

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE UN SERVICIO DE ANÁLISIS, ASESORAMIENTO Y VIGILANCIA EN EL ÁMBITO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL PARA LOS PROYECTOS PARTICIPANTES EN EL PROGRAMA DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA THE COLLIDER DURANTE EL AÑO 2027 PROMOVIDO POR FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION

Exp. A/F202607/S

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la Ley 9/2017, de 8 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, “**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 con el objetivo de 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.

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. Antecedentes

El programa de transferencia tecnológica The Collider tiene como finalidad conectar el talento científico con el talento emprendedor para crear *spin-offs* de base tecnológica, altamente innovadoras, que transformen los resultados de la investigación procedente de universidades y centros de investigación en productos o servicios comercializables.

Para ello, es de vital importancia asegurar que cada una de las tecnologías que van a comercializarse, estén correctamente protegidas y dispongan de una estrategia de protección que les permita cumplir con los objetivos previstos. Es por este motivo que el programa requiere de un equipo externo experto en el ámbito de la propiedad intelectual e industrial para que evalúe, asesore y acompañe a los proyectos de investigación durante las acciones de “*Captación de proyectos de investigación*”, “*Opportunity Validation*” y “*Business Validation*”, descritas más adelante.

A tal efecto, MWCapital licitó anteriormente dichos servicios para dar cobertura al programa The Collider durante los años 2025 y 2026. En concreto, se contrataron los servicios recurrentes descritos a través del oportuno procedimiento de licitación denominado “SERVICIO DE ANÁLISIS Y ASESORAMIENTO EN EL ÁMBITO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL PARA LOS PROYECTOS PARTICIPANTES EN EL PROGRAMA DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA THE COLLIDER DURANTE LOS AÑOS 2025 Y 2026”, con número de expediente A/F202501/S, cuyo contrato fue formalizado en fecha 18 de marzo de 2025 y con un plazo de ejecución hasta el 31 de diciembre de 2026 o, en todo caso, hasta completar el número máximo de proyectos

estimados para cada fase.

Hasta la fecha, el servicio se ha venido prestando de forma satisfactoria y se ha alcanzado el número máximo de proyectos admitidos objeto de análisis y valoración en el ámbito de la propiedad intelectual antes de la finalización de su vigencia, motivo por el cual resulta necesario iniciar un nuevo procedimiento de licitación que permita dar continuidad al servicio y adaptarlo a las necesidades actuales del programa The Collider.

La experiencia derivada de la ejecución del contrato anterior ha permitido constatar la necesidad recurrente de disponer de un servicio especializado en materia de propiedad intelectual e industrial, así como la utilidad de dicho servicio para ordenar la evaluación de los proyectos, identificar riesgos asociados a la protección o explotación de las tecnologías y orientar la toma de decisiones en las distintas fases del programa.

En particular, el análisis especializado en materia de propiedad intelectual resulta relevante para valorar la madurez de los proyectos, su potencial de transferencia, la existencia de activos protegibles, la adecuación de la estrategia de protección y, en su caso, los riesgos asociados a la futura comercialización de la tecnología.

Asimismo, la evolución prevista del programa, su crecimiento territorial y la creciente complejidad técnica de los proyectos aplicantes hacen necesario adaptar la contratación a las necesidades actuales del programa The Collider, con el fin de mantener criterios homogéneos de evaluación, asegurar un nivel de calidad técnica adecuado en los entregables y dotar a los proyectos científicos participantes de un servicio personalizado y de alta calidad.

1.3. El programa de transferencia tecnológica The Collider

MWCapital se encarga de la gestión integral del programa The Collider. Este programa tiene como finalidad conectar el talento científico con el talento emprendedor para crear *spin-offs* de base científica, altamente innovadoras, que transformen los resultados de la investigación científica procedente de las universidades y centros de investigación en productos o servicios comercializables.

A continuación, se detallan las cinco (5) acciones diferenciadas en las que se organiza el programa:

- **Acción 1: CAPTACIÓN DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN.** La captación, evaluación y selección de las tecnologías de los proyectos aplicantes procedentes de grupos de investigación de Universidades públicas y privadas y centros de investigación en base a cinco ámbitos: disrupción de la tecnología,

casos de uso, TRL (nivel de madurez de la tecnología), motivación del equipo científico y estado de protección de la tecnología desarrollada.

- **Acción 2: OPPORTUNITY VALIDATION.** La valorización tecnológica de cada proyecto científico en base a una serie de criterios: estrategia de protección de la tecnología, novedad respecto al estado del arte, ventaja competitiva, propuesta de valor, interés del mercado por la tecnología y equipo comprometido y alineado en la creación de una *spin-off*, etc. Esta fase termina con la entrega de un informe y la presentación del proyecto delante de un comité interno de evaluación que determinará qué proyectos son lo suficientemente maduros para continuar en la siguiente etapa.
- **Acción 3: FORMACIÓN DE EQUIPOS.** Los participantes científicos provenientes de la fase anterior conocerán a los candidatos de negocio previamente preseleccionados y asignados a cada proyecto para su aprobación mutua y la formación de equipos multidisciplinares. Estos equipos se comprometen a llevar a cabo la identificación y validación de una oportunidad de negocio que permita idear un producto o servicio comercializable. La fase de creación de equipos concluye con la firma de las bases de participación por parte de todos los participantes.
- **Acción 4: BUSINESS VALIDATION:** Esta fase implica la identificación y validación de la oportunidad de negocio a través de un itinerario formativo individualizado, orientado a definir un plan de acción viable y rentable. Concluye con la defensa pública de cada proyecto ante un comité de inversores externo que decidirá sobre el atractivo y el realismo de cada propuesta y, por lo tanto, su continuidad en el programa.
- **Acción 5: CONSTITUCIÓN DE SPIN-OFFS Y PORTAFOLIO:** Todos los proyectos que alcanzan con éxito esta etapa se convierten en una empresa constituida (en adelante "*spin-off*"), y también reciben una inversión económica en forma de préstamo participativo inicial de MWCcapital en los términos acordados por el comité de expertos anteriormente mencionado. Estos fondos se destinarán al desarrollo de un Producto Mínimo Viable (MVP) y a la supervivencia de la empresa hasta su primera ronda de recaudación de fondos. También se proporcionará espacio de incubación en las oficinas de MWCcapital para aquellos proyectos que lleguen al final del programa con el fin de permitir y fomentar el desarrollo de su negocio, el despliegue de operaciones y la estrategia de financiación.

1.4. Idoneidad del contrato

Tal como se detalla en la documentación obrante en el expediente, y en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 28 de la LCSP, la presente contratación resulta necesaria para asegurar que los proyectos participantes en el programa de transferencia tecnológica The Collider dispongan de un servicio especializado de análisis, asesoramiento y vigilancia en el ámbito de la propiedad intelectual e industrial.

El objeto y contenido del contrato se consideran idóneos y proporcionados para atender las necesidades identificadas, en la medida en que permiten dar cobertura a las prestaciones requeridas por el programa The Collider en materia de propiedad intelectual e industrial y garantizar su adecuada ejecución durante el periodo de vigencia previsto.

En consecuencia, la finalidad del contrato es asegurar la correcta prestación de un servicio especializado en materia de propiedad intelectual e industrial, alineado con las necesidades actuales del programa The Collider y con la actividad y fines institucionales de MWCcapital.

La necesidad de acudir a contratación externa se fundamenta, además, en la imposibilidad de ejecutar directamente dichas prestaciones con medios propios, tal y como se detalla en el apartado siguiente.

1.5. Imposibilidad de ejecución con medios propios

MWCcapital 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, especialización y disponibilidad necesarias para asumir internamente la prestación del servicio de análisis, asesoramiento y vigilancia en el ámbito de la propiedad intelectual e industrial de los proyectos participantes en el programa de transferencia tecnológica The Collider, que constituye el objeto de la presente contratación.

La naturaleza especializada de las prestaciones, que requieren conocimientos técnicos y jurídicos específicos en materia de propiedad intelectual e industrial, vigilancia de patentes, análisis de patentabilidad, estudios *Freedom to Operate* y transferencia de tecnología, justifica que su ejecución se encomiende a un operador económico externo especializado, sin perjuicio de la dirección, seguimiento y supervisión del contrato por parte de MWCcapital.

En consecuencia, y conforme a lo dispuesto en el artículo 28 de la LCSP, se considera justificada la necesidad de acudir a un operador económico externo especializado, como medio idóneo para garantizar la adecuada ejecución del servicio, con los niveles de calidad y rigor técnico exigibles.

2. OBJETO Y NATURALEZA DEL CONTRATO

El objeto del contrato consiste en la prestación de un servicio de análisis, asesoramiento y vigilancia en el ámbito de la propiedad intelectual e industrial para los proyectos participantes en el programa de transferencia tecnológica The Collider durante el año 2027 promovido por Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation.

La naturaleza del contrato se corresponde con la de un contrato de servicios, de conformidad con lo previsto en el artículo 17 de la LCSP.

El objeto contractual se corresponde con el código CPV 79121000-1 “Servicios de consultoría en patentes y derechos de autor”, de la nomenclatura del Vocabulario Común de Contratos Públicos de la Comisión Europea.

3. DIVISIÓN EN LOTES

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

No obstante, la división en lotes no resulta procedente, en la medida en que las distintas prestaciones comprendidas en su objeto, esto es, el servicio de análisis, asesoramiento y vigilancia en el ámbito de la propiedad intelectual e industrial de los proyectos participantes en el programa de transferencia tecnológica The Collider, se encuentran directamente vinculadas entre sí y requieren una ejecución unitaria, homogénea y coordinada.

El servicio abarca distintas fases del programa, en particular, “*Captación de proyectos de investigación*”, “*Opportunity Validation*” y “*Business Validation*”, que presentan una relación funcional entre sí y exigen un conocimiento continuado de la evolución de los proyectos participantes. La ejecución separada de las prestaciones podría afectar a la coherencia técnica del análisis realizado, a la consistencia de las recomendaciones formuladas y al adecuado seguimiento de la estrategia de protección de la propiedad intelectual e industrial de cada proyecto.

En este sentido, el servicio de vigilancia de patentes, los informes IP Check y los Informes de Patentabilidad o estudios *Freedom to Operate* no constituyen prestaciones inconexas,

sino actuaciones sucesivas y complementarias de un mismo proceso de análisis, valorización y toma de decisiones en materia de propiedad intelectual e industrial. La unidad del contratista permite conservar la trazabilidad entre la identificación inicial de activos o tecnologías, la evaluación preliminar de su situación de protección y la eventual profundización mediante estudios específicos de patentabilidad o *Freedom to Operate*.

Asimismo, la intervención de una pluralidad de contratistas podría generar duplicidades en la recopilación y análisis de la información, diferencias de criterio en la valoración de los proyectos, mayores cargas de coordinación para MWCcapital y dificultades en el seguimiento unitario del servicio, afectando a su correcta ejecución desde el punto de vista técnico y organizativo. Además, podría incrementar los riesgos asociados a la transferencia de información técnica y estratégica sensible entre distintos operadores, afectando a la confidencialidad, seguridad y continuidad del conocimiento acumulado sobre cada proyecto.

En este sentido, las prestaciones principales definidas en el PPT deben quedar bajo la responsabilidad de un mismo contratista, a fin de garantizar una prestación integrada, coherente y alineada con las necesidades del programa The Collider.

En consecuencia, la no división en lotes queda debidamente motivada por razones técnicas y organizativas, al quedar afectada la correcta ejecución del contrato si las prestaciones comprendidas en su objeto se ejecutaran de forma separada, de conformidad con lo previsto en el artículo 99.3.b) de la LCSP.

4. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

4.1. Presupuesto base de licitación (PBL)

El presupuesto base de licitación (PBL) del contrato es de **CIENTO VEINTIOCHO MIL DOSCIENTOS SESENTA EUROS (128.260,00.-€)**.

Este importe se desglosa de la siguiente forma:

- Importe sin IVA: CIENTO SEIS MIL EUROS (106.000,00.-€);
- IVA (21%): VEINTIDÓS MIL DOSCIENTOS SESENTA EUROS (22.260,00.-€).

El sistema de determinación del precio del presente contrato se configura de forma mixta, mediante:

- a) precios unitarios para los informes IP Check y para los estudios *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad; y

b) precio a tanto alzado para el servicio de vigilancia de patentes.

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 cerrado en cuanto a su límite máximo, 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.

No obstante, en las partidas configuradas mediante precios unitarios únicamente se facturarán las prestaciones efectivamente ejecutadas y validadas por MWCcapital, conforme a lo previsto en los pliegos. A estos efectos, las unidades máximas estimadas correspondientes a los informes IP Check y a los estudios *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad operan exclusivamente como límite máximo de gasto, sin constituir un compromiso de ejecución ni de consumo íntegro. El servicio de vigilancia de patentes, configurado mediante precio a tanto alzado, comprenderá la prestación continuada del servicio durante la anualidad correspondiente, incluyendo la elaboración y entrega de los informes trimestrales previstos en el PPT.

A modo enunciativo, el precio máximo ofertado deberá cubrir tributos, tasas, cánones, costes directos e indirectos, gastos generales, desplazamientos, dietas, seguros, materiales, personal, así como cualquier otro 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 manera que cualquier oferta que lo supere será automáticamente excluida del procedimiento.

Este importe corresponde a 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 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 suficiente de los costes necesarios para garantizar la correcta ejecución del contrato:

Precio unitario por cada informe <i>IP Check</i>	800,00.-€
Presupuesto máximo total estimado por un máximo de cincuenta (50) informes IP Check anuales	40.000,00.-€ (800,00.-€ x 50 informes)
Precio unitario por cada estudio <i>Freedom to Operate</i> o Informe de Patentabilidad	3.000,00.-€
Presupuesto máximo total estimado por un máximo de veinte (20) estudios o informes anuales (<i>Business Validation</i>)	60.000,00.-€ (3.000,00.-€ x 20 estudios o informes)
Presupuesto total por los servicios unitarios anuales (antes del IVA)	100.000,00.-€
Presupuesto total estimado anual por los servicios de vigilancia de patentes	6.000,00.-€
Presupuesto total del contrato por los dos (2) servicios unitarios y el de vigilancia de patentes para un (1) año de duración (antes del IVA)	106.000,00.-€
IVA (21%)	22.260,00.-€
Presupuesto máximo anual de licitación (IVA incluido)	128.260,00.-€

Se hace constar que el presupuesto base de licitación actúa como límite máximo de gasto anual, teniendo en cuenta que los importes totales de la tabla anterior corresponden al supuesto en el que se realicen todos los servicios previstos para una anualidad, esto es, la prestación anual del servicio de vigilancia de patentes, la elaboración de hasta cincuenta (50) informes IP Check en la fase de “Opportunity Validation” y la elaboración de hasta veinte (20) estudios *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad en la fase de “Business Validation”.

A efectos de determinar dicho presupuesto, se han tomado en consideración los precios previstos para los distintos conceptos que integran el objeto del contrato: precios unitarios para los informes IP Check y para los estudios *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad, y precio anual a tanto alzado para el servicio de vigilancia de patentes.

El presupuesto se ha calculado atendiendo a los costes y precios reales aplicados en la contratación realizada para los ejercicios 2025-2026, a los precios actuales asociados al

mercado y a la estimación máxima anual de servicios prevista para el programa The Collider.

La configuración del presupuesto base de licitación como importe máximo anual no presupone una obligación para MWCcapital de consumir la totalidad de las unidades máximas estimadas correspondientes a las prestaciones configuradas mediante precios unitarios. En este sentido, las unidades máximas estimadas correspondientes a los informes IP Check y a los estudios *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad operan exclusivamente como límite máximo de gasto, sin constituir un compromiso de ejecución ni de consumo íntegro.

En caso de que, por la singularidad de cada edición, no fuera necesario ejecutar la totalidad de las unidades máximas previstas anualmente, el adjudicatario recibirá el pago correspondiente a los servicios efectivamente realizados y validados por MWCcapital, de acuerdo con los precios unitarios ofertados, sin que este hecho dé derecho alguno al contratista a ser compensado, resarcido o indemnizado.

El servicio de vigilancia de patentes, configurado mediante precio anual a tanto alzado, comprende la prestación continuada del servicio durante la anualidad correspondiente, incluyendo la elaboración y entrega de los informes trimestrales previstos en el PPT.

NOTA: Los licitadores deberán presentar una oferta económica en términos de precios unitarios para los informes IP Check y para los estudios *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad; y precio a tanto alzado para el servicio de vigilancia de patentes.

La oferta económica que se tomará en consideración a los efectos del presente contrato será la compuesta por la suma de los diferentes precios unitarios ofertados y el precio a tanto alzado ofertado, de acuerdo con el modelo de oferta adjunto en el Anexo II “Modelo Oferta Económica” del PCAP.

La estimación económica se considera adecuada y proporcionada al alcance y complejidad técnica de las prestaciones definidas en el PPT, configurándose el PBL como una referencia económica objetiva y coherente con el objeto del contrato, conforme a los principios de eficiencia, economía y buena gestión financiera exigidos por la LCSP.

4.3. Valor estimado del contrato (VEC)

El valor estimado del contrato asciende a **TRESCIENTOS DIECIOCHO MIL EUROS (318.000,00.-€)**, correspondiente al importe máximo estimado de la anualidad inicial 2027 y de las dos (2) posibles prórrogas anuales previstas para 2028 y 2029.

El cálculo del VEC se ha realizado tomando en consideración las siguientes circunstancias:

- Duración inicial del contrato durante el año 2027, por importe máximo de 106.000,00.-€, IVA excluido.
- Se contempla la posibilidad de dos (2) prórrogas adicionales de un (1) año de duración cada una, correspondientes a las anualidades 2028 y 2029, en las mismas condiciones del contrato inicial, con el fin de garantizar la continuidad del servicio y atender adecuadamente las necesidades del programa The Collider.
- No se prevén modificaciones contractuales ni revisión de precios.

4.4. Régimen económico de las ofertas

En relación con las partidas que integran el presupuesto, los licitadores deberán formular su oferta económica conforme a las siguientes reglas:

- a) Los licitadores deberán presentar una oferta económica a la baja respecto de los precios unitarios máximos correspondientes a: (i) informes IP Check; y (ii) estudios *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad, conforme al apartado 4.2 del presente informe.
- b) Los licitadores deberán presentar una oferta económica a la baja respecto del importe máximo anual de SEIS MIL EUROS (6.000,00.-€), IVA excluido, correspondiente al servicio de vigilancia de patentes.

5. DURACIÓN

La duración inicial del contrato, a efectos de ejecución de las prestaciones objeto del mismo, se extenderá desde el 1 de enero de 2027, fecha prevista para el inicio efectivo del servicio, hasta el 31 de diciembre de 2027, sin perjuicio de que la formalización del contrato pueda producirse con anterioridad, una vez adjudicado el procedimiento.

Durante dicho periodo, se podrán ejecutar los informes IP Check correspondientes a la fase de “Opportunity Validation” y los Informes de Patentabilidad o estudios *Freedom to Operate* correspondientes a la fase de “Business Validation” hasta completar, en su caso, el número máximo de proyectos estimados para cada fase, sin perjuicio de la prestación del servicio anual de vigilancia de patentes en los términos previstos en el presente informe.

El contrato podrá prorrogarse por dos (2) anualidades adicionales, correspondientes a los ejercicios 2028 y 2029, en los mismos términos y condiciones, sin que la duración total del contrato, incluidas sus eventuales prórrogas, pueda exceder de tres (3) años.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 29.2 de la LCSP, cada prórroga se acordará por el órgano de contratación y será obligatoria para el contratista, siempre que su preaviso se produzca, al menos, con dos (2) meses de antelación a la finalización del plazo de duración del contrato o de la prórroga correspondiente. En ningún caso podrá producirse la prórroga por el consentimiento tácito de las partes.

La duración prevista permite dar cobertura a la naturaleza y necesidades del contrato, expresadas en el punto primero del presente informe.

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 (incluida la adscripción de medios), cuya concurrencia se declara en el sobre 1, 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 podrán 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 **159.000,00.-€**.

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 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.

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.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 90.1.a) de la LCSP, la solvencia técnica o profesional 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 empresas y/o instituciones públicas o privadas, en el ámbito local, autonómico, estatal y/o internacional.

- Se considerarán de igual o similar naturaleza aquellos servicios consistentes en la elaboración de informes y estudios de *IP Check*, *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad para proyectos de base tecnológica, así como servicios de vigilancia de patentes, con independencia del título formal del contrato o del código CPV asignado.
- El conjunto de los contratos aportados deberá acreditar un importe anual acumulado en el año de mayor ejecución igual o superior al **50% del VEC**, esto es, **CIENTO CINCUENTA Y NUEVE MIL EUROS (159.000,00.-€)**.

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, al margen de acreditar su solvencia técnica y/o profesional por los medios antes indicados, y atendida la complejidad técnica del contrato, el contratista deberá comprometerse a adscribir a la ejecución del contrato los medios personales necesarios para garantizar la correcta prestación del servicio, con arreglo a las condiciones y plazos establecidos en los documentos contractuales.

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

- Un (1) Coordinador del Contrato, con un mínimo de quince (15) años de experiencia demostrable en la gestión de servicios relacionados con la propiedad

intelectual y con experiencia o conocimiento acreditable en programas de transferencia de tecnología, valorización tecnológica, creación de *spin-offs*, acompañamiento de proyectos *deep tech* o colaboración con universidades, centros de investigación, startups o entidades de innovación, que, como máximo responsable del servicio prestado a MWCcapital, se encargará de asegurar el cumplimiento de los plazos acordados, así como la calidad y la adecuación de los servicios objeto de este contrato, la redacción/entrega de informes, la asignación de recursos y la ejecución del proyecto según la metodología y los estándares acordados.

Además, deberá acreditar un nivel de inglés avanzado (C1 o equivalente) para asegurar una correcta ejecución del servicio.

- Tres (3) Consultores o Técnicos, con un mínimo de diez (10) años de experiencia demostrable en la realización de informes *IP Check* y de estudios *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad.

Estos tres consultores o técnicos serán asignados individualmente a cada uno de los proyectos tecnológicos participantes en los programas de transferencia tecnológica del programa The Collider.

Además, deberán acreditar un nivel de inglés avanzado (C1 o equivalente) para asegurar una correcta ejecución del servicio.

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 50 puntos)

NOTA: De conformidad con el artículo 146.3 LCSP, se establece un umbral mínimo de calidad técnica fijado en un **50% de la puntuación en base a los criterios de adjudicación ponderables en función de un juicio de valor**. Por lo tanto, aquellas ofertas que no alcancen los 25 puntos en dichos criterios serán excluidas del procedimiento. Véase, en este sentido, art. 19.3 del PCAP.

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. Propuesta de servicio de informe IP Check (hasta un máximo de 20 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de diez (10) páginas en formato DIN A4, en orientación vertical u horizontal, con letra Arial de tamaño 11 puntos. La portada y el índice no computarán a efectos de dicho límite. Las páginas que excedan de la extensión máxima indicada, incluidos los anexos, no serán tenidas en cuenta a efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar una propuesta detallada del servicio de informe **IP Check** contemplado para una estimación máxima de cincuenta (50) proyectos anuales participantes en el programa The Collider, de conformidad con la cláusula “1. Objeto del contrato y alcance general” del PPT.

De forma concreta, deberá contener los siguientes aspectos:

a) Propuesta de informe IP Check (hasta un máximo de 10 puntos)

Los licitadores deberán presentar una propuesta de informe que describa e incluya, como mínimo, los tipos de protección, titularidad, justificación de la necesidad de realizar un estudio de *Freedom to Operate* o Informe de Patentabilidad, recomendaciones a seguir, así como cualquier otro aspecto a tener en cuenta.

Se valorarán los siguientes aspectos:

- La descripción clara, detallada, estructurada y trazable de cada uno de los campos incluidos en el informe *IP Check*, así como su idoneidad para el proceso de transferencia de tecnología y la conexión verificable entre la información analizada, el análisis realizado, las conclusiones alcanzadas y las recomendaciones formuladas (**hasta un máximo de 8 puntos**).
- La inclusión de un ejemplo de informe *IP Check* claro y detallado (**hasta un máximo de 2 puntos**).

b) Propuesta de criterios de evaluación de cada proyecto (hasta un máximo de 10 puntos)

Los licitadores deberán presentar una propuesta de criterios de evaluación de cada proyecto, integrada por una escala de valores y la correspondiente justificación.

Se valorarán los siguientes aspectos:

- Se valorarán los criterios cuantitativa y cualitativamente, en base a su relevancia y adecuación para el proceso de transferencia de tecnología (**hasta un máximo de 5 puntos**).
- Asimismo, se valorará la definición de una escala de valores numérica asociada a criterios objetivos y claramente definidos que permita una valoración homogénea, comparable y trazable de los proyectos analizados (**hasta un máximo de 5 puntos**).

Una correcta definición de los criterios de evaluación y del contenido de los informes permitirá evaluar el nivel de protección y la estrategia de los proyectos con un mayor rigor.

8.1.2. Propuesta de servicio de *Freedom to Operate* y/o Informe de Patentabilidad (hasta un máximo de 20 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de diez (10) páginas en formato DIN A4, en orientación vertical u horizontal, con letra Arial de tamaño 11 puntos. La portada y el índice no computarán a efectos de dicho límite. Las páginas que excedan de la extensión máxima indicada, incluidos los anexos, no serán tenidas en cuenta a efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar una propuesta detallada del servicio de *Freedom to Operate* y/o Informe de Patentabilidad para una estimación máxima de veinte (20)

proyectos anuales provenientes del programa The Collider, de conformidad con la cláusula “1. Objeto del contrato y alcance general” del PPT.

De forma concreta, se valorarán los siguientes aspectos:

a) Propuesta de Informe de Patentabilidad (hasta un máximo de 10 puntos)

- Se valorará la estructura, enfoque y justificación de cada uno de los campos incluidos en el Informe de Patentabilidad, así como su relevancia, diseño, facilidad de lectura y trazabilidad entre las fuentes analizadas, el análisis realizado, las conclusiones alcanzadas y las recomendaciones formuladas **(hasta un máximo de 8 puntos)**.
- Asimismo, se valorará positivamente incluir un ejemplo de Informe de Patentabilidad **(hasta un máximo de 2 puntos)**.

b) Propuesta de Informe de *Freedom to Operate* (hasta un máximo de 10 puntos)

- Se valorará la estructura, enfoque y justificación de cada uno de los campos incluidos en el Informe de *Freedom to Operate*, así como su relevancia, diseño, facilidad de lectura y trazabilidad entre las fuentes analizadas, el análisis realizado, las conclusiones alcanzadas y las recomendaciones formuladas **(hasta un máximo de 8 puntos)**.
- Asimismo, se valorará positivamente incluir un ejemplo de Informe de *Freedom to Operate* **(hasta un máximo de 2 puntos)**.

Una correcta definición de la estructura y del contenido de los informes será beneficiosa para la adecuada prestación del servicio y aportará valor a los proyectos participantes en el programa. Además, la inclusión de un ejemplo para cada tipo de informe permitirá aportar mayor claridad y detalle a la explicación.

8.1.3. Propuesta de servicio de vigilancia de patentes (hasta un máximo de 10 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de cinco (5) páginas en formato DIN A4, en orientación vertical u horizontal, con letra Arial de tamaño 11 puntos. La portada y el índice no computarán a efectos de dicho límite. Las páginas que excedan de la extensión máxima indicada, incluidos los anexos, no serán tenidas en cuenta a efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar una propuesta detallada del servicio de vigilancia de patentes, de conformidad con la cláusula “1. Objeto del contrato y alcance general” del PPT.

De forma concreta, se valorarán los siguientes aspectos:

a) Propuesta de informe trimestral (estructura, contenido y formato) (hasta un máximo de 10 puntos)

- Se valorará la estructura y el contenido del informe trimestral asociado al servicio de vigilancia de patentes, así como su diseño, facilidad de lectura y formato elegido, trazabilidad de la información analizada y capacidad para facilitar la identificación, priorización y seguimiento de oportunidades tecnológicas potencialmente relevantes para el programa The Collider **(hasta un máximo de 8 puntos)**.
- Asimismo, se valorará positivamente incluir un ejemplo de informe trimestral **(hasta un máximo de 2 puntos)**.

Una correcta definición de la estructura y el contenido del informe trimestral será beneficiosa para la adecuada prestación del servicio y permitirá facilitar la captación, priorización y seguimiento de nuevos proyectos de investigación para el programa The Collider. Además, la inclusión de un ejemplo del informe permitirá aportar mayor claridad y concreción al resultado final previsto.

NOTA: En toda la propuesta presentada en el Sobre 2, ponderada en función de un juicio de valor, las propuestas deberán ser complementarias a los requisitos técnicos mínimos previstos en el PPT, aportando valor añadido a la prestación. En este sentido, la simple réplica de las condiciones previstas en el PPT no será puntuable, ya que el contenido del PPT es de obligado cumplimiento, no formando, por tanto, parte de la propuesta del licitador.

Para la valoración de las propuestas se tendrá en cuenta que éstas no contravengan las prescripciones del PPT. En su valoración, se tendrá en cuenta la descripción proporcionada por el licitador, que deberá tener suficiente nivel de detalle para su adecuada valoración.

8.2. Criterios de adjudicación objetivos o evaluables de forma automática (hasta un máximo de 50 puntos)

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

8.2.1. Oferta económica (hasta un máximo de 30 puntos)

La puntuación correspondiente a la oferta económica se distribuirá conforme a los siguientes subcriterios:

a) **Oferta económica correspondiente a los precios unitarios de los informes IP Check y de los estudios *Freedom to Operate* o Informes de Patentabilidad (hasta un máximo de 20 puntos)**

Se valorará la oferta económica correspondiente a los precios unitarios anuales ofertados, conforme a lo previsto en el apartado 4.2 para las siguientes prestaciones:

- Informe IP Check: 800,00.-€, IVA excluido, para una estimación máxima prevista de cincuenta (50) informes anuales;
- Estudio *Freedom to Operate* o Informe de Patentabilidad: 3.000,00.-€, IVA excluido, para una estimación máxima prevista de veinte (20) estudios o informes anuales.

A efectos de valoración y comparación de las ofertas, para cada licitador se calculará un **importe económico agregado**, entendido como el resultado de multiplicar el precio unitario ofertado para cada una de las prestaciones por la estimación máxima anual prevista para cada una de ellas y de sumar los importes parciales resultantes. Este importe tendrá carácter exclusivamente comparativo a efectos de adjudicación, sin perjuicio de los importes que, en su caso, resulten finalmente facturables en función de las unidades efectivamente solicitadas o ejecutadas.

La puntuación se otorgará conforme a la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Importe agregado máximo} - \text{Importe agregado ofertado}}{\text{Importe agregado máximo} - \text{Importe agregado más bajo}} \times \text{Puntos máx.} = \text{Puntuación resultante}$$

Se otorgará la máxima puntuación a la oferta con el importe agregado más bajo admisible, siempre que no incurran en valores anormales o desproporcionados y no superen los precios unitarios máximos establecidos para cada una de las prestaciones.

b) Oferta económica correspondiente a la prestación retribuida a tanto alzado
(hasta un máximo de 10 puntos)

Se valorará exclusivamente el importe económico ofertado por el licitador respecto de la prestación correspondiente al servicio de vigilancia de patentes, previsto en el apartado 4.2 del presente informe, retribuido mediante precio anual a tanto alzado.

La puntuación del resto de las ofertas se hará aplicando la siguiente fórmula establecida por la Instrucción de la Gerencia Municipal y aprobada por Decreto de Alcaldía (de Barcelona), de 22 de junio de 2017, publicado en la Gaceta Municipal del día 29 de junio, aplicada sobre el precio anual a tanto alzado ofertado:

$$\frac{\text{Presupuesto base de licitación - oferta del licitador}}{\text{Presupuesto base de licitación - oferta más baja}} \Bigg] \times \text{Puntos máx.} = \text{Puntuación resultante}$$

Se otorgará la máxima puntuación a la oferta económica más baja admisible, siempre que no incurra en valores anormales o desproporcionados y no supere el presupuesto máximo de licitación.

A estos efectos, el presupuesto máximo de referencia para este subcriterio será de SEIS MIL EUROS (6.000,00.-€), IVA excluido.

8.2.2. Otros criterios automáticos (hasta un máximo de 20 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.

a) Compromiso de ampliación del Informe de Patentabilidad
(hasta un máximo de 10 puntos)

Dada la flexibilidad estructural del programa The Collider y la diversidad de los proyectos tecnológicos participantes, se valorará la predisposición y capacidad de los licitadores para ampliar el alcance del Informe de Patentabilidad en aquellos proyectos en los que

MWCapital identifique la conveniencia de analizar más de una unidad inventiva, invención o línea técnica diferenciada dentro de un mismo proyecto.

En concreto, se seguirá el siguiente sistema de puntuación:

- a) Diez (10) puntos: Cuando el licitador se comprometa a realizar, cuando MWCapital lo requiera en atención a las características concretas del proyecto, un Informe de Patentabilidad que pueda comprender hasta dos (2) unidades inventivas, invenciones o líneas técnicas diferenciadas por proyecto, y dicho informe incluya, para cada una de ellas:
- Un análisis individualizado de la unidad inventiva, invención o línea técnica diferenciada.
 - La descripción técnica de la unidad inventiva, invención o tecnología analizada.
 - La definición de palabras clave, criterios de búsqueda y, cuando proceda, clases IPC/CPC utilizadas.
 - El análisis del estado de la técnica identificado.
 - La evaluación de la novedad y actividad inventiva.
 - Una conclusión separada sobre la viabilidad de protección.
- b) Cero (0) puntos: Si el licitador no asume el compromiso de ampliación del Informe de Patentabilidad, se entenderá que solamente queda obligado a realizar el alcance mínimo previsto en el PPT.

Medio de acreditación: Mediante declaración responsable, siguiendo el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto a los pliegos.

b) Compromiso de ampliación del estudio de *Freedom to Operate*
(hasta un máximo de 10 puntos)

Dada la flexibilidad estructural del programa The Collider y la diversidad de los proyectos tecnológicos participantes, se valorará la predisposición y capacidad de los licitadores para ampliar el alcance del estudio de *Freedom to Operate* en aquellos proyectos en los que MWCapital identifique la conveniencia de analizar más de un país o jurisdicción objetivo, atendiendo al mercado potencial de la tecnología, la estrategia de comercialización prevista y la información disponible sobre el producto, servicio o aplicación objeto de análisis.

En concreto, se seguirá el siguiente sistema de puntuación:

- a) Diez (10) puntos: Cuando el licitador se comprometa a realizar, cuando MWCcapital lo requiera en atención a las características concretas del proyecto, un estudio de *Freedom to Operate* que pueda comprender hasta tres (3) países o jurisdicciones objetivo por proyecto, y dicho estudio incluya, para cada uno de ellos:
- Un análisis individualizado por cada país o jurisdicción objetivo.
 - La estrategia de búsqueda utilizada y las bases de datos consultadas.
 - El listado de patentes, modelos de utilidad u otros derechos de propiedad industrial identificados.
 - La información bibliográfica relevante y el estado legal de los derechos identificados.
 - La valoración técnica del riesgo de infracción y su potencial incidencia sobre la libertad de operación.
 - Las recomendaciones específicas para minimizar o gestionar el riesgo identificado.
- b) Cero (0) puntos: Si el licitador no asume el compromiso de ampliación del estudio de Freedom to Operate, se entenderá que solamente queda obligado a realizar el alcance mínimo previsto en el PPT.

Medio de acreditación: Mediante declaración responsable, siguiendo el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto a los pliegos.

9. BAJAS PRESUNTAMENTE ANORMALES O CASOS DE EMPATE

9.1. Ofertas con valores anormalmente bajos

De conformidad con lo dispuesto en 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 de las ofertas económicas recibidas:

- Ofertas de “Calidad técnica alta” (entre el 75% y el 100% de la puntuación correspondiente a los criterios evaluables mediante juicio de valor): cuando presenten una baja superior al 10% respecto de la media aritmética de las ofertas económicas válidamente admitidas.

- Oferta de “Calidad técnica media” (entre el 60% y el 74% de la puntuación correspondiente a los criterios evaluables mediante juicio de valor): cuando presenten una baja superior al 12% respecto de la media.
- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad técnica baja” (entre el 50% y el 59% de la puntuación correspondiente a los criterios evaluables mediante juicio de valor): cuando presenten una baja superior al 15% respecto de la media.
- Si solo concurre un licitador, cuando el importe ofertado represente una baja superior al 15% respecto del presupuesto máximo de referencia aplicable.

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 50 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 149.4 de la LCSP.

La carga de la prueba recaerá sobre el licitador, que deberá aportar una justificación suficiente 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.

En todo caso, la apreciación de una oferta como anormalmente baja no implicará su exclusión automática, debiendo el órgano de contratación valorar de forma motivada la justificación presentada por el licitador.

9.2. Criterio de desempate

En caso de producirse un empate en la puntuación total final entre dos o más licitadores, se aplicarán los criterios previstos en el artículo 147.2 LCSP y, en particular, los siguientes:

- 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

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 215 de la LCSP, se admite la subcontratación de la ejecución parcial del contrato, siempre que no afecte a tareas consideradas críticas, las cuales deberán ser ejecutadas directamente por el contratista adjudicatario.

Se consideran tareas críticas, a efectos de esta cláusula, aquellas asignadas a los medios personales que el contratista debe adscribir obligatoriamente a la ejecución del contrato, conforme a lo previsto en el apartado de adscripción de medios del presente informe de necesidad. En consecuencia, estas tareas no podrán ser objeto de subcontratación.

La subcontratación parcial no eximirá al contratista adjudicatario de su responsabilidad frente a MWCcapital por la correcta ejecución del contrato, incluyendo la calidad técnica, confidencialidad y validación final de los informes, estudios y demás entregables

generados en el marco del servicio.

El incumplimiento de las previsiones anteriores podrá dar lugar a la aplicación de penalidades o a la resolución del contrato, conforme a lo previsto en los artículos 211 y siguientes de la LCSP.

En todo caso, el contratista deberá:

- Comunicar previamente y por escrito a MWCcapital la intención de subcontratar, identificando con claridad las prestaciones a subcontratar, la empresa subcontratista y su solvencia técnica.
- Garantizar que el subcontratista cumple con las obligaciones laborales, fiscales, medioambientales y de prevención de riesgos laborales aplicables.
- Asumir plena responsabilidad frente a MWCcapital por la correcta ejecución de la parte subcontratada.

MWCcapital podrá denegar motivadamente la subcontratación propuesta si considera que puede afectar a la calidad, seguridad, confidencialidad o buen fin del contrato.

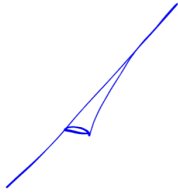
11. MESA DE CONTRATACIÓN

La Mesa de Contratación estará constituida por:

- Presidente: **Albert Mascarell**; Chief of Tech Transfer 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: **Ona Estapé**, Head of Tech Transfer Operations de MWCcapital, o persona en quien delegue.
- Vocal técnico 2: **Rita Salavert**, Tech Transfer Programme Manager Operations de MWCcapital, o persona en quien delegue.

Todos los miembros de la mesa de contratación tendrán voz y voto, excepto la secretaria de la mesa, que actuará con voz y sin voto. La secretaria de la mesa estará asistida por un técnico auxiliar, cuya incorporación a las reuniones se prevé con voz, pero sin voto.

En Barcelona, a 8 de julio de 2026



Albert Mascarell
Chief of Tech Transfer
Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation