

BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS, SA

PLIEGO DE CLÁUSULAS PARTICULARES

**ACUERDO MARCO PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE MÁRQUETIN
DIGITAL PARA BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS, SA**

NÚMERO DE EXPEDIENTE: 2025MK0102AC

PLIEGO DE CLÁUSULAS PARTICULARES

ACUERDO MARCO: SELECCIÓN DE PROVEEDORES

TRAMITACIÓN: ORDINARIA

PROCEDIMIENTO: ABIERTO

REGULACIÓN: ARMONIZADA

ENTIDAD CONTRATANTE: Barcelona de Serveis Municipals, SA (BSM)

CÓDIGO CPV: Lote 1: Estrategia y consultoría digital

- 79340000-9 Servicios de publicidad y de márketing
- 72200000-7 Servicios de programación de software y de consultoría
- 72300000-8 Servicios relacionados con datos

Lote 2: Dinamización, comercialización y experiencia de cliente con Salesforce Marketing Cloud

- 79340000-9 Servicios de publicidad y de márketing
- 79310000-0 Servicios de estudios de mercado
- 72413000-8 Servicios de diseño de sitios web www

Lote 3: Estrategia y experiencia digital: canales y visibilidad

- 79340000-9 Servicios de publicidad y de márketing
- 79310000-0 Servicios de estudios de mercado
- 79413000-2 Servicios de consultoría en gestión de márketing

Lote 4: Marketing para aplicaciones móviles

- 79340000-9 Servicios de publicidad y de márketing
- 79310000-0 Servicios de estudios de mercado
- 79413000-2 Servicios de consultoría en gestión de márketing
- 72412000-1 Proveedor de servicios de correo electrónico

CÓDIGO DE CONTRATO: 2025MK0102AC

ÍNDICE

CLÁUSULA 1. CARACTERÍSTICAS DEL PROCEDIMIENTO DE LICITACIÓN	4
CLÁUSULA 3. VALOR MÁXIMO ESTIMADO DEL ACUERDO MARCO Y PRECIO DEL CONTRATO BASADO.....	41
CLÁUSULA 4. DURACIÓN DEL ACUERDO MARCO Y DE LOS CONTRATOS BASADOS ..	42

CLÁUSULA 5. EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN, PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN DEL ACUERDO MARCO, DOCUMENTACIÓN QUE SE FACILITARÁ A LOS LICITADORES, NÚMERO MÁXIMO DE EMPRESAS QUE SE PODRÁN SELECCIONAR Y RESPONSABLE DEL CONTRATO	43
CLÁUSULA 6. PUBLICIDAD DE LA LICITACIÓN	45
CLÁUSULA 7. APTITUD PARA CONTRATAR Y ACREDITACIÓN DE LA SOLVENCIA REQUERIDA.....	45
CLÁUSULA 8. PROPOSICIONES DE LOS LICITADORES NORMAS GENERALES.....	49
CLÁUSULA 9. FORMATO DE PRESENTACIÓN DE LAS PROPOSICIONES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN ELECTRÓNICOS NORMAS GENERALES.....	50
CLÁUSULA 10. PROPOSICIONES DE LOS LICITADORES DOCUMENTACIÓN	53
CLÁUSULA 11. CRITERIOS PARA LA ADJUDICACIÓN DEL ACUERDO MARCO	57
CLÁUSULA 12. MESA DE CONTRATACIÓN	59
CLÁUSULA 13. APERTURA Y EXAMEN DE LAS OFERTAS.....	59
CLÁUSULA 14. ADJUDICACIÓN DEL ACUERDO MARCO	65
CLÁUSULA 15. GARANTÍA DEFINITIVA.....	66
CLÁUSULA 16. FORMALIZACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO DEL ACUERDO MARCO	67
CLÁUSULA 17. DESIGNACIÓN DE RESPONSABLES POR PARTE DE LAS EMPRESAS.....	68
CLÁUSULA 18. MODIFICACIÓN DEL ACUERDO MARCO	68
CLÁUSULA 19. PROTECCIÓN DE DATOS.....	70
CLÁUSULA 20. CONFIDENCIALIDAD Y TRANSPARENCIA.....	71
CLÁUSULA 21. CESIÓN DEL CONTRATO Y SUBCONTRATACIÓN	72
CLÁUSULA 22. CUMPLIMIENTO DE PRINCIPIOS ÉTICOS Y REGLAS DE CONDUCTA PARA LOS CONTRATISTAS	73
CLÁUSULA 23. EJECUCIÓN DEL ACUERDO MARCO Y DE LOS CONTRATOS BASADOS	75
CLÁUSULA 24. CUMPLIMIENTO DE PLAZOS Y CORRECTA EJECUCIÓN DE LOS SERVICIOS	76
CLÁUSULA 25. CONTROL DE LA EJECUCIÓN DE LOS SERVICIOS	76
CLÁUSULA 26. PAGO DEL PRECIO.....	77
CLÁUSULA 27. PLAZO DE GARANTÍA	77
CLÁUSULA 28. CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN Y OBLIGACIONES ESENCIALES DEL CONTRATO	77
CLÁUSULA 29. OTRAS OBLIGACIONES DE LOS CONTRATISTAS.....	78
CLÁUSULA 30. RESPONSABILIDAD EN LA EJECUCIÓN Y PENALIZACIONES.....	78
CLÁUSULA 31. CONTRATACIÓN SOCIAL.....	82
CLÁUSULA 32. RÉGIMEN DE RECURSOS.....	83

ANEXO N.º 1-A	86
ANEXO N.º 1-B.....	87
ANEXO N.º 1-C	88
ANEXO N.º 2 A.....	89
ANEXO N.º 2	98
ANEXO N.º 3	110
ANEXO N.º 4A.....	139
ANEXO N.º 4.B.....	140
ANEXO N.º 5	141
ANEXO N.º 6	146

I. DISPOSICIONES GENERALES

CLÁUSULA 1. CARACTERÍSTICAS DEL PROCEDIMIENTO DE LICITACIÓN

A. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DEL CONTRATO:

El objeto del presente contrato consiste en homologar proveedores para la prestación de servicios de márketing digital.

Los servicios citados son necesarios para ayudar y apoyar en el cumplimiento de los objetivos fijados en las áreas de Conocimiento del Cliente y Marketing de BSM.

BSM es una sociedad anónima participada al 100 % por el Ajuntament de Barcelona. Nuestra prioridad es proporcionar servicios de calidad a ciudadanía y clientes en ámbitos como la movilidad o en diferentes espacios emblemáticos de ocio, destacando el Parque Zoológico de Barcelona, el Park Güell y la Anella Olímpica.

La homologación va dirigida a agencias especializadas en MKT digital que puedan cubrir estas necesidades.

En este sentido, BSM ha convocado un procedimiento de contratación común para la adjudicación de este tipo de servicios. En consecuencia, los servicios reclamados por las diferentes unidades de BSM durante el periodo de vigencia del acuerdo marco, serán realizados por los homologados del presente procedimiento.

A.1. LOTES: SÍ

Las principales tareas que se tendrán que desarrollar para la prestación de este servicio se detallan a continuación **a título orientativo, sin tener carácter limitativo**:

➤ **Lote 1: Estrategia y consultoría digital.**

Destinado a definir y desplegar estrategias digitales centradas en el cliente, así como consultoría especializada para mejorar la presencia, la eficiencia y el impacto de los canales digitales de BSM.

Con carácter enunciativo y no limitativo, a continuación se exponen las principales prestaciones que deberá llevar a cabo la adjudicataria. BSM determinará de manera concreta las prestaciones que ejecutar en cada contrato basado.

Consultoría de estrategia digital:

- Elaboración de *benchmarks*: competitivo, funcional y genérico.
- Elaboración de estudios sobre las nuevas tendencias del mercado y cambios en el comportamiento del consumidor en los canales digitales.
- Elaboración de estudios sobre las nuevas tendencias comerciales y de comunicación.
- Apoyo en el desarrollo de planes de márquetin digital: creación de estrategias integrales alineadas con los objetivos de negocio y de empresa.
- Auditorías de márquetin digital de los canales: evaluación de las estrategias actuales del plan y propuestas de mejora.
- Publicidad digital pagada: apoyo en la propuesta estratégica de la inversión publicitaria en los diferentes medios según el objetivo marcado por BSM y la agencia de medios (*branding*, tráfico, conversión). Incluye la definición de KPI, el análisis de resultados y las propuestas de mejoras.
- Consultoría estratégica para la definición y evaluación de casos de uso de IA en márquetin digital.

Estrategia y gestión de los datos: medición y optimización

Con el objetivo de poder tomar decisiones basadas en datos, mejorar la eficiencia en las estrategias, aumentar la personalización en los resultados, aplicar ajustes y mejora continua y mejorar el ROI, es de crucial importancia que la adjudicataria ofrezca apoyo y herramientas en estos aspectos:

- Configuración, ejecución, formación y consultoría de las herramientas analíticas de BSM (actualmente, Google Analytics, Clarity, Firebase, etc.).
- Propuesta de nuevas herramientas cuantitativas y cualitativas que nos aporten información del usuario, por ejemplo: Clarity o Firebase.
- Propuesta de software basado en inteligencia artificial: asistentes virtuales como Siri de Apple, Alexa de Amazon, Google Assistant y Cortana de Microsoft, y herramientas que nos ayuden a gestionar y explotar los datos.
- Soporte en formación y asistencia para usar correctamente las nuevas herramientas analíticas relacionadas con el márquetin, como Chat GPT, Copilot, chatbots o similares, etc.

Algunas de las tareas mencionadas anteriormente, según el proyecto, pueden incluir consultoría, ejecución e implementación, siempre con una visión orientada a ofrecer una experiencia coherente, personalizada y de calidad al cliente.

➤ **Lote 2: Dinamización, comercialización y experiencia de cliente con Salesforce Marketing Cloud**

Destinado a mejorar la relación con el cliente mediante Salesforce Marketing Cloud, dinamizando las comunicaciones, potenciando la comercialización y ofreciendo una experiencia personalizada y eficiente.

Con carácter enunciativo y no limitativo, a continuación se exponen las principales prestaciones que deberá llevar a cabo la adjudicataria. BSM determinará de manera concreta las prestaciones que ejecutar en cada contrato basado.

- Auditoría de la situación actual de todos los negocios de BSM, con una mirada integral sobre los puntos de contacto con el cliente y sus experiencias a lo largo del ciclo de vida.
- Benchmark de campañas de *email marketing* y experiencias de relación digital con el cliente en negocios similares fuera de BSM, destacando buenas prácticas y tendencias del sector.
- Análisis y explotación de las BBDD para identificar oportunidades estratégicas (*cross-selling*, *upselling*, segmentación avanzada, etc.), integrando herramientas de *reporting* y análisis como Datorama, Data Cloud o Einstein Analytics para enriquecer la visión global del cliente:
 - Desarrollo de la estrategia CRM para mejorar la adquisición, retención y fidelización de clientes mediante acciones de *lead nurturing*, *lead scoring* y modelos predictivos, aprovechando las funcionalidades avanzadas de Einstein (Einstein Engagement Scoring, Predictive Audiences, etc.) para una personalización efectiva.
 - Propuesta de segmentación de públicos y creación de estrategias personalizadas en tiempo real, basadas en datos, con el uso de tecnologías como Real-Time Segmentation y Salesforce Personalization (Interaction Studio), para ofrecer contenidos y recomendaciones contextuales.
 - Planteamiento de campañas automatizadas para mejorar la conversión, reforzar la relación con el cliente y aumentar su satisfacción a lo largo del *customer journey*, diseñadas e implementadas a través de Salesforce Journey Builder y Automation Studio.

- Propuesta de mejoras continuas, alineadas con la situación de cada negocio, las tendencias del mercado y las expectativas de los clientes, considerando aspectos como la frecuencia de envíos, días/horas óptimos, tipo de contenido y copy, herramientas de apoyo innovadoras (por ejemplo, chatbots, integraciones API, etc.), aplicaciones de IA generativa y otras soluciones avanzadas dentro de Salesforce.
- Diseño y producción de campañas personalizadas orientadas a la interacción relevante y significativa con el cliente:
 - Ideación de contenidos, creación de plantillas con Content Builder, aplicación de AMP for Email para contenidos interactivos, diseño de *landings*, SMS, formularios de atención al cliente y otros canales.
 - Adaptación *responsive* y pruebas de visualización para asegurar una experiencia fluida en cualquier dispositivo.
 - Conceptualización de *customer journeys* orientados a generar valor y coherencia en todo el recorrido del cliente.
- Creación de *dashboards* para monitorizar y analizar el comportamiento del cliente a través de múltiples puntos de contacto (correo electrónico, redes sociales, sitio web, etc.), utilizando herramientas de *reporting* y análisis avanzado como Salesforce Reports, Einstein Analytics y Datorama, para facilitar la toma de decisiones basadas en datos.
- Seguimiento de métricas y KPI relacionados tanto con el rendimiento de las acciones como con la calidad de la interacción con el cliente. En concreto, se analizarán aspectos como:
 - Entrega y rebotes.
 - Tasa de apertura.
 - Clics.
 - Bajas.
 - Usuarios que han llegado al final del *workflow*, cumpliendo el objetivo propuesto.
 - Tasa de conversión y satisfacción percibida según el recorrido y la interacción.
 - Engagement Score, Predictive Engagement y otros indicadores relevantes dentro de Salesforce.
- Gestión de consentimientos y preferencias de los usuarios, asegurando el cumplimiento de la normativa de protección de datos y el uso de Preference Center dentro de Salesforce.

- Diseño de integraciones con otras plataformas (CRM, web, ecommerce, apps móviles) para garantizar una experiencia omnicanal fluida y una gestión unificada del cliente.

Algunas de las tareas mencionadas anteriormente, según el proyecto, pueden incluir consultoría, ejecución e implementación, siempre con una visión orientada a ofrecer una experiencia coherente, personalizada y de calidad al cliente.

➤ **Lote 3: Estrategia y experiencia digital: canales y visibilidad**

Destinado a definir y ejecutar estrategias digitales que mejoren la presencia, visibilidad y experiencia del usuario a través de los canales en línea, como webs, redes sociales y buscadores.

Con carácter enunciativo y no limitativo, a continuación se exponen las principales prestaciones que deberá llevar a cabo la adjudicataria. BSM determinará de manera concreta las prestaciones que ejecutar en cada contrato basado.

UX / UI en entornos digitales

Con carácter enunciativo y no limitativo, a continuación se exponen las principales prestaciones que deberá llevar a cabo la adjudicataria. BSM determinará de manera concreta las prestaciones que ejecutar en cada contrato basado.

- Auditoría heurística de la situación actual de todos los negocios de BSM.
- Auditorías regulares para hacer el seguimiento de las tareas y proponer nuevas mejoras.
- Establecer un plan de acción CRO
- Wireframes y prototipos
- Creación de bocetos iniciales para visualizar la estructura de la UI
- Prototipos interactivos para testear la experiencia antes del desarrollo
- Coherencia en la guía de estilo y diseño UI: colores, tipografías, iconos, botones y otros elementos visuales
- Propuesta y puesta en práctica de mejoras, por ejemplo:
 - Popup.
 - Chatbot.
 - Notificaciones push.
 - Realización de pruebas A/B test.
- Optimización web:

- Accesibilidad
- Análisis web y trazabilidad.

Además de lo expuesto anteriormente, la adjudicataria deberá hacer envíos mensuales sobre las tendencias que puedan afectar a BSM.

Algunas de las tareas mencionadas anteriormente, según el proyecto, pueden incluir consultoría, ejecución e implementación, siempre con una visión orientada a ofrecer una experiencia coherente, personalizada y de calidad al cliente.

Contenidos, SEO, Google

Con carácter enunciativo y no limitativo, a continuación se exponen las principales prestaciones que deberá llevar a cabo la adjudicataria. BSM determinará de manera concreta las prestaciones que ejecutar en cada contrato basado.

Márquetin de contenidos:

En cuanto a la variante de márquetin de contenidos, para los diferentes blogs y páginas de contenidos, la adjudicataria deberá prestar los siguientes servicios:

- Auditoría de los diferentes blogs y páginas de contenidos de BSM.
 - Planteamiento de líneas estratégicas y ejes comunicativos que cumplan con los diferentes objetivos propuestos y que interactúen y conecten con el público objetivo.
 - Ideación y apoyo en la redacción de contenido relevante y de valor sobre la marca de BSM y sus áreas de negocio para atraer al público objetivo definido.
 - Planificación de contenidos mensuales.
 - Asesoramiento en tipos de contenidos mensuales.
- Análisis y trazabilidad de los contenidos. Más específicamente, será necesario:
 - Definir el cuadro de órdenes: indicadores y KPI.
 - Proponer y poner en práctica mejoras.

SEO (on-page / off-page)

Deberán atenderse las siguientes prestaciones:

- Posicionamiento web orgánico y en buscadores: propuesta y puesta en práctica de acciones para mejorar el posicionamiento orgánico.
- Estrategia de *linkbuilding*.

- Estudio de *keywords*:
 - SEO en Google: puesta en práctica y ejecución de una estrategia de posicionamiento en todos los negocios. Gestión de las principales herramientas, como, por ejemplo: Google Search Console.
 - SEO local: puesta en práctica y ejecución de acciones según nuestra ubicación.
 - SEO en móvil.
 - Optimización SEO: propuesta y puesta en práctica de técnicas que se esfuerzan por mejorar el posicionamiento de una *keyword* o contenido.
- Análisis y trazabilidad de las acciones. Más específicamente, será necesario:
- Definir el cuadro de órdenes: indicadores y KPI.
 - Proponer e implantar mejoras.

Google:

Para este servicio, se deberá llevar a cabo un seguimiento y análisis de los siguientes parámetros relacionados con la aplicación Google My Business y el entorno de Google.

- Gestión, actualización y seguimiento de las fichas de BSM.
- Gestión sobre las indicaciones de las fichas (cómo llegar).
- Eliminación de ubicaciones erróneas de Google Maps y fichas no oficiales.
- Seguimiento del feed estructurado de información de eventos (agenda).
- Gestión y actualizaciones de Google Transit.
- Otras tareas/gestiones, como el bloqueo a Google sobre el uso de palabras de la competencia.

Además de lo expuesto anteriormente, la adjudicataria deberá hacer envíos mensuales sobre las tendencias que puedan afectar a BSM.

Redes sociales

Con carácter enunciativo y no limitativo, a continuación se exponen las principales prestaciones que deberá llevar a cabo la adjudicataria. BSM determinará de manera concreta las prestaciones que ejecutar en cada contrato basado.

Estrategia

- Tendencias globales
 - Tendencias de venta
 - Tendencias de formatos

- Tendencias de contenido
 - Tendencias sobre nuevas funcionalidades
 - Tendencias de nuevas redes sociales
-
- Auditoría de los perfiles de RRSS de los diferentes negocios de BSM.
 - *Benchmark* de perfiles de RRSS de negocios similares, fuera de BSM.
 - Propuesta y puesta en práctica de mejoras de los planes estratégicos actuales de redes sociales.
 - Apoyo en el planteamiento y propuesta de los objetivos anuales sobre el plan estratégico de redes.
 - Generación de comunidad: se deberán proponer cuentas afines al negocio/servicio.

Contenido y creatividad

- Asesoramiento en la planificación y creación de estrategia **de contenidos** adaptado a RRSS que cumplan los diferentes objetivos propuestos y que interactúen y conecten con el público objetivo:
 - Propuesta de líneas de contenido.
 - Planificación de contenidos mensuales.
 - Propuesta de estilo y tono a la hora de redactar contenidos mensuales en función del plan, de la red y del público objetivo.
 - Estudio y propuesta de los *hashtags* en relación con los contenidos y las tendencias.
- Planificación, ideación y creación de estrategia del contenido **de imagen y audiovisual**. Definición de propuestas creativas y estratégicas para el desarrollo de contenidos audiovisuales pensados exclusivamente para redes sociales. Las piezas se idearán siguiendo las tendencias digitales y los formatos propios de cada plataforma, con el objetivo de reforzar la presencia e interacción en el entorno *social media*:
 - Ideación creativa, puesta en práctica y producción de vídeos y *mothion graphics* en los formatos adecuados a la propuesta (*reels, stories, clips verticales...*).
 - Ideación creativa y creación de imágenes e infografías en los formatos adecuados a la propuesta y adaptadas a cada red.

- Ideación creativa y producción de pódcast (voz y vídeo orientados a su difusión digital).

Seguridad y políticas de Meta

- Los protocolos de autenticación y acceso a las cuentas corporativas o herramientas de Meta Business, limitando su acceso solo a personal autorizado.
- Solución de incidencias relacionadas con la restricción de activos.
- Revisión, gestión y organización de los portafolios empresariales.
- Organización del gestor de anuncios: creación y buena configuración del píxel.
- Gestión y seguimiento con agentes especializados para solucionar las posibles incidencias de los negocios.

Márquetin de influencia

En cuanto a la variante de márquetin de influencia, la empresa adjudicataria deberá proponer y ejecutar estrategias y acciones con los diferentes *influencers* y embajadores que conecten y comparten los valores de la marca/negocio.

Además de lo expuesto anteriormente, la adjudicataria deberá hacer envíos mensuales sobre las tendencias que puedan afectar a BSM.

Algunas de las tareas mencionadas anteriormente, según el proyecto, pueden incluir consultoría, ejecución e implementación.

Buyer persona, touchpoints y ejes comunicativos

Para implantar medidas efectivas para la mejora de la experiencia del cliente de BSM, se establece que hay que estar en disposición de efectuar las siguientes prestaciones:

- Auditoría de la situación actual de todos los negocios de BSM en cuanto a la experiencia del usuario.
- Perfil *buyer persona*: habrá que crear el perfil digital del usuario de BSM. Para ello, se facilitará a la adjudicataria toda la información relativa a la experiencia contrastada de los usuarios de BSM. No obstante, habrá que elaborar todos los estudios o investigaciones de mercado que sean necesarios para poder completar esta información y crear el perfil digital.

- *Mapa de touchpoints*: se configurará un mapa de *touchpoints* que reúna los canales de comunicación establecidos en BSM, las necesidades de los usuarios y las fases de compra.
- *Funnel* de conversión: se entregará a BSM un estudio en el que se analicen las principales fases del embudo, aplicado a los canales estratégicos en los que se quiere impactar (adquisición, activación, retención, venta y referencias).
- Ejes comunicativos y líneas temáticas de contenido: se deberán establecer los principales pilares de la comunicación digital de BSM analizando el estado actual y las posibles mejoras.
- Análisis y trazabilidad de las acciones en cada etapa del *funnel*: se estudiarán las acciones llevadas a cabo con respecto a cada etapa del *funnel* establecido por BSM. Más específicamente, será necesario:
 - Definir el cuadro de órdenes: indicadores y KPI.
 - Proponer e implantar mejoras.

Algunas de las tareas mencionadas anteriormente, según el proyecto, pueden incluir consultoría, ejecución e implementación, siempre con una visión orientada a ofrecer una experiencia coherente, personalizada y de calidad al cliente.

➤ **Lote 4: Marketing para aplicaciones móviles**

Proporcionar servicios especializados destinados a impulsar la visibilidad, captación de usuarios y uso recurrente de aplicaciones móviles, a través de la aplicación de técnicas y estrategias de márketing digital específicas para entornos móviles

Con carácter enunciativo y no limitativo, a continuación se exponen las principales prestaciones que deberá llevar a cabo la adjudicataria. BSM determinará de manera concreta las prestaciones que ejecutar en cada contrato basado.

Implantación y puesta en marcha de las líneas estratégicas que se detallan en el objeto del contrato. Asimismo, tanto la propuesta como su implantación deberán saber gestionar la recopilación de la información a partir del análisis del comportamiento a través de un MMP (AppsFlyer, Adjust, etc.).

ASO: App Store Optimization

- Auditoría del punto de partida (situación actual) y de la propuesta de situación futura.
- Visibilidad y conversión de *leads* en App Store y Google Play.
- Estrategias combinadas de ASO con UA: *app name*, categorización, descripción, screenshots, keywords y vídeo preview, entre otros.
- Seguimiento de los KPI de ASO a partir del informe mensual, con el objetivo de obtener una optimización constante.

UA: adquisición de usuarios en las aplicaciones

- Trabajar con transparencia en todos los canales de actuación, en sus diferentes modelos (CPI, CPL y CPA), en la estrategia, las creatividades (siempre siguiendo el estilo de la marca) y el seguimiento hasta la optimización de campañas. El equipo de BSM validará las creatividades.
- Definir estrategias de aumento y captación en *paid marketing* para potenciar el tráfico (definición de audiencia y target, detalle del *budget split*, creación de contenidos, generación de copy, etc.).
- Seguimiento de los KPI de UA a partir de un informe mensual, donde se observe la evolución de las campañas y se obtenga una optimización constante mediante la integración de un MMP.

ASR: App Store Reputation

Analizar los motivos de una nota media-baja en las aplicaciones y detectar diferentes momentos sweet en los que se pueda pedir la valoración al usuario para conseguir los mejores resultados.

Definir una estrategia reputacional que incluya un plan de acción para potenciar la recepción de valoraciones positivas, el número de valoraciones, los aspectos destacados positivos y negativos, la distribución de valoraciones y fidelización, entre otros.

Definir una estrategia para incluir un plan de acción del protocolo de respuesta.

Seguimiento de los KPI de ASR a partir de un informe mensual, donde se observe la evolución y se obtenga una optimización constante.

UX / UI

Concretamente, se deberá elaborar una propuesta estratégica con recomendaciones y mejoras sobre la *user interface* para mejorar la experiencia de usuario:

- Análisis previo de flujo, en cuanto a UX, para conocer el *journey* del usuario: funcionalidades, registros, elementos de navegación, etc.
- Revisión de las etapas del *funnel* y la tasa de conversión.
- *Benchmark* en cuanto a UI de productos o apps similares.
- Detección de mejoras estratégicas/clave de la interfaz.
- Propuesta de diseño de interacciones y nuevas pantallas.
- Arquitectura de la información.
- Recomendaciones como gamificación, *engagement*, fidelización, chatbot...
- Propuesta de wireframes y prototipado (*low-fidelity* y *high-fidelity*)
- Creación de guidelines UX / UI para los desarrolladores
- Redacción de copias y microcopias para mejorar la comprensión de la app, en cuanto a UI
- Coordinación con desarrolladores y equipos de producto

Propuesta analítica

- Rapidez en la toma de decisiones y definición del modelo de medida: recogida y control de datos, plan para hacer el seguimiento de los datos identificados, etc.
- Creación de un *dashboard* con los canales de conversión para hacer el seguimiento de los indicadores
- Puesta en práctica técnica y de herramientas internas por parte de BSM, para visualizar en tiempo real todos los datos y, en consecuencia, detectar las principales fuentes de tráfico y conocer el comportamiento de los usuarios:
 - Analítica de comportamiento (Google Firebase y Google Analytics 4)
 - Analítica de adquisición con un MMP (AppsFlyer, Adjust, etc.)
 - Otros que se consideren, si procede
- Creación de un informe técnico (SDK) que recoja los eventos que se deben medir mediante la app, para que los desarrolladores de SMOU puedan integrarlos de manera sencilla en sus propias plataformas de medición (Google Analytics 4).

- Visualización e interpretación de los datos: creación de informes en los que se incluyan los principales KPI y en los que se obtenga información, como, por ejemplo seguidores, impresiones, interacciones, descargas, perfil demográfico, atribución, origen del tráfico, etc.
- Mejora continua de las diferentes acciones y estrategias, a partir de los resultados obtenidos.

Además de lo expuesto anteriormente, la adjudicataria deberá hacer envíos mensuales sobre las tendencias que puedan afectar a BSM.

Algunas de las tareas mencionadas anteriormente, según el proyecto, pueden incluir consultoría, ejecución e implementación, siempre con una visión orientada a ofrecer una experiencia coherente, personalizada y de calidad al cliente.

IMPORTANTE: Los licitadores podrán presentar oferta por UNO, VARIOS o TODOS los lotes, y podrán quedar homologados en todos los lotes a los que se presenten.

B. VALOR MÁXIMO ESTIMADO DEL ACUERDO MARCO: 440.000,00 € (IVA NO INCLUIDO), desglosado de la siguiente forma:

	Presupuesto anual	Presupuesto licitación	Modificaciones (0 %)	TOTAL
<i>LOTE 1: Estrategia y consultoría digital</i>	50.000,00	100.000,00	0,00	100.000,00
<i>LOTE 2: Dinamización, comercialización y experiencia de cliente con Salesforce MKT Cloud</i>	60.000,00	120.000,00	0,00	120.000,00
<i>LOTE 3: Estrategia y experiencia digital: canales y visibilidad</i>	70.000,00	140.000,00	0,00	140.000,00
<i>LOTE 4: Marketing para aplicaciones móviles</i>	40.000,00	80.000,00	0,00	80.000,00
TOTAL	220.000,00	440.000,00	0,00	440.000,00

Este valor hace referencia al importe global y máximo del acuerdo marco, teniendo en cuenta su duración máxima y considerando, también, el conjunto de contratos previstos durante su vigencia.

Este importe se ha calculado partiendo de la previsión de las necesidades que cubrir en función de la prestación objeto de la presente contratación. No obstante, el cálculo está elaborado de forma estimativa, no estando obligada la entidad contratante a contratar un determinado número o importe de servicios, sino únicamente los que efectivamente sean

necesarios, sin que por este motivo el adjudicatario tenga derecho a percibir ninguna indemnización o compensación.

NOTA IMPORTANTE: Al tratarse de un valor estimado de un acuerdo marco, a pesar de escandallar por lotes el importe del VEC, se explicita que la entidad contratante se reserva la posibilidad de acrecentar, intercambiar o disminuir el importe inicialmente previsto por el presupuesto base de licitación o el presupuesto máximo del lote o sublote, en su caso, según las necesidades a lo largo de la duración del acuerdo marco, sin que ello comporte ningún tipo de compensación económica o indemnización al adjudicatario y con el límite máximo del VEC del acuerdo marco.

Para cada trabajo, se convocará un procedimiento derivado con las empresas que resulten homologadas.

B.1. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN: 440.000,00 € (IVA NO INCLUIDO), desglosado de la siguiente forma:

	Presupuesto licitación	Cálculo IVA	TOTAL (IVA incluido)
LOTE 1: Estrategia y consultoría digital	100.000,00	21.000,00	121.000,00
LOTE 2: Dinamización, comercialización y experiencia de cliente con Salesforce MKT Cloud	120.000,00	25.200,00	145.200,00
LOTE 3: Estrategia y experiencia digital: canales y visibilidad	140.000,00	29.400,00	169.400,00
LOTE 4: Marketing para aplicaciones móviles	80.000,00	16.800,00	96.800,00
TOTAL	440.000,00	92.400,00	532.400,00

Estableciendo los siguientes costes directos e indirectos:

Costes directos	Importe
Costes salariales (aprox. 80 % PLA)	352.000
Transporte, maquinaria, material (aprox. 2 % PLA)	8.800

Costes indirectos	Importe
Gastos generales estructura (aprox. 10 % PLA)	44.000
Gastos administrativos (aprox. 2 % PLA)	8.800
Beneficio industrial (aprox. 6 % PLA)	26.400

Total de presupuesto (costes directos + indirectos + beneficio industrial)	440.000
---	----------------

A continuación se determinan los precios unitarios máximos según los perfiles requeridos por cada lote. Estos precios unitarios estructuran el presupuesto previsto del acuerdo marco teniendo presente, como se ha especificado anteriormente, la planificación sobre derivados que se realizará. Este precio unitario se ha realizado teniendo en cuenta los precios de mercado de los perfiles requeridos, la experiencia y la calidad requerida, así como la carrera profesional. La combinación de estos parámetros han delimitado el máximo estipulado por los precios unitarios.

En el caso de los derivados, los precios unitarios máximos serán el resultado de aplicar la media aritmética de los precios ofrecidos por todos los proveedores homologados sea cual sea su condición. Cada perfil profesional tendrá un valor máximo siguiendo la premisa especificada anteriormente.

El precio/hora máximo por categorías varía en función del lote de que se trate atendiendo a los precios de mercado. :

Lote 1: Estrategia y consultoría digital

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **consultor senior**, con una antigüedad mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad: 120 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **consultor junior**, con una antigüedad mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad: 70 €/hora (antes de IVA)

Lote 2: Dinamización, comercialización y experiencia de cliente con Salesforce Marketing Cloud

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **CRM Strategy Consultant**, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **CRM Marketing Manager**, con una antigüedad mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad: 120 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **CRM Marketing Specialist Salesforce**, con una experiencia mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad: 70 €/hora (antes de IVA)

Lote 3: Estrategia y experiencia digital: canales y visibilidad

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **Costumer Experience Manager**, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **especialista UX o UX Manager**, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **especialista UI senior o UI Designer Senior**, con una experiencia mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **Digital Marketing Manager Senior**, con una experiencia mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad: 120 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **Google Marketing Expert**, con una antigüedad mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad: 70 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **Content Marketing Expert**, con una experiencia mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Perfil de **Social Media Strategist / Social Media Analyst**, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)

Lote 4: Marketing para aplicaciones móviles

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **Mobile Marketing Manager**, con una antigüedad mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad: 120 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de **App Marketing Specialist**, con una experiencia mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad : 70 €/hora (antes de IVA)

B.2. FORMA DE PAGO

la adjudicataria facturará la prestación objeto del presente acuerdo marco de conformidad con lo establecido en cada uno de los contratos derivados.

B.3. MODIFICACIONES DEL CONTRATO: No se prevén.

C. DURACIÓN TOTAL DE LA EJECUCIÓN: DOS (2) AÑOS, a contar a partir del día siguiente de la última firma.

C.1. Plazos parciales: no procede.

C.2. PRÓRROGAS: no se prevén.

D. LUGAR DE EJECUCIÓN: Barcelona.

E. GARANTÍA PROVISIONAL: no se exige.

F. GARANTÍA DEFINITIVA: No se exige para el acuerdo marco. En caso de exigirse, se determinará en los contratos basados en el acuerdo marco (5 % del importe de adjudicación de cada contrato basado).

G. PLAZO DE GARANTÍA DE LOS CONTRATOS BASADOS EN EL ACUERDO MARCO: 6 meses a contar desde la recepción definitiva de la prestación objeto del contrato basado.

H. ADMISIBILIDAD DE VARIANTES Y MEJORAS: véase el anexo 3, relativo a los criterios de adjudicación.

I. REVISIÓN DE PRECIOS: no se establece revisión de precios.

J. CONDICIONES DE CAPACIDAD Y SOLVENCIA:

las condiciones de acreditación de la solvencia serán las que se indiquen en la cláusula 7 del presente Pliego de cláusulas particulares.

I. Los licitadores pueden acreditar que cumplen con las siguientes condiciones mínimas de solvencia:

J.1. Solvencia económica y financiera:

- Los licitadores tendrán que acreditar que el volumen anual de ventas referido al mejor ejercicio de los últimos tres años sea, como mínimo, un 1,5 del valor estimado (antes de IVA) del contrato, dividido entre la duración máxima del contrato, incluidas las prórrogas, es decir:

	Importe anual	Presupuesto licitación	Solvencia financiera (150 %)
<i>LOTE 1: Estrategia y consultoría digital</i>	50.000,00	100.000,00	150.000,00
<i>Lote 1: Dinamización y comercialización Salesforce MKT</i>	60.000,00	120.000,00	180.000,00
<i>Lote 2: Estrategia y experiencia digital: canales y visibilidad</i>	70.000,00	140.000,00	210.000,00
<i>Lote 3: Marketing para aplicaciones móviles</i>	40.000,00	80.000,00	120.000,00
TOTAL	220.000,00	440.000,00	660.000,00

La acreditación del cumplimiento de este criterio se realizará a través de la

aportación de los certificados y documentos que para cada caso se determinen reglamentariamente (certificación bancaria, cuentas anuales y declaración del empresario indicando el volumen de ventas global de la empresa).

En todo caso, con la aportación de la inscripción en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público (y de la información que consta inscrita en dicho registro), quedará acreditado el requisito correspondiente a la solvencia económica/financiera.

J.2. Solvencia técnica o profesional:

- Los licitadores tendrán que presentar una relación de los principales servicios de igual o similar naturaleza (de acuerdo con los tres primeros dígitos del CPV) en los últimos cinco años, por un importe anual acumulado en el año de mayor ejecución de, como mínimo, el 70% del importe correspondiente al presupuesto de licitación del contrato (antes de IVA) dividido entre la duración inicial del contrato sin prórrogas, es decir:

	Importe anual	Presupuesto licitación	70 %
<i>LOTE 1: Estrategia y consultoría digital</i>	50.000,00	100.000,00	70.000,00
<i>LOTE 2: Dinamización, comercialización y experiencia de cliente con Salesforce MKT Cloud</i>	60.000,00	120.000,00	84.000,00
<i>LOTE 3: Estrategia y experiencia digital: canales y visibilidad</i>	70.000,00	140.000,00	98.000,00
<i>LOTE 4: Marketing para aplicaciones móviles</i>	40.000,00	80.000,00	56.000,00
TOTAL	220.000,00	440.000,00	308.000,00

La acreditación del cumplimiento de este criterio se realizará a través de la aportación de una declaración del representante legal de la empresa, junto con los certificados de buena ejecución, por parte de la empresa correspondiente, donde consten importe, objeto contractual y año de ejecución. A falta del certificado, podrá aportarse cualquier otro documento que la entidad contratante considere suficiente (facturas que acrediten la prestación, contratos, etcétera).

- Cuando los licitadores sean empresas de nueva creación, entendiendo que lo son aquellas que tengan una antigüedad inferior a cinco años, su solvencia técnica se acreditará a través de los siguientes medios para todos los lotes:
 - Declaración del representante legal de la empresa indicando el personal

técnico u organismos técnicos, estén o no integrados en la empresa, de los que dispondrá para la ejecución de las obras, acompañada de la documentación acreditativa correspondiente cuando le sea requerida por la entidad contratante.

- Declaración del representante legal de la empresa indicando la maquinaria y el equipo técnico del que se dispondrá para la ejecución de las obras, acompañada de la documentación acreditativa correspondiente cuando le sea requerida por la entidad contratante.

J.3. Clasificación: No se prevé a excepción del lote 4 como medio alternativo de acreditación de solvencia.

Solo se prevé como criterio alternativo a la solvencia descrita anteriormente con respecto al lote 4. Los licitadores que presenten propuesta en este lote pueden acreditar que cumplen con las condiciones mínimas de solvencia si disponen de la siguiente clasificación:

GRUPO	SUBGRUPO	CATEGORÍA Real decreto 1098/2001	CATEGORÍA Actual
V	4	5	5

La clasificación exigida se acreditará mediante la aportación del certificado de clasificación definitiva o copia autenticada de dicho certificado, expedido por el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado o por la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Departamento de la Vicepresidencia de Economía y Hacienda de la Generalitat de Catalunya. Este certificado se acompañará de una declaración sobre su vigencia y de las circunstancias que sirvieron de base para su obtención.

Los certificados de clasificación o documentos similares que acrediten la inscripción a listas oficiales de empresarios autorizados para contratar establecidas por los Estados miembro de la Unión Europea o Estados signatarios del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, sientan una presunción de aptitud de los empresarios incluidos en ellas.

Se establece esta alternativa atendiendo al artículo 11.3 del Real decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de contratos de las administraciones públicas, y el anexo II del mismo reglamento, que contiene el CPV 72412000-1-Proveedor de servicios de correo electrónico.

J.4. Adscripción de medios (equipo mínimo):

Los licitadores tendrán que aportar una declaración en la que se comprometan, en caso de ser homologados, a la adscripción de los medios personales para la ejecución del contrato, a efectos del artículo 76.3 de la LCSP, que se concreten en cada uno de los derivados. Igualmente deberán cumplir el mínimo estipulado en el presente acuerdo marco, sin perjuicio de que para cada derivado se concrete el perfil profesional adecuado:

1. Lote 1: Estrategia y consultoría digital

- Perfil de **consultor senior**, con una antigüedad mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **consultor junior**, con una antigüedad mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad.

2. Lote 2: Dinamización, comercialización y experiencia de cliente con **Salesforce Marketing Cloud**

- Perfil de **CRM Strategy Consultant**, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **CRM Marketing Manager**, con una antigüedad mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **CRM Marketing Specialist Salesforce**, con una experiencia mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad.

3. Lote 3: Estrategia y experiencia digital: canales y visibilidad

- Perfil de **Costumer Experience Manager**, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **especialista UX o UX Manager**, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **especialista UI senior o UI Designer Senior**, con una experiencia mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **Digital Marketing Manager Senior**, con una experiencia mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **Google Marketing Expert**, con una antigüedad mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **Content Marketing Expert**, con una experiencia mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **Social Media Strategist / Social Media Analyst**, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad.

4. Lote 4: Marketing para aplicaciones móviles

- Perfil de **Mobile Marketing Manager**, con una antigüedad mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **App Marketing Specialist**, con una experiencia mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad.

En cualquier caso, los profesionales propuestos deberán contar con la titulación adecuada para ejecutar los trabajos que son objeto de este acuerdo marco, de acuerdo con la documentación técnica que se incorpora y con la descripción de los trabajos.

Serán admitidas las titulaciones que, en el marco de los trabajos por desarrollar y que se describen en la documentación técnica que integra el acuerdo marco y que se desprenden de las actuaciones propias de estos, se correspondan con las indicadas, aunque puedan diferir en nomenclatura, por motivos de titulaciones homologadas en el ámbito europeo o bien por la nueva denominación que pueda haber asignado el nuevo plan de carreras universitarias.

IMPORTANTE:

- El compromiso de adscripción de medios a efectos del artículo 76 de la LCSP tendrá la condición de obligaciones esenciales del contrato a efectos de lo previsto en el artículo 211.1 f) de la LCSP con respecto a la resolución del contrato, de modo que el incumplimiento de cualquiera de ellas, apreciado por la entidad contratante, previa audiencia al adjudicatario, será causa de resolución del contrato.**
- El equipo mínimo propuesto será el que se destine a la ejecución del contrato.**

K. SEGUROS: Será requisito para la adjudicación de contratos basados que durante la vigencia de estos el adjudicatario se obligue a suscribir y mantener en vigor, según corresponda, una póliza de responsabilidad civil general que cubra la responsabilidad en que pudiera incurrir con motivo de la ejecución del presente contrato, en los términos que impone la normativa de la edificación. La suscripción de la póliza será un requisito para la adjudicación de los contratos basados, si bien no es necesario aportarla de forma previa.

L. PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS: las propuestas se presentarán de acuerdo con las siguientes indicaciones:

L.1. Formato y lugar de presentación: a través de un sobre en formato digital que deberá presentarse mediante la herramienta de sobre digital, accesible en la siguiente dirección web:

- <https://seucontractacio.bsmsa.cat/licitacion>

Los documentos y el resumen de la oferta quedarán debidamente cifrados.

En caso de error técnico que imposibilite el uso de la herramienta de sobre digital el último día de presentación de las propuestas, el órgano de contratación ampliará el plazo de presentación de propuestas el tiempo que se considere imprescindible y modificará el plazo de presentación de ofertas.

IMPORTANTE: Se adjunta al presente pliego una guía de uso de la sede de contratación electrónica, donde se indican todos los pasos que deben seguirse para la presentación electrónica de las propuestas.

En ningún caso se aceptará la presentación de propuestas en papel o a través de otro medio que no sea el indicado en el presente pliego.

- **Fecha y hora límite:** de acuerdo con lo que consta en el anuncio de licitación publicado en el perfil de contratante.

M. CONTENIDO DE LAS PROPUESTAS:

Las propuestas se presentarán en:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Tres (3) sobres: | La “documentación acreditativa de los requisitos previos” |
| | La propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios que dependen de un juicio de valor” |
| | La propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas” |

El contenido de los sobres será el siguiente:

M.1. CONTENIDO DEL SOBRE QUE CONTIENE LA DOCUMENTACIÓN ACREDITATIVA DE LOS REQUISITOS PREVIOS

NOTA IMPORTANTE: Se presentará un único archivo PDF con la documentación general.

Asimismo, será necesario que en el sobre se presente un único archivo PDF firmado por el licitador indicando esta circunstancia en el título de este, siguiendo la siguiente estructura:

SRP_NOMBRE EMPRESA.DOCUMENTACION GRAL PDF (SRP, nombre empresa, documentación general) – un único PDF.

En caso de división de lotes, debe indicarse el número del lote al que corresponde el documento.

Contenido:

- El archivo contendrá la documentación relacionada en la **cláusula 10.1** del presente Pliego de cláusulas particulares y otras declaraciones: ANEXO 1A; ANEXO 1B; ANEXO 1C; ANEXO 5.
- Documento europeo único de contratación
<https://contractacio.gencat.cat/web/.content/inici/tramits-serveis/document/document-europeu-unic-contractacio.pdf>

Apertura:

- **Lugar:** La apertura de los sobres se realizará a través de la plataforma electrónica de contratación pública PLYCA y, por lo tanto, con la excepción de que exista petición de una parte, debidamente justificada, la apertura de los sobres no se llevará a cabo en acto público, dado que en la licitación se utilizan exclusivamente medios electrónicos (Resolución 1220/2019, de 28 de octubre, del TACRC).

El sistema informático que soporta la plataforma PLYCA incluye un dispositivo que permite acreditar fehacientemente el momento de la apertura de los sobres y el secreto de la información que esté incluida en ellos.

- **Fecha:** Se comunicará oportunamente a través del perfil del contratante.

M.2. CONTENIDO Y APERTURA DEL SOBRE QUE CONTIENE LA PROPUESTA EVALUABLE MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CRITERIOS QUE DEPENDEN DE UN JUICIO DE VALOR

NOTA IMPORTANTE: se presentará un único archivo PDF con la documentación evaluable mediante juicio de valor.

Asimismo, será necesario que en el sobre se presente un único archivo PDF firmado por el licitador indicando esta circunstancia en el título de este, siguiendo la siguiente estructura:

SJV_NOMBRE EMPRESA.JUICIO VALOR.PDF (SJV, nombre empresa, juicio de valor) – un único PDF

En caso de división de lotes, debe indicarse el número del lote al que corresponde el documento.

Contenido:

- El archivo contendrá la propuesta de juicio de valor; el índice contendrá los enunciados coincidentes con los criterios de valoración del contenido de este sobre, que son los que se especifican en el ANEXO 3 del presente Pliego de condiciones particulares.
- El archivo contendrá la propuesta según indicaciones contenidas en el ANEXO 2A del presente Pliego de condiciones particulares.

Apertura:

- **Lugar:** La apertura de los sobres se realizará a través de la plataforma electrónica de contratación pública PLYCA y, por lo tanto, con la excepción de que exista petición de una parte, debidamente justificada, la apertura de los sobres no se llevará a cabo en acto público, dado que en la licitación se utilizan exclusivamente medios electrónicos (Resolución 1220/2019, de 28 de octubre, del TACRC).

El sistema informático que soporta la plataforma PLYCA incluye un dispositivo que permite acreditar fehacientemente el momento de la apertura de los sobres y el secreto de la información que esté incluida en ellos.

- **Fecha:** Se comunicará oportunamente a través del perfil del contratante.

M.3. CONTENIDO Y APERTURA DEL SOBRE N.º 3, QUE CONTIENE LA PROPUESTA EVALUABLE A TRAVÉS DE LA APLICACIÓN DE CRITERIOS CUANTIFICABLES MEDIANTE FÓRMULAS AUTOMÁTICAS

NOTA IMPORTANTE: Se presentará un único archivo PDF con la documentación evaluable mediante criterios automáticos.

Asimismo, será necesario que en el sobre se presente un archivo indicando esta circunstancia en el título de este, siguiendo la siguiente estructura:

SFA _ NOM EMPRESA. (SFA, nombre empresa, oferta anexo n.º 2) – un único PDF firmado por el licitador

En caso de división de lotes, debe indicarse el número del lote al que corresponde el documento.

Contenido:

- El archivo contendrá el documento o documentos indicados, **de acuerdo con el modelo del ANEXO N.º 2 del presente pliego.**
- La documentación que en la configuración de los criterios automáticos se establezca que es necesario aportar para valorar la propuesta.

Apertura:

- **Lugar:** La apertura de los sobres se realizará a través de la plataforma electrónica de contratación pública PLYCA y, por lo tanto, con la excepción de que exista petición de una parte, debidamente justificada, la apertura de los sobres no se llevará a cabo en acto público, dado que en la licitación se utilizan exclusivamente medios electrónicos (Resolución 1220/2019, de 28 de octubre, del TACRC).

El sistema informático que soporta la plataforma PLYCA incluye un dispositivo que permite acreditar fehacientemente el momento de la apertura de los sobres y el secreto de la información que esté incluida en ellos.

- **Fecha:** Se comunicará oportunamente a través del perfil del contratante.

N. CRITERIOS DE VALORACIÓN DE LAS OFERTAS: Según el **ANEXO 3** del presente Pliego de cláusulas particulares.

O. VISITA: no se prevé.

P) SERVICIO DE INFORMACIÓN Y DE RESOLUCIÓN DE CONSULTAS A DISPOSICIÓN DE LOS LICITADORES

Las dudas, consultas y/o solicitudes de información deberán formularse del siguiente modo:

- **P.1. Para las dudas de carácter técnico y jurídico, relativas a las cláusulas del Pliego de cláusulas particulares y/o del pliego técnico, o para las relativas a cualquier otra documentación integradora de la licitación:**

Las dudas, consultas o solicitudes de información deberán enviarse por escrito a la dirección de correo electrónico: amguzman@bsmsa.cat, gjimeneze@bsmsa.cat, mrios@bsmsa.cat, como muy tarde, seis (6) días antes de la fecha límite fijada para la recepción de ofertas, de acuerdo con lo que establece el artículo 138.3 de la LCSP. En el asunto del mensaje deberá hacerse constar obligatoriamente el código o número del expediente.

Las respuestas a las preguntas recibidas se publicarán en el perfil de contratante de la entidad integrado en la Plataforma de Servicios de Contratación Pública de la Generalitat de Catalunya, y tendrán carácter vinculante.

En el caso de que la entidad, en el marco de la licitación, emita una nota de aclaración en donde se especifique una modificación, consideración, anulación parcial o cualquier otra información adicional, esta tendrá prevalencia.

- **P.2. Para las dudas sobre el estado del procedimiento (apertura de propuestas, valoración de las ofertas, etc.):**

Se informa a los interesados de que la información relacionada con el estado de tramitación del presente procedimiento será publicada en el perfil de contratante, incluyendo, en su caso, las aclaraciones y enmiendas pertinentes. Se recomienda a los interesados consultar de forma periódica el perfil de contratante para estar informados del estado de situación del procedimiento de contratación.

- **P.3. Para las dudas sobre la aplicación informática PLYCA, cómo descargar los sobres electrónicos e incidencias informáticas relativas al uso de la aplicación:**

Los licitadores deberán ponerse en contacto con el servicio de asistencia de la aplicación PLYCA, accesible a través del siguiente enlace: <https://www.nexus-it.es/plyca/soporte-empresas/formulario-de-contacto-empresas/>".

Esta información **no se comunicará por ningún otro medio**, por lo que es responsabilidad de los licitadores suscribirse al tablón de anuncios del expediente, con lo que recibirán con carácter inmediato el aviso de la nueva información disponible.

(Esta suscripción debe efectuarse de manera concreta y específica para cada una de las licitaciones con respecto a las que se está interesado, y se accede a través del apartado actualmente llamado “**¿Quieres que te informemos de las novedades?**”).

Q. COMPONENTES DE LA MESA DE CONTRATACIÓN:

Conforman la mesa de contratación los siguientes miembros:

Presidencia: **Sra. Charlotte Dubreucq**, en calidad de jefa de la Unidad de Conocimiento de Cliente y Marketing de Barcelona de Serveis Municipals, SA, o la persona en quien delegue.

Vocal: **Sr. Álvaro López Cabañas**, en calidad de jefe de Área de Conocimiento de Cliente y Estudios de Mercado de Barcelona de Serveis Municipals, SA, o la persona en quien delegue.

- Vocal: **Sra. Lena Mataró Rey**, en calidad de jefa de Área de Marketing, Marca y Partnerships de Barcelona de Serveis Municipals, SA, o la persona en quien delegue.
- Vocal: **Sra. Anna Guzmán Castro**, quien actúa como secretaria de la mesa, en calidad de jefa del Área de Asesoría Jurídica y Contratación de Barcelona de Servicios Municipales, o la persona en quien delegue.
- Vocal: **Sr. Joan Canals**, en calidad de jefe del Área de la Unidad de Administración Económica de Contratación de Barcelona de Serveis Municipals, SA, o la persona en quien delegue.
- Secretario: **Sr. Guillem Jiménez Espasa**, quien actúa como secretario de la mesa, en calidad de técnico de Servicios a la Contratación de Barcelona de Serveis Municipals, SA, o la persona en quien delegue.

R. SUBCONTRATACIÓN: se permite. Las condiciones de subcontratación serán las que se indiquen en la **cláusula 19** del presente pliego de cláusulas particulares.

S. CESIÓN DEL CONTRATO: No

T. NORMAS RESPECTO AL PERSONAL ASIGNADO A LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO

Corresponde exclusivamente a la empresa adjudicataria la selección de personal que, reuniendo los requisitos de titulación y experiencia, si así se ha exigido en los pliegos, formará parte del equipo de trabajo adscrito a la ejecución del contrato, sin perjuicio de la facultad de verificación por parte del responsable del contrato del cumplimiento de dichos requisitos.

La empresa adjudicataria procurará que exista estabilidad en el equipo de trabajo y que las variaciones en su composición sean puntuales y obedezcan a razones justificadas, con el objetivo de no alterar el buen funcionamiento del servicio e informando en todo momento a la entidad contratante.

La empresa adjudicataria asume la obligación de ejercer de forma real, efectiva y continua sobre el personal integrante del equipo de trabajo encargado de la ejecución del contrato, el poder de dirección inherente al empresario. En particular, asumirá la negociación y el pago de salarios; la concesión de permisos, licencias y vacaciones; las sustituciones de los trabajadores en caso de baja o ausencia; las obligaciones legales en materia de Seguridad Social, incluido el abono de cotizaciones y el pago de prestaciones, en su caso; las obligaciones legales en materia de prevención de riesgos laborales, y el ejercicio de la

potestad disciplinaria, así como cuantos derechos y obligaciones se deriven de la relación contractual entre trabajador y empresario.

La empresa adjudicataria velará especialmente porque los trabajadores adscritos a la ejecución del contrato desarrollos su actividad sin extralimitarse en las funciones desarrolladas a tal efecto respecto a la actividad delimitada en los pliegos como objeto contractual.

La empresa adjudicataria estará obligada a ejecutar el contrato en sus propias dependencias o instalaciones, salvo en aquellos casos en los que, por el tipo de prestación, deba prestar los servicios en las dependencias del órgano de contratación. En tal caso, el personal de la empresa adjudicataria ocupará espacios de trabajo diferenciados del que ocupe el personal propio del poder adjudicador. Corresponde también a la empresa adjudicataria velar por el cumplimiento de dicha obligación. En la documentación de la licitación constará de forma motivada la necesidad de prestar el servicio en las dependencias del órgano de contratación.

La empresa adjudicataria deberá designar como mínimo a un coordinador/a o responsable, integrado/a en su propia plantilla, que tenga entre sus obligaciones como mínimo las siguientes:

- a) Actuar como interlocutor de la empresa adjudicataria, canalizando la comunicación entre la empresa adjudicataria y el personal integrante del equipo de trabajo adscrito al contrato, por un lado, y, por otro, en todas aquellas cuestiones derivadas de la ejecución del contrato.
- b) Distribuir el trabajo entre el personal encargado de la ejecución del contrato e impartir a los trabajadores mencionados las órdenes o instrucciones de trabajo que resulten necesarias en relación con la prestación del servicio contratado.
- c) Supervisar el correcto desarrollo por parte del personal integrante del equipo de trabajo de las funciones que tiene encomendadas, así como controlar la asistencia de dicho personal al puesto de trabajo.
- d) Organizar el régimen de vacaciones del personal adscrito a la ejecución del contrato, debiendo coordinarse a tal efecto con el responsable del contrato y de forma adecuada, para no alterar el funcionamiento del servicio.
- e) Informar al responsable del contrato de las vacaciones, ocasionales o permanentes, en la composición del equipo de trabajo adscrito a la ejecución del contrato.

U. TRAMITACIÓN: abierta, ordinaria, de acuerdo con lo establecido en el artículo en el artículo 156 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de contratos del sector público (LCSP). El procedimiento se adaptará a las especificidades del acuerdo marco establecido en el

artículo 219 de la LCSP, con las particularidades estipuladas en su artículo 316 y siguientes para los poderes adjudicadores no Administración pública.

V. PUBLICIDAD:

- *Diario Oficial de la Unión Europea, en los casos en que el contrato se encuentre sujeto a regulación armonizada.*
- *Perfil de contratante. Accesible en la siguiente dirección web:*
 - <https://contractaciopublica.gencat.cat/perfil/BSM/customProf>

V.1. GASTOS DE PUBLICIDAD: no aplicable.

W. RÉGIMEN DE RECURSOS: de conformidad con la cláusula 25.

X. NÚMERO MÁXIMO DE EMPRESAS QUE SE PODRÁN SELECCIONAR PARA EL ACUERDO MARCO: 5 empresas (vid. siguiente apartado)

La adjudicación del acuerdo marco se hará, siempre que así pueda ser, al máximo número de empresas indicadas en el presente pliego para cada uno de los lotes, si procede, las que, por orden, hayan sido las que presenten las ofertas con una mejor relación calidad-precio en su conjunto de acuerdo con los criterios de adjudicación del presente pliego, así como de acuerdo con los criterios de especialización fijados en el pliego.

X.1. CONDICIONES DE HOMOLOGACIÓN: SITUACIÓN DE HOMOLOGADO ACTIVO Y PASIVO. INDICADORES DE CALIDAD DEL SERVICIO

Estas condiciones se establecerán en todos los lotes.

X.1.1. Homologación: condición de homologado activo y pasivo

El presente acuerdo marco se homologará a todas las empresas que reúnan las condiciones de solvencia y capacidad exigidas y superen los criterios de evaluación, de acuerdo con lo previsto en el Pliego de cláusulas particulares. No obstante, la presente homologación tendrá dos estados: activo y pasivo.

Se homologarán en el estado “activo” las cinco (5) primeras empresas que obtengan la mejor puntuación de cada uno de los lotes de acuerdo con los criterios de homologación establecidos en el PCP. Esta condición permitirá a la empresa homologada ser invitada en las contrataciones basadas que se inicien durante el plazo en que ostenten esta condición.

La homologación con el estado de “pasivo” la obtendrán las empresas que se convirtieran en homologados en sexta y siguientes posiciones dentro de la clasificación del AM. Este estatus permite que sean invitadas a presentar ofertas en las contrataciones basadas que hagan referencia a circunstancias de urgencia. Sin embargo, en las demás situaciones no serán invitadas durante el plazo en que ostenten esta condición.

A título de ejemplo:

N.º clasificación	Nombre	Estado
1	Empresa 1	Activo
2	Empresa 2	Activo
3	Empresa 3	Activo
4	Empresa 4	Activo
5	Empresa 5	Activo
6	Empresa 6	Pasivo
7	Empresa 7	Pasivo
Siguientes...	Empresa 8	Pasivo

Una vez establecida la clasificación de las empresas homologadas en cada lote y de su condición de “activo” o “pasivo”, con el inicio de la vigencia del acuerdo marco se realizarán los derivados atendiendo a las necesidades de la entidad contratante.

En el caso de que cualquier empresa adjudicataria renunciara a esta condición o de que fuese excluida por los motivos previstos en este pliego durante la vigencia de este acuerdo marco, el órgano de contratación podrá sustituirla, durante el periodo de vigencia restante, por la empresa que haya quedado clasificada a continuación en la valoración y por los precios unitarios (si es el caso) que la empresa que sustituye a la adjudicataria ofreció en la licitación del acuerdo marco.

No obstante, en caso de lote desierto, o un único adjudicatario, se seguirán las siguientes condiciones:

- 1) Lote desierto: se podrá escoger cualquier homologado activo de cualquier otro lote que en atención al objeto del contrato se considere que puede realizar el servicio aplicándose las reglas generales.
- 2) Único adjudicatario: se formalizará contrato por la duración y precios establecidos en el AM y ofrecidos. En este sentido, se prestarán todos los servicios que BSM le pueda encomendar sin necesidad de pasar por un derivado.

No obstante y a criterio de BSM, si se considera conveniente, se podrá buscar concurrencia para proyectos concretos, con los homologados activos del resto de lotes a criterio de BSM.

X.1.2. Determinación de los indicadores de calidad del servicio

Los homologados en “pasivo” pueden pasar a homologados en “activo”. Este extremo dependerá de que quienes estén en condición de “activo” presten servicios, y según los

indicadores de calidad del servicio que se establecerán, a continuación se valore su ejecución.

Estos serán indicadores que ayudarán a objetivizar la gestión de los contratos y a medir tanto resultados (asociados a los objetivos del contrato).

Se establecen los siguientes indicadores (SLA), que se aplicarán a cada uno de los trabajos que se encarguen en base al derivado en vigor:

1. SLA DE DISPONIBILIDAD:

Para BSM es de vital importancia la respuesta inmediata del proveedor ejecutor de un proyecto a la petición de BSM.

- Respuesta por parte del proveedor a todos los correos enviados en las 12 horas (laborables) posteriores a su recepción.....0 puntos de penalización
- Respuesta por parte del proveedor a todos los correos enviados entre las 12 y las 36 horas (laborables) posteriores a su recepción.....5 puntos de penalización.
- Respuesta por parte del proveedor a todos los correos enviados más allá de las 36 horas (laborables) posteriores a su recepción.....10 puntos de penalización.

2. SLA DE CUMPLIMIENTO DE PLAZOS (ENTREGAS):

Se establecerá una ratio de entregas puntuales sobre el total previsto.

- Cumplimiento del plazo.....0 puntos de penalización.
- Incumplimiento del plazo entre 1 y 5 días (hábiles).....5 puntos de penalización.
- Incumplimiento del plazo entre 6 o más días (hábiles).....10 puntos de penalización.

3. SLA DE CALIDAD TÉCNICA Y OPERATIVA:

Detección de errores ortográficos o gramaticales en el informe entregado:

- Detección de 0 errores.....0 puntos de penalización.
- Detección de entre 1 y 5 errores.....5 puntos de penalización.
- Detección de 6 o más errores.....10 puntos de penalización.

4. SLA DE CONSECUCIÓN DEL PROYECTO:

En el redactado de requisitos del derivado correspondiente BSM podrá incluir la descripción (objetiva) de lo que (BSM) considerará como grado de consecución del proyecto. En función del grado de consecución, se generarán las siguientes penalizaciones:

- 100 % grado logro proyecto.....0 puntos de penalización.
- 75 % grado logro proyecto.....5 puntos de penalización.
- 50 % grado logro proyecto.....10 puntos de penalización.
- 25 % grado logro proyecto.....15 puntos de penalización.

PUNTUACIONES DE PENALIZACIÓN DE LOS SLA/acuerdos de nivel de servicio:

Si al final de la vigencia del derivado (incluyendo todos los trabajos que se hayan podido encargar) el proveedor acumula en total, entre todos los SLA, 45 o menos puntos de penalización (●), se considerará que el rendimiento del proveedor es el esperado.

Si el proveedor acumula más de 45 puntos de penalización (●), se considerará que el rendimiento del proveedor no ha sido el esperado y se hará una propuesta formal (informe) para pasar al proveedor de su condición de proveedor activo a la condición de proveedor pasivo.

<u>SLA/acuerdos de nivel de servicio</u> <u>TOTAL</u>	> 45 puntos	●
	=/ < 45 puntos	●

23.3. Aplicación de los SLA a la clasificación de los homologados. La clasificación dinámica.

Apliquémoslo a la clasificación de los homologados. A efectos esclarecedores, será más sencillo reproducir un escenario ficticio:

1) Clasificación definitiva del acuerdo marco:

N.º clasificación	Nombre	Estado
1	Empresa 1	Activo
2	Empresa 2	Activo
3	Empresa 3	Activo
4	Empresa 4	Activo
5	Empresa 5	Activo
6	Empresa 6	Pasivo
7	Empresa 7	Pasivo
Siguientes...	Empresa 8	Pasivo

2) Una vez aprobada esta clasificación y formalizado el presente acuerdo marco, se iniciarán los derivados según las necesidades de BSM y empresas participadas. En este sentido, se iniciará la evaluación de los SLA en cada derivado. Con el informe de cierre del servicio se actualizará la clasificación dinámica de los homologados en base al porcentaje de cumplimiento de los SLA:

Empresa 1 ha ejecutado el primer derivado y el acuerdo de nivel de servicio está por encima de la puntuación de penalización:

Empresa 1: > 45 puntos →

Esto implicará que la empresa 1 pase a tener la condición de “pasivo”, haciendo que la empresa 6, que había quedado en la sexta posición, pase a condición de “activo”, y así sucesivamente según las puntuaciones que vayan obteniendo las empresas que prestan el servicio mediante un contrato basado. Resultando la siguiente puntuación:

N.º clasificación	Nombre	Estado		N.º clasificación	Nombre	Estado
1	Empresa 1	Activo		1	Empresa 1	Pasivo
2	Empresa 2	Activo	→	2	Empresa 2	Activo
3	Empresa 3	Activo	→	3	Empresa 3	Activo
4	Empresa 4	Activo		4	Empresa 4	Activo
5	Empresa 5	Activo		5	Empresa 5	Activo
6	Empresa 6	Pasivo		6	Empresa 6	Activo
7	Empresa 7	Pasivo		7	Empresa 7	Pasivo
Siguientes...	Empresa 8	Pasivo		Siguientes...	Empresa 8	Pasivo

De este modo, se garantiza la concurrencia en base a indicadores de calidad del servicio durante la ejecución. Permitiendo a todos los efectos una clasificación dinámica con incentivos y penalizaciones según el rendimiento de cada empresa.

Y. CONTRATACIÓN BASADA EN EL ACUERDO MARCO

La adjudicación del acuerdo marco no da derecho a la prestación de servicios. Esta prestación se producirá en el supuesto de que las empresas adjudicatarias del acuerdo marco resulten adjudicatarias de los contratos basados, previa invitación, de conformidad con lo que se determina en los siguientes apartados.

i. Teniendo en cuenta la clasificación dinámica, las condiciones de activo y pasivo, las tareas previstas en el presente AM serán adjudicadas de acuerdo con lo siguiente:

- En las contrataciones derivadas del presente acuerdo marco, con un valor estimado no superior a 40.000 euros (ANTES DE IVA), las entidades invitarán siempre que sea posible, como mínimo, a tres (3) de las empresas homologadas a presentar oferta, que será escogida por las entidades.
- En las contrataciones basadas del presente acuerdo marco, con un valor igual o superior a 40.000 euros (ANTES DE IVA), se invitará a todas las empresas homologadas en condición de activo a presentar oferta.

En ambos casos, se concederá un plazo suficiente para presentar las ofertas relativas a cada contrato basado teniendo en cuenta factores como la complejidad del objeto del contrato, la pluralidad o no de criterios de valoración, así como su complejidad, y el tiempo necesario para el envío de la oferta.

Las ofertas se presentarán mediante herramienta de sobre electrónico habilitada a tal efecto.

Las empresas parte del acuerdo marco invitadas a la licitación de conformidad con lo que disponen las letras a) y b) anteriores, estarán obligadas a presentar oferta válida en la licitación para la adjudicación del contrato basado, en los términos fijados en el pliego del acuerdo marco.

El contrato se adjudicará al licitador que haya presentado la mejor oferta, valorada según los criterios detallados en el contrato derivado.

Todos los derivados se formalizarán con la aceptación de la adjudicación sin perjuicio de lo que indique el Pliego de cláusulas particulares del contrato basado, por lo que se podrá estipular la formalización mediante contrato.

Sin perjuicio de los criterios establecidos en el presente apartado, las demás condiciones del procedimiento de cada derivado serán las estipuladas según umbral del VEC de los contratos en las secciones 1.^a y 2.^a del capítulo I del título I del libro segundo de la Ley de contratos del sector público.

Los precios unitarios máximos estipulados en los contratos de nueva licitación (a y b) serán el resultado de aplicar la media aritmética de los precios ofrecidos por todos los proveedores homologados (activos y pasivos), sea cual sea su condición, sin perjuicio de que existan cambios en el ámbito laboral que hagan alterar referidos precios. Cada perfil profesional tendrá un valor máximo siguiendo la premisa especificada anteriormente.

ii. Sin tener en cuenta las condiciones de activo y pasivo de la clasificación dinámica, todas las empresas homologadas sin excepción, teniendo presente lo previsto en el apartado i), cuando por motivos de urgencia debidamente motivados en el expediente derivado, las tareas previstas en el presente AM por todos los lotes, podrán ser adjudicadas sin necesidad de incurrir a un nuevo procedimiento de licitación, de acuerdo con lo siguiente:

- a. Serán adjudicatarias las empresas de acuerdo con el orden de clasificación del presente AM y por el precio ofrecido en la presente adjudicación por un plazo máximo de un (1) año.
 - i. La previsión de necesidades será la prevista en el documento de aceptación de adjudicación, así como el plazo de duración de las tareas (que no podrá ser superior a un (1) año).
 - ii. El presupuesto máximo de estas tareas estará definido en este documento y se configurará como una bolsa de euros, a razón de los precios ofrecidos en el presente AM.

Se comunicará al propuesto las condiciones para ser adjudicatario, mediante una comparecencia, en este momento el propuesto como adjudicatario podrá optar por “saltar el turno” a favor del siguiente clasificado en el AM. Esta declaración deberá efectuarse por escrito en cualquier caso.

Una vez firmada la comparecencia, se efectuará la adjudicación a favor de este mediante resolución por parte del OC. Ulteriormente, el contrato se formalizará con la notificación de la referida adjudicación sin perjuicio de que se determine algo en la documentación correspondiente.

El derecho a saltarse el turno no comportará penalización para la empresa homologada siempre que esta sea efectuada por escrito motivado dentro del plazo que se indique en la notificación.

Una vez pasado este plazo o bien una vez adjudicado, el derecho a “saltarse el turno” comportará las penalizaciones equivalentes para el desistimiento en la ejecución del contrato de acuerdo con lo previsto en el pliego de bases.

La adjudicación de las tareas recurrentes podrá recaer sobre la empresa homologada que tenga vigente un contrato derivado de este AM a la notificación de la comparecencia. En caso de que no haya disponible ningún homologado, la adjudicación se realizará a favor del primer homologado de este AM y siguiendo el orden de clasificación.

En el caso de que cualquier empresa adjudicataria renunciara a esta condición o de que BSM y empresas participadas lo excluyera, por los motivos previstos en este pliego, durante la vigencia de este acuerdo marco, la entidad contratante podrá sustituirla, durante el periodo de vigencia restante, por la empresa que haya quedado clasificada a continuación en la valoración y por los precios unitarios en que la empresa que sustituye a la adjudicataria ofreció en este procedimiento de AM.

En aquellos casos en los que los trabajos concretos que contratar pudieran recaer en uno o más lotes, la entidad contratante valorará a qué lote se ajusta más, exponiendo su criterio de forma motivada en el expediente.

La entidad contratante se reserva la posibilidad de convocar una licitación específica en el caso de que lo considere conveniente, dejando motivación razonada en el expediente.

Z. OTRAS INFORMACIONES. el contrato que resulte de este procedimiento se firmará digitalmente. A tal efecto, el adjudicatario deberá disponer de un certificado de firma electrónica que acredite su identidad (en los formatos aceptados por la entidad contratante) para poder firmar digitalmente el contrato. Este certificado deberá tener un nivel de seguridad 4.

CLÁUSULA 2. OBJETO, FINALIDADES DEL ACUERDO MARCO Y RÉGIMEN JURÍDICO

2.1. El objeto de este Pliego de cláusulas particulares (en adelante, el Pliego) es establecer las condiciones que regirán la adjudicación, que se describe en el **apartado A de la cláusula 1** del presente Pliego. Dichas condiciones se definen en este Pliego y en sus anexos y fomentan las medidas de contratación contempladas en el Decreto de alcaldía S1/D/2017-1271, de 24 de abril, de contratación pública sostenible, publicado en el *Boletín Oficial del Ayuntamiento de Barcelona (Gaceta Municipal)* con fecha 28 de abril de 2017 (en adelante, el Contrato).

Dicho decreto puede consultarse en el siguiente enlace:

[https://bcnroc.ajuntament.barcelona.cat/jspui/handle/11703/101966.](https://bcnroc.ajuntament.barcelona.cat/jspui/handle/11703/101966)

De conformidad con el citado Decreto de Alcaldía de 24 de abril de 2017, en el objeto del contrato se incorporan las siguientes medidas de contratación pública sostenible:

- Subcontratación y pago a subcontratistas o proveedores.
- Declaración relativa a la inexistencia de relación económica o financiera ilegal con un país considerado paraíso fiscal.

2.2. El objeto de la presente licitación es la adjudicación de un acuerdo marco para la posterior contratación de los servicios mencionados en el **apartado A de la cláusula 1**, de conformidad con lo establecido en el presente pliego, en el Pliego de prescripciones técnicas (en adelante, *PPT*) y en los contratos basados en el acuerdo marco.

El objeto de la presente licitación se divide en su caso en los lotes que se identifican en el **apartado A de la cláusula 1**.

2.3. Las empresas homologadas deberán tener capacidad suficiente para poder atender las prestaciones que se derivan de esta licitación y, en este sentido, disponer de los medios adecuados y suficientes para poder cubrir cada una de las necesidades para la ejecución de cada contrato basado en el acuerdo marco..

La selección de las empresas o los empresarios se hará de forma independiente para cada uno de los lotes, en su caso, en base a los criterios de valoración fijados en este pliego.

2.4. Las condiciones de la ejecución de la prestación se concretarán de conformidad con lo que se establece en el presente Pliego, en el *PPT* y en los contratos basados.

2.5. No se asegura la adjudicación de un determinado número de contratos basados. En el caso de que sea necesario, podrá adjudicarse la prestación de determinados servicios a los proveedores que hayan sido homologados. La participación en este procedimiento y la adjudicación del acuerdo marco no asegura ni garantiza a favor de aquel proveedor homologado la suscripción de ningún contrato basado a su favor, sin que este hecho le dé derecho a ser indemnizado, compensado o resarcido.

Por lo tanto, la no adjudicación de ningún contrato basado no dará derecho a ninguna empresa que haya sido homologada a ser compensada, resarcida o indemnizada.

2.6. Los contratos basados se adjudicarán siguiendo el procedimiento establecido en la cláusula 26 del presente Pliego.

2.8. El acuerdo marco se ajustará al contenido del presente pliego, cuyas cláusulas se considerarán parte integrante del respectivo contrato. Asimismo, se informa de que en los contratos tipo que se adjuntan como anexos al presente Pliego se regulan las obligaciones del contratista, tales como, con carácter enunciativo y no limitativo, forma de pago, condiciones de ejecución, subcontratación, pago a subcontratistas y proveedores, penalizaciones, resolución del contrato, etcétera, y que, por lo tanto, los licitadores deberán tener en cuenta.

2.9. La presentación de proposiciones implica la aceptación incondicionada por los licitadores del contenido del presente pliego y de la totalidad de la documentación que conforma la presente licitación, sin ninguna excepción o reserva.

El desconocimiento de esta documentación en cualquiera de sus términos y de los otros documentos contractuales de toda índole que puedan tener aplicación en la ejecución de lo pactado no eximirá a la empresa adjudicataria de la obligación de cumplirlos.

2.10. La interpretación del acuerdo marco y las discrepancias sobre su aplicación se hará teniendo en cuenta, en primer lugar, el Pliego de cláusulas particulares y las prescripciones técnicas. En caso de discordancia entre lo previsto en el pliego y en el contrato tipo, prevalecerá lo indicado en el pliego de condiciones y en el PPT.

En el supuesto de que el presente pliego sea traducido a otras lenguas, en caso de discrepancia prevalecerá la versión en lengua catalana.

2.11. La ENTIDAD CONTRATANTE está sujeta a las disposiciones de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante, *LCSP*), relativas a la contratación no armonizada, que, como poder adjudicador que no tiene carácter de Administración pública, le son aplicables.

En relación con las eventuales modificaciones contractuales que puedan producirse, será de aplicación el régimen previsto en la subsección 4.^a de la sección 3.^a del capítulo I del título I de la *LCSP*.

También le son de aplicación el Decreto de Alcaldía de 19 de mayo de 2016, por el que se reconoce como cláusula esencial del contrato que los licitadores, contratistas o subcontratistas o empresas filiales o empresas interpuestas no tienen relación económica ni financiera ilegal con un país considerado paraíso fiscal. En consecuencia, los licitadores,

contratistas o subcontratistas o empresas filiales o interpuestas del presente contrato público no pueden realizar operaciones financieras que sean consideradas delictivas en los términos legalmente establecidos ni en paraísos fiscales —según la lista de países elaborada por las instituciones europeas o avalada por estas o, en su defecto, por el Estado español— ni fuera de ellos, como delitos de blanqueo de capitales, fraude fiscal o contra la Hacienda pública.

2.12. El acuerdo marco que se formalice tiene la consideración de contrato privado y queda sujeto, en cuanto a sus efectos y extinción, al derecho privado, rigiéndose por este pliego, por el contrato y por la documentación anexada y, en todo aquello no previsto, por la legislación civil y mercantil aplicable.

A la preparación y adjudicación del presente contrato le resulta de aplicación lo previsto en el título I del libro tercero de la LCSP.

2.13. Para resolver cualquier discrepancia que pudiera surgir de la preparación, adjudicación y modificaciones contractuales, cuando estas últimas se fundamenten en el incumplimiento de lo establecido en los artículos 204 y 205 de la LCSP, cuando se entienda que dicha modificación debería haber sido objeto de una nueva adjudicación, las partes se someterán al orden jurisdiccional contencioso-administrativo.

Para resolver cualquier discrepancia que pudiera surgir en relación con los efectos y extinción del presente contrato, las partes se someterán al orden jurisdiccional civil.

CLÁUSULA 3. VALOR MÁXIMO ESTIMADO DEL ACUERDO MARCO Y PRECIO DEL CONTRATO BASADO

3.1. El valor estimado del contrato y el método aplicado para su cálculo son los que se señalan en el **apartado B de la cláusula 1 del presente pliego**.

El valor máximo estimado del acuerdo marco, de conformidad con los criterios establecidos en el artículo 101 de la LCSP, se ha calculado de forma estimativa teniendo en cuenta el gasto que potencialmente se podría generar durante toda la posible duración del acuerdo marco, teniendo en cuenta el total de contratos previstos durante su vigencia, incluyendo cualquier forma de opción eventual y posibles prórrogas.

Por lo tanto, este valor máximo estimado tiene carácter puramente orientador y no vinculante, no suponiendo, en ningún caso, una obligación de gasto o de reclamación de una determinada cuantía, dado que se determinará en función de los contratos basados en el presente acuerdo marco que realmente se lleven a cabo. Únicamente generarán obligación de pago los trabajos efectivamente realizados por los adjudicatarios en los contratos basados.

Siguiendo estos criterios, el valor máximo estimado del acuerdo marco que se fija por toda su duración, incluyendo la posible prórroga, es el que consta expresado en el **apartado B de la cláusula 1 del presente pliego**, importe que no incluye el impuesto sobre el valor añadido (IVA).

3.2. En el caso de que se establecen precios unitarios, estos son los que constan expresados en el **apartado B de la cláusula 1**. Estos tienen la consideración de máximos, y los licitadores no podrán superarlos en ningún caso.

En las proposiciones presentadas por los licitadores se entenderán comprendidos a todos los efectos los tributos de cualquier tipo que graven el servicio que efectuar, exceptuando el IVA.

El adjudicatario de un contrato basado tendrá derecho a percibir las cantidades correspondientes a los trabajos realmente ejecutados, de conformidad con su oferta y de la forma prevista en el correspondiente contrato, y que hayan sido solicitados por la ENTIDAD CONTRATANTE.

El precio del contrato basado no será objeto de revisión.

3.3. La adjudicación de los contratos basados queda condicionada a la confirmación de la existencia de dotación económica pertinente, sin que el adjudicatario pueda reclamar ninguna indemnización al respecto.

3.4. En los contratos basados en el presente acuerdo marco se determinará el precio del servicio en función de la oferta del proveedor y la de los servicios concretos que realizar y efectivamente prestados.

CLÁUSULA 4. DURACIÓN DEL ACUERDO MARCO Y DE LOS CONTRATOS BASADOS

1. DURACIÓN DEL ACUERDO MARCO

El plazo de duración del contrato es el que se establece en el **apartado C de la cláusula 1 del presente Pliego**. El plazo total y los plazos parciales son los que se fijan, si procede. Todos estos plazos empiezan a contar desde el día que se estipule en la mencionada cláusula o, en su defecto, en el contrato.

El contrato se podrá prorrogar si así se ha previsto en el **apartado C de la cláusula 1 del presente Pliego**. En este caso, la prórroga la acordará el órgano de contratación y será obligatoria para la empresa contratista, siempre que se haga mediante un preaviso de, al menos, dos (2) meses de antelación a la finalización del plazo de

duración del contrato. La prórroga no se producirá, en ningún caso, por acuerdo tácito de las partes.

A pesar de esta duración máxima del acuerdo marco, este se extinguirá y finalizará a todos los efectos en el momento en que se agote el importe previsto como valor máximo estimado.

La finalización de la vigencia del acuerdo marco, ya sea por agotamiento del importe del valor estimado o por el cumplimiento del plazo, no impedirá la continuidad de la vigencia de los contratos basados en el acuerdo marco, siempre y cuando estos contratos basados se hayan adjudicado antes de la extinción del acuerdo marco.

2. DURACIÓN DE LOS CONTRATOS BASADOS

Se podrán adjudicar contratos basados en el acuerdo marco a lo largo de toda la vigencia de este.

La duración de los contratos basados en el presente acuerdo marco será independiente de la duración del acuerdo marco y se regirá por lo establecido en el contrato basado respecto de su duración.

Las estipulaciones del acuerdo marco regirán todos los contratos basados que se adjudiquen sobre la base de este.

CLÁUSULA 5. EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN, PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN DEL ACUERDO MARCO, DOCUMENTACIÓN QUE SE FACILITARÁ A LOS LICITADORES, NÚMERO MÁXIMO DE EMPRESAS QUE SE PODRÁN SELECCIONAR Y RESPONSABLE DEL CONTRATO

La adjudicación del acuerdo marco se realizará por el procedimiento abierto, de acuerdo con lo dispuesto en el presente Pliego.

NECESIDAD E IDONEIDAD DEL CONTRATO: la celebración de este acuerdo marco resulta necesaria para el cumplimiento y la realización de las finalidades del ente. En particular, las necesidades que pretenden cubrirse mediante este acuerdo marco son las que constan descritas en el expediente; la prestación objeto del presente expediente se podrá contratar a medida que surjan las necesidades, garantizando la racionalización del proceso de contratación y la reducción de los plazos de los procesos de contratación mediante unos comportamientos corporativos estandarizados.

El presente acuerdo marco tiene por objeto designar y seleccionar un número específico de empresas para cada uno de los lotes, en su caso, para que puedan licitar en las contrataciones posteriores que en este se puedan basar.

Con este proceso, se homologará al número de proveedores de acuerdo con lo previsto en el **apartado X** de la cláusula 1 para uno de los lotes con los que fijarán las condiciones técnicas mínimas y las condiciones económicas máximas aplicables a los contratos que se deriven de este procedimiento.

Así se desprende de la memoria justificativa y del informe de insuficiencia de medios.

La ENTIDAD CONTRATANTE, en el ejercicio de su actividad, necesita de los servicios especificados. Por ello, y con el fin de asegurar la prestación de servicios indicada, la ENTIDAD CONTRATANTE debe fijar las bases para homologar a una serie de empresas expertas en la materia que puedan prestar estos servicios.

DOCUMENTACIÓN QUE SE FACILITARÁ A LOS LICITADORES: Desde el día de la publicación del anuncio de licitación, los interesados podrán obtener la documentación que rige la presente licitación (Pliego de contratación) a través del perfil de contratante.

El perfil de contratante está integrado en la Plataforma de Servicios de Contratación Pública de la Generalitat de Catalunya, en la página web establecida en el **apartado X de la cláusula 1** del presente pliego.

La documentación que conforma el Pliego de contratación incluye los siguientes documentos:

- Anuncio de licitación.
- Pliego de cláusulas particulares y anexos.
- Pliego de prescripciones técnicas.
- Contrato tipo.
- Archivo DEUC, en su caso.
- Cualquier otra documentación que pueda ser necesaria para la confección de la oferta.

Toda esta documentación tendrá carácter contractual.

De conformidad con el artículo 138.3 de la LCSP, el órgano de contratación proporcionará a todos los interesados, seis (6) días antes de la finalización del plazo para presentar la oferta, la información adicional relativa a los pliegos y demás documentación complementaria que estos soliciten, siempre y cuando se haya solicitado al menos seis (6) días antes del transcurso del plazo de presentación de ofertas.

RESPONSABLE DEL CONTRATO: Se designará a un responsable del contrato, a quien corresponderá supervisar la ejecución y adoptar las decisiones y dictar las instrucciones necesarias con el fin de asegurar la correcta realización de la prestación pactada, dentro

del ámbito de las facultades que se le atribuyan y conforme a lo dispuesto en los artículos 237 a 246 de la LCSP.

Las decisiones e instrucciones que adopte la persona responsable del contrato serán obligatorias para el contratista.

Asimismo, el adjudicatario determinará un interlocutor directo con el que el responsable del contrato, o la persona o personas en quienes este delegue, pueda comentar los aspectos relacionados con la ejecución del contrato.

ÓRGANO DE CONTRATACIÓN: El órgano de contratación del presente acuerdo marco será el que corresponda en razón de la cuantía, según convenga en virtud del valor estimado del contrato.

CLÁUSULA 6. PUBLICIDAD DE LA LICITACIÓN

La presente licitación se publicará mediante anuncio en el Diario Oficial de la Unión Europea (DOUE), si procede, así como en el perfil de contratante de la entidad, al que se puede acceder a través de la dirección web que consta referenciada en el **apartado V** de la cláusula 1 del presente pliego.

En el anuncio que se publique en el perfil de contratante de la entidad contratante se hará constar la fecha de envío del anuncio en el DOUE. La publicación en el DOUE precederá cualquier otra publicación; no obstante, podrá publicarse el anuncio de licitación en el perfil de contratante si el órgano de contratación no ha recibido ninguna notificación de su publicación a las 48 horas de la confirmación de la recepción del anuncio enviado.

II. PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN DE LAS EMPRESAS ADJUDICATARIAS DEL ACUERDO

MARCO

CLÁUSULA 7. APTITUD PARA CONTRATAR Y ACREDITACIÓN DE LA SOLVENCIA REQUERIDA

7.1. Están capacitadas para contratar las personas físicas o jurídicas, con condición de empresario, españolas o extranjeras, que tengan plena capacidad para obrar de acuerdo con lo establecido en el artículo 65 de la LCSP y que no incurran en ninguno de los supuestos de incapacidad o prohibiciones de contratar que se recogen en el artículo 71 de dicha ley y, además, acrediten la suficiente solvencia económica, financiera y técnica o

profesional establecida en el presente pliego. Asimismo, su actividad debe tener relación con el objeto del contrato, según resulte de sus respectivos estatutos o reglas fundacionales, y deben disponer de una organización con elementos suficientes para la debida ejecución del contrato. Igualmente deberán contar con la habilitación empresarial o profesional que, en su caso, sea exigible para la realización de la actividad o la prestación que constituya el objeto del contrato.

Los requisitos de capacidad, solvencia y ausencia de prohibiciones de contratar deben cumplirse en el momento de la presentación de la oferta y deben mantenerse hasta el momento de la adjudicación y formalización del contrato.

Medida social: en aplicación del Decreto de Alcaldía de 19 de mayo de 2016, los licitadores, contratistas o subcontratistas o empresas filiales o empresas interpuestas de este contrato no pueden realizar operaciones financieras en paraísos fiscales —según la lista de países elaborada por las instituciones europeas o avalada por estas o, en su defecto, por el Estado español— ni fuera de ellos que sean consideradas delictivas en los términos legalmente establecidos, como delitos de blanqueo de capitales o fraude fiscal o contra la Hacienda pública.

Las personas físicas o jurídicas de Estados no pertenecientes a la Unión Europea tendrán que cumplir, además, con los requisitos del artículo 68 de la LCSP.

Se podrá contratar con uniones de empresarios o agrupaciones que se constituyan temporalmente a tal efecto. Esta participación se instrumentalizará, en la fase de licitación, mediante la aportación de un documento privado en el que se manifieste la voluntad de concurrencia conjunta, indicando los nombres y circunstancias de los que la constituyen, la participación de cada uno de ellos, designando un representante o apoderado único con poderes suficientes para ejercitar los derechos y cumplir con las obligaciones que del contrato se deriven hasta la extinción de este, sin perjuicio de la existencia de poderes mancomunados en otros aspectos, y asumiendo el compromiso de constituirse formalmente en el caso de resultar adjudicatarios. Las uniones o agrupaciones de empresas deben acreditar su capacidad y la solvencia o clasificación exigida en este pliego conforme a las prescripciones legales y reglamentarias vigentes. Estos empresarios quedarán obligados solidariamente ante el órgano de contratación.

No será necesaria la formalización de la UTE en escritura pública hasta que se haya efectuado la adjudicación a su favor.

7.2. De conformidad con el artículo 75 de la LCSP, se podrá acreditar la solvencia basándose en la solvencia y medios de otras entidades, con independencia de la naturaleza jurídica de los vínculos que tenga con ellas, **siempre que demuestre que durante toda la ejecución del contrato dispondrá efectivamente de esta solvencia y medios y que la entidad a la que se recurra no se halla incurso en una prohibición de contratar.**

Sin embargo, con respecto a los títulos de estudios y profesionales o a la experiencia profesional, solo se podrá recurrir a las capacidades de otras entidades si estas ejecutan la

parte del objeto del contrato para la que se requieran dichas capacidades. Estos terceros deberán acreditar la capacidad, aptitud y solvencia que se les requieren en el presente pliego.

Cuando una empresa recurra a las capacidades de otras entidades, deberá demostrar que dispondrá de los recursos necesarios mediante la presentación a este efecto del compromiso por escrito de dichas entidades. Este compromiso será presentado por el licitador que presente la mejor oferta, previo requerimiento cumplimentado de conformidad con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 150 de la LCSP, sin perjuicio de lo establecido en el apartado 3 del artículo 140 de la LCSP.

En caso de que la empresa licitadora recurra a capacidades de otras empresas para acreditar la solvencia económica o técnica, de conformidad con lo que prevé el artículo 75.2 de la LCSP, o tenga la intención de subcontratar, debe indicar dicha circunstancia en el Documento Europeo Único de Contratación (DEUC) mencionado más adelante y presentar otro DEUC por cada una de las empresas a cuya capacidad recurra o que tenga intención de subcontratar, debidamente firmado.

En el supuesto de que se recurra a la solvencia económica y financiera de otras entidades, será necesario que el licitador y las entidades a las que se recorra sean solidariamente responsables de la ejecución del contrato y que acrediten individualmente la solvencia que aportan.

Medida social. Información de la subcontratación en la licitación:

La empresa licitadora debe informar de la parte del contrato que estima subcontratar, señalando su importe y el nombre o perfil empresarial, definido por referencia a las condiciones de solvencia técnica de los subcontratistas a los que pretenda encargar su realización. Si la empresa licitadora tiene decidido con qué empresas piensa ejecutar partes específicas del objeto contractual, debe identificarlas indicando el nombre o denominación social de las empresas, el NIF y la parte del objeto que realizará cada empresa subcontratada.

En la fase de ejecución del contrato, si la empresa contratista pretende modificar las empresas subcontratadas, el órgano de contratación debe autorizar la modificación de las empresas subcontratistas identificadas en la licitación. Esta autorización no se otorgará si no se cumplen las mismas condiciones de solvencia ofertadas en la fase de licitación.

7.3. A pesar de lo indicado en los párrafos anteriores, no pueden concurrir a la presente licitación los licitadores que, de forma directa o mediante empresas vinculadas a ellos, hubiesen participado en la elaboración de las especificaciones técnicas o los documentos preparatorios del contrato, si esta participación pudiera falsear la competencia o provocar restricciones a la libre concurrencia o suponer un tratamiento de privilegio en relación con el resto de las empresas licitadoras. En todo caso, se observarán las reglas previstas en el artículo 70 de la LCSP.

En el supuesto de que una empresa licitadora o una empresa vinculada a esta haya participado en la elaboración de las especificaciones técnicas o de documentos preparatorios del contrato, lo indicará de forma expresa especificando cuál ha sido su participación, aportando la correspondiente declaración responsable dentro del sobre que contiene la “documentación acreditativa de los requisitos previos”.

7.4. En relación con las personas jurídicas, solo podrán ser objeto de adjudicación de contratos las prestaciones que estén comprendidas en las finalidades, objeto o ámbito de actividad que, de acuerdo con sus estatutos o reglas fundacionales, les sean propias.

7.5. Los licitadores que cuenten como trabajadores/as fijos con cincuenta o más personas deben tener empleados a un número de trabajadores/as con discapacidad no inferior al 2 % del total de la plantilla, o dar cumplimiento a las medidas alternativas establecidas en el Real Decreto 364/2005, de 8 de abril, o norma que lo sustituya.

7.6. CONDICIONES MÍNIMAS DE SOLVENCIA Y ACREDITACIÓN DE ESTA

Las empresas licitadoras deben cumplir con los criterios de solvencia de acuerdo con el **apartado J de la cláusula 1** del Pliego de cláusulas particulares. No obstante, únicamente deberán acreditar documentalmente el cumplimiento de estos requisitos la empresa o empresas propuestas como adjudicatarias.

Sin perjuicio de ello, la entidad contratante podrá solicitar a los licitadores, en cualquier momento anterior a la propuesta de adjudicación, la acreditación del cumplimiento de estos extremos.

Las empresas extranjeras no comunitarias deberán cumplir, además, con los requisitos establecidos en el artículo 68 de la LCSP.

La entidad contratante podrá contratar con uniones de empresarios que se constituyan temporalmente a tal efecto. Esta participación se instrumentalizará, en la fase de licitación, mediante la aportación de un documento privado en el que se manifieste la voluntad de concurrencia conjunta, indicando los nombres y circunstancias de los que la constituyen, la participación de cada uno de ellos, designando a un representante o apoderado único con poderes suficientes para ejercitar los derechos y cumplir las obligaciones que del contrato se deriven hasta la extinción de este, sin perjuicio de la existencia de poderes mancomunados en otros aspectos, y asumiendo el compromiso de constituirse formalmente en caso de resultar adjudicatarios del contrato. No será necesaria la formalización en escritura pública hasta que se haya efectuado la adjudicación a su favor.

Estos empresarios quedarán obligados solidariamente ante la ENTIDAD CONTRATANTE.

No será necesaria la formalización de la UTE en escritura pública hasta que se haya adjudicado el contrato a su favor.

El órgano de contratación adoptará las medidas adecuadas para garantizar que la participación en la licitación de las empresas que hubieran participado previamente en la elaboración de las especificaciones técnicas o en los documentos preparatorios del contrato, o hubieran asesorado al órgano de contratación durante la preparación del procedimiento de contratación, no se vea afectada por el falseamiento de la competencia por parte de las primeras. En todo caso, se observarán las reglas previstas en el artículo 70 de la LCSP.

En el supuesto de que una empresa licitadora o una empresa vinculada a esta haya participado en la elaboración de las especificaciones técnicas o de documentos preparatorios del contrato, lo indicará de forma expresa especificando cuál ha sido su participación, aportando la correspondiente declaración responsable dentro del sobre n.º 1.

Las personas jurídicas solo podrán resultar adjudicatarias de contratos cuyas prestaciones estén comprendidas dentro de las finalidades, objeto o ámbito de actividad que, de acuerdo con sus estatutos o reglas fundacionales, les sean propias.

Los licitadores que cuenten como trabajadores/as fijos/as con cincuenta o más trabajadores/as deben tener ocupados a un número de trabajadores/as con discapacidad no inferior al 2 % del total de la plantilla, o dar cumplimiento a las medidas alternativas establecidas en el Real Decreto 364/2005, de 8 de abril, o norma que lo sustituya.

CLÁUSULA 8. PROPOSICIONES DE LOS LICITADORES NORMAS GENERALES

8.1. Un licitador no podrá presentar más de una proposición en el presente procedimiento de contratación, ya sea de forma individual o conjunta con otras empresas.

La presentación de más de una oferta por lote por parte de un licitador, de forma individual o conjunta con otras empresas, implicará la no admisión y, por lo tanto, el rechazo de todas las proposiciones a las que se haya presentado el licitador infractor y la exclusión del lote correspondiente del procedimiento de licitación.

Las proposiciones se referirán al conjunto de los servicios objeto del presente pliego, y no se admitirán ofertas parciales.

Las proposiciones deberán presentarse antes de que finalice el plazo de presentación establecido en el **apartado L de la cláusula 1** del presente Pliego y en el anuncio de licitación.

Las proposiciones presentadas fuera del plazo (día y hora) establecido en el anuncio de licitación y en el presente Pliego no serán admitidas bajo ningún concepto ni en ninguna circunstancia.

8.2. Las ofertas deberán tener una validez de **CUATRO (4) MESES**, a contar a partir de la fecha de finalización del plazo para presentarlas. Superado este plazo, los licitadores tendrán derecho a retirar sus proposiciones con total indemnidad para las partes, sin que se pueda pedir ningún tipo de compensación ni indemnización.

Pasado este plazo, o aquel superior indicado por cada licitador en su oferta, sin que se haya acordado la adjudicación del contrato o la resolución de la licitación en otro sentido, los licitadores admitidos a la licitación tendrán derecho a retirar su oferta, siempre y cuando así lo soliciten por escrito al órgano de contratación. Las ofertas que no sean retiradas se entenderán válidas y vinculantes por parte del licitador a todos los efectos previstos en este pliego.

8.3. Los licitadores deberán presentar sus proposiciones de acuerdo con lo previsto en el presente pliego.

8.4. La presentación simultánea de ofertas por parte de empresas vinculadas supondrá los efectos que se establecen en el presente Pliego y en el artículo 86 del RD 1098/2001, en relación con la aplicación del régimen de ofertas con valores anormales o desproporcionados.

8.5. Los licitadores podrán indicar qué información de su proposición tiene carácter confidencial, pero en ningún caso podrán declarar como tal la oferta económica. Se garantizará la confidencialidad de la información expresamente así designada, dentro de los parámetros de la legalidad y siempre que no afecte al derecho de información que tienen el resto de los licitadores de acuerdo con la previsión del art. 133 de la LCSP.

CLÁUSULA 9. FORMATO DE PRESENTACIÓN DE LAS PROPOSICIONES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN ELECTRÓNICOS NORMAS GENERALES

1. Las proposiciones se presentarán de acuerdo con el **apartado L de la cláusula 1** del presente Pliego de cláusulas particulares, con indicación de la licitación y, en su caso, del lote al que se concorra. En cada sobre se hará constar su contenido, enunciado numéricamente.

El sobre que contiene la “documentación acreditativa de los requisitos previos” debe contener la documentación acreditativa de los requisitos previos a los que se refiere el artículo 140 de la LCSP. El sobre que contiene la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios que dependen de un juicio de valor” debe incluir la documentación que deba ser valorada conforme a los criterios cuya ponderación dependa de un juicio de valor, mientras que el sobre que contiene la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas” debe incluir la oferta económica o

de aspectos cuya valoración dependa de fórmulas automáticas, y esta última se ajustará al modelo que figura como anexo al presente pliego.

En caso de que un mismo licitador presente oferta para más de un lote, deberá incorporarse dentro de cada sobre, en archivos diferenciados, la propuesta correspondiente a cada lote, de manera que solo deberá presentarse un único sobre que contenga la “documentación acreditativa de los requisitos previos”, en su caso, un único sobre que contenga la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables que dependen de un juicio de valor” y un único sobre que contenga la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas”.

La documentación que contiene el sobre que incluye la “documentación acreditativa de los requisitos previos” o el sobre que incluye la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios que dependen de un juicio de valor” no puede contener ninguna información que permita conocer el contenido del sobre que incluye la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas”. El incumplimiento de esta obligación implicará la exclusión del licitador del procedimiento.

Los licitadores podrán indicar qué información de su proposición tiene carácter confidencial, pero en ningún caso podrán declarar como tal la oferta económica. El órgano de contratación garantizará la confidencialidad de la información así expresamente designada, dentro de los parámetros de la legalidad y siempre que no afecte al derecho de información que tienen el resto de los licitadores de conformidad con lo establecido en la legislación vigente en materia de acceso a la información pública.

2. Las empresas licitadoras deben presentar la documentación que confirme sus ofertas en el plazo que se indica en el anuncio de licitación mediante la herramienta de sobre digital, accesible en dirección web que consta en el **apartado L.1 de la cláusula 1** del presente Pliego de cláusulas particulares.

Se anexa al presente pliego una guía de uso de esta plataforma.

3. De acuerdo con la disposición adicional decimoquinta de la LCSP, la tramitación de esta licitación conlleva la práctica de las notificaciones y comunicaciones que se deriven de ella por medios exclusivamente electrónicos.

No obstante, podrá utilizarse la comunicación oral para comunicaciones diferentes de las relativas a los elementos esenciales, es decir, los pliegos y las ofertas, dejando el contenido de la comunicación oral debidamente documentado, por ejemplo, mediante los archivos o resúmenes escritos o sonoros de los principales elementos de la comunicación.

4. Las comunicaciones y las notificaciones que se hagan durante el procedimiento de contratación y durante la vigencia del contrato se efectuarán por medios electrónicos. El procedimiento de notificaciones queda detallado en la guía de uso anexa al presente pliego.

Los plazos desde la notificación se computarán desde la fecha de envío del aviso de notificación, si el acto objeto de notificación se ha publicado el mismo día en el perfil de contratante del órgano de contratación. En caso contrario, los plazos se computarán desde la recepción de la notificación por parte de la empresa a la que se dirige.

5. Por otra parte, con el fin de recibir toda la información relativa a esta licitación, las empresas que lo deseen y, en todo caso, las empresas licitadoras deben suscribirse como interesadas en esta licitación, a través del servicio de suscripción a las novedades del espacio virtual de licitación que a tal efecto se pone a disposición en la dirección web del perfil de contratante del órgano de contratación, accesible en dirección de la Plataforma de Servicios de Contratación Pública de la Generalitat que consta en el **apartado L.1 de la cláusula 1** del presente Pliego de cláusulas particulares.

Esta suscripción permitirá recibir, de manera inmediata, en las direcciones electrónicas de las personas suscritas, aviso de cualquier novedad, publicación o aviso relacionado con esta licitación.

Asimismo, determinadas comunicaciones que deban llevarse a cabo con ocasión o como consecuencia del procedimiento de licitación y de adjudicación del presente contrato, se realizarán mediante el tablón de anuncios asociado al espacio virtual de licitación de esta licitación de la Plataforma de Servicios de Contratación Pública. En este tablón de anuncios electrónico, que deja constancia fehaciente de la autenticidad, la integridad y la fecha y hora de publicación de la información publicada, también se publicará información relativa tanto a la licitación como al contrato.

6. Certificados digitales.

De acuerdo con la disposición adicional primera del Decreto Ley 3/2016, será suficiente el uso de la firma electrónica avanzada basada en un certificado cualificado o reconocido de firma electrónica en los términos previstos en el Reglamento (UE) 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior y por la que se deroga la Directiva 1999/93/CE. Por lo tanto, este es el nivel de seguridad mínimo necesario del certificado de firma electrónica admitida para la firma del DEUC y de la oferta.

Con respecto a los certificados extranjeros comunitarios, se aceptarán los certificados cualificados en cualquier país de la Unión Europea de acuerdo con el artículo 25.3 del mencionado Reglamento (UE) 910/2014 sobre identificación electrónica y servicios de confianza, que dispone lo siguiente: “Una firma electrónica cualificada basada en un certificado cualificado emitido en un Estado miembro será reconocida como firma electrónica cualificada en todos los demás Estados miembros”.

CLÁUSULA 10. PROPOSICIONES DE LOS LICITADORES DOCUMENTACIÓN

10.1. Documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos previos

SOBRE

El sobre relativo a la “documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos previos” debe contener los documentos que se indican a continuación:

10.1.1. Documento europeo único de contratación (DEUC).

El órgano de contratación aceptará como prueba preliminar del cumplimiento de las condiciones establecidas legalmente para contratar con el sector público, así como de los requisitos de capacidad y solvencia establecidos en el presente pliego, el Documento europeo único de contratación (DEUC), debidamente cumplimentado y actualizado.

Por lo tanto, las empresas licitadoras deben presentar el DEUC mediante el que declaran su capacidad y la solvencia económica y financiera y técnica, de conformidad con los requisitos mínimos exigidos en el presente pliego; que no se encuentran incursas en ninguna prohibición de contratar o, si se encuentran en ella, que han adoptado las medidas para demostrar su fiabilidad en los casos que legalmente proceda; y que se encuentran al corriente del cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social, así como que cumplen con el resto de requisitos que se establecen en este pliego.

Las empresas licitadoras pueden cumplimentar el formulario del DEUC en el servicio en línea de la Comisión Europea, mediante el cual puede importarse el modelo del DEUC correspondiente a esta licitación, cumplimentarlo, descargarlo e imprimirla para su presentación. El modelo de este documento se puede descargar desde el siguiente enlace:

<https://visor.registrodelicitadores.gob.es/espd-web/filter?lang=es>

En este sentido, la Instrucción 1/2016, de 26 de julio, del Pleno de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Generalitat de Catalunya, sobre instrucciones para cumplimentar el documento europeo único de contratación, adjunta como anexo el formulario normalizado de DEUC en versión en catalán en el que se incluyen instrucciones para facilitar su cumplimentación y, en particular, indicaciones sobre los datos que pueden constar en el RELI o en el ROLECE.

También se pueden seguir las instrucciones previstas en la Resolución de 6 de abril de 2016, de la Dirección General del Patrimonio del Estado, por la que se aprueba la Recomendación de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa sobre la utilización del documento europeo único de contratación previo a la nueva directiva de contratación pública.

El DEUC debe firmarlo la empresa licitadora o, en su caso, su representante legal, y tendrá que indicar el LOTE al que el licitador se presenta.

Además, las empresas licitadoras indicarán en el DEUC, si procede, la información relativa a la persona o personas habilitadas para representarlas en esta licitación.

Las empresas licitadoras que figuren inscritas en una lista oficial de operadores económicos autorizados solo deberán facilitar en cada parte del formulario del DEUC la información no inscrita en esas listas. Así, las empresas inscritas en el Registro Electrónico de Empresas Licitadoras (RELI) de la Generalitat de Catalunya o en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado (ROLECE) indicarán en el apartado correspondiente del DEUC que la información se encuentra en el registro correspondiente. Solo están obligadas a indicar la información que no figure inscrita en estos registros, o cuando la que conste no esté vigente o actualizada. En cualquier caso, estas empresas indicarán en el DEUC la información necesaria que permita al órgano de contratación, si es necesario, acceder a los documentos o certificados justificativos correspondientes.

Especialidades en relación con las uniones temporales de empresarios:

- a. Cada uno de los empresarios presentará el correspondiente DEUC.
- b. Será necesario presentar el documento acreditativo del nombramiento de un representante o apoderado único con facultades suficientes para ejercer los derechos y cumplir con las obligaciones derivadas del contrato hasta su extinción, así como la indicación de los nombres y circunstancias de los empresarios que la suscriben, la participación de cada uno de ellos y el compromiso de constituirse formalmente en unión temporal, en caso de resultar adjudicatarios.
- c. Se podrá incorporar el NIF provisional asignado por la administración competente. Solo en caso de que la unión resulte adjudicataria, deberá acreditarse su constitución en escritura pública y aportar el NIF asignado definitivamente.

Otras especialidades:

- Cuando el empresario recurra a la solvencia y medios de otras entidades o tenga la intención de subcontratar, debe indicar esta circunstancia en el anexo n.º 1 o en el DEUC y presentar otro anexo o DEUC aparte por cada una de las empresas a cuya capacidad recurra o que tenga intención de subcontratar, debidamente firmado.
- Cuando el pliego prevea la división en lotes del objeto del contrato, si los requisitos de solvencia económica y financiera o técnica o profesional exigidos variaran de un lote a otro, se aportará una declaración responsable por cada lote o grupo de lotes al que se apliquen los mismos requisitos de solvencia.

La mesa de contratación o el órgano de contratación requerirán a la empresa a favor de la que recaiga la propuesta de adjudicación que, antes de la adjudicación del contrato,

acredite el cumplimiento de los requisitos de personalidad, capacidad y solvencia mediante la aportación de la documentación que se indica en el presente pliego.

La mesa de contratación o el órgano de contratación podrán requerir a los licitadores que presenten la totalidad o parte de los documentos justificativos del cumplimiento de los requisitos previos establecidos en el artículo 140 de la LCSP y concretados en el presente pliego, a efectos de lo establecido en el artículo 140.3 de la LCSP y, en todo caso, antes de adjudicar el contrato.

El hecho de no aportar esta documentación en el plazo requerido, o cuando la documentación aportada no acredite que el licitador cumple con todos los requisitos de capacidad y solvencia, será motivo de exclusión del presente procedimiento de contratación, con confiscación de la garantía provisional en su caso aportada.

10.1.2. En caso de que una empresa desee recurrir a las capacidades de otras entidades, deberá aportar el compromiso por escrito de dichas entidades, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 75.2 de la LCSP.

10.1.3. Documento acreditativo de haber constituido la garantía provisional, en caso de que, de conformidad con la cláusula 1 del presente Pliego, se haya exigido.

Esta garantía responderá al mantenimiento de las ofertas hasta la perfección del contrato y podrá prestarse en alguna o algunas de las formas previstas en el apartado 1 del artículo 108.

En caso de que el contrato se divida en lotes, la garantía provisional se fijará atendiendo al importe de los lotes por los que se haya presentado oferta y no en función del importe del presupuesto total del contrato.

La garantía provisional se extinguirá automáticamente y será devuelta a los licitadores inmediatamente después de la perfección del contrato.

10.1.4. En caso de que varios empresarios concurren agrupados en una unión temporal, se aportará el compromiso de constituir la unión temporal, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 69.3 de la LCSP.

10.1.5. Las empresas extranjeras, en el caso de que el contrato se ejecute en España, tendrán que aportar una declaración de sometimiento a la jurisdicción de los juzgados y tribunales españoles de cualquier orden, para todas las incidencias que de forma directa o indirecta pudieran surgir del contrato, con renuncia, en su caso, del fuero jurisdiccional extranjero que pudiera corresponder al licitador.

IMPORTANTE: La documentación presentada por los licitadores y que se tiene que incluir dentro del sobre relativo a la “documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos previos” en ningún caso podrá incorporar información que pueda desvelar aspectos que sean objeto de valoración mediante juicio de valor NI mediante valoración

automática. Así, los licitadores que incluyan en este sobre información que desvele el contenido de la oferta contenida en los otros sobres serán excluidos del procedimiento.

10.1.6. Declaración responsable relativa a la parte o partes de los trabajos que serán objeto de subcontratación y al nombre de los subcontratistas, si se conocen.

10.1.7. Otras declaraciones que el órgano de contratación considere necesarias de acuerdo con el objeto del contrato.

10.2. Documentación relativa a la oferta técnica o referencias cuya valoración dependa de juicios de valor

SOBRE

10.2.1. En caso de que así se haya previsto a **el apartado M de la cláusula 1** del presente pliego, este sobre deberá contener toda la documentación acreditativa de las referencias técnicas para la ponderación de los criterios de adjudicación evaluables en base a juicios de valor, señalados en el **apartado M de la cláusula 1** del presente pliego y que serán evaluados de conformidad con los criterios que se establecen en el **ANEXO 3** del presente pliego.

10.2.2. Todas las hojas de la documentación que debe incluirse en el sobre **se presentarán firmadas todos ellas por el licitador**. La mencionada documentación se presentará **indexada y por el mismo orden** que se establece en el **anexo 2A**. No se tendrán en cuenta las propuestas que no sigan la estructura referida.

Las mejoras ofrecidas por el licitador se considerarán incluidas dentro del contrato y se convertirán en parte esencial de la oferta; en ningún caso las mejoras ofrecidas podrán suponer un sobrecoste para la entidad. La garantía definitiva responderá, por lo tanto, de su cumplimiento.

IMPORTANTE: La documentación presentada por los licitadores y que se tiene que incluir dentro del sobre relativo a la oferta técnica o a referencias cuya valoración dependa de juicios de valor, en ningún caso podrá incorporar información que pueda desvelar aspectos que sean objeto de valoración mediante juicios de valoración automática. Así, los licitadores que incluyan en este sobre información que desvele el contenido de la oferta contenida en los otros sobres serán excluidos del procedimiento.

10.3. Documentación relativa a la oferta económica y otras referencias evaluables automáticamente

SOBRE

Todas las hojas de la documentación que se incluya en el sobre, y que se relacionan a continuación, deberán incluir la oferta económica y la documentación relativa de las referencias técnicas para la ponderación de los criterios evaluables de forma automática establecidos en el presente Pliego. **Deberá presentarse un sobre n.º 3 con la documentación que se especifica a continuación.**

10.3.1. El sobre que contenga la “oferta económica y otras referencias evaluables automáticamente” contendrá el documento o documentos **de acuerdo con el anexo n.º 2 del presente pliego.**

La oferta económica y otras referencias evaluables automáticamente se deberán formular de acuerdo con el modelo que se acompaña en el presente Pliego como **ANEXO N.º 2 del presente pliego.**

El licitador presentará oferta a la baja sobre el presupuesto de licitación, en valores absolutos y máximo dos decimales. Cualquier oferta que supere el presupuesto de licitación quedará excluida.

Con respecto a la oferta económica, dentro del precio ofrecido se considerarán incluidos todo tipo de gastos, arbitrios o tasas necesarias que se originen por motivo del contrato y de su correcta ejecución. En particular, las descritas en la documentación reguladora de la presente licitación.

Además, en el precio ofrecido deberá constar desglosado el impuesto sobre el valor añadido vigente. Cualquier variación del tipo del IVA será aplicable a partir de su vigencia.

El hecho de no seguir el modelo de oferta previsto en el anexo n.º 2 conllevará la exclusión de la empresa licitadora.

Quedrán excluidas las ofertas que presenten un importe superior al presupuesto de licitación o a los precios unitarios en que este se desglose, en su caso.

CLÁUSULA 11. CRITERIOS PARA LA ADJUDICACIÓN DEL ACUERDO MARCO

11.1. Las proposiciones presentadas y admitidas serán estudiadas, valoradas y ponderadas de acuerdo con los criterios de adjudicación establecidos en el anexo n.º 3 del presente pliego. Las fórmulas de puntuación de las ofertas sujetas a criterios automáticos se explicitan en forma gráfica también en el mencionado anexo.

La presentación de la proposición u oferta por parte del licitador implica que esta cumple con el ordenamiento jurídico y que podrá ser ejecutada en sus términos, y en ningún caso esta responsabilidad puede verse afectada o minorada por el hecho de que la oferta haya sido valorada o aceptada.

Formarán parte del acuerdo marco y, por lo tanto, serán homologados los licitadores que obtengan la mayor puntuación de los criterios de adjudicación correspondiente a cada lote, hasta el número máximo de empresas homologadas previstas en este pliego para cada lote, en su caso.

11.3. Las ofertas presuntamente anormales o desproporcionadas se apreciarán de conformidad con lo que se indique en el **anexo n.º 3** del presente Pliego.

Si de la aplicación de estos criterios se identifica una determinada proposición como presuntamente anormal se aplicará lo que establece el artículo 149 de la LCSP y la ENTIDAD CONTRATANTE solicitará a los licitadores afectados, por escrito, la información y las justificaciones que considere oportunas en relación con los diferentes componentes de su proposición, que deberán cumplimentarse (justificarse por escrito) en el plazo máximo de tres (3) días hábiles.

Una vez recibida la información y las justificaciones solicitadas, el órgano de contratación pedirá un informe técnico en relación con las justificaciones de los licitadores incurridos en presunta oferta anormal.

Para el análisis de las justificaciones de las proposiciones que puedan ser consideradas anormales se tendrá en consideración la relación existente entre la oferta económica realizada por el licitador y el resto de los elementos ofertados.

En función de la justificación del licitador y el informe técnico, el órgano de contratación determinará si la oferta puede ser cumplida por el licitador como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados. Si la oferta sigue considerándose anormal o desproporcionada, el órgano de contratación la excluirá del procedimiento de licitación.

Si en la oferta anormalmente baja se evidencia que los precios unitarios de los salarios de los trabajadores considerados en la oferta son inferiores a los que establece el convenio de aplicación, a efectos de verificar la adecuación de la oferta a los costes salariales, podrá requerirse un informe técnico complementario del órgano de representación de los trabajadores o de una organización representativa del sector.

Cuando una empresa que hubiera estado incursa en presunción de anormalidad resulte adjudicataria del acuerdo marco, el órgano de contratación establecerá mecanismos adecuados para realizar un seguimiento detallado de su ejecución, con el objetivo de garantizar la correcta ejecución del contrato, sin que se produzca una merma en la calidad de las obras contratadas.

11.2. En casos de empate en las puntuaciones obtenidas por las ofertas de las empresas licitadoras, se aplicará, en primer lugar, el criterio de desempate que se haya establecido en el **anexo n.º 3** del presente pliego, relativo a criterios de evaluación.

En caso de que no se haya indicado ninguno, se aplicarán los criterios de desempate previstos en el artículo 147.2 de la LCSP.

CLÁUSULA 12. MESA DE CONTRATACIÓN

Conforman la mesa de contratación los miembros designados en el **apartado Q de la cláusula 1** del presente pliego de cláusulas particulares.

En la constitución de la mesa de contratación, sus miembros declararán sobre la existencia o no de incompatibilidades, previstas con carácter general en la LCSP. En caso de que exista alguna incompatibilidad, el miembro de la mesa afectado por esta tendrá que abandonarla y, en este supuesto, formará parte de la mesa el miembro sustituto o se nombrará a otro que reúna, si hace falta, los requisitos de experiencia e idoneidad del miembro que incurra en incompatibilidad.

Adicionalmente a la configuración de las mesas, se designa a los siguientes custodios, que son las personas que permiten la apertura de los sobres una vez que confirman sus credenciales, accediendo a la herramienta en el intervalo de tiempo que se haya definido previamente: es decir, el presidente y la secretaria de la mesa.

CLÁUSULA 13. APERTURA Y EXAMEN DE LAS OFERTAS

13.1. Finalizado el plazo establecido en el presente Pliego y en el anuncio para la presentación de ofertas, se procederá a la apertura del sobre relativo a la **oferta técnica o referencias cuya valoración dependa de juicios de valor**, de las ofertas recibidas dentro del plazo indicado, a los efectos de verificar que contengan la documentación requerida en el presente Pliego y proceder a calificar su validez formal.

La mesa de contratación podrá requerir a los licitadores que presenten la totalidad o una parte de los documentos justificativos de su aptitud, capacidad y solvencia a efectos de verificar cualquier punto del DEUC cuando resulte necesario para garantizar su buen desarrollo. El plazo para aportar la documentación requerida será de cinco días naturales, a contar desde la recepción del requerimiento.

13.2. Seguidamente, y si procede, se comunicará a los licitadores, por un medio que garantice la notificación, la existencia de defectos u omisiones enmendables, y se fijará un plazo para que los licitadores puedan presentar la enmienda oportuna. Este plazo no podrá

ser en ningún caso superior a tres días hábiles, a contar desde la fecha de dicha comunicación.

Se considerarán no enmendables los defectos consistentes en la falta de los requisitos exigidos, y enmendables aquellos que hagan referencia a la mera falta de acreditación de estos. El momento decisivo para apreciar la concurrencia de los requisitos de capacidad y solvencia exigidos para contratar será el de finalización del plazo de presentación de las proposiciones.

Procederá la no admisión y la exclusión del procedimiento de licitación a los licitadores que tengan defectos no enmendables o no hayan enmendado los defectos en el plazo otorgado.

Además, la mesa de contratación podrá solicitar del licitador aclaraciones sobre los certificados y documentos presentados o requerirle para la presentación de otros complementarios, lo que deberá ser cumplimentado ante la mesa de contratación en el plazo de cinco días naturales.

13.3. Será causa de exclusión del procedimiento de licitación la falta de presentación de alguno de los documentos que deben incluirse en la documentación administrativa (**documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos previos**), a menos que sea considerada enmendable por la mesa de contratación y se haya enmendado en el plazo otorgado.

Las proposiciones que correspondan a empresarios excluidos de la licitación quedarán fuera del procedimiento de adjudicación y los sobres que las contengan no se abrirán.

Asimismo, tal como se indica en el presente pliego, quedarán excluidas de la licitación las propuestas que presenten dentro del sobre que contiene la “documentación acreditativa de los requisitos previos” o dentro del sobre que contiene la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios que dependen de un juicio de valor”, datos que permitan conocer el contenido del sobre que contiene la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas” y las que no se ajusten a las bases explicitadas en este pliego y documentación que conforma la licitación.

Antes de la apertura de la primera proposición se invitará a los licitadores asistentes a que manifiesten las dudas que se les presenten o pidan las explicaciones que estimen necesarias, procediéndose por parte de la mesa de contratación a las aclaraciones y respuestas oportunas, pero sin que en ese momento la mesa se pueda hacer cargo de documentos que no hubieran sido entregados durante el plazo de admisión de ofertas, o el de corrección o enmienda de defectos u omisiones.

Se dejará constancia documental, en el acta que se levante, de todas las actuaciones realizadas.

13.5. La mesa de contratación, con los informes que estime oportuno solicitar, estudiará, valorará y ponderará las ofertas contenidas en el sobre que contiene la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios que dependen de un juicio de valor”, si procede, de conformidad con los criterios de adjudicación evaluables a través de juicios de valor señalados en el presente pliego.

La mesa de contratación podrá solicitar de los licitadores la presentación de la información adicional que a efectos de aclaración estime necesaria en relación con el sobre que contiene la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios que dependen de un juicio de valor”, que deberá cumplimentarse ante la mesa de contratación en el plazo que se otorgue al efecto, que no podrá ser superior a cinco (5) días naturales.

13.6. Practicada la valoración de los criterios que dependan de un juicio de valor, si procede, se notificará a los licitadores la fecha de apertura de la documentación contenida en el sobre que incluye la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas”. Dicha fecha también se dará a conocer en el perfil de contratante. La apertura del sobre que contiene la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas” se celebrará en acto público.

Conforme a lo que se establece en el presente pliego, aquellas ofertas que no alcancen la puntuación mínima establecida por los criterios evaluables mediante un juicio de valor, si procede, serán excluidas del procedimiento de licitación por estimarse técnicamente insuficientes, y no se procederá a la apertura del sobre que contiene la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas”.

Antes de la apertura del sobre que contiene la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas”, la ENTIDAD CONTRATANTE, ya sea a través de su perfil de contratante o el mismo día de la apertura pública del sobre que contiene la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas”, con carácter previo, dará a conocer la valoración obtenida por los licitadores admitidos en relación con la oferta contenida en el sobre que incluye la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios que dependen de un juicio de valor”.

Asimismo, también dará a conocer, si procede, los licitadores excluidos o las propuestas rechazadas y la causa de exclusión o rechazo, y procederá a la apertura del sobre que incluye la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas” de las propuestas no excluidas o rechazadas y a leer el resumen de las propuestas contenidas en el sobre que incluye la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas”.

Antes de la apertura de la primera proposición se invitará a los licitadores asistentes a que manifiesten las dudas que se les presenten o pidan las explicaciones que estimen necesarias, y la mesa de contratación efectuará las aclaraciones y respuestas oportunas,

pero sin que en ese momento la mesa de contratación se pueda hacer cargo de documentos que no hubieran sido entregados durante el plazo de admisión de ofertas, o el de corrección o enmienda de defectos u omisiones.

13.7. Una vez abiertas las propuestas contenidas en el sobre que contiene la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas” y comprobada la documentación incorporada por cada una de ellas, la mesa de contratación indicará qué ofertas han sido excluidas por no ajustarse a las bases explicitadas en este pliego.

Las propuestas contenidas en el sobre que contiene la propuesta “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas” serán estudiadas, valoradas y ponderadas, de conformidad con los criterios de adjudicación evaluables de forma automática señalados en el presente pliego.

13.8. Practicada la valoración de las ofertas, y previa exclusión de las que no cumplan los requerimientos del pliego, la mesa de contratación propondrá la clasificación por orden decreciente de puntuación y formulará la propuesta de adjudicación a favor del candidato que haya obtenido la mejor puntuación, que elevará al órgano de contratación.

Para formular la propuesta de clasificación se podrán solicitar los informes técnicos que se estimen pertinentes.

13.9. Una vez aceptada por el órgano de contratación la propuesta de la mesa de contratación, los servicios correspondientes requerirán al licitador que haya presentado la mejor oferta, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 145 de la LCSP, para que, en el plazo de diez (10) días hábiles, a contar desde el siguiente al que se hubiera recibido el requerimiento, aporte la siguiente documentación:

➤ **En caso de que la empresa no se encuentre inscrita en el Registro oficial de licitadores y empresas clasificadas del Estado (ROLECE) o en el Registro electrónico de empresas licitadoras (RELI):**

(i) Documentación acreditativa de la personalidad y la capacidad:

a) Para las personas físicas (empresarios individuales y profesionales), será obligatoria la presentación del documento nacional de identidad (DNI) o documento que lo sustituya, y del número de identificación fiscal (NIF), en caso de que este no conste en el citado DNI.

b) Para las personas jurídicas, será obligatoria la presentación del CIF y de las escrituras de constitución, modificación y adaptación de estatutos, en su caso, debidamente inscritas en el Registro Mercantil, cuando este requisito sea exigible conforme a la legislación mercantil que le sea aplicable. Cuando esta inscripción no sea exigida, la acreditación se realizará mediante la aportación de la escritura o

documento de constitución y modificación de estatutos o acta fundacional, donde consten las normas reguladoras de la actividad de la empresa, inscritos, en su caso, en el registro oficial correspondiente.

c) Si el empresario actúa mediante representante o se trata de una persona jurídica, hay que aportar la siguiente documentación:

c.1.) Documento público de apoderamiento, debidamente inscrito en el registro público correspondiente.

c.2.) DNI y NIF del representante y del firmante de la proposición económica.

e) La capacidad de obrar de las empresas no españolas de Estados miembro de la Comunidad Europea, o signatarios del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, debe acreditarse mediante la inscripción en los registros procedentes de acuerdo con la legislación del Estado donde están establecidos, o bien mediante la presentación de una declaración jurada, o de una certificación en los términos que se establezcan reglamentariamente, de acuerdo con las disposiciones comunitarias de aplicación.

f) La capacidad de obrar de las empresas extranjeras no comprendidas en el apartado anterior debe acreditarse observando las reglas previstas en el artículo 68 de la LCSP.

g) Tal como se ha adelantado, se podrán presentar ofertas licitadas por uniones o agrupaciones de empresas que se constituyan temporalmente a tal efecto, sin que se requiera su formalización en escritura pública hasta que se haya efectuado la adjudicación a su favor. Estas empresas quedarán obligadas solidariamente ante la entidad contratante.

En estos supuestos, tanto de personas físicas como jurídicas, cada uno de sus componentes acreditará su capacidad, personalidad y representación, siendo obligatorio indicar en un documento aparte los nombres y circunstancias de quienes la suscriben y el porcentaje de participación de cada uno de ellos, y deberán nombrar a un representante o apoderado con facultades suficientes para ejercitar los derechos y cumplir con las obligaciones que se deriven del contrato hasta su extinción.

El licitador que forme parte de una agrupación o unión de empresarios que se constituya temporalmente no podrá concurrir individualmente en el mismo procedimiento ni figurar en más de una agrupación o unión de empresarios.

En caso de que toda o parte de la documentación relacionada ya se hubiera entregado a la entidad contratante y no hubiera sido objeto de ninguna modificación o actualización, siendo, por tanto, de plena vigencia, no será necesario que el licitador la aporte de nuevo, siempre y cuando acompañe debidamente

cumplimentada y bajo su responsabilidad certificación sobre la vigencia de dicha documentación, según el modelo del anexo n.º 4.

- (ii) **Documentación acreditativa de la solvencia económica y financiera y profesional o técnica: de acuerdo con lo establecido en la cláusula 6 del presente Pliego.**
- (iii) **En caso de que así se exija, justificante de constitución de la garantía definitiva. En caso de que, en el plazo otorgado a tal efecto, el candidato propuesto como adjudicatario no presentase la garantía definitiva, se efectuará la propuesta de adjudicación a favor del siguiente candidato en puntuación, otorgándole el correspondiente plazo para constituir la mencionada garantía.**
- (iv) **Otra documentación:**

a) Alta en el impuesto de actividades económicas, en el epígrafe correspondiente al objeto del contrato, y último recibo, siempre que ejerza actividades sujetas y no exentas de dicho impuesto.

No obstante, en caso de que la empresa seleccionada se encuentre en alguno de los supuestos de exención de este impuesto recogidos en el artículo 82 del Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, aportará una declaración responsable que debe especificar el supuesto legal de exención y el documento de declaración en el censo de obligados tributarios.

- b)** Certificado específico de encontrarse al corriente de las obligaciones tributarias, expedido por la Administración tributaria, a efectos del artículo 43 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, general tributaria. (certificado contratistas y subcontratistas).
- c)** Certificado positivo, emitido por el órgano competente, de encontrarse al corriente del cumplimiento de las obligaciones con la Administración Tributaria.
- d)** Certificado positivo emitido por la Generalitat de Catalunya acreditativo de la inexistencia de deudas tributarias con dicha administración.
- e)** Certificado positivo emitido por el Ajuntament de Barcelona acreditativo de la inexistencia de deudas tributarias con dicha administración, si procede.
- f)** Certificado positivo, emitido por el órgano competente, de encontrarse al corriente del cumplimiento de las obligaciones con la Seguridad Social.
- g)** En el caso de recurrir a la integración de la solvencia a través de medios externos, aportación del compromiso al que se refiere el artículo 75.2 de la LCSP.

h) Compromiso de adscripción de medios a que se refiere el artículo 76.2 de la LCSP, mediante el modelo del anexo 5 del presente Pliego de cláusulas particulares.

➤ **En caso de que la empresa se encuentre inscrita en el ROLECE o en el RELI:**

- (i)** Documento que acredite la inscripción en el ROLECE o en el RELI y certificación sobre la vigencia de los datos que constan en dicho registro. Si alguna información referida en el apartado anterior no consta en el RELI, deberá aportarse aparte.
- (ii)** En caso de recurrir a la integración de la solvencia por medios externos, aportación del compromiso al que se refiere el artículo 75.2 de la LCSP.
- (iii)** Compromiso de adscripción de medios a los que se refiere el artículo 76.2 de la LCSP.
- (iv)** En caso de que así se exija, justificante de constitución de la garantía definitiva. En caso de que, en el plazo otorgado a tal efecto, el candidato propuesto como adjudicatario no presentase la garantía definitiva, se efectuará la propuesta de adjudicación a favor del siguiente candidato en puntuación, otorgándole el correspondiente plazo para constituir la mencionada garantía.

De no cumplimentarse el requerimiento en el plazo señalado, se entenderá que el licitador ha retirado su oferta, procediéndose a exigirle el importe del 3 % del presupuesto base de licitación, IVA excluido, en concepto de penalidad, que se hará efectivo en primer lugar contra la garantía provisional, si se hubiera constituido.

En este caso, se procederá a solicitar la misma documentación al licitador siguiente, de acuerdo con el orden en que hayan quedado clasificadas las ofertas.

III. ADJUDICACIÓN Y FORMALIZACIÓN DEL ACUERDO MARCO

CLÁUSULA 14. ADJUDICACIÓN DEL ACUERDO MARCO

14.1. El órgano de contratación tendrá que adjudicar el acuerdo marco en los siguientes cinco (5) días hábiles a la finalización del plazo de recepción de la documentación.

No podrá declararse sin efecto la licitación cuando exista alguna oferta o proposición que sea admisible de acuerdo con los criterios que figuran en el presente Pliego.

14.2. La resolución de adjudicación del acuerdo marco tendrá que ser motivada en referencia a los criterios de adjudicación del presente pliego, tendrá que especificar los

motivos por los que rechaza una candidatura u oferta y las características y ventajas de la oferta seleccionada, incorporando la indicación de las puntuaciones, totales y parciales, obtenidas por todas las empresas admitidas, en cada uno de los criterios de adjudicación, y será notificada a los licitadores. Será motivación suficiente si en la resolución de la adjudicación el órgano de contratación acepta y asume la propuesta de adjudicación formulada por la mesa de contratación.

Asimismo, en la resolución de adjudicación se indicará el plazo en el que se procederá a la formalización del contrato.

Si no hubiera ninguna proposición que fuera admisible de acuerdo con los criterios de adjudicación del presente pliego, el procedimiento se declarará desierto.

14.3. Las proposiciones presentadas, tanto las declaradas admitidas como las excluidas sin abrir, se archivarán.

Asimismo, el órgano de contratación podrá dejar sin efecto el procedimiento de contratación, cuando concurren circunstancias de carácter fáctico o jurídico que, de manera lógica y razonable, impongan la prevalencia del interés público a la vista de las necesidades que busca satisfacer el contrato, pudiendo igualmente desistir o renunciar al procedimiento de adjudicación por motivos de interés público debidamente motivados en el expediente.

14.4. Si el órgano de contratación se aparta de la propuesta de adjudicación formulada por la mesa de contratación, deberá justificar los motivos en la resolución.

14.5. Transcurridos los plazos establecidos en el artículo 158 de la LCSP para la adjudicación del acuerdo marco sin que se haya dictado el acuerdo de adjudicación, los licitadores tendrán derecho a retirar su propuesta, sin derecho a ningún tipo de indemnización. No obstante, el órgano de contratación podrá solicitar a los licitadores que mantengan su oferta por un plazo superior, previa comunicación a los licitadores y publicación en el perfil de contratante, manteniéndose la licitación con aquellos licitadores que acepten la prórroga.

CLÁUSULA 15. GARANTÍA DEFINITIVA

Puesto que la adjudicación del presente acuerdo marco únicamente comporta la expectativa de selección de las empresas que tienen que ser adjudicatarias de los diferentes contratos basados en este, se exime a las empresas adjudicatarias del acuerdo marco de la obligación de constituir garantía definitiva.

Esta exención no incluye los contratos basados en el presente acuerdo marco, donde, en caso de que así se indique, será necesaria la exigencia de una garantía definitiva

correspondiente al 5 % del importe de adjudicación del contrato basado, que deberá constituirse antes de la formalización del contrato basado y prestarse en alguna de las formas previstas en el artículo 108 de la LCSP, incluida la retención de precios.

Si el adjudicatario de un contrato basado no indica lo contrario o no aporta la garantía definitiva en alguna de las formas previstas en el mencionado artículo 108.2 de la LCSP, esta se realizará mediante retención de precios. La retención de precios se realizará en la primera factura que emita el adjudicatario. Si esta no fuera suficiente, en la segunda factura, y así sucesivamente hasta cubrir la totalidad del importe garantizado. En caso de que la garantía definitiva se preste mediante aval bancario o contrato de seguro de caución, se tendrá que formalizar según modelos que figuran en **los anexos n.º 4-A y 4-B**, respectivamente.

Cuando, como consecuencia de la modificación del contrato basado, por cualquier circunstancia, el precio de este experimente variación al alza o a la baja, se reajustará la garantía constituida por el importe necesario para que se mantenga la debida proporcionalidad entre la garantía y el presupuesto del contrato vigente en cada momento.

La devolución o cancelación de la garantía definitiva se realizará una vez cumplido satisfactoriamente el contrato basado, en los términos que en este se establezcan, o resuelto este por causas no imputables al contratista.

Restauración de las garantías: El contratista tiene la obligación de restaurar las garantías en el importe que corresponda en caso de que estas hayan sido ejecutadas, total o parcialmente, hasta las cuantías establecidas en este pliego.

CLÁUSULA 16. FORMALIZACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO DEL ACUERDO MARCO

Una vez presentada la documentación a que hace referencia la cláusula 13.9, el órgano de contratación acordará la adjudicación del contrato a la empresa o empresas propuestas como adjudicatarias.

En este sentido, se requerirá a las empresas adjudicatarias para que formalicen el acuerdo marco en un plazo no superior a cinco (5) días a contar desde el siguiente a aquel en que lo requiera para formalizarlo. Se procederá del mismo modo cuando el órgano competente para la resolución del recurso haya levantado la suspensión.

El acuerdo marco se deberá formalizar digitalmente, de acuerdo con el procedimiento de firma electrónica que se indique en la licitación.

El adjudicatario firmará el contrato de forma digital, utilizando un certificado emitido por la autoridad competente en la materia y que sea considerado como suficiente.

Una vez esté firmado el contrato por el adjudicatario mediante este sistema, se procederá a firmarlo digitalmente, y se desplegarán todos sus efectos a partir de la fecha y la hora de la última firma que conste en el documento.

El adjudicatario puede solicitar que el contrato se eleve a escritura pública, e irán a su cargo los gastos correspondientes.

En el supuesto de que por causas imputables al adjudicatario no se formalizara el acuerdo marco, la ENTIDAD CONTRATANTE estará facultada para pedir al adjudicatario todos los daños y perjuicios causados, que se harán efectivos en primer lugar contra la garantía definitiva, si se hubiera constituido. En este caso, el acuerdo marco se adjudicará al siguiente licitador por el orden en que hayan quedado clasificadas las ofertas, previa presentación de la documentación pertinente.

En un plazo no superior a treinta (30) días desde la firma del acuerdo marco, se enviará al DOUE el anuncio para que se publique la referida formalización, si procede. Se publicará la formalización del acuerdo marco en el perfil de contratante.

El perfeccionamiento de los contratos basados en el acuerdo marco se realizará mediante la adjudicación de los correspondientes contratos, que tendrán como objetivo concretar el objeto de la contratación basada, así como, en su caso, establecer condiciones de ejecución particulares. Si se considera oportuno, podrá exigir la formalización del contrato basado por escrito, momento a partir del cual se entenderá perfeccionado el contrato basado.

IV. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES DERIVADAS DEL ACUERDO MARCO

CLÁUSULA 17. DESIGNACIÓN DE RESPONSABLES POR PARTE DE LAS EMPRESAS

Las empresas adjudicatarias tendrán que identificar a la persona que, en nombre de la empresa, actúe como persona de contacto interlocutora para las relaciones y la solución de las incidencias que se puedan derivar de la ejecución de este acuerdo marco.

CLÁUSULA 18. MODIFICACIÓN DEL ACUERDO MARCO

1. En relación con las eventuales modificaciones contractuales que se puedan producir, será de aplicación el régimen previsto en la subsección 4.^a de la sección 3.^a del capítulo I del

título I de la LCSP, en función de si se han previsto o no causas específicas de modificación. El acuerdo marco se podrá modificar por las causas legalmente previstas, así como por las que se prevén en el presente pliego.

2. Las causas que pueden originar las condiciones para generar una modificación del acuerdo marco son las siguientes:

Subjetivas:

- A. Sucesión total o parcial del contratista inicial derivada de una reestructuración empresarial, dando cumplimiento a los requisitos y condiciones establecidos en el artículo 98 de la LCSP y siempre que ello no implique otras modificaciones sustanciales del contrato, ni tenga por objeto eludir la aplicación de la directiva.

Objetivas:

Las causas objetivas de la modificación contractual serán las previstas en el **apartado B.3 de la cláusula 1** del presente pliego, si procede.

3. El procedimiento para modificar el acuerdo marco será el siguiente:

- Informe justificativo del responsable del contrato en el que manifieste la necesidad de proceder a realizar la modificación del contrato.
- Informe jurídico del Departamento de Contratación manifestando, en su caso, la procedencia de la modificación.
- Trámite de audiencia al contratista por un plazo de diez días hábiles y comparecencia en la que manifiesta haber sido informado del alcance de estos nuevos trabajos.
- Aprobación de la modificación y adjudicación del órgano de contratación competente.
- Reajuste de la garantía definitiva.

4. Las modificaciones que se aprueben serán obligatorias para el contratista. Consecuentemente, el adjudicatario acepta cualquier modificación del contrato propuesta por el órgano de contratación que cumpla con lo previsto en el presente pliego o en el contrato, y se compromete a su ejecución una vez que se adopte el acuerdo correspondiente.

No habrá limitación de modificación del contrato a la baja. En caso de que las modificaciones a la baja superen el 20 % del importe de adjudicación, el adjudicatario podrá solicitar la resolución del contrato y la liquidación de los trabajos realizados, sin tener derecho a ningún otro tipo de indemnización o pago en concepto de beneficio dejado de obtener.

CLÁUSULA 19. PROTECCIÓN DE DATOS

1. Tratamiento de datos de carácter personal por parte de BSM

En cumplimiento de lo dispuesto por la Ley orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de protección de datos personales y garantía de los derechos digitales, de acuerdo con el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE, en la que se regula el derecho de información en la recogida de los datos de carácter personal, se deja constancia de los siguientes extremos:

- a) La documentación requerida para licitar en el presente procedimiento que contenga datos de carácter personal es necesaria para la participación en el mismo, de acuerdo con el artículo 6.1 c) RGPD, que se desprende de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.
- b) El responsable del tratamiento de sus datos personales es Barcelona de Serveis Municipals, SA, con domicilio en calle Calàbria, 66, 08015 Barcelona, teléfono 93.887.50.34 y correo electrónico protecciodades@bsmsa.cat. Asimismo, se informa a los interesados de que BSM ha nombrado a un delegado de Protección de Datos con quien podrán contactar a través del teléfono 938 875 034 o bien a través de la dirección de correo electrónico dpo@bsmsa.cat.
- c) En relación con la documentación presentada por los licitadores que contenga datos de carácter personal de personas físicas (trabajadores, personal técnico, colaboradores, etcétera), el licitador garantiza que cuenta con la base de licitud necesaria para facilitar dicha información a la entidad contratante con la finalidad de licitar en el presente procedimiento.
- d) La documentación presentada por los licitadores que contenga datos de carácter personal será depositada en las oficinas de la entidad contratante en Barcelona, ubicadas en la calle de Calàbria, 66, 08015, y será tratada por la entidad contratante para la calificación, valoración y comparación de las proposiciones de los licitadores y para dar cumplimiento a las finalidades establecidas en la normativa de contratación pública que sea de aplicación a la entidad contratante. Los destinatarios de esta información serán la propia entidad contratante, así como aquellos terceros que realicen tareas de fiscalización o aquellos terceros que, en la ejecución del contrato, necesariamente deban acceder a la información.
- e) La presentación de la oferta y la documentación solicitada implica que el licitador está conforme con que la entidad contratante trate dicha información en los términos informados y, en caso de que resulte adjudicatario, en el marco de la ejecución del contrato.

Los datos proporcionados se conservarán durante el tiempo necesario para dar cumplimiento a la finalidad para la cual se recogieron.

Una vez se haya cumplido la finalidad para la cual se recogieron los datos personales o bien cuando usted haya solicitado su supresión, atendiendo al artículo 32 de la Ley orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, los datos personales serán debidamente bloqueados durante el tiempo necesario para dar cumplimiento a las obligaciones legales que en cada caso correspondan.

f) BSM no prevé la transferencia internacional de datos. No obstante, en caso de que en un futuro se realizara, se tendrá en cuenta y se aplicará lo previsto en la normativa aplicable de protección de datos. Asimismo, no se toman decisiones automatizadas ni se realizan perfilados con los datos personales tratados.

g) Los interesados podrán ejercer sus derechos de acceso, rectificación, supresión, limitación, oposición y portabilidad dirigiéndose a la entidad contratante, como entidad responsable del tratamiento, en la dirección indicada en la letra b) de la presente cláusula, acreditando siempre su identidad de forma suficiente. Por último, el interesado tendrá derecho a presentar una reclamación ante la Autoridad Catalana de Protección de Datos (<https://apdcat.gencat.cat/>) si considera que BSM no ha tratado sus datos personales de conformidad con la normativa aplicable.

2. Tratamiento de datos de carácter personal por parte del adjudicatario, en nombre de BSM

En caso de que el contrato conlleve el tratamiento de datos de carácter personal o el acceso del contratista o subcontratista a datos de este tipo, en nombre de BSM, se estará a lo establecido en la disposición adicional vigesimoquinta de la LCSP y en el artículo 28 RGPD. En este supuesto, el acceso a estos datos no se considerará comunicación de datos cuando se cumpla lo descrito en la normativa vigente.

CLÁUSULA 20. CONFIDENCIALIDAD Y TRANSPARENCIA

Confidencialidad

Toda la información a la que tenga acceso el adjudicatario con ocasión de la ejecución del contrato tiene carácter confidencial. El adjudicatario y el personal del adjudicatario adscrito a la ejecución del contrato no pueden utilizar para sí mismos, ni proporcionar a terceros, datos o cualquier información de los trabajos contratados o a la que tengan acceso con ocasión de la ejecución del contrato, sin autorización escrita de la ENTIDAD CONTRATANTE o del Ayuntamiento de Barcelona, y quedan, por lo tanto, obligados a

poner todos los medios a su alcance con el fin de conservar el carácter confidencial y reservado tanto de la información como de los resultados obtenidos de las tareas realizadas, de conformidad con el artículo 133 de la LCSP.

En cualquier caso, en la realización de las tareas que no impliquen el tratamiento de datos personales, queda prohibido al adjudicatario y a su personal el acceso a datos de carácter personal, teniendo la obligación de secreto respecto de los datos que el personal hubiera podido conocer con motivo de la prestación contratada.

Asimismo, el licitador deberá indicar expresamente qué documentación e información considera confidencial de su oferta.

Transparencia

Se informa al adjudicatario de que, con el objetivo de cumplir con lo establecido en la Ley 19/2014, de 29 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, se procederá a la publicación de información relacionada con la contratación de referencia.

CLÁUSULA 21. CESIÓN DEL CONTRATO Y SUBCONTRATACIÓN

21.1. Las empresas homologadas podrán subcontratar la realización parcial del contrato, de conformidad con lo establecido en el presente Pliego y en los artículos 215, 216 y 217 de la LCSP y en este pliego.

21.2. La adjudicataria deberá comunicar por escrito al órgano de contratación, después de la adjudicación del contrato basado y como muy tarde cuando inicie la ejecución de este, su intención de suscribir los subcontratos, y deberá señalar la parte de la prestación que se pretende subcontratar y la identidad, los datos de contacto y el representante o representantes legales del subcontratista. Así mismo, deberá justificar suficientemente la aptitud de este para ejecutarlos por referencia a los elementos técnicos y humanos de los que dispone y a su experiencia, y tendrá que acreditar que este no ha incurrido en prohibición de contratar.

21.3. En la fase de ejecución del contrato basado, si la empresa contratista pretende modificar las empresas subcontratadas, el órgano de contratación debe autorizar la modificación de las empresas subcontratistas identificadas en la licitación. Esta autorización no se otorgará si no se cumplen las mismas condiciones de solvencia ofrecidas en la fase de licitación.

De conformidad con lo establecido en la disposición adicional 51 de la LCSP, se prevé la posibilidad de que el órgano de contratación realice pagos directos a los subcontratistas cuando se incumplan los plazos de pago establecidos en el artículo 216 de la LCSP.

Los pagos efectuados por parte del órgano de contratación se entenderán realizados por parte del contratista principal. En ningún caso será imputable a la entidad contratante la demora en el pago derivada de la falta de conformidad del contratista principal en la factura presentada por el subcontratista.

21.4. Los subcontratistas quedarán obligados solo ante el adjudicatario principal, quien asumirá, por lo tanto, toda la responsabilidad de la ejecución del contrato, de conformidad estricta con los pliegos y los términos del contrato.

21.5. El contratista en ningún caso podrá subcontratar a personas o empresas que se encuentren en los supuestos de incapacidad o prohibiciones de contratar con el sector público determinados por la legislación vigente.

En caso de que los terceros subcontratados tengan relaciones legales con paraísos fiscales, el adjudicatario deberá informar de estas relaciones al órgano de contratación (que dará publicidad de ello en el perfil de contratante) y presentar la documentación descriptiva de los movimientos financieros y toda la información relativa a estas actuaciones de las empresas subcontratistas.

Los terceros que subcontrate el contratista no deben realizar operaciones financieras que sean consideradas delictivas en los términos legalmente establecidos ni en paraísos fiscales —según la lista de países elaborada por las instituciones europeas o avalada por estas o, en su defecto, por el Estado español— ni fuera de ellos, como delitos de blanqueo de capitales, fraude fiscal o contra la Hacienda pública.

En caso de que los terceros subcontratados tengan relaciones legales con paraísos fiscales, el adjudicatario deberá informar de estas relaciones al órgano de contratación (que dará publicidad de ello en el perfil de contratante) y presentar la documentación descriptiva de los movimientos financieros y toda la información relativa a estas actuaciones de las empresas subcontratistas.

21.6. Queda prohibida la cesión de los derechos y obligaciones dimanantes del contrato a favor de una tercera persona. La cesión del contrato se podrá llevar a cabo siempre y cuando se cumplan los requisitos establecidos en el artículo 214.2 de la LCSP.

CLÁUSULA 22. CUMPLIMIENTO DE PRINCIPIOS ÉTICOS Y REGLAS DE CONDUCTA PARA LOS CONTRATISTAS

De conformidad con lo establecido en el artículo 55.5 de la Ley 19/2014, de 29 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, los contratistas deberán

dar cumplimiento a los principios éticos y reglas de conducta que se determinan a continuación:

- Adoptar una conducta éticamente ejemplar; abstenerse de fomentar, proponer, promover o llevar a cabo cualquier tipo de práctica corrupta, tanto en relación con lo que el Código penal refiere como *corrupción* como en relación con actuaciones éticamente reprobables; poner en conocimiento de los órganos competentes cualquier manifestación de estas prácticas que, a su parecer, estén presentes o puedan afectar al procedimiento o la relación contractual, y no realizar ninguna otra acción que pueda vulnerar los principios de igualdad de oportunidades y de libre concurrencia.
- Observar los principios, las normas y los cánones éticos propios de las actividades, los oficios o las profesiones correspondientes a las prestaciones objeto del contrato.
- No realizar acciones que pongan en riesgo el interés público en relación con el ámbito del contrato o de las prestaciones contratadas.
- Denunciar, durante la ejecución del contrato, las situaciones irregulares que se puedan presentar en el proceso de contratación.
- Comunicar inmediatamente al órgano de contratación las posibles situaciones de conflicto de intereses, entendidas como cualquier situación en la que los miembros del personal del poder adjudicador o de un proveedor de servicios de contratación que actúe en nombre del poder adjudicador que participen en el desarrollo del procedimiento de contratación o pueda influir en el resultado de este procedimiento tengan, directa o indirectamente, un interés financiero, económico o personal que pudiera parecer que compromete su imparcialidad e independencia en el contexto del procedimiento de contratación. Y teniendo en cuenta también las previsiones que se contienen, respecto al conflicto de intereses, en la Directiva 2014/24/UE.
- No solicitar, directa ni indirectamente, que un cargo o empleado público influya en la adjudicación, continuación o mantenimiento del contrato en interés propio o de terceros.
- No ofrecer ni facilitar a cargos o empleados públicos ventajas personales o materiales, ni para ellos mismos ni para tercera personas, con independencia del vínculo personal o profesional que puedan o no tener, ni a personas que participen o que puedan influir en los procedimientos de contratación.
- Respetar los principios de libre mercado y de concurrencia competitiva y abstenerse de tener conductas cuyo objeto sea impedir, restringir o falsear la competencia, o que puedan producir esos efectos, como, por ejemplo, los comportamientos colusorios o de competencia fraudulenta (ofertas de resguardo, eliminación de ofertas, asignación de mercados, rotación de ofertas, etc.). Asimismo, denunciar cualquier acto o conducta de los que tuviera conocimiento dirigidos a aquellos fines y relacionados con la licitación o el contrato.
- No utilizar información confidencial, conocida mediante la licitación o la ejecución del contrato, para obtener, directa o indirectamente, una ventaja o beneficio de cualquier tipo en interés propio.
- No intentar influir indebidamente en el proceso de toma de decisiones del poder adjudicador, obtener información confidencial que pueda conferir ventajas

inadequadas en el procedimiento de contratación o proporcionar negligentemente información engañosa que pueda tener una influencia importante en las decisiones relativas a la exclusión, selección o adjudicación.

- Colaborar con el órgano de contratación en las actuaciones que este realice para el seguimiento o la evaluación del cumplimiento del contrato, particularmente facilitando la información que le sea solicitada para estas finalidades.
- Cumplir las obligaciones de facilitar información que la legislación de transparencia y los contratos del sector público imponen a los adjudicatarios en relación con la Administración o administraciones de referencia, sin perjuicio del cumplimiento de las obligaciones de transparencia que les correspondan de forma directa por previsión legal.
- Denunciar los actos de los que tenga conocimiento y que puedan comportar una infracción de las obligaciones anteriores.

V. CONTRATOS BASADOS EN EL ACUERDO MARCO

CLÁUSULA 23. EJECUCIÓN DEL ACUERDO MARCO Y DE LOS CONTRATOS BASADOS

Solo podrán celebrarse contratos basados en el acuerdo marco con las empresas que hayan sido originalmente parte en aquel.

Mientras esté vigente el acuerdo marco, podrán celebrarse contratos de servicios sucesivos derivados de aquel, cuya duración podrá entenderse más allá de la fecha en que expire la vigencia del acuerdo marco, siempre y cuando hayan sido adjudicados con anterioridad a la fecha de aquella extinción.

El acuerdo marco, así como la contratación basada se ejecutarán a riesgo y ventura del contratista adjudicatario de estos, y se desarrollarán siguiendo las instrucciones que determine el responsable del contrato, las que se establezcan en el contrato basado y, en su caso, en el Pliego de prescripciones técnicas o documentación técnica facilitada en el procedimiento, sin que el desconocimiento por parte del adjudicatario del acuerdo marco y de los contratos que se deriven y de los otros documentos contractuales de toda índole que puedan tener aplicación en la ejecución de los servicios lo exima de la obligación de su cumplimiento.

El adjudicatario tendrá que disponer de personal preciso y con la calificación técnica necesaria para el cumplimiento de todas las obligaciones derivadas del contrato basado. Este personal dependerá exclusivamente del contratista, quien tendrá todas las responsabilidades derivadas de su condición de empresario.

Cuando el contratista o personal a su cargo incurra en deficiencias en la prestación de los servicios, o en actos u omisiones que comprometan o perturben el buen funcionamiento

del contrato, la seguridad y el control, se podrá exigir la adopción de medidas concretas para conseguir o restablecer el orden correcto de la ejecución de lo pactado. Estas eventualidades se considerarán incumplimientos contractuales y, por lo tanto, podrán ser objeto de penalizaciones en los términos que se establezcan en el acuerdo marco.

El contratista será responsable y tendrá que cumplir todas las obligaciones que la legislación vigente en cada momento le imponga. En particular y con carácter no limitativo, el adjudicatario estará obligado a cumplir las disposiciones vigentes sobre legislación laboral, social, de seguridad e higiene en el trabajo/prevención de riesgos laborales, de integración social de personas con discapacidades, fiscal, de protección de datos de carácter personal, medioambientales, etcétera. El incumplimiento de estas obligaciones o la infracción de la normativa aplicable por parte del adjudicatario no comportará ningún tipo de responsabilidad para el órgano de contratación. No obstante, el órgano de contratación podrá requerir al contratista para que acredite documentalmente el cumplimiento de las referidas obligaciones.

El adjudicatario ejecutará todas las medidas derivadas de la Ley 31/1995 de Prevención de Riesgos Laborales y el desarrollo de su normativa en todo lo que le sea de aplicación para el presente contrato y para su actividad.

El responsable del contrato designado por el órgano de contratación y los servicios técnicos que correspondan determinarán si la prestación realizada por el adjudicatario se ajusta a las prescripciones establecidas para su ejecución.

CLÁUSULA 24. CUMPLIMIENTO DE PLAZOS Y CORRECTA EJECUCIÓN DE LOS SERVICIOS

Los contratos basados en el acuerdo marco se ejecutarán con sujeción a lo que establece el acuerdo marco, los contratos basados y, en su caso, los correspondientes pliegos de prescripciones técnicas o documentación técnica, y de acuerdo con las instrucciones que dé el órgano de contratación o, en su caso, el responsable del contrato. La empresa contratista queda obligada al cumplimiento de los plazos totales y parciales de ejecución del contrato que se fijen en los contratos basados.

CLÁUSULA 25. CONTROL DE LA EJECUCIÓN DE LOS SERVICIOS

Por cada contrato basado, se designará a una o varias personas responsables en relación con la ejecución de los servicios, a quienes corresponderá inspeccionar, comprobar y vigilar la realización correcta de los servicios objeto de los contratos basados.

La recepción de la prestación objeto de encargo de servicio la realizará el responsable del contrato.

CLÁUSULA 26. PAGO DEL PRECIO

La adjudicataria facturará la prestación de conformidad con lo establecido en cada uno de los contratos derivados.

La entidad contratante efectúa el pago de los servicios una vez estos se hayan realizado de forma parcial o total y una vez entrada la factura en su registro. De acuerdo con este parámetro, no se contempla el pago por adelantado de una parte ni de la totalidad del precio del contrato.

CLÁUSULA 27. PLAZO DE GARANTÍA

Dadas la naturaleza y características de los servicios incluidos en el presente acuerdo marco, el plazo de garantía será el establecido en cada uno de los contratos derivados.

CLÁUSULA 28. CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN Y OBLIGACIONES ESENCIALES DEL CONTRATO

1. Condiciones especiales de ejecución contractual

Se establecen como condiciones especiales de ejecución contractual las siguientes:

- El pago por parte del contratista de las facturas de sus subcontratistas y proveedores derivadas de la ejecución de los servicios objeto del presente pliego deberá efectuarse en el plazo previsto en la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad de las operaciones comerciales. Asimismo, y de acuerdo con lo establecido en el contrato, la empresa contratista debe presentar la documentación que justifique el cumplimiento efectivo de los plazos de abono a las empresas subcontratistas, cuando sea requerida por el responsable del contrato y, en todo caso, una vez finalizado el contrato.

- Los compromisos asumidos por la empresa adjudicataria en su oferta en relación con la contratación pública sostenible.
- Mantenimiento de las condiciones laborales de las personas que ejecutan el contrato durante todo el periodo contractual: la empresa contratista debe mantener, durante toda la ejecución de la obra, las condiciones laborales y sociales de las personas trabajadoras empleadas en la ejecución del contrato, fijadas en el momento de presentar la oferta, según el convenio que sea de aplicación.
- El cumplimiento de la inexistencia de relación económica o financiera ilegal con un país considerado paraíso fiscal.

2. Obligaciones esenciales del contrato:

- El contratista quedará vinculado por la oferta que haya presentado, cuyo cumplimiento, en todos sus términos, tendrá carácter de obligación esencial del contrato.
- El cumplimiento de las condiciones especiales de ejecución establecidas en la cláusula 24.1 del presente pliego tendrá carácter de obligación contractual esencial.
- La efectiva dedicación o adscripción a la ejecución del contrato de los medios personales o materiales indicados y comprometidos en la oferta.
- Aquellas obligaciones de los pliegos o del contrato tipo a las que específicamente se atribuya el carácter de obligación contractual esencial.

CLÁUSULA 29. OTRAS OBLIGACIONES DE LOS CONTRATISTAS

Además de las obligaciones establecidas en el presente pliego y en la normativa vigente de aplicación, los contratistas estarán obligados a lo previsto en el pliego técnico y el resto de documentación que integra el procedimiento de licitación.

CLÁUSULA 30. RESPONSABILIDAD EN LA EJECUCIÓN Y PENALIZACIONES

1. El contratista tendrá que resarcir al órgano de contratación por los daños e indemnizarla por los perjuicios derivados de dolo o negligencia en el cumplimiento de las obligaciones resultantes de la contratación basada. Igualmente, será responsable de los daños y perjuicios ocasionados a terceras personas durante la ejecución del contrato.

Igualmente cabe mencionar que la ejecución de los derivados será evaluada atendiendo a las condiciones de homologados activos y pasivos descritos en la cláusula 1, letra X.1 del presente pliego.

2. En los supuestos de incumplimiento o cumplimiento defectuoso de las obligaciones asumidas por la adjudicataria, la entidad contratante podrá resolver el contrato o compelerlo al cumplimiento de este.

3. El incumplimiento o cumplimiento defectuoso de las obligaciones contractuales dará lugar a la imposición de penalizaciones.

La adjudicataria queda sujeta a las responsabilidades y sanciones establecidas con carácter general en la LCSP y, especialmente, a las prescritas en el artículo 201 en cuanto a las obligaciones sociales, ambientales y laborales.

El incumplimiento o cumplimiento defectuoso de las obligaciones contractuales dará lugar a la imposición de penalizaciones.

La adjudicataria queda sujeta a las responsabilidades y sanciones establecidas con carácter general en la LCSP y, especialmente, a las prescritas en el artículo 201 en cuanto a las obligaciones sociales, ambientales y laborales.

Además, se tipifican las siguientes faltas:

a. Faltas muy graves:

- El incumplimiento de las obligaciones contractuales esenciales previstas en el presente pliego.
- El incumplimiento o el cumplimiento defectuoso de las obligaciones o condiciones de ejecución del contrato establecidas en este pliego y en el Pliego de condiciones técnicas, cuando produzca un perjuicio muy grave y no dé lugar a la resolución del contrato.
- El incumplimiento muy grave de las obligaciones derivadas de la normativa general sobre prevención de riesgos laborales.
- La aplicación de una segunda falta grave en un plazo igual o inferior a dos meses desde la última falta grave.
- No comunicar al órgano de contratación la ejecución parcial del contrato con otras empresas, sin que haya causa ni motivación justificativa de esta omisión.
- El incumplimiento de la retribución salarial establecida en su oferta.
- La no presentación de los documentos acreditativos de la retribución del personal en el plazo indicado por el responsable del contrato.
- Las actuaciones que, por acción u omisión, generen riesgos graves sobre el medio ambiente de acuerdo con la legislación vigente.
- El incumplimiento injustificado del deber de pago del precio en el plazo legal a las empresas subcontratadas.

- El incumplimiento de más de 7 ANS durante la ejecución del contrato.
- El incumplimiento reiterado en cada una de las actividades asociadas al lote de los objetivos y de la entrega de documentación que produzca el retraso global del proyecto, siempre y cuando sea imputable al adjudicatario.
- Todas aquellas que se hayan calificado como tal en el presente pliego.

b. Faltas graves:

- El incumplimiento o cumplimiento defectuoso de las obligaciones o condiciones de ejecución del contrato establecidas en este pliego y en el Pliego de condiciones técnicas, cuando no constituya falta muy grave.
- El incumplimiento, que no constituya falta muy grave, de las obligaciones derivadas de la normativa general sobre prevención de riesgos laborales.
- El no cumplimiento de los requisitos establecidos en el pliego técnico referentes a la sustitución de miembros del equipo de trabajo, excepto en casos de fuerza mayor.
- La sustitución de algún miembro del equipo adscrito al contrato por otro con currículum de perfil profesional inferior sin el consentimiento del órgano contratante.
- La aplicación de una segunda falta leve en un plazo igual o inferior a tres meses desde la última falta leve sancionada.
- Una reiterada falta de calidad cuando la información adjuntada en la herramienta de grabación de peticiones, o cualquier otra herramienta estipulada por BSM, no se adhiera a los estándares definidos, como, por ejemplo, plan de pruebas mal definido o incumplimiento de objetivos.
- El acceso no contemplado en el alcance del contrato a datos de carácter protegido.
- No ejecutar las pruebas de acuerdo con lo que se establece en el plan de pruebas.
- La existencia de defectos en el código fuente imputables al adjudicatario de los contratos basados de los lotes/sublotes de construcción de software.
- El incumplimiento reiterado (dos veces) del mismo ANS durante un periodo inferior a tres meses.
- Todas aquellas que se hayan calificado como tal en el presente pliego.

c. Faltas leves:

- El incumplimiento o el cumplimiento defectuoso de las obligaciones o condiciones de ejecución del contrato establecidas en este pliego y en el Pliego de condiciones técnicas, cuando no constituya falta muy grave o grave.

- El incumplimiento de las obligaciones de carácter formal o documental exigidas en la normativa de prevención de riesgos laborales y que no esté tipificado como grave o muy grave.
- El incumplimiento de un ANS establecido en el Pliego de prescripciones técnicas.
- El incumplimiento en la entrega de un informe de *reporting* indicado en el Pliego de prescripciones técnicas.
- La identificación de errores en el informe de estado de los contratos basados.
- Todas aquellas que se hayan calificado como tal en el presente pliego.

En la tramitación del expediente se dará audiencia a la adjudicataria para que pueda formular las alegaciones que estime pertinentes, y el órgano de contratación de BSM resolverá.

4. Independientemente del resarcimiento por daños y perjuicios, en caso de incumplimiento que no produzca resolución del contrato, BSM podrá aplicar las siguientes sanciones, clasificadas según el grado de perjuicio, peligrosidad o reiteración:

- a. **Faltas muy graves:** penalización de hasta un **10 %** del precio del contrato basado en el acuerdo marco.
- b. **Faltas graves:** penalización de hasta un **5 %** del precio del contrato basado en el acuerdo marco.
- c. **Faltas leves:** penalización de hasta un **1 %** del precio del contrato basado en el acuerdo marco.

5. Además de las penalizaciones genéricas establecidas en los párrafos anteriores, los contratos basados podrán fijar una serie de acuerdos de nivel de servicio (ANS), cuyo incumplimiento se asociará a una penalización automática deducible de la factura del mes correspondiente al incumplimiento, de acuerdo con lo previsto en el Pliego de prescripciones técnicas (PPT).

6. El procedimiento que se seguirá en las penalizaciones genéricas será el que se detalla a continuación:

- El órgano de contratación notificará al adjudicatario por escrito la incidencia o el incumplimiento ocurrido, su graduación y sus características.
- Se dará un plazo máximo de diez días naturales al adjudicatario para presentar las alegaciones que considere pertinentes, indicando qué medidas ha adoptado para evitar la producción de una nueva incidencia o incumplimiento.

- El órgano de contratación notificará al adjudicatario la resolución adoptada, atendiendo a las alegaciones presentadas y, en su caso, con la imposición de la penalización correspondiente.

En caso de que alguna de las conductas del adjudicatario sea tipificada como incumplimientos, se aplicará el régimen de penalizaciones descrito.

En cualquier caso, y tal como se ha indicado, podrá deducir de la factura correspondiente el importe de las penalizaciones aplicadas al adjudicatario por los incumplimientos producidos, sin perjuicio de que la garantía responda de la efectividad de estas, de acuerdo con lo establecido en el artículo 110 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de contratos del sector público.

7. Aparte de las obligaciones que se contienen en la normativa aplicable y las que se derivan de este contrato y de la documentación que se le anexa, son obligaciones específicas del adjudicatario:

- i. Someterse en todo momento a las indicaciones y observaciones que le sean dictadas por el órgano de contratación o el responsable del contrato.
- ii. Satisfacer todos los impuestos, tasas y arbitrios que gravan el ejercicio de la actividad a la que se destina el contrato.
- iii. Quedará obligado, y se responsabilizará íntegramente en relación con sus trabajadores, al cumplimiento de las obligaciones que se deriven en la orden laboral (materia laboral propiamente dicha, Seguridad Social y prevención de riesgos), fiscal y cualquier otro de carácter general aplicable, siendo únicos responsables de las obligaciones que la normativa aplicable le imponga.
Adicionalmente, el órgano de contratación podrá requerir en cualquier momento al adjudicatario para que acredite con documentos el cumplimiento de las indicadas obligaciones.
- iv. Aportar todo el personal necesario y suficiente para la realización del objeto del contrato, de acuerdo con las condiciones establecidas en los pliegos contractuales, y con responsabilidad para ofrecer la ejecución del contrato a plena satisfacción del responsable del contrato.
- v. Cumplir todas las prestaciones establecidas en los pliegos contractuales.
- vi. Cumplir las instrucciones que a los efectos de la prestación del servicio le sean dadas.

CLÁUSULA 31. CONTRATACIÓN SOCIAL

En el objeto del contrato se incorporan las siguientes medidas de contratación pública sostenible:

1. Criterios de adjudicación:

- a. 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 en la oferta son inferiores a lo establecido en el convenio de aplicación.
2. Condiciones especiales de ejecución:
- a. Pago del precio a las empresas subcontratadas
 - b. Declaración conforme las empresas licitadoras no realizan operaciones financieras en paraísos fiscales.

VI. RÉGIMEN DE RECURSOS

CLÁUSULA 32. RÉGIMEN DE RECURSOS

33.1. *En el caso de contratos de valor estimado superior a 100.000 euros:*

1. Se podrá interponer recurso especial en materia de contratación regulado en el artículo 44 y siguientes de la LCSP ante el Tribunal Catalán de Contratos de Sector Público como órgano competente para la resolución del recurso, contra el anuncio de licitación, los pliegos y los documentos contractuales que establecen las condiciones que deben regir la contratación, así como también los actos de trámite adoptados en el procedimiento de adjudicación, siempre que estos últimos decidan directa o indirectamente sobre esta, determinen la imposibilidad de continuar el procedimiento o produzcan indefensión o perjuicio irreparable a derechos o intereses legítimos, los actos por los que se acuerde la admisión o inadmisión de candidatos, incluidas las ofertas que sean excluidas por resultar anormalmente bajas como consecuencia de la aplicación del artículo 149 de la LCSP, contra el acuerdo de adjudicación y las modificaciones contractuales basadas en el incumplimiento de lo que disponen los artículos 204 y 205 de la LCSP.

Igualmente, podrá interponerse recurso especial en los supuestos previstos en el artículo 39.2 de la LCSP. El recurso especial en materia de contratación tiene carácter potestativo. Alternativamente, podría interponerse un recurso contencioso-administrativo, de conformidad con la Ley 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la Jurisdicción Contencioso-administrativa.

2. El recurso podrá interponerse por las personas físicas y jurídicas cuyos derechos o intereses legítimos se hayan visto perjudicados o puedan resultar afectados por las decisiones objeto de recurso y, en todo caso, por los licitadores.

3. El plazo para interponer el recurso especial en materia de contratación será de quince días hábiles, que se contarán de acuerdo con lo establecido en el artículo 50 de la LCSP, en función de cuál sea el acto que se recurra.

No obstante, cuando el recurso se fundamente en alguna de las causas de nulidad previstas en el apartado 2 del artículo 39 de la LCSP, los plazos para interponer el recurso especial serán los que se indican en las letras a) y b) del artículo 50.2 de la LCSP.

4. El escrito de interposición del recurso podrá presentarse ante el registro del órgano de contratación, en el registro del órgano competente para la resolución del recurso o en cualquiera de los lugares establecidos en el artículo 16.4 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas.

Transcurridos dos meses contados desde el siguiente a la interposición del recurso sin que se haya notificado su resolución, el interesado podrá considerarlo desestimado a efectos de interponer el recurso contencioso-administrativo.

5. En el escrito de interposición se hará constar el acto recurrido, el motivo que fundamente el recurso, los medios de prueba que pretenda hacer valer el recurrente y, en su caso, la solicitud de adopción de medidas provisionales, adjuntando a esta la documentación exigida por el artículo 51 de la LCSP.

33.2. En el caso de contratos de valor estimado inferior a 100.000 euros:

1. Los actos derivados del presente procedimiento de adjudicación podrán ser impugnados en vía administrativa en virtud de lo previsto en el artículo 44.6 de la LCSP ante el concejal de Presidencia, Agua y Energía del Ayuntamiento de Barcelona, en los plazos y requisitos que se informen en la notificación del acto correspondiente.

2. Si se pretende impugnar el anuncio de licitación o los presentes pliegos, el plazo para interponer el recurso de alzada es de un (1) mes, a contar desde el día siguiente al de su publicación en el perfil de contratante de la entidad.

3. El plazo máximo para dictar y notificar la resolución del recurso será de tres (3) meses. Transcurrido este plazo sin que se haya dictado resolución, se podrá entender desestimado el recurso.

4. Contra la desestimación expresa o por silencio del recurso de alzada, se podrá interponer recurso contencioso-administrativo ante el Juzgado Contencioso-Administrativo de Barcelona, en el plazo de dos (2) meses, a contar desde el día siguiente al de recepción de la notificación correspondiente (si la resolución es expresa) o en el plazo de seis (6) meses, a contar desde el día siguiente del día en que dicho recurso se entienda desestimado por silencio.

VALIDACIÓN JURÍDICA DEL EXPEDIENTE

Se hace constar que toda la documentación que integra la licitación ha sido validada jurídicamente por la directora de la Asesoría Jurídica de la ENTIDAD CONTRATANTE con carácter previo a su licitación, a efectos de los artículos 28 y 116 de la LCSP.

Barcelona,

Sra. Mercè Piñol Arnal

*Directora corporativa de la Asesoría Jurídica, Régimen Jurídico y Contratación
Barcelona de Serveis Municipals, SA*

ANEXO N.º 1-A**DECLARACIÓN RESPONSABLE RELATIVA A LA INEXISTENCIA DE RELACIÓN ECONÓMICA O FINANCIERA ILEGAL CON UN PAÍS CONSIDERADO PARAÍSO FISCAL**

(Declaración OBLIGATORIA, que debe entregarse en el sobre relativo a la “documentación acreditativa de los requisitos previos”).

Don/Doña, con DNI, actuando en nombre y representación de (licitador), en su condición de y con poderes suficientes para suscribir la presente declaración responsable, enterado de la convocatoria del procedimiento de contratación para la adjudicación del contrato, **DECLARA RESPONSABLEMENTE:**

Que la entidad a la que representa, o bien sus empresas filiales o las empresas interpuestas:

- No realiza/n operaciones financieras en paraísos fiscales —según la lista de países elaborada por las instituciones europeas o avalada por estas o, en su defecto, por el Estado español— ni fuera de ellos que sean consideradas delictivas en los términos legalmente establecidos, como delitos de blanqueo de capitales, fraude fiscal o contra la Hacienda Pública.
- Tiene/n relaciones legales con paraísos fiscales (de las cuales se dará publicidad en el **perfil de contratante**) y presenta/n la siguiente documentación descriptiva de los movimientos financieros y toda la información relativa a estas actuaciones:
.....
- No efectúa/n operaciones que vulneren lo que estipula la Declaración Universal de los Derechos Humanos, adoptada y proclamada por la 183.^a Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas, así como tampoco ninguna disposición de derecho internacional que vincule al Estado español, relativa a los derechos humanos, a la dignidad humana o a los principios generales que los rigen: sistema universal de protección y garantía de los derechos humanos, sistemas regionales de protección y garantía de los derechos humanos, y derecho internacional humanitario.
- No interviene/n en operaciones con terceros operadores que vulneren lo que estipula la Declaración Universal de los Derechos Humanos, adoptada y proclamada por la 183.^a Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas, así como tampoco ninguna disposición de derecho internacional que vincule al Estado español, relativa a los derechos humanos, a la dignidad humana o a los principios generales que los rigen: sistema universal de protección y garantía de los derechos humanos, sistemas regionales de protección y garantía de los derechos humanos, y derecho internacional humanitario.

Y, a los efectos oportunos, se firma la presente declaración responsable, a de

Firma

ANEXO N.º 1-B**DECLARACIÓN RESPONSABLE SOBRE ACTUACIONES PREVIAS RELACIONADAS
CON EL OBJETO DEL CONTRATO**

**(Declaración OBLIGATORIA, que debe entregarse en el sobre relativo a la
“documentación acreditativa de los requisitos previos”).**

Don/Doña, con DNI, actuando en nombre y representación de, (licitador), en su condición de y con poderes suficientes para suscribir la presente declaración responsable, enterado de la convocatoria del procedimiento de contratación para la adjudicación del contrato, **DECLARA RESPONSABLEMENTE:**

[a escoger]

Opción 1:

1. Que *ni la empresa a la que represento, ni una empresa vinculada, ha participado en la elaboración de las especificaciones técnicas o en documentos preparatorios del contrato.*
2. Que *la empresa a la que represento no ha sido adjudicataria ni ha participado en la ejecución de los contratos que han tenido por objeto la vigilancia, supervisión, control y dirección de la ejecución de las obras o instalaciones objeto de licitación, ni es una empresa vinculada a ellas en el sentido que establece la LCSP.*

Opción 2 (en caso de haber participado en la elaboración de las especificaciones técnicas o en documentos preparatorios del contrato):

1. Que *la empresa a la que represento, o la empresa vinculada denominada, ha participado en la elaboración de las especificaciones técnicas o de documentos preparatorios del contrato elaborando la documentación que se indica a continuación:*

Y, a los efectos oportunos, se firma la presente declaración responsable, a de de

Firma

ANEXO N.º 1-C**DECLARACIÓN RESPONSABLE RELATIVA A LA DESIGNACIÓN DE UNA DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO COMO MEDIO PREFERENTE PARA RECIBIR TODAS LAS NOTIFICACIONES**

(Declaración OBLIGATORIA, que debe entregarse en el sobre relativo a la documentación acreditativa de los requisitos previos).

Don/Doña, con DNI, actuando en nombre y representación de (licitador), en su condición de y con poderes suficientes para suscribir la presente declaración responsable, enterado/a de la convocatoria del procedimiento de contratación para la adjudicación del contrato

MANIFIESTA:

Que, en relación con la licitación del contrato de referencia antes indicado, y de acuerdo con la práctica de las notificaciones que se derivan de esta, en cumplimiento de lo que establece el artículo 28 de la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los servicios públicos, designa, como medio preferente para recibir las mencionadas notificaciones, la siguiente dirección de correo electrónico:

Declara, asimismo, que esta dirección de correo electrónico permite acreditar la fecha y la hora en las que se produzca la puesta a disposición del interesado o interesada del acto objeto de la notificación, así como el acceso a su contenido, momento a partir del cual la notificación se entenderá practicada a todos los efectos legales.

Declara, asimismo, que las comunicaciones realizadas por la entidad a través de los medios identificados tendrán todos los efectos propios de una notificación previstos en la Ley de contratos del sector público.

Y, a los efectos oportunos, se firma la presente declaración responsable, a de de

Firma

ANEXO N.º 2 A

LOTE 1

CONTENIDO DE LA PROPUESTA EVALUABLE MEDIANTE JUICIO DE VALOR

El contenido que deberá tener la propuesta técnica, evaluable mediante los criterios de adjudicación que dependen de un juicio de valor indicados en el anexo n.º 3 del presente pliego, es el siguiente:

1) Presentación de un plan de MKT digital anual basándose en un caso real

El plan de márquetin debe incluir:

1. **Identificación de tendencias:** análisis de las tendencias actuales en estrategia digital relevantes.
2. **Diagnóstico de presencia digital:** evaluar el estado actual de los activos digitales (web, redes sociales, aplicaciones móvil).
3. **Benchmarking competitivo:** comparación con otras empresas público o privadas para detectar oportunidades de mejora y diferenciación.
4. **Objetivos**
5. **Plan de acción y estrategia:** canal, acciones y contenidos.
6. **KPI y seguimiento analítico.**
7. **Resultados y propuestas de mejora**

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

2) Presentación de benchmarks basándose en casos reales

Presentación de un ejemplo real de un *benchmark* en el ámbito digital llevado a cabo en un proyecto anterior, preferiblemente para un cliente real (con datos anonimizados si es necesario):

1. Contexto del proyecto (sector, objetivos del cliente, situación de partida)
2. Objetivos del *benchmarking* realizado
3. Metodología y herramientas utilizadas
4. Selección y justificación de los competidores o referentes

5. Datos e indicadores analizados (ejemplos concretos: visibilidad SEO, actividad en redes, estrategias de captación, etc.)
6. Principales conclusiones y recomendaciones estratégicas aportadas al cliente

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

ANEXO N.º 2 A

LOTE 2

CONTENIDO DE LA PROPUESTA EVALUABLE MEDIANTE JUICIO DE VALOR

El contenido que deberá tener la propuesta técnica, evaluable mediante los criterios de adjudicación que dependen de un juicio de valor indicados en el anexo n.º 3 del presente pliego, es el siguiente:

1) Presentación de una estrategia de CRM con la plataforma Salesforce MKT Cloud, basándose en un caso real

El ejemplo presentado debe incluir:

- Auditoría previa de la estrategia CRM y uso de Salesforce Marketing Cloud.
- *Benchmarking* de campañas de *email marketing* de empresas similares.
- Propuesta de segmentación de públicos objetivos.
- Definición de journeys y automatizaciones dentro de Salesforce Marketing Cloud.
- Recomendaciones de mejora para optimizar las campañas.
- Definición de objetivos y resultados esperados.
- Propuesta de KPI para evaluar la estrategia.
- Conclusiones

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

2) Presentación de un caso de éxito, de un proyecto basado en un caso real, de captación y conversión de leads (*lead nurturing* y *lead scoring*)

El caso presentado debe incluir:

- Análisis de situación actual
- Acciones para aumentar la captación de leads y su activación
- Establecimiento de KPI a medir
- Resultados

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con

carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

ANEXO N.º 2 A**LOTE 3****CONTENIDO DE LA PROPUESTA EVALUABLE MEDIANTE JUICIO DE VALOR**

El contenido que deberá tener la propuesta técnica, evaluable mediante los criterios de adjudicación que dependen de un juicio de valor indicados en el anexo n.º 3 del presente pliego, es el siguiente:

1) La presentación de un documento que englobe un *buyer persona* basándose en un caso real

El documento debe incluir los siguientes puntos:

- **Segmentación clara:** datos demográficos y comportamiento digital
- **Canales y plataformas favoritas:** redes sociales, webs, otros.
- **Hábitos de consumo y compra digital:** tipo de contenido, horas de mayor actividad, proceso de compra en línea, plataformas de compra.
- Motivaciones y objetivos: deseos y aspiraciones, motivaciones de compra.
- **Proceso de decisión de compra:** criterios de decisión, fondos de información, tiempo de compra.
- **Desafíos y puntos de dolor:** problemas que se encuentra, incomodidades actuales.
- **Influencias digitales:** influencias, fuentes de información, reseñas, recomendaciones...
- **Interacción y comportamiento poscompra digital:** fidelización, testimonios y reseñas...

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

2) La presentación de un documento donde se presente una estrategia CRO basándose en un caso real

El documento debe incluir los siguientes puntos:

- **Análisis inicial exhaustivo:** mapa del *funnel* de conversión, datos analíticos.
- **Hipótesis basadas en datos:** identificación de barreras de conversión, propuestas de mejora.
- **Pruebas test A/B:** plan detallado de pruebas, priorización de las pruebas.
- **Mejoras en UX:** optimización de la navegación y diseño responsive.
- **Optimización del contenido:** revisión de copy persuasivos, optimización visual.

- **Optimización de formularios y procesos de checkout:** simplificación de formularios, proceso de compra fluido.
- **Seguimiento y análisis:** dashboard con KPI definidos.
- **Resultados y ROI:** proyección de impacto y priorización en función del ROI.

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

3) Presentación de una estrategia SEO basándose en un caso real

El documento debe incluir los siguientes criterios:

- SEO auditoría: estado actual del sitio web, análisis de competidores.
- *Keyword research:* investigación de palabras clave, clasificación de palabras clave.
- Optimización on-page: mejoras en el contenido, optimización URL, enlaces internos.
- Estrategia *linkbuilding* (*off-page-SEO*): propuestas de adquisición de enlaces, análisis de backlinks.
- SEO local: optimización del SEO.
- Monitorización y análisis continuo: KPI y herramientas de seguimiento.
- ROI y priorización de acciones: priorización de las acciones, estimación de impacto.

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

Presentación de una estrategia de redes sociales basándose en un caso real

El ejemplo presentado debe incluir:

- Auditoría previa de las redes sociales
- *Benchmark* de redes sociales de la competencia (o entidades similares)
- Propuesta e implementación de mejoras
- Planteamiento y propuesta de objetivos
- Establecimiento de KPI a medir
- Presentación de resultados

➤ Resultados

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

ANEXO N.º 2 A**LOTE 4****CONTENIDO DE LA PROPUESTA EVALUABLE MEDIANTE JUICIO DE VALOR**

El contenido que deberá tener la propuesta técnica, evaluable mediante los criterios de adjudicación que dependen de un juicio de valor indicados en el anexo n.º 3 del presente pliego, es el siguiente:

1) Presentación de un ejemplo de una estrategia de reputación de App Marketing del sector del ocio, basándose en un caso real

La evaluación de una estrategia de reputación de una aplicación del sector del ocio, atendiendo al objeto del contrato de referencia y a la naturaleza de las prestaciones, es idónea para analizar la viabilidad y calidad técnica de las propuestas de los licitadores, lo que contribuirá a una mejor ejecución del contrato de referencia.

Los licitadores presentarán un ejemplo de propuesta estratégica de reputación de App Marketing, ya existente, donde puedan verse los objetivos de la propuesta, procedimiento, fases y resultados obtenidos.

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

2) Presentación de una auditoría ASO basándose en un caso real

Atendiendo al objeto del contrato de referencia y a la naturaleza de las prestaciones, es necesario poner en consideración la presentación de una auditoría de ASO de una aplicación, en la medida que permitirá evaluar la metodología aplicada, la secuencia de los procedimientos, así como todos los elementos e indicadores que se han tenido en cuenta en el análisis, lo que contribuirá a una mejor ejecución del contrato de referencia.

Los licitadores presentarán un documento que incluya una auditoría ASO (ya realizada) de una aplicación móvil, donde se puedan ver todas las oportunidades de mejora y los resultados conseguidos.

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con

carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

ANEXO N.º 2**LOTE 1****MODELO DE PROPUESTA ECONÓMICA Y DE REFERENCIAS CUYA VALORACIÓN
DEPENDE DE FÓRMULAS AUTOMÁTICAS**

(Declaración OBLIGATORIA, que debe entregarse en el sobre “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas”).

Instrucciones para llenar correctamente el formulario: El contratista tendrá que marcar una de las opciones para cada apartado, a excepción de los que requieran específicamente ser cumplimentados.

En el caso de que la cumplimentación requiera introducir el precio o porcentaje, este solo contendrá dos decimales.

En el caso de que no se marque ninguna opción, se marque más de una opción o se altere el redactado de alguno de los apartados, se otorgará una puntuación de 0 puntos al apartado afectado. En el caso de que la alteración del redactado pueda comportar un incumplimiento del PPT o del resto de documentación del presente procedimiento, se procederá a la exclusión de la oferta.

El Sr./a., con residencia en, calle....., n.º , informado/a del anuncio publicado en el y de las condiciones y requisitos que se exigen para la adjudicación del servicio de ".....", se compromete en nombre (propio o de la empresa a la que representa)a realizarlas con estricta sujeción a las siguientes condiciones:

2) Oferta económica

El licitador presenta un descuento único lineal para todos los precios unitarios de ____%.

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de consultor senior, con una antigüedad mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad: 120 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de consultor junior, con una antigüedad mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad: 70 €/hora (antes de IVA)

2) Otros criterios evaluables automáticamente**1.1.1.1. Plazos de entrega de informes de tendencias**

Plazo	Marcar opción ofertada con una X
Entrega mensual de informe de tendencias	
Entrega trimestral de informe de tendencias	
Entrega anual de informe de tendencias	

La capacidad para cumplir con el plazo a la que se comprometa cada empresa deberá acreditarse con un historial de, como mínimo, un año, donde se evidencie el plazo de entregas cumplidas. No existe ningún requisito formal ni se puntuará el contenido de este.

1.1.1.2. Formaciones impartidas en la plantilla adscrita al contrato sobre las principales herramientas analíticas que son objeto de la prestación

Formaciones realizadas	Marcar opción ofertada con una X
Sí	
No	

En el presente criterio se pide al licitador que indique si ha impartido formación o no a la plantilla que se adscribirá al contrato.

Dicha realización se acreditará a través de la presentación de la siguiente tabla debidamente completada:

HERRAMIENTA TRABAJADA	METODOLOGÍA DE LA FORMACIÓN	NÚMERO DE ASISTENTES	NUMERO DE SESIONES

(Quedarán excluidas del procedimiento de licitación las ofertas que presenten un importe o plazo superiores a los de licitación)

Y, a los efectos oportunos, se firma la presente declaración responsable, a de de

Firma

ANEXO N.º 2**LOTE 2****MODELO DE PROPUESTA ECONÓMICA Y DE REFERENCIAS CUYA VALORACIÓN
DEPENDE DE FÓRMULAS AUTOMÁTICAS**

(Declaración OBLIGATORIA, que debe entregarse en el sobre “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas”).

Instrucciones para llenar correctamente el formulario: El contratista tendrá que marcar una de las opciones para cada apartado, a excepción de los que requieran específicamente ser cumplimentados.

En el caso de que la cumplimentación requiera introducir el precio o porcentaje, este solo contendrá dos decimales.

En el caso de que no se marque ninguna opción, se marque más de una opción o se altere el redactado de alguno de los apartados, se otorgará una puntuación de 0 puntos al apartado afectado. En el caso de que la alteración del redactado pueda comportar un incumplimiento del PPT o del resto de documentación del presente procedimiento, se procederá a la exclusión de la oferta.

El Sr./a., con residencia en, calle....., n.º , informado/a del anuncio publicado en el y de las condiciones y requisitos que se exigen para la adjudicación del servicio de ".....", se compromete en nombre (propio o de la empresa a la que representa) a realizarlas con estricta sujeción a las siguientes condiciones:

1) Oferta económica

El licitador presenta un descuento único lineal para todos los precios unitarios de ____%.

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de CRM Strategy Consultant, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de CRM Marketing Manager. Con una experiencia mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad: 120 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de CRM Marketing Specialist Salesforce, con una experiencia mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad: 70 €/hora (antes de IVA)

2) Otros criterios evaluable automáticamente

1.1.1.3. Mejoras de especialización en los perfiles profesionales adscritos al contrato

Se valorará objetivamente la especialización en Salesforce de más de 5 años y la especialización en captación de *leads* de los trabajadores adscritos al contrato.

Concepto	Marcar opción ofertada con una X
Sin especialización	
Especialización en Salesforce de más de 5 años	
Especialización en Salesforce de más de 5 años y especialización en captación de <i>leads</i>	

Para la acreditación de la experiencia requerida, se pide la presentación de un documento adicional en el anexo de la oferta, donde se acredite dicha experiencia (a título de ejemplo: un currículum vitae). Este documento se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

1.1.1.4. Proyectos realizados por el personal adscrito al contrato presentados para otros clientes relacionados con el módulo Marketing Cloud de Salesforce

Número de proyectos	Marcar opción ofertada con una X
Más de 10 proyectos	
De 5 a 10 proyectos	
De 3 a 5 proyectos	
De 1 a 3 proyectos	
Ninguno	

Para evaluar este criterio, hay que completar la siguiente tabla, cada fila representará un proyecto, por lo tanto, según qué opción se marque habrá un número determinado de filas:

PROYECTO	TIPO DE PROYECTO	IMPORTE	AÑO

(Quedarán excluidas del procedimiento de licitación las ofertas que presenten un importe o plazo superiores a los de licitación)

Y, a los efectos oportunos, se firma la presente declaración responsable, a de de

Firma

ANEXO N.º 2**LOTE 3****MODELO DE PROPUESTA ECONÓMICA Y DE REFERENCIAS CUYA VALORACIÓN
DEPENDE DE FÓRMULAS AUTOMÁTICAS**

(Declaración OBLIGATORIA, que debe entregarse en el sobre “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas”).

Instrucciones para llenar correctamente el formulario: El contratista tendrá que marcar una de las opciones para cada apartado, a excepción de los que requieran específicamente ser cumplimentados.

En el caso de que la cumplimentación requiera introducir el precio o porcentaje, este solo contendrá dos decimales.

En el caso de que no se marque ninguna opción, se marque más de una opción o se altere el redactado de alguno de los apartados, se otorgará una puntuación de 0 puntos al apartado afectado. En el caso de que la alteración del redactado pueda comportar un incumplimiento del PPT o del resto de documentación del presente procedimiento, se procederá a la exclusión de la oferta.

El Sr./a., con residencia en, calle....., n.º , informado/a del anuncio publicado en el y de las condiciones y requisitos que se exigen para la adjudicación del servicio de ".....", se compromete en nombre (propio o de la empresa a la que representa) a realizarlas con estricta sujeción a las siguientes condiciones:

1) Oferta económica

El licitador presenta un descuento único lineal para todos los precios unitarios de ____%.

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de Costumer Experience Manager, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de especialista UX o UX Manager, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de especialista UI senior o UI Designer Senior, con una experiencia mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *Digital Marketing Manager Senior*, con una experiencia mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad: 120 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *Google Marketing Expert*, con una antigüedad mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad: 70 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *Content Marketing Expert*, con una experiencia mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)

2) Otros criterios evaluables automáticamente

1.1.1.5. Tabla profesionales (experto en UX) adscritos a la ejecución del contrato

Un perfil con una trayectoria dilatada en el tiempo permitiría alcanzar una mejor ejecución del contrato en la medida que tendrá más conocimientos, una metodología más contrastada en un sector profesional muy competitivo y más histórico y nos añadirá valor a la hora de trabajar toda la estrategia. La empresa deberá ofrecer un perfil:

Experiencia	Marcar opción ofertada con una X
No ofrece más años de experiencia (únicamente lo establecido, esto es, 4 años)	
Más de 4 años y menos de 6 años de experiencia, sobre lo requerido, en UX	
Más de 6 años y menos de 8 años de experiencia, sobre lo requerido, en UX	
Más de 8 años de experiencia en UX	

Para la acreditación de la experiencia requerida, se solicita la presentación de un documento donde se pruebe la experiencia del asesor marcada en la tabla. Este documento se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

1.1.1.6. Tabla de profesionales adscritos al contrato con experiencia en Google My Business

Un perfil con una trayectoria dilatada en el tiempo permitiría alcanzar una mejor ejecución del contrato en la medida que tendrá más conocimientos, una metodología más contrastada en un sector profesional muy competitivo y más histórico y nos añadirá valor a la hora de trabajar toda la estrategia. La empresa deberá ofrecer ambos perfiles:

Experiencia	Marcar opción ofertada con una X
No ofrece más años de experiencia (únicamente lo establecido, esto es, 5 años)	
Más de 5 años y menos de 7 años de experiencia, sobre lo requerido, en Google My Business	
Entre 7 y 10 años de experiencia, sobre lo requerido, en Google My Business	

Para la acreditación de la experiencia requerida, se solicita la presentación de un documento donde se pruebe la experiencia en Google My Business. Este documento se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

1.5.2.3 Realización de auditorías heurísticas por parte del personal adscrito al contrato

Realización de auditorías heurísticas	Marcar opción ofertada con una X
Sí	
No	

Para la acreditación de la experiencia requerida, es **obligatorio** cumplimentar la siguiente tabla:

TÍTULO DE LA AUDITORÍA HEURÍSTICA	BREVE DESCRIPCIÓN

1.5.2.4 Tabla profesionales (experto en UI) adscritos a la ejecución del contrato

Un perfil con una trayectoria dilatada en el tiempo permitiría alcanzar una mejor ejecución del contrato en la medida que tendrá más conocimientos, una metodología más contrastada en un sector profesional muy competitivo y más histórico y nos añadirá valor a la hora de trabajar toda la estrategia. La empresa deberá ofrecer un perfil:

Concepto	Marcar opción ofertada con una X
No ofrece más años de experiencia (únicamente lo establecido, esto es, 4 años)	
Más de 4 años y menos de 6 años de experiencia, sobre lo requerido, en UI	
Más de 6 años y menos de 8 años de experiencia, sobre lo requerido, en UI	
Más de 8 años de experiencia en UI	

Para la acreditación de la experiencia requerida, se pide la presentación de un documento donde se pruebe la experiencia marcada en la tabla. Este documento se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

(Quedarán excluidas del procedimiento de licitación las ofertas que presenten un importe o plazo superiores a los de licitación)

Y, a los efectos oportunos, se firma la presente declaración responsable, a de de

Firma

ANEXO N.º 2**LOTE 4****MODELO DE PROPUESTA ECONÓMICA Y DE REFERENCIAS CUYA VALORACIÓN
DEPENDE DE FÓRMULAS AUTOMÁTICAS**

(Declaración OBLIGATORIA, que debe entregarse en el sobre “evaluable mediante la aplicación de criterios cuantificables mediante fórmulas automáticas”).

Instrucciones para llenar correctamente el formulario: El contratista tendrá que marcar una de las opciones para cada apartado, a excepción de los que requieran específicamente ser cumplimentados.

En el caso de que la cumplimentación requiera introducir el precio o porcentaje, este solo contendrá dos decimales.

En el caso de que no se marque ninguna opción, se marque más de una opción o se altere el redactado de alguno de los apartados, se otorgará una puntuación de 0 puntos al apartado afectado. En el caso de que la alteración del redactado pueda comportar un incumplimiento del PPT o del resto de documentación del presente procedimiento, se procederá a la exclusión de la oferta.

El Sr./a., con residencia en, calle....., n.º , informado/a del anuncio publicado en el y de las condiciones y requisitos que se exigen para la adjudicación del servicio de ".....", se compromete en nombre (propio o de la empresa a la que representa) a realizarlas con estricta sujeción a las siguientes condiciones:

1) Oferta económica

El licitador presenta un descuento único lineal para todos los precios unitarios de ____%.

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *Mobile Marketing Manager*, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *App Marketing Specialist*, con una experiencia mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad: 70 €/hora (antes de IVA)

2) Otros criterios evaluable automáticamente

1.1.1.7. Reconocimientos/premios dentro del sector de las aplicaciones móviles en los últimos 5 años. Puntuación según tabla. (locales, nacionales, internacionales)

La puntuación se realizará de acuerdo con la siguiente tabla:

Número de premios	Marcar opción ofertada con una X
≥ 2 internacionales	
≥ 2 nacionales	
≥ 2 local	
≥ 2 internacionales	
≥ 2 nacionales	
≥ 2 internacionales o ≥ 2 nacionales	
≥ 2 local	
≥ 2 local	

Para ser evaluado en el presente apartado, el licitador presentará un documento que acredite el reconocimiento/premio firmado por el representante de la empresa, entidad o iniciativa organizadora, que confirme la participación del licitador en el proyecto mencionado, y la fecha. Este documento se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

1.1.1.8. Realización e implementación por parte del personal adscrito al contrato de 3 trabajos específicos de App MKT Mobile relacionados con el sector de la movilidad o del ocio

Concepto	Marcar opción ofertada con una X
Sí, 3 de ocio y 3 de movilidad.	
Sí, 3 solo de ocio.	
Sí, 3 solo de movilidad.	
No	

Para tener en cuenta los proyectos, deberán estar finalizados. La acreditación se realizará mediante la cumplimentación de la siguiente tabla:

NOMBRE DEL TRABAJO	IMPORTE	CLIENTE	OBJETIVOS

1.1.1.9. Casos documentados en relación con crecimiento positivo de descargas

Se asignará la puntuación según la siguiente tabla:

Número de casos	Marcar opción ofertada con una X
Más de 10 casos	
Entre 5 y 10 casos	
Entre 1 y 4 casos	
Ninguno	

Para acreditarlo habrá que presentar un certificado de realización de los proyectos para otras empresas. El informe debe contener: nombre de la entidad para la que se ha trabajado, KPI (descargas previas vs. posteriores). Este documento se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

(Quedarán excluidas del procedimiento de licitación las ofertas que presenten un importe o plazo superiores a los de licitación)

Y, a los efectos oportunos, se firma la presente declaración responsable, a de de

Firma

ANEXO N.º 3**CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN****LOTE 1: ESTRATEGIA Y CONSULTORÍA DIGITAL****1.2. CRITERIOS VINCULADOS AL OBJETO DEL CONTRATO EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA hasta 60 puntos****1.2.1. Oferta económica Hasta 30 puntos**

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de consultor senior, con una antigüedad mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad: 120 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de consultor junior, con una antigüedad mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad: 70 €/hora (antes de IVA)

Se dará la máxima puntuación a aquel licitador que presente un mayor descuento lineal (único), por todos los perfiles respecto a los precios de referencia establecidos en el pliego, de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$P_i = P_{\max} \times \left(\frac{D_i}{D_{\max}} \right)$$

On:

- D_i = Descompte de l'oferta, en %
- D_{\max} = Descompte de l'oferta màxima, en %
- P_i = Puntuació final
- P_{\max} = Puntuació màxima

1.2.2. Otros criterios evaluables automáticamente Hasta 30 puntos**1.2.2.1. Plazos entrega de informes de tendencias Hasta 10 puntos**

Plazo	Puntuación asociada
Entrega mensual de informe de tendencias	10 puntos
Entrega trimestral de informe de tendencias	7 puntos
Entrega anual de informe de tendencias	4 puntos

La capacidad para cumplir con el plazo a la que se comprometa cada empresa deberá acreditarse con un historial de, como mínimo, un año, donde se evidencie el plazo de entregas cumplidas. No existe ningún requisito formal ni se puntuará el contenido de este.

En caso de no entregar el referido historial su puntuación en el presente criterio será de 0 puntos.

El criterio se justifica por el hecho de que a mayor frecuencia temporal del informe de tendencias, más valor se aporta a BSM, ya que las posibilidades de adaptación de BSM a las nuevas tendencias aumentan.

1.2.2.2. Formaciones impartidas en la plantilla adscrita al contrato sobre las principales herramientas analíticas que son objeto de la prestación
..... Hasta 20 puntos

Formaciones realizadas	Puntuación asociada
Sí	20 puntos
No	0 puntos

En el presente criterio se pide al licitador que indique si ha impartido formación o no a la plantilla que se adscribirá al contrato.

Dicha realización se acreditará a través de la presentación de la siguiente tabla debidamente completada:

HERRAMIENTA TRABAJADA	METODOLOGÍA DE LA FORMACIÓN	NÚMERO DE ASISTENTES	NUMERO DE SESIONES

No hay límite de líneas por completar. Esto significa que tanto si se completa una como si se completan varias no habrá una puntuación diferente. Asimismo, los datos contenidos en la tabla no serán evaluables solo teniendo el carácter probatorio de que se ha realizado la formación.

En caso de que no se complete debidamente la tabla (todas las columnas) o de que no se complete ninguna fila en caso de marcar la opción “Sí” la puntuación del licitador será de 0 puntos en el presente criterio.

En el supuesto de que el licitador marque la opción “NO” pero complete la tabla se tendrá en cuenta este último aspecto y se le otorgará la puntuación total del criterio.

El criterio se justifica por el hecho de que el entorno digital de las empresas es especialmente dinámico, lo que hace que la formación de la plantilla que debe prestar servicio a BSM tenga un claro valor adicional.

1.3. CRITERIOS VINCULADOS AL OBJETO DEL CONTRATO EVALUABLES MEDIANTE JUICIO DE VALOR..... HASTA 40 PUNTOS

1.3.1. Presentación de un plan de MKT digital anual basándose en un caso real.....
..... Hasta 30 puntos

El plan de márquetin debe incluir:

8. ***Identificación de tendencias:*** análisis de las tendencias actuales en estrategia digital relevantes.
9. ***Diagnóstico de presencia digital:*** evaluar el estado actual de los activos digitales (web, redes sociales, aplicaciones móvil).
10. ***Benchmarking competitivo:*** comparación con otras empresas público o privadas para detectar oportunidades de mejora y diferenciación.
- 11. *Objetivos***
12. ***Plan de acción y estrategia:*** canal, acciones y contenidos.
13. ***KPI y seguimiento analítico.***
- 14. *Resultados y propuestas de mejora***

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

Respecto al plan de márquetin se valorará:

1. Que la auditoría previa (*diagnóstico de presencia digital*) incluya un listado de aspectos de buena praxis y aspectos que no funcionaban anteriormente.
2. Que el *benchmark* incluya más de 3 empresas.
3. Que las acciones planteadas sean creativas e innovadoras.
4. Que los indicadores planteados respondan directamente a los objetivos marcados.
5. Que los resultados de las acciones planteadas en la estrategia hayan sido positivos.

6. Que se haya realizado un buen seguimiento analítico de las acciones y propuestas de mejora.
7. Que la propuesta sea concreta, detallada a lo que se pide, concisa y no incluya otro contenido no solicitado.
8. Que la presentación de la estrategia sea ordenada, tenga coherencia y respete el orden pautado indicado anteriormente.

1.2.2. Presentación de *benchmarks* basándose en casos reales.....Hasta 10 puntos

Presentación de un ejemplo real de un *benchmark* en el ámbito digital llevado a cabo en un proyecto anterior, preferiblemente para un cliente real (con datos anonimizados si es necesario):

7. Contexto del proyecto (sector, objetivos del cliente, situación de partida)
8. Objetivos del *benchmarking* realizado
9. Metodología y herramientas utilizadas
10. Selección y justificación de los competidores o referentes
11. Datos e indicadores analizados (ejemplos concretos: visibilidad SEO, actividad en redes, estrategias de captación, etc.)
12. Principales conclusiones y recomendaciones estratégicas aportadas al cliente

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

En el referido ejemplo se valorará:

- Presentación estructurada y calidad formal del documento.
- Fuentes y referencias utilizadas para la obtención de los *benchmarks* (sectoriales, geográficas, temporales, etc.).
- Metodología de selección y tratamiento de los datos.
- Capacidad de personalizar los *benchmarks* según las particularidades de la organización y los objetivos de los proyectos.
- Capacidad de extracción de *insights* estratégicos y aplicables.
- Ejemplo práctico o caso de uso aplicado.
- Valor añadido que aporta la propuesta (innovación, aplicabilidad, claridad en la presentación, etc.).

PUNTUACIÓN TOTAL MÁXIMA DEL LOTE: 100 puntos**CRITERIOS PARA LA DETECCIÓN DE OFERTAS PRESUNTAMENTE ANORMALES O DESPROPORCIONADAS POR CADA UNO DE LOS LOTES**

Se informa al licitador de que para calcular los criterios de detección de ofertas presuntamente anormales o desproporcionadas se tendrá en cuenta el descuento en valores porcentuales aplicado sobre los precios unitarios y los demás criterios de adjudicación.

Forma de cálculo de ofertas anormales o desproporcionadas si el número de ofertas admitidas es igual o inferior a 3

- En caso de concurrir una sola oferta, no se aplicarán los criterios de evaluación de desproporcionadas.
- En caso de concurrir **dos ofertas**, recaerá en desproporcionada aquella:
 - Que sea inferior en más de 10 unidades porcentuales a la otra oferta en el criterio precio.
 - Y, adicionalmente, la que el sumatorio de las puntuaciones diferentes del precio sea superior en más de un 20 % al sumatorio de las puntuaciones diferentes del precio de la otra empresa.

La oferta susceptible de contener valores anormales o desproporcionados será excluida si, en el trámite de audiencia de la empresa licitadora que ha presentado una oferta calificada de anormalmente baja, se evidencia que los precios unitarios de los salarios de las personas trabajadoras considerados en la oferta son inferiores a lo que se establece en el convenio de aplicación.

Forma de cálculo de ofertas anormales o desproporcionadas si el número de ofertas admitidas es igual o superior a 3

- Se considerará que una oferta es susceptible de contener valores anormales/desproporcionados cuando el porcentaje de baja ofrecido sea superior a la media aritmética de todos los porcentajes de baja medios ofrecidos en **cinco puntos porcentuales** en el criterio relativo al precio y, adicionalmente, obtenga una puntuación por los criterios de adjudicación que no son precio superior a la media aritmética de la puntuación obtenida por las empresas licitadoras en los criterios de adjudicación que no son precio.
- Si el número de licitadores es superior a 10, para el cálculo de la media de las ofertas se prescindirá de la oferta más baja y de la oferta más alta si hay un **diferencial superior al 5 %** respecto de la oferta inmediatamente consecutiva.
- Si el número de licitadores es superior a 20, para el cálculo de la media de las ofertas se prescindirá de las dos ofertas más caras y de las dos ofertas más bajas, siempre y cuando la una con la otra o las dos con las siguientes tengan un **diferencial superior al 5 %**.

- Si varias empresas vinculadas (artículo 42 del Código de Comercio) presentan en una licitación cada una su respectiva proposición, solo se tendrá en cuenta para el cálculo de anormalidad la oferta más baja de entre las presentadas por todas estas empresas.
- La oferta susceptible de contener valores anormales o desproporcionados será excluida si, en el trámite de audiencia de la empresa licitadora que ha presentado una oferta calificada de anormalmente baja, se evidencia que los precios unitarios de los salarios de las personas trabajadoras considerados en la oferta son inferiores a lo que se establece en el convenio de aplicación.

Causas de exclusión derivadas de la evaluación: no se valorarán las propuestas de los licitadores y, por lo tanto, se excluirán del procedimiento, si se da alguno de los siguientes supuestos:

- Cuando el precio o precios ofertados por el licitador o licitadores superen los precios máximos establecidos.
- Cuando el objeto de la valoración no cumpla los requerimientos mínimos establecidos en el Pliego de prescripciones técnicas (PPT).
- Cuando no se supere la **puntuación mínima de 20 puntos** en la valoración de los criterios susceptibles de juicio de valor (sin tener en cuenta la puntuación obtenida en el apartado de mejoras).
- Por la inexactitud, la falsedad, el incumplimiento o la omisión de cualquiera de los datos y manifestaciones que se incorporen a las declaraciones responsables.

ANEXO N.º 3**CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN****LOTE 2: DIGITALIZACIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DE CLIENTE CON
SALESFORCE MKT CLOUD****1.4. CRITERIOS VINCULADOS AL OBJETO DEL CONTRATO EVALUABLES DE
FORMA AUTOMÁTICA hasta 60 puntos****1.4.1. Oferta económica Hasta 30 puntos**

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *CRM Strategy Consultant*, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *CRM Marketing Manager*. Con una experiencia mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad: 120 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *CRM Marketing Specialist Salesforce*, con una experiencia mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad: 70 €/hora (antes de IVA)

Se dará la máxima puntuación a aquel licitador que presente un mayor descuento lineal (único), por todos los perfiles respecto a los precios de referencia establecidos en el pliego, de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$P_i = P_{\max} \times \left(\frac{D_i}{D_{\max}} \right)$$

On:

- D_i = Descompte de l'oferta, en %
- D_{\max} = Descompte de l'oferta màxima, en %
- P_i = Puntuació final
- P_{\max} = Puntuació màxima

1.4.2. Otros criterios evaluables automáticamente Hasta 30 puntos**1.4.2.1. Mejoras de especialización en los perfiles profesionales adscritos al
contrato..... Hasta 15 puntos**

Se valorará objetivamente la especialización en Salesforce de más de 5 años y la especialización en captación de *leads* de los trabajadores adscritos al contrato.

Sin especialización	0 puntos
Especialización en Salesforce de más de 5 años	10 puntos
Especialización en Salesforce de más de 5 años y especialización en captación de <i>leads</i>	15 puntos

Para la acreditación de la experiencia requerida, se pide la presentación de un documento adicional en el anexo de la oferta, donde se acredite dicha experiencia (a título de ejemplo: un currículum vitae). Este documento se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

En caso de que no se acredite en el documento la referida experiencia o no se aporte la referida acreditación, la puntuación que corresponderá en el presente criterio será de 0 puntos.

El criterio se justifica por el hecho de que conforme aumenta la capacitación técnica de los profesionales que forman el equipo de Salsforce aumenta su capacidad de aportar valor a BSM.

1.4.2.2. Proyectos realizados por el personal adscrito al contrato presentados para otros clientes relacionados con el módulo Marketing Cloud de Salesforce.....

Más de 10 proyectos	15 puntos
De 5 a 10 proyectos	10 puntos
De 3 a 5 proyectos	7 puntos
De 1 a 3 proyectos	5 puntos
Ninguno	0 puntos

Para evaluar este criterio, hay que completar la siguiente tabla, cada fila representará un proyecto, por lo tanto, según qué opción se marque habrá un número determinado de filas:

Deberá existir total coherencia entre lo marcado y lo añadido a la tabla. En caso de incongruencias entre la tabla de la oferta y la tabla de los proyectos, la puntuación se realizará en base a las filas rellenadas en la tabla. Esta tabla se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

Se otorgará una puntuación de 0 puntos en caso de no haber realizado ningún proyecto, en caso de no acreditarlos correctamente en la tabla y en caso de no haber aportado la tabla completada.

Este criterio es complementario al anterior. Lo anterior hacía referencia a la capacidad técnica del equipo de Salesforce, y este criterio recoge la evidencia de la capacidad implantada en la realización de proyectos.

1.5. CRITERIOS VINCULADOS AL OBJETO DEL CONTRATO EVALUABLES MEDIANTE JUICIO DE VALOR..... HASTA 40 PUNTOS

1.5.1. Presentación de una estrategia de CRM con la plataforma Salesforce MKT Cloud, basándose en un caso real Hasta 30 puntos

El ejemplo presentado debe incluir:

- Auditoría previa de la estrategia CRM y uso de Salesforce Marketing Cloud.
 - *Benchmarking* de campañas de *email marketing* de empresas similares.
 - Propuesta de segmentación de públicos objetivos.
 - Definición de *journeys* y automatizaciones dentro de Salesforce Marketing Cloud.
 - Recomendaciones de mejora para optimizar las campañas.
 - Definición de objetivos y resultados esperados.
 - Propuesta de KPI para evaluar la estrategia.

- Conclusiones

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

Respecto al documento:

- Se valorará si la auditoría incluye aspectos como la satisfacción del cliente, la fidelización, los cambios en el comportamiento de compra y las interacciones previas.
- Se valorará positivamente si la auditoría identifica claramente las áreas de éxito y las que necesitan mejora.
- Se valorará positivamente que el *benchmark* incluya más de 3 empresas.
- Se valorará que las propuestas planteadas sean creativas e innovadoras.
- Se valorará que los indicadores planteados respondan directamente a los objetivos marcados.
- Se valorará que los resultados de las acciones planteadas en la estrategia hayan sido positivos.
- Se valorará que la propuesta sea concreta, detallada a lo que se pide, concisa y no incluya otro contenido no solicitado.
- Se valorará positivamente que la presentación de la estrategia sea ordenada, tenga coherencia y respete el orden pautado indicado anteriormente.
- Se valorará positivamente la inclusión de muestras de materiales creados, como ejemplos de journeys, plantillas de correos electrónicos, dashboards u otros recursos relevantes relacionados con las funcionalidades de Salesforce Marketing Cloud.

1.5.2. Presentación de un caso de éxito, de un proyecto basado en un caso real, de captación y conversión de leads (*lead nurturing* y *lead scoring*)
..... 10 puntos

El caso presentado debe incluir:

- Análisis de situación actual
- Acciones para aumentar la captación de *leads* y su activación
- Establecimiento de KPI a medir
- Resultados

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

Respecto al documento:

- Se valorará que la auditoría previa incluya un listado de aspectos de buena praxis y aspectos que no funcionaron anteriormente.
- Se valorará positivamente que el *benchmark* incluya más de 3 empresas.
- Se valorará que las propuestas planteadas sean creativas e innovadoras.
- Se valorará que los indicadores planteados respondan directamente a los objetivos marcados.
- Se valorará que los resultados de las acciones planteadas en la estrategia hayan sido positivos.
- Se valorará que la propuesta sea concreta, detallada a lo que se pide, concisa y no incluya otro contenido no solicitado.
- Se valorará positivamente que la presentación de la estrategia sea ordenada, tenga coherencia y respete el orden pautado indicado anteriormente.

PUNTUACIÓN TOTAL MÁXIMA DEL LOTE: 100 puntos

CRITERIOS PARA LA DETECCIÓN DE OFERTAS PRESUNTAMENTE ANORMALES O DESPROPORCIONADAS POR CADA UNO DE LOS LOTES

Se informa al licitador de que para calcular los criterios de detección de ofertas presuntamente anormales o desproporcionadas se tendrá en cuenta el descuento en valores porcentuales aplicado sobre los precios unitarios y los demás criterios de adjudicación.

Forma de cálculo de ofertas anormales o desproporcionadas si el número de ofertas admitidas es igual o inferior a 3

- En caso de concurrir una sola oferta, no se aplicarán los criterios de evaluación de desproporcionadas.
- En caso de concurrir **dos ofertas**, recaerá en desproporcionada aquella:
 - Que sea inferior en más de 10 unidades porcentuales a la otra oferta en el criterio precio.
 - Y, adicionalmente, la que el sumatorio de las puntuaciones diferentes del precio sea superior en más de un 20 % al sumatorio de las puntuaciones diferentes del precio de la otra empresa.

La oferta susceptible de contener valores anormales o desproporcionados será excluida si, en el trámite de audiencia de la empresa licitadora que ha presentado una oferta calificada de anormalmente baja, se evidencia que los precios unitarios de los salarios de las personas trabajadoras considerados en la oferta son inferiores a lo que se establece en el convenio de aplicación.

Forma de cálculo de ofertas anormales o desproporcionadas si el número de ofertas admitidas es igual o superior a 3

- Se considerará que una oferta es susceptible de contener valores anormales/desproporcionados cuando el porcentaje de baja ofrecido sea superior a la media aritmética de todos los porcentajes de baja medios ofrecidos en **cinco puntos porcentuales** en el criterio relativo al precio y, adicionalmente, obtenga una puntuación por los criterios de adjudicación que no son precio superior a la media aritmética de la puntuación obtenida por las empresas licitadoras en los criterios de adjudicación que no son precio.
- Si el número de licitadores es superior a 10, para el cálculo de la media de las ofertas se prescindirá de la oferta más baja y de la oferta más alta si hay un **diferencial superior al 5%** respecto de la oferta inmediatamente consecutiva.
- Si el número de licitadores es superior a 20, para el cálculo de la media de las ofertas se prescindirá de las dos ofertas más caras y de las dos ofertas más bajas, siempre y cuando la una con la otra o las dos con las siguientes tengan un **diferencial superior al 5%**.
- Si varias empresas vinculadas (artículo 42 del Código de Comercio) presentan en una licitación cada una su respectiva proposición, solo se tendrá en cuenta para el cálculo de anormalidad la oferta más baja de entre las presentadas por todas estas empresas.
- La oferta susceptible de contener valores anormales o desproporcionados será excluida si, en el trámite de audiencia de la empresa licitadora que ha presentado una oferta calificada de anormalmente baja, se evidencia que los precios unitarios de los salarios de las personas trabajadoras considerados en la oferta son inferiores a lo que se establece en el convenio de aplicación.

Causas de exclusión derivadas de la evaluación: no se valorarán las propuestas de los licitadores y, por lo tanto, se excluirán del procedimiento, si se da alguno de los siguientes supuestos:

- Cuando el precio o precios ofertados por el licitador o licitadores superen los precios máximos establecidos.
- Cuando el objeto de la valoración no cumpla los requerimientos mínimos establecidos en el Pliego de prescripciones técnicas (PPT).
- Cuando no se supere la **puntuación mínima de 20 puntos** en la valoración de los criterios susceptibles de juicio de valor (sin tener en cuenta la puntuación obtenida en el apartado de mejoras).
- Por la inexactitud, la falsedad, el incumplimiento o la omisión de cualquiera de los datos y manifestaciones que se incorporen a las declaraciones responsables.

ANEXO N.º 3**CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN****LOTE 3: ESTRATEGIA Y EXPERIENCIA DIGITAL: CANALES Y VISIBILIDAD****1.6. CRITERIOS VINCULADOS AL OBJETO DEL CONTRATO EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA hasta 60 puntos****1.6.1. Oferta económica Hasta 30 puntos**

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *Customer Experience Manager*, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de especialista UX o *UX Manager*, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de especialista UI senior o *UI Designer Senior*, con una experiencia mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *Digital Marketing Manager Senior*, con una experiencia mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad: 120 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *Google Marketing Expert*, con una antigüedad mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad: 70 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *Content Marketing Expert*, con una experiencia mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)

Se dará la máxima puntuación a aquel licitador que presente un mayor descuento lineal (único), por todos los perfiles respecto a los precios de referencia establecidos en el pliego, de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$P_i = P_{\max} \times \left(\frac{D_i}{D_{\max}} \right)$$

On:

- D_i = Descompte de l'oferta, en %
- D_{\max} = Descompte de l'oferta màxima, en %
- P_i = Puntuació final
- P_{\max} = Puntuació màxima

1.6.2. Otros criterios evaluables automáticamente Hasta 30 puntos**1.6.2.1. Tabla profesionales (experto en UX) adscritos a la ejecución del contrato 10 puntos**

Un perfil con una trayectoria dilatada en el tiempo permitiría alcanzar una mejor ejecución del contrato en la medida que tendrá más conocimientos, una metodología más contrastada en un sector profesional muy competitivo y más histórico y nos añadirá valor a la hora de trabajar toda la estrategia. La empresa deberá ofrecer un perfil:

No ofrece más años de experiencia (únicamente lo establecido, esto es, 4 años)	0 puntos
Más de 4 años y menos de 6 años de experiencia, sobre lo requerido, en UX	5 puntos
Más de 6 años y menos de 8 años de experiencia, sobre lo requerido, en UX	7 puntos
Más de 8 años de experiencia en UX	10 puntos

Para la acreditación de la experiencia requerida, se solicita la presentación de un documento donde se pruebe la experiencia del asesor marcada en la tabla. Este documento se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

En caso de que no se acredite, no se marque ninguna opción o no se ofrezcan más años de experiencia, la puntuación que corresponderá será de 0 puntos.

1.6.2.2. Tabla de profesionales adscritos al contrato con experiencia en Google My Business Hasta 10 puntos

Un perfil con una trayectoria dilatada en el tiempo permitiría alcanzar una mejor ejecución del contrato en la medida que tendrá más conocimientos, una metodología más contrastada en un sector profesional muy competitivo y más histórico y nos añadirá valor a la hora de trabajar toda la estrategia. La empresa deberá ofrecer ambos perfiles:

Para	No ofrece más años de experiencia (únicamente lo establecido, esto es, 5 años)	0 puntos
	Más de 5 años y menos de 7 años de experiencia, sobre lo requerido, en Google My Business	5 puntos
	Entre 7 y 10 años de experiencia, sobre lo requerido, en Google My Business	10 puntos

la acreditación de la experiencia requerida, se solicita la presentación de un documento donde se pruebe la experiencia en Google My Business. Este documento se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

En caso de que no se acredite, no se marque ninguna opción o no se ofrezcan más años de experiencia, la puntuación que corresponderá será de 0 puntos.

1.5.2.5 Realización de auditorías heurísticas por parte del personal adscrito al contrato Hasta 5 puntos

Realización de auditorías heurísticas	Puntuación asociada
Sí	5 puntos
No	0 puntos

Para la acreditación de la experiencia requerida, es **obligatorio** cumplimentar la siguiente tabla:

TÍTULO DE LA AUDITORÍA HEURÍSTICA	BREVE DESCRIPCIÓN

No hay ningún límite de filas para cumplimentar la tabla. En este sentido, si se marca la opción “SÍ”, la tabla deberá contener, al menos, 1 fila completada. De no ser así o de no cumplimentar correctamente las dos columnas la puntuación en el presente criterio será de 0 puntos. Esta tabla se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

En el supuesto de que el licitador marque la opción “NO” pero complete la tabla se tendrá en cuenta este último aspecto y se le otorgará la puntuación total del criterio.

El criterio se justifica por el hecho de que disponer de estos certificados acredita formalmente el conocimiento en las respectivas tipologías, y cuantos más certificados más conocimiento queda acreditado.

1.5.2.6 Tabla profesionales (experto en UI) adscritos a la ejecución del contrato... 5 puntos

Un perfil con una trayectoria dilatada en el tiempo permitiría alcanzar una mejor ejecución del contrato en la medida que tendrá más conocimientos, una metodología más contrastada en un sector profesional muy competitivo y más histórico y nos añadirá valor a la hora de trabajar toda la estrategia. La empresa deberá ofrecer un perfil:

No ofrece más años de experiencia (únicamente lo establecido, esto es, 4 años)	0 puntos
Más de 4 años y menos de 6 años de experiencia, sobre lo requerido, en UI	1 puntos
Más de 6 años y menos de 8 años de experiencia, sobre lo requerido, en UI	3 puntos
Más de 8 años de experiencia en UI	5 puntos

Para la acreditación de la experiencia requerida, se pide la presentación de un documento donde se pruebe la experiencia marcada en la tabla. Este documento se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

En caso de que no se acredite, no se marque ninguna opción o no se ofrezcan más años de experiencia, la puntuación que corresponderá será de 0 puntos.

1.7. CRITERIOS VINCULADOS AL OBJETO DEL CONTRATO EVALUABLES MEDIANTE JUICIO DE VALOR..... HASTA 40 PUNTOS

1.7.1. La presentación de un documento que englobe un buyer persona basándose en un caso real..... Hasta 10 puntos

El documento debe incluir los siguientes puntos:

- **Segmentación clara:** datos demográficos y comportamiento digital
- **Canales y plataformas favoritas:** redes sociales, webs, otros.
- **Hábitos de consumo y compra digital:** tipo de contenido, horas de mayor actividad, proceso de compra en línea, plataformas de compra.
- Motivaciones y objetivos: deseos y aspiraciones, motivaciones de compra.
- **Proceso de decisión de compra:** criterios de decisión, fondos de información, tiempo de compra.
- **Desafíos y puntos de dolor:** problemas que se encuentra, incomodidades actuales.
- **Influencias digitales:** influencias, fuentes de información, reseñas, recomendaciones...

- **Interacción y comportamiento poscompra digital:** fidelización, testimonios y reseñas...

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

Respecto al documento:

- Que el documento incluya 2 o más tipos de *buyer persona*, para el mismo cliente.
- Que el documento detalle la metodología que se ha seguido para definir los diferentes *buyer persona*.
- Que los métodos de identificación de los *buyer persona* se hayan realizado incorporando información de más de 2 fuentes de datos.
- Que el documento incluya unas conclusiones adaptadas y relacionadas con el entorno digital actual.
- Que la propuesta sea concreta, detallada a lo que se pide y concisa.
- Que la presentación tenga un formato visual amigable y comprensible.
- Que la presentación de la estrategia sea ordenada, tenga coherencia y respete el orden pautado indicado anteriormente.

1.7.2. La presentación de un documento donde se presente una estrategia CRO basándose en un caso real Hasta 10 puntos

El documento debe incluir los siguientes puntos:

- **Análisis inicial exhaustivo:** mapa del *funnel* de conversión, datos analíticos.
- **Hipótesis basadas en datos:** identificación de barreras de conversión, propuestas de mejora.
- **Pruebas test A/B:** plan detallado de pruebas, priorización de las pruebas.
- **Mejoras en UX:** optimización de la navegación y diseño *responsive*.
- **Optimización del contenido:** revisión de copys persuasivos, optimización visual.
- **Optimización de formularios y procesos de checkout:** simplificación de formularios, proceso de compra fluido.
- **Seguimiento y análisis:** dashboard con KPI definidos.
- **Resultados y ROI:** proyección de impacto y priorización en función del ROI.

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la

información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

Respecto al documento:

- Que el análisis inicial incluya datos directamente relacionados con el objetivo de la estrategia.
- Que la estrategia identifique con precisión en qué fase se producen las caídas de conversión.
- Que la estrategia incluya contenido personalizado para los diferentes perfiles de usuario.
- Que el documento incluya qué criterios claros se han tenido en cuenta para priorizar las pruebas A/B.
- Que los indicadores planteados respondan directamente a los objetivos marcados.
- Que la propuesta sea concreta, detallada a lo que se pide y concisa.
- Que la presentación tenga un formato visual amigable y comprensible.
- Que la presentación de la estrategia sea ordenada, tenga coherencia y respete el orden pautado indicado anteriormente.

1.7.3. Presentación de una estrategia SEO basándose en un caso real

..... **10 puntos**

El documento debe incluir los siguientes criterios:

- SEO auditoría: estado actual del sitio web, análisis de competidores.
- *Keyword research*: investigación de palabras clave, clasificación de palabras clave.
- Optimización *on-page*: mejoras en el contenido, optimización URL, enlaces internos.
- Estrategia *linkbuilding* (*off-page-SEO*): propuestas de adquisición de enlaces, análisis de *backlinks*.
- SEO local: optimización del SEO.
- Monitorización y análisis continuo: KPI y herramientas de seguimiento.
- ROI y priorización de acciones: priorización de las acciones, estimación de impacto.

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la

información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

Respecto al documento:

- Se valorará que la auditoría previa incluya un listado de aspectos de buena praxis y aspectos que no funcionaban anteriormente.
- Se valorará que el análisis incluya 2 o más competidores.
- Se valorará positivamente que la estrategia SEO esté interrelacionada con otras estrategias de márquetin digital (redes sociales, *email marketing*, estrategia SEM...).
- Se valorará que los indicadores planteados respondan directamente a los objetivos marcados.
- Se valorará positivamente que la estrategia incluya un detalle de cómo se han priorizado las acciones (*checklist*).
- Se valorará que la propuesta sea concreta, detallada a lo que se pide y concisa.
- Se valorará positivamente que la presentación de la estrategia sea ordenada, tenga coherencia y respete el orden pautado indicado anteriormente.

1.7.4. Presentación de una estrategia de redes sociales basándose en un caso real **Hasta 10 puntos**

El ejemplo presentado debe incluir:

- Auditoría previa de las redes sociales
- *Benchmark* de redes sociales de la competencia (o entidades similares)
- Propuesta e implementación de mejoras
- Planteamiento y propuesta de objetivos
- Establecimiento de KPI a medir
- Presentación de resultados
- Resultados

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

Respecto al documento:

- Se valorará que la auditoría previa incluya un listado de aspectos de buena praxis y aspectos que no funcionaron anteriormente.
- Se valorará positivamente que el informe incluya un resumen de las principales tendencias en redes sociales.
- Se valorará positivamente que el *benchmark* incluya más de 3 empresas.
- Se valorará positivamente que la estrategia incluya un análisis de conocimiento de la audiencia y una segmentación de los grupos para personalizar el contenido.
- Se valorará que las propuestas planteadas sean creativas y que fomenten el *engagement*.
- Se valorará positivamente que en la estrategia haya diversidad de contenido, así como de formatos.
- Se valorará positivamente que la estrategia incluya un calendario de contenidos y una frecuencia de publicación adecuada a cada red social.
- Se valorará positivamente que el documento incluya una estrategia de interacción para dar respuesta a comentarios y mensajes en momentos “de dolor”.
- Se valorará positivamente que el documento incluya alguna estrategia realizada de promoción cruzada.
- Se valorará que los indicadores planteados respondan directamente a los objetivos marcados.
- Se valorará que la propuesta sea concreta, detallada a lo que se pide, concisa y no incluya otro contenido no solicitado.

CRITERIOS PARA LA DETECCIÓN DE OFERTAS PRESUNTAMENTE ANORMALES O DESPROPORCIONADAS POR CADA UNO DE LOS LOTES

Se informa al licitador de que para calcular los criterios de detección de ofertas presuntamente anormales o desproporcionadas se tendrá en cuenta el descuento en valores porcentuales aplicado sobre los precios unitarios y los demás criterios de adjudicación.

Forma de cálculo de ofertas anormales o desproporcionadas si el número de ofertas admitidas es igual o inferior a 3

- En caso de concurrir una sola oferta, no se aplicarán los criterios de evaluación de desproporcionadas.
- En caso de concurrir **dos ofertas**, recaerá en desproporcionada aquella:
 - Que sea inferior en más de 10 unidades porcentuales a la otra oferta en el criterio precio.

- Y, adicionalmente, la que el sumatorio de las puntuaciones diferentes del precio sea superior en más de un 20 % al sumatorio de las puntuaciones diferentes del precio de la otra empresa.

La oferta susceptible de contener valores anormales o desproporcionados será excluida si, en el trámite de audiencia de la empresa licitadora que ha presentado una oferta calificada de anormalmente baja, se evidencia que los precios unitarios de los salarios de las personas trabajadoras considerados en la oferta son inferiores a lo que se establece en el convenio de aplicación.

Forma de cálculo de ofertas anormales o desproporcionadas si el número de ofertas admitidas es igual o superior a 3

- Se considerará que una oferta es susceptible de contener valores anormales/desproporcionados cuando el porcentaje de baja ofrecido sea superior a la media aritmética de todos los porcentajes de baja medios ofrecidos en **cinco puntos porcentuales** en el criterio relativo al precio y, adicionalmente, obtenga una puntuación por los criterios de adjudicación que no son precio superior a la media aritmética de la puntuación obtenida por las empresas licitadoras en los criterios de adjudicación que no son precio.
- Si el número de licitadores es superior a 10, para el cálculo de la media de las ofertas se prescindirá de la oferta más baja y de la oferta más alta si hay un **diferencial superior al 5 %** respecto de la oferta inmediatamente consecutiva.
- Si el número de licitadores es superior a 20, para el cálculo de la media de las ofertas se prescindirá de las dos ofertas más caras y de las dos ofertas más bajas, siempre y cuando la una con la otra o las dos con las siguientes tengan un **diferencial superior al 5 %**.
- Si varias empresas vinculadas (artículo 42 del Código de Comercio) presentan en una licitación cada una su respectiva proposición, solo se tendrá en cuenta para el cálculo de anormalidad la oferta más baja de entre las presentadas por todas estas empresas.
- La oferta susceptible de contener valores anormales o desproporcionados será excluida si, en el trámite de audiencia de la empresa licitadora que ha presentado una oferta calificada de anormalmente baja, se evidencia que los precios unitarios de los salarios de las personas trabajadoras considerados en la oferta son inferiores a lo que se establece en el convenio de aplicación.

Causas de exclusión derivadas de la evaluación: no se valorarán las propuestas de los licitadores y, por lo tanto, se excluirán del procedimiento, si se da alguno de los siguientes supuestos:

- Cuando el precio o precios ofertados por el licitador o licitadores superen los precios máximos establecidos.
- Cuando el objeto de la valoración no cumpla los requerimientos mínimos establecidos en el Pliego de prescripciones técnicas (PPT).

- Cuando no se supere la **puntuación mínima de 20 puntos** en la valoración de los criterios susceptibles de juicio de valor (sin tener en cuenta la puntuación obtenida en el apartado de mejoras).
- Por la inexactitud, la falsedad, el incumplimiento o la omisión de cualquiera de los datos y manifestaciones que se incorporen a las declaraciones responsables.

ANEXO N.º 3**CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN****LOTE 4: MÁRQUETIN PARA APLICACIONES MÓVILES****1.8. CRITERIOS VINCULADOS AL OBJETO DEL CONTRATO EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA hasta 60 puntos****1.8.1. Oferta económica Hasta 30 puntos**

- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *Mobile Marketing Manager*, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad: 90 €/hora (antes de IVA)
- Precio/hora/servicio máximo por el perfil de *App Marketing Specialist*, con una experiencia mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad: 70 €/hora (antes de IVA)

Se dará la máxima puntuación a aquel licitador que presente un mayor descuento lineal (único), por todos los perfiles respecto a los precios de referencia establecidos en el pliego, de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$P_i = P_{\max} \times \left(\frac{D_i}{D_{\max}} \right)$$

On:

- D_i = Descompte de l'oferta, en %
- D_{\max} = Descompte de l'oferta màxima, en %
- P_i = Puntuació final
- P_{\max} = Puntuació màxima

1.8.2. Otros criterios evaluables automáticamente Hasta 30 puntos**1.8.2.1. Reconocimientos/premios dentro del sector de las aplicaciones móviles en los últimos 5 años. Puntuación según tabla. (locales, nacionales, internacionales) hasta 5 puntos:**

La puntuación se realizará de acuerdo con la siguiente tabla:

≥ 2 internacionales	
≥ 2 nacionales	5 puntos
≥ 2 local	
≥ 2 internacionales	
≥ 2 nacionales	3 puntos
≥ 2 internacionales o ≥ 2 nacionales	
≥ 2 local	2 puntos
≥ 2 local	1 puntos

Los reconocimientos y premios dentro del ámbito *App Marketing* ayudan a justificar la experiencia de las agencias que han recibido alguna distinción por alguno de sus proyectos.

Para ser evaluado en el presente apartado, el licitador presentará un documento que acredite el reconocimiento/premio firmado por el representante de la empresa, entidad o iniciativa organizadora, que confirme la participación del licitador en el proyecto mencionado, y la fecha. Este documento se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

En caso de que no se acredite, o no se consignen todos los datos anteriormente mencionados, la puntuación que corresponderá será de 0 puntos.

En caso de que el redactado del certificado aportado induzca a confusión o pueda catalogarse en más de un apartado, no se tendrá en cuenta.

1.8.2.2. Realización e implementación por parte del personal adscrito al contrato de 3 trabajos específicos de App MKT Mobile relacionados con el sector de la movilidad o del ocio Hasta 10 puntos

Sí, 3 de ocio y 3 de movilidad.	10 puntos
Sí, 3 solo de ocio.	5 puntos
Sí, 3 solo de movilidad.	5 puntos
No	0 puntos

En BSM hay experiencias de movilidad y ocio. Por lo tanto, es importante que la agencia tenga experiencia relacionada con alguna de estas vertientes para la

correcta realización del proyecto, ya que la estrategia de *App Marketing* cambiará en función del sector. A efectos esclarecedores, no habrá las mismas acciones en una *app* de moda que en una de movilidad. También es importante este conocimiento en el ámbito de la movilidad o el ocio, para poder aplicarlo o adaptarlo dentro de esta estrategia.

Para tener en cuenta los proyectos, deberán estar finalizados. La acreditación se realizará mediante la cumplimentación de la siguiente tabla:

NOMBRE DEL TRABAJO	IMPORTE	CLIENTE	OBJETIVOS

El número de filas deberá ir vinculado a la opción marcada en la tabla. En todo caso las filas completadas en la tabla prevalecerán sobre la opción que se haya marcado. Esta tabla se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

Se otorgará una puntuación de 0 puntos si no se ha realizado ningún proyecto, en caso de no acreditar los proyectos correctamente, junto con los datos contenidos.

1.8.2.3. Casos documentados en relación con el crecimiento positivo de descargas ... Hasta 15 puntos

Se asignará la puntuación según la siguiente tabla:

Más de 10 casos	15 puntos
Entre 5 y 10 casos	10 puntos
Entre 1 y 4 casos	5 puntos
Ninguno	0 puntos

Para acreditarlo habrá que presentar un certificado de realización de los proyectos para otras empresas. El informe debe contener: nombre de la entidad para la que se ha trabajado, KPI (descargas previas vs. posteriores). Este documento se requiere a título probatorio y no se valorará su contenido más allá de la finalidad acreditativa del criterio.

Se otorgará una puntuación de 0 puntos si no se ha realizado ningún proyectos o en caso de no acreditarlos correctamente, junto con los datos contenidos.

1.9. CRITERIOS VINCULADOS AL OBJETO DEL CONTRATO EVALUABLES MEDIANTE JUICIO DE VALOR..... HASTA 40 PUNTOS

1.9.1.1. Presentación de un ejemplo de una estrategia de reputación de App Marketing del sector del ocio, basándose en un caso real Hasta 20 puntos

La evaluación de una estrategia de reputación de una aplicación del sector del ocio, atendiendo al objeto del contrato de referencia y a la naturaleza de las prestaciones, es idónea para analizar la viabilidad y calidad técnica de las propuestas de los licitadores, lo que contribuirá a una mejor ejecución del contrato de referencia.

Los licitadores presentarán un ejemplo de propuesta estratégica de reputación de App Marketing, ya existente, donde puedan verse los objetivos de la propuesta, procedimiento, fases y resultados obtenidos.

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

Las propuestas se evaluarán por comparación, con el objetivo de valorar las propuestas en función:

- Se valorará un análisis previo reputacional de la aplicación.
- Se valorará que las propuestas den soluciones para obtener una mejor reputación de la aplicación.
- Se valorará que las propuestas planteadas sean innovadoras y se apliquen las técnicas más avanzadas, de forma que se justifica la razón de su carácter innovador o carácter avanzado de las técnicas.
- Se valorará que los indicadores planteados permitan mejorar la conversión de descargar y mejorar los costes de adquisición.
- Se valorará que la propuesta sea realista a la hora de asumir los objetivos planteados.

- Se valorará que la propuesta sea concreta, detallada a lo que se pide, concisa y no incluya otro contenido no solicitado.
- Se valorará positivamente que la presentación de la estrategia sea ordenada, tenga coherencia y respete el orden pautado indicado anteriormente.
- Se valorará que se presente una metodología en la que se justifique su eficiencia/coherencia para la consecución de los objetivos fijados.
- Se valorará que los resultados de las acciones planteadas en la estrategia hayan sido positivos.

También se evaluará la adecuación de estas a las necesidades y a la actividad que se desarrolla en cada una de las entidades contratantes. En el caso de que la propuesta no responda adecuadamente a las necesidades o al objeto de la actividad que desarrolla en las entidades, o cuando la información facilitada no sea relevante o consista en la simple repetición de la información existente en los pliegos de bases, la puntuación que se otorgará al criterio afectado será de 0 puntos.

1.9.2. Presentación de una auditoría ASO basándose en un caso real Hasta 20 puntos

Atendiendo al objeto del contrato de referencia y a la naturaleza de las prestaciones, es necesario poner en consideración la presentación de una auditoría de ASO de una aplicación, en la medida que permitirá evaluar la metodología aplicada, la secuencia de los procedimientos, así como todos los elementos e indicadores que se han tenido en cuenta en el análisis, lo que contribuirá a una mejor ejecución del contrato de referencia.

Los licitadores presentarán un documento que incluya una auditoría ASO (ya realizada) de una aplicación móvil, donde se puedan ver todas las oportunidades de mejora y los resultados conseguidos.

Se respetará en todo caso la confidencialidad del caso que se analice sin perjuicio de que el licitador no añada información que considere como confidencial. En este sentido, la información que debe exponerse en el presente criterio será valorada estrictamente con carácter comparativo con las demás propuestas y teniendo en cuenta las siguientes condiciones.

Las propuestas se evaluarán por comparación, con el objetivo de valorar las propuestas en función:

- Se valorará un análisis previo de la situación actual de la aplicación.
- Se valorará una identificación inicial de los aspectos más importantes que mejorar.
- Se valorarán propuestas iniciales de posibles estrategias creativas combinadas. A título enunciativo y no limitativo, descripciones, keywords...

- Se valorará un plan de acción de las fases y acciones por trabajar.
- Se valorará que la propuesta sea concreta, detallada a lo que se pide, concisa y no incluya otro contenido no solicitado.
- Se valorará positivamente que la presentación de la estrategia sea ordenada y tenga coherencia.

También se evaluará la adecuación de estas a las necesidades y a la actividad que se desarrolla en cada una de las entidades contratantes. En el caso de que se considere que la propuesta no responde adecuadamente a las necesidades o al objeto de la actividad que desarrolla en las entidades, o cuando la información facilitada no sea relevante o consista en la simple repetición de la información existente en los pliegos de bases, la puntuación que se otorgará al criterio afectado será de 0 puntos.

La valoración será comparativa según las diferentes propuestas.

CRITERIOS PARA LA DETECCIÓN DE OFERTAS PRESUNTAMENTE ANORMALES O DESPROPORCIONADAS POR CADA UNO DE LOS LOTES

Se informa al licitador de que para calcular los criterios de detección de ofertas presuntamente anormales o desproporcionadas se tendrá en cuenta el descuento en valores porcentuales aplicado sobre los precios unitarios y los demás criterios de adjudicación.

Forma de cálculo de ofertas anormales o desproporcionadas si el número de ofertas admitidas es igual o inferior a 3

- En caso de concurrir una sola oferta, no se aplicarán los criterios de evaluación de desproporcionadas.
- En caso de concurrir **dos ofertas**, recaerá en desproporcionada aquella:
 - Que sea inferior en más de 10 unidades porcentuales a la otra oferta en el criterio precio.
 - Y, adicionalmente, la que el sumatorio de las puntuaciones diferentes del precio sea superior en más de un 20 % al sumatorio de las puntuaciones diferentes del precio de la otra empresa.

La oferta susceptible de contener valores anormales o desproporcionados será excluida si, en el trámite de audiencia de la empresa licitadora que ha presentado una oferta calificada de anormalmente baja, se evidencia que los precios unitarios de los salarios de las personas trabajadoras considerados en la oferta son inferiores a lo que se establece en el convenio de aplicación.

Forma de cálculo de ofertas anormales o desproporcionadas si el número de ofertas admitidas es igual o superior a 3

- Se considerará que una oferta es susceptible de contener valores anormales/desproporcionados cuando el porcentaje de baja ofrecido sea superior a la

media aritmética de todos los porcentajes de baja medios ofrecidos en **cinco puntos porcentuales** en el criterio relativo al precio y, adicionalmente, obtenga una puntuación por los criterios de adjudicación que no son precio superior a la media aritmética de la puntuación obtenida por las empresas licitadoras en los criterios de adjudicación que no son precio.

- Si el número de licitadores es superior a 10, para el cálculo de la media de las ofertas se prescindirá de la oferta más baja y de la oferta más alta si hay un **diferencial superior al 5%** respecto de la oferta inmediatamente consecutiva.
- Si el número de licitadores es superior a 20, para el cálculo de la media de las ofertas se prescindirá de las dos ofertas más caras y de las dos ofertas más bajas, siempre y cuando la una con la otra o las dos con las siguientes tengan un **diferencial superior al 5%**.
- Si varias empresas vinculadas (artículo 42 del Código de Comercio) presentan en una licitación cada una su respectiva proposición, solo se tendrá en cuenta para el cálculo de anormalidad la oferta más baja de entre las presentadas por todas estas empresas.
- La oferta susceptible de contener valores anormales o desproporcionados será excluida si, en el trámite de audiencia de la empresa licitadora que ha presentado una oferta calificada de anormalmente baja, se evidencia que los precios unitarios de los salarios de las personas trabajadoras considerados en la oferta son inferiores a lo que se establece en el convenio de aplicación.

Causas de exclusión derivadas de la evaluación: no se valorarán las propuestas de los licitadores y, por lo tanto, se excluirán del procedimiento, si se da alguno de los siguientes supuestos:

- Cuando el precio o precios ofertados por el licitador o licitadores superen los precios máximos establecidos.
- Cuando el objeto de la valoración no cumpla los requerimientos mínimos establecidos en el Pliego de prescripciones técnicas (PPT).
- Cuando no se supere la **puntuación mínima de 20 puntos** en la valoración de los criterios susceptibles de juicio de valor (sin tener en cuenta la puntuación obtenida en el apartado de mejoras).
- Por la inexactitud, la falsedad, el incumplimiento o la omisión de cualquiera de los datos y manifestaciones que se incorporen a las declaraciones responsables.

ANEXO N.º 4A**MODELO DE AVAL BANCARIO DEFINITIVO**

(Intervenido notarialmente de conformidad con el artículo 197.1 bis del Reglamento notarial, validado por la Asesoría Jurídica de Caja General de Depósitos, la Abogacía del Estado de la provincia o los órganos equivalentes del resto de las administraciones)

El banco y, en su nombre y representación,, en calidad de, y según las facultades dimanadas de la escritura de poder otorgada ante el notario de, D., con fecha de, número de su protocolo, y que afirman encontrarse íntegramente subsistentes, se constituye avalista fiador solidario de la empresa, en interés y beneficio de “LA ENTIDAD CONTRATANTE”, y hasta la suma de euros (5 % del importe de adjudicación del contrato basado, IVA excluido), a efectos de garantizar el exacto cumplimiento por la empresa mencionada de todas y cada una de las obligaciones que le resulten como consecuencia del contrato de

El aval indicado se presta por el banco, con expresa y formal renuncia de los beneficios de excusión, división, orden y cualquier otro que pudiera en su caso ser de aplicación, y al efecto declara el banco que quiere obligarse y se obliga conjunta y solidariamente con la compañía hasta la liquidación por LA ENTIDAD CONTRATANTE, del contrato arriba mencionado y finalización del plazo de garantía, a pagar con carácter incondicional y dentro, como máximo, de los ocho días siguientes a ser requerido, la suma o sumas que, hasta la concurrencia de la cifra fiada de EUROS (5 % del importe de adjudicación del contrato basado, IVA excluido), se exprese en el requerimiento, renunciando el banco, expresa y solemnemente, a toda excepción o reserva en cuanto a la entrega de las cantidades que le fueran reclamadas cualquiera que fuera la causa o motivo en que estas pudieran fundamentarse, y aunque se manifestara oposición o reclamación por parte de, o de terceros, cualesquiera que estos fueran.

Aval digital: (Con emisión de código SWIFT de comunicación de constitución a través de la entidad bancaria de Barcelona de Serveis Municipals, SA.)

Aval físico: (Intervenido notarialmente, de conformidad con el artículo 197.1 bis del Reglamento notarial, validado por la Asesoría Jurídica de Caja General de Depósitos, la Abogacía del Estado de la provincia o los órganos equivalentes del resto de las administraciones.)

ANEXO N.º 4.B**MODELO DE CERTIFICADO DE SEGURO DE CAUCIÓN PARA LA GARANTÍA
DEFINITIVA**

(Intervenido notarialmente de conformidad con el artículo 197.1 bis del Reglamento notarial, validado por la Asesoría Jurídica de Caja General de Depósitos, la Abogacía del Estado de la provincia o los órganos equivalentes del resto de las administraciones)

Certificado número

..... (en adelante, el asegurador), con domicilio en calle, y con CIF, debidamente representado por el señor/a
....., con poderes suficientes para obligarlo en este acto, según resulta de

ASEGURA

A, NIF/CIF, en concepto de tomador del seguro, frente a LA ENTIDAD CONTRATANTE, en adelante, el asegurado, hasta el importe de euros (5 % del importe de adjudicación del contrato basado, IVA excluido), a efectos de garantizar el exacto cumplimiento por el asegurado de todas y cada una de las obligaciones que le resulten como consecuencia del contrato de

La falta de pago de la prima, sea única, primera o siguientes, no dará derecho al asegurador a resolver el contrato, ni este quedará extinguido, ni la cobertura del asegurador suspendida, ni este liberado de su obligación, en caso de que el asegurador deba hacer efectiva la garantía.

El asegurador no podrá oponer al asegurado las excepciones que puedan corresponderle contra el tomador del seguro.

El asegurador asume el compromiso de indemnizar al asegurado al primer requerimiento de la ENTIDAD CONTRATANTE, y a pagar con carácter incondicional y dentro, como máximo, de los ocho (8) días siguientes a ser requerido a hacer efectiva la suma o sumas que hasta la concurrencia de la cifra asegurada se exprese en el requerimiento.

El presente seguro de caución estará en vigor hasta la liquidación del contrato y la finalización del plazo de garantía.

En, a de de

Firma:

Asegurador

ANEXO N.º 5**DECLARACIÓN RESPONSABLE MEDIOS ADSCRITOS AL CONTRATO****ACUERDO MARCO PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE MÁRKETIN
DIGITAL PARA BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS, SA****LOTE 1****NÚMERO DE EXPEDIENTE: 2025MK0102AC*****(Declaración, SI PROCEDE, a entregar al propuesto como adjudicatario)***

Señores/as:

El/la abajo firmante, con DNI _____, actuando en nombre propio / en representación de la sociedad _____, con CIF _____, en su condición de _____, informado del anuncio publicado en el _____ y de las condiciones y requisitos que se exigen para la adjudicación del contrato de “_____” se compromete a adscribir los medios siguientes solicitados en el “_____”, y en concreto:

- Perfil de **consultor senior**, con una antigüedad mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **consultor junior**, con una antigüedad mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad.

A dedicar o adscribir a su ejecución los medios necesarios para llevar a cabo la prestación objeto del presente procedimiento, de acuerdo con lo previsto en el pliego de prescripciones técnicas y de acuerdo con lo previsto en el Pliego de cláusulas particulares.

El compromiso de adscripción de medios a efectos del artículo 76 tendrá la condición de obligaciones contractuales esenciales a los efectos de lo previsto en el artículo 211 de la LCSP con respecto a la resolución del contrato, de manera que el incumplimiento de cualquiera de ellas, apreciado por LA ENTIDAD CONTRATANTE, previa audiencia al adjudicatario, será causa de resolución del contrato, con incautación de la garantía depositada e indemnización de daños y perjuicios, en su caso.

Fecha

Firma

ANEXO N.º 5**DECLARACIÓN RESPONSABLE MEDIOS ADSCRITOS AL CONTRATO****ACUERDO MARCO PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE MÁRQUETIN
DIGITAL PARA BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS, SA****LOTE 2****NÚMERO DE EXPEDIENTE: 2025MK0102AC*****(Declaración, SI PROCEDE, a entregar al propuesto como adjudicatario)***

Señores/as:

El/la abajo firmante, con DNI _____, actuando en nombre propio / en representación de la sociedad _____, con CIF _____, en su condición de _____, informado del anuncio publicado en el _____ y de las condiciones y requisitos que se exigen para la adjudicación del contrato de “_____” se compromete a adscribir los medios siguientes solicitados en el “_____”, y en concreto:

- Perfil de **CRM Strategy Consultant**, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **CRM Marketing Manager**, con una antigüedad mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **CRM Marketing Specialist Salesforce**, con una experiencia mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad.

A dedicar o adscribir a su ejecución los medios necesarios para llevar a cabo la prestación objeto del presente procedimiento, de acuerdo con lo previsto en el pliego de prescripciones técnicas y de acuerdo con lo previsto en el Pliego de cláusulas particulares.

El compromiso de adscripción de medios a efectos del artículo 76 tendrá la condición de obligaciones contractuales esenciales a los efectos de lo previsto en el artículo 211 de la LCSP con respecto a la resolución del contrato, de manera que el incumplimiento de cualquiera de ellas, apreciado por LA ENTIDAD CONTRATANTE, previa audiencia al adjudicatario, será causa de resolución del contrato, con incautación de la garantía depositada e indemnización de daños y perjuicios, en su caso.

Fecha

Firma

ANEXO N.º 5**DECLARACIÓN RESPONSABLE MEDIOS ADSCRITOS AL CONTRATO****ACUERDO MARCO PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE MÁRQUETIN
DIGITAL PARA BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS, SA****LOTE 3****NÚMERO DE EXPEDIENTE: 2025MK0102AC*****(Declaración, SI PROCEDE, a entregar al propuesto como adjudicatario)***

Señores/as:

El/la abajo firmante, con DNI _____, actuando en nombre propio / en representación de la sociedad _____, con CIF _____, en su condición de _____, informado del anuncio publicado en el _____ y de las condiciones y requisitos que se exigen para la adjudicación del contrato de “_____” se compromete a adscribir los medios siguientes solicitados en el “_____”, y en concreto:

- Perfil de **Costumer Experience Manager**, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **especialista UX o UX Manager**, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **especialista UI senior o UI Designer Senior**, con una experiencia mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **Digital Marketing Manager Senior**, con una experiencia mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **Google Marketing Expert**, con una antigüedad mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **Content Marketing Expert**, con una experiencia mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **Social Media Strategist / Social Media Analyst**, con una antigüedad mínima acreditada de 8 años en esta responsabilidad.

A dedicar o adscribir a su ejecución los medios necesarios para llevar a cabo la prestación objeto del presente procedimiento, de acuerdo con lo previsto en el pliego de prescripciones técnicas y de acuerdo con lo previsto en el Pliego de cláusulas particulares.

El compromiso de adscripción de medios a efectos del artículo 76 tendrá la condición de obligaciones contractuales esenciales a los efectos de lo previsto en el artículo 211 de la LCSP con respecto a la resolución del contrato, de manera que el incumplimiento de cualquiera de ellas, apreciado por LA ENTIDAD CONTRATANTE, previa audiencia al adjudicatario, será causa de resolución del contrato, con incautación de la garantía depositada e indemnización de daños y perjuicios, en su caso.

Fecha

Firma

ANEXO N.º 5**DECLARACIÓN RESPONSABLE MEDIOS ADSCRITOS AL CONTRATO****ACUERDO MARCO PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE MÁRQUETIN
DIGITAL PARA BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS, SA****LOTE 4****NÚMERO DE EXPEDIENTE: 2025MK0102AC*****(Declaración, SI PROCEDE, a entregar al propuesto como adjudicatario)***

Señores/as:

El/la abajo firmante, con DNI _____, actuando en nombre propio / en representación de la sociedad _____, con CIF _____, en su condición de _____, informado del anuncio publicado en el _____ y de las condiciones y requisitos que se exigen para la adjudicación del contrato de “_____” se compromete a adscribir los medios siguientes solicitados en el “_____”, y en concreto:

- Perfil de **Mobile Marketing Manager**, con una antigüedad mínima acreditada de 10 años en esta responsabilidad.
- Perfil de **App Marketing Specialist**, con una experiencia mínima acreditada de 5 años en esta responsabilidad.

A dedicar o adscribir a su ejecución los medios necesarios para llevar a cabo la prestación objeto del presente procedimiento, de acuerdo con lo previsto en el pliego de prescripciones técnicas y de acuerdo con lo previsto en el Pliego de cláusulas particulares.

El compromiso de adscripción de medios a efectos del artículo 76 tendrá la condición de obligaciones contractuales esenciales a los efectos de lo previsto en el artículo 211 de la LCSP con respecto a la resolución del contrato, de manera que el incumplimiento de cualquiera de ellas, apreciado por LA ENTIDAD CONTRATANTE, previa audiencia al adjudicatario, será causa de resolución del contrato, con incautación de la garantía depositada e indemnización de daños y perjuicios, en su caso.

Fecha

Firma

ANEXO N.º 6**DESGLOSE DEL PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN**

	Presupuesto licitación	Cálculo IVA	TOTAL (IVA incluido)
LOTE 1: Estrategia y consultoría digital	100.000,00	21.000,00	121.000,00
LOTE 2: Dinamización, comercialización y experiencia de cliente con Salesforce MKT Cloud	120.000,00	25.200,00	145.200,00
LOTE 3: Estrategia y experiencia digital: canales y visibilidad	140.000,00	29.400,00	169.400,00
LOTE 4: Marketing para aplicaciones móviles	80.000,00	16.800,00	96.800,00
TOTAL	440.000,00	92.400,00	532.400,00

Estableciendo los siguientes costes directos e indirectos:

Costes directos	Importe
Costes salariales (aprox. 80 % PLA)	352.000
Transporte, maquinaria, material (aprox. 2 % PLA)	8.800
Costes indirectos	
Gastos generales estructura (aprox. 10 % PLA)	44.000
Gastos administrativos (aprox. 2 % PLA)	8.800
Beneficio industrial (aprox. 6 % PLA)	26.400
Total de presupuesto (costes directos + indirectos + beneficio industrial)	440.000