

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE UN SERVICIO DE GESTIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y ASISTENCIA Y SOPORTE TÉCNICO A LOS USUARIOS FINALES EN LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN PARA FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION

Exp. A/F202605/S

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

El contenido del presente informe deberá, no obstante, interpretarse de forma coordinada con el resto de la documentación del expediente, y, en particular, con el Pliego de Prescripciones Técnicas (el “PPT”) y el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (el “PCAP”), prevaleciendo en caso de discrepancia lo dispuesto en este documento respecto de la justificación de la necesidad del contrato.

1. NATURALEZA Y EXTENSIÓN DE LAS NECESIDADES QUE PRETENDEN CUBRIRSE CON EL CONTRATO. IDONEIDAD DEL OBJETO Y SU CONTENIDO

1.1. Introducción

La Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (en adelante, “MWCcapital” o la “Fundación”, indistintamente) es una organización público-privada activadora del potencial estratégico que supone la innovación tecnológica y digital para la sociedad. Su visión es la puesta en valor de las oportunidades actuales y de futuro derivadas de la transformación y la evolución del entorno económico, científico, educativo y social, fomentando la generación de conocimiento y el desarrollo de soluciones e iniciativas para hacer frente a los retos que afronta la ciudadanía interconectada y global. Su misión es impulsar la transformación móvil y digital de la sociedad con el objetivo de mejorar la vida de las personas a nivel global.

MWCcapital 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.

Su misión principal es la de habilitar, acompañar, pilotar y garantizar la transformación móvil y digital aplicada en ámbitos sectoriales concretos y con impacto en la mejora de la calidad de vida de las personas, como pueden ser la medicina y la salud, la educación, las industrias del tejido productivo, como la movilidad, o el futuro de la urbanidad y el impacto de la digitalización, entre otros.

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.

1.2. Transformación digital

Durante los últimos años, MWCapital ha impulsado un proceso de transformación digital orientado a la maduración y consolidación de sus sistemas corporativos en entornos *cloud*, tanto públicos como privados. En este contexto, para los ejercicios 2027 y 2028 se prevé la correspondiente certificación de dichos sistemas en el Esquema Nacional de Seguridad (ENS) conforme al Real Decreto 311/2022, con el fin de garantizar un nivel adecuado de seguridad en el conjunto de los ámbitos que integran la organización, incluyendo, entre otros, la gobernanza y el marco organizativo, el marco operacional, la gestión de terceros de la información, los activos tecnológicos que soportan los servicios que presta MWCapital, las medidas de protección y control y las modalidades de trabajo a distancia. A todo ello se suma la necesidad de incorporar las ganancias incrementales que ya ofrecen las soluciones de inteligencia artificial en los procesos corporativos y de soporte, así como garantizar el asesoramiento, formación y gestión que deben ser cubiertas desde el propio servicio de gestión TI.

En atención a ello, y para el correcto cumplimiento de los objetivos estratégicos de MWCapital, resulta necesario seguir avanzando en la adopción de soluciones corporativas orientadas a mejorar y optimizar los procedimientos y procesos de negocio, lo que pone de relieve la necesidad de incorporar nuevas soluciones tecnológicas y organizativas, así como de reforzar y renovar el servicio de soporte funcional en el ámbito de la dirección de tecnología.

Asimismo, la consolidación de nuevos sistemas de información ubicados en distintos entornos *cloud* públicos y privados, la gestión de infraestructuras orientadas a la alta disponibilidad, la adopción de estrategias de contenedores y la implantación de metodologías CI/CD evidencian la creciente complejidad del ecosistema tecnológico de MWCapital, requiriendo un acompañamiento técnico y funcional de alto nivel, así

como la necesidad de prestar una atención especializada a los servicios vinculados a la contratación, gestión, control y evaluación de incidencias asociadas a los procesos de negocio.

Por otra parte, MWCapital continúa impulsando dinámicas de innovación que inciden de forma directa en los servicios tecnológicos y en los servicios asociados requeridos en este proceso de cambio y mejora continua. En particular, la irrupción de la inteligencia artificial generativa y su integración progresiva en las herramientas corporativas —incluyendo soluciones de productividad, CRM, ERP y otras plataformas en uso— exige que el servicio de gestión TI sea capaz de acompañar la adopción de estas tecnologías, asesorar sobre su implantación segura, y formar al personal en su uso efectivo. Igualmente, la reingeniería de procesos corporativos apoyada en metodologías ágiles y la reducción del *time-to-value* en la incorporación de nuevas capacidades tecnológicas constituyen ejes prioritarios que el servicio debe ser capaz de sustentar.

En definitiva, el contexto descrito pone de manifiesto la necesidad de seguir avanzando en el proceso de transformación digital de MWCapital en tres ejes transversales:

- La obtención de la certificación ENS que requiere de una gestión activa y sostenida de la seguridad en todos los sistemas de información de MWCapital y el fortalecimiento de las capacidades de ciberseguridad operativa;
- La innovación y mejora continua en los procesos corporativos de MWCapital;
- La adopción ponderada, responsable y eficiente de la inteligencia artificial como impulsora de las ganancias en productividad y calidad.

Finalmente, debe mencionarse que MWCapital ha dedicado grandes esfuerzos durante los últimos meses a impulsar y crear las sinergias necesarias para el estudio y elaboración de un nuevo procedimiento de licitación que pueda seguir cubriendo este servicio, acordando de forma interna la iniciación de los trabajos correspondientes. Sin embargo, las complejidades técnicas del mismo, la necesidad de introducir funcionalidades y adaptaciones de nuevas soluciones tecnológicas y organizativas, la finalización del contrato vigente en plena preparación y celebración del MWC Barcelona 2026 y Talent Arena 2026, el necesario mes de traspaso del nuevo servicio, las exigencias del tipo formal que se establecen a lo largo de los procedimientos de licitación y su necesaria aprobación por parte de la Comisión Ejecutiva de MWCapital como órgano de contratación, han hecho imposible poder aprobar y publicar el mismo con más premura, y, en consonancia adjudicar una

nueva licitación, antes de la extinción del anterior contrato con número de expediente A/F202314/S.

1.3. Idoneidad del contrato

En atención al contexto descrito y a las necesidades identificadas, resulta necesario proceder a la contratación de un servicio general de gestión TI y asistencia técnica para los dispositivos informáticos instalados en los puestos de trabajo y los sistemas informáticos corporativos, así como de un servicio específico para la gestión de la seguridad y ciberseguridad que garantice la máxima seguridad de los sistemas corporativos.

En la actualidad, dicho servicio se desarrolla a través de servicios profesionales para los dispositivos informáticos instalados en los puestos de trabajo y los sistemas informáticos corporativos. No obstante, como consecuencia de la finalización del servicio contratado y el carácter estructural y esencial del mismo, se pone de manifiesto la necesidad de dar continuidad a un servicio integral de soporte a usuarios y de gestión TI que permita a los empleados de MWCcapital desarrollar su actividad con eficacia y eficiencia y que, al mismo tiempo, garantice una adecuada experiencia en el uso de los sistemas de información corporativos y de los servicios de ciberseguridad.

El servicio de referencia es prestado por personal externo con conocimiento técnico generalista y específico, con un rango físico de actuación que comprende tanto las oficinas de MWCcapital y sus trabajadores ubicados en el edificio Palau de Mar, como los eventos y congresos que la Fundación organiza o en los que participa, así como también a un conjunto de usuarios de GSMA, patrono de MWCcapital, igualmente ubicados en el edificio Palau de Mar. Asimismo, el soporte a los usuarios se desarrolla en modalidad de *coworking* y atiende a criterios de oportunidad y asistencia, por lo que el servicio de asistencia técnica se extiende también a la atención remota de dicho personal y, puntualmente, a la asistencia domiciliaria en caso de absoluta necesidad.

En consecuencia, el contrato resulta necesario e idóneo para dar cobertura a las necesidades identificadas, al permitir disponer de un servicio especializado, continuado y técnicamente adecuado para la gestión del entorno TI de MWCcapital, el soporte integral a usuarios y sistemas, y la protección de la infraestructura tecnológica de la Fundación, en los términos que se desarrollen en el PPT.

1.4. Imposibilidad de ejecución con medios propios

MWCapital no dispone en la actualidad de los medios personales, técnicos ni materiales adecuados para la ejecución interna del servicio descrito en el presente expediente.

En particular, la Fundación no cuenta en su estructura organizativa con personal propio con la cualificación técnica, dedicación y disponibilidad necesarias para prestar de forma continuada los servicios de gestión TI, asistencia técnica a usuarios, soporte a dispositivos y sistemas corporativos, así como las funciones específicas vinculadas a la gestión de la ciberseguridad.

En consecuencia, y conforme a lo dispuesto en el artículo 28 de la LCSP, se considera plenamente justificada la necesidad de acudir a un operador económico externo especializado, como medio más idóneo y eficiente para garantizar la adecuada ejecución del servicio, con los niveles de calidad, seguridad y eficacia exigibles. Dicha contratación contribuye así a asegurar una gestión profesional y transparente, conforme a los principios de eficiencia, publicidad y buena gestión exigidos.

2. OBJETO Y NATURALEZA DEL CONTRATO

El objeto del presente contrato consiste, por un lado, en la prestación de un servicio de asistencia y soporte técnico a los usuarios finales en los puestos de trabajo y en los sistemas que dan servicio a los usuarios y al conjunto de infraestructuras TIC de MWCapital y, por otro lado, en la prestación de un servicio de gestión TI, soporte funcional y ciberseguridad, garantizando así la disponibilidad de los recursos técnicos y humanos necesarios y el nivel de servicio, en los términos y condiciones definidos en el PPT.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 17 de la LCSP, la naturaleza del contrato es la de contrato de servicios.

En la medida en 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.

A efectos de clasificación, el objeto del contrato se identifica con los siguientes códigos de la nomenclatura del Vocabulario Común de los Contratos Públicos (CPV) de la Comisión Europea:

- 72500000-0: Servicios informáticos;
- 71356300-1: Servicios de apoyo técnico;
- 72511000-3: Servicios de gestión relacionados con la informática.

3. DIVISIÓN EN LOTES

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 99.3 de la LCSP, se ha analizado la posibilidad de dividir el contrato en lotes independientes.

No obstante, se concluye que la división en lotes no resulta procedente, ya que la naturaleza del objeto del contrato exige, para su correcta ejecución, la coordinación de las diferentes prestaciones que lo integran, la cual podría verse comprometida por su división en lotes y su ejecución por una pluralidad de contratistas distintos.

Las diversas prestaciones previstas se encuentran directamente vinculadas entre sí y mantienen una relación de complementariedad que exige su consideración y tratamiento como una unidad funcional dirigida a la satisfacción de una necesidad determinada.

En este sentido, todas las tareas definidas en el pliego técnico deben ser ejecutadas de forma homogénea por un mismo contratista, pues, de lo contrario, y dada la naturaleza de la prestación, podría producirse un perjuicio en la eficacia y en la coordinación en la prestación de los servicios. Asimismo, la ejecución separada de las prestaciones por distintos operadores podría generar riesgos innecesarios en cuanto a la coherencia en la ejecución de las diferentes tareas que integran el objeto del contrato, así como duplicidades que redundarían en un uso ineficiente de los recursos destinados al mismo.

En consecuencia, la no división en lotes se encuentra debidamente motivada por razones técnicas y organizativas, al quedar afectada la correcta ejecución del contrato si las prestaciones no se realizan de forma integrada y coordinada, conforme a lo previsto en el artículo 99.3.b) de la LCSP.

4. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

El sistema de determinación del precio será a tanto alzado para el conjunto de las prestaciones objeto del contrato, conforme a las condiciones técnicas definidas en el PPT.

Para su cálculo, se han tomado como referencia los costes asociados del Institut Municipal d'Informàtica de l'Ajuntament de Barcelona para posiciones similares con cada uno de los perfiles necesarios, así como su dedicación calculada según el indicador FTE (*Full Time Equivalent*), descritos en la cláusula 12 del PPT:

Perfil	Coste Anual	FTE	Coste Contrato un (1) año
Gestión del Servicio	98.424,00	5	4.921,20
Técnico de Soporte	58.734,00	100	58.734,00
Técnico de Soporte funcional estratégico y gestión TIC	118.854,00	50	59.427,00
TOTAL			123.082,20.-€

(*) Los importes son con IVA excluido y en euros

Todo ello garantiza que el presupuesto responde a criterios de eficiencia, racionalidad económica y adecuación a mercado, en cumplimiento de 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 **CIENTO CUARENTA Y OCHO MIL NOVECIENTOS VEINTINUEVE EUROS CON CUARENTA Y SEIS CÉNTIMOS (148.929,46.-€)**.

Este importe se desglosa de la siguiente forma:

- Importe sin IVA: CIENTO VEINTITRÉS MIL OCHENTA Y DOS EUROS CON VEINTE CÉNTIMOS (123.082,20.-€);
- IVA (21%): VEINTICINCO MIL OCHOCIENTOS CUARENTA Y SIETE EUROS CON VEINTISÉIS CÉNTIMOS (25.847,26.-€).

El precio del contrato será el que finalmente resulte de la adjudicación y deberá incluir expresamente el IVA como partida diferenciada. Dicho precio tendrá carácter de cerrado, entendiéndose incorporados en el mismo todos los costes y obligaciones necesarios para la ejecución íntegra del contrato, sin posibilidad de facturación adicional por conceptos no previstos.

A título enunciativo, el precio ofertado deberá cubrir tributos, tasas, cánones, costes directos e indirectos, gastos generales, desplazamientos, dietas, seguros, materiales, embalajes, personal, así como cualquier tipo de gasto asociado al cumplimiento del contrato durante toda su vigencia, sin perjuicio de las obligaciones laborales y de seguridad social del contratista.

El PBL tiene carácter máximo y limitativo, de modo que cualquier oferta que lo supere será automáticamente excluida del procedimiento.

Este importe corresponde a la totalidad de las prestaciones definidas en el PPT y constituye el límite máximo de gasto asumido por MWCcapital en el marco del presente contrato, sin perjuicio de la oferta económica que presente cada licitador.

4.2. Justificación económica conforme al artículo 100.2 de la LCSP

El PBL ha sido determinado conforme a lo dispuesto en el artículo 100.2 de la LCSP, a partir de una estimación detallada, realista y suficiente de los costes necesarios para la correcta ejecución del contrato.

Para su cálculo se ha tomado como referencia, a efectos de determinar la base de estimación del precio correspondiente al efectivo cumplimiento del contrato, la media aritmética de los costes que actualmente viene abonando el Institut Municipal d'Informàtica de l'Ajuntament de Barcelona para posiciones similares, en concreto, las de Gestor de Proyectos Sénior y Soporte Usuario, de conformidad con el certificado de fecha 30 de enero de 2024 emitido por el Jefe de Recursos Humanos del citado organismo, debidamente actualizado conforme al IPC anual.

La estimación económica incorpora de forma integrada los costes directos, indirectos, gastos generales y el beneficio industrial, asegurando que el presupuesto es proporcional al alcance técnico definido en el PPT y suficiente para cubrir todas las obligaciones derivadas del contrato durante su ejecución.

En consecuencia, el PBL se configura como una referencia económica objetiva y coherente con el objeto del contrato, respetando los principios de eficiencia, economía y buena gestión financiera exigidos por la LCSP.

4.3. Reparto del coste y estructura económica estimada

De conformidad con el artículo 100.2 de la LCSP, el PBL se ha determinado a partir de una estimación económica completa que integra todos los costes necesarios para la correcta ejecución del servicio, sin omisiones ni fraccionamiento indebidos:

COSTES DIRECTOS	
Costes salariales – Neto	67.603,36.-€
Costes salariales – Seguridad Social	22.000,58.-€
Costes formación y prevención	984,56.-€
COSTES INDIRECTOS	
Gastos generales de estructura	7.877,26.-€
Beneficio industrial	24.616,44.-€
Total PBL	123.082,20.-€
IVA 21%	25.847,26.-€
PBL con IVA	148.929,46.-€

El PBL arriba reseñado se desglosa conforme a la estimación realizada de acuerdo con las siguientes asunciones económicas:

- Costes directos (74%): Incluye todos los costes salariales del personal adscrito a la ejecución del contrato, las cotizaciones a la Seguridad Social y los costes de formación y prevención directamente vinculados a la prestación del servicio.
- Costes indirectos (6%): Incluye todos los costes de estructura necesarios para la correcta organización, coordinación y prestación del servicio.
- Beneficio industrial (20%): Corresponde al margen empresarial del contratista derivado de la ejecución del contrato.

La estructura económica resultante constituye una base objetiva, proporcional y alineada con la realidad del mercado, garantizando una ejecución eficiente y sostenible del servicio y cumpliendo los principios de economía, eficacia y buena gestión exigidos por la LCSP.

4.4. Valor estimado del contrato (VEC)

El valor estimado del contrato asciende a **DOSCIENTOS CUARENTA Y SEIS MIL CIENTO SESENTA Y CUATRO EUROS CON CUARENTA CÉNTIMOS (246.164,40.-€)** correspondiente a la totalidad de las prestaciones objeto del contrato sin incluir el IVA.

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

- Se contempla la posibilidad de una (1) prórroga adicional de un (1) año, en las mismas condiciones del contrato inicial, con el fin de garantizar la continuidad del servicio y atender adecuadamente las necesidades estructurales de MWCcapital, no previéndose modificaciones ni fases sucesivas que puedan alterar su objeto principal.
- 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 PBL, conforme a los principios de transparencia, suficiencia presupuestaria y adecuación a precios de mercado.

El valor estimado se ha definido de manera proporcionada, razonable y suficiente para garantizar la adecuada prestación del servicio objeto del contrato, en coherencia con su alcance técnico y económico, y en cumplimiento de los principios de eficiencia, transparencia y sostenibilidad financiera establecidos en la LCSP.

5. DURACIÓN

La duración inicial del contrato será de un (1) año desde la fecha de su formalización, con posibilidad de prorrogarse por un (1) año adicional, en los mismos términos y condiciones. La prórroga podrá acordarse por un periodo anual, sin que la duración total del contrato, incluida la prórroga, pueda exceder de dos (2) años.

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

La duración propuesta responde a la naturaleza estratégica, continuada y recurrente del servicio objeto del contrato, que requiere planificación, prestación, seguimiento y coordinación durante un periodo suficiente para garantizar la estabilidad del soporte a usuarios, la gestión TI, el soporte funcional y la ciberseguridad de los sistemas corporativos de MWCcapital.

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.

Todos los licitadores, ya sean nacionales o extranjeros, que deseen concurrir al presente procedimiento de licitación, deberán acreditar la solvencia que se detalla a continuación:

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 PCAP.

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

El criterio relativo a la solvencia económica y financiera 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 mejor de los últimos tres (3) ejercicios disponibles, sea igual o superior a una vez y media el valor anual medio del contrato, con independencia de la fecha de constitución o inicio de actividad del licitador.

En consecuencia, el volumen anual de negocios mínimo exigido es de **184.623,30.-€**.

Este umbral se considera proporcionado en relación con el objeto, la duración y el alcance del contrato, y permite acreditar una capacidad financiera suficiente 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: mediante la aportación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas correspondientes a los tres (3) últimos ejercicios cerrados, ya sea en el Registro Mercantil o en el registro oficial en el que estén obligadas a inscribirse.
- Empresas no obligadas a la presentación de cuentas en registros oficiales: deberán aportar una declaración responsable al respecto, junto con las cuentas legalizadas o, en su defecto, firmadas por el representante legal.
- Empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil: mediante la aportación de los libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil, o bien mediante 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 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, MWCcapital podrá requerir aclaraciones o documentación adicional que permita verificar la consistencia de la cifra de negocio declarada.

Cuando el licitador pertenezca a un grupo empresarial, podrá acreditar el volumen de negocios de forma consolidada, conforme a lo previsto en el artículo 87.3 de la LCSP.

6.2. Solvencia técnica o profesional

La solvencia técnica o profesional de los empresarios o entidades se apreciará teniendo en cuenta sus conocimientos técnicos, eficacia, experiencia y fiabilidad en la materia objeto de contratación y, dentro de ésta, en relación directa con el objeto del contrato.

Los licitadores deberán ser empresas o entidades que se dediquen profesionalmente y de manera organizada a la prestación de servicios de gestión TI, asistencia y soporte técnico a usuarios, soporte a puestos de trabajo y sistemas corporativos, así como a servicios de seguridad y ciberseguridad.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 90.1.a) de la LCSP, la solvencia técnica se acreditará mediante una **relación de los principales servicios de naturaleza igual o similar a los que constituyen el objeto del contrato**, realizados durante los últimos tres (3) ejercicios disponibles, en función de la fecha de constitución o inicio de actividad del licitador.

A estos efectos:

- Deberán acreditarse, al menos, tres (3) contratos ejecutados para entidades públicas o privadas (en el ámbito local, autonómico, estatal o internacional).
- Se considerarán de igual o similar naturaleza aquellos servicios cuyo contenido técnico esté vinculado, total o parcialmente, a gestión TI, asistencia y soporte técnico a usuarios, soporte a puestos de trabajo y sistemas corporativos, soporte funcional, gestión TIC y/o seguridad y ciberseguridad, con independencia del título formal del contrato o del código CPV asignado.
- El conjunto de los contratos aportados deberá acreditar un importe anual acumulado igual o superior al **70% del VEC (esto es, 172.315,08.-€)**.

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 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 servicios, las fechas en que fueron prestados y los correspondientes destinatarios.
- Empresas de nueva creación (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 cinco (5) empleados desde la fecha de constitución. El órgano de contratación podrá requerir un informe de la Seguridad Social para verificar este extremo, si lo considera necesario.

7. ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS PERSONALES

De conformidad con lo establecido en el artículo 76.2 de la LCSP, se establece como obligación esencial de ejecución contractual la adscripción de medios personales

con experiencia y cualificación técnica suficiente, en atención a la especialización del objeto del contrato y al nivel de exigencia operativa requerido para su correcta ejecución.

El contratista deberá adscribir obligatoriamente a la ejecución del contrato el siguiente equipo profesional mínimo:

- Un (1) Gestor y coordinador del servicio: Responsable de la interlocución con MWCcapital a efectos de coordinación del desarrollo de los trabajos y la gestión del contrato, de conformidad con los requisitos y experiencia establecidos en la cláusula 12 del PPT.
- Un (1) Técnico de soporte del servicio: Encargado del registro, atención telefónica y soporte técnico del servicio, de conformidad con los requisitos y experiencia establecidos en la cláusula 12 del PPT.
- Un (1) Consultor sénior de soporte funcional estratégico y gestión TIC: Encargado de recoger periódicamente las necesidades de las diferentes unidades de MWCcapital dando traslado de las mismas a su dirección, en complemento al trabajo de soporte técnico habitual, de conformidad con los requisitos y experiencia establecidos en la cláusula 12 del PPT.

Adicionalmente, a requerimiento de MWCcapital, deberá contarse con el siguiente equipo, que no supondrá ningún coste adicional para ésta:

- Un (1) Perfil de prevención de desbordamiento: Atención de llamadas que no puedan ser atendidas por el servicio ordinario, y su registro en el sistema de gestión de peticiones e incidencias.
- Un (1) Perfil de soporte específico para la transición: Operación y gestión del servicio para su transición dentro de los ANS (Acuerdos de Nivel de Servicio) marcados y con la calidad establecida en el PPT.

Medio de acreditación:

En la fase de licitación, se deberá presentar una declaración responsable (a incluir en el Sobre 1) comprometiéndose a adscribir estos medios personales en caso de resultar adjudicatario, en los términos previstos en el **Anexo I** a los pliegos.

Posteriormente, y una vez propuesto como adjudicatario, deberá acreditar el cumplimiento de este compromiso mediante la presentación de los currículums vitae, titulaciones académicas o profesionales y/o certificaciones acreditativas correspondientes, a fin de verificar el cumplimiento de los requisitos de experiencia

y capacitación previstos en el PPT. El nivel de inglés podrá ser acreditado a través de la presentación de una declaración responsable por parte del contratista y/o con la entrega de certificados oficiales.

El dimensionamiento del equipo y los requisitos de experiencia exigidos se consideran proporcionados y coherentes con la complejidad técnica y organizativa del contrato, y no comportan restricciones injustificadas a la concurrencia.

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.

NOTA: 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.

Asimismo, 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

NOTA: Los criterios de adjudicación previstos, así como su ponderación, fórmulas de valoración, criterios de desempate y parámetros para la identificación de ofertas presuntamente anormales, han sido validados jurídicamente por el departamento Legal, constatándose su adecuación a los artículos 145, 146, 147 y 149 de la LCSP, su vinculación directa con el objeto del contrato, su carácter objetivo, proporcional y no discriminatorio, y su coherencia con el procedimiento de adjudicación elegido.

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 de 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**.

8.1. Criterios de adjudicación subjetivos o ponderables en función de un juicio de valor (hasta un máximo de 43 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 21,5 puntos en dichos criterios serán excluidas del procedimiento. Véase, en este sentido, art. 19.3 del PCAP.

IMPORTANTE: La documentación técnica sujeta a criterios de valoración subjetivos o ponderables en función de un juicio de valor no tendrá en su totalidad más de **veinte (20) páginas (A4)**, sin contar la portada y el índice, y deberá realizarse en tipo de **letra Arial tamaño 11**. En caso de superarse dicha extensión, únicamente serán objeto de valoración las primeras veinte (20) páginas.

Los criterios que se detallan a continuación tienen por objeto valorar la calidad técnica, operativa y metodológica de las propuestas, garantizando que el planteamiento del servicio, la definición de indicadores, el control de calidad, la devolución del servicio, la metodología de apoyo a los procesos de licitación y el traspaso de conocimiento se articulen de forma rigurosa, viable y coherente con las necesidades del contrato. Con ello se pretende asegurar la idónea adaptación de la propuesta a los requerimientos del servicio y la excelencia en su ejecución.

IMPORTANTE: Se advierte que, de acuerdo con lo establecido en el PCAP, en atención a la normativa vigente, y el artículo 157.3 de la LCSP, 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.

8.1.1. Planteamiento general del servicio (hasta un máximo de 18 puntos)

Los licitadores deberán realizar una propuesta de **Plan de Proyecto** que incluya la organización del contrato, el planteamiento general del servicio, su comprensión del mismo y las líneas principales de la estrategia propuesta para su ejecución, teniendo en cuenta los requerimientos establecidos en el PPT.

A tal efecto, deberán presentar una descripción detallada de la solución propuesta, indicando la metodología, las tareas y actividades previstas, así como los entregables asociados y la dedicación temporal de los recursos que se adscriban a la prestación del servicio.

En este sentido, una adecuada comprensión de los servicios solicitados resulta esencial, por lo que el planteamiento general del servicio y el correspondiente Plan de Proyecto se configuran como elementos indispensables para llevar a cabo la prestación en el plazo previsto y con los recursos asignados.

Se valorarán los siguientes aspectos del Plan de Proyecto:

a) Grado de detalle y exhaustividad en actividades y metas del servicio (hasta un máximo de 3 puntos)

- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta de actividades, hitos y entregables no cubre mínimamente el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.
- **Un (1) punto:** Si la propuesta de actividades, hitos y entregables cubre mínimamente el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.
- **Tres (3) puntos:** Si la propuesta de actividades, hitos y entregables cubre de forma óptima y amplia el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.

b) Grado de viabilidad y coherencia del Plan de Proyecto, en cuanto a dependencias y plazos del servicio (hasta un máximo de 3 puntos)

- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no se considera viable ni coherente en cuanto a dependencias y plazos.
- **Un (1) punto:** Si la propuesta se considera mínimamente viable y coherente en cuanto a dependencias y plazos.
- **Tres (3) puntos:** Si la propuesta se considera óptima y ampliamente viable y coherente en cuanto a dependencias y plazos.

c) Grado de detalle y exhaustividad en actividades de ciberseguridad (hasta un máximo de 3 puntos)

- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta de actividades de ciberseguridad no cubre mínimamente el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.

- **Un (1) punto:** Si la propuesta actividades de ciberseguridad cubre mínimamente el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.
 - **Tres (3) puntos:** Si la propuesta de actividades de ciberseguridad cubre de forma óptima y amplía el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.
- d) Grado de viabilidad y coherencia del Plan de Proyecto, en cuanto a dependencias y plazos relativos a la ciberseguridad (hasta un máximo de 3 puntos):**
- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no se considera viable ni coherente en cuanto a dependencias y plazos.
 - **Un (1) punto:** Si la propuesta se considera mínimamente viable y coherente en cuanto a dependencias y plazos.
 - **Tres (3) puntos:** Si la propuesta se considera óptima y ampliamente viable y coherente en cuanto a dependencias y plazos.
- e) Grado de detalle y exhaustividad en actividades de soporte funcional y gestión TI (hasta un máximo de 3 puntos)**
- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta de actividades de soporte funcional y gestión IT cubre mínimamente el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.
 - **Un (1) punto:** Si la propuesta de actividades de soporte funcional y gestión IT cubre mínimamente el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.
 - **Tres (3) puntos:** Si la propuesta de actividades de soporte funcional y gestión IT cubre de forma óptima y amplía el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.
- f) Grado de viabilidad y coherencia del Plan de Proyecto, en cuanto a dependencias y plazos del soporte funcional gestión TI (hasta un máximo de 3 puntos)**
- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no se considera viable ni coherente en cuanto a dependencias y plazos.

- **Un (1) punto:** Si la propuesta se considera mínimamente viable y coherente en cuanto a dependencias y plazos.
- **Tres (3) puntos:** Si la propuesta se considera óptima y ampliamente viable y coherente en cuanto a dependencias y plazos.

8.1.2. Cuadro de indicadores (hasta un máximo de 4 puntos)

Los licitadores deberán realizar una propuesta de **cuadro de indicadores** adecuada, que recoja los aspectos clave de desarrollo y calidad del proyecto, permita a los comités de seguimiento y dirección identificar de forma temprana posibles deficiencias o incidencias en la ejecución y, en su caso, adoptar las medidas correctoras oportunas, de conformidad con lo indicado en el apartado 15. “*Informe global*” del PPT,

Se valorarán los siguientes aspectos de la propuesta de cuadro de indicadores:

- a) Representación del nivel de calidad de la atención al usuario en la entrega regular (hasta un máximo de 1 punto)**
 - **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no representa mínimamente el nivel de calidad de la atención al usuario en la entrega regular.
 - **Un (1) punto:** Si la propuesta representa el nivel de calidad de la atención al usuario en la entrega regular.
- b) Representación del nivel de calidad del servicio en la entrega regular (hasta un máximo de 1 punto)**
 - **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no representa mínimamente el nivel de calidad del servicio en la entrega regular.
 - **Un (1) punto:** Si la propuesta representa el nivel de calidad del servicio en la entrega regular.
- c) Representación de los niveles de acuerdo de servicio (hasta un máximo de 1 punto)**
 - **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no representa mínimamente los niveles de acuerdo de servicio.
 - **Un (1) punto:** Si la propuesta representa los niveles de acuerdo de servicio.

d) Viabilidad y coherencia del método de cálculo (hasta un máximo de 1 puntos)

- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta de método de cálculo de dos o más indicadores propuestos se considera no viable o incoherente.
- **Un (1) punto:** Si la propuesta de método de cálculo de todos los indicadores propuestos se considera viable y coherente.

8.1.3. Plan de calidad del servicio (hasta un máximo de 4 puntos)

Los licitadores deberán realizar una propuesta de **Plan de Calidad** que permita cuantificar la calidad global del contrato y de sus entregables, tanto desde una vertiente metodológica como desde una perspectiva orientada a la exhaustividad, con el fin de garantizar una prestación sin incidencias imputables al contratista, de conformidad con los mínimos establecidos en el apartado 18. “*Plan de Calidad*” del PPT.

Se valorarán específicamente los siguientes aspectos del Plan de Calidad:

a) Grado de viabilidad y coherencia del Plan de Calidad en cuanto al enfoque metodológico orientado a la calidad (hasta un máximo de 2 puntos)

- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no se considera viable ni coherente en cuanto al enfoque metodológico orientado a la calidad.
- **Un (1) punto:** Si la propuesta se considera mínimamente viable y coherente en cuanto al enfoque metodológico orientado a la calidad.
- **Dos (2) puntos:** Si la propuesta se considera óptima y ampliamente viable y coherente en cuanto al enfoque metodológico orientado a la calidad.

b) Nivel de detalle y exhaustividad en la organización y herramientas destinadas a garantizar la calidad del servicio (hasta un máximo de 2 puntos)

- **Cero (0) puntos:** Si la organización y las herramientas destinadas a garantizar la calidad del servicio no cubren mínimamente el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.
- **Un (1) punto:** Si la organización y las herramientas destinadas a garantizar la calidad del servicio cubren mínimamente el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.

- **Dos (2) puntos:** Si la organización y las herramientas destinadas a garantizar la calidad del servicio cubren de forma óptima y amplia el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.

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

Los licitadores deberán realizar una propuesta de **Plan de Devolución** del servicio que permita garantizar la continuidad de la prestación y la menor interferencia posible en los usuarios y en la calidad del servicio durante el periodo de transición, de conformidad con lo indicado en el apartado 5.3 “*Fase de Devolución del servicio*” del PPT.

Se valorarán los siguientes aspectos de la propuesta de Plan de Devolución:

a) Grado de detalle de los objetivos, tareas y horas dedicadas (hasta un máximo de 2 puntos)

- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no se considera detallada.
- **Un (1) punto:** Si la propuesta se considera detallada en parte del plan.
- **Dos (2) puntos:** Si la propuesta se considera suficientemente detallada en su totalidad.

b) Grado de viabilidad y coherencia del Plan de Devolución en cuanto a dependencias y plazos (hasta un máximo de 2 puntos)

- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no se considera viable ni coherente, en cuanto a dependencias y plazos.
- **Un (1) punto:** Si la propuesta se considera mínimamente viable y coherente en cuanto a dependencias y plazos.
- **Dos (2) puntos:** Si la propuesta se considera óptima y ampliamente viable y coherente en cuanto a dependencias y plazos.

8.1.5. Metodología en procesos de licitaciones públicas (hasta un máximo de 9 puntos)

Los licitadores deberán realizar una propuesta de **Metodología en procesos de licitaciones públicas** que consiga demostrar la capacidad de los perfiles de soporte funcional y la gestión TI para proporcionar, como servicio de especial valor, la elaboración de la documentación necesaria para las licitaciones TI de MWCcapital, así

como de asegurar el acompañamiento a los usuarios y a los demás departamentos involucrados durante todo el proceso en dicha materia.

En este sentido, se valorará la propuesta metodológica, el marco de actuación a seguir y la comprensión de los procesos de licitación TI a desarrollar desde el servicio, de conformidad con lo indicado en el apartado 2. “*Catálogo de servicios y prestaciones incluidas*” del PPT.

Se valorarán específicamente los siguientes aspectos:

- a) **Nivel de detalle y coherencia de los hitos del proceso** (hasta un máximo de 3 puntos)
- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no se considera detallada.
 - **Un (1) punto:** Si la propuesta se considera detallada en parte del proceso.
 - **Tres (3) puntos:** Si la propuesta se considera suficientemente detallada en su totalidad.
- b) **Nivel de detalle y coherencia de los entregables del proceso** (hasta un máximo de 3 puntos)
- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no se considera detallada.
 - **Un (1) punto:** Si la propuesta se considera detallada en parte del proceso.
 - **Tres (3) puntos:** Si la propuesta se considera suficientemente detallada en su totalidad.
- c) **Identificación de los actores que deben participar en cada tarea o grupo de tareas definidas en el proceso** (hasta un máximo de 3 puntos)
- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no se considera detallada.
 - **Un (1) punto:** Si la propuesta se considera detallada en parte del proceso.
 - **Tres (3) puntos:** Si la propuesta se considera suficientemente detallada en su totalidad.

8.1.6. Plan de Traspaso de Conocimiento (hasta un máximo de 4 puntos)

Los licitadores deberán realizar una propuesta de **Plan de Traspaso de Conocimiento** del servicio que permita garantizar la continuidad del servicio en caso de cambio de proveedor, configurándose como una garantía para evitar que los usuarios se vean afectados negativamente por dicha transición y para asegurar el mantenimiento de la calidad del servicio durante dicho periodo, de conformidad con los mínimos establecidos en el apartado 5.3 “*Fase de devolución del servicio*” del PPT.

Se valorarán los siguientes aspectos del Plan de Traspaso de Conocimiento en relación con su viabilidad, coherencia, realismo y estructura organizativa:

a) Nivel de detalle y exhaustividad en actividades y metas descritas (hasta un máximo de 2 puntos)

- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta de actividades, hitos y entregables no cubre mínimamente el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.
- **Un (1) punto:** Si la propuesta de actividades, hitos y entregables cubre mínimamente el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.
- **Dos (2) puntos:** Si la propuesta de actividades, hitos y entregables cubre de forma óptima y amplia el nivel de detalle, exhaustividad y adecuación al proyecto esperado.

b) Grado de viabilidad y coherencia del plan, en cuanto a dependencias y plazos (hasta un máximo de 2 puntos)

- **Cero (0) puntos:** Si la propuesta no se considera viable ni coherente en cuanto a dependencias y plazos.
- **Un (1) punto:** Si la propuesta se considera mínimamente viable y coherente en cuanto a dependencias y plazos.
- **Dos (2) puntos:** Si la propuesta se considera óptima y ampliamente viable y coherente en cuanto a dependencias y plazos.

8.2. Criterios de adjudicación objetivos o evaluables de forma automática (hasta un máximo de 57 puntos)

Los criterios de adjudicación cuya valoración se produce de forma automática serán:

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 y en el resto de las entidades licitadoras 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 22 de junio de 2017, publicado en la Gaceta Municipal del día 29 de junio, conforme a lo previsto en el artículo 146.2.b) de la LCSP:

$$\left[\frac{\text{PBL - oferta del licitador}}{\text{PBL - oferta económica más baja admitida}} \right] \times \text{Puntos máx.} = \text{Puntuación resultante}$$

IMPORTANTE: Si un licitador presenta una oferta igual al precio de licitación, no obtendrá puntuación alguna en el criterio económico. Las ofertas que superen el precio de licitación serán automáticamente excluidas por superar el límite económico fijado en los pliegos.

8.2.2. Otros criterios automáticos (hasta un máximo de 22 puntos)

NOTA: En relación con los criterios automáticos de adjudicación previstos en este informe, se hace constar que los compromisos asumidos 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 los pliegos, sin perjuicio de otras medidas previstas legalmente, incluida la posible resolución del contrato, de conformidad con los artículos 145.2.d), 192 y 211 de la LCSP.

Conforme el artículo 145 de la LCSP, se valorarán los siguientes criterios que permiten adjudicar el contrato a la oferta que presente una mejor relación calidad-precio:

a) Certificaciones Agile
(hasta un máximo de 6 puntos)

La incorporación de este criterio de enfoque de gestión de proyectos y desarrollo de software basado en principios como la colaboración, la adaptabilidad al cambio y la entrega rápida de valor responde a su vinculación directa con el objeto del contrato y con la mejora de la calidad en su ejecución.

El servicio requiere de una elevada capacidad de coordinación, adaptación a prioridades cambiantes, gestión eficiente de incidencias y seguimiento de continuo de las tareas asignadas. Así, la disponibilidad de certificaciones SCRUM para el perfil de Consultor sénior de soporte funcional estratégico y gestión TIC adscrito constituye un indicador objetivo de dominio metodológico ágiles y de buenas prácticas de gestión, lo que favorece una prestación más eficiente, ordenada y orientada a resultados.

Por todo ello, se otorgará una puntuación de hasta seis (6) puntos a los licitadores que se comprometan a disponer, durante la ejecución del contrato, de certificaciones *SCRUM* para el perfil de Consultor sénior de soporte funcional estratégico y gestión TIC asignado:

- **Seis (6) puntos:** Compromiso de disponer, durante toda la ejecución del contrato, del certificado *Professional Scrum Master (PSM) II* de *scrum.org*.
- **Tres (3) puntos:** Compromiso de disponer, durante toda la ejecución del contrato, del certificado *Professional Scrum Master (PSM) I* de *scrum.org*.
- **Cero (0) puntos:** No se asume ningún compromiso.

Medio de acreditación: Declaración responsable, conforme al modelo de oferta económica y otros criterios automáticos que se adjunta a los pliegos.

b) Experiencia en la confección de la documentación técnica y acompañamiento en procesos de licitación TI
(hasta un máximo de 10 puntos)

La valoración de la experiencia en la redacción de documentación técnica y el acompañamiento en procedimientos de licitación TI se justifica por su vinculación directa con la calidad de la prestación, en la medida en que el contrato exige un perfil con capacidad contrastada para trasladar necesidades funcionales y organizativas a documentos técnicos claros, completos y coherentes con los requisitos del expediente.

La experiencia previa en un número significativo de procedimientos de licitación constituye un indicador objetivo de conocimiento práctico, capacidad de interlocución con los distintos agentes implicados y eficacia en la preparación de documentación técnica, lo que redundará en una mejor ejecución del contrato.

Por todo ello, se otorgarán hasta un máximo de diez (10) puntos a los licitadores que acrediten que el perfil de Consultor sénior de soporte funcional estratégico y gestión TIC adscrito dispone de experiencia demostrable, durante los últimos tres (3) años, en la redacción de documentación técnica y el acompañamiento técnico a los órganos promotores y unidades implicadas en procedimiento de licitación de tecnología de la información.

A estos efectos, se asignará la siguiente puntuación en función del número de licitaciones TI en las que dicho perfil haya intervenido efectivamente en la elaboración de la documentación técnica y en el acompañamiento durante la preparación y tramitación del expediente:

- **Diez (10) puntos:** Experiencia demostrable en más de treinta (30) procedimientos de licitación TI.
- **Cinco (5) puntos:** Experiencia demostrable entre diez (10) y treinta (30) procedimientos de licitación TI.
- **Un (1) punto:** Experiencia demostrable hasta nueve (9) procedimientos de licitación TI.
- **Cero (0) puntos:** cuando no se acredite experiencia en los términos indicados

Medio de acreditación: Declaración responsable, conforme al modelo de oferta económica y otros criterios automáticos que se adjunta a los pliegos, en la que se identifiquen los procedimientos en los que el perfil ha intervenido, especificando la entidad o administración, número de expediente, objeto, año de publicación y documentos técnicos elaborados.

c) Formación específica en el Esquema Nacional de Seguridad
(hasta un máximo de 6 puntos)

La incorporación de la formación específica en el Esquema Nacional de Seguridad (ENS) como criterio de adjudicación se justifica por su vinculación directa con el objeto del contrato, en la medida en que el servicio comprende funciones de soporte funcional estratégico, gestión TIC y apoyo en entornos con implicaciones relevantes en materia de seguridad de la información.

La formación acreditada en el ENS por el perfil adscrito permite garantizar un mayor conocimiento de los requisitos normativos, operativos y organizativos aplicables a la protección de la información, la gestión de riesgos y la correcta implantación de medidas de seguridad. En consecuencia, este criterio aporta un valor añadido objetivo en términos de calidad técnica, adecuación normativa y reducción de incidencias en la ejecución del contrato, sin constituir una exigencia de solvencia, sino una mejora valorable en la oferta.

Por todo ello, se otorgarán hasta un máximo de seis (6) puntos a los licitadores que acrediten que el perfil de Consultor sénior de soporte funcional estratégico y gestión TIC adscrito al contrato dispone de formación específica en el Esquema Nacional de Seguridad (ENS), impartida por el Centro Criptológico Nacional (CCN-CERT) a través de su plataforma de formación oficial.

A estos efectos, la puntuación se asignará en función de los cursos oficiales del CCN-CERT relacionados con el Esquema Nacional de Seguridad que hayan sido superados por el perfil propuesto:

- **Seis (6) puntos:** Superación de dos (2) o más cursos oficiales del CCN-CERT relacionados con el Esquema Nacional de Seguridad.
- **Tres (3) puntos:** Superación de al menos un (1) curso oficial del CCN-CERT relacionado con el Esquema Nacional de Seguridad.
- **Cero (0) puntos:** No se acredita la superación de ningún curso oficial del CCN-CERT relacionado con el Esquema Nacional de Seguridad.

A efectos de este criterio, se considerarán, entre otros, los siguientes cursos del catálogo formativo del CCN-CERT:

- Esquema Nacional de Seguridad (ENS).
- Auditorías en el ENS.
- Implantación del ENS.
- Adecuación al ENS (RD 311/2022).

Medio de acreditación: Declaración responsable en la que se indiquen los cursos superados por el perfil propuesto. Con carácter previo a la formalización del contrato, o cuando sea requerido por el órgano de contratación, deberán aportarse los certificados de aprovechamiento emitidos por el CCN-CERT o el justificante oficial equivalente.

9. BAJAS PRESUNTAMENTE ANORMALES O CASOS DE EMPATE

9.1. Ofertas con valores anormalmente bajos

De conformidad con 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 aritmética de las ofertas económicas admitidas:

- **Grupo 1 – Calidad técnica alta:** ofertas que hayan obtenido una puntuación técnica superior al 75% de la puntuación máxima del Sobre 2 (más de 32,25 puntos sobre 43). Se considerará anormalmente baja aquella oferta que suponga una baja superior al 12% respecto de la media de las ofertas económicas admitidas.
- **Grupo 2 – Calidad técnica media:** ofertas que hayan obtenido entre el 60% y el 75% de la puntuación técnica (entre 25,8 y 32,25 puntos). Se considerará anormalmente baja aquella oferta que suponga una baja superior al 14% respecto de la media.
- **Grupo 3 – Calidad técnica mínima admisible:** ofertas que hayan obtenido entre el 50% y el 60% de la puntuación técnica (entre 21,5 y 25,8 puntos). Se considerará anormalmente baja aquella oferta que suponga una baja superior al 16% respecto de la media.
- En el supuesto de que concurra **un único licitador**, se considerará que su oferta presenta valores anormalmente bajos cuando el porcentaje de baja sobre el presupuesto base de licitación supere el 15%.

A efectos del análisis, la puntuación técnica a considerar será exclusivamente la correspondiente a los criterios evaluables mediante juicio de valor (Sobre 2), con un máximo de 43 puntos.

En caso de detectarse alguna de las situaciones descritas, el órgano de contratación concederá audiencia al licitador afectado para que, en el plazo que se determine, pueda justificar la viabilidad de su oferta, de conformidad con lo previsto en el artículo 149.4 de la LCSP.

La carga de la prueba recaerá sobre el licitador, que deberá aportar una justificación suficiente, clara y fundada, incluyendo, al menos, información relativa a:

- La estructura de costes, desglosada y coherente con los precios ofertados, y los márgenes empresariales aplicables.

- Las economías de escala, eficiencias operativas o técnicas propias que permitan explicar la reducción de costes sin afectar al cumplimiento del contrato.
- Las medidas de gestión medioambiental, de calidad o de acceso a recursos específicos que justifiquen un menor precio manteniendo la viabilidad del servicio.

La oferta podrá ser excluida si la justificación presentada:

- No resulta suficiente o no acredita de forma razonable la viabilidad económica y técnica de la oferta; o
- Revela que el importe ofertado incumple las obligaciones aplicables en materia de subcontratación, condiciones laborales, sociales o medioambientales, según el Derecho de la Unión Europea, el Derecho nacional, los convenios colectivos sectoriales vigentes o las disposiciones enumeradas en el Anexo V de la LCSP.

Asimismo, se rechazará la oferta si se constata que los salarios tenidos en cuenta para su cálculo son inferiores a los establecidos en el convenio colectivo aplicable, o si dichos salarios o costes laborales no quedan suficientemente justificados en relación con la prestación objeto del contrato.

9.2. Criterios 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 MWCcapital, 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.

10. SUBCONTRATACIÓN

Se permite la subcontratación parcial de las prestaciones objeto del contrato, con sujeción a lo dispuesto en los artículos 215 y 216 de la LCSP.

No obstante, de conformidad con el artículo 215.2 de la LCSP, se consideran tareas críticas, por incidir directamente en la gestión, coordinación, interlocución y correcta ejecución del contrato, las funciones atribuidas al Gestor del Servicio, que no podrán ser objeto de subcontratación.

En particular, no podrán ser objeto de subcontratación las siguientes funciones:

- La gestión y coordinación del servicio y la interlocución con el responsable de MWCcapital, a efectos de coordinar el desarrollo de los trabajos y la gestión del contrato.
- La impartición de las instrucciones oportunas al personal adscrito al servicio, con la periodicidad diaria y según las necesidades del servicio, así como la participación activa en el desarrollo del mismo.

La consideración de estas funciones como tareas críticas se justifica en la necesidad de garantizar la responsabilidad directa del adjudicatario en los aspectos nucleares de gestión y coordinación del servicio, asegurar una interlocución directa y efectiva con MWCcapital y preservar la correcta ejecución del contrato.

La subcontratación del resto de prestaciones deberá ajustarse a los requisitos establecidos en la LCSP y en los pliegos que rigen el procedimiento.

11. MESA DE CONTRATACIÓN

La mesa estará constituida por:

- Presidente: **Eduard Martín**, Chief Innovation Officer de MWCcapital, o persona en quien delegue;
- Secretari: **Enric Roures**, Legal Associate de MWCcapital, o persona en quien delegue;
- Vocal: **Vicenç Margalef**, Chief Operating Officer de MWCcapital, o persona en quien delegue;
- Vocal técnico 1: **Tomeu Sabater**, Head of the Tech Lab de MWCcapital, o persona en quien delegue;

- Vocal técnico 2: **Sergi Sarri**, Tech Innovation Specialist de MWCcapital, o persona en quien delegue;

Todos los miembros de la mesa de contratación tendrán voz y voto, excepto el secretario 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 mayo de 2026



Eduard Martín
Chief Innovation Officer
Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation