

Exp. 081_25000341

INFORME COMPLEMENTARI A L'INFORME JUSTIFICATIU DE LA NECESSITAT, IDONEÏTAT I EFICIÈNCIA DEL CONTRACTE SERVEIS DE PLANIFICACIÓ, EXECUCIÓ I SEGUIMENT DE LES CAMPANYES DE MARQUETING DIGITAL DEL CONSORCI DE L'AUDITORI I L'ORQUESTRA, AMB MESURES DE CONTRACTACIÓ PÚBLICA SOSTENIBLE.

La Instrucció de contractació de l'Ajuntament de Barcelona estableix com a criteri general que els criteris de valoració automàtica (matemàtics) haurien de tenir una ponderació igual o superior al 60% del total. No obstant això, s'admet que, per raons degudament motivades, es pot justificar una distribució diferent, especialment en contractes on la qualitat tècnica o creativa sigui determinant per a l'èxit del servei.

En relació als Criteris d'adjudicació i la justificació de la proporcionalitat de la puntuació assignada a cada criteri respecte del total de criteris a considerar, s'ha optat per puntuar els criteris matemàtics amb fins a 50 punts, i dins d'aquests s'inclou el preu del servei de la campanya amb 35 punts i la millora del percentatge de comissió de l'agència amb 15 punts i el criteri relatiu a la memòria descriptiva i explicativa, a valorar amb judici de valor també amb fins a 50 punts i dins d'aquesta es valorarà la proposta estratègica de màrqueting digital, amb fins a 20 punts, la proposta tàctica de les campanyes de màrqueting digital, amb fins a 20 punts, la proposta per abordar el Benchmark de campanyes efectuades per els principals competidors i com es reflectirà en el pla de treball i la proposta de seguiment del les campanyes; (reunions, validacions, etc.); el pla d'entregues periòdiques per validació i execució, així com els elements de control de *timing*, ambdues fins a 5 punts cadascuna.

La justificació rau en el fet que es tracta d'un contracte de serveis de màrqueting digital, amb un fort component estratègic, creatiu i d'anàlisi competitiva. L'objectiu del contracte no és únicament executar accions estandarditzades, sinó dissenyar i executar una campanya digital que sigui diferenciadora, eficient i adaptada a un entorn altament canviant i competitiu.

Per tant, la qualitat i solidesa de la proposta tècnica és un element clau que no es pot valorar adequadament només amb fórmules matemàtiques.

En relació als dos **criteris matemàtics**, el Preu de licitació (40 punts) és un criteri objectiu de gran pes, alineat amb l'eficiència econòmica i la millora de la comissió d'agència (10 punts) permet incentivar millores econòmiques que tenen impacte directe en el cost final del servei. **Aquests criteris garanteixen la competència econòmica i el control del cost.**

En relació als criteris de judici de valor (50 punts), distribuïts en

- Proposta estratègica de màrqueting digital (20 punts): analitza la visió global, adequació als objectius, alineació amb el públic objectiu i enfocament creatiu.
- Proposta tàctica (20 punts): valora com es concreta l'estratègia en accions digitals específiques (canals, formats, calendarització, segmentació, etc.).
- Benchmark i pla de treball (5 punts): mesura la capacitat analítica i adaptació respecte a la competència.
- Seguiment, control i validació (5 punts): assegura una gestió acurada i col·laborativa del projecte.

Aquest bloc **valora aspectes estratègics, qualitatius i diferencials** que són essencials per a l'èxit d'una campanya digital, i que no poden ser valorats automàticament.

Donar més del 50% als criteris econòmics en aquest cas podria **distorsionar la qualitat final del servei**, afavorint ofertes baixes però poc solvents o creatives. Atès que el màrqueting digital requereix una elevada capacitat d'anàlisi i execució estratègica, **una ponderació excessiva del preu pot comprometre els resultats.**

És habitual, en contractes relacionats amb serveis creatius o d'alta especialització tècnica, una ponderació igual o fins i tot superior del judici de valor respecte al preu. Això és especialment vàlid en **contractes on el valor afegit sorgeix de la proposta tècnica, no del cost.**

Per tant, es proposa una **ponderació del 50% per a criteris matemàtics i del 50% per a criteris de judici de valor**, degudament justificada per:

- La naturalesa estratègica i qualitativa del servei.
- La necessitat de garantir una valoració tècnica rigorosa i alineada amb objectius.
- L'adequació al marc legal que permet excepcions justificades.

Barcelona,

Mar Cereza
Cap departament Màrqueting