

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR EL SERVICIO DE ALOJAMIENTO, GESTIÓN, MONITORIZACIÓN, SEGURIDAD Y MANTENIMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA WEB PARA FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION

Exp. A/F202518/S

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

1.1. Introducción

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

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

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

MWCapital es un activo de posicionamiento estratégico y de futuro para la ciudad de Barcelona y su entorno: una oportunidad única de beneficio común de su potencial empresarial, educativo y científico global, reconociendo el valor y atractivo competitivo de su talento creativo, acogedor y de vanguardia.

FOUNDING PARTNERS



1.2. Infraestructura web de MWCapital

MWCapital requiere, en el desarrollo y funcionamiento de su día a día, de una infraestructura web para la eficiencia operativa, el acceso remoto seguro, la experiencia del usuario, la estabilidad y la seguridad de la información que permitan la operación y gestión de sus servicios digitales, así como su presencia en internet de forma continua y recurrente.

En la actualidad, MWCapital mantiene más de treinta dominios y entornos digitales operativos distribuidos entre sitios WordPress independientes, *multisite*, redirecciones y aplicaciones web personalizadas, tanto en producción como en entornos de preproducción y desarrollo.

Asimismo, su servicio de alojamiento web basado en dos servidores *cloud* con gestión *Plesk* y complementado con servicios de *Cloudflare* y soporte 24/7, presenta limitaciones en cuanto a su escalabilidad automática, redundancia, orquestación moderna de despliegues (CI/CD) y capacidades avanzadas de monitorización y *backup*.

Por ello, y ante el previsible aumento de visitas a estos portales tanto de forma progresiva como de forma puntual ante campañas, eventos o actividades institucionales, resulta imprescindible dotar a la plataforma web de MWCapital de **capacidades de autoescalado y autodesescalado**, asegurando al mismo tiempo la alta disponibilidad, la seguridad, la trazabilidad y la gobernanza de los servicios digitales alojados en la infraestructura web.

1.3. Necesidad y finalidad del contrato

En este contexto, MWCapital está interesado en la contratación de un servicio integral de alojamiento, gestión, monitorización, seguridad y mantenimiento de la infraestructura web de MWCapital mediante una plataforma en la nube con capacidades de autoescalado y autodesescalado automático de recursos, con el objetivo de adaptarse dinámicamente a las variaciones de carga y uso.

Así, mediante la contratación de este servicio especializado, MWCapital adopta una decisión estratégica que le permite asegurar el rendimiento óptimo y la continuidad de sus servicios digitales e infraestructura web, incorporar capacidades tecnológicas

FOUNDING PARTNERS



avanzadas, minimizar riesgos, optimizar costes y apostar por su regularización y homogenización contractual, garantizando así la transparencia, eficiencia y concurrencia.

Este servicio garantizará la continuidad y el rendimiento óptimo de todos los sitios web y servicios digitales asociados, con especial atención a la seguridad, la disponibilidad y la escalabilidad e incluyendo los entornos de producción y preproducción en los términos descritos en el Pliego de Prescripciones Técnicas (en adelante, “PPT”).

1.4. Justificación de insuficiencia de medios propios

MWCapital no dispone de medios personales ni materiales suficientes para la ejecución directa del servicio objeto de este contrato. Así, la Fundación no cuenta entre sus servicios técnicos y personal con las herramientas, infraestructura adecuada ni recursos necesarios para cubrir el alcance y la continuidad requerida para garantizar la correcta prestación de un servicio de estas características.

Además, la operación de entornos web complejos, la gestión de plataformas *cloud* escalables y la implementación de medidas avanzadas de seguridad, monitorización y recuperación ante desastres exigen de un alto grado de especialización técnica, experiencia en arquitecturas críticas y cumplimiento normativo con el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), el Esquema Nacional de Seguridad (ENS) y la Ley Orgánica 3/2018 (LOPDGDD), entre otros.

La contratación externa resulta, por tanto, necesaria y proporcionada para garantizar la adecuada cobertura de las necesidades descritas, sin que resulte viable afrontar su ejecución mediante recursos internos o ampliación de medios propios, por razones de eficiencia económica y estructural, especialización técnica y oportunidad. La alternativa interna resultaría claramente más costosa e ineficiente, comprometiendo la calidad del servicio y la capacidad de respuesta ante incidencias críticas, cambios tecnológicos o nuevos requerimientos regulatorios.

2. OBJETO Y NATURALEZA DEL CONTRATO

El objeto del contrato consiste en la prestación de un servicio integral de alojamiento, gestión, monitorización, seguridad y mantenimiento de la

FOUNDING PARTNERS



infraestructura web de MWCapital, incluyendo el soporte técnico y continuidad operativa de todos sus sitios y aplicaciones web, en los términos y condiciones definidos en el PPT.

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

- Infraestructura *cloud* escalable y segura.
- Mantenimiento y actualización del entorno servidor.
- Copias de seguridad con retención múltiple.
- Monitorización 24/7 de recursos y servicios.
- Soporte técnico e intervención ante incidencias.
- Coordinación técnica con el equipo de sistemas de MWCapital.
- Migración completa y sin interrupciones de los servicios actuales.

La naturaleza de este contrato se corresponde con la de un contrato de servicios, al amparo de lo previsto en el artículo 17 de la LCSP.

En tanto que la Fundación tiene la condición de poder adjudicador no Administración Pública, y en la medida en que el objeto de la contratación se encuentra comprendido dentro del ámbito de aplicación de la LCSP, la prestación del servicio debe tramitarse mediante procedimiento abierto ordinario, conforme al régimen previsto para este tipo de entidades.

Dicho objeto se corresponde con el código 72514000-1 “Servicios de gestión relacionados con la informática” de la nomenclatura del Vocabulario Común de Contratos Públicos (CPV) de la Comisión Europea, al englobar servicios integrales de alojamiento, gestión, monitorización, seguridad y mantenimiento de la infraestructura web de MWCapital, incluyendo el soporte técnico y continuidad operativa de todos sus sitios y aplicaciones web.

FOUNDING PARTNERS



3. DIVISIÓN EN LOTES

El contrato no se divide en lotes en la medida que la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en su objeto dificultaría la correcta ejecución del servicio desde un punto de vista técnico, operativo, económico y estratégico.

El servicio de integral de infraestructura web requiere una aproximación unificada, ya que todas sus prestaciones, esto es, el alojamiento, la gestión, la monitorización, la seguridad y el mantenimiento, están estrechamente integrados y dependen entre sí para garantizar la continuidad operativa, la escalabilidad, el cumplimiento normativo y la ciberseguridad de los entornos digitales de MWCapital.

La fragmentación del contrato en lotes supondría una pérdida de sinergias clave, dificultando la coordinación de tareas como la migración sin interrupciones, la implementación de planes de contingencia, la gestión de copias de seguridad, la operación 24x7 y la respuesta ante incidencias críticas.

Por el contrario, la prestación del servicio integral por parte un único contratista permite establecer una arquitectura técnica coherente, aplicar políticas comunes de seguridad, estandarizar procesos de monitorización y soporte, y garantizar una gobernanza unificada sobre todos los entornos (producción, preproducción y desarrollo). Además, facilita la trazabilidad y la responsabilidad única frente a incidencias o incumplimientos, lo que refuerza el control y la eficiencia del contrato.

Asimismo, la no división en lotes permite que el contratista adquiera un conocimiento integral del ecosistema web de MWCapital, lo que redunda en una mayor agilidad en la toma de decisiones técnicas, un menor tiempo de respuesta ante imprevistos y una mejor capacidad de evolución de los servicios a medio plazo.

En definitiva, la prestación debe ser realizada por un único contratista, ya que no es viable su fraccionamiento. La participación de múltiples proveedores en tareas tan interdependientes podría provocar solapamientos, incompatibilidades técnicas, brechas de seguridad o inconsistencias en la configuración de sistemas críticos, además de incrementar los costes indirectos de coordinación y supervisión por parte de MWCapital.

FOUNDING PARTNERS



4. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

El sistema de determinación del precio se establece mediante un importe global y cerrado a tanto alzado por la totalidad de los trabajos y servicios objeto del contrato, conforme la estimación del coste que supondría su ejecución efectiva de acuerdo con las condiciones técnicas que constan en el PPT.

Para su determinación, se ha tomado como referencia:

- Los precios de mercado actualmente vigentes para los distintos trabajos que integran el objeto el contrato, incluyendo la gestión, monitorización, seguridad y mantenimiento.
- La experiencia de MWCapital en contratos de naturaleza similar realizados en los últimos ejercicios actualizados con las nuevas necesidades de escalabilidad, seguridad, soporte y monitorización avanzada.
- Las referencias de licitaciones análogas promovidas por entidades públicas y otras organizaciones en el ámbito de servicios integrales de infraestructura web.
- Los importes de las tablas de precios establecidos en contratos de l’Institut Municipal informática de l’Ajuntament de Barcelona.

Todo ello garantiza que el valor estimado del contrato responda a criterios de eficiencia, racionalidad económica y adecuación a las condiciones de mercado, en línea con los principios de buena gestión financiera exigidos por la LCSP.

4.1. Presupuesto base de licitación (PBL)

El presupuesto base total (PBL) del contrato es de **CINCUENTA MIL DIEZ EUROS CON TREINTA Y DOS CÉNTIMOS (50.010,32.-€)**.

Este importe se desglosa de la siguiente forma:

FOUNDING PARTNERS



- Importe sin IVA: CUARENTA Y UN MIL TRESCIENTOS TREINTA EUROS Y OCHENTA Y CUATRO CÉNTIMOS (41.330,84.-€).
- IVA (21%): OCHO MIL SEISCIENTOS SETENTA Y NUEVE EUROS CON CUARENTA Y SIETE CÉNTIMOS (8.679,48.-€).

El indicado presupuesto se corresponde con el presupuesto asignado para la totalidad de los trabajos recogidos en el PPT, siendo los únicos trabajos a cuyo abono se compromete MWCapital. Es decir, el PBL tiene carácter máximo, por lo que toda oferta que lo supere será excluida automáticamente del procedimiento. El precio ofertado deberá incluir expresamente, como partida diferenciada, el impuesto sobre el valor añadido (IVA).

Asimismo, en el precio adjudicado se entenderán incluidos todos los tributos, tasas, cánones, gastos generales, costes directos e indirectos, así como cualesquiera otros conceptos vinculados al correcto cumplimiento de las prestaciones objeto del contrato.

De este modo, el precio fijado garantizará que el contratista asuma íntegramente todos los costes necesarios para la completa ejecución del contrato, sin posibilidad de revisión al alza ni incorporación de partidas adicionales.

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

Costes directos	28.931,59.-€
Costes indirectos	4.133,08.-€
Gastos generales	5.373,01.-€
Beneficio industrial	2.893,16.-€
Total PBL	41.330,84.-€
IVA 21%	8.679,48.-€
PBL con IVA	50.010,32-€

FOUNDING PARTNERS



- Costes directos (70%): Corresponden a los costes necesarios para la ejecución directa del contrato, incluyendo principalmente los costes de personal especializado, licencias de software específicas, adquisición o alquiler de equipos para infraestructura, así como otros costes puntuales directamente vinculados a la prestación del servicio.
- Costes indirectos (10%): Agrupan aquellos costes generales de estructura no imputables directamente a una tarea concreta pero necesarios para el correcto funcionamiento del servicio, tales como personal de soporte administrativo, gastos de oficina, consumibles, alquileres, licencias de software corporativo o amortizaciones asociadas.
- Gastos generales (13%): Incluyen los costes estructurales y administrativos de la empresa, como alquiler de oficinas, salarios del personal administrativo, seguros, suministros, y sistemas informáticos no directamente ligados al servicio. Son gastos fijos que soporta el contratista para su funcionamiento general.
- Beneficio industrial (7%): Representa la retribución esperada por el adjudicatario como retorno económico por la ejecución del contrato, calculado sobre la base de una rentabilidad razonable en el mercado para servicios de esta naturaleza.

Esta estructura responde a la prudencia económica y al conocimiento experto en este ámbito, asegurando que el presupuesto establecido cubre de forma suficiente y equilibrada todos los costes asociados al cumplimiento íntegro del objeto contractual.

4.2. Desglose funcional orientativo (sin carácter vinculante)

Del presupuesto reseñando se desglosa, con carácter orientativo, los importes anuales que se han estimado para cada partida que conforma el mismo, si bien tanto el presupuesto como este desglose se indica únicamente a efectos de publicidad del procedimiento y de información a los posibles licitadores:

FOUNDING PARTNERS



Equipo adscrito al contrato (estimación anual)

Perfiles	Dedicación (%)	Horas	Precio/Hora	Coste
Responsable del Contrato	0,5%	10	46,38	461,70
Responsable del servicio	5%	99,60	32,78	3.265,20
Arquitecto redes	5%	99,60	49,92	4.971,60
TOTAL				8.698,50

(*) Los importes son en euros e IVA excluido

Licencias e infraestructuras de sistemas (estimación anual)

Arquitectura computacional	
16 vCPU: 16 (Intel Xeon Scalable 3rd generation Turbo Boost 3.5 GHz). 64 GiB RAM. Ancho de banda de red: hasta 10 Gbps	6.819,59
Alarms CPU (>75%), RAM (<20%), IOPS (>80%)	162,13
Función de stop - resize - start	-
Trigger cada X minutos o basado en alarmas	-
TOTAL	6.981,72

WAF	
20 dominios	4.752,00

FOUNDING PARTNERS



SSL	
7 dominios	154,00

Panel de control	
Dominios ilimitados	79,20

TOTAL	11.966,92
-------	-----------

(*) Los importes son en euros e IVA excluido

Costes directos e indirectos (estimación anual)

	Precio	Beneficio Industrial	Coste Neto	Coste Indirecto	Salario Bruto	Seguridad Social	Salario Neto
Jefe de Contrato	461,70	46,17	415,53	62,33	353,20	89,62	263,58
Responsable de servicio	3.265,20	326,52	2.938,68	440,80	2.497,88	633,79	1.864,09
Arquitecte red	4.971,60	497,16	4.474,44	671,17	3.803,27	965,01	2.838,26
AWS + CLOUDFLAR E + SSL Certificates	11.966,92	1.196,69	10.770,23	1.615,53	-	-	-
TOTAL	20.665,42	2.066,54	18.598,88	2.789,83	6.654,35	1.688,42	4.965,93

(*) Los importes son en euros e IVA excluido

FOUNDING PARTNERS



NOTA: Tanto el desglose económico por categorías de coste (costes directos, indirectos, gastos generales y beneficio industrial), como el desglose según el equipo adscrito y las licencias e infraestructuras de sistemas tienen carácter meramente informativo y orientativo, y su finalidad es facilitar la elaboración de las ofertas por parte de los licitadores.

En ningún caso resultan vinculantes respecto a la distribución interna de costes que propongan las entidades licitadoras, quienes podrán estructurar su propuesta económica conforme a su propio criterio técnico y operativo, siempre que se respete el importe máximo indicado, así como el objeto del contrato, las condiciones técnicas exigidas, el alcance definido en los pliegos y los convenios colectivos de aplicación.

4.3. Modificación prevista en pliegos

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 204 de la LCSP, se prevé expresamente la posibilidad de modificar el contrato en los siguientes términos:

4.3.1. Objeto de la modificación prevista

La modificación tendrá por objeto la ampliación de nuevos proyectos web de MWCapital, nuevas integraciones con plataformas y terceros y/o la aparición de nuevas funcionalidades de los proyectos web no previstos.

4.3.2. Condiciones y requisitos

La activación de la modificación estará condicionada a la concurrencia de alguno de los siguientes supuestos, debidamente justificados por MWCapital:

- Aumento del número de proyectos web a consultar, desarrollar y mantener inicialmente previstos.
- Nuevas integraciones de proyectos web con otras plataformas y terceros.
- Nuevas funcionalidades.

FOUNDING PARTNERS



4.3.3. Límite económico

El importe total de la modificación que pueda derivarse de la aplicación de la presente cláusula no podrá superar en ningún caso el 20% del precio de adjudicación del contrato (IVA excluido).

Asimismo, la modificación no podrá implicar el establecimiento de precios nuevos o adicionales distintos a los contemplados en la oferta adjudicataria, salvo que se trate de unidades necesarias y estrictamente vinculadas al reacondicionamiento solicitado.

4.3.4. Procedimiento de formalización

La modificación se tramitará conforme a lo establecido en la LCSP, mediante el correspondiente expediente administrativo debidamente motivado, en el que MWCapital deberá justificar:

- La concurrencia de los supuestos previstos en el apartado 4.3.2.
- La necesidad objetiva de la modificación.
- El respeto del límite económico previsto.

La modificación se formalizará mediante resolución expresa del órgano de contratación, con la consiguiente formalización contractual conforme a lo previsto en el artículo 207 LCSP, y se notificará al contratista junto con la documentación técnica correspondiente.

4.4. Valor estimado del contrato (VEC)

El valor estimado total del contrato (VEC) es de **NOVENTA MIL NOVECIENTOS VEINTISIETE EUROS CON OCENTA Y CINCO CÉNTIMOS (90.927,85.-€)**, correspondiente a la totalidad de las prestaciones objeto del contrato sin incluir IVA.

El cálculo del VEC se ha realizado en base a los siguientes parámetros:

- Se prevén dos (2) prórrogas adicionales de un (1) año de duración cada una

FOUNDING PARTNERS



para dar continuidad al servicio.

- No se contempla retribución variable ni incentivos económicos adicionales vinculados a resultados, desempeño o indicadores de impacto, siendo la contraprestación económica fija y determinada por la oferta adjudicataria.
- No se aplicará cláusula de revisión de precios, dado que se trata de un contrato de duración limitada y objeto cerrado.
- Todos los costes previsibles y asociados a la ejecución integral del servicio han sido considerados en el presupuesto base de licitación, conforme a los principios de transparencia, suficiencia presupuestaria y adecuación a precios de mercado.
- El contrato incluye modificaciones previstas, al amparo del artículo 204 de la LCSP, ante la ampliación del servicio y, en concreto, por la ampliación de nuevos proyectos web de MWCapital, nuevas integraciones con plataformas y terceros y/o por la aparición de nuevas funcionalidades de los proyectos webs no previstos. Esta posible modificación está limitada al 20% del precio de adjudicación, excluido el IVA, y no altera la naturaleza global del contrato.

En consecuencia, el valor estimado del contrato comprende:

CONCEPTO	IMPORTE
Presupuesto Base de Licitación	41.330,84
Primera Prórroga de un (1) año de duración	20.665,42
Segunda Prórroga de un (1) año de duración	20.665,42
Modificaciones (20%)	8.266,17
TOTAL VEC	90.927,85

(*) Los importes son en euros e IVA excluido

FOUNDING PARTNERS



5. DURACIÓN

La duración inicial del contrato será de dos (2) años a contar desde la fecha de firma por el contratista del acta de inicio del servicio, la cual deberá efectuarse dentro del primer semestre del año 2026, previa comunicación por parte del órgano de contratación con una antelación mínima de veinte (20) días naturales al contratista.

Además, se prevé la posibilidad de hasta dos (2) prorrogas de un (1) año de duración adicional cada una, sin que la duración total del contrato, incluidas las prorrogas, pueda exceder de un total de cuatro (4) años.

La imposibilidad de previsión de una fecha concreta para el inicio del servicio responde a la necesidad de coordinar la participación de los distintos agentes y unidades implicadas en el proceso de migración, así como de determinar el periodo más adecuado para MWCapital, con el fin de minimizar el impacto en el normal desarrollo de sus actividades. Asimismo, deben tenerse en cuenta la criticidad y la complejidad técnica inherentes al proceso de migración, así como la proximidad del evento MWC Barcelona 2026, previsto para el mes de marzo de 2026, y que concentra en dicho periodo numerosos recursos y sinergias de la Fundación, circunstancia que hace aconsejable establecer un margen temporal amplio para la correcta planificación y ejecución del inicio del servicio.

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

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

FOUNDING PARTNERS



6. CRITERIOS DE SOLVENCIA

Podrán concurrir a este procedimiento todas las empresas o profesionales cuyas prestaciones estén comprendidas dentro de los fines, objeto o ámbito de la actividad de este informe de necesidad y, por lo tanto, de los pliegos del procedimiento.

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

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

No obstante, lo anterior, el órgano de contratación o sus servicios dependientes pueden solicitar en cualquier momento a cualquier licitador la documentación acreditativa de los extremos exigidos, cuando considere que existen dudas razonables sobre la vigencia o fiabilidad de la declaración, siempre que resulte necesario para el buen desarrollo del procedimiento.

6.1. Solvencia económica y financiera

Volumen anual de negocios: Por considerarse un criterio ajustado al objeto del contrato y proporcional a este, el volumen anual de negocios, referido al mejor de los últimos tres (**3**) ejercicios disponibles, en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del contratista, deberá ser igual o superior a 1,5 veces el valor anual medio del valor estimado del contrato, es decir, igual o superior a **34.097,94-€**.

Medios de acreditación:

- Aportación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil correspondientes a los tres (3) últimos ejercicios cerrados, si el empresario estuviera inscrito en dicho registro; y en caso contrario, por las depositadas en el registro oficial en que deba estar inscrito.

FOUNDING PARTNERS



- En el caso de que la empresa no tenga la obligación de presentación de cuentas ante organismo oficial, deberá aportar una declaración responsable que lo acredite junto con las cuentas legalizadas o firmadas por el representante legal.
- Los empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil acreditarán su volumen anual de negocios mediante sus libros legalizados de inventarios o las declaraciones de IRPF de los ejercicios correspondientes.

6.2. Solvencia técnica y profesional

Los criterios relativos a la solvencia técnica y profesional seleccionados permiten verificar que el operador económico tiene la suficiente experiencia para poder llevar a cabo la prestación.

a) Experiencia

En este sentido, se deberá disponer de una **Relación de los principales servicios o trabajos realizados de naturaleza igual o similar a los que constituyen el objeto del contrato**, realizados durante los últimos tres (3) ejercicios disponibles, en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del contratista, para al menos tres (3) empresas y/o instituciones de ámbito local, autonómica estatal y/o internacional, y cuyo importe anual acumulado en el año de mayor ejecución sea igual o superior al 60% del valor estimado del contrato (esto es, **54.556,71.-€**).

Para determinar que un trabajo o servicio es de igual o similar naturaleza al que constituye el objeto del contrato, se atenderá a la semejanza de las prestaciones que realmente conforman el objeto del contrato, independientemente del título del contrato o del CPV asignado.

Medios de acreditación:

- (No exigible a empresas de nueva creación): Mediante la aportación de certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público; y, cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por este o, a falta de este certificado, mediante una declaración del empresario acompañado de los

FOUNDING PARTNERS



documentos obrantes en poder del mismo que acrediten la realización de la prestación, incluyendo en ambos casos los importes de dichos servicios, las fechas en que fueron prestados y los correspondientes destinatarios.

- Las empresas de nueva creación, de acuerdo con lo que establece el artículo 90.4 LCSP (antigüedad inferior a cinco años) deberán acreditar el cumplimiento de los siguientes requisitos: declaración sobre la plantilla media anual de la empresa y del número de directivos desde la fecha de constitución, que deberá ser de cinco (5) empleados desde la fecha de constitución; pudiendo el órgano de administración, si lo considera necesario, solicitar un informe de la Seguridad Social con el número anual medio de personas trabajadoras.

b) Cumplimiento de normas de garantía y calidad en el ámbito de seguridad de la información

El licitador deberá acreditar el cumplimiento de normas y estándares reconocidos en el sector que garanticen la seguridad, la gestión adecuada de la información y la operación eficiente y fiable de los servicios TIC objeto del contrato.

A estos efectos, se requerirá disponer de la siguiente certificación:

- Esquema Nacional de Seguridad (ENS) categoría ALTA

Se exige la certificación Esquema Nacional de Seguridad (ENS) en categoría ALTA (no equivalentes), por la inexistencia de otros certificados equivalentes oficiales ni reconocidos que ofrezcan un nivel de garantías comparable y homologable a este estándar regulado, así como por el nivel de criticidad y la exposición a Internet de los servicios al público prestados mediante la infraestructura y el servicio de operación y soporte del adjudicatario.

Por ello, este nivel garantiza controles reforzados conforme al marco regulatorio del ENS establecido por el Real Decreto 311/2022, aplicable al sector público y a sus proveedores, y el cumplimiento íntegro de los requisitos técnicos y de seguridad que aseguran la protección adecuada de la información y servicios críticos.

FOUNDING PARTNERS



Medio de acreditación:

- Mediante aportación de las certificaciones específicas establecidas o equivalentes.

7. ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS PERSONALES

De conformidad con lo previsto en el artículo 76.2 de la LCSP, además de los requisitos de solvencia técnica descritos anteriormente, y teniendo en cuenta la especial complejidad técnica y organizativa del contrato, las empresas licitadoras deberán comprometerse a adscribir a la ejecución del contrato los siguientes medios personales mínimos:

- Un/a (1) Jefe/a de contrato, con un mínimo de tres (3) años de experiencia en la dirección y gestión de proyectos de infraestructura web para entidades, organizaciones o administraciones de ámbito público.
- Un/a (1) Responsable del servicio, con un mínimo de cuatro (4) años de experiencia como responsable en proyectos de infraestructura de alojamiento en plataformas cloud en los que, al menos dos (2) años, hayan sido para entidades, organizaciones o administraciones de ámbito público.
- Un/a (1) Arquitecto/a de infraestructura, con un mínimo de cuatro (4) años de experiencia como arquitecto en proyectos de infraestructura de alojamiento en plataformas cloud en los que, al menos dos (2) años, hayan sido para entidades, organizaciones o administraciones de ámbito público.

Medio de acreditación:

El licitador deberá presentar, en la fase de oferta, una declaración responsable (a incluir en el Sobre 1) comprometiéndose a disponer y adscribir estos perfiles si resulta adjudicatario, en los términos previstos en el Anexo I del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.

Posteriormente, y una vez propuesto como adjudicatario, deberá acreditar el cumplimiento efectivo de dichos requisitos mediante la presentación de los currículums vitae, titulaciones académicas o profesionales y/o certificaciones

FOUNDING PARTNERS



acreditativas correspondientes, a fin de permitir su verificación por parte de MWCapital antes de la formalización del contrato.

NOTA: Este compromiso tendrá la consideración de **obligación esencial del contrato**, conforme al **artículo 211 de la LCSP**, y su incumplimiento podrá dar lugar a penalidades o resolución contractual, según lo previsto en los pliegos.

IMPORTANTE: La declaración responsable de adscripción de medios personales **NO deberá ir acompañada de los CVs donde se describa la experiencia** de los perfiles adscritos **ni de sus títulos académicos y/o profesionales**, siendo necesario únicamente acreditarse mediante la documentación oportuna por el licitador propuesto como adjudicatario y, en todo caso, cumplirse en el momento del inicio de ejecución del contrato, y no antes, y mantenerse durante dicha ejecución. No obstante, lo anterior, el órgano de contratación o sus servicios dependientes pueden solicitar en cualquier momento a cualquier licitador la documentación acreditativa de los extremos exigidos, cuando considere que existen dudas razonables sobre la vigencia o fiabilidad de la declaración, siempre que resulte necesario para el buen desarrollo del procedimiento.

8. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

La selección de la oferta más ventajosa se determinará teniendo en cuenta la mejor relación calidad-precio con el objetivo de obtener ofertas de gran calidad, en aplicación de los criterios definidos de la LCSP y la normativa municipal en materia de contratación.

La puntuación máxima de la totalidad de los criterios de adjudicación (evaluables mediante juicio de valor y evaluables automáticamente) es de **100 puntos**.

Los criterios de adjudicación serán:

FOUNDING PARTNERS



8.1. Criterios de adjudicación subjetivos o ponderables en función de un juicio de valor (hasta un máximo de 40 puntos)

NOTA: De conformidad con el artículo 146.3 de la LCSP, se establece un umbral mínimo de calidad técnica fijado en un **50% de la puntuación en base a los criterios de adjudicación ponderable en función de un juicio de valor**. Por lo tanto, aquellas ofertas que no alcancen los 20 puntos en dichos criterios serán excluidas del procedimiento. Véase, en este sentido, art. 19.3 del PCAP.

Se proponen los siguientes criterios de adjudicación porque se considera que este contrato de servicios tiene una incidencia directa en la infraestructura tecnológica e IT de MWCapital. Por ello, resulta imprescindible garantizar un alto nivel de calidad en la prestación del servicio, que permita la seguridad, operatividad y comunicación de toda la infraestructura web de la Fundación.

RECORDATORIO: Se advierte que, de acuerdo con lo establecido en el PCAP, en atención a la normativa vigente, la inclusión de información en el Sobre 1 que permita desvelar el secreto de la oferta correspondiente a los criterios cuya valoración corresponde a la aplicación de juicio de valor, así como la inclusión de información correspondiente al Sobre 3 (oferta valorable según la aplicación de criterios automáticos) en el Sobre 2, será motivo de exclusión de la oferta.

En concreto, no podrá incluirse en el Sobre 1 y/o Sobre 2 ninguna referencia o información relativa a los compromisos de la cláusula 8.2.2. relativos a las mejoras en los acuerdos de nivel de servicios (ANS) y las mejoras en la disponibilidad y el horario de prestación de los servicios, dado que son aspectos sujetos a valoración mediante criterios automáticos y, por ello, objeto de inclusión en el Sobre 3.

8.1.1. Gestión del servicio (hasta un máximo de 14 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de cuatro (4) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial, tamaño 11 puntos e interlineado simple. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar una memoria técnica sólida y detallada de la gestión del servicio que permita demostrar una comprensión profunda de los

FOUNDING PARTNERS



requerimientos técnicos y organizativos, la capacidad para gestionar el servicio de forma correcta, así como su planificación y plan de implantación, y que permita la calidad y continuidad del mismo.

Para su valoración, se tomará en consideración la propuesta relativa a los servicios de gestión, coordinación, instrumentación y seguimiento del servicio de alojamiento y soporte, incluyendo las herramientas utilizadas, la metodología propuesta, la documentación generada y los mecanismos de gobernanza, de conformidad con lo establecido en el apartado 2.2.9 “Gestión del proyecto, planificación e implantación” del PPT.

La puntuación de la Gestión del servicio seguirá el siguiente desglose:

- Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos conforme el apartado 2.2.9.1. “Gestión del proyecto” del PPT: **hasta 3 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia en relación con dependencias y plazos conforme el apartado 2.2.9.1. “Gestión del proyecto” del PPT: **hasta 3 puntos**
- Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos conforme el apartado 2.2.9.2 “Planificación del proyecto y plan de implantación” del PPT: **hasta 2 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia en relación con dependencias y plazos conforme el apartado 2.2.9.2 “Planificación del proyecto y plan de implantación” del PPT: **hasta 2 puntos**
- Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos conforme el apartado 2.2.9.3 “Formación a usuarios y transferencia de conocimiento” del PPT: **hasta 2 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia en relación con dependencias y plazos conforme el apartado 2.2.9.3 “Formación a usuarios y transferencia de conocimiento” del PPT: **hasta 2 puntos**

FOUNDING PARTNERS



8.1.2. Plan de contingencia del servicio (hasta un máximo de 16 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de tres (3) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial, tamaño 11 puntos e interlineado simple. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar una memoria técnica sólida y detallada del plan de contingencia del servicio que permita demostrar su solidez y coherencia con la arquitectura técnica del mismo y su capacidad para garantizar la continuidad del servicio ante situaciones de fallo parcial o total de la infraestructura.

Además, deberá demostrar también una comprensión precisa de los riesgos operativos asociados a la prestación del servicio y plantear estrategias técnicas y organizativas eficaces para afrontarlos, priorizando aquellas propuestas que reflejen una capacidad real de continuidad del servicio las 24 horas de todos los días del año, con impacto mínimo para los usuarios y mecanismos de actuación contrastables.

La memoria deberá contemplar procedimientos claros para la recuperación del servicio, replicación de datos, activación de entornos alternativos, así como la asignación de recursos y roles ante escenarios de crisis, conforme a lo requerido en el apartado 2.2.4 “Plan de contingencia” del PPT. Así, se priorizarán propuestas que demuestren no solo una planificación teórica, sino también su integración real con los sistemas desplegados y que contemplen una gobernanza clara, trazable y coordinada en caso de fallo del servicio.

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

- Grado de detalle y exhaustividad en la descripción de las actividades, hitos y escenarios previstos, incluyendo mecanismos de recuperación, failover y replicación de servicios críticos: **hasta 3 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia en relación a los plazos, dependencias técnicas y organizativas, así como la consistencia de las medidas propuestas para mitigar riesgos y minimizar tiempos de indisponibilidad: **hasta 3 puntos**

FOUNDING PARTNERS



- Grado de detalle y exhaustividad para su integración efectiva con la infraestructura técnica propuesta (cloud, autoescalado, zona de disponibilidad o backups externos, entre otros), así como la compatibilidad con los sistemas de monitorización y automatización establecidos: **hasta 3 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia para su integración efectiva con la infraestructura técnica propuesta (cloud, autoescalado, zona de disponibilidad o backups externos, entre otros), así como la compatibilidad con los sistemas de monitorización y automatización establecidos: **hasta 3 puntos**
- Grado de detalle y exhaustividad del protocolo de comunicación y gestión durante una situación de contingencia: flujos de decisión, responsables asignados, escalado interno/externo, frecuencia de informes, canales de contacto con MWC y retorno a la normalidad: **hasta 2 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia del protocolo de comunicación y gestión durante una situación de contingencia: flujos de decisión, responsables asignados, escalado interno/externo, frecuencia de informes, canales de contacto con MWC, y retorno a la normalidad: **hasta 2 puntos**

8.1.3. Plan de migración de la infraestructura (hasta un máximo de 6 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de dos (3) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial, tamaño 11 puntos e interlineado simple. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar una memoria técnica detallada del plan de migración de la infraestructura conforme a lo requerido en el apartado 2.2.7. “Migración de servicios” del PPT.

La migración constituye un momento crítico del servicio y requiere de una planificación detallada, realista y coordinada. Por ello, se valorarán aquellas propuestas que describan con claridad el proceso para llevar a cabo la migración, los mecanismos de transferencia de conocimiento, los hitos operativos y la asunción de

FOUNDING PARTNERS



responsabilidad efectiva y, en concreto, demuestren capacidad de anticipación ante riesgos, la continuidad operativa en todas las fases y una transferencia ordenada del conocimiento, asegurando la correcta puesta en marcha de los entornos de producción.

Se valorará el proceso definido por el licitador para llevar a cabo la migración desde la plataforma actual a la nueva infraestructura, detallando con claridad las tareas a realizar, los mecanismos de transferencia de conocimiento, los hitos operativos y la asunción de la responsabilidad efectiva del servicio por parte del adjudicatario.

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

- Grado de detalle y exhaustividad en la descripción de las actividades, fases, pruebas de validación y entregables técnicos, incluyendo planes de contingencia ante incidencias durante la migración: **hasta 3 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia con respecto a las dependencias técnicas, recursos implicados, cronograma y coordinación con el proveedor saliente, garantizando la mínima interrupción del servicio: **hasta 3 puntos**

8.1.4. Plan de devolución del servicio (hasta un máximo de 4 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de dos (2) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial, tamaño 11 puntos e interlineado simple. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar una memoria técnica detallada del plan de devolución del servicio conforme a lo requerido en el apartado 2.2.10. “Devolución del servicio” del PPT.

Una devolución del servicio bien planificada es clave para garantizar la continuidad operativa, la integridad de los datos y el cumplimiento de los compromisos contractuales al finalizar el proyecto. Así, se priorizarán propuestas que contemplen una transferencia completa, segura y documentada, con formatos reutilizables y mecanismos claros de verificación y certificación de entrega.

FOUNDING PARTNERS



Se valorará la claridad de las tareas a realizar, los mecanismos de transferencia de conocimiento, los hitos operativos y la asunción de la responsabilidad efectiva del servicio por parte del adjudicatario y, en concreto:

- Grado de detalle y exhaustividad en la descripción de las actividades e hitos de cierre del servicio, incluyendo la entrega de copias de seguridad, snapshots, documentación, configuraciones, contraseñas y logs relevantes: **hasta 2 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia respecto a las dependencias, plazos propuestos, procedimientos de validación por parte de MWCapital y colaboración prevista: **hasta 2 puntos**

Como resultado del análisis de la evaluación de la información aportada por los licitadores para cada uno de los criterios evaluable mediante un juicio de valor, se seguirán los siguientes parámetros orientativos:

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

8.2. Criterios de adjudicación objetivos o evaluables de forma automática (hasta un máximo de 60 puntos)

8.2.1. Oferta económica (hasta un máximo de 35 puntos)

Se otorgará la máxima puntuación al licitador que formule el precio más bajo que sea admisible, es decir, que no sea anormalmente bajo y que no supere el presupuesto base de licitación. Para el resto de las empresas licitadoras la distribución de la puntuación se hará aplicando la fórmula establecida por la Instrucción de la Gerencia

FOUNDING PARTNERS



Municipal y aprobada por Decreto de Alcaldía, de 22 de junio de 2017, publicado en la Gaceta Municipal del día 29 de junio:

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

Si un licitador presentara una oferta que iguale el precio de licitación, quedará admitida pero no obtendrá ninguna puntuación, por no tratarse de ninguna mejora económica. Si un licitador presentara una oferta superior a la del precio de licitación, quedará automáticamente excluida.

8.2.2. Otros criterios automáticos (hasta un máximo de 25 puntos)

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

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

a) Mejoras en los acuerdos de nivel de servicios (SLA) (hasta un máximo de 12 puntos)

La capacidad de respuesta ante incidencias es un factor crítico en la calidad del servicio de alojamiento y soporte técnico, de manera que un compromiso de mejora del licitador demuestra una gestión proactiva, ágil y eficaz en las incidencias.

Se valorará la mejora de los niveles de acuerdos de servicios exigidos en el apartado 2.2.12. “Acuerdos de nivel de servicios (SLA)” del PPT. Se otorgarán más puntos a las propuestas que mejoren este aspecto, distribuyendo los puntos en función de las mejoras que concreten:

FOUNDING PARTNERS



- Reducción del tiempo de respuesta de las incidencias críticas a la mitad: **3 puntos**
- Reducción del tiempo de resolución de las incidencias críticas a la mitad: **3 puntos**
- Reducción del tiempo de respuesta de las incidencias graves a la mitad: **2 puntos**
- Reducción del tiempo de resolución de las incidencias graves a la mitad: **2 puntos**
- Reducción del tiempo de respuesta de las incidencias leves a la mitad: **1 punto**
- Reducción del tiempo de resolución de las incidencias leves a la mitad: **1 punto.**

Medio de acreditación: Mediante la correspondiente declaración responsable donde se asuman los compromisos de reducción del tiempo de respuesta y resolución de las diferentes incidencias, que deberá incluirse en el sobre 3.

b) Mejoras en la disponibilidad garantizada del servicio de alojamiento cloud (hasta un máximo de 6 puntos)

Una disponibilidad alta garantiza la estabilidad del servicio ininterrumpido frente a picos de carga o incidencias abiertas. Por ello, se valorará la mejora de la estrategia de disponibilidad garantizada del servicio de alojamiento *cloud* del apartado 2.2.1. “Características generales del servicio” del PPT.

Se otorgarán más puntos a las propuestas que incorporen mecanismos acreditables que aseguren una continuidad del servicio (uptime) superior al mínimo exigido del 99,9%, especialmente aquellas que implementen mecanismos activos de detección y respuesta ante caídas o degradaciones del servicio:

- Mejora $\geq 99.99\%$: **6 puntos**
- Mejora ≥ 99.95 y $< 99.99\%$: **3 puntos**

Medio de acreditación: Mediante la correspondiente declaración responsable donde se asuman, en su caso, el compromiso de mejora en la disponibilidad garantizada del servicio de alojamiento *cloud*, acompañada de la documentación acreditativa de los SLA de la infraestructura o plataforma base, y que deberán incluirse en el sobre 3.

FOUNDING PARTNERS



c) Mejoras en el horario de prestación de los servicios (hasta un máximo de 7 puntos)

Se valorará la mejora del horario del servicio regular respecto al exigido en el apartado 4.1.2 “Horarios de la prestación de los servicios” del PPT.

Se debe tener en cuenta que los ANS de incidencias graves y leves se computan sobre la base de este horario, por la importancia del mismo en los ANS.

- Mejora de 12x5 (laborables lunes a viernes, de 8h a 20h): **1 punto**
- Mejora de 15x5 (laborables lunes a viernes, de 8h a 23h): **2 puntos**
- Mejora de 15x7 (lunes a domingo, incluyendo festivos, de 8h a 23h): **4 puntos**
- Mejora de 24x7 (lunes a domingo, incluyendo festivos, las 24h del día): **7 puntos**

Medio de acreditación: Mediante la correspondiente declaración responsable donde se asuman los compromisos de mejoras en el horario de prestación de los servicios, que deberá incluirse en el sobre 3.

IMPORTANTE: En la propuesta técnica incluida en el Sobre 2 no deberá hacerse ninguna referencia a esta/s mejora/s, dado que su acreditación es objeto de valoración mediante criterios objetivos o evaluables de forma automática en el Sobre 3.

El/los compromiso/s asumido/s en la declaración responsable incluida en el Sobre 3, serán vinculantes para el adjudicatario y sustituirá, en su caso, los plazos, tiempos y/o horarios ordinarios previstos en el PPT.

9. BAJAS PRESUNTAMENTE ANORMALES Y CASOS DE EMPATE

9.1. Ofertas con valores anormalmente bajos

A efectos del presente procedimiento, se entenderá por puntuación técnica la suma de las puntuaciones obtenidas por el licitador en los criterios de adjudicación distintos del precio, es decir, aquellos no económicos, tanto si son ponderables mediante juicio de valor (cláusula 8.1 - Sobre 2) como si son evaluables de forma automática por medios técnicos (cláusula 8.2.2 - Sobre 3).

FOUNDING PARTNERS



En consecuencia, la puntuación técnica máxima será de 65 puntos, distribuidos del siguiente modo:

- Hasta 40 puntos por criterios evaluables mediante juicio de valor (Sobre 2).
- Hasta 25 puntos por criterios técnicos automáticos (Sobre 3).

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 149.4 de la LCSP, se considerarán ofertas con valores anormalmente bajos aquellas que, atendiendo al equilibrio entre la calidad técnica y la oferta económica presentada, se sitúen por debajo de los siguientes umbrales, calculados en función de la media de las ofertas económicas recibidas:

- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad alta” (entre el 76% y el 100% de la puntuación técnica) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 10% de la media del total de las ofertas.
- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad mediana” (entre el 66% y el 75% de la puntuación técnica) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 12% de la media del total de las ofertas.
- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad aceptable” (entre el 50% y hasta el 65% de la puntuación técnica) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 14% de la media del total de las ofertas.
- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad baja” (entre el 25% y hasta el 49% de la puntuación técnica) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 16% de la media del total de las ofertas.
- Si solo hay un licitador, cuando ofrezca un porcentaje de descuento de más del 15% respecto del presupuesto base de licitación.

En caso de detectarse alguna de estas situaciones, el órgano de contratación dará audiencia al licitador afectado para que justifique adecuadamente su oferta, conforme al artículo 149.4 de la LCSP.

La justificación deberá incluir, al menos, información relativa a:

FOUNDING PARTNERS



- La estructura de costes y márgenes aplicables.
- Economías de escala o técnicas propias que expliquen la eficiencia de la oferta.
- Medidas medioambientales, de calidad o de acceso a recursos que justifiquen el menor precio sin detrimento del cumplimiento contractual.

Si la justificación no resulta suficiente o razonable, o si se acredita que el importe ofertado incumple las obligaciones legales en materia laboral, medioambiental o social, la oferta será excluida. Esto incluye, entre otros, el incumplimiento de los salarios establecidos en el convenio colectivo de aplicación o la falta de una justificación adecuada en relación con la prestación objeto del contrato.

NOTA: Si un licitador presenta una oferta exactamente igual al presupuesto base de licitación, no obtendrá puntuación alguna en el criterio económico. Las ofertas que lo superen serán automáticamente excluidas del procedimiento.

9.2. Criterio de desempate

En caso de producirse un empate en la puntuación total final entre dos o más licitadores, se aplicará lo dispuesto en el artículo 147.2 de la LCSP.

Como criterio de desempate, y en línea con los objetivos de sostenibilidad y responsabilidad social de MWCapital, se priorizarán, por este orden, las ofertas que acrediten, mediante declaración responsable:

- a) La contratación o integración en plantilla de personas con discapacidad en un porcentaje igual o superior al 2 %.
- b) La condición de empresa de inserción o centro especial de empleo debidamente registrado.
- c) La adopción de planes de igualdad u otras medidas efectivas de promoción de la igualdad de género.

En caso de que persista el empate, el desempate se resolverá mediante sorteo público, documentado en acta, entre las ofertas igualadas.

FOUNDING PARTNERS



10. SUBCONTRATACIÓN

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 215 de la LCSP, se admite la subcontratación de la ejecución parcial del contrato, siempre que no afecte a tareas consideradas críticas, las cuales deberán ser ejecutadas directamente y en su integridad por el contratista adjudicatario.

A efectos de esta cláusula, se consideran tareas críticas las siguientes:

- Maquinaria y servicio de alojamiento
- Infraestructura (AWS, CloudFlare y certificados SSL)

En consecuencia, estas tareas no podrán ser objeto de subcontratación en ningún caso, constituyendo su incumplimiento causa de penalización o, en su caso, de resolución del contrato, conforme a los artículos 211 y siguientes de la LCSP.

En todo caso, el contratista deberá:

- Comunicar previamente y por escrito a MWCapital la intención de subcontratar, identificando con claridad las prestaciones a subcontratar, la empresa subcontratista y su solvencia técnica.
- Garantizar que el subcontratista cumple con las obligaciones laborales, fiscales, medioambientales y de prevención de riesgos laborales aplicables.
- Asumir plena responsabilidad frente a MWCapital por la correcta ejecución de la parte subcontratada.

MWCapital se reserva el derecho a denegar motivadamente la subcontratación solicitada cuando considere que puede afectar negativamente a la calidad del servicio, a la confidencialidad de la información, a la seguridad de la ejecución o al buen fin del contrato.

FOUNDING PARTNERS



11. MESA DE CONTRATACIÓN

La mesa estará constituida por:

- **Presidente:** Eduard Martín; Chief Information Officer de MWCapital, o persona en quien delegue;
- **Secretaria:** Marta Duelo; Chief of Legal & Contractual Services de MWCapital, o persona en quien delegue;
- **Vocal:** Vicenç Margalef, Chief Operating Officer de MWCapital, o persona en quien delegue;
- **Vocal técnico 1:** Tomeu Sabater, Head of the Tech Lab de MWCapital, o persona en quien delegue.
- **Vocal técnico 1:** David Mira, asesor externo IT de MWCapital, o persona en quien delegue.

Todos los miembros de la mesa de contratación tendrán voz y voto, excepto la secretaria de la mesa, que actuará con voz y sin voto. La secretaria de la mesa estará asistida por un técnico auxiliar, cuya incorporación a las reuniones se prevé con voz, pero sin voto.

Barcelona, a 30 de octubre de 2025



Eduard Martín
Chief Innovation Officer
Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation

FOUNDING PARTNERS

