

RESOLUCIÓ DE L'ÒRGAN DE CONTRACTACIÓ**ACORD MARC PER A LA CONTRACTACIÓ DE SERVEIS DE MÀRQUETING DIGITAL****NÚMERO D'EXPEDIENT: 2025MK0102AC**

I.- Vist l'expedient instruït per a la contractació dels serveis corresponent al contracte referit a l'encapçalament.

II.- Vistos els informes tècnics i jurídics que conformen l'expedient de contractació relatius a la justificació i idoneïtat del contracte; justificació del pressupost base de licitació i valor estimat del contracte; existència de crèdit; justificació dels criteris de selecció, adjudicació i condicions especials d'execució; insuficiència de mitjans i no divisió en lots, si s'escau.

III.- Vist que s'han dut a terme tots els tràmits previs previstos per la normativa d'aplicació per tal d'entendre completat l'expedient de contractació.

L'òrgan de contractació **RESOL:**

Primer.- Fixar en el Plec de clàusules particulars els criteris de solvència econòmica i financera i tècnica i professional, així com els seus mitjans d'acreditació, d'acord amb les condicions que es detallen a continuació:

Els licitadors d'ambdós lots poden acreditar que compleixen amb les condicions mínimes de solvència següent:

1) Solvència econòmica i financera:

- Els licitadors hauran d'acreditar que el volum anual de negocis referit al millor exercici dels darrers tres anys sigui, com a mínim 1,5 del valor estimat (abans d'IVA) del contracte dividit entre la durada màxima del contracte, incloses les pròrrogues, és a dir:

	Import anual	Pressupost licitació	Solvència financera (150%)
<i>LOT 1: Estratègia i Consultoria Digital</i>	50.000,00	100.000,00	150.000,00
<i>Lot 1: Dinamització i Comercial Salesforce MKT</i>	60.000,00	120.000,00	180.000,00
<i>Lot 2: Estratègia i Experiència Digital: Canals i Visibilitat</i>	70.000,00	140.000,00	210.000,00
<i>Lot 3: Màrqueting per a Aplicacions Mòbils</i>	40.000,00	80.000,00	120.000,00
TOTAL	220.000,00	440.000,00	660.000,00

L'acreditació del compliment d'aquest criteri es farà a través de l'aportació dels certificats i documents que per cada cas es determinin reglamentàriament (certificació bancària,

comptes anuals i declaració de l'empresari indicant el volum de negocis global de l'empresa).

En tot cas, amb l'aportació de la inscripció en el Registre Oficial de Licitadors i Empreses Classificades del Sector Públic (i de la informació que hi consta inscrita), quedarà acreditat el requisit corresponent a la solvència econòmica/financera.

2) Solvència tècnica o professional:

- Els licitadors hauran de presentar una relació de les principals serveis d'igual o similar naturalesa (d'acord amb els tres primers dígits del CPV) en els darrers cinc anys, per un import anual acumulat l'any de major execució de com a mínim el 70% de l'import corresponent al pressupost de licitació del contracte (abans d'IVA) dividit entre la durada inicial del contracte sense pròrrogues, és a dir:

	Import anual	Pressupost licitació	70%
LOT 1: Estratègia i Consultoria Digital	50.000,00	100.000,00	70.000,00
LOT 2: Dinamització, Comercial i Experiència Client amb Salesforce MKT Cloud	60.000,00	120.000,00	84.000,00
LOT 3: Estratègia i Experiència Digital: Canals i Visibilitat	70.000,00	140.000,00	98.000,00
LOT 4: Màrqueting per a Aplicacions Mòbils	40.000,00	80.000,00	56.000,00
TOTAL	220.000,00	440.000,00	308.000,00

L'acreditació del compliment d'aquest criteri es farà a través de l'aportació d'una declaració del legal representant de l'empresa, juntament amb els certificats de bona execució, per part de l'empresa corresponent, on consti import, objecte contractual i any d'execució. A manca del certificat, es podrà aportar qualsevol altre document considerat com a suficient per a l'entitat contractant (factures que acreditin la prestació, contractes, etc.).

- Quan els licitadors siguin empreses de nova creació, entenent que ho són aquelles que tinguin una antiguitat inferior a cinc anys, la seva solvència tècnica s'acreditarà a través dels següents mitjans per a tots els lots:
 - Declaració del legal representant de l'empresa indicant el personal tècnic o organismes tècnics, estiguin o no integrats en l'empresa, dels que disposarà per a l'execució de les obres, acompanyada de la documentació acreditativa corresponent quan li sigui requerida per l'entitat contractant.
 - Declaració del legal representant de l'empresa indicant la maquinària i equip tècnic del que es disposarà per a l'execució de les obres, acompanyada de la documentació acreditativa corresponent quan li sigui requerida per l'entitat contractant

3) Classificació: No es preveu a excepció del Lot 4 com a mitjà alternatiu d'acreditació de solvència.

Només es preveu com a criteri alternatiu a la solvència descrita anteriorment pel que fa el Lot 4. Els licitadors que presentin proposta en aquest lot poden acreditar que compleixen amb les condicions mínimes de solvència si disposen de la classificació següent:

GRUP	SUBGRUP	CATEGORIA Reial Decret 1098/2001	CATEGORIA Actual
V	4	5	5

La classificació exigida s'acreditarà mitjançant l'aportació del certificat de classificació definitiva o còpia autenticada d'aquest, expedit pel Registre Oficial de Licitadors i Empreses Classificades de l'Estat o per la Junta Consultiva de Contractació Administrativa del Departament de la Vicepresidència i d'Economia i Hisenda de la Generalitat de Catalunya. Aquest certificat s'acompanyarà d'una declaració sobre la seva vigència i de les circumstàncies que serviren de base per a la seva obtenció.

Els certificats de classificació o documents similars que acreditin la inscripció en llistes oficials d'empresaris autoritzats per a contractar establertes pels Estats membres de la Unió Europea o d'Estats signataris de l'Acord sobre l'Espai Econòmic Europeu, assenten una presumpció d'aptitud dels empresaris inclosos en elles.

S'estableix aquesta alternativa atenent a l'article 11.3 del Reial Decret 1098/2001, de 12 d'octubre, per el que s'aprova el Reglament general de la Llei de Contractes de les Administracions Públiques i l'Anne II del mateix reglament que conté el CPV 72412000-1 Proveïdor de serveis de correu electrònic.

4) Adscripció de mitjans (Equip mínim):

Els licitadors hauran d'aportar una declaració en la que es comprometin, en cas de ser homologats, a l'adscripció dels mitjans personals per a l'execució del contracte, a efectes de l'article 76.3 de la LCSP, que es concretin en cadascun dels derivats. Igualment hauran de complir el mínim estipulat en el present Acord Marc, sens perjudici de que per a cada derivat es concreti el perfil professional adient:

1. Lot 1: Estratègia i Consultoria Digital

- Perfil de **Consultor Sènior**, amb una antiguitat mínima acreditada de 10 anys en aquesta responsabilitat.
- Perfil de **Consultor Junior**, amb una antiguitat mínima acreditada de 5 anys en aquesta responsabilitat.

2. Lot 2: Dinamització, Comercialització i Experiència de Client amb Salesforce Marketing Cloud

- Perfil de **CRM Strategy Consultant** amb una antiguitat mínima acreditada de 8 anys en aquesta responsabilitat.
- Perfil de **CRM Marketing Manager** amb una antiguitat mínima acreditada de 10 anys en aquesta responsabilitat.
- Perfil de **CRM Marketing Specialist Salesforce** amb una experiència mínima acreditada de 5 anys en aquesta responsabilitat.

3. Lot 3: Estratègia i Experiència Digital: Canals i Visibilitat

- Perfil de **Costumer Experience Manager** amb una antiguitat mínima acreditada de 8 anys en aquesta responsabilitat.
- Perfil d'**Especialista UX o UX Manager** amb una antiguitat mínima acreditada de 8 anys en aquesta responsabilitat.
- Perfil d'**Especialista UI o UI Designer** Senior amb una experiència mínima acreditada de 8 anys en aquesta responsabilitat.
- Perfil de **Digital Marketing Manager Senior** mínima acreditada de 10 anys en aquesta responsabilitat.
- Perfil de **Google Marketing Expert** amb una antiguitat mínima acreditada de 5 anys en aquesta responsabilitat.
- Perfil **Content Marketing Expert** amb una experiència mínima acreditada de 8 anys en aquesta responsabilitat.
- Perfil de **Social Media Strategist / Social Media Analyst** amb una antiguitat mínima acreditada de 8 anys en aquesta responsabilitat.

4. Lot 4: Màrqueting per a Aplicacions Mòbils

- Perfil de **Mobile Marketing Manager** amb una antiguitat mínima acreditada de 10 anys en aquesta responsabilitat.
- Perfil de **App Marketing Specialist** mínima acreditada de 5 anys en aquesta responsabilitat.

En tot cas, els professionals proposats hauran de comptar amb la titulació adient per executar els treballs que són objecte d'aquest Acord Marc d'acord amb la documentació tècnica que s'incorpora i amb la descripció dels treballs.

Seràn admeses les titulacions que, en el marc dels treballs a desenvolupar i que són descrits en la documentació tècnica que integra l'Acord Marc i que es desprenen de les actuacions pròpies dels mateixos, es corresponguin amb les indicades, tot i que puguin diferir en nomenclatura, per motius de titulacions homologades en l'àmbit europeu o bé per la nova denominació que pugui haver assignat el nou pla de carreres universitàries.

Segon.- Aprovar l'expedient de contractació, amb un valor estimat de l'acord marc de **440.000,00 euros (IVA no inclòs)**, així com els plecs de clàusules particulars que incorporin les condicions de solvència fixades a l'acord primer, i el plec prescripcions tècniques que regiran l'esmentat contracte.

Tercer.- Aprovar els criteris d'adjudicació de les ofertes de la licitació per a l'adjudicació del contracte de referència, tal i com segueix:

Lot 1: Estratègia i consultoria digital

- Ponderació dels criteris quina valoració depèn de l'aplicació de judicis de valor: 40%.
- Ponderació dels criteris quina valoració depèn de l'aplicació de fórmules automàtiques: 60%.
 - Oferta econòmica: 30%
 - Altres criteris avaluable de forma automàtica: 30%

Lot 2: Digitalització, comercial i experiència client amb salesforce mkt cloud

- Ponderació dels criteris quina valoració depèn de l'aplicació de judicis de valor: 40%.
- Ponderació dels criteris quina valoració depèn de l'aplicació de fórmules automàtiques: 60%.
 - Oferta econòmica: 30%
 - Altres criteris avaluable de forma automàtica: 30%

Lot 3: Estratègia i experiència digital: canals i visibilitat

- Ponderació dels criteris quina valoració depèn de l'aplicació de judicis de valor: 40%.
- Ponderació dels criteris quina valoració depèn de l'aplicació de fórmules automàtiques: 60%.
 - Oferta econòmica: 30%
 - Altres criteris avaluable de forma automàtica: 30%

Lot 4: Màrqueting per a aplicacions mòbils

- Ponderació dels criteris quina valoració depèn de l'aplicació de judicis de valor: 40%.
- Ponderació dels criteris quina valoració depèn de l'aplicació de fórmules automàtiques: 60%.
 - Oferta econòmica: 30%
 - Altres criteris avaluable de forma automàtica: 30%

Quart.- Aprovar la composició de la Mesa de Contractació que es preveu al Plec de Clàusules Particulars que regeix el contracte de referència.

Cinquè.- Deixar constància de que els plecs de clàusules particulars i de prescripcions tècniques incorporen mesures de caràcter social, donant compliment, d'aquesta manera, al que disposa la Guia de Contractació Pública Social de l'Ajuntament de Barcelona i el Pla de Contractació Pública Sostenible corresponent a l'any 2021.

Sisè.- Disposar l'obertura del procediment de contractació amb els criteris d'adjudicació i amb tramitació ordinària per un termini d'execució de **DOS (2) ANYS**, i un pressupost de licitació de **440.000,00.-€ (abans IVA)** amb el següent detall:

	Pressupost licitació	Càlcul IVA	TOTAL IVA inclòs
<i>LOT 1: Estratègia i Consultoria Digital</i>	100.000,00	21.000,00	121.000,00

LOT 2: Dinamització, Comercial i Experiència Client amb Salesforce MKT Cloud	120.000,00	25.200,00	145.200,00
LOT 3: Estratègia i Experiència Digital: Canals i Visibilitat	140.000,00	29.400,00	169.400,00
LOT 4: Màrqueting per a Aplicacions Mòbils	80.000,00	16.800,00	96.800,00
TOTAL	440.000,00	92.400,00	532.400,00

Establint els següents costos directes i indirectes:

Costos directes
Costos salarials (aprox 80% PLA)
Transport, maquinària, material (aprox 2% PLA)
Costos indirectes
Despeses generals estructura (aprox 10% PLA)
Despeses Administratives (aprox 2% PLA)
Benefici industrial (aprox 6% PLA)
Total pressupost (costos directes + indirectes + benefici industrial)

A continuació es determinen els preus unitaris màxims segons els perfils requerits per cada lot. Aquests preus unitaris estructuraren el pressupost previst de l'Acord Marc tenint present, com s'ha especificat anteriorment, la planificació sobre derivats que es realitzarà. Aquest preu unitari s'ha realitzat tenint en compte els preus de mercat dels perfils requerits, l'experiència, la qualitat requerida així com la carrera professional. La combinació d'aquests paràmetres han delimitat el màxim estipulat pels preus unitaris.

En el cas dels derivats, els preus unitaris màxims seran el resultat d'aplicar la mitjana aritmètica dels preus oferts per tots els proveïdors homologats sigui quina sigui la seva condició. Cada perfil professional tindrà un valor màxim seguint la premissa especificada anteriorment.

El preu/hora màxim per categories varia en funció del lot de que es tracti atenent als preus de mercat.
:

Lot 1: Estratègia i Consultoria Digital

- Preu/hora/servei màxim pel perfil de **Consultor Senior**, amb una antiguitat mínima acreditada de 10 anys en aquesta responsabilitat : 120 €/hora (abans d'IVA)
- Preu/hora/servei màxim pel perfil de **Consultor Junior**, amb una antiguitat mínima acreditada de 5 anys en aquesta responsabilitat : 70 €/hora (abans d'IVA)

Lot 2: Dinamització, Comercialització i Experiència de Client amb Salesforce Marketing Cloud

- Preu/hora/servei màxim pel perfil de **CRM Strategy Consultant** amb una antiguitat mínima acreditada de 8 anys en aquesta responsabilitat: 90 €/hora (abans d'IVA).
- Preu/hora/servei màxim pel perfil de **CRM Marketing Manager** amb una antiguitat mínima acreditada de 10 anys en aquesta responsabilitat : 120 €/hora (abans d'IVA).
- Preu/hora/servei màxim pel perfil de **CRM Marketing Specialist Salesforce** amb una experiència mínima acreditada de 5 anys en aquesta responsabilitat : 70 €/hora (abans d'IVA).

Lot 3: Estratègia i Experiència Digital: Canals i Visibilitat

- Preu/hora/servei màxim pel perfil de **Costumer Experience Manager** amb una antiguitat mínima acreditada de 8 anys en aquesta responsabilitat: 90 €/hora (abans d'IVA)
- Preu/hora/servei màxim pel perfil d'**Especialista UX o UX Manager** amb una antiguitat mínima acreditada de 8 anys en aquesta responsabilitat: 90 €/hora (abans d'IVA).
- Preu/hora/servei màxim pel perfil d'**Especialista UI o UI Designer** Senior amb una experiència mínima acreditada de 8 anys en aquesta responsabilitat : 90 €/hora (abans d'IVA).
- Preu/hora/servei màxim pel perfil de **Digital Marketing Manager Senior** mínima acreditada de 10 anys en aquesta responsabilitat : 120 €/hora (abans d'IVA).
- Preu/hora/servei màxim pel perfil de **Google Marketing Expert** amb una antiguitat mínima acreditada de 5 anys en aquesta responsabilitat : 70 €/hora (abans d'IVA).
- Preu/hora/servei màxim pel perfil **Content Marketing Expert** amb una experiència mínima acreditada de 8 anys en aquesta responsabilitat : 90 €/hora (abans d'IVA).
- Perfil de **Social Media Strategist / Social Media Analyst** amb una antiguitat mínima acreditada de 8 anys en aquesta responsabilitat: 90 €/hora (abans d'IVA).

Lot 4: Màrqueting per a Aplicacions Mòbils

- Preu/hora/servei màxim pel perfil de **Mobile Marketing Manager** amb una antiguitat mínima acreditada de 10 anys en aquesta responsabilitat : 120 €/hora (abans d'IVA)
- Preu/hora/servei màxim pel perfil de **App Marketing Specialist** mínima acreditada de 5 anys en aquesta responsabilitat : 70 €/hora (abans d'IVA)

Setè.- Ordenar la publicació de la present licitació al DOUE si s'escau, i al perfil de contractant, i que la licitació sigui anunciada en la forma i pels mitjans que legalment procedeixin.

Barcelona,

Marta Labata Salvador
Directora General
Barcelona de Serveis Municipals, S.A.