

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR UN SERVICIO DE DISEÑO, PREPARACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE COMPETICIONES DE INNOVACIÓN ABIERTA EN EL ÁMBITO DIGITAL PARA FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION

Exp. A/F202613/S

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (“**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

Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (en adelante, “**MWCapital**” 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 para mejorar la vida de las personas a nivel global.

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

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

En este marco, la Fundación desarrolla actuaciones dirigidas a fomentar el talento digital, la adquisición de nuevas capacidades tecnológicas, la conexión entre profesionales y empresas, y la generación de espacios de encuentro, aprendizaje y colaboración entre los distintos agentes del ecosistema.

1.2. MWCapital y su actividad en el ámbito del talento digital

El evento Talent Arena se enmarca en la estrategia del Área de Talento Digital de MWCapital, una iniciativa público-privada que impulsa el desarrollo del ecosistema del talento digital de Cataluña a través de acciones coordinadas entre administraciones, empresas tecnológicas, centros formativos y entidades sociales.

Para cumplir con estos objetivos, el Área de Talento Digital trabaja en tres (3) grandes ejes:

- Conocimiento y contenidos: mediante la generación y difusión de información, informes, análisis y contenidos especializados sobre el ecosistema del talento digital.
- Formación y capacitación: a través de actividades orientadas al desarrollo de nuevas habilidades técnicas y digitales, especialmente en ámbitos tecnológicos emergentes.
- Conexión y comunidad: mediante iniciativas que facilitan el encuentro entre profesionales, estudiantes, empresas, centros formativos y otros agentes del ecosistema tecnológico.

Dentro de este último eje, MWCapital impulsa actividades de conexión, comunidad y competición que permiten dar visibilidad al talento digital, fomentar la empleabilidad, promover la innovación abierta y acercar a empresas y profesionales en torno a retos tecnológicos concretos.

1.3. Las competiciones

En este contexto estratégico de promoción del ecosistema del talento digital, MWCapital organiza e impulsa competiciones en el ámbito digital orientadas a identificar, activar y visibilizar talento tecnológico, así como a promover la innovación abierta mediante la resolución de retos vinculados a tecnologías, capacidades o necesidades reales del ecosistema.

Estas competiciones pueden adoptar distintos formatos, incluyendo hackathones, torneos u otras dinámicas competitivas, y requieren una preparación técnica y operativa específica: definición y conceptualización de retos, diseño de la dinámica de participación, captación y coordinación de participantes, preparación de documentación

técnica y materiales, coordinación de mentores y jurados, soporte durante la ejecución presencial o híbrida, evaluación de resultados y actuaciones posteriores de cierre.

La correcta ejecución de estas competiciones exige, por tanto, contar con un servicio especializado de diseño, preparación e implementación que permita garantizar su coherencia técnica, su adecuada planificación, su atractivo para los participantes y entidades colaboradoras, y su correcta integración en el marco de Talent Arena y de la estrategia de talento digital de MWCcapital.

1.4. Idoneidad del contrato

MWCcapital, como entidad organizadora e impulsora de Talent Arena, debe garantizar la adecuada planificación, preparación e implementación de las competiciones vinculadas al evento, concebidas como espacios de conexión entre talento digital, empresas, profesionales, centros formativos y demás agentes del ecosistema tecnológico. Estas competiciones constituyen una herramienta relevante para promover la innovación abierta, visibilizar capacidades tecnológicas y generar oportunidades de conexión entre participantes y entidades colaboradoras.

Las competiciones deberán configurarse como experiencias atractivas, técnicamente solventes y alineadas con los valores de MWCcapital y con su posicionamiento estratégico, promoviendo la innovación abierta, la empleabilidad y la visibilidad del talento digital. Para ello, resulta necesario contar con un servicio especializado que cubra el diseño conceptual y operativo de los retos, la preparación de la documentación técnica y de comunicación, la captación y coordinación de participantes, la implementación online y presencial de las competiciones, así como las actuaciones de evaluación y cierre, de acuerdo con los requerimientos establecidos en el PPT.

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

Asimismo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 28 de la LCSP y con la documentación obrante en el expediente, el contrato resulta necesario para el cumplimiento de los fines expuestos, y su objeto y contenido son idóneos para la satisfacción de las necesidades identificadas.

1.5. Justificación de insuficiencia de medios propios

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

El objeto contractual, que incluye el diseño, la preparación y la implementación de las competiciones de innovación abierta en el ámbito digital que MWCcapital requiera durante cada periodo de ejecución, con una previsión mínima estimada de cuatro (4) competiciones y una previsión máxima de nueve (9) competiciones por periodo, exige capacidades especializadas ajenas a la estructura ordinaria de la Fundación, tanto desde el punto de vista técnico como metodológico, operativo y organizativo.

En particular, el Área de Talento Digital orienta su actividad a la dirección estratégica, coordinación, impulso y supervisión de las iniciativas vinculadas al talento digital, sin disponer internamente de un equipo especializado suficiente para asumir de forma directa la conceptualización, preparación técnica, gestión de participantes, coordinación de jurados y mentores, ejecución presencial u online, evaluación y cierre de competiciones en ámbitos digitales diversos, tales como el desarrollo de software, la ciberseguridad, la inteligencia artificial, la computación en la nube, el blockchain u otros ámbitos tecnológicos emergentes.

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, especialización y eficacia exigibles. Dicha contratación contribuye, asimismo, a asegurar una gestión profesional, eficiente y transparente, conforme a los principios de buena gestión, eficiencia y adecuada utilización de los recursos públicos.

2. OBJETO Y NATURALEZA DEL CONTRATO

El objeto del contrato consiste en la prestación de un servicio de diseño, preparación e implementación de competiciones de innovación abierta en el ámbito digital que MWCcapital requiera durante cada periodo de ejecución del contrato, con una previsión mínima estimada de cuatro (4) competiciones y una previsión máxima de nueve (9) competiciones por periodo de ejecución, de conformidad con las necesidades efectivas de MWCcapital, el calendario de Talent Arena y los requerimientos operativos vinculados al proyecto (en adelante, las “**Competiciones**”).

El servicio comprenderá, como mínimo, los siguientes bloques funcionales, cuyas características se detallan con mayor precisión en el PPT:

1. Asesoramiento general durante la preparación de las Competiciones.
2. Creación y/o co-creación de los retos de las Competiciones.
3. Coordinación de las personas participantes.
4. Soporte y coordinación en la implementación online y presencial de las Competiciones.
5. Evaluación y actuaciones posteriores a la celebración de las Competiciones.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 17 de la LCSP, la naturaleza del contrato es la de contrato de servicios, al tener por objeto la realización de prestaciones de carácter intelectual, creativo, técnico, organizativo y operativo.

A efectos de clasificación, el objeto se identifica con el código 79952000-2 (“Servicios de organización de eventos”) del Vocabulario Común de Contratos Públicos (CPV) de la Comisión Europea, por ser el que mejor refleja la naturaleza global e integral de las prestaciones objeto del contrato, vinculadas al diseño, preparación, coordinación e implementación de competiciones de innovación abierta en el ámbito digital.

3. DIVISIÓN EN LOTES

El contrato no se divide en lotes, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 99.3.b) de la LCSP, dado que las prestaciones comprendidas en su objeto conforman una unidad funcional, técnica y operativa que requiere una coordinación integral y continuada durante todas las fases de ejecución del servicio.

En particular, el diseño conceptual y operativo de los retos, la preparación de la documentación técnica y de comunicación, la captación y selección de participantes, la coordinación de participantes, mentores y jurados, la ejecución online y presencial de las competiciones, así como la evaluación y cierre posterior, se encuentran estrechamente interrelacionados y deben desarrollarse de forma coherente, secuencial y coordinada.

La división del contrato en lotes podría dificultar la correcta ejecución técnica del servicio, multiplicar las interlocuciones con MWCcapital y con los terceros implicados, generar solapamientos o vacíos de responsabilidad entre distintos contratistas, y comprometer la coherencia metodológica, operativa y comunicativa de las competiciones. Asimismo, la existencia de varios operadores responsables de fases interdependientes incrementaría el riesgo de desviaciones en la planificación, incidencias en la coordinación de participantes y pérdida de trazabilidad en la ejecución.

La previsión de ejecución mediante precios unitarios y por requerimiento de MWCcapital no altera la unidad funcional del servicio, dado que cada Competición requiere una metodología, coordinación y dirección técnica homogénea, y el conjunto de las prestaciones debe ejecutarse bajo una misma dirección operativa.

Por todo ello, se considera que la contratación unitaria de las prestaciones resulta necesaria y proporcionada para garantizar una dirección técnica y operativa única, una adecuada coordinación de los trabajos, la continuidad metodológica del servicio y la correcta consecución de los objetivos perseguidos por MWCcapital.

4. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

El sistema de determinación del precio será mediante precios unitarios por competición efectivamente encargada, ejecutada y validada por MWCcapital, conforme a las

condiciones técnicas definidas en el PPT.

A estos efectos, se establece un precio unitario máximo de **QUINCE MIL EUROS (15.000,00.-€)**, IVA excluido, por cada competición de innovación abierta en el ámbito digital.

El contrato se configura con un presupuesto máximo limitativo, de manera que MWCcapital no queda obligada a agotar la totalidad del presupuesto base de licitación, ni el contratista tendrá derecho a reclamar importe alguno por la parte del presupuesto no ejecutada. La facturación se realizará exclusivamente por las competiciones efectivamente requeridas por MWCcapital, correctamente ejecutadas por el contratista y validadas mediante la correspondiente conformidad técnica.

Durante cada periodo de ejecución se prevé la ejecución de un mínimo estimado de cuatro (4) competiciones y un máximo de nueve (9) competiciones, en función de las necesidades efectivas de MWCcapital, del calendario de Talent Arena y de los requerimientos operativos vinculados al proyecto.

Para el cálculo del presupuesto se han tomado como referencia:

- La experiencia de la Fundación en contratos de naturaleza similar;
- Los precios medios de mercado observados en contratos comparables consultados en la Plataforma de Contratación del Sector Público;
- Las referencias de licitaciones análogas promovidas por entidades públicas en el ámbito de la organización, coordinación e implementación de competiciones, hackathones, retos de innovación abierta o eventos tecnológicos;
- La estimación de recursos técnicos, humanos y organizativos necesarios para el diseño, preparación, coordinación, implementación y cierre de cada competición.

Todo ello permite considerar que los precios unitarios máximos, el presupuesto base de licitación y el valor estimado del contrato responden a criterios de eficiencia, racionalidad económica y adecuación al mercado, cumpliendo los principios de buena gestión financiera exigidos por la LCSP.

4.1. Presupuesto base de licitación (PBL)

El presupuesto base de licitación del contrato es de **CIENTO SESENTA Y TRES MIL TRESCIENTOS CINCUENTA EUROS (163.350,00.-€)**.

Este importe se calcula tomando como referencia el número máximo estimado de nueve (9) competiciones durante el periodo inicial de ejecución, a razón de un precio

unitario máximo de QUINCE MIL EUROS (15.000,00.-€), IVA excluido, por competición.

Este importe se desglosa de la siguiente forma:

- Importe máximo del presupuesto base de licitación, IVA excluido: CIENTO TREINTA Y CINCO MIL EUROS (135.000,00.-€).
- IVA, al tipo del 21%: VEINTIOCHO MIL TRESCIENTOS CINCUENTA EUROS (28.350,00.-€)

El precio del contrato será el que finalmente resulte de la adjudicación, de acuerdo con el precio unitario ofertado por el adjudicatario, y deberá incluir expresamente el IVA como partida diferenciada.

El precio unitario ofertado 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 modo enunciativo, el precio unitario ofertado deberá cubrir tributos, tasas, cánones, costes directos e indirectos, gastos generales, desplazamientos, dietas, seguros, licencias, materiales, embalajes, personal, así como cualquier otro gasto asociado a la correcta ejecución de cada competición y 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. Asimismo, el precio unitario máximo por competición tiene carácter igualmente máximo, de manera que cualquier oferta que supere el precio unitario máximo establecido por competición será automáticamente excluida del procedimiento.

Este importe corresponde con la totalidad de las prestaciones recogidas 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 previsto en el artículo 100.2 de la LCSP, a partir de una estimación detallada, realista y completa de los costes necesarios para la correcta ejecución del contrato durante el periodo inicial de ejecución.

Para su cálculo se han tenido en cuenta los precios de mercado actuales aplicables a servicios de naturaleza similar, observados en contratos comparables publicados en la Plataforma de Contratación del Sector Público, la experiencia acumulada de MWCcapital en contratos de naturaleza análoga y los recursos técnicos, humanos y organizativos necesarios para garantizar una prestación de calidad, eficiente y coherente con los

objetivos y estándares exigidos por la Fundación.

El presupuesto se ha calculado sobre la base de un precio unitario máximo de 15.000,00.-€, IVA excluido, por competición, y una previsión máxima de nueve (9) competiciones por periodo de ejecución, sin perjuicio de que la ejecución efectiva pueda ser inferior en función de las necesidades reales de MWCcapital

La estimación económica incorpora de forma integrada los costes directos e indirectos, los gastos generales y el beneficio industrial correspondientes a cada competición, asegurando que el precio unitario máximo es proporcional al alcance técnico definido en el PPT y suficiente para cubrir la totalidad de las obligaciones derivadas de la ejecución de cada competición durante la vigencia del contrato.

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 márgenes estimados

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 100.2 de la LCSP, el presupuesto base de licitación se ha determinado a partir de una estimación económica detallada, incorporando todos los costes necesarios para garantizar la correcta ejecución del servicio, sin omisiones ni fraccionamientos indebidos.

Costes directos	10.500.-€
Costes indirectos	1.650.-€
Gastos generales	1.950.-€
Beneficio industrial	900.-€
Precio unitario máximo	15.000.-€
IVA 21%	3.150.-€
Precio unitario máximo, IVA incl.	18.150.-€

Aplicado al número máximo estimado de nueve (9) competiciones durante el periodo inicial de ejecución, el presupuesto máximo anual se desglosa de la siguiente forma:

Costes directos	94.500.-€
Costes indirectos	14.850.-€
Gastos generales	17.550.-€
Beneficio industrial	8.100.-€
PBL máximo del periodo inicial de ejecución	135.000.-€

IVA 21%	28.350.-€
PBL anual máximo, IVA incl.	163.350.-€

El presupuesto base de licitación arriba reseñado se desglosa en la estimación descrita en base a las siguientes asunciones:

- **Costes directos (70 %):** incluyen los costes directamente imputables a la ejecución del contrato, principalmente personal especializado, coordinación técnica, diseño y preparación de retos, documentación técnica y de comunicación, captación y selección de participantes, soporte en la ejecución online y presencial, gestión de herramientas, coordinación de jurados y mentores, y elaboración de informes de cierre.
- **Costes indirectos (11%):** incluyen aquellos gastos necesarios para la ejecución del contrato que no pueden imputarse de forma directa a una actividad concreta. Entre ellos se incluyen la estructura organizativa, administración, herramientas de gestión y diseño, costes financieros asociados, amortizaciones técnicas y otros recursos necesarios para el funcionamiento operativo de la entidad contratista.
- **Gastos generales (13%):** comprenden los gastos inherentes a la actividad empresarial del contratista, tales como alquiler y amortización de instalaciones, mobiliario y equipos informáticos, seguros, tributos, gastos financieros, comunicaciones, asesoramiento externo y otros costes generales corporativos. Este porcentaje se encuentra dentro de rangos habituales de mercado y resulta proporcionado atendida la naturaleza y alcance de las Competiciones, la necesidad de disponer de una estructura estable y la exigencia técnica, administrativa y organizativa necesaria para prestar un servicio de esta tipología.
- **Beneficio industrial (6%):** corresponde a un margen razonable y habitual en contratos de servicios de estas características, que compensa la asunción del riesgo empresarial y permite garantizar la sostenibilidad del contrato sin generar un incremento desproporcionado del PBL.

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. Desglose técnico del presupuesto

En complemento al desglose económico exigido por el artículo 100.2 de la LCSP, se incorpora a continuación una estimación funcional del presupuesto base de licitación,

estructurada de acuerdo con las principales prestaciones que integran el objeto del contrato.

No obstante, el contratista deberá garantizar la suficiencia económica de su oferta para cubrir todas las prestaciones definidas en el PPT respecto de cada competición efectivamente encargada.

Este desglose tiene por finalidad ofrecer una visión orientativa de la previsión de recursos necesarios para la ejecución de cada competición, en coherencia con el alcance técnico definido en el PPT y con la secuencia operativa habitual en este tipo de competiciones:

CONCEPTO	IMPORTE ESTIMADO POR COMPETICIÓN
Diseño y conceptualización de las Competiciones	4.000,00 €
Preparación de la documentación técnica y de comunicación	5.000,00 €
Captación, comunicación y coordinación de participantes	1.700,00 €
Selección de participantes y configuración de equipos	2.300,00 €
Implementación online y presencial de las Competiciones	1.400,00 €
Evaluación, <i>debrief</i> e informes de cierre	600,00 €
TOTAL	15.000,00 €

(*) Los importes son en euros e IVA excluido

NOTA: Tanto el reparto de costes y márgenes estimados como el presente desglose funcional tienen carácter estrictamente orientativo y no vinculante. Su finalidad es facilitar a los licitadores la comprensión del alcance económico global del contrato, sin imponer estructuras internas de costes ni condicionarlas de ningún modo. Cada operador económico podrá configurar libremente su oferta económica y técnica conforme a su propio criterio profesional, siempre dentro del precio unitario máximo establecido y en cumplimiento del objeto y los requisitos técnicos definidos en los pliegos.

4.5. Valor estimado del contrato (VEC)

El valor estimado del contrato, calculado conforme al artículo 101 de la LCSP, asciende a **CUATROCIENTOS CINCO MIL EUROS (405.000,00.-€)** correspondiente a la totalidad de las prestaciones objeto del contrato, sin incluir el IVA.

Dicho importe se ha calculado tomando en consideración el presupuesto máximo previsto para el periodo inicial de ejecución y para las dos eventuales prórrogas previstas, cada una de ellas correspondiente al periodo comprendido entre el 1 de octubre y el 31 de marzo de la anualidad correspondiente. Dicho cálculo se ha realizado sobre el número máximo estimado de nueve (9) competiciones por periodo de ejecución y un precio unitario máximo de 15.000,00.-€, IVA excluido, por competición.

En consecuencia, el VEC se desglosa de la siguiente forma:

Periodo	Máximo de Competiciones	Precio unitario máximo	Importe máximo
Periodo inicial: 01/10/2026 a 31/03/2027	9	15.000,00	135.000,00
Primera prórroga: 01/10/2027 a 31/03/2028	9	15.000,00	135.000,00
Segunda prórroga: 01/10/2028 a 31/03/2029	9	15.000,00	135.000,00
Valor estimado del contrato			405.000,00

(*) Los importes son en euros e IVA excluido

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

- El contrato tendrá una duración inicial vinculada al periodo de ejecución comprendido entre el 1 de octubre de 2026 y el 31 de marzo de 2027, con posibilidad de dos (2) prórrogas adicionales, cada una de ellas correspondiente al periodo comprendido entre el 1 de octubre y el 31 de marzo de la anualidad correspondiente.
- Se prevé una ejecución máxima de nueve (9) competiciones por periodo de ejecución, en función de las necesidades efectivas de MWCcapital.
- El precio unitario máximo por competición asciende a 15.000,00.-€, IVA excluido.
- No se contemplan modificaciones contractuales previstas que puedan incrementar el valor estimado del contrato.
- No se contempla retribución variable ni incentivos económicos adicionales vinculados a resultados, desempeño o indicadores de impacto, siendo la contraprestación económica determinada por el precio unitario ofertado por el adjudicatario y por el número de competiciones efectivamente encargadas,

ejecutadas y validadas por MWCcapital.

- No se aplicará cláusula de revisión de precios.
- Todos los costes previsibles y asociados a la ejecución integral del servicio han sido considerados en el precio unitario máximo y 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

El contrato tendrá una duración inicial vinculada al periodo de ejecución del servicio correspondiente a la primera campaña de Competiciones, iniciándose el 1 de octubre de 2026 y finalizando, en todo caso, el 31 de marzo de 2027, siempre que el contrato haya sido formalizado con anterioridad a dicha fecha.

En caso de que la formalización del contrato se produzca con posterioridad al 1 de octubre de 2026, la duración inicial del contrato se extenderá desde el día siguiente a su formalización hasta el 31 de marzo de 2027, sin que ello altere la fecha final del periodo de ejecución, atendida la vinculación del servicio al calendario de preparación, implementación y cierre de las Competiciones.

El contrato podrá ser prorrogado por un máximo de dos (2) periodos adicionales de ejecución, correspondientes a las campañas sucesivas de Competiciones. Cada prórroga tendrá una duración comprendida entre el 1 de octubre y el 31 de marzo de la anualidad correspondiente, de conformidad con lo previsto en la LCSP.

En consecuencia, las eventuales prórrogas se articularán, en su caso, conforme a los siguientes periodos:

- Primera prórroga: del 1 de octubre de 2027 al 31 de marzo de 2028.
- Segunda prórroga: del 1 de octubre de 2028 al 31 de marzo de 2029.

La duración propuesta permite dar cobertura a todas las fases necesarias para la correcta ejecución del contrato en cada periodo de ejecución, incluyendo la planificación y preparación de las Competiciones, su implementación online y presencial, la coordinación con MWCcapital y con los terceros implicados, así como las actuaciones posteriores de evaluación, debrief e informe de cierre.

Durante cada periodo de ejecución, MWCcapital podrá requerir la ejecución de las

Competiciones que resulten necesarias, con una previsión mínima estimada de cuatro (4) competiciones y una previsión máxima de nueve (9) competiciones por periodo, sin que el contratista tenga derecho a percibir importe alguno por competiciones no requeridas, no ejecutadas o no conformadas técnicamente.

Las eventuales prórrogas se ejecutarán en los mismos términos técnicos y económicos previstos en los pliegos, sin perjuicio de las adaptaciones operativas no sustanciales que resulten necesarias en atención al calendario de Talent Arena y a las necesidades concretas de MWCcapital en cada periodo de ejecución.

6. CRITERIOS DE SOLVENCIA

Podrán concurrir a este procedimiento todas las empresas, entidades, profesionales o empresarios individuales cuyas prestaciones estén comprendidas dentro de los fines, objeto o ámbito de actividad del presente contrato y que cuenten con la capacidad y solvencia necesarias para su correcta ejecución, en los términos previstos en los pliegos y en la LCSP.

Todos los licitadores, ya sean personas jurídicas, empresarios individuales, profesionales autónomos, entidades nacionales o extranjeras, deberán acreditar la solvencia que se detalla a continuación.

NOTA: Los requisitos de solvencia deberán ser acreditados únicamente por el licitador en quien recaiga la propuesta de adjudicación, que deberá aportar la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos de capacidad y solvencia, junto con el resto de documentación indicada en el PCAP. No obstante, el órgano de contratación o sus servicios dependientes podrán solicitar en cualquier momento del procedimiento a cualquier licitador la documentación acreditativa de los extremos exigidos, cuando consideren que existen dudas razonables sobre la vigencia o fiabilidad de la declaración responsable presentada y 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, 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 SESENTA MIL EUROS (60.000,00.-€).

Dicho importe se corresponde con el valor estimado mínimo de ejecución previsto para cada periodo de ejecución, calculado sobre la base de cuatro (4) competiciones y un precio unitario máximo de QUINCE MIL EUROS (15.000,00.-€), IVA excluido, por

competición.

Alternativamente, y con el fin de facilitar la concurrencia de profesionales autónomos, empresarios individuales y operadores económicos de reciente creación, la solvencia económica y financiera podrá acreditarse mediante la disposición de un seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales por importe igual o superior al presupuesto máximo previsto para cada periodo de ejecución, esto es, CIENTO TREINTA Y CINCO MIL EUROS (135.000,00.-€), vigente en el momento de finalización del plazo de presentación de ofertas, junto con el compromiso de mantenerlo durante toda la vigencia del contrato y, en su caso, durante los periodos de prórroga que se acuerden.

Esta exigencia responde a la necesidad de garantizar la capacidad económico-financiera del contratista, atendida la especialización técnica, el alcance organizativo y el nivel de exposición institucional del contrato, sin introducir barreras desproporcionadas a la participación de operadores económicos de menor dimensión, profesionales autónomos o empresas de nueva creación.

La solvencia económica y financiera se configura, por tanto, de forma proporcionada al sistema de determinación del precio mediante precios unitarios, al carácter máximo y limitativo del presupuesto y a la ejecución efectiva del contrato en función de las competiciones que sean requeridas por MWCcapital en cada periodo de ejecución.

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 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 o profesionales autónomos: mediante la aportación de las declaraciones fiscales correspondientes que permitan acreditar el volumen anual de negocios o ingresos profesionales, tales como las declaraciones de IRPF, IVA, pagos fraccionados, modelos tributarios equivalentes o certificado expedido por la Agencia Estatal de Administración Tributaria relativo al importe neto de la cifra de negocios, ingresos o actividad económica declarada.

En caso de optar por la acreditación mediante seguro de responsabilidad civil profesional: mediante certificado emitido por la entidad aseguradora en el que consten los riesgos cubiertos, el importe asegurado y la vigencia de la póliza,

acompañado, en su caso, del compromiso de renovación o prórroga que garantice su mantenimiento durante toda la ejecución del contrato.

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 solvencia económica 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 se apreciará teniendo en cuenta los conocimientos técnicos, experiencia, eficacia, fiabilidad, cualificación profesional y medios disponibles del licitador en relación directa con el objeto del contrato.

Podrán acreditar la solvencia técnica o profesional los licitadores que desarrollen, de forma individual o mediante una estructura organizada, una actividad vinculada con el diseño, preparación, coordinación o implementación de competiciones, hackathones, retos de innovación abierta, programas de talento digital, actividades de innovación tecnológica o proyectos análogos en el ámbito digital o tecnológico.

▪ Operadores con experiencia previa

De conformidad con lo establecido en el artículo 90.1.a) de la LCSP, la solvencia técnica podrá acreditarse 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.

A estos efectos:

- Deberán acreditarse, al menos, tres (3) servicios o proyectos 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 actividades de conceptualización, diseño, preparación, coordinación, implementación o ejecución de competiciones de innovación abierta, hackathones, retos tecnológicos, programas de talento digital o actividades análogas en el ámbito tecnológico o digital, con independencia de la denominación formal del contrato o del código CPV asignado.
- El importe anual acumulado correspondiente al año de mayor ejecución de los servicios acreditados deberá ser igual o superior a CUARENTA Y CINCO MIL EUROS

(45.000,00.-€), importe que se considera proporcionado atendido el sistema de precios unitarios del contrato, la previsión mínima estimada de cuatro (4) competiciones por periodo de ejecución y la voluntad de no introducir barreras desproporcionadas a la participación de operadores económicos de menor dimensión, profesionales autónomos o empresas de nueva creación.

Medios de acreditación:

La acreditación se realizará mediante 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 certificado expedido por este o, a falta de dicho certificado, mediante declaración del empresario acompañada de los documentos obrantes en poder del mismo que acrediten la realización de la prestación, incluyendo, en ambos casos, los importes, fechas y destinatarios de los servicios.

- **Empresas de nueva creación, profesionales autónomos u operadores económicos sin experiencia contractual suficiente**

En el caso de empresas de nueva creación, en los términos previstos en el artículo 90.4 de la LCSP, así como de profesionales autónomos u operadores económicos que, por su reciente inicio de actividad, no puedan acreditar la solvencia técnica mediante la relación de servicios indicada en el apartado anterior, la solvencia técnica podrá acreditarse por medios alternativos vinculados a la cualificación, medios y capacidad real de ejecución.

A estos efectos, deberán aportar:

- Declaración responsable sobre los medios personales y técnicos de que dispondrán para la ejecución del contrato, incluyendo, en su caso, medios propios, profesionales colaboradores, medios externos, subcontratistas o recursos adscritos específicamente al contrato.
- Currículum vitae o documentación acreditativa de la experiencia y cualificación de los perfiles que asumirán la dirección, coordinación o ejecución técnica del servicio.
- Relación descriptiva de proyectos, actividades, prototipos, programas, retos, competiciones, hackathones, iniciativas de innovación abierta, actividades de talento digital o trabajos análogos en los que hayan participado los profesionales adscritos, aunque no hayan sido ejecutados directamente por el licitador como contratista principal.
- Descripción de la metodología de trabajo, herramientas, recursos técnicos y organización prevista para garantizar la correcta ejecución del contrato.
- Compromiso de adscripción efectiva de los medios personales mínimos exigidos en

los pliegos durante toda la vigencia del contrato.

La solvencia técnica acreditada por esta vía deberá permitir verificar que el licitador dispone de una capacidad profesional, técnica y organizativa suficiente y adecuada para ejecutar el contrato con los niveles de calidad, coordinación y especialización exigidos.

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

Dado el carácter estratégico del servicio y la necesidad de garantizar una interlocución ágil, capacidad de planificación y correcta coordinación técnica y operativa, el contratista deberá adscribir, como mínimo, el siguiente perfil profesional:

- **Un/a (1) Director/a de proyecto**, con un mínimo de cinco (5) años de experiencia en la conceptualización, diseño, coordinación o implementación de competiciones de innovación abierta, hackáthones, retos tecnológicos, programas de talento digital o proyectos análogos, con capacidad de planificación, interlocución y gestión de equipos, y que deberá estar disponible durante toda la duración del contrato.

Adicionalmente, deberá disponer de titulación superior en ingeniería, ciencias, tecnología, innovación, gestión de proyectos o ámbito equivalente, o acreditar experiencia profesional equivalente en proyectos de naturaleza tecnológica o de innovación abierta.

Sin perjuicio de lo anterior, el contratista deberá aportar, por medios propios o externos, el soporte técnico, operativo o administrativo adicional que resulte necesario para la correcta ejecución del servicio.

El perfil adscrito y, en su caso, los medios adicionales puestos a disposición del contrato podrán formar parte de la estructura propia del contratista o ponerse a disposición de la ejecución del contrato mediante profesionales colaboradores, medios externos o subcontratación, siempre que se garantice su disponibilidad efectiva durante la ejecución del contrato y bajo la responsabilidad exclusiva del contratista.

Esta previsión permite la concurrencia de profesionales autónomos, empresarios individuales y empresas de nueva creación o de reducida dimensión, siempre que puedan acreditar y garantizar la disponibilidad del medio personal mínimo exigido y de los medios adicionales necesarios para la correcta ejecución del servicio.

El perfil adscrito deberá contar con capacidad profesional suficiente para comunicarse y elaborar documentación de trabajo en castellano y catalán, así como con un nivel de inglés avanzado equivalente, como mínimo, a B2, FCE o equivalente, cuando sea necesario por la participación de entidades o participantes internacionales.

Medio de acreditación:

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

La declaración responsable de adscripción de medios personales no deberá ir acompañada en esta fase de los currículums vitae, titulaciones, certificaciones u otra documentación acreditativa de los perfiles propuestos.

Una vez formulada la propuesta de adjudicación, el licitador propuesto como adjudicatario deberá acreditar el cumplimiento de este compromiso mediante la presentación de currículum vitae, titulaciones académicas o profesionales, certificaciones acreditativas, declaraciones responsables, compromisos de colaboración o disponibilidad y/o cualquier otra documentación equivalente que permita verificar el cumplimiento de los requisitos de experiencia, cualificación, capacitación y disponibilidad efectiva del medio personal adscrito.

El cumplimiento de los requisitos de adscripción deberá acreditarse con carácter previo al inicio efectivo de la ejecución del contrato y mantenerse durante toda su vigencia. En caso de sustitución del perfil adscrito durante la ejecución, el contratista deberá garantizar su reemplazo por otro perfil que cumpla requisitos equivalentes o superiores, previa comunicación a MWCcapital.

El nivel de inglés podrá acreditarse mediante certificado oficial, declaración responsable del contratista o documentación equivalente que permita verificar la capacidad profesional suficiente para la correcta ejecución del servicio.

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, al permitirse su cumplimiento mediante medios propios, externos, colaboraciones profesionales o subcontratación, de conformidad con lo previsto en la LCSP y en los pliegos.

No obstante, el órgano de contratación o sus servicios dependientes podrán solicitar en cualquier momento del procedimiento la documentación acreditativa que resulte necesaria cuando existan dudas razonables sobre la vigencia, suficiencia o fiabilidad de la declaración responsable presentada, siempre que ello resulte necesario para garantizar el buen desarrollo del procedimiento.

La efectiva adscripción y mantenimiento de estos medios personales 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.

8. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

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 la Dirección 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 considerando la mejor relación calidad-precio para obtener ofertas de gran calidad, aplicando los criterios definidos de la LCSP y de la normativa municipal 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 49 puntos)

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 24,5 puntos en dichos criterios serán excluidas del procedimiento. Véase, en este sentido, art. 19.3 del PCAP.

Los criterios que se detallan a continuación tienen por objeto valorar la calidad técnica, conceptual, metodológica y operativa de las propuestas, así como su adecuación a las necesidades del contrato, garantizando que el diseño, preparación e implementación de las Competiciones se ajuste al alcance definido en el PPT.

La valoración se realizará de forma comparativa entre las ofertas presentadas, atendiendo al grado de adecuación al objeto del contrato, coherencia interna, viabilidad técnica, nivel de detalle, claridad expositiva y capacidad de implementación práctica de cada propuesta.

8.1.1. **Propuesta de diseño, preparación e implementación de una competición** (hasta un máximo de 43 puntos)

Los licitadores deberán presentar una propuesta técnica, a modo de supuesto práctico, relativa al diseño, preparación e implementación de una competición presencial de quince (15) horas de duración en el marco de Talent Arena, dirigida a una empresa internacional del ámbito tecnológico/aeroespacial, con los siguientes objetivos:

- Innovación: Generar e identificar soluciones innovadoras en base a retos específicos.
- Contratación: Analizar e identificar perfiles técnicos para su incorporación laboral.
- Visibilidad: posicionamiento de marca como empresa innovadora y empleadora.

La propuesta deberá incluir los apartados que se indican a continuación, que serán objeto de valoración:

1. Planificación y calendario de trabajo
(hasta un máximo de 5 puntos)

Se valorará la calidad, coherencia y viabilidad de la planificación propuesta, incluyendo la identificación de fases, hitos, dependencias, calendario de trabajo, mecanismos de seguimiento y adaptación al calendario general de Talent Arena.

En particular, se valorará:

- La claridad y coherencia de la planificación propuesta: hasta 2 puntos.
- La adecuada identificación de hitos, entregables y plazos: hasta 2 puntos.
- La viabilidad del calendario y su adecuación a las fases de preparación, ejecución y cierre de la competición: hasta 1 punto.

2. Diseño conceptual, técnico y operativo de la competición
(hasta un máximo de 14 puntos)

El licitador deberá evidenciar su capacidad para diseñar el marco conceptual, técnico y operativo de la competición, incluyendo la definición del reto, la dinámica de participación, los recursos necesarios, el enfoque metodológico y la preparación previa al lanzamiento.

Se valorará:

- La claridad, solidez y coherencia general de la propuesta de diseño y desarrollo de la competición: hasta 6 puntos.

- La adecuación de la propuesta a los objetivos de innovación, talento, empleabilidad y visibilidad de la entidad colaboradora: hasta 4 puntos.
- La correcta identificación de recursos, documentación técnica, dinámicas, roles y necesidades operativas para la preparación de la competición: hasta 2 puntos.
- La originalidad, innovación y valor diferencial de la propuesta dentro del concepto establecido: hasta 2 puntos.

3. Captación, comunicación y selección de participantes (hasta un máximo de 10 puntos)

El licitador deberá describir la estrategia de captación, comunicación, registro, evaluación y selección de participantes, incluyendo los canales previstos, el perfil objetivo, los criterios de selección y, en su caso, la configuración de equipos.

Se valorará:

- La calidad y adecuación de la estrategia de captación y comunicación con participantes: hasta 4 puntos.
- La coherencia del proceso de registro, evaluación, selección y configuración de equipos con los objetivos de la competición: hasta 3 puntos.
- La capacidad de la propuesta para atraer perfiles adecuados, diversos y alineados con el reto planteado: hasta 2 puntos.
- La incorporación de soluciones o dinámicas innovadoras para mejorar la experiencia de las personas participantes: hasta 1 punto.

4. Kick-off, coordinación y ejecución presencial (hasta un máximo de 14 puntos)

El licitador deberá describir el proceso de preparación previa, comunicación con participantes seleccionados, coordinación de la jornada presencial, desarrollo de la competición, gestión de incidencias, coordinación con mentores, jurado y entidad colaboradora, y mecanismos para maximizar la experiencia y resultados de la competición.

Se valorará:

- La claridad, solidez y viabilidad del modelo de ejecución presencial propuesto: hasta 5 puntos.
- La calidad de la coordinación prevista con participantes, mentores, jurado, MWCcapital y entidad colaboradora: hasta 4 puntos.
- La adecuación de la propuesta a los objetivos, formato, duración y características de la competición: hasta 3 puntos.
- La identificación de riesgos operativos, medidas de mitigación y

mecanismos de gestión de incidencias: hasta 2 puntos.

**8.1.2. Organización del equipo de trabajo y modelo de coordinación
(hasta un máximo de 6 puntos)**

Los licitadores deberán presentar una propuesta de organización del equipo de trabajo que asegure la correcta ejecución del servicio, incorporando un organigrama funcional, roles, responsabilidades, canales de comunicación, modelo de coordinación interna y mecanismos de interlocución con MWCcapital y con los terceros implicados.

No se valorará en este apartado el cumplimiento de los requisitos mínimos de solvencia o adscripción de medios personales exigidos en los pliegos, sino la calidad, coherencia y adecuación del modelo organizativo propuesto para la ejecución del contrato.

Se valorará:

- La claridad del organigrama funcional, distribución de roles y responsabilidades: hasta 2 puntos.
- La adecuación del modelo de coordinación interna y de interlocución con MWCcapital: hasta 2 puntos.
- La previsión de mecanismos de seguimiento, continuidad del servicio, cobertura de incidencias y sustitución o refuerzo de perfiles cuando resulte necesario: hasta 2 puntos.

8.2. Criterios de adjudicación objetivos o evaluables de forma automática (hasta un máximo de 51 puntos)

Oferta económica (hasta un máximo de 51 puntos)

Se otorgará la máxima puntuación al licitador que formule el precio unitario por Competición más bajo que sea admisible, es decir, que no sea anormalmente bajo y que no supere el precio unitario máximo de licitación establecido en 15.000,00.-€, IVA excluido.

Para el resto de licitadores, la distribución de la puntuación se hará aplicando la siguiente fórmula establecida por la Instrucción de la Gerencia Municipal y aprobada por Decreto de Alcaldía, de 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:

$$\frac{\text{Precio unitario máximo de licitación} - \text{precio unitario ofertado}}{\text{Precio unitario máximo de licitación} - \text{precio unitario más bajo admitido}} \times \text{Puntos máx.} = \text{Puntuación resultante}$$

A estos efectos, se entenderá por “precio unitario más bajo admitido” aquel que, entre las ofertas admitidas, presente el menor precio unitario por Competición y no haya sido rechazado por superar el precio unitario máximo de licitación ni, en su caso, por haber sido considerado anormalmente bajo tras la tramitación del procedimiento contradictorio correspondiente.

La puntuación resultante se redondeará a dos decimales.

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 unitario máximo de licitación serán automáticamente excluidas por superar el límite económico fijado en los pliegos.

9. BAJAS PRESUNTAMENTE ANORMALES Y CASOS DE EMPATE

9.1. Ofertas con valores anormalmente bajos

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 149 de la LCSP, se considerarán incursas en presunción de anormalidad aquellas ofertas 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 los precios unitarios ofertados válidos admitidos:

- **Grupo 1 – Calidad técnica alta:** ofertas que hayan obtenido una puntuación técnica igual o superior al 75% de la puntuación máxima correspondiente a los criterios evaluables mediante juicio de valor. Se considerará incursa en presunción de anormalidad aquella oferta que suponga una baja superior al 16% respecto de la media aritmética de las ofertas económicas válidas admitidas.
- **Grupo 2 – Calidad técnica media:** ofertas que hayan obtenido una puntuación técnica igual o superior al 60% e inferior al 75% de la puntuación máxima correspondiente a los criterios evaluables mediante juicio de valor. Se considerará incursa en presunción de anormalidad aquella oferta que suponga una baja superior al 14% respecto de la media aritmética de las ofertas económicas válidas admitidas.
- **Grupo 3 – Calidad técnica mínima admisible:** ofertas que hayan obtenido una puntuación técnica igual o superior al 50% e inferior al 60% de la puntuación máxima correspondiente a los criterios evaluables mediante juicio de valor. Se considerará incursa en presunción de anormalidad aquella oferta que suponga una baja superior al 12% respecto de la media aritmética de las ofertas económicas válidas admitidas.

- 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 precio unitario máximo de licitación supere el 15%.

A efectos del análisis de bajas anormales, la puntuación técnica a considerar será exclusivamente la correspondiente a los criterios evaluables mediante juicio de valor (Sobre 2), con un máximo de 49 puntos.

Los umbrales establecidos tendrán carácter de presunción inicial de anormalidad, debiendo ser objeto de valoración motivada por el órgano de contratación en cada caso concreto.

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 de la LCSP.

La carga de justificar la viabilidad de la oferta 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, las prestaciones incluidas en el PPT y los márgenes empresariales aplicables.
- Los costes de personal, medios técnicos, herramientas, coordinación, desplazamientos, seguros, subcontratación u otros costes necesarios para la correcta ejecución del contrato.
- Las economías de escala, eficiencias operativas o técnicas propias que permitan explicar la reducción de costes sin afectar al cumplimiento íntegro 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.
- El cumplimiento de las obligaciones aplicables en materia laboral, social, medioambiental, de prevención de riesgos laborales y de subcontratación.

La oferta podrá ser excluida si la justificación presentada:

- No resulta suficiente o no acredita de forma razonable la viabilidad económica, técnica y operativa 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, en el marco del citado trámite, se excluirán aquellas ofertas consideradas anormalmente bajas si se acredita que los salarios tenidos en cuenta para su cálculo son inferiores a los establecidos en el convenio colectivo de aplicación, o si no se justifican

suficientemente 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, tomando como referencia el momento de finalización del plazo de presentación de ofertas.

A estos efectos, y cuando resulte aplicable atendida la naturaleza del licitador, se aplicarán sucesivamente los siguientes criterios:

- a) Mayor porcentaje de personas trabajadoras con discapacidad o en situación de exclusión social en la plantilla del licitador, primando, en caso de igualdad, el mayor número de personas trabajadoras fijas con discapacidad en plantilla o el mayor número de personas trabajadoras en inclusión.
- b) Menor porcentaje de contratos temporales en la plantilla del licitador.
- c) Mayor porcentaje de mujeres empleadas en la plantilla del licitador.
- d) Existencia de medidas efectivas de igualdad entre mujeres y hombres aplicables al licitador, siempre que no constituyan una obligación legal ya exigible por razón de su dimensión o naturaleza.

La acreditación de los criterios de desempate se realizará únicamente por los licitadores afectados por el empate, mediante la documentación acreditativa que les sea requerida por MWCcapital. Podrá admitirse inicialmente declaración responsable, sin perjuicio de la obligación de aportar la documentación justificativa correspondiente cuando sea requerida.

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

10. SUBCONTRATACIÓN

Se permite la subcontratación con terceros para la realización parcial de la prestación de los servicios, con el cumplimiento de los requisitos y obligaciones establecidas en los artículos 215 y 216 de la LCSP.

Se considera tarea crítica la dirección, coordinación general y supervisión integral del servicio, incluyendo la planificación global de los trabajos, la interlocución principal con MWCcapital y la responsabilidad sobre la coherencia técnica, metodológica y operativa de las Competiciones.

Dicha tarea crítica deberá ser asumida directamente por el contratista, sin perjuicio de que pueda apoyarse en medios externos, profesionales colaboradores o subcontratistas para la ejecución de prestaciones parciales, accesorias o especializadas, siempre bajo su dirección, coordinación y responsabilidad exclusiva frente a MWCcapital.

En particular, podrán ser objeto de subcontratación, entre otras, las prestaciones especializadas o complementarias vinculadas a soporte técnico, herramientas digitales, diseño de materiales, apoyo operativo, servicios audiovisuales, traducción, comunicación, soporte logístico u otras prestaciones auxiliares necesarias para la correcta ejecución del contrato, siempre que no impliquen la cesión de la dirección y responsabilidad global del servicio.

El contratista deberá comunicar previamente y por escrito a MWCcapital la intención de subcontratar, identificando las prestaciones a subcontratar, la identidad del subcontratista, su capacidad técnica o profesional para ejecutar la prestación correspondiente y las condiciones esenciales de la subcontratación, en los términos previstos en los pliegos y la LCSP.

En todo caso, el contratista deberá:

- Garantizar que los subcontratistas cumplen las obligaciones laborales, fiscales, sociales, medioambientales, de prevención de riesgos laborales, protección de datos, confidencialidad y propiedad intelectual que resulten aplicables.
- Asegurar que la subcontratación no afecta a la calidad, seguridad, continuidad, trazabilidad, confidencialidad ni correcta ejecución del contrato.
- Asumir plena responsabilidad frente a MWCcapital por la correcta ejecución de las prestaciones subcontratadas, sin que la subcontratación altere sus obligaciones contractuales ni limite su responsabilidad.

MWCcapital podrá oponerse motivadamente a la subcontratación propuesta en los supuestos previstos en la LCSP y en el PCAP, especialmente cuando existan razones objetivas para considerar que la subcontratación puede afectar negativamente a la calidad, seguridad, confidencialidad, coordinación o buen fin del contrato.

El incumplimiento de las obligaciones previstas en esta cláusula podrá dar lugar a la aplicación de penalidades o, en los supuestos legalmente previstos, a la resolución del contrato, conforme a lo establecido en la LCSP y en los pliegos.

11. MESA DE CONTRATACIÓN

La mesa estará constituida por:

- Presidente: **Jordi Arrufí**, Chief of Digital Talent de MWCcapital, o persona en quien delegue.
- Secretaria: **Marta Duelo**; Chief of Legal & Contractual Services de MWCcapital, o persona en quien delegue.
- Vocal: **Vicenç Margalef**, Chief Operating Officer de MWCcapital, o persona en quien delegue.
- Vocal técnico 1: **Marc Payola**, responsable del programa de talento digital, o persona en quien delegue.
- Vocal técnico 2: **Francesc Balagué**, Project Manager del programa de Talento Digital, 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 7 de julio de 2026



Jordi Arrufí
Chief of Digital Talent
Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation