

INFORME JUSTIFICATIU PER A LA CONTRACTACIÓ DELS SERVEIS DE GESTIÓ, COMUNICACIÓ I MÀRQUETING PER A LA COMUNITAT “THE SWITCHERS” I LA GESTIÓ DE LA PLATAFORMA “THE SWITCHERS PRODUCTS”

1. ANTECEDENTS

MedWaves, el centre d'activitats regionals del PNUMA/MAP per a la CPS (consum i producció sostenibles) és un centre de cooperació internacional amb els països Mediterranis en matèria de desenvolupament i innovació del sector productiu i la societat civil a partir de models de consum i producció més sostenibles amb l'objectiu de contribuir a la transició cap a economies sostenibles en els estats de la conca Mediterrània. Està allotjat legalment per l'ARC (Agència Residus Catalunya).

MedWaves és una de les organitzacions pertanyents al *Mediterranean Action Plan* (MAP) , establert des de l'any 1975 pel Programa de les Nacions Unides pel Medi Ambient, i que té com a objectiu coordinar la cooperació entre els 21 països membres de la Convenció per a la protecció del medi marí i la regió costanera del Mediterrani (coneguda com a Convenció de Barcelona) que té com a objectiu la protecció i millora del medi ambient i el desenvolupament sostenible de la regió.

Així mateix, a partir de l'any 2009 el Conveni d'Estocolm sobre Compostos Orgànics Persistents, tractat mundial per protegir la salut humana i el medi ambient d'aquests productes tòxics, s'afegeix al marc d'actuació del MedWaves, donat que el Centre és designat pels països membres del Conveni com a Centre Regional per la seva aplicació. Des de llavors aquest tipus de contaminants s'introdueixen com a prioritat en gran part de les activitats del MedWaves.

Les activitats desenvolupades pel MedWaves inclouen l'organització d'activitats de capacitació i formació d'experts, la publicació de notícies i publicacions tècniques, l'organització de reunions d'experts, la preparació d'estudis tècnics i metodologies, l'establiment de xarxes per l'intercanvi de coneixement i experiències entre els principals actors dels països (organitzacions internacionals, entitats públiques, associacions empresarials, entitats de la societat civil, universitats, etc.), la coordinació de projectes pilot i l'assistència als països en la preparació de Plans Nacionals d'Acció per la integració de models de consum i producció sostenible en el desenvolupament del sector productiu que propiciïn la introducció de criteris d'economia verda en les seves polítiques de desenvolupament.

Des del seu establiment el 1996, les activitats del MedWaves han evolucionat i, en els darrers anys, MedWaves ha augmentat dràsticament les seves accions a la regió, en particular, adquirint nous projectes, ja sigui com a socis principals o com a part dels consorcis. Això permet al MedWaves establir-se en nous països mediterranis, reforçar els seus coneixements, adquirir un equip més ampli d'experts internacionals i fer valer la seva experiència a la regió.

Per poder donar resposta a la seva missió estratègica, descrita al Pla d'Acció Regional de SCP i a l'Estratègia Mediterrània per al Desenvolupament Sostenible del PNUMA/MAP, MedWaves va prototipar i provar una sèrie d'eines i metodologies

dirigides a les parts interessades, entre les quals s'estableix la creació d'una comunitat Mediterrània de emprenedors i emprenedores sostenibles, denominada la "Switchers Community".

Aquesta comunitat d'actors es central als programes de recolzament que implementa el MedWaves i representa un espai d'intercanvi de coneixement i un laboratori de participació per incidir en la formulació de polítiques públiques dirigides a la inclusió social i generació d'ocupació verd.

Es pot veure tota la informació als enllaços següents:

www.medwaves.

<https://www.facebook.com/medwavescentre>

https://twitter.com/MedWaves_Centre

<https://www.linkedin.com/company/medwaves>

2. CODI EXPEDIENT ARC

ARC-2026-100

3. JUSTIFICACIÓ DE LA NECESSITAT I IDONEITAT DEL CONTRACTE

Al marc del programa "SwitchMed", l'any 2016 es va establir la Comunitat "TheSwitchers", començant a atraure emprenedors i emprenedores amb el objectiu de recollir les seves històries, formular bones practiques al àmbit de la emprenedoria verd i oferir serveis de recolzament, amb l'objectiu de donar visibilitat als seu models de negocis innovadors.

El 2021 va desenvolupar una nova estratègia per a la comunitat, destinada a enfortir els aspectes de *governance* i la participació dels més de 400 membres que la conformen.

En el bienni 2022-203, la Comunitat va créixer en membres i va participar en nombroses esdeveniments internacionals, donant a conèixer les potencialitats dels models de negocis verds com element accelerador de una transició justa a la econòmica circular en la Mediterrània.

Paral·lelament una ampla estratègia de màrqueting, finançada pel projecte SwitchMed va ser realitzada, amb la creació de la plataforma "The Switchers Products", amb l'objectiu de promocionar comercialment els productes i serveis de la comunitat.

Amb l'objectiu de gestionar la comunitat, en línia amb la estratègia dissenyada per MedWaves, es considera necessari contractar un o més proveïdors capaços de estructurar els processos de decisió i participació interna; millorar la eficiència de les activitats de disseminació; i posicionar els productes i serveis de la comunitat a través un servei de màrqueting orientat a la sostenibilitat. La finalitat de la contractació d'aquests serveis és assegurar que la Comunitat TheSwitchers pugui estructurar-se autònomament com una associació transnacional de persones emprenedores, dotada de una sistema de *governance* interna, una estratègia pròpia i adequats canals de transparència i participació.

Aquesta contractació assolirà els compromisos de MedWaves en el marc de la vinculació amb UNEP/MAP, aportant més recursos al Mediterranean Trust Fund i donant compliment al Programa de Treball 2024-2025, aprovat a la COP23 de la Convenció de Barcelona per totes les parts contractants.

4. OBJECTE DEL CONTRACTE

L'objecte de la present licitació és la contractació dels serveis d'assistència tècnica per a la gestió de la Comunitat TheSwitchers i la gestió de la plataforma TheSwitchers Products.

La licitació estarà dividida en 2 lots:

Lot 1: Gestió de la comunitat de TheSwitchers. Tasques a realitzar:

- Edició i redacció d'històries de Switchers a theswitchers.eu
- Assistència de la comunitat i esdeveniments
- Gestió de xarxes socials i web

Lot 2: Gestió de la plataforma TheSwitchers Products. Tasques a realitzar:

- Gestió base de dades i del "helpdesk"
- Implementació del pla de màrqueting digital
- Implementació d'un servei de promoció de la plataforma, i de recerca i contacte de potencials compradors

5. IMPORT DE LICITACIÓ / VALOR ESTIMAT DEL CONTRACTE

El pressupost màxim per la licitació és de 65.698,16 € IVA inclòs (54.296,00 € + 11.402,16 € IVA).

El **valor estimat del contracte** (VEC) és de 108.592€ (sense IVA), inclosa la possible pròrroga de dotze (12) mesos prevista per ambdós lots.

En aquest preu estan inclosos els costos directes i indirectes. En cap cas es podrà superar el preu màxim de la licitació que queda repartit en els següents lots:

Per al lot 1: 33.096,00 euros + 6.950,16 euros IVA (40.046,16 euros amb IVA inclòs)

Per al lot 2: 21.200,00 euros + 4.452,00 euros IVA (25.652,00 euros amb IVA inclòs)

2.1. Valor Lot 1

La base utilitzada per a poder arribar a aquesta conclusió, ha estat un exercici comparatiu dels diferents encàrrecs d'una naturalesa similar amb una relació qualitat preu adequada, i amb una tarifa horària de 27,2 euros per una quantitat mitjana de 118 hores mensuals durant 10 mesos, i l'addició de 1.000 € de crèdit per a anuncis de pagament (*paid ads*).

Es calcula una divisió del lot 1 segons la informació de la taula següent:

IVA NO INCLOS		
	Quantitat	Total €
A. Edició i redacció d'històries de Switchers	375 hores	10.200 €
<i>Edició i redacció d'històries de Switchers - detallat</i>		
Recopilar, verificar i processar la informació enviada pels candidats a la comunitat Switchers i realitzar entrevistes	110 hores	2.992 €
Escriure/ redactar "portaits / històries" en anglès dels Switchers per a la web respectant la carta editorial i l'estil de comunicació dels Switchers	220 hores	5.984 €
Optimització de continguts SEO (referència natural) de la web	45 hores	1.224€
B. Gestió de la comunitat i esdeveniments	286 hores	7.779,2€
<i>Gestió de la comunitat i esdeveniments detallat</i>		
<i>Animar i supervisar les interaccions al grup de Facebook de la comunitat Switchers</i>	154 hores	4.188,8 €
<i>Recollir oportunitats de finançament rellevants per als Switchers</i>	55 hores	1.496,00€
<i>Organitzar i participar en esdeveniments per crear comunitat i impulsar la consciència de la marca de la comunitat</i>	44 hores	1.196,8 €
<i>Realitzar la gestió en línia dels esdeveniments</i>	22 hores	598,40 €
<i>Redacció d'informes</i>	11 hores	299,20 €
C. Gestió de xarxes socials i web	519 hores	14.116,8€
<i>Gestió de xarxes socials i web – detallat</i>		
<i>Definir les estratègies de màrqueting i de comunicació per les xarxes socials</i>	55 hores	1.496 €
<i>Proporcionar imatge i vídeo atractius als comptes de xarxes socials</i>	66 hores	1.795,20 €
<i>Mantenir el lloc web « TheSwitchersCommunity » actualitzat amb les històries entrants</i>	165 hores	4.488,00 €
<i>Actualització i publicació en les xarxes socials d'Instagram, Facebook, Twitter</i>	200 hores	5.440,00 €
<i>Identificar i publicar el Switcher del mes</i>	12 hores	326,4 €
<i>Elaborar un butlletí un cop cada tres mesos</i>	15 hores	408 €
<i>Elaboració d'un informe trimestral</i>	6 hores	163,2 €
C. Crèdit per a anuncis de pagament (paid ads)		1.000 €
TOTAL		33.096 €

2.2. Valor Lot 2

La base utilitzada per a poder arribar a aquesta conclusió, ha estat un exercici comparatiu dels diferents encàrrecs d'una naturalesa similar, i amb un preu relació amb la qualitat adequat.

IVA NO INCLOS		
	Quantitat	Total €
Coordinació dels aspectes de màrqueting de la TheSwitchers Products	50 hores x 60 €	3.000 €
Gestió base de dades i helpdesk	80 hores x 40 €	3.200 €

Gestió de comunicació i màrqueting de la plataforma	180 hores x 40 €	7.200 €
Contacte amb corporate buyers/retailers	195 hores x 40 €	7.800 €
TOTAL		21.200 €

6. CODI DE RESERVA PRESSUPOSTARIA

Aquesta despesa serà imputada a las reserves pressupostàries consignades al pressupost de GENERICA 19-10

Codi de Reserva Pressupostària:

LOT 1

ANUALITAT	FONT DE FINANÇAMENT	RESERVA	PREU BASE (IVA exclòs)	IVA	TOTAL (IVA inclòs)
2026	FINANÇAMENT ARC	19-10	33.096,00 €	6.950,16 €	40.046,16 €

LOT 2

ANUALITAT	FONT DE FINANÇAMENT	RESERVA	PREU BASE (IVA exclòs)	IVA	TOTAL (IVA inclòs)
2026	FINANÇAMENT ARC	19-10	21.200,00 €	4.452,00 €	25.652,00 €

Expedient d'abast plurianual: NO

7. TERMINI D'EXECUCIÓ / DURACIÓ DEL CONTRACTE I PRÒRROQUES

Per a tots els lots:

Des de la data de la signatura del contracte fins al 31 de desembre del 2026.

Es preveu 1 prorroga de dotze (12) mesos amb repercussió econòmica per ambdós lots (1 i 2).

8. LLOC DE LLURAMENT/PRESTACIÓ DEL SERVEI

Lot 1

El licitador ha de desenvolupar els treballs a les seves pròpies oficines. No obstant, es podran fer reunions de seguiment quan ho demana MedWaves a les seves oficines i haurà d'estar disponible online i per telèfon.

Lot 2

El licitador ha de desenvolupar els treballs a les seves pròpies oficines. No obstant, es podran fer reunions de seguiment quan ho demana MedWaves a les seves oficines i haurà d'estar disponible on-line i per telèfon

9. LOCALITZACIÓ DE L'ACTIVITAT

Espanya

10. PROCEDIMENT D'ADJUDICACIÓ

La present contractació es farà mitjançant un procediment obert simplificat d'acord amb l'article 159 de la Llei 9/2017 i es tindrà en compte una pluralitat de criteris de valoració amb el que disposa l'article 145 de la llei.

11. CRITERIS D'ADJUDICACIÓ EN BASE A LA MILLOR RELACIÓ QUALITAT-PREU

Es tindran en compte criteris avaluables de forma automàtica i criteris ponderables en funció d'un judici de valor. A continuació es detallen els criteris establerts per a l'òrgan de contractació:

8.1. Lot 1. (100 punts)

1. Criteris automàtics (75 punts):

a) Criteri 1: Preu (40 punts)

L'oferta més econòmica obtindrà la màxima puntuació, i per a la resta disminuirà la puntuació proporcionalment al augment de les respectives ofertes. L'oferta econòmica tindrà un màxim de 40 punts.

Aquesta oferta econòmica s'haurà de presentar en forma de pressupost desglossat i detallat per conceptes i hores segon el model de l'annex 1.1.

La fórmula s'aplicarà a l'oferta total que les empreses presentin a l'annex 1.1

Fórmula:

$$\text{Puntuació} = \text{Puntuació màxima} \times [1 - (P - P_{\min}) / P_{\min}]$$

On P és l'import de l'oferta i P_{min} és l'import de l'oferta més baixa

b) Criteri 2: Treballs similars realitzats en els últims 5 anys (35 punts)

Es valorarà la quantitat de xarxes i comunitats temàtiques dinamitzades i la quantitat de eines informàtiques dirigides per el licitador. La puntuació s'atorgarà en funció de la informació aportada a l'annex 1.2 i en base a la següent taula:

Treballs similars	Punts - Resultats		
	De 1 a 3	De 4 a 7	Més de 7
Xarxes o comunitats en què el licitador ha tingut un paper de dinamitzador o leader	13.75	17.5	25
Eines d'informació (internes o externes) creades i gestionades directament pels licitadors, associant múltiples actors (xarxes, consorcis, comunitats temàtiques).	4.5	7.5	10

2. Criteris que depenen d'un judici de valor (25 punts):

a) Criteri 1: Valoració de la memòria tècnica (fins a 15 punts)

Es valorarà fins a un màxim de 15 punts la presentació de la memòria tècnica.

El licitador haurà de presentar una memòria tècnica en la qual s'especifiqui la descripció de l'equip i la planificació del treball, d'acord amb el que s'indica a l'aparat 4 del plec tècnic.

Aquesta presentació es pot fer a través d'un document en què s'expliqui clarament la forma de treball, el temps i les fases establertes per a desenvolupar la feina. Així mateix, el document també pot incloure informació suplementària de l'organització en relació a la seva capacitat per a desenvolupar les tasques requerides.

b) Criteri 2: Valoració del cas de estudi (fins a 10 punts)

Es valorarà fins a un màxim de 10 punts la presentació del cas de estudi en anglès. El licitador haurà de presentar la resposta al cas de estudi en el qual s'especifiqui el de l'aparat que es menciona a continuació.

Aquesta presentació es pot fer a través d'un document en què s'expliqui clarament els punts especificats en el cas de estudi..

Cas d'estudi (a formular en anglès): Pla d'acció anual 2026 per dinamitzar i animar un canal de comunicació (FACEBOOK) de The Switchers, format per +300 membres de tota la regió mediterrània:

- una estratègia (una pàgina);
- un pla d'acció (format lliure), incloent una proposta de calendari de continguts;
- una descripció de les eines i processos que el licitador tingui previst utilitzar per al seguiment de les accions.

8.2. Lot 2 (total 100 punts)

1. Criteris automàtics (75 punts)

a) Criteri 1: Preu (45 punts)

L'oferta més econòmica obtindrà la màxima puntuació, i per a la resta disminuirà la puntuació proporcionalment al augment de les respectives ofertes. L'oferta econòmica tindrà un màxim de 45 punts.

Aquesta oferta econòmica s'haurà de presentar en forma de pressupost desglossat i detallat per conceptes i hores segon el model de l'annex 2.1.

La fórmula s'aplicarà a l'oferta total que les empreses prestin a l'annex 2.1

Fórmula:

$$\text{Puntuació} = \text{Puntuació màxima} \times [1 - (P - P_{\min}) / P_{\min}]$$

On P és l'import de l'oferta i P_{min} és l'import de l'oferta més baixa

b) Criteri 2: Experiència Xarxes Socials (30 punts)

Es valorarà la gestió de xarxes socials, en l'àmbit de campanyes de màrqueting, a través d'indicadors de resultats. S'hauran d'acreditar 2 campanyes, realitzades

en els últims 3 anys. Aquestes dues campanyes podran ser o bé de xarxes socials corporatives ja existents o de xarxes socials creades expressament per a una campanya determinada.

Seràn valorables dues campanyes de xarxes socials corporatives, o dues campanyes de xarxes ad-hoc, o una campanya de cada tipus. El número de punts màxim que es pot obtenir per campanya és de 15.

C.1) En el cas de les campanyes de les xarxes socials corporatives ja existents es valorarà en funció de l'increment de seguidors i d'impressions durant el període d'implementació de la campanya estipulat en la següent taula. Aquesta experiència s'haurà de presentar en forma detallada segons el model de l'annex 2.2 del plec tècnic.:

Xarxes corporatives	Punts - Resultats		
	Fins a 300	> 300 i fins a 800	> 800
Increment de seguidors	3 punts	4,5 punts	7,5 punts
Increment d'impressions	3 punts	4,5 punts	7,5 punts

C.2) En el cas de les xarxes socials ad-hoc creades expressament per a una campanya determinada es valorarà el número de seguidors i els número d'impressions obtingut en el període d'implementació de la campanya estipulat en la següent taula. Aquesta experiència s'haurà de presentar en forma detallada segons el model de l'annex 2.3 del plec tècnic.:

Campanyes ad-hoc	Punts - Resultats		
	Fins a 500	> 500 fins a 1.000	> 1000
Número de seguidors	3 punts	4,5 punts	7,5 punts
Número d'impressions	3 punts	4,5 punts	7,5 punts

2. Criteris que depenen d'un judici de valor (25 punts):

a) Criteri 1: Valoració de la memòria tècnica (fins a 25 punts)

Es valorarà fins a un màxim de 25 punts la presentació de la memòria tècnica.

El licitador haurà de presentar una memòria tècnica en la qual s'especifiqui la descripció de l'equip i la planificació del treball, d'acord amb el que s'indica a l'apartat 4 del plec tècnic.

Es valorarà:

- Fins a 10 punts: qualitat de la proposta tècnica i metodològica
- Fins a 10 punts: valoració d'eventuals propostes de millora de la funcionalitat de la plataforma.
- Fins a 5 punts: valoració del sistema de seguiment proposat

Aquesta presentació es pot fer a través d'un document en què s'expliqui clarament la forma de treball, el temps i les fases establertes per a desenvolupar la feina.

12. CLASSIFICACIÓ

No procedeix.

13. INFORME D'INSUFICIENCIA DE MITJANS EN CONTRACTES DE SERVEIS

Per a tots els lots:

Per poder donar resposta a les diferents necessitats de comunicació de MedWaves, en el marc del mandat de la Convenció de Barcelona i el seu "Plan of Work" 2026-2027 i donada l'especificitat de la prestació del servei, i l'abast de les tasques incloses en el plec tècnic, i atenent que en tot cas l'Administració no disposa de mitjans propis suficients que puguin prestar el servei en la matèria objecte de contractació, es considera necessari contractar externs per a cada un dels lots.

14. JUSTIFICACIÓ DE LA DIVISIÓ EN LOTS

No procedeix.

15. TERMINI DE GARANTIA DEFINITVA

Per a tots els lots:

Dos mesos.

16. GARANTIA PROVISIONAL

No s'exigeix.

17. PAGAMENT DE FACTURES

Lot 1

El pagament s'efectuarà mitjançant transferència bancària prèvia presentació de factures, contra la certificació acreditativa per part de l'ARC-MedWaves de la correcta realització de les tasques efectuades, tal com es detalla a continuació:

- El 40% de tot l'import es facturarà després de l'entrega del primer informe i del pla d'acció per dinamitzar i animar la comunitat The Switchers.
- Posteriorment, el 20 % de l'importa total es facturarà al juny del 2026.
- La quantitat restant (40%) es facturarà el novembre del 2026.

Lot 2

El pagament s'efectuarà mitjançant transferència bancària prèvia presentació de factures, contra la certificació acreditativa per part de l'ARC-MedWaves de la correcta realització de les tasques efectuades, tal com es detalla a continuació:

- El 50% de tot l'import es facturarà en haver realitzat les tasques del grup 1 (veure plec tècnic).
- El romanent 50% de tot l'import es facturarà a la finalització del contracte.

18. SUBCONTRATACIÓ

Lot 1 El Límit de la subcontractació és la prestació principal de la licitació que és el servei de la gestió de la comunitat TheSwitchers i la gestió de la plataforma TheSwitchers Products.

Es permet la subcontractació de les següents tasques del Grup 1.2: assistència de la comunitat i d'esdeveniments:

- Animar i supervisar les interaccions al grup de Facebook de la comunitat Switchers
- Recollir oportunitats de finançament rellevants per als Switchers
- Donar suport a l'organització d'activitats específiques per als Switchers (reunions de Switchers Connect, assistència de Switchers a esdeveniments, Switchers Talks, etc.)
- Organitzar i participar en esdeveniments per crear comunitat i impulsar la consciència de la marca de la comunitat
- Realitzar la gestió en línia dels esdeveniments.
- Coordinar-se amb els equips de Networking and Communication per assegurar-se de la coherència de la marca
- Mantenir-se al dia de les noves tendències en empremtoria i economia circular
- Redacció d'informes

Lot 2: : No hi ha possibilitat de subcontractació donat que les tasques d'animació digital i acompanyament directe a la comercialització, no només han de ser implementades per un mateix equip, sinó han de ser integrades a las tasques realitzades pel personal tècnic del Centre "MedWaves". Aquesta vinculació directa dels equips és necessària per garantir la qualitat del treball i del seus productes.

19. CESSIÓ DEL CONTRACTE

No es permet la cessió del contracte.

20. MODIFICACIONS DEL CONTRACTE

No es preveu.

21. REVISIÓ DE PREUS

No es preveu.

22. RESPONSABLE DEL CONTRACTE

Jesús Maestro Garcia

Director MedWaves