

8.1.1. Plan de gestión del contrato (hasta un máximo de 8 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de cuatro (4) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial, tamaño 11 puntos e interlineado simple. 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 de Plan de gestión del contrato en cuanto a los servicios de coordinación y seguimiento del contrato, cuyo objetivo es la coordinación del equipo aplicable a todos los servicios/aplicaciones, así como un control y seguimiento eficiente.

Este Plan de gestión del contrato debe demostrar la buena comprensión de las necesidades de MWCapital en cuanto a los servicios objeto de licitación y su correcta gestión, así como su capacidad para la correcta gestión de todas las actividades del contrato, además de realizar el mejor planteamiento de la descripción de las actividades que deberá llevar a cabo.

Para su valoración, se tomará en consideración el entendimiento del servicio a prestar, la concreción de las actividades para la correcta gestión del mismo, la gestión de riesgos, la gestión y asignación de recursos, los informes de dirección para el Comité de Dirección y de seguimiento operativo para el Comité de Seguimiento, de conformidad con lo indicado en el apartado 4 del PPT.

La puntuación del Plan de gestión del contrato seguirá el siguiente desglose:

- Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos: **hasta 4 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia (dependencia y plazos): **hasta 4 puntos**

8.1.2. Plan de gestión de las solicitudes de servicio (hasta un máximo de 12 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de doce (12) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial, tamaño 11 puntos e interlineado simple. 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.



Mobile
WorldCapital
Barcelona

Los licitadores deberán presentar un Plan de gestión de las solicitudes de servicio que explique gestión detallada de las solicitudes de servicio en general, así como de la gestión detallada de las solicitudes de mantenimiento correctivo y recurrente.

Además, deberá demostrar la buena comprensión de los requerimientos en la forma de gestionar y desarrollar las actividades y tareas necesarias para la correcta ejecución de las solicitudes de mantenimiento de MWCapital y garantizar la calidad del resultado de los mantenimientos.

Para su valoración, se tomará en consideración la propuesta de los servicios de gestión, coordinación, instrumentación y seguimiento de las solicitudes de servicios, sus herramientas y metodología, la documentación y su gobierno. En este sentido, se otorga gran importancia a la correcta gestión global de las solicitudes y, específicamente, a la gestión de las solicitudes de servicio de mantenimiento correctivo y las de mantenimiento recurrente, de conformidad con lo indicado en el apartado 3, 3.2 y 3.4 del PPT.

La puntuación del Plan de gestión de las solicitudes de servicio seguirá el siguiente desglose:

- Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos de la gestión de solicitudes de servicio: **hasta 2 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia del plan de gestión de solicitudes de servicio (dependencia y plazos): **hasta 2 puntos**
- Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos del mantenimiento correctivo: **hasta 2 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia del mantenimiento correctivo (dependencia y plazos): **hasta 2 puntos**
- Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos del mantenimiento recurrente: **hasta 2 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia del mantenimiento recurrente (dependencia y plazos): **hasta 2 puntos**



8.1.3. Plan de recepción del servicio (hasta un máximo de 4 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de tres (3) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial, tamaño 11 puntos e interlineado simple. 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 un Plan de recepción del servicio que demuestre la buena comprensión de la infraestructura actual de webs, de la toma de posesión del servicio y de las responsabilidades asociadas de mantenimiento técnico y gestión.

Para su valoración, se tomará en consideración el proceso que articulará el licitador para la recepción del servicio, el correcto detalle de las tareas a llevar a cabo, y la concreción en la transferencia de conocimiento de los trabajos previstos en el contrato y el inicio de la responsabilidad del servicio, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 5.1 del PPT.

La puntuación del Plan de recepción del servicio seguirá el siguiente desglose:

- Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos del plan de recepción del servicio: **hasta 2 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia del plan de recepción del servicio (dependencias y plazos) **hasta 2 puntos**

8.1.4. Automatización y seguridad (hasta un máximo de 14 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de diez (10) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial, tamaño 11 puntos e interlineado simple. 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 las propuestas técnicas de mejora de la automatización y seguridad de las actividades y tareas técnicas del servicio y, en concreto, de las siguientes herramientas:

- Herramientas de control de despliegue: **hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas de herramientas, desarrollos o automatizaciones que incrementen el control del código desplegado por los desarrolladores, a la vez que permitan independizar la localización del despliegue de la ubicación concreta donde se ejecuta el código de la web.



- **Herramientas de gestión de inventario de versiones: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas de herramientas, desarrollos o automatizaciones que permitan mantener un inventario centralizado de las características de cada web en relación al producto instalado (LAMP, Azure, Wordpress...), versiones instaladas (nivel de aplicación de actualizaciones de software), versiones de los módulos instalados (tanto de la comunidad o de terceros como los específicos de MWCapital), u otra información relevante para su seguridad y mantenimiento (ej. usuarios, alertas, versiones, configuración seguridad...).

- **Archivo histórico de webs: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas de iniciativas encaminadas a almacenar las webs apagadas (ya no visibles en producción) de forma que puedan ser actividades bajo demanda para su consulta puntual y temporal, con el mínimo coste de operativa.

- **Seguridad de webs LAMPS: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas de iniciativas, herramientas, procedimientos y configuraciones encaminadas a prevenir los ataques más frecuentes contra los productos que participan de LAMP, Azure y Wordrpess y que, específicamente, puedan detectar anticipadamente configuraciones débiles en las webs desplegadas, dar seguimiento de las vulnerabilidades graves abiertas, aplicar medidas preventivas a los vectores de ataques más comunes y detectar rápidamente infecciones o intrusiones en las webs.

- **Protocolo de aplicación de actualizaciones críticas: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas detalladas de pasos a seguir en caso de publicación de parches críticos que solucionen vulnerabilidades importantes en versiones que estén desplegadas en la plataforma, en el sentido que prioricen y faciliten la aplicación de los parches y el control de versiones y de parches aplicados.

- **Procedimiento de recepción de las webs: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas de pasos para asumir las webs que prioricen la continuidad del servicio de las mismas (especialmente si existe cambio de proveedor de infraestructura), la identificación de configuraciones y particularidades de cada una, la revisión de la corrección de monitorizaciones y copias de seguridad, la racionalización de la infraestructura (en su caso) y la puesta en marcha del servicio de soporte y operación.

- **Portabilidad de las webs: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas de configuraciones, herramientas y buenas prácticas encaminadas a desligar las webs de su plataforma física concreta que permitan de forma automatizada la portabilidad de las webs (en bloque o selectivamente) a otro proveedor y las propuestas de tecnología que automaticen bajo demanda desplazar parte o la totalidad de las webs a otras infraestructuras.

Como resultado del análisis de la evaluación de la información aportada por las empresas licitadoras para cada criterio evaluable mediante un juicio de valor, se seguirán los siguientes parámetros orientativos:

Resultado evaluación de la información aportada para cada criterio			Porcentaje orientativo que aplicar a la puntuación máxima
Coherente y completa	Nivel de detalle	Objetivos contemplados	
Sí	Alto	Completos	100%
Sí	Medio	Incompletos	50%
NO	Medio	Incompletos	25%
NO	Bajo	Erróneos/inadecuados	0%

8.2. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN OBJETIVOS O EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA (Hasta un máximo de 62 puntos)

8.2.1. Oferta económica (hasta un máximo de 38 puntos)

Se otorgará la máxima puntuación al licitador que formule el precio más bajo en su conjunto que sea admisible, es decir, que no sea anormalmente bajo y que no supere el presupuesto base de licitación obtenido de la suma de los precios unitarios mensuales ofertados. Para el 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:

$$\left[\frac{\text{Presupuesto base de licitación} - \text{oferta} \text{ (o precio unitario)}}{\text{Presupuesto base de licitación} - \text{oferta} \text{ (o precio unitario)}} \right] \times \text{Puntos máx.} = \text{Puntuación resultante más económica}$$

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 al precio de licitación, quedará automáticamente excluido.



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

8.2.2. Otros criterios automáticos: Mejoras objetivas (hasta un máximo de 24 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) Mejoras en los acuerdos de nivel de servicios (ANS) (hasta un máximo de 9 puntos)

Se valorará la mejora de los niveles de acuerdos de servicios exigidos en el apartado 6. “Acuerdos de nivel de servicios (ANS)” del PPT. Se otorgarán más puntos a las propuestas que mejoren este aspecto, distribuyendo los puntos en función de las mejoras que concreten:

- Reducción del tiempo de contacto del mantenimiento del tipo correctivo-normales: **1 punto**
- Reducción del tiempo de análisis y planificación del mantenimiento del tipo correctivo-normales: **1 punto**
- Reducción del tiempo de resolución del mantenimiento del tipo correctivo-normales: **1 punto**
- Reducción del tiempo de contacto del mantenimiento del tipo correctivo-críticas: **2 punto**
- Reducción del tiempo de análisis y planificación del mantenimiento del tipo correctivo-críticas: **2 puntos**
- Reducción del tiempo de resolución del mantenimiento del tipo correctivo críticas: **2 puntos.**

b) Mejoras en el horario de prestación de los servicios de mantenimiento del tipo correctivo-críticas (hasta un máximo de 15 puntos)

Se valorará la mejora del horario del servicio de mantenimiento correctivo respecto a lo exigido en el apartado 7.2 “Horarios de la prestación de los servicios” del PPT, por la importancia del mismo en los ANS.

Se valorará que el licitador lo incremente en una de las 4 opciones siguientes:

- Mejora de 12x5 (laborables lunes a viernes, de 8h a 20h): **4 puntos**
- Mejora de 15x5 (laborables lunes a viernes, de 8h a 23h): **7 puntos**



- Mejora de 15x7 (lunes a domingo, incluyendo festivos, de 8h a 23h): **12 puntos**
- Mejora de 24x7 (lunes a domingo, incluyendo festivos, las 24h del día): **15 puntos**

8.3. Bajas presuntamente anormales 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 concurre un licitador, cuando ofrezca un porcentaje de descuento, respecto al presupuesto de licitación, 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.

9. 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: La documentación a presentar a través de la herramienta Sobre Digital para cada uno de los tres (3) sobres deberá ser nombrada conforme la siguiente relación:

- Sobre 1:
 - “A_F202508_S DEUC_[nombre licitador]”
 - “A_F202508_S Adscr. medios_[nombre licitador]”
- Sobre 2:
 - “A_F202508_S Oferta tecnica S2_[nombre licitador]”
- Sobre 3:
 - “A_F202508_S Anexo II PCP Oferta economica S3_[nombre licitador]”

Cualquier otra documentación que el licitador aporte en alguno de los tres (3) sobres deberá ser nombrada como “A_F202508_S [nombre documento] [S1/S2/S3 en función del número de sobre que se presenta]_[nombre licitador]”

10. Subcontratación

Se admite únicamente la subcontratación de los siguientes perfiles profesionales:

- SEO/SEM: Especialista en posicionamiento en buscadores y en anuncio en buscadores con una experiencia mínima de tres (3) años.
- Analítica y métricas: Especialista en analítica y métricas para sitios web con una experiencia mínima de tres (3) años.
- UX: Especialista en experiencia de usuario, maquetación y diseño gráfico con una experiencia mínima de cinco (5) años.
- XXSS: Especialista en XXSS que incluya como mínimo Linkedin, Twitter, Facebook y Instagram con una experiencia mínima de tres (3) años.

11. Mesa de contratación

La mesa estará constituida por:

- Presidente: **Eduard Martín**; Chief Information Officer de MWCapital, o persona en quien delegue;
- Secretaria: **Marta Dueño**; 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: **Marcos Morcate**, Head of Marketing de MWCapital;
- Vocal técnico 2: **David Mira**, asesor externo IT de MWCapital.

Todos los miembros de la mesa de contratación tendrán voz y voto, excepto el secretario 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.

Barcelona, a 7 de mayo de 2025



Eduard Martín
Chief Innovation Officer
Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation