

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE UN SERVICIO DE GABINETE DE RELACIONES INSTITUCIONALES Y RELACIONES PÚBLICAS PARA FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION

Exp. A/F202511/S

1. NATURALEZA Y ALCANCE DE LAS NECESIDADES A CUBRIR. IDONEIDAD Y NECESIDAD DEL CONTRATO.

1.1. Marco institucional y misión de MWCapital

Fundació Barcelona Mobile World Capital Barcelona (en adelante, “**MWCapital**” o la “**Fundación**”, indistintamente) es una organización público-privada impulsora del potencial estratégico de la innovación tecnológica y digital como motor de transformación social. Su misión es promover el desarrollo del ecosistema digital con impacto en la economía y la ciudadanía, posicionando a Barcelona como un referente global en el ámbito digital y expandiendo el legado del MWC Barcelona.

MWCapital fue fundada en 2012 como una iniciativa conjunta del Ministerio de Economía y Empresa, la Generalitat de Catalunya, el Ayuntamiento de Barcelona, Fira de Barcelona y GSMA Ltd., con el apoyo de operadoras como Telefónica, Vodafone y Orange, así como de empresas como Grupo Damm y CaixaBank, que forman parte de su Patronato.

MWCapital actúa en base a una cultura corporativa basada en la *Intelligence*; como agente neutral, con una estructura ágil y abierta, que conecta a los principales actores del ecosistema digital (esto es, administraciones públicas, empresas, *hubs* tecnológicos, universidades, startups y sociedad civil) para generar proyectos de alto impacto económico y social. Su actividad se caracteriza por ser transversal, transformadora, creativa, cercana y experiencial.

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.

Para más información sobre MWCapital: <http://www.mobileworldcapital.com/es/>

1.2. Necesidad y finalidad del contrato

La prestación tiene como finalidad estructurar, desplegar y consolidar las relaciones de MWCapital con actores clave del ámbito político, económico, institucional, académico y social, especialmente en el entorno estatal, con foco en Madrid, y en línea con los ejes estratégicos de la Fundación: talento digital, transferencia tecnológica, innovación y sostenibilidad.

1.3. Descripción de las prestaciones previstas

A título enunciativo y no exhaustivo, el servicio comprenderá las siguientes funciones:

1. Diseño de un plan de relaciones institucionales y de posicionamiento estratégico vinculado a los ejes de actividad de MWCapital.
2. Identificación, mapeo y gestión de los *stakeholders* relevantes en el ámbito estatal, con especial atención a Madrid.
3. Desarrollo y adaptación de materiales de comunicación institucional para su difusión ante los diferentes públicos objetivos.
4. Creación y actualización de una base de datos estructurada con información cualificada de los contactos identificados.
5. Planteamiento estratégico de dos eventos impulsados por MWCapital (en torno a talento digital y transferencia tecnológica), incluyendo la propuesta de contenidos y participantes, así como la base de datos para la convocatoria.
6. Identificación de foros y eventos de terceros vinculados a los ámbitos de interés de la Fundación, y gestión de la participación de portavoces de MWCapital.
7. Diseño de un plan relacional para la organización de reuniones privadas con actores estratégicos, incluyendo acciones de aproximación institucional.
8. Elaboración y entrega de informes periódicos de evaluación y seguimiento de las acciones ejecutadas.
9. Seguimiento continuado de la actualidad informativa y legislativa de interés para MWCapital, orientado a la generación de oportunidades relacionales.

10. Traducción y adaptación multilingüe de los materiales generados, en función de los públicos objetivo.

1.4. Régimen jurídico aplicable

En la medida en que el objeto del presente contrato se encuentra comprendido en los supuestos previstos en la normativa de contratación pública, y dado que MWCapital ostenta la condición de poder adjudicador no Administración Pública, la contratación del servicio debe realizarse mediante licitación conforme a lo establecido en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante, la “LCSP”).

1.5. Justificación de insuficiencia de medios propios

MWCapital no dispone de medios personales ni materiales suficientes para la ejecución directa del servicio objeto de este contrato. Así, la Fundación no cuenta en su plantilla con perfiles profesionales especializados en relaciones institucionales de carácter estratégico a nivel estatal, ni con capacidad operativa suficiente para cubrir la intensidad, el alcance y la continuidad que requiere la correcta prestación de este servicio.

La contratación externa resulta por tanto necesaria y proporcionada para garantizar la adecuada cobertura de las necesidades descritas, sin que resulte viable afrontar su ejecución mediante recursos internos o ampliación de medios propios, por razones de eficiencia, especialización y oportunidad.

2. OBJETO Y NATURALEZA DEL CONTRATO

El objeto del contrato consiste en la prestación de un servicio de gabinete de relaciones institucionales y relaciones públicas, orientado al diseño, ejecución y seguimiento de una estrategia relacional alineada con los ejes estratégicos de MWCapital. El servicio incluirá, entre otras funciones, la identificación de actores clave, planificación de eventos, gestión de posicionamiento institucional, seguimiento informativo y elaboración de materiales de comunicación, todo ello conforme a los términos y condiciones establecidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas (en adelante, “PPT”).

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 79416000-3 “Servicios de relaciones públicas” 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 atendiendo a la naturaleza interdependiente de las prestaciones incluidas en su objeto, cuya ejecución requiere de una planificación unificada, una coherencia estratégica y una coordinación operativa centralizada. La separación en lotes dificultaría de forma significativa la correcta implementación del servicio, al generar disfunciones organizativas, duplicidades operativas y pérdida de alineación en los objetivos institucionales perseguidos.

Las tareas que conforman el objeto contractual (esto es, el diseño y ejecución de un plan integral de relaciones institucionales y públicas) no son autónomas ni escindibles sin comprometer la eficacia, la coherencia narrativa y la eficiencia relacional de las acciones previstas. Estas actuaciones deben abordarse de forma integrada para garantizar una unidad de mensaje, imagen y estrategia, especialmente en un entorno como el institucional y mediático, donde la sincronización de los tiempos, los canales y los agentes es crítica para el éxito.

Asimismo, la coordinación de eventos, la creación de materiales de comunicación, la identificación de interlocutores estratégicos y la planificación de acciones de posicionamiento conforman un todo interrelacionado, que debe ser abordado desde una visión sistémica y transversal, no parcelada.

Por último, dividir el contrato en lotes fragmentaría la responsabilidad, dificultaría la trazabilidad de resultados, complicaría la supervisión del cumplimiento de objetivos y pondría en riesgo el control de calidad global del servicio. En consecuencia, y conforme a lo dispuesto en el artículo 99.3 b) de la LCSP, se considera técnicamente inviable y contraproducente la división en lotes del presente contrato.

4. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

El sistema de determinación del precio se establece a tanto alzado por la totalidad de las prestaciones objeto del contrato, conforme a la estimación del coste que supondría su ejecución efectiva de acuerdo con las condiciones recogidas en el PPT. Para su cálculo se han tomado como referencia los precios de mercado actuales de servicios de naturaleza similar, así como la experiencia y costes internos de MWCapital en contrataciones análogas realizadas en los últimos ejercicios.

Este presupuesto tiene carácter de máximo, por lo que cualquier oferta que lo supere será objeto de exclusión automática del procedimiento de licitación.

El precio del contrato será el finalmente resultante de la adjudicación, debiendo incluir, como partida diferenciada, el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). En dicho precio se entenderán integrados la totalidad de los tributos, tasas, cánones, costes directos e indirectos, gastos generales, desplazamientos, dietas, seguros, embalajes y, en general, todos los costes asociados al cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato, durante toda su vigencia.

El presupuesto base de licitación (PBL) del presente contrato asciende a la cantidad de **CIENTO ONCE MIL TRESCIENTOS VEINTE EUROS (111.320,00.-€)**. Este importe se desglosa de la siguiente forma:

- Importe sin IVA: NOVENTA Y DOS MIL EUROS (92.000,00.-€)
- IVA (21%): DIECINUEVE MIL TRESCIENTOS VEINTE EUROS (19.320,00.-€)

Este importe corresponde a la totalidad de las prestaciones descritas en el PPT, y constituye el límite máximo de gasto asumido por MWCapital en el marco del presente contrato, sin perjuicio de la oferta económica que presente cada licitador.

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

Costes directos	68.080.-€
Costes indirectos	10.120.-€
Gastos generales	11.960.-€
Beneficio industrial	5.520.-€
Total PBL	92.000.-€
IVA 21%	19.320.-€
PBL con IVA	111.320.-€

El presupuesto base de licitación arriba reseñado se desglosa conforme a la estimación realizada por el equipo técnico responsable, de acuerdo con las siguientes asunciones económicas y conforme a las distintas partidas que integran el objeto del contrato:

- Costes directos (74 %): Corresponden a los costes necesarios para la ejecución directa del contrato, incluyendo principalmente los costes de personal especializado (consultores senior, perfiles técnicos en relaciones institucionales, gestores de eventos y analistas), así como otros costes puntuales directamente vinculados a la prestación del servicio, tales como desplazamientos dentro de Madrid, elaboración de materiales institucionales o adaptación de documentación.
- Costes indirectos (11%): Agrupan aquellos costes generales de estructura no imputables directamente a una tarea concreta pero necesarios para el correcto funcionamiento del servicio, tales como personal de soporte administrativo, gastos de oficina, consumibles, alquileres, licencias de software corporativo o amortizaciones asociadas.
- Gastos generales (13%): Se corresponden con los gastos generales recurrentes del operador económico, tales como seguros de responsabilidad civil, servicios de asesoramiento legal y fiscal, comunicaciones, mantenimiento de la estructura empresarial y tributos aplicables, que permiten el soporte general de la actividad.
- Beneficio industrial (6 %): Representa la retribución esperada por el adjudicatario como retorno económico por la ejecución del contrato, calculado sobre la base de una rentabilidad razonable en el mercado para servicios de esta naturaleza.

Asimismo, y con carácter complementario a la descomposición del precio exigida por el artículo 100.2 de la LCSP, se presenta a continuación un desglose funcional del presupuesto estimado en función de los principales bloques de actividad del servicio a contratar:

CONCEPTO	IMPORTE
Diseño y seguimiento del plan de relaciones institucionales; mapeo de agentes clave, creación y actualización de la base de datos de los contactos identificados	24.000.-€
Planificación de eventos impulsados por MWCapital, gestión de participantes y seguimiento de convocatoria; gestión de la participación de portavoces de MWCapital en eventos de terceros y de reuniones privadas con agentes clave	54.000.-€
Desarrollo y adaptación de los documentos básicos de comunicación institucional; reporting de actualidad informativa y legislativa	9.000.-€
Analítica, seguimiento y reporting de los servicios prestados	5.000.-€
IMPORTE TOTAL	92.000.-€

Este desglose permite visualizar con mayor claridad la asignación presupuestaria estimada para cada una de las líneas estratégicas del servicio, conforme a los objetivos definidos por MWCapital.

NOTA: Tanto el desglose económico por categorías de coste (costes directos, indirectos, gastos generales y beneficio industrial), como el desglose funcional por bloques de actividad del servicio (planificación, ejecución, reporting, etc.) tienen carácter meramente informativo y orientativo, y su finalidad es facilitar la elaboración de las ofertas por parte de los licitadores. En ningún caso resultan vinculantes respecto a la distribución interna de costes que propongan las entidades licitadoras, quienes podrán estructurar su propuesta económica conforme a su propio criterio técnico y operativo, siempre que se respete el importe máximo indicado, así como el objeto del contrato, las condiciones técnicas exigidas y el alcance definido en los pliegos.

El valor estimado del contrato (VEC) asciende a **CIENTO OCHENTA Y CUATRO MIL EUROS (184.000,00.-€)**, al contemplarse la posibilidad de una prórroga adicional de un (1) año, en las mismas condiciones del contrato inicial, con el fin de garantizar la continuidad del servicio y atender adecuadamente a las necesidades estructurales de MWCapital.

5. DURACIÓN

La duración inicial del contrato será de un (1) año, con posibilidad de prórroga por un (1) año adicional, en los mismos términos y condiciones. La prórroga podrá acordarse por periodos anuales, sin que la duración total del contrato, incluidas la prórroga, pueda exceder de dos (2) años.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 29.2 de la LCSP, la prórroga deberá ser acordada expresamente por el órgano de contratación y será obligatoria para el contratista, siempre que se le comunique con una antelación mínima de dos (2) meses respecto a la fecha de finalización del contrato. En ningún caso podrá entenderse prorrogado por consentimiento tácito entre las partes.

La duración propuesta responde a la naturaleza estratégica y continuada del servicio objeto del contrato, el cual requiere planificación, ejecución y seguimiento de acciones relacionales a medio plazo, garantizando su coherencia, sostenibilidad y efectividad. Asimismo, se ha tenido en cuenta la disponibilidad y planificación de la financiación asociada al contrato para su adecuada ejecución.

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, cuya concurrencia se declara, 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 Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP).

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.

6.1. Acreditación de la solvencia económica y financiera

El criterio relativo a la solvencia económica y financiera seleccionado permite verificar que el operador económico que resulte adjudicatario cuenta con una capacidad económica suficiente y adecuada para asumir, con garantías de éxito, la correcta ejecución del contrato.

A tal efecto, y conforme a lo establecido en el artículo 87.1.a) de la LCSP, se exige que el **volumen anual de negocios** del licitador, referido al ejercicio de mayor importe de entre los tres (3) últimos ejercicios disponibles, sea igual o superior a una vez y media el valor anual medio del contrato, con independencia de la fecha de constitución o inicio de actividad de la empresa; esto es, en un mínimo de **CIENTO TREINTA Y OCHO MIL EUROS (138.000,00.-€)**.

Este umbral se considera proporcionado en relación con el objeto, la duración y el alcance del contrato, y permite acreditar una mínima capacidad financiera operativa por parte del adjudicatario, sin restringir de forma injustificada el acceso a operadores económicos de dimensión adecuada.

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

El criterio relativo a la solvencia técnica o profesional tiene por objeto verificar que el operador económico dispone de la experiencia previa, medios humanos y capacidad operativa suficiente y proporcionada para asumir con garantías la ejecución del contrato, conforme a lo previsto en los artículos 90 y siguientes de la LCSP, y en atención a la naturaleza, objeto y valor estimado del presente contrato.

6.2.1. Relación de los principales servicios o trabajos realizados

Una relación de los principales servicios realizados de naturaleza igual o similar a los que constituyen el objeto del contrato, ejecutados durante los tres (3) últimos ejercicios disponibles, en función de la fecha de constitución del operador económico. Deberán acreditarse al menos dos (2) contratos realizados para entidades públicas o privadas en el ámbito local, autonómico, estatal o internacional, y cuyo importe acumulado anual en el año de mayor ejecución sea igual o superior al 60 % del valor estimado del contrato, es decir, al menos **CINTO DIEZ MIL CUATROCIENTOS EUROS (110.400,00.-€)**.

Para determinar que un servicio es de igual o similar naturaleza, se atenderá al contenido efectivo de las prestaciones (relaciones institucionales, asuntos públicos, planificación estratégica relacional o similar), con independencia del título formal 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 en los términos del artículo 90.4 de la LCSP (antigüedad inferior a cinco años): Mediante declaración sobre la plantilla media anual, incluyendo al menos cinco (5) empleados desde su constitución, pudiendo requerirse informe de vida laboral (Tesorería General de la Seguridad Social).

6.2.2. Experiencia en desarrollo de contenidos institucionales y estratégicos

El licitador deberá acreditar experiencia en la elaboración de contenidos estratégicos y materiales de apoyo a la comunicación institucional, en el marco de servicios de relaciones institucionales y posicionamiento corporativo, desarrollados durante los tres (3) últimos ejercicios disponibles, para al menos cinco (5) entidades públicas o privadas de ámbito local, autonómico o estatal, de las cuales al menos dos (2) deberán ser de ámbito estatal.

Medios de acreditación:

- Mediante declaración responsable que relacione los principales servicios prestados en este ámbito, con indicación de las fechas de ejecución, el objeto del servicio, el destinatario y el tipo de contenidos elaborados.
- Adicionalmente, y con el fin de contrastar fehacientemente la experiencia de los licitadores, éstos deberán aportar, como mínimo:

- Dos (2) ejemplos de documentos estratégicos de posicionamiento institucional (ej.: notas conceptuales, argumentarios, dosieres, discursos, informes ejecutivos, etc.).
- Dos (2) ejemplos de materiales de comunicación institucional destinados a públicos externos (ej.: newsletters, folletos institucionales, fichas de proyecto, mensajes clave o similares).
- Un (1) documento de carácter estratégico multilingüe, elaborado total o parcialmente en inglés, que evidencie la capacidad de adaptación a entornos internacionales o multilaterales.

En caso de que los materiales contengan información sensible o confidencial, el licitador podrá presentar versiones anonimizadas, ocultando referencias identificativas, sin que ello afecte a la validez de la acreditación.

6.2.3. Experiencia en relaciones institucionales y corporativas

El licitador deberá acreditar experiencia profesional previa en el desarrollo de relaciones institucionales y relaciones públicas con entidades públicas y privadas de ámbito nacional, vinculadas a los ejes estratégicos de MWCapital (innovación, tecnología, talento, sostenibilidad).

Medio de acreditación:

- Mediante una declaración responsable acompañada de una relación orientativa de instituciones y entidades con las que se ha trabajado, sin necesidad de identificar personas concretas.

Se podrán presentar referencias funcionales agrupadas por categoría (por ejemplo, ministerios, empresas tecnológicas, asociaciones empresariales), garantizando en todo caso la confidencialidad de los datos personales.

6.2.4. Equipo de trabajo mínimo y presencia operativa

El licitador deberá comprometerse a la asignación de un equipo mínimo de trabajo operativo en la ciudad de Madrid, al objeto de garantizar la proximidad institucional, la interlocución ágil y la ejecución presencial de las actividades previstas en el contrato.

El equipo mínimo estará compuesto, como mínimo, por:

- Un (1) Director/a de cuentas con al menos diez (10) años de experiencia en relaciones institucionales, especialmente en el ámbito tecnológico, de la innovación y/o con impacto social.
- Un (1) Ejecutivo/a de cuentas con un mínimo de tres (3) años de experiencia en las mismas áreas.
- Un (1) Redactor/a con un mínimo de tres (3) años de experiencia en la elaboración de contenidos estratégicos, institucionales y de apoyo a la comunicación.
- Al menos una (1) persona del equipo deberá acreditar un nivel C2 de inglés conforme al Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCERL) o equivalente.

A efectos de garantizar el cumplimiento efectivo del contrato, el adjudicatario deberá disponer de presencia operativa real y efectiva en Madrid desde el inicio de la ejecución del servicio, pudiendo instrumentarse dicha presencia mediante sede propia, oficina compartida, coworking, o cualquier otro espacio habilitado y disponible para el trabajo del equipo asignado.

Medio de acreditación:

- Mediante declaración responsable del licitador comprometiéndose a asignar al contrato el equipo mínimo requerido, acompañada de:
 - Curículums vitae de las personas propuestas.
 - Documentación acreditativa de titulaciones y certificados de idiomas.
 - Declaración sobre la presencia operativa en Madrid, incluyendo la ubicación prevista y el modelo organizativo elegido (oficina, coworking, etc.).

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**.

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 (y, en este sentido, ver art. 19.3 del PCAP).

Se proponen los siguientes criterios de adjudicación porque se considera que este contrato de servicios tiene una incidencia directa en el posicionamiento institucional de MWCapital, especialmente en el ámbito estatal y en relación con actores clave en sectores como la innovación, el talento digital, la tecnología y la sostenibilidad. Por ello, resulta imprescindible garantizar un alto nivel de calidad en la prestación del servicio, que permita una interlocución efectiva, una planificación estratégica sólida y una ejecución alineada con los objetivos de la Fundación. En consecuencia, se requiere que las ofertas presentadas permitan valorar no solo aspectos técnicos objetivos, sino también elementos cualitativos de contenido estratégico, enfoque relacional, metodologías de trabajo y propuestas de valor, conforme a los criterios que se detallan a continuación.

RECORDATORIO: Se advierte que, de acuerdo con lo establecido en el Pliego de Cláusulas Administrativas 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.

7.1.1. Plan de relaciones institucionales y relaciones públicas (hasta un máximo de 30 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de veinticinco (25) páginas (en vertical u horizontal), letra Arial y tamaño 11 puntos. No computarán a efectos del cómputo las páginas dedicadas a la portada, índice ni los anexos exclusivamente gráficos o visuales (como esquemas, mapas relacionales, cronogramas, infografías o materiales de apoyo), siempre que estos se presenten de forma separada y debidamente referenciados en el cuerpo principal de la propuesta.

No se tendrán en cuenta, a efectos de valoración, las páginas que superen el límite señalado cuando contengan texto o contenido argumentativo adicional no incluido en el cuerpo del documento principal. El tribunal valorará exclusivamente los contenidos que respeten los márgenes formales establecidos.

Los licitadores deberán presentar una propuesta de plan de relaciones institucionales y relaciones públicas específicamente diseñada para MWCapital, con el objetivo de posicionar a la Fundación como un proyecto estratégico de referencia a nivel estatal, con especial foco en Madrid, y en entornos institucionales, empresariales, mediáticos, políticos y de la sociedad civil.

El plan deberá estar orientado a fortalecer la visibilidad y la interlocución de MWCapital en relación con sus ámbitos estratégicos de actuación: dinamización del sector tecnológico, talento digital, transferencia tecnológica y tecnología para la sostenibilidad.

Se valorarán los siguientes aspectos del plan presentado:

a) Planteamiento estratégico y metodológico (hasta un máximo de 7 puntos)

Enfoque general del plan, modelo relacional propuesto, lógica de intervención, herramientas y metodologías aplicadas.

b) Definición de objetivos a corto y medio plazo (hasta un máximo de 5 puntos)

Claridad y pertinencia de los objetivos propuestos, su alineación con la misión y ejes estratégicos de MWCapital, y su viabilidad en el contexto actual.

c) Mapa de públicos estratégicos (hasta un máximo de 9 puntos)

Identificación y clasificación de interlocutores clave por área de influencia, como mínimo en las siguientes categorías:

- Institucional
- Talento digital
- Transferencia tecnológica
- Tecnología para la sostenibilidad

Se valorará la segmentación, la adecuación del enfoque y el grado de conocimiento del ecosistema.

d) **Propuesta de acciones relacionales** (hasta un máximo de 9 puntos)

Concreción y relevancia de las acciones propuestas para alcanzar los objetivos.

Deberá incluir:

- Al menos un (1) ejemplo de acción impulsada por MWCapital que pueda capitalizarse.
- Al menos cinco (5) foros, eventos o espacios en los que promover la participación de portavoces de la Fundación.

Se valorará la adecuación, creatividad y viabilidad de las acciones propuestas.

En todos los apartados **se valorará especialmente** la estructura y coherencia interna de la propuesta, el grado de desarrollo y calendarización, así como la claridad, orden y viabilidad de las actuaciones previstas.

7.1.2. Equipo de trabajo y recursos adicionales (hasta un máximo de 8 puntos)

Los licitadores deberán detallar el equipo de trabajo y los recursos personales que prevén adscribir al contrato, con indicación de sus funciones y experiencia.

Se valorarán los siguientes aspectos:

a) **Dimensionamiento, estructura y organización del equipo asignado** (hasta un máximo de 5 puntos)

Número de personas, distribución por perfiles, roles e interlocutores, así como el planteamiento propuesto para garantizar la cobertura en caso de ausencias, bajas, contingencias o puntas de trabajo.

b) Grado de experiencia, especialización y relevancia profesional del equipo propuesto (hasta un máximo de 3 puntos)

Se valorará la trayectoria profesional de los miembros del equipo, su conocimiento del ecosistema institucional, tecnológico y digital, así como su capacidad de interlocución estratégica.

En ambos apartados se valorará la adecuación del equipo a la naturaleza del servicio, la claridad en la definición de funciones y la coherencia con las necesidades del contrato.

7.1.3. Caso práctico (hasta un máximo de 8 puntos)

Los licitadores deberán presentar un caso práctico que permita a MWCapital valorar la capacidad estratégica, creativa y operativa del adjudicatario para diseñar e implementar acciones de relaciones públicas e institucionales.

El caso práctico se centrará en la difusión del Informe Digital Talent Overview, el cual se adjunta como Anexo al presente informe “**Caso práctico: Informe DTO**”, a través de un plan de relaciones institucionales y públicas en Madrid.

Se valorarán los siguientes elementos:

a) Diseño de un plan de acciones ad hoc para la presentación y difusión del informe (hasta un máximo de 4 puntos)

Identificación de foros, canales y espacios para presentar el informe; entidades colaboradoras potenciales; posibles reuniones institucionales y contactos con medios de comunicación y agentes clave.

b) Listado de actores relevantes del ecosistema (hasta un máximo de 2 puntos)

Relación de, al menos, veinte (20) personas (nombre, cargo y entidad) a las que remitir el informe, invitar a eventos o proponer como ponentes.

En caso de contener información confidencial o datos personales, podrá presentarse la relación de forma anonimizada o codificada sin afectar a su valoración.

c) Propuesta de materiales de apoyo a las acciones propuestas (hasta un máximo de 2 puntos)

Como, por ejemplo: resúmenes ejecutivos, cartas de invitación, fichas de posicionamiento, mensajes clave, argumentarios o guiones de intervención.

En todo lo anterior, **se valorará** la calidad, originalidad y coherencia de la propuesta en relación con los objetivos institucionales de MWCapital.

De forma prioritaria, se tendrá en cuenta que las acciones planteadas sean viables operativamente y estén ajustadas a los recursos, capacidades y plazos razonables previstos en la ejecución del contrato.

7.1.4. Modelo de relación y seguimiento (hasta un máximo de 4 puntos)

Los licitadores deberán presentar una propuesta metodológica para la gestión, supervisión y seguimiento del servicio, incluyendo los mecanismos que garanticen una interlocución fluida y un control adecuado de los avances.

En particular, se valorará:

- a) **El formato y la periodicidad de las reuniones de seguimiento** (hasta 1 punto)
- b) **El sistema de analítica y reporting propuesto** (informes de seguimiento y cierre, por períodos o por campañas específicas) (hasta 1 punto)
- c) **La definición de métricas de rendimiento y cumplimiento de objetivos** (hasta 1 punto)
- d) **Las herramientas digitales o metodológicas planteadas para el seguimiento y la presentación de resultados** (hasta 1 punto)

Asimismo, se valorará especialmente la claridad, utilidad práctica y adaptabilidad del modelo propuesto a las necesidades operativas de MWCapital.

7.2. Criterios de adjudicación objetivos o evaluables de forma automática (hasta un máximo de 50 puntos)

7.2.1. Oferta económica (hasta un máximo de 26 puntos)

Se otorgará la máxima puntuación al licitador que formule el precio más bajo que sea admisible, es decir, que no sea anormalmente bajo y que no supere el presupuesto base de licitación y en 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:

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

7.2.2. Otros criterios automáticos (hasta un máximo de 24 puntos)

NOTA: En relación con los criterios automáticos de adjudicación previstos en este informe, se hace constar que los compromisos asumidos por los licitadores mediante declaración responsable incluida en el Sobre 3 serán de cumplimiento obligatorio para el adjudicatario, en aplicación del artículo 145.2.d) de la LCSP.

Dichos compromisos se entenderán integrados en el contenido contractual y, en consecuencia, su incumplimiento podrá dar lugar a la aplicación de penalidades, conforme a lo que se establezca en el correspondiente PCAP, sin perjuicio de otras medidas previstas legalmente, incluida la posible resolución del contrato, de conformidad con los artículos 192 y 211 de la LCSP.

a) Plazos de entrega de materiales de urgentes (hasta un máximo de 10 puntos)

Se valorará el compromiso de los licitadores en relación con los plazos máximos de respuesta para la entrega de materiales de comunicación considerados urgentes, tales como discursos, argumentarios para portavoces, presentaciones para eventos o notas preparatorias para reuniones institucionales.

La puntuación se asignará conforme a los siguientes tramos:

- **Cero (0) puntos:** Si no se asume ningún compromiso específico.
- **Cinco (5) puntos:** Cuando se asuma un compromiso de entrega en un plazo inferior a doce (12) horas, hasta un máximo de tres (3) entregas urgentes al mes.
- **Diez (10) puntos:** Cuando se asuma un compromiso de entrega en un plazo inferior a seis (6) horas, hasta un máximo de cinco (5) entregas urgentes al mes.

El compromiso deberá especificar expresamente la franja horaria de disponibilidad (por ejemplo, de 8:00 a 20:00 horas en días laborables) y el protocolo de activación del servicio urgente. La valoración positiva de este criterio quedará condicionada a la presentación de dicha información de forma clara y verificable.

b) Disponibilidad para situaciones excepcionales y eventos institucionales
(hasta un máximo de 7 puntos)

Se valorará el compromiso del licitador de ofrecer disponibilidad fuera del horario laboral ordinario para prestar servicios en el marco de:

- Eventos organizados o apoyados por MWCapital.
- Acompañamiento a portavoces en actos institucionales.
- Reuniones o actos estratégicos no programados que requieran una atención reactiva o extraordinaria, conforme a lo previsto en el Pliego de Prescripciones Técnicas.

La puntuación se asignará en función del grado de compromiso asumido:

- Cero (0) puntos: Si no se asume ningún compromiso de disponibilidad extraordinaria.
- Tres (3) puntos: Si se asume disponibilidad bajo preaviso de setenta y dos (72) horas, hasta un máximo de tres (3) activaciones anuales.
- Siete (7) puntos: Si se asume disponibilidad bajo preaviso de veinticuatro (24) horas, hasta un máximo de cinco (5) activaciones anuales, con cobertura mínima de cuatro (4) horas por activación.

El compromiso deberá especificar las franjas horarias y canales de activación (por ejemplo, atención de 8:00 a 22:00 h los fines de semana o festivos, bajo solicitud expresa).

c) Documentación institucional directamente producida en inglés (hasta un máximo de 7 puntos)

Se valorará el compromiso del licitador de producir directamente en lengua inglesa parte de la documentación estratégica entregada a MWCapital durante la ejecución del contrato, sin necesidad de traducción externa o posterior.

La puntuación se asignará en función del nivel de idioma del equipo y del compromiso de producción directa de contenidos institucionales en inglés, en los términos siguientes:

- Cero (0) puntos: Si el equipo asignado se limita a cumplir el nivel mínimo exigido (C2 para una persona), sin compromiso de producción directa en inglés.

- **Tres (3) puntos:** Si al menos dos (2) miembros del equipo acreditan un nivel C2 o superior, y se comprometen a entregar al menos tres (3) documentos institucionales anuales (informes, argumentarios, notas ejecutivas o similares) directamente redactados en inglés.
- **Siete (7) puntos:** Si al menos tres (3) miembros del equipo acreditan un nivel C2 o superior, y se comprometen a entregar al menos seis (6) documentos institucionales anuales, redactados íntegramente en inglés y orientados a interlocutores o eventos internacionales.

Los documentos podrán incluir notas de prensa, posicionamientos institucionales, dosieres de proyecto, discursos, materiales para *stakeholders* internacionales o similares.

La acreditación se realizará mediante:

- Declaración responsable de compromiso de entrega de documentación en inglés, incluyendo el número mínimo anual comprometido.
- Aportación de títulos oficiales que acrediten el nivel C2 o superior (Proficiency u otros equivalentes).
- Currículums de los miembros del equipo donde conste experiencia acreditada en redacción institucional en inglés.

7.3. 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.

8. SUBCONTRATACIÓN

Dada la naturaleza estratégica, relacional y sensible del objeto del contrato, centrado en la interlocución institucional directa, la planificación táctica y la adaptación narrativa a entornos de alto impacto reputacional, resulta imprescindible que el grueso de las prestaciones sea ejecutado directamente por el adjudicatario, para garantizar la calidad, confidencialidad y reactividad requeridas.

En consecuencia, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 215.2 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público (LCSP), la ejecución del presente contrato deberá realizarse mayoritariamente con medios propios del adjudicatario, quedando prohibida la subcontratación de aquellas prestaciones que constituyan el núcleo esencial del objeto contractual. En particular:

- La interlocución con MWCapital y con los agentes institucionales externos.
- La elaboración de planes estratégicos y materiales de posicionamiento institucional.
- El diseño, impulso y acompañamiento en acciones de relaciones públicas e institucionales.

Excepcionalmente, podrá admitirse la subcontratación de prestaciones auxiliares no estratégicas, tales como:

- Soporte técnico de diseño gráfico o maquetación.
- Traducciones puntuales no cubiertas por el equipo propio, si no se ha comprometido la redacción directa en inglés.
- Apoyo logístico en eventos o desplazamientos.

En todo caso, cualquier subcontratación deberá cumplir los requisitos previstos en el artículo 215 de la LCSP, y estar previamente autorizada por MWCapital conforme a lo establecido en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP). Dicha autorización quedará condicionada a que la subcontratación no afecte a la calidad, la confidencialidad ni a la capacidad de respuesta exigidas para la correcta ejecución del contrato.

9. MESA DE CONTRATACIÓN

La mesa estará constituida por:

- Presidenta: **Laia Corbella**, Chief of Communications & Corporate Affairs de MWCapital, o persona en quien delegue.
- Secretaria: **Marta Dueño**, Chief 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: **Victor Solvas**, Head of Press & PR de MWCapital, o persona en quien delegue;
- Vocal técnico 2: **Emily Henley**, PR Executive de MWCapital, o persona en quien delegue.

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. El secretario de la mesa estará asistido por un técnico auxiliar, cuya incorporación a las reuniones se prevé con voz, pero sin voto.

Barcelona, a 30 de mayo de 2025



Laia Corbella
Chief of Communications & Corporate Affairs
Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation