

INFORME D'INICI D'EXPEDIENT DE CONTRACTACIÓ DELS SERVEIS D'AUDITORIA, ACOMPANYAMENT EN LA CONFIGURACIÓ, OPTIMITZACIÓ TÈCNICA, EXPLOTACIÓ DE DADES I ESTRATÈGIA EN LA UTILITZACIÓ DEL SAAS ACTIVE CAMPAIGN

Expedient: ES_LA0011122_2025_EXP_382

1. Necessitat i idoneïtat del contracte:

1.1. Naturalesa i extensió de la necessitat de contractar:

Per tal d'optimitzar i obtenir el màxim rendiment de la plataforma Active Campaign des d'una òptica de màrqueting, la Fundació TecnoCampus Mataró - Maresme és necessària la contractació d'una empresa especialitzada que acompanyi en la definició de l'estratègia i en la posada en marxa de millores continuades en la plataforma.

El sistema actual de gestió de la Fundació TecnoCampus està basat amb una integració plena amb Active Campaign. La contractació d'aquesta plataforma permet mantenir la compatibilitat i l'eficiència operativa, evitant costos addicionals derivats d'una nova integració amb altres eines o solucions.

A més, la continuïtat del servei és essencial per garantir el funcionament regular de l'organització. L'adopció d'un programari alternatiu comportaria la migració de dades, un procés complex que podria implicar pèrdues d'informació, així com la interrupció de serveis essencials durant un període significatiu. Això afectaria negativament l'operativa diària i generaria una despesa addicional en temps i recursos per formar el personal en el nou sistema.

Per aquests motius, la contractació d'Active Campaign es presenta com la solució més eficient i alineada amb les necessitats tècniques i operatives de la Fundació TecnoCampus, garantint la continuïtat i optimització dels serveis.

1.2. Justificació de la insuficiència de mitjans:

De conformitat amb l'article 116.4.f) de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic (LCSP), per la qual es transposen a l'ordenament jurídic espanyol les directives del Parlament Europeu i del Consell 2014/23/UE i 2014/24/UE, de 26 de febrer de 2014, es requereix que, prèviament a la celebració d'un contracte de serveis, consti degudament a l'expedient la justificació de la insuficiència de mitjans.

La Fundació TecnoCampus disposa d'un equip intern que gestiona les funcionalitats bàsiques de comunicació, màrqueting i operativa digital. Tanmateix, no disposa dels perfils tècnics especialitzats ni de la capacitat de dedicació requerida per assumir les tasques avançades vinculades a la gestió, auditoria i optimització de la plataforma *Active Campaign*, així com les integracions associades.

Les funcions incloses en aquest contracte —auditoria tècnica de la plataforma, optimització d'automatitzacions, definició de sistemàtiques de segmentació i lead scoring, anàlisi i millora de fluxos, revisió de compliment legal, acompanyament en integracions avançades, explotació de dades i definició d'estratègies de màrqueting automatitzat— requereixen coneixement expert i experiència específica en entorns SaaS d'automatització que no es troben dins dels recursos humans actuals.

A més, la Fundació tampoc disposa d'eines pròpies o alternatives capaces de substituir les funcionalitats d'Active Campaign ni de personal amb la formació necessària per desenvolupar processos d'auditoria i optimització avançada de la plataforma. La manca d'aquestes capacitats fa impossible garantir la continuïtat, eficiència i millora contínua del sistema sense l'assistència d'un proveïdor especialitzat.

Per aquests motius, s'acredita la insuficiència de mitjans personals, tècnics i materials, fet que fa necessari recórrer a la contractació externa per assegurar la correcta prestació del servei, el compliment dels objectius del projecte i la consolidació d'un model d'ús eficient i alineat amb les necessitats del TecnoCampus.

2. Objecte del contracte:

2.1. Descripció

L'objecte del contracte consisteix en la prestació d'un servei d'acompanyament en la configuració, optimització tècnica, explotació de dades i presa de decisions de màrqueting per les àrees del TecnoCampus que fan servir aquest SaaS.

