



Informe justificatiu de necessitat, idoneïtat i eficiència del contracte per a l'execució del **Servei d'assistència tècnica** (Secretaria Tècnica) en matèria de captació d'inversió estrangera per donar suport al Departament de Captació d'Inversions, òrgan adscrit a la Gerència de Promoció Econòmica de la Gerència d'Àrea d'Economia i Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Barcelona.

Contracte reservat: *NO*

Lots: *NO*

Codi contracte:

Exp



Índex

1.--- ANTECEDENTS	3
2.--- EXPOSICIÓ DE LES NECESSITATS DETECTADES I JUSTIFICACIÓ DE LA SOLUCIÓ ESCOLLIDA	3
3.--- OBJECTE, PRESTACIÓ CONCRETA QUE ES VOL CONTRACTAR, I MODALITAT DE CONTRACTE QUE MILLOR S'AJUSTA A LES NECESSITATS DETECTADES I RELACIÓ DEL SEU CICLE DE VIDA	5
4.--- DIVISIÓ EN LOTS	6
5.--- PRESSUPOST BASE DE LICITACIÓ I VALOR ESTIMAT DEL CONTRACTE (VEC)	6
7.--- PROCEDIMENT D'ADJUDICACIÓ	9
8.--- CONDICIONS D'APTITUD I DE SOLVÈNCIA TÈCNICA, ECONÒMICA I FINANCERA DE LES EMPRESES	10
9.--- CRITERIS D'ADJUDICACIÓ I JUSTIFICACIÓ DE LA PROPORCIONALITAT DE LA PUNTUACIÓ ASSIGNADA A CADA CRITERI RESPECTE DEL TOTAL DE CRITERIS A CONSIDERAR	14
10. CRITERIS PER DIRIMIR EL DESEMPAT	22
11. MESA DE CONTRACTACIÓ	22
12. GARANTIES	23
13. RESPONSABLE DEL CONTRACTE	23
14. TERMINI D'EXECUCIÓ	23
15. TERMINI DE GARANTIA	23
16. CONDICIONS ESPECIALS D'EXECUCIÓ	24
17. PAGAMENT DEL PREU	24
18. MODIFICACIONS DEL CONTRACTE	25
19. REVISIÓ DE PREUS	25
20. SUBCONTRACTACIÓ	25
21. CESSIÓ DEL CONTRACTE	26
22. RÈGIM ESPECÍFIC DE PENALITATS	26
23. TRACTAMENT DE DADES DE CARÀCTER PERSONAL	27



1. ANTECEDENTS

La mesura de govern "**Barcelona Green Deal**: una nova agenda econòmica per a la Barcelona del 2030" publicada l'abril de 2021, va establir l'estratègia econòmica del govern municipal a l'hora de promoure sectors estratègics per a la ciutat, dinamitzar l'economia i generar llocs de treball de qualitat. Així mateix, establia la importància del posicionament internacional de la ciutat i la seva capacitat de lideratge. És en base a aquests sectors i a l'evolució d'aquesta estratègia en el nou Pla **Barcelona Impulsa** 2025-2035 que es defineix l'activitat a l'hora d'atraure inversió estrangera.

La mesura de govern "**L'ambició global d'una ciutat d'escala humana**: l'estratègia internacional de l'agenda Barcelona Green Deal" aprovada el març de 2022, va establir els mercats prioritaris de l'estratègia internacional de Barcelona en la seva vessant econòmica. A la mesura, la inversió estrangera és una de les quatre palanques exteriors de la promoció econòmica internacional duta a terme per la Direcció de Promoció de Ciutat (ara Direcció de Promoció Econòmica Internacional), del que se'n deriva una prescripció per a la captació d'inversió estrangera.

La Direcció de Promoció Econòmica Internacional, en col·laboració amb els serveis d'aterratge empresarial de Barcelona Activa, l'any 2023 van captar i acompanyar 23 projectes d'inversió internacional a la ciutat per valor de 811 M€ que van generar 1.235 llocs de treball. Es vol complementar i optimitzar la tasca que s'està duent a terme, amb l'objectiu de millorar l'eficiència i l'eficàcia de la feina de captació de projectes d'inversió estrangera, fomentar l'activitat econòmica competitiva i sostenible a la ciutat i vetllar perquè hi hagi un retorn positiu de l'arribada d'inversió estrangera en forma de creació de llocs de treball de qualitat.

Amb aquesta finalitat, la Comissió de Govern de l'Ajuntament de Barcelona va aprovar el 18 de juliol de 2024 la modificació de l'organigrama de la Gerència de Promoció Econòmica i, entre altres modificacions, la **creació del Departament de Captació d'Inversions**.

2. EXPOSICIÓ DE LES NECESSITATS DETECTADES I JUSTIFICACIÓ DE LA SOLUCIÓ ESCOLLIDA

Considerant que la finalitat consisteix en la captació de projectes d'inversió estrangera que generin alt valor per a l'economia de la ciutat i, més específicament, que contribueixin a:

- **Generar prosperitat i llocs de treball** a Barcelona: noves empreses i institucions generen noves oportunitats laborals per a la ciutadania
- **Enfortir l'economia local** diversificant el teixit empresarial i millorant la competitivitat
- **Reforçar els sectors estratègics**: la captació dirigida a projectes en sectors específics contribueix a la viabilitat de hubs sectorials i a generar



massa crítica que afavoreix el creixement i la competitivitat de sectors d'alt valor

- **Generar innovació:** noves empreses i projectes aporten noves idees i mirades

El procés de captació d'inversió va més enllà del bon posicionament internacional de la ciutat mitjançant la seva promoció internacional. L'èxit depèn d'una correcta detecció d'objectius de captació (els anomenats leads d'inversió definits als antecedents del PPT) i de l'accés als agents clau en els processos de decisió de localització.

I per tal d'aconseguir-ho cal:

- **Detecció:** Avaluar la situació internacional per tal de detectar **mercats emissors** d'inversió i empreses i institucions d'interès en busca de localització que encaixin amb els valors i l'aposta estratègica de la ciutat.
- **Persuasió:** Connectar amb els **agents clau** en els processos de decisió de localització d'empreses i institucions internacionals d'interès i fer-los arribar la **proposta de valor** de Barcelona amb la informació necessària per facilitar-los la decisió.
- **Concreció:** Generar una **relació proactiva**, senzilla, ràpida, efectiva i eficaç amb les empreses, institucions, prescriptors, i en general òrgans decisors estrangers que faciliti **l'elecció de Barcelona com a destí d'inversió**, i les seves decisions de reinversió un cop instal·lades
- **Encaix:** Coordinar-se amb els agents i actius locals involucrats en l'arribada d'inversió i alinear esforços per obtenir resultats **d'impacte positiu** sobre l'economia, així com facilitar l'encaix dels projectes a l'ecosistema econòmic de Barcelona i, en la mesura del possible, acompanyar la seva experiència d'aterratge a la ciutat.

Exposades les necessitats detectades, es pot concloure que l'Ajuntament de Barcelona no disposa de mitjans ni recursos tècnics adients per realitzar aquestes actuacions, motiu pel qual cal procedir a l'auxili mitjançant la contractació amb tercers, tot d'acord amb l'objectiu d'estabilitat pressupostària i control de despesa, i amb total respecte als principis d'eficàcia, eficiència, publicitat, transparència, no discriminació i igualtat de tracte.

Tanmateix, per tal d'assegurar una continuïtat mínimament òptima de la prestació i per donar resposta també a aquestes necessitats, alhora de fer possible l'aportació de noves millores o solucions més eficients i eficaces en futures licitacions a la necessitat detectada, es considera una durada mínima del contracte de 24 mesos i amb possibilitat de pròrroga per un termini de 24 mesos més.

D'acord amb els principis exposats, es considera que l'opció més eficient i eficaç que assegura la millor resposta a les necessitats detectades és la contractació d'un servei d'assistència tècnica (Secretaria Tècnica) especialitzat en la captació de projectes d'inversió estrangera.

Fent referència a l'article 70 de la LCSP, es posa de manifest que cap empresa externa a l'Ajuntament de Barcelona ha participat prèviament en l'elaboració



de les especificacions tècniques o dels documents preparatoris del contracte o ha assessorat a l'òrgan de contractació durant la preparació del procediment de contractació.

3. OBJECTE, PRESTACIÓ CONCRETA QUE ES VOL CONTRACTAR, I MODALITAT DE CONTRACTE QUE MILLOR S'AJUSTA A LES NECESSITATS DETECTADES I RELACIÓ DEL SEU CICLE DE VIDA

Considerant que la millor solució consisteix en la contractació d'un servei d'assistència tècnica (Secretaria Tècnica) de captació d'inversió estrangera (CPV 72224000-1 " Servicios de consultoria en gestión de proyectos") que té per objecte principal donar suport al Departament de Captació d'Inversions en la seva tasca de captació de projectes d'inversió i activitat econòmica d'àmbit internacional a la ciutat amb la finalitat de dinamitzar l'economia local, generar ocupació de qualitat i facilitar l'activitat econòmica.

A continuació es llisten els serveis que es demanen a l'empresa licitadora, detallats al plec de prescripcions tècniques punt 2.1., i que tenen com a **principal objecte la detecció de leads** d'inversió estrangera (empresa estrangera o multinacional, o una organització o institució internacional que té un o varis projectes d'inversió internacional, o potencial per generar-ne) i **l'accés** a aquests leads per part de l'equip municipal mitjançant reunions i/o visites, i la generació de materials per concretar aquestes inversions:

1. Organització de missions internacionals de captació d'inversió als mercats i sectors objectiu.
2. Organització d'agenda en fires i esdeveniments internacionals d'interès a la ciutat o a l'estranger.
3. Organització de visites d'estudi a Barcelona d'empreses estrangeres o multinacionals i d'organitzacions i institucions internacionals en procés de decisió de lloc de destí de la inversió
4. Organització de reunions de captació de reinversió amb empreses estrangeres o multinacionals instal·lades a la ciutat
5. Generació de coneixement a través de:
 - a. L'elaboració de dossiers de candidatura, dossiers sectorials, informes de leads d'inversió i altres relacionats
 - b. Creació i gestió d'una base de dades de leads d'inversió, persones clau en els processos de decisió, prescriptors, empreses i altres agents locals i internacionals rellevants, així com un catàleg de proveïdors especialitzats de serveis a empreses i institucions estrangeres
 - c. Accés a business intelligence per a la creació de dossiers i la generació de leads d'inversió a través de bases de dades, estudis, comparatives, rankings i altres fonts rellevants.
6. Altres activitats relacionades amb la gestió de la secretaria tècnica i el procés de millora de les actuacions:
 - a. Pla de treball, informes periòdics, informe final i gestió d'indicadors d'activitat de la Secretaria Tècnica
 - b. Presentar propostes per millorar la captació d'inversió estrangera de l'Ajuntament de Barcelona



c. I totes aquelles que s'acordin amb el Departament de Captació d'Inversions, dintre del marc de l'objecte del contracte.

Les fases del cicle productiu de l'objecte del contracte són les següents:

- La investigació i el desenvolupament que s'hagi de dur a terme per a la prestació del servei.
- Captació de recursos humans, formació i capacitació en les diferents fases del cicle productiu.
- La producció de coneixement i accés a la informació
- L'organització i logística de reunions i viatges
- La utilització i manteniment de mitjans informàtics
- L'organització dels processos de producció i de les condicions laborals en les diferents fases del cicle productiu.
- La planificació dels costos d'utilització, com els consums energètics i altres recursos.

Per la qual cosa, qualsevol millora social i/o ambiental vinculant de forma directa amb qualsevol fase en l'execució d'aquest cicle de vida esdevé una millora qualitativa o quantitativa que cal ponderar amb el preu del contracte per tal que esdevingui una contractació eficaç i eficient.

Les condicions especials d'execució són les següents relacionades per ordre decreixent d'importància:

- Manteniment de les condicions laborals de les persones que executen el contracte durant tot el període contractual
- Comunicació inclusiva

4. DIVISIÓ EN LOTS

Per la naturalesa de les prestacions no és possible entendre aquestes com una realització i aprofitament individual i funcional de les mateixes que permetin ser executades de forma independent. A més caldria exigir una coordinació i planificació global dels treballs per a una correcta execució global de les prestacions que resulta desproporcionada per a les finalitats d'interès públic que es persegueixen en l'execució d'aquestes, fet pel qual permet concloure que les prestacions **no poden ser executades de forma independent** sense menyscar la correcta execució dels treballs i una correcta assignació dels recursos públics proporcionals a la finalitat requerida.

5. PRESSUPOST BASE DE LICITACIÓ I VALOR ESTIMAT DEL CONTRACTE (VEC)

5.1 El pressupost base de licitació que es considera amb els preus de mercat hauria de ser de quantia 426.793,05 euros. El pressupost net de 352.721,53 euros i l'IVA de 74.071,52euros, amb un tipus del 21%.



Any	Base	% IVA	Import IVA	Import
2025 (3 mesos)	44.093,42 €	21%	9.259,62 €	53.353,04 €
2026	176.366,25 €	21%	37.036,91 €	213.403,16 €
2027 (9 mesos)	132.261,86 €	21%	27.774,99 €	160.036,85 €
	352.721,53€		74.071,52€	426.793,05 €

	12 mesos			
	Hores	Preu/hora	Preu unitari	Import
Director/a (C: Grup A - Nivell 1. Àrea 4; D: Grup 1)	225	23,69 €	43,11 €	9.699,75€
Consultor/a sènior (C: Grup B - Nivell 1. Àrea 4; D: G1)	675	23,56 €	42,88 €	28.944,00€
Consultor/a expert (C: Grup C, nivell 1. Àrea 4; D: Grup 2)	2.250	22,01 €	40,06 €	90.135,00€
Consultor/a júnior (C: Grup C, nivell 2. Àrea 4; D: G3, Nivell 1)	1.125	20,60 €	37,50 €	42.187,50€
Administratiu/va (C: Grup E, nivell 2. Àrea 1; D: Grup 5, N1)	225	13,19 €	24,00 €	5.400,00€
TOTAL	4.500			176.366,25€

La quantia d'aquest contracte es determina en funció dels preus unitaris previstos en el projecte.

L'Ajuntament no està obligat a exhaurir aquesta despesa en el cas que les unitats executades siguin inferiors a les unitats previstes en el projecte, pel la qual cosa, l'Ajuntament no resta obligat a exhaurir l'import adjudicat, sinó que ho farà en funció dels preus unitaris previstos en el projecte i realment executats, d'acord amb la disposició addicional 33a de la LCSP i al preu d'adjudicació del preu unitari.

El pressupost del contracte ha de ser presentat en euros pels licitadors.

El desglossament del pressupost net, sense l'IVA, en costos directes i indirectes es considera que és el següent:

Costos directes	Import €
Costos salarials	96.898,50 €
Costos seguretat social (34%)	32.945,50 €
Costos execució (6%)	5.814,00 €
Costos d'organització i logística (31%)	30.049,25 €
Total costos directes	165.707,25 €

Costos indirectes	Import €
Despeses d'estructura (5%)	4.845,00 €
Total costos indirectes	4.845,00 €
Benefici industrial (6%)	5.814,00 €



TOTAL DE COSTOS (directes + indirectes + Benefici Industrial):	176.366,25 € €
--	----------------

Els costos salarials que es considera es produeixen en l'execució del contracte són els següents:

- Un salari base a partir del conveni de referència XVIII Conveni col·lectiu estatal d'empreses de consultoria, tecnologies de la informació i estudis de mercat i de la opinió pública (codi conveni núm. 99001355011983), publicat en el Butlletí Oficial de l'Estat núm. 177 en data 26 de juliol de 2023 (referència BOE-A-2023-17238), i d'acord amb l'Acta de la Comissió Paritària relativa a les taules salarials de l'any 2024 de data 12 de febrer de 2024
- El plus d'idioma, incorporat al brut anual en 12 mensualitats i en base al Conveni col·lectiu de treball del sector d'Oficines i Despatxos de Catalunya pels anys 2022-2024 (codi conveni núm. 79000375011994), publicat en el Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya núm. 9030 en data 30 d'octubre de 2023, i d'acord amb l'Acta de la Comissió Paritària relativa a les taules salarials de l'any 2024 de data 01 de febrer de 2024.
- A la suma d'aquests dos conceptes s'ha afegit una millora a les retribucions salarials per tal d'adaptar-les als salaris reals de les agències orientades a la captació d'inversió que operen al mercat com un segment d'alta especialització

Les categories professionals, segons s'especifica en el PPT, son:

Categoria professional	Retribució salarial anual	Plus idioma mensual (x12)	Retribució amb increment salarial per ajustar al preu de mercat	Jornada laboral anual	Cost hora
Director/a (C: Grup A - Nivell 1. Àrea 4; D: Grup 1)	28.959,34	124,43	42.633,50	1.800	23,69 €
Consultor/a sènior (C: Grup B - Nivell 1. Àrea 4; D: G1)	28.802,30	124,43	42.413,64	1.800	23,56 €
Consultor/a (C: Grup C, nivell 1. Àrea 4; D: Grup 2)	27.045,35	104,72	39.622,79	1.800	22,01 €
Consultor/a júnior (C: Grup C, nivell 2. Àrea 4; D: G3, Nivell 1)	25.277,20	101,34	37.090,59	1.800	20,60 €
Administratiu/va (C: Grup E, nivell 2. Àrea 1; D: Grup 5, N1)	15.876,00	90,09	23.739,91	1.800	13,19 €

El desglossament per preu unitari per una anualitat (12 mesos) és el següent:



Categoria professional	Preu unitari màxim hora	Costos salarials (sense SS)	Cost de Seguretat Social (34%)	Cost d'execució (6%)	Cost d'organització i logística (31%)	Costos d'estructura (5%)	Benefici industrial (6%)	Estimació de dedicació d'hores anuals	Total pressupost anual
Director/a	43,11	23,69	8,05	1,42	7,34	1,19	1,42	225	9.699,75 €
Consultor/a sènior	42,88	23,56	8,01	1,42	7,30	1,18	1,42	675	28.944,00 €
Consultor/a	40,06	22,01	7,48	1,32	6,83	1,10	1,32	2.250	90.135,00 €
Consultor/a júnior	37,50	20,60	7,01	1,24	6,39	1,03	1,23	1.125	42.187,50 €
Administratiu/va	24,00	13,19	4,48	0,79	4,09	0,66	0,79	225	5.400,00 €
									176.366,25 €

5.2 El VEC d'aquest contracte s'estima en 775.987,36 euros. Els conceptes que inclou son:

Any	Pressupost net prestació	Pressupost net eventuals pròrrogues	Pressupost net modificacions*	SUMA
2025	44.093,42 €		8.818,68	52.912,10
2026	176.366,25 €		35.273,25	211.639,50
2027	132.261,86 €	44.093,42 €	26.452,37	202.807,65
2028		176.366,25 €		176.366,25
2029		132.261,86 €		132.261,86
Total	352.721,53 €	352.721,53 €	70.544, 30€	775.987,36€

*La distribució establerta en aquest apartat no és limitativa. La modificació es pot utilitzar durant tota la vigència (inicial i prorrogada) del contracte.

6. IMPUTACIÓ PRESSUPOST MUNICIPAL

Aquest pressupost base de licitació s'ha d'entendre comprensiu de la totalitat de l'objecte del contracte i anirà amb càrrec al /als pressupost/s i partida/es següent/s (les partides que no son de l'exercici 2025 poden ser modificades):

Any	Econòmic	Programa	Orgànic	Import net	% IVA	Import IVA	Import total
2025	22703	43336	0706	44.093,42€	21	9.259,62€	53.353,04€
2026	22703	43336	0706	176.366,25€	21	37.036,91€	213.403,16€
2027	22703	43336	0706	132.261,86€	21	27.774,99€	160.036,85€

Suma imports
total

426.793,05€

Atès que el present contracte comporta despeses de caràcter pluriennal, la seva autorització o realització se subordina al crèdit que per a cada exercici autoritzin els respectius Pressupostos municipals.

7. PROCEDIMENT D'ADJUDICACIÓ

Considerant l'import del contracte, la seva durada i les prestacions que constitueix el seu objecte, així com el valor estimat del contracte i els criteris



que serviran per a la seva adjudicació, es considera que el més adient és adjudicar aquest contracte mitjançant **procediment obert harmonitzat**

8. CONDICIONS D'APTITUD I DE SOLVÈNCIA TÈCNICA, ECONÒMICA I FINANCERA DE LES EMPRESES

Considerant l'objecte del contracte i el seu valor estimat, així com els principis de no discriminació i proporcionalitat que ha de regir en tota actuació administrativa, les condicions d'aptitud mínima que s'haurà d'exigir als licitadors per a participar en aquest procediment d'adjudicació és la següent:

1.- Empreses amb plena capacitat d'obrar que incloguin en el seu objecte social prestacions que són idèntiques o similars al contracte que es pretén licitar i que no es trobin en supòsits de prohibició de contractar.

Així mateix, per assegurar la idoneïtat de les empreses licitadores s'exigirà la següent solvència:

Criteris de solvència econòmica i tècnica o de classificació.-

1. Les empreses licitadores han d'acreditar la solvència econòmica i financera i tècnica o professional mínima següents:

SOLVÈNCIA ECONÒMICA I FINANCERA:

El volum anual de negocis referit al millor dels tres últims exercicis en funció de les dates de constitució o d'inici d'activitats de l'empresa hauria de tenir un import igual o superior de 200.000 euros per acreditar poder fer front a les obligacions que adquirirà l'empresa en realitzar les tasques que es deriven del present contracte.

SOLVÈNCIA TÈCNICA O PROFESSIONAL:

SOLVÈNCIA DE L'EMPRESA CANDIDATA

D'acord amb l'article 90.1.a) de la LCSP, l'empresa licitadora ha de declarar com a executat durant l'any de superior execució en el decurs dels últims 3 anys en serveis de naturalesa igual o similar que els que constitueixen l'objecte d'aquest contracte, per un import mínim de 100.000€, en què s'indiqui l'import, la data d'execució, la descripció del servei realitzat, i el destinatari públic o privat del mateix, i s'acreditaran mitjançant certificats expedits o visats per l'òrgan o empresari competent.

El criteri de correspondència entre els serveis executats per l'empresa licitadora i els que constitueixen l'objecte del contracte és la pertinença al mateix subgrup de classificació, si el contracte està enquadrat en algun dels que estableix el Reglament general de la Llei de Contractes de les Administracions Públiques, aprovat per Real Decret 1098/2001, de 12



d'octubre, i en cas contrari, la igualtat entre els tres primers dígits dels respectius codis CPV, CNAE o la similitud amb l'objecte del contracte.

JUSTIFICACIÓ: La captació d'inversió estrangera és un procés d'alta complexitat molt afavorit per l'experiència i l'accés a informació de qualitat. Per això es requereix de solvència que l'empresa tingui experiència en serveis similars a les prestacions objecte del contracte per tal de demostrar capacitat i poder dur a terme l'objecte del contracte amb qualitat suficient.

SOLVÈNCIA DE L'EQUIP ASSIGNAT

Degut a la naturalesa principalment intel·lectual dels serveis d'assistència tècnica, l'equip assignat a l'execució del contracte d'entre el personal contractat per l'empresa licitadora és de gran rellevància. Per això, els licitadors o candidats han de comprometre's a dedicar o adscriure a l'execució del contracte els mitjans personals amb els perfils professionals definits a continuació, cadascun dels quals té requisits de solvència específics en idiomes, titulació i experiència. Una mateixa persona no pot ser adscrita a més d'un perfil professional. Els perfils són els següents:

- 1 Director/a de coordinació
- 1 Consultor/a sènior
- 2 Consultors/es amb expertesa sectorial
- 1 Consultor/a júnior
- 1 Administratiu/va

El personal tècnic participant en el contracte ha de tenir els idiomes, els títols o acreditacions acadèmics o professionals i han de disposar de la formació i l'experiència següents:

El perfil de **Director/a de coordinació** haurà de tenir capacitat per exercir la coordinació i supervisió de tot el procés de manera global i ser l'interlocutor amb l'Ajuntament de Barcelona, així com amb els altres agents involucrats, i acreditar:

- Estar en possessió d'una titulació superior homologada o Grau en ciències socials i jurídiques (com per exemple: ADE, Economia, Negocis, Dret, Ciències Polítiques, Relacions Internacionals) o en enginyeria, excepcionalment s'admetran graus en estudis de llengües estrangeres.
- Domini de, com a mínim, la llengua anglesa a nivell de competència professional.
- Haver participat en un mínim de quatre (4) projectes de gestió d'aterratge d'inversió estrangera directa en els darrers deu anys i amb una dedicació mínima a cada projecte de 100 hores.
- Haver participat en com a mínim dos (2) projectes d'oficina tècnica d'atracció i gestió de projectes d'inversió amb una dedicació mínima a cada projecte de 100 hores.

El perfil de **Consultor/a sènior** haurà de tenir capacitat per dirigir equips de treball i supervisar activitats i acreditar:

- Estar en possessió d'una titulació superior homologada o Grau en ciències socials i jurídiques (com per exemple: ADE, Economia, Negocis, Dret,



Ciències Polítiques, Relacions Internacionals) o en enginyeria, excepcionalment s'admetran graus en estudis de llengües estrangeres.

- Haver realitzat un màster oficial o postgrau en relacions internacionals, economia global o altres estudis de caràcter econòmic internacional.
- Domini de, com a mínim, la llengua anglesa a nivell de competència professional.
- Haver participat en un mínim de tres (3) projectes de gestió d'aterratge d'inversió estrangera directa en els darrers deu anys amb una dedicació mínima a cada projecte de 500 hores.
- Haver participat en com a mínim d'un (1) projecte d'oficina tècnica d'atracció i gestió de projectes d'inversió amb una dedicació mínima a cada projecte de 500 hores.

Els perfils de **Consultor/a expert/a** hauran de tenir capacitat per analitzar dades i acreditar:

- Estar en possessió d'una titulació superior homologada o Grau en ciències socials i jurídiques (com per exemple: ADE, Economia, Negocis, Dret, Ciències Polítiques, Relacions Internacionals) o en enginyeria, excepcionalment s'admetran graus en estudis de llengües estrangeres.
- Tenir expertesa sectorial amb postgrau o formació acreditable en algun dels següents sectors: ciències de la vida, semiconductors, economia blava, indústries creatives, immobiliari, anàlisis de dades, tecnològic, defensa i aeroespacial.
- Domini de, com a mínim, la llengua anglesa a nivell de competència professional.
- Haver participat en un mínim de dos (2) projectes de gestió d'aterratge d'inversió estrangera directa en els darrers deu anys amb una dedicació mínima a cada projecte de 400 hores.

El perfil de **Consultor/a júnior** haurà de tenir capacitat per analitzar dades i acreditar:

- Estar en possessió d'una titulació superior homologada o Grau en ciències socials i jurídiques (com per exemple: ADE, Economia, Negocis, Dret, Ciències Polítiques, Relacions Internacionals) o en enginyeria, excepcionalment s'admetran graus en estudis de llengües estrangeres.
- Haver participat en un mínim de un (1) projectes de gestió d'aterratge d'inversió estrangera directa en els darrers deu anys amb una dedicació mínima a cada projecte de 200 hores.

El perfil de **Administratiu/va** no cal que acrediti titulacions ni experiència professional però sí que haurà de tenir domini de, com a mínim, la llengua anglesa a nivell de competència professional.



Quadre resum:

Perfil	Titulació*	Llengua	Experiència (10 anys)	Dedicació mínima (hores)
Director/a	Grau	Anglès	4 projectes aterratge + 2 oficina tècnica	100
Consultor/a sènior	Grau+Màster	Anglès	3 projectes aterratge + 1 oficina tècnica	500
Consultor/a expert	Grau+Posgrau	Anglès	2 projectes aterratge	400
Consultor/a júnior	Grau	Anglès	1 projectes aterratge	200
Administratiu/va		Anglès		

*Els graus, màsters i postgraus específics es defineixen a cada perfil

Idiomes:

Per tal d'acreditar els idiomes, s'entén per competència professional en una llengua un nivell C1 del Marc Comú Europeu de Referència, o superior, o diplomes i certificats que es consideren equivalents, d'acord amb la Resolució EDU/2684/2024, de 17 de juliol, d'actualització de títols, diplomes i certificats d'acreditació de la competència en llengües estrangeres en l'àmbit del Departament d'Educació, que caldrà aportar.

