

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR EL SUMINISTRO DE LICENCIAS MICROSOFT OFFICE 365 Y MICROSOFT AZURE PARA FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION Y BARCELONA MOBILE VENTURES, S.L.

Exp. ASA/F202501/SUM

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la Ley 9/2017, de 9 de noviembre, de Contratos del Sector Público (“LCSP”), se emite el presente informe justificativo del expediente.

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 desarrollo tecnológico y digital con impacto social. Su misión es promover la transformación digital de la sociedad para mejorar la vida de las personas a escala global, contribuyendo al progreso económico, educativo y científico mediante la innovación y la colaboración público-privada.

MWCapital está promovida por el Ministerio de Economía y Empresa a través de Red.es, la Generalitat de Catalunya, el Ajuntament de Barcelona, Fira de Barcelona y GSMA, y cuenta con el apoyo de Telefónica, Vodafone, Orange, Damm y CaixaBank como partners corporativos y miembros del Patronato.

En su rol como actor estratégico, la Fundación actúa como catalizador del ecosistema tecnológico y digital, conectando administraciones, empresas, clústeres, hubs, universidades, centros de investigación y startups. Su enfoque transversal y su estructura ágil le permiten diseñar y ejecutar proyectos con impacto real, fomentando una digitalización inclusiva, sostenible y centrada en las personas.

FOUNDING PARTNERS



Como referente internacional, MWCapital impulsa iniciativas sectoriales en ámbitos clave como la salud, la educación, la movilidad o el futuro de las ciudades, posicionando a Barcelona como capital digital de referencia global.

Por otro lado, MWCapital es el socio único de la sociedad Barcelona Mobile Ventures, S.L. (en adelante, “mVenturesBcn”) mediante la cual promueve el programa The Collider, una iniciativa basada en el modelo venture building destinada a abordar el reto de transformar el conocimiento científico de las instituciones de investigación líderes en soluciones tecnológicas que permita llegar al tejido industrial y productivo. Con esta iniciativa, se persigue promover nuevas oportunidades y actuaciones que generen un legado para la ciudad en nuevas tecnologías y el mundo digital y, de este modo, convertir Barcelona en una ciudad de referencia mundial en el sector tecnológico y un lugar estratégico para emprender nuevos negocios digitales.

1.2. Antecedentes

Como consecuencia del desarrollo orgánico de MWCapital y mVenturesBcn y de la ampliación del alcance de sus actividades y del conjunto de aplicaciones, herramientas y sistemas colaborativos y de ofimática, en los últimos años se ha realizado una transición a un servicio de ofimática y herramientas colaborativas con la implementación de licencias de Microsoft Office 365 y recursos Microsoft Azure de diversa tipología, cuya relación se recoge en la cláusula 2 del Pliego de Prescripciones Técnicas (en adelante, “PPT”).

Esta transición ha permitido una mayor eficacia y eficiencia en el desarrollo del trabajo de los empleados de MWCapital y mVenturesBcn, garantizando, a la vez, una buena experiencia con los sistemas de información, siendo necesario proceder a su renovación para continuar disfrutando de las licencias y recursos actualmente disponibles.

Asimismo, MWCapital y mVenturesBcn requieren operacionalizar el sistema digital y entregables del departamento de Tech Transfer de manera unificada a través de la obtención de nuevas licencias.

Por todo ello, la contratación resulta imprescindible para garantizar la eficiencia, disponibilidad y seguridad de sus servicios digitales, permitiendo la incorporación

FOUNDING PARTNERS



continuada de innovación tecnológica y la optimización de los recursos económicos y operativos.

1.3. Idoneidad del contrato

En la medida en que el objeto de esta contratación está comprendido en el de los contratos regulados en la normativa en materia de contratación pública, y siendo MWCapital una entidad del sector público que tiene la consideración de poder adjudicador no administración pública, la prestación de dicho suministro debe ser objeto de licitación al amparo de lo dispuesto en la LCSP.

Por su parte, mVenturesBcn también es una entidad del sector público, pero, a diferencia de MWCapital, no tiene la consideración de poder adjudicador al amparo de lo previsto en la LSP.

Así, este procedimiento de licitación se realiza de forma conjunta entre MWCapital y mVenturesBcn, siendo la primera la encargada de tramitar el presente procedimiento al estar sometida a mayores restricciones en materia de contratación, y de conformidad en lo previsto en el contrato de encargo de contratación conjunto suscrito entre ambas entidades. Se referenciará a MWCapital de aquí en adelante como contraparte de la presente licitación.

Asimismo, y de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la LCSP, y con la documentación obrante en el expediente, el contrato resulta necesario para el cumplimiento del citado fin, y el objeto y contenido de este es idóneo para la satisfacción de las necesidades identificadas.

1.4. Imposibilidad de ejecución con medios propios

Conforme a lo dispuesto en el artículo 116.4 de la LCSP, se acredita la insuficiencia de medios personales y materiales propios de MWCapital para ejecutar directamente las prestaciones objeto del presente contrato, relativas al suministro y gestión de licencias de Microsoft Office 365 y recursos Microsoft Azure de diversa tipología.

La correcta prestación del suministro requiere experiencia acreditada en la gestión de entornos cloud, soporte especializado, garantía de continuidad operativa y

FOUNDING PARTNERS



cumplimiento normativo, aspectos que exceden las capacidades ordinarias de MWCapital sin comprometer la calidad y eficiencia.

En consecuencia, resulta imprescindible acudir al mercado mediante licitación pública para la contratación de un operador especializado que acredite solvencia técnica y experiencia demostrable en suministros de similares características, garantizando así la adecuada satisfacción de las necesidades identificadas, el cumplimiento de los objetivos estratégicos y el principio de eficiencia, economía y eficacia en el uso de los recursos públicos.

2. OBJETO Y NATURALEZA DEL CONTRATO

El objeto del contrato consiste en la prestación integral del suministro de licencias Microsoft Office 365 y recursos en Cloud de Microsoft Azure de MWCapital y su participada mVenturesBcn.

En concreto, el suministro comprenderá:

- Renovación de la suscripción de las siguientes licencias de Office 365:

LICENCIAS	UNIDADES
Office 365 E3 (Non-profit Pricing)	5
Planner and Project Plan 3 (Non-Profit Pricing)	8
Microsoft 365 Business Basic Donation (Non-Profit Pricing)	164
Microsoft 365 Business Premium (Nonprofit Staff Pricing)	60
Microsoft 365 Copilot	8

- Adquisición de las siguientes licencias de Office 365:

LICENCIAS	UNIDADES
Power BI Pro (Non-Profit Pricing)	8

FOUNDING PARTNERS



Dynamics 365 Sales Enterprise (Non-Profit Pricing)	8
Power Automate per user plan (Non-Profit Pricing)	8

- Renovación de la suscripción de los siguientes recursos en la plataforma Cloud Microsoft Azure:

ServiceName	Product	Meter
Azure App Service	Azure App Service Standard Plan - S2	S2 App
Azure App Service	Azure App Service Premium v2 Plan - Linux - P1 v2 - EU West	P1 v2 App
Azure App Service	Azure App Service Basic Plan - B1	B1 App
Azure App Service	Azure App Service Basic Plan - Linux - B1 - EU West	B1
Azure App Service	Azure App Service Free Plan - F1	F1 App
Azure App Service	Azure App Service Free Plan - Linux - F1	F1 App
SQL Database	SQL Database Single Standard - S2	S2 DTUs
SQL Database	SQL Database Single Standard - S1	S1 DTUs
SQL Database	SQL Database Single Basic - B	B DTU
SQL Database	SQL Database - LTR Backup Storage - RA-GRS - EU West	Backup RA-GRS Data Stored
Virtual Network	Virtual Network Private Link	Standard Private Endpoint
Virtual Network	IP Addresses - Standard IPv4	Standard IPv4 Static Public IP
Virtual Machines	Virtual Machines BS Series - B2s - EU West	B2s
Storage	Premium SSD Managed Disks - P6 - EU West	P6 LRS Disk