Per altra banda, l'empresa adjudicatària haurà de proveir d'una llicència Active Campaign a la Fundació TecnoCampus amb els termes descrits al plec tècnic. En aquest sentit, l'empresa **realitzarà el pagament de la plataforma a Active Campaign** d'acord amb la pauta de facturació de Fundació TecnoCampus.

Aquest és doncs un contracte de consultoria i acompanyament en la implementació, amb una externalització en el pagament de la plataforma. No és una externalització total en la gestió del SaaS, sinó un acompanyament i dictamen de propostes innovadores perquè el TecnoCampus ho posi en marxa i confiï en la supervisió de totes les accions en l'empresa adjudicatària.

Es preveuen les següents accions a desenvolupar.

1. Pagament de la plataforma i dimensionament:

- L'Empresa adjudicatària es farà càrrec del pagament de la plataforma. El pagament actual és anual. Amb antelació a la data del pagament l'empresa podrà facturar l'import de la llicència anual per poder fer-se càrrec del pagament.
- L'adjudicatari assessorarà sobre el dimensionament òptim de la llicència (actualment 50.000 contactes amb 75% ocupació) i proposarà un pla d'escalabilitat i d'higiene/reactivació per diferir increments de cost quan sigui eficient.
- Actualment, la llicència està activa fins el 10/03/2026, data en la que s'haurà d'haver fet la modificació de les dades de pagament a la plataforma.

2. Abast i lliurables del servei

L'empresa adjudicatària realitzarà totes les següents funcions analitzant l'ús i proposant actuacions. El resultat de les tasques descrites en el PPT són informes d'auditoria i de recomanacions de millora per tal que els equips de TecnoCampus les implementin.

- Fer una auditoria inicial de l'estat de l'ús de la plataforma, pel que fa a integracions, automatitzacions, camps, sistemàtica d'scoring de contactes, etiquetes, llistes, compliment legal, etc. El resultat d'aquest punt és l'entrega d'un lliurable segons s'especifica en el PPT.
- Optimització d'automatitzacions: suport en la revisió de les existents, i indicacions en la creació de noves, així com nous fluxos.
- Optimització de segmentació, vigilància en la qualitat de les dades, neteja i manteniment periòdic.
- Seguiment i proposta de millora de campanyes d'email llançades des de la plataforma, optimitzant-ne el rendiment, així com proposta de nous nurturings.
- Suport en la optimització de les estratègies de lead scoring
- Acompanyament en les integracions avançades, com bases de dades externes, chatbots, entre altres.
- Transferència de coneixement en aquelles accions i desenvolupaments que necessitin una guia d'implementació.
- Proposta i suport en la generació d'informes d'activitat.

2.2. Expressió de la codificació corresponent a la nomenclatura del Vocabulari Comú de Contractes (CPV)

79340000-9 (serveis de publicitat i màrqueting)

2.3. Divisió en lots

De conformitat amb l'article 99 de la Llei 9/2017, de Contractes del Sector Públic, s'ha valorat la possibilitat de dividir el contracte en lots. No obstant això, les prestacions objecte del contracte - auditoria tècnica, optimització, suport estratègic i explotació de dades de la plataforma Active Campaign- presenten un caràcter unitari, atès que estan intrínsecament vinculades i requereixen una execució coordinada sota un mateix criteri tècnic especialitzat.

La seva separació en lots podria fragmentar la responsabilitat, dificultar la coherència tècnica del conjunt de les actuacions i incrementar la complexitat de la gestió contractual. Per aquest motiu, es considera justificat licitar el contracte com a prestació única, d'acord amb els principis d'eficiència, coherència i adequada gestió del servei.

3. Procediment de contractació:

Procediment obert, articles 156 i següents LCSP. Es tramitarà l'expedient com a ordinari, mitjançant procediment obert amb varis criteris d'adjudicació.

4. Pressupost base i valor estimat del contracte

Sistema de determinació del preu: a tant alçat.

4.1 Determinació del pressupost base

Els conceptes que integren el VEC són costos laborals de diferents perfils professionals vinculats al sector del màrqueting digital. Atès que el conveni sectorial de referència, el conveni col·lectiu d'empreses de publicitat, comunicació i màrqueting digital (publicat al BOE el 3 de febrer de

2016) no és indicatiu dels salaris mitjans de mercat, els costos laborals dels diferents perfils professionals s'estimen a partir de preus actuals del mercat de treball del sector.

Als imports estimats s'hi suma el 13% de costos indirectes i sobre el resultat d'aquesta suma, el 6% de previsió de benefici per a l'empresa adjudicatària.

Pressupost base de la licitació

a) Servei d'acompanyament del SaaS Active Campaign

Pels serveis d'auditoria, acompanyament en la configuració, optimització tècnica, explotació de dades i estratègia en la utilització de la plataforma Active Campaign s'ha previst uns costos directes de 4.677,35 € (iva exclòs).

b) Costos de la plataforma (anuals)

Per tal d'estimar els costos de la plataforma en la present licitació, es pren com a referència el pla contractat per a l'any 2024, concretament el Pla Professional de 50.000 contactes i s'estima la necessitat d'actualitzar el pla contractat fins a 75.000 contactes.

En aquest sentit, el cost de la plataforma Active Campaign per 75 k es preveu de 15.391,00 €

Total pressupost

A) SERVEI D'ACOMPANYAMENT DEL SAAS ACTIVE CAMPAIGN	Preu (sense IVA)
Personal	4.677,35 €
COSTOS DIRECTES DEL SERVEI	4.677,35 €
Despeses generals	608,06 €
Benefici industrial	280,64 €
TOTAL COSTOS INDIRECTES	888,70 €
TOTAL SERVEI D'ACOMPANYAMENT DEL SAAS ACTIVE CAMPAIGN	5.566,05 €

B) PRESSUPOST PLATAFORMA ACTIVE CAMPAIGN	
Cost plataforma per 75 k	15.391,00 €

El pressupost base de la licitació, per als dos anys de durada del contracte inicialment establert, és de **41.914,10 €**

L'import corresponent a les modificacions no podrà superar el màxim del 10% del preu del contracte.

Atès que es contempla la possibilitat de pròrroga per un any més i tenint en compte les possibles modificacions contemplades, el VEC és de 81.145,70 € IVA inclòs, dels quals 67.062,56 € corresponen a pressupost net i 14.083,14 € a l'Impost sobre el valor afegit.

VALOR ESTIMAT DEL CONTRACTE	IVA exclòs	IVA INCLÒS
Servei d'acompanyament del Saas active campaign	5.566,05 €	6.734,92 €
Cost plataforma active campaign 75k	15.391,00 €	18.623,11 €

Preu any	20.957,05 €	25.358,03 €
Pressupost base de la licitació	41.914,10 €	50.716,06 €
Possible pròrroga anual	20.957,05 €	25.358,03 €
Modificació (10%) PB	4.191,41 €	5.071,61 €
VEC	67.062,56 €	81.145,70 €

Es preveuen les següents modificacions:

- Increment del número de contactes (més enllà dels 75.000 contactes contractats)
- Increment de tasques a realitzar amb motiu de la posta en marxa de nous projectes o serveis utilitzant l'eina.

5. Durada del contracte

El termini d'execució del contracte és de dos (2) anys, comptats a partir del 10/03/2026 amb possibilitat de pròrroga, anual, fins a un any més, amb un límit total de 3 anys.

6. Classificació exigida als licitadors de l'acord marc i criteris de solvència

6.1 Solvència econòmica i financera.

La solvència econòmica i financera s'ha d'acreditar mitjançant una declaració relativa al volum anual de negocis del licitador, que referit a l'any de major volum de negoci dels 3 últims conclosos ha de ser almenys una vegada i mitja el valor estimat del contracte, això és, **100.593,84 €**.

Justificació: El present import vol procurar assegurar la capacitat econòmica de qui ha d'executar el contracte i sense superar el límit marcat a l'article 87 de la LCSP, en no excedir d'una vegada i mitja el valor estimat del contracte.

6.2 Solvència tècnica i professional.

Experiència; S'acreditarà la solvència tècnica i professional mitjançant la presentació de la relació de serveis realitzats per l'empresa licitadora. Es relacionaran serveis de característiques similars realitzades en institucions o empreses en els últims tres (3) anys, que inclogui imports, dates i destinataris dels serveis, públics o privats. El requisit mínim serà haver executat en els últims tres anys un mínim de dos contractes d'objecte similar, amb un import anual acumulat de com a mínim el 70% del preu mitjà del valor anual del contracte; **14.669,94 €**.

Es consideraran serveis de característiques similars la correspondència entre els serveis executats per l'empresari el qual ha de coincidir amb l'objecte dels tres primers codis del CPV.

Només el licitador que sigui proposat com a adjudicatari haurà de presentar la documentació justificativa següent:

Certificats de bona execució, acreditatius dels serveis realitzats expedits o visats per l'òrgan competent quan el destinatari sigui una entitat del sector públic; o per certificat expedit pel subjecte privat, o a falta d'aquest darrer, per declaració responsable del licitador

Descripció detalla del servei	Entitat adjudicatària	Data adjudicació	Import adjudicació	Aportació certificat o documentació acreditativa	
				Sí	no

Justificació: el present criteri està previst amb la finalitat de garantir que l'empresa té coneixements en l'àmbit objecte de la prestació contractual.

7. Criteris d'adjudicació

Els criteris d'adjudicació del contracte són els que s'indiquen a continuació:

Criteris avaluable mitjançant fórmula automàtica (fins a 51 punts)

a) **Proposta econòmica.** Planificació i gestió de campanya **(fins a 43 punts)**

A l'oferta econòmicament més baixa se li atorgarà la màxima puntuació i a la resta, d'acord amb la següent fórmula: $P=43 \cdot (\text{Millor oferta econòmica/oferta a valorar})$. Es tindran en compte els dos decimals.

Justificació: Aquesta proposta de criteri està motivada per l'estalvi en els recursos i afavorir la competitivitat entre les empreses.

b) **Experiència de l'equip assignat al servei (fins a 6 punts):**

Es valoraran els anys d'experiència de l'equip que s'assigni a la prestació del servei. Concretament:

Experiència de l'equip assignat al servei	Fins a 6 punts
Executiu de comptes – especialista en Active Campaign	
- Acredita més de quatre anys d'experiència en la funció	S'atorgaran 3 punts
Analista de dades	
- Acredita més de quatre anys d'experiència en la funció	S'atorgaran 3 punts

L'acreditació de l'experiència de l'equip es demanarà mitjançant una declaració responsable signada pel legal representant, en què es detallaran els anys d'experiència d'acord amb cada perfil acreditat. Tanmateix es presentarà el Currículum Vitae de l'equip assignat. La Fundació podrà demanar certificat de vida laboral i/o informació addicional, quan la mesa així ho consideri necessari, per tal d'acreditar-ho.

Justificació: Aquest criteri es fonamenta en la necessitat que el contracte sigui executat per personal amb expertesa comprovada en plataformes d'automatització, integracions, segmentació i anàlisi de dades, elements essencials per garantir una auditoria rigorosa i una optimització tècnica adequada de Active Campaign.

c) **Temps de resposta (fins a 2 punts):**

En cas que aquest suport s'allargui fins a les 20 hores es puntuarà amb 2 punts.

Justificació: Aquest criteri es justifica per garantir una major franja de disponibilitat horària del proveïdor, permetent resoldre consultes i incidències fora de l'horari estàndard.

Criteris avaluables mitjançant judici de valor: Puntuació màxima de 49 punts

Puntuació màxima 49 punts	Memòria descriptiva dels serveis (metodologia): <i>En aquest apartat els licitadors presentaran una proposta que desenvolupi la metodologia que aplicaran en la prestació del servei, això és, com realitzaran els treballs. El document de memòria ha de tenir una extensió màxima de 20 pàgines, en cas que superi l'extensió descrita, el contingut a partir d'aquest pàgina no serà valorat. La revisió de la memòria seguirà els següents criteris de valoració:</i>
12	Auditoria inicial Es valorarà la sistemàtica, l'abast a auditar, i estructura global de l'auditoria i els procediments que se segueixin per fer aquesta auditoria. Especial atenció a les automatitzacions i compliment legal. Operativa del pla d'auditoria. <i>Justificació:</i> <i>Permet valorar la solvència tècnica i el rigor metodològic en la realització d'una auditoria que és base indispensable del contracte.</i>
8	Optimització d'automatitzacions: Propostes d'automatitzacions i configuracions per fer que el lead transcorri pel Funnel de conversió. <i>Justificació:</i> <i>És un criteri essencial per assegurar la millora del rendiment operatiu, la coherència dels fluxos i l'augment de la productivitat del sistema.</i>
8	Campanyes i Nurturing: Proposta d'estratègies efectives de campanyes i automatitzacions de nurturing efectives sota una òptica de treball dels leads que es troben en una part mitja del funnel <i>Justificació:</i> <i>Permet mesurar la capacitat del licitador per optimitzar la conversió i el valor del contacte, elements clau en l'ús de la plataforma.</i>
6	Depuració, segmentació i enriquiment de bases de dades. Propostes de lead scoring Procediment que es seguirà per realitzar aquest apartat del Plec Tècnic. <i>Justificació:</i> <i>La qualitat de dades és fonamental per garantir la fiabilitat del sistema CRM i la correcta execució de campanyes i automatitzacions.</i>
5	Acompanyament i formació: En aquells processos que requereixin un coneixement més profund, es valoraran els processos de formació i documentació al personal del TecnoCampus <i>Justificació:</i> <i>És un criteri clau per garantir que la Fundació adquireixi autonomia progressiva i que el coneixement transferit sigui útil i aplicable.</i>

4	Informes: Es valorarà l'abordatge de generació d'informes i quadres de comandament de l'activitat del Active Campaign, ja sigui dins de la plataforma o mitjançant generadors d'informe com PowerBI o similar. <i>Justificació:</i> <i>Aquest criteri assegura que les decisions es basen en dades fiables i analítiques avançades, millorant la governança del CRM.</i>
6	Projectes desenvolupats amb altres institucions Universitàries o docents, o en el seu defecte, amb <i>target Milennial o centenial</i>. Es valoraran els aspectes qualitius de l'experiència i l'aportació de dades de KPI clau. <i>Justificació:</i> <i>Permet garantir que el licitador té experiència en públics i contextos similars als del TecnoCampus, assegurant una millor adaptació estratègica.</i>

8. Aplicació de mesures socials i mediambientals

Els licitadors i contractistes s'obliguen a adoptar una conducta èticament exemplar i actuaran per evitar la corrupció en qualsevol de les seves possibles formes i hauran d'adequar la seva activitat a l'efecte, assumint particularment les obligacions recollides a l'ANNEX PRINCIPIS ÈTICS I REGLES DE CONDUCTA.

Per tot l'exposat, es proposa la següent contractació:

Objecte del contracte: CONTRACTACIÓ DELS SERVEIS D'AUDITORIA, ACOMPANYAMENT EN LA CONFIGURACIÓ, OPTIMITZACIÓ TÈCNICA, EXPLOTACIÓ DE DADES I ESTRATÈGIA EN LA UTILITZACIÓ DEL SAAS ACTIVE CAMPAIGN.

CPV: 79340000-9 (serveis de publicitat i màrqueting)

Oriol Ribet Casademunt

[Oriol Ribet Casademunt \(25 de nov. 2025 14:08:11 GMT+1\)](#)

Oriol Ribet Casademunt
Director de Comunicació i Màrqueting