FOUNDING PARTNERS



Storage	Standard SSD Managed Disks - E4 LRS - EU West	E4 LRS Disk
Storage	Standard SSD Managed Disks - E6 LRS - EU West	E6 LRS Disk
Storage	Standard SSD Managed Disks - E4 LRS	E4 LRS Disk Operations
Storage	Files - LRS	LRS Data Stored
Storage	General Block Blob - LRS	LRS Data Stored
Storage	Standard SSD Managed Disks - Snapshots LRS - EU West	Snapshots LRS Snapshots
Storage	General Block Blob - LRS	Read Operations
Storage	Standard Page Blob - LRS	Disk Read Operations
Storage	Standard Page Blob - LRS	Disk Write Operations
Storage	Standard Page Blob - LRS	LRS Data Stored
Storage	General Block Blob - LRS	LRS Write Operations
Storage	Blob Storage - Hot LRS - EU West	All Other Operations
Storage	General Block Blob - LRS	Delete Operations
Storage	General Block Blob - LRS	LRS List and Create Container Operations
Container Registry	Container Registry - Standard	Standard Registry Unit
Backup	Backup - Azure VM - EU West	Azure VM Protected Instances
Backup	Backup - Standard - EU West	GRS Data Stored
Azure DNS	Azure DNS - Private	Private Zone
Azure DNS	Azure DNS - Private	Private Queries
Bandwidth	Rtn Preference: MGN	Standard Data Transfer Out
Bandwidth	Bandwidth Inter-Region - Inter Continent -	Inter Continent Data

FOUNDING PARTNERS



	Intercontinental	Transfer Out - NAM or EU To Any
Bandwidth	Bandwidth Inter-Region - Intra Continent - Europe	Intra Continent Data Transfer Out

La naturaleza de este contrato se corresponde con la de un contrato de suministros, al amparo de lo previsto en el artículo 16 de la LCSP.

Dicho objeto se corresponde con el código “48900000-7 - Paquetes de software y sistemas informáticos diversos” de la nomenclatura del Vocabulario Común de Contratos Públicos (CPV) de la Comisión Europea.

3. DIVISIÓN EN LOTES

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

En este sentido el suministro debe prestarse por un único contratista y no es posible su fraccionamiento, puesto que la coexistencia de dos empresas ejecutando la misma prestación dificultaría la óptima ejecución del contrato y dificultaría la máxima eficiencia en la ejecución de los trabajos de acuerdo con aquello previsto en el artículo 99.3 de la LCSP.

Por este motivo, la no división en lotes permite facilitar el cumplimiento de las funciones propias del responsable del contrato, asumiendo su responsabilidad íntegra, así como el aprovechamiento de economías de escala.

4. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

El sistema de determinación del precio se establece mediante precios unitarios, por la totalidad de los suministros objeto del contrato, incluyendo el soporte para la gestión de licencias, conforme a las condiciones técnicas definidas en el Pliego de Prescripciones Técnicas (en adelante, “PPT”).

Para su cálculo, se ha tomado como referencia:

FOUNDING PARTNERS



- La experiencia de la Fundación en contratos de naturaleza similar;
- Los precios medios de mercado observados en contratos comparables consultados en la Plataforma de Contratación del Sector Público;
- Las referencias de licitaciones análogas promovidas por entidades públicas en el ámbito de la organización de este tipo de suministros.

Todo ello asegura que el valor estimado responde a criterios de eficiencia, racionalidad económica y adecuación al mercado, cumpliendo los principios de buena gestión financiera exigidos por la LCSP.

4.1. Presupuesto base de licitación (PBL)

El presupuesto base de licitación (PBL) del contrato es de **CUARENTA Y TRES MIL CIENTO OCHENTA Y SIETE EUROS CON NOVENTA Y CINCO CÉNTIMOS (43.187,95.-€)**.

Este importe se desglosa de la siguiente forma:

- Importe sin IVA: 35.692,52.-€).
- IVA (21%): 7.495,43.-€).

El indicado presupuesto se corresponde con el presupuesto asignado para la totalidad de los suministros recogidos en el PPT, siendo los únicos trabajos a cuyo abono se compromete MWCapital, actuando como límite del gasto, sin que en ningún caso MWCapital esté obligada a agotar dicho importe. Es decir, el PBL tiene carácter máximo, por lo que toda oferta que lo supere así como sus precios unitarios será excluida automáticamente del procedimiento. El precio ofertado deberá incluir expresamente, como partida diferenciada, el impuesto sobre el valor añadido (IVA).

De acuerdo con la previsión del artículo 16.3.a) de la LCSP, MWCapital no estará obligado a agotar el presupuesto establecido en el presente informe, en atención a que el precio final se determinará en función de las necesidades de MWCapital y aplicando los precios unitarios correspondientes.

FOUNDING PARTNERS



En el importe del contrato se consideran incluidos todos los tributos, tasas, cánones, y demás conceptos aplicables, así como los costes internos, directos, indirectos, gastos generales, transportes, embalajes, dietas u otros gastos vinculados al cumplimiento de las obligaciones contractuales durante su ejecución.

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	26.769,39 €
Costes indirectos	5.353,87€
Beneficio industrial	3.569,25 €
Total PBL	35.692,52.-€
IVA 21%	7.495,43.- €
PBL con IVA	43.187,95€

- Costes directos (75%): Agrupan aquellos gastos necesarios para la adquisición y puesta a disposición de las licencias, incluyendo principalmente la adquisición de licencias y suscripciones, así como los costes de personal técnico especializado responsable de la gestión, implementación, configuración y soporte de los productos suministrados, y otros gastos directamente a la adecuada prestación y continuidad del suministro contratado.
- Costes indirectos (15%): Agrupan aquellos costes generales de estructura no imputables directamente a una tarea concreta pero necesarios para el correcto funcionamiento del suministro. Entre ellos se encuentran el personal de soporte administrativo, gastos de oficina, consumibles, alquileres, licencias de software corporativo, amortizaciones asociadas a infraestructuras y herramientas de gestión, y otros costes generales de la empresa vinculados a la prestación del suministro.
- Beneficio industrial (10%): Representa la retribución esperada por el adjudicatario como retorno económico por la ejecución del contrato, justo y acorde con la práctica habitual del sector para contratos de suministro tecnológico con alta especialización y riesgo empresarial, garantizando un equilibrio entre eficiencia económica y motivación empresarial.

FOUNDING PARTNERS



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 orientativo (sin carácter vinculante)

Del presupuesto reseñando se desglosa los importes unitarios máximos estimados para cada licencia que conforma el suministro, de manera que en caso de que algún licitador en su propuesta ofreciera importes unitarios superiores a los señalados quedará excluido de la licitación por haber superado los precios máximos de licitación. Los precios son en euros e IVA excluido:

Producto	Unidades	Precio unidad/anual	Unidades MWCapital	Unidades mVenturesBCN	TOTAL ANUAL MWCapital	TOTAL ANUAL mVenturesBCN
Office 365 E3 (Non-profit Pricing)	5	83,286	4	1	333,144	83,286
Planner and Project Plan 3 (Non-Profit Pricing)	8	148,176	8	0	1.185,41	0,00
Microsoft 365 Business Basic Donation (Non-Profit Pricing)	164	0,00	164	0	0,00	0,00
Microsoft 365 Business Premium (Nonprofit Staff Pricing)	60	67,41	60	0	4.044,60	0,00
Microsoft 365 Copilot	8	316,26	7	1	2.213,82	316,26

FOUNDING PARTNERS



Azure	1	6.300,00	1	0	6.300,00	0
Power BI Pro (Non-Profit Pricing)	8	51,66	8	0	413,28	0
Dynamics 365 Sales Enterprise (Non-Profit Pricing)	8	325,457	8	0	2.603,66	0
Power Automate per user plan (Non-Profit Pricing)	8	44,10	8	0	352,80	0
TOTAL ANUAL					17.446,714	399,546
TOTAL DOS (2) AÑOS					34.893,428	799,092
TOTAL MWCapital - mVenturesBCN					35.692,52	

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 el incremento de los suministros y recursos corporativos de MWCapital para el desarrollo de sus actividades y/o la aparición de nuevos recursos de Cloud Computing o nuevas funcionalidades de las aplicaciones ofimáticas y colaborativas.

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:

FOUNDING PARTNERS



- Un eventual crecimiento orgánico de MWCapital o mVenturesBCN.
- Necesidad de ampliación de recursos de Cloud Computing.
- Nuevas funcionalidades de las aplicaciones ofimáticas y colaborativas.

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 18% del precio de adjudicación del contrato (IVA excluido).

Asimismo, la modificación no podrá implicar el establecimiento de precios unitarios 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 **CINCUENTA Y NUEVE MIL NOVECIENTOS SESENTA Y TRES EUROS CON CUARENTA Y TRES CÉNTIMOS. (59.963,43.-€)**, 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:

FOUNDING PARTNERS



- Se prevén una (1) prórroga adicional de un (1) año de duración para dar continuidad al suministro.
- 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 suministro han sido considerados en el presupuesto base de licitación, conforme a los principios de transparencia, suficiencia presupuestaria y adecuación a precios de mercado.
- No obstante, el contrato incluye una modificación prevista, al amparo del artículo 204 de la LCSP según las condiciones y requisitos establecidas en el apartado 4.3.2 del presente informe. Esta posible modificación está limitada al 18% 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	35.692,52€
Prórroga de un (1) año de duración	17.846,26€
Modificaciones (18%)	6.424,65€
TOTAL VEC	59.963,43€

5. DURACIÓN

La duración inicial del contrato será de dos (2) años a contar desde el acta/s de inicio del/los suministro/s, con la posibilidad de hasta una (1) prorroga de un (1) año de

FOUNDING PARTNERS



duración adicional, sin que la duración total del contrato, incluida la prórroga, pueda exceder de un total de tres (3) años.

Podrán realizarse tantas actas de inicio de suministro independientes como sean necesarias para cada una de las licencias y/o recursos a subministrar.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 29.2 LCSP, la prórroga 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 prórroga, en su caso. En ningún caso podrá producirse la prórroga por el consentimiento tácito de las partes.

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

6. CRITERIOS DE SOLVENCIA

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

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: Siendo que el presente contrato se licitará mediante procedimiento abierto simplificado abreviado en los términos del artículo 159.6 de la LCSP, se exime a los contratistas de acreditar la solvencia económica y financiera y la solvencia técnica y profesional. Sin perjuicio de aquello expuesto anteriormente, la entidad contratante podrá solicitar a los licitadores, en cualquier momento anterior a la propuesta de adjudicación, la acreditación de la solvencia económica y financiera y la solvencia técnica o profesional incluida en este apartado.

FOUNDING PARTNERS



6.1. Acreditación de la solvencia económica y financiera

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

A tal efecto, y conforme a lo establecido en el artículo 87.1.a) de la LCSP, se exige que el volumen anual de negocios del licitador, referido al ejercicio de mayor importe de entre los tres (3) últimos ejercicios disponibles, sea igual o superior a **una vez y media el valor estimado total del contrato**, con independencia de la fecha de constitución o inicio de actividad del empresario; esto es, **89.945,145.-€**.

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

Medio de acreditación:

- Empresas inscritas en el Registro Mercantil u otro registro oficial competente: mediante la aportación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas correspondientes a los tres (3) últimos ejercicios cerrados.
- Empresas no obligadas a la presentación de cuentas en registros oficiales: mediante declaración responsable suscrita por su representante legal, acompañada de las cuentas anuales legalizadas o firmadas que acrediten el volumen de negocio correspondiente.
- Empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil: mediante la aportación de los libros de inventarios y cuentas anuales legalizados o, en su defecto, de las declaraciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) correspondientes a los ejercicios en cuestión.

Alternativamente, se podrá acreditar el volumen de negocios mediante la presentación de un certificado expedido por la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) relativo al importe neto de la cifra de negocios a efectos de la

FOUNDING PARTNERS



gestión del Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), correspondiente a los ejercicios requeridos.

En caso de discrepancia entre los datos del certificado fiscal y las cuentas anuales u otra documentación presentada, MWCapital podrá requerir aclaraciones o documentación adicional que permita verificar la consistencia de la cifra de negocios declarada.

6.2. Acreditación de la solvencia técnica o 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, y de acuerdo con lo establecido en el artículo 89.1.a) de la LCSP, se deberá disponer de una relación de los principales suministros 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 dos (2) clientes (empresas o instituciones de ámbito local, autonómico, estatal y/o internacional), cuyo importe anual acumulado en el año de mayor ejecución sea igual o superior al **70% del valor estimado del contrato**; esto es, **41.974,40.-€**.

A efectos de esta acreditación, se considerarán de igual o similar naturaleza aquellos suministros cuyo contenido técnico y finalidad correspondan, total o parcialmente, a actividades de diseño, producción, gestión o comunicación de eventos institucionales, ferias o proyectos de visibilidad pública, con independencia del título formal del contrato o del código CPV asignado.

Medios de acreditación:

- **Operadores con experiencia previa:** 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 estos

FOUNDING PARTNERS



certificados, mediante una declaración del empresario acompañado de los documentos obrantes en poder del mismo que acrediten la realización de la prestación, incluyendo en ambos casos los importes de dichos suministros, las fechas en que fueron prestados y los correspondientes destinatarios.

- Empresas de nueva creación (en los términos del artículo 90.4 LCSP; esto es, con antigüedad inferior a cinco años): mediante declaración sobre la plantilla media anual de la empresa y del número de directivos desde la fecha de constitución, que deberá ser de tres (3) empleados desde la fecha de constitución; pudiendo, el órgano de administración, si lo considera necesario, requerir un informe de la Tesorería General de la Seguridad Social sobre el número medio anual de personas trabajadoras.

b) Cumplimiento de normas de garantía y calidad en el ámbito de suministros TIC

El licitador deberá acreditar su capacidad técnica y experiencia en la provisión de suministros TIC seguros, fiables y conforme a estándares reconocidos en el sector, que garanticen la calidad del producto, la adecuada gestión de la información y la compatibilidad con las especificaciones técnicas del contrato.

A estos efectos, se requerirá disponer de la siguiente certificación o acreditación en vigor:

- Certificado de Programa Partners

Se exige la certificación o acreditación oficial de “Microsoft Partner” en cualquier competencia del ámbito de “Aplicaciones e Infraestructuras” o “Aplicaciones empresariales” en el nivel que acredite la capacitación técnica, la homologación en la instalación y soporte del producto y el cumplimiento de los requisitos de calidad y seguridad del fabricante, de acuerdo con lo dispuesto en el art. 89.1.f) de la LCSP

Por ello, esta acreditación garantiza que el licitador cumple los niveles de garantía y control establecidos por el propio fabricante, en cuanto a la competencia técnica en la comercialización, instalación, actualización y mantenimiento del suministro objeto del contrato, así como en la aplicación de buenas prácticas de seguridad de la información y soporte técnico.

FOUNDING PARTNERS



La Información sobre certificados de “Microsoft Partner” se puede consultar en el siguiente enlace: <https://partner.microsoft.com/en-us/membership>.

Medio de acreditación:

- Mediante aportación del certificado de pertenencia al programa partners oficial (por ejemplo, “Gold Partner”, “Premium Partner” o equivalente en la nomenclatura del fabricante), emitido directamente por este.

7. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

La selección de la oferta más ventajosa se determinará teniendo en cuenta el mejor precio, 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 automáticamente) es de **100 puntos**.

Criterios de adjudicación objetivos o evaluables de forma automática (hasta un máximo de 100 puntos)

Oferta económica (hasta un máximo de 100 puntos)

Se otorgará la máxima puntuación a la entidad licitadora 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, obtenido de la suma de los precios unitarios mensuales y/o anuales ofertados.

Para el resto de los licitadores, la distribución de la puntuación se hará aplicando la siguiente fórmula establecida por la Instrucción de la Gerencia Municipal y aprobada por Decreto de Alcaldía (de Barcelona), de 22 de junio de 2017, publicado en la Gaceta Municipal del día 29 de junio:

Presupuesto base de licitación – oferta

—————
Presupuesto base de licitación - oferta
más económica

x Puntos máx. = Puntuación resultante

FOUNDING PARTNERS



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. BAJAS PRESUNTAMENTE ANORMALES Y CASOS DE EMPATE

Para presumir que una oferta presenta carácter anormal o desproporcionado se seguirán las siguientes directrices, según lo dispuesto en el artículo 149.2.a) y b) de la LCSP:

- Si solo hay un licitador, cuando su oferta económica que suponga una baja de más del 15% del presupuesto de licitación.
- En el caso que concurren 2 licitadores, cuando la oferta económica suponga una baja de más del 20% de la media del total de las ofertas.
- En el caso que concurren 3 licitadores, cuando la oferta económica suponga una baja de más del 15% de la media del total de las ofertas.
- En el caso que concurren 4 o más licitadores, cuando la oferta económica suponga una baja de más del 15% de la media del total de las ofertas. No obstante, si entre las ofertas hubiere ofertas superiores en 10 puntos porcentuales a la media del total de las ofertas, se calculará de nuevo la media sólo con las ofertas que no se encuentren en este supuesto.

De acuerdo con la previsión del artículo 149.4 LCSP, se rechazará la oferta cuando incurra en baja temeraria y se compruebe que no puede cumplir con las obligaciones aplicables en materia de subcontratación, ambiental, social o laboral establecidas en el Derecho de la Unión, en el Derecho Nacional, los convenios colectivos sectoriales vigentes o por las disposiciones de Derecho internacional enumeradas en el anexo V LCSP.

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.

FOUNDING PARTNERS



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

- 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.

8.1. 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.

FOUNDING PARTNERS



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

9. SUBCONTRATACIÓN

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 215 de la LCSP, no se admite la subcontratación de los suministros objeto del contrato dado que las tareas deben realizarse directamente por el contratista principal por la naturaleza del propio contrato.

En este sentido:

- El suministro de licencias es un bien fungible y estandarizado que no requiere ejecución o trabajos subsecuentes que puedan ser subcontratados. Por tanto, el objeto del contrato se limita a la adquisición directa del bien, que no admite división ni transferencia parcial a terceros para su ejecución.
- No hay actividades ni tareas técnicas que puedan ser consideradas críticas o que requieran intervención directa o ejecución por parte del contratista principal, dado que la provisión de licencias es una entrega directa sin instalación o servicios asociados que impliquen subcontratación.
- La naturaleza del suministro es tal que impide la posibilidad práctica o técnica de subcontratación, ya que la licencia es un producto intangible que se ofrece directamente y no se presta un servicio delegado.

10. MESA DE CONTRATACIÓN

La mesa estará constituida por:

- Presidente: **Eduard Martín**; Chief Information Officer de MWCapital, o persona en quien delegue;
- Secretaria: **Marta Dueño**; 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.

FOUNDING PARTNERS



- Vocal técnico 2: 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 18 de noviembre de 2025



Eduard Martín
Chief Innovation Officer
Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation

FOUNDING PARTNERS