JUSTIFICACIÓ necessitat de la llengua anglesa: La llengua franca de comunicació en l'àmbit internacional és habitualment l'anglès i els mercats i públic objectius on donarà servei l'assessorament tècnic objecte del contracte són globals.

Titulacions i formació:

Caldrà aportar els títols homologats corresponents.

JUSTIFICACIÓ de la formació: La naturalesa econòmica dels serveis d'assessorament tècnic objecte del contracte justifiquen l'acotament a la branca de les ciències socials, el tractament de dades justifica la inclusió de la branca d'enginyeria, i l'aspecte internacional i l'interès en mercats específics de parla no anglesa justifica la inclusió dels estudis en llengües estrangeres. La formació superior requerida pels perfils es justifica perquè el perfil de consultor/a sènior requereix d'especial sensibilitat a l'entorn internacional i el de consultor/a expert/a ha de donar resposta a les necessitats en sectors estratègics per la ciutat de Barcelona.

Experiència:

Caldrà justificar l'experiència d'acord amb el PCAP.

JUSTIFICACIÓ experiència professional/participació en projectes: La captació d'inversió estrangera és un procés d'alta complexitat molt afavorit per l'experiència, les xarxes de contactes que en resulten, i l'accés a informació de qualitat. Per això es requereix de solvència per al personal tècnic participant en



el contracte tenir experiència en projectes similars per tal de demostrar capacitat i poder dur a terme l'objecte del contracte amb qualitat suficient.

S'admet que les empreses licitadores o candidates puguin acreditar la solvència necessària mitjançant la solvència i recursos d'altres entitats que no es trobin amb cap supòsit de prohibició per contractar i amb independència dels vincles que tinguin amb elles, sempre i quan demostrï que durant la vigència del contracte disposarà efectivament dels mitjans i solvència d'aquella entitat.

També s'admet que acreditin la seva solvència per qualsevol dels mitjans previstos a la Llei 9/2017 o LCSP.

9. CRITERIS D'ADJUDICACIÓ I JUSTIFICACIÓ DE LA PROPORCIONALITAT DE LA PUNTUACIÓ ASSIGNADA A CADA CRITERI RESPECTE DEL TOTAL DE CRITERIS A CONSIDERAR

Considerant l'objecte del contracte, així com totes les actuacions que integren el seu cicle de vida, es considera adient a fi i efecte de seleccionar la millor oferta en relació qualitat preu, incorporar els criteris següents i amb la proporció que tot seguit s'indica i justifica relacionats per ordre decreixent d'importància:

Criteris automàtics: puntuació total 55 punts.

1. Preu unitari ofert. Màxim 35 punts.

S'atorgarà la màxima puntuació a l'empresa licitadora que formuli els preus unitaris més baixos per categoria professional que siguin admissibles, és a dir, que no siguin anormalment baixos i que no superin el pressupost net de licitació, d'acord a la taula següent:

Categoria professional	Preu unitari màxim hora	Punts màxims
Director/a (C: Grup A - Nivell 1. Àrea 4; D: Grup 1)	43,11	6
Consultor/a sènior (C: Grup B - Nivell 1. Àrea 4; D: G1)	42,88	6
Consultor/a expert (C: Grup C, nivell 1. Àrea 4; D: Grup 2)	40,06	6
Consultor/a júnior (C: Grup C, nivell 2. Àrea 4; D: G3, Nivell 1)	37,50	6
Administratiu/va (C: Grup E, nivell 2. Àrea 1; D: Grup 5, N1)	24,00	6

I a la resta d'empreses licitadores la distribució de la puntuació es farà aplicant la següent fórmula per cada categoria professional, basada en la fórmula establerta per Instrucció de la Gerència Municipal i aprovada per Decret d'Alcaldia de 22 de juny de 2017 publicat en la Gasetta Municipal del dia 29 de juny i modificada per Decret d'Alcaldia de 22 de febrer de 2018 publicat en la Gasetta Municipal del dia 5 de març:



$$\left(\frac{\text{Preu unitari màxim} - \text{preu unitari de l'oferta}}{\text{Preu unitari màxim} - \text{preu unitari oferta més econòmica}} \right) \times \text{Punts màx} = \text{Puntuació resultant}$$

La puntuació que s'atorga pel preu no supera el 35% de la puntuació total d'acord amb la Instrucció aprovada per acord la Comissió de Govern el 15 de març de 2018 i publicada a la Gasetta Municipal el 16 de març.

El criteri que se segueix per determinar l'oferta anormalment baixa és la comparativa entre els preus. Es considerarà oferta anormalment baixa aquelles que superin un diferencial de **10 %** per sota de la mitjana de les ofertes o, en el cas d'un únic licitador, de 15% respecte el pressupost net de licitació.

Si el nombre d'empreses licitadores és superior a 10, per al càlcul de la mitjana de les ofertes es prescindirà de l'oferta més baixa i de l'oferta més alta, si hi ha un diferencial superior al 5% respecte de les ofertes immediatament consecutives. Si el nombre d'empreses licitadores és superior a 20, per al càlcul de la mitjana de les ofertes es prescindirà de les dues ofertes més baixes i les dues ofertes més altes, si presenten un diferencial superior al 5% amb les immediatament consecutives.

Les ofertes, que d'acord amb el plec, es puguin considerar anormals o desproporcionades, s'exclouran, si s'evidencia que els salaris considerats a l'oferta són inferiors als que estableix el conveni d'aplicació. L'oferta que no plantegi cap rebaixa del pressupost màxim de licitació serà valorada amb 0 punts.

La proposta econòmica s'haurà d'ajustar al model proposat a l'Annex 2, MODEL D'OFERTA ECONÒMICA I D'ALTRES CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AUTOMÀTICS.

JUSTIFICACIÓ: L'interès municipal de reduir el cost econòmic.

2. Millora de l'experiència professional exigida com a solvència del personal assignat al contracte. Màxim 10 punts

Millora de l'experiència professional del personal tècnic participant en el contracte, un punt per cada projecte d'increment per sobre dels mínims exigits a cada categoria, excepte per l'administratiu/va, que no puntua, fins a un màxim de 3 punts per cada perfil professional i un màxim de 10 punts pel conjunt de l'equip assignat.

La proposta s'haurà d'ajustar al model proposat a l'Annex 2. MODEL D'OFERTA ECONÒMICA I D'ALTRES CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AUTOMÀTICS.

Les empreses licitadores hauran d'acreditar aquesta experiència professional addicional del personal tècnic participant en el contracte aportant l'annex 3 (un annex per cada persona adscrita a l'execució), juntament als certificats on hauran d'especificar la descripció dels serveis prestats: el nom del treballador, perfil cobert al contracte, nom del projecte, dades del contractant, CIF,



tasques principals, resultats, hores dedicades i les dates d'inici i finalització dels serveis.

Excepcionalment, en cas de no poder aportar-se els certificats dintre del termini de presentació d'ofertes, es podrà presentar una declaració responsable signada conjuntament pel representant de l'empresa licitadora i la persona adscrita a l'execució del contracte, d'acord amb el **l'annex 3**, que inclogui els punts que s'indiquen al paràgraf anterior i les dades de la qual s'acreditaran abans de l'adjudicació del contracte mitjançant l'aportació dels certificats concrets expedits per l'empresa on es van prestar els serveis que acreditin l'experiència valorada al criteri, o en cas d'impossibilitat de presentar-los, documentació suficient per tal d'acreditar adequadament la veracitat de les dades declarades. Caldrà emplenar una declaració responsable per a cada persona adscrita a l'execució del contracte

Cal tenir en compte a l'hora d'acreditar la solvència i aquest criteri d'adjudicació, que no es comptabilitzaran els projectes que no arribin al mínim de dedicació en hores per cada perfil. Atès que pel Director i els perfils de consultor s'ha demanat determinada experiència com a requisit de solvència, no es valoraran com a criteri d'adjudicació aquells projectes que es contemplin com a criteri de solvència. Així doncs, només es puntuarà l'experiència addicional (no indicada com a solvència tècnica), tal i com es fa constar a la següent taula:



Perfil: Nom i número d'identitat persona	Projectes acreditats	Punts (1 x projecte)	Dedicació mínima (hores x projecte)
Projectes d'oficina tècnica			
Director/a:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	100
	Nom del projecte #2 (requisit de solvència)	0	100
	Nom del projecte #3		100
	Nom del projecte #4		100
	Nom del projecte #5		100
Consultor/a sènior:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	500
	Nom del projecte #2		500
	Nom del projecte #3		500
	Nom del projecte #4		500
Projectes de projectes de gestió d'aterratge d'inversió estrangera directa			
Director/a:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	100
	Nom del projecte #2 (requisit de solvència)	0	100
	Nom del projecte #3 (requisit de solvència)	0	100
	Nom del projecte #4 (requisit de solvència)	0	100
	Nom del projecte #5		100
	Nom del projecte #6		100
	Nom del projecte #7		100
Consultor/a sènior:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	500
	Nom del projecte #2 (requisit de solvència)	0	500
	Nom del projecte #3 (requisit de solvència)	0	500
	Nom del projecte #4		500
	Nom del projecte #5		500
	Nom del projecte #6		500
Consultor/a expert 1:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	400
	Nom del projecte #2 (requisit de solvència)	0	400
	Nom del projecte #3		400
	Nom del projecte #4		400
	Nom del projecte #5		400
Consultor/a expert 2:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	400
	Nom del projecte #2 (requisit de solvència)	0	400
	Nom del projecte #3		400
	Nom del projecte #4		400
	Nom del projecte #5		400
Consultor/a júnior:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	200
	Nom del projecte #2		200
	Nom del projecte #3		200
	Nom del projecte #4		200
Total de punts de les persones adscrites al contracte			
Total màxim		10	

JUSTIFICACIÓ: La captació d'inversió estrangera és un procés d'alta complexitat molt afavorit per l'experiència, les xarxes de contactes que en resulten, i l'accés a informació de qualitat. Per això es valora tenir una experiència superior a la exigida a la solvència per tal de demostrar capacitat i poder dur a terme l'objecte del contracte amb una major qualitat.



3. Millora del coneixement de llengües estrangeres del personal assignat al contracte. Màxim 10 punts

Per l'acreditació de llengües estrangeres més enllà de les exigides com a requisit per cada categoria professional i per a poder fer la intermediació amb els diferents agents internacionals, d'acord amb la taula següent:

Idiomes	Puntuació
Acreditació d'un nivell mínim de B2 en algun d'aquests idiomes, considerats estratègics, Xinès, Francès, Coreà, Japonès i/o Alemany	2 Punts per idioma amb un màxim de 10 punts
Acreditació d'un nivell mínim de B2 en un altre idioma estranger, diferent als anteriors	1 punt per idioma amb un màxim de 5 punts

Per cada idioma només s'admetrà un certificat per persona, i el mateix idioma puntuarà un màxim de 3 punts en el total de l'equip assignat al contracte. El català i el castellà no es consideren llengües estrangeres, i l'anglès és requisit de solvència a totes les categories i per tant no puntua. La puntuació màxima serà en tot cas 10 punts. Els punts que superin aquest màxim no es tindran en compte.

Caldrà relacionar les titulacions segons el model de l'Annex 2. MODEL D'OFERTA ECONÒMICA I D'ALTRES CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AUTOMÀTICS, acompanyat de còpia dels certificats de titulacions en idiomes estrangers. Els certificats han d'acreditar, com a mínim, el nivell B2 del Marc Comú Europeu de Referència, o superior, o diplomes i certificats que es consideren equivalents, d'acord amb la Resolució EDU/2684/2024, de 17 de juliol, d'actualització de títols, diplomes i certificats d'acreditació de la competència en llengües estrangeres en l'àmbit del Departament d'Educació.

JUSTIFICACIÓ: Els mercats objectiu es reparteixen globalment i molts són de parla no anglesa, on un coneixement major de les llengües i les cultures empresarials d'origen pot contribuir a una relació més fluida i eficient amb les empreses i institucions que es vol atraure a la ciutat.

Criteris de judici de valor. Puntuació total 45 punts

Es considera imprescindible donar als criteris de judici de valor una ponderació superior al 40% de la puntuació total, segons indica la [Instrucció municipal d'aplicació de la LCSP publicada en la Gaseta municipal de 16 de març de 2018](#), pel motiu següent: Atès que dins de l'objecte del contracte hi ha prestacions en què es necessiten habilitats intel·lectuals d'alta complexitat que no es poden mesurar quantitativament, sinó que necessiten d'una selecció a través de judicis de valor que garanteixin els coneixements, capacitats i idees innovadores que millor s'adaptin a l'encàrrec, es justifica que els criteris que



depenen de judici de valor representin un 45% del total, per tal que es garanteixi la qualitat del servei.

Es presentarà una PROPOSTA TÈCNICA l'extensió de la qual no podrà excedir de 20 pàgines DIN-A4 (No computa en l'extensió portades, separadors, índex ni similars), en text Calibri 10 i interlineat simple. En cas de superar l'extensió màxima no es valorarà el contingut de les pàgines que superin el límit.

La proposta tècnica tindrà els següents apartats:

1. Proposta metodològica i d'organització del servei de Secretaria Tècnica del Departament de captació d'inversions, amb proposta de noves actuacions i millores. Màxim 10 pàgines sobre 20
JUSTIFICACIÓ: Una millora en la metodologia i organització implicaran una qualitat superior de l'activitat i per tant una major eficiència i eficàcia en els resultats. Les propostes de noves actuacions indiquen pro activitat i coneixement de l'activitat i permet fer front a nous projectes.
2. Proposta d'activitats de generació de leads d'inversió i reinversió i continguts de business intelligence relacionat amb la ciutat i la captació d'inversió estrangera. Màxim 10 pàgines sobre 20
JUSTIFICACIÓ: El coneixement és eina essencial per orientar els esforços de captació i oferir la informació necessària per obtenir l'arribada d'inversions. Té alt nivell de complexitat i la seva millora comporta més efectivitat.

La PROPOSTA TÈCNICA es valorarà de la següent manera:

1. Per a la millor proposta metodològica i d'organització del servei de Secretaria Tècnica del departament de captació d'inversions i proposta de noves actuacions i millores. Màxim 23 punts.

Es valorarà:

- La proposta metodològica per la programació d'activitat i logística en les missions internacionals de captació, les visites d'estudi a Barcelona d'empreses i institucions en busca de localització, les visites de seguiment d'empreses instal·lades i els esdeveniments d'abast internacional tant a la ciutat com a l'estranger, amb l'objectiu d'obtenir l'arribada d'empreses, institucions i projectes d'inversió internacional a la ciutat, o la seva reinversió. 10 p
- la proposta de comunicació i relació amb els agents clau en els processos de decisió de localització empresarial a l'hora de generar agendes i activitats en el marc de les accions del punt anterior. Aconseguir ampliar la xarxa de contactes i relacions per obtenir reunions d'alt potencial i millorar l'eficàcia de les accions, tot adoptant nous canals de comunicació i de relació quan s'escaigui. 8 p
- la proposta de noves actuacions en relació a l'objectiu d'una major captació d'inversió estrangera i a la millora de l'eficàcia i eficiència de la feina del departament de captació d'inversions, més enllà de les indicades en el plec tècnic. 5p



Les propostes es valoraran de la manera següent:

Proposta metodològica i d'organització del servei de secretaria tècnica	Insuficient	Bé	Notable	Excel·lent
Proposta metodològica per la programació d'activitat i logística	0	5	7	10
Proposta de comunicació i relació amb els agents clau	0	4	6	8
Proposta de noves actuacions i millores	0	1,5	3	5

Es considerarà com a INSUFICIENT una proposta:

- Que no presenti cap proposta.
- Que en la documentació presentada sigui incompleta, es trobi sense justificar o sense argumentar, incorpori de forma molt deficitària propostes d'innovació, manqui de coherència i no valori els recursos necessaris, en relació a:
 - Proposta metodològica per la programació d'activitat i logística.
 - Proposta de comunicació i relació amb els agents clau.
 - Proposta de noves actuacions i millores.

Es considerarà com a BÉ una proposta:

- Que en la documentació presentada sigui parcialment completa, no es trobi suficientment justificada o argumentada, incorpori només alguna proposta d'innovació, sigui parcialment coherent i valori només alguns dels recursos necessaris, en relació a:
 - Proposta metodològica per la programació d'activitat i logística.
 - Proposta de comunicació i relació amb els agents clau.
 - Proposta de noves actuacions i millores.

Es considerarà com a NOTABLE una proposta:

- Que en la documentació presentada sigui completa, es trobi suficientment justificada o argumentada, incorpori propostes d'innovació, sigui coherent i valori els recursos necessaris, en relació a:
 - Proposta metodològica per la programació d'activitat i logística.
 - Proposta de comunicació i relació amb els agents clau.
 - Proposta de noves actuacions i millores.

Es considerarà com a EXCEL·LENT una proposta:

- Que en la documentació presentada sigui molt completa, es trobi molt ben justificada o argumentada, incorpori diverses propostes d'innovació i d'impacte, sigui molt coherent i valori de forma detallada els recursos necessaris, en relació a:
 - Proposta metodològica per la programació d'activitat i logística.
 - Proposta de comunicació i relació amb els agents clau.
 - Proposta de noves actuacions i millores.

2. Per la millor proposta d'activitats de generació de leads d'inversió i continguts de business intelligence relacionat amb la ciutat i la captació d'inversió estrangera. Màxim 22 punts



Es valorarà:

- la proposta metodològica per a generar nous leads d'inversió que puguin materialitzar-se amb l'activitat del Departament de Captació d'Inversions, atenent a les eines informàtiques emprades. 10p
- l'accés a la informació rellevant de business intelligence (bases de dades especialitzades, consultoria, etc) per a l'elaboració de continguts d'alt valor afegit per als dossiers de candidatura, els dossiers sectorials i els diversos informes. 10p
- la proposta de seguiment de l'aterratge d'inversions i la recollida i gestió de la informació dels projectes en curs, per poder valorar l'efectivitat de la feina feta i l'atractiu de la ciutat. 2p

Les propostes es valoraran de la manera següent:

Proposta d'activitats de generació de leads d'inversió i continguts de business intelligence	Insuficient	Bé	Notable	Excel·lent
Proposta metodològica per a generar nous leads d'inversió, eines	0	5	7	10
Accés a la informació rellevant de business intelligence, bbdd	0	5	7	10
Proposta de seguiment de l'aterratge d'inversions i projectes en curs	0	1	1,5	2

Es considerarà com a INSUFICIENT una proposta:

- Que no presenti cap proposta.
- Que en la documentació presentada sigui incompleta, es trobi sense justificar o sense argumentar, incorpori de forma molt deficitària propostes d'innovació, manqui de coherència i no valori els recursos necessaris, en relació a:
 - Proposta metodològica per a generar nous leads d'inversió, eines
 - Accés a la informació rellevant de business intelligence, bases de dades
 - Proposta de seguiment de l'aterratge d'inversions i projectes en curs

Es considerarà com a BÉ una proposta:

- Que en la documentació presentada sigui parcialment completa, no es trobi suficientment justificada o argumentada, incorpori només alguna proposta d'innovació, sigui parcialment coherent i valori només alguns dels recursos necessaris, en relació a:
 - Proposta metodològica per a generar nous leads d'inversió, eines
 - Accés a la informació rellevant de business intelligence, bases de dades
 - Proposta de seguiment de l'aterratge d'inversions i projectes en curs.

Es considerarà com a NOTABLE una proposta:

- Que en la documentació presentada sigui completa, es trobi suficientment justificada o argumentada, incorpori propostes d'innovació, sigui coherent i valori els recursos necessaris, en relació a:
 - Proposta metodològica per a generar nous leads d'inversió, eines
 - Accés a la informació rellevant de business intelligence, bases de dades
 - Proposta de seguiment de l'aterratge d'inversions i projectes en curs.



Es considerarà com a EXCEL·LENT una proposta:

- Que en la documentació presentada sigui molt completa, es trobi molt ben justificada o argumentada, incorpori diverses propostes d'innovació i d'impacte, sigui molt coherent i valori de forma detallada els recursos necessaris, en relació a:
 - Proposta metodològica per a generar nous leads d'inversió, eines
 - Accés a la informació rellevant de business intelligence, bases de dades
 - Proposta de seguiment de l'aterratge d'inversions i projectes en curs.

10. CRITERIS PER DIRIMIR EL DESEMPAT

Si es produeix un empat en la puntuació total entre diverses empreses licitadores s'aplicarà el criteri de desempat tenint en compte com a data del compliment efectiu del fet de desempat el venciment del termini de presentació d'ofertes i havent d'aportar els licitadors les corresponents declaracions o documents acreditatius del seu compliment en el moment en què es produeixi l'empat i de conformitat amb allò establert a l'article 147.1 de la LCSP.

El criteri escollit i que s'haurà de recollir al PCAP és el següent:

- Proposicions presentades per aquelles empreses que, al venciment del termini de presentació d'ofertes, tinguin a la plantilla un percentatge de persones treballadores amb discapacitat superior al que els imposi la normativa.
En aquest supòsit, si diverses empreses licitadores de les que haguessin empatat quant a la proposició més avantatjosa acreditin tenir relació laboral amb persones amb discapacitat en un percentatge superior al que els imposi la normativa, tindrà preferència en l'adjudicació del contracte, l'empresa licitadora que disposi del major percentatge de persones treballadores fixes amb discapacitat a la seva plantilla.
- En cas que l'aplicació d'aquest criteri no doni lloc a desempat es dirimirà mitjançant sorteig.

11. MESA DE CONTRACTACIÓ

La mesa de contractació estarà constituïda per les persones següents:

President/a: L'Alcalde o persona en qui delegui, d'acord amb l'art. 13 de la Carta de Barcelona.

Vocals: atenent al seu coneixement tècnic especialitzat relacionat amb l'objecte del contracte:



Titulars	Substituts
1. El/la secretari/ària general	1. Persona en qui delegui
2. L'/la interventor/a general	2. Persona en qui delegui
3. Xavier Mayo Torres, cap del Departament de Captació d'Inversions	4. Francesc Mirón Rodríguez, tècnic de la Direcció de Promoció Econòmica Internacional
4. Judit Romera Pascuas, Directora de turisme	5. Julia Cordonet Donat (*), tècnica del Departament de Captació d'Inversions

* Personal interí donat que no existeixen altres persones funcionàries al departament amb prou coneixement sobre la matèria.

Actuarà com a secretari/a de la Mesa un/a funcionari/ària de la Corporació.

12. GARANTIES

Garantia definitiva

L'empresa proposada com adjudicatària haurà de dipositar una garantia definitiva per import de 17.636,08 euros, equivalent al 5% del pressupost base de licitació iva exclòs.

13. RESPONSABLE DEL CONTRACTE

Es designa el Sr. Francisco Javier Mayo Torres, cap del Departament de Captació d'Inversions – Barcelona Investment Office, com a persona responsable del contracte, a qui li correspon supervisar l'execució, adoptar les decisions i dictar les instruccions necessàries per assegurar la correcta realització de la prestació pactada, tot d'acord amb la previsió de l'article art. 62.1 LCSP. Les consultes tècniques i administratives s'han de realitzar pel perfil del contractista

14. TERMINI D'EXECUCIÓ

La durada de les prestacions serà de 24 mesos a comptar des de l'endemà de la seva formalització o la data que s'indiqui en la mateixa, i es preveu la possibilitat de prorrogar les prestacions per un termini màxim de 24 mesos.

15. TERMINI DE GARANTIA

En el present contracte no es fixa termini de garantia atesa la seva naturalesa i característiques. Es tracta d'un servei de consultoria que s'executarà de forma continuada durant la durada del contracte, i sobre el qual es farà també un seguiment continuat. Per tant, no requereix de termini de garantia.



16. CONDICIONS ESPECIALS D'EXECUCIÓ

Es considera necessari, d'acord amb la previsió de l'article 202 LCSP, establir les següents condicions especials d'execució del contracte que es consideren vinculades amb el seu objecte, no són discriminatòries i són compatibles amb el dret comunitari:

De caràcter social

1. Manteniment de les condicions laborals de les persones que executen el contracte durant tot el període contractual.

L'empresa contractista ha de mantenir, o opcionalment millorar, durant la vigència del contracte, les condicions laborals i socials de les persones treballadores ocupades en l'execució del contracte fixades en el moment de presentar l'oferta, segons el conveni que sigui d'aplicació.

Aquesta condició té el caràcter d'obligació essencial del contracte i el seu incompliment podrà ser objecte de penalització com a falta molt greu o causa d'extinció contractual.

El responsable del contracte podrà requerir a l'empresa contractista que declari formalment que ha complert l'obligació. Així mateix, el responsable del contracte o l'òrgan de contractació podran requerir als òrgans de representació de les persones treballadores que informin al respecte.

2. Comunicació inclusiva.

L'empresa contractista ha de garantir:

- Que en les activitats derivades de l'execució del contracte no s'utilitzen llenguatge o imatges sexistes, que no atemptin contra la igualtat de les persones amb diversitat funcional de qualsevol tipus, o que siguin respectuoses amb la cura pel medi ambient i la sostenibilitat.
- L'ús d'una comunicació que no incorri en qualsevol tipus de discriminació per raó d'orientació i/o identitat sexual, origen, edat, creences, o d'altres condicions o circumstàncies personals o socials.
- En les seves comunicacions derivades de l'execució del contracte, evitar l'exaltació de la violència i fomentar la diversitat cultural, fugint dels estereotips negatius perpetuadors de prejudicis.

17. PAGAMENT DEL PREU

El pagament del preu es realitzarà mitjançant la presentació de les factures de forma mensual i per preu unitari i prèvia comprovació i supervisió de les prestacions realitzades.



18. MODIFICACIONS DEL CONTRACTE

Tal i com estableix la disposició addicional trenta-tresena de la LCSP, en cas que, dins de la vigència del contracte, les necessitats reals siguin superiors a les estimades inicialment, es podrà modificar el contracte en els termes que estableix l'article 204 de la LCSP. La modificació es tramitarà abans que s'esgoti el pressupost màxim aprovat inicialment.

Els supòsits que poden donar lloc a la modificació del contracte i possibles variacions són els següents:

- Quan en l'elaboració d'un dossier de candidatura objecte del contracte o en el procés de captació d'una gran empresa hi hagi condicions d'alta complexitat o terminis i dates límit breus i es requereixi de més hores de personal. Exemple: Candidatura a la seu de l'Agència Europea del Medicament l'any 2018.

S'estableix un límit màxim de modificació del contracte del 20% de les partides que integren el projecte i en cap cas la modificació podrà comportar l'establiment de nous preus unitaris no previstos inicialment en el projecte.

En tot cas, l'import màxim de les modificacions de contracte enumerades anteriorment no podran superar a l'alça de forma acumulada, el 20% sobre l'import inicial del contracte, entès com el pressupost base de licitació sense IVA. Per tant el **valor màxim** de les modificacions a tota la vigència del contracte serà de 70.544,30€.

Les condicions, abast i límits d'aquesta/es modificació/ns i la/es que hagi proposat l'adjudicatari en la seva oferta, seran obligatòries pel contractista.

El procediment per aquesta modificació requerirà l'audiència al contractista i, si escau, del redactor del projecte o de les especificacions tècniques, i la seva formalització en document administratiu.

També es pot modificar el contracte si concorren les circumstàncies establertes a l'art. 205 de la Llei 9/2017 de 9 de novembre de 2017.

19. REVISIÓ DE PREUS

En aquest contracte no es podrà revisar el preu.

20. SUBCONTRACTACIÓ

D'acord amb la previsió de l'article 215.2.e) LCSP, es considera necessari per motiu del seu caràcter crític que les tasques relacionades amb el seguiment de l'activitat de la secretaria tècnica detallades al punt 6e de l'apartat 3, l'objecte del contracte, d'aquest document (entre altres el pla de treball i informes de seguiment, així com les propostes de millora de l'activitat de captació d'inversió), no puguin ser objecte de subcontractació, de forma que



hagin de ser executades i realitzades directament i exclusivament per l'empresa contractista.

21. CESSIÓ DEL CONTRACTE

Els drets i obligacions del contractista, derivats del contracte, poden ser cedits a un tercer sempre que les qualitats tècniques o personals del cedent no hagin estat raó determinant de l'adjudicació del contracte, amb autorització expressa de l'Ajuntament i amb el compliment dels requisits legalment establerts.

22. RÈGIM ESPECÍFIC DE PENALITATS

Considerant les característiques del contracte, així com també les possibles millores que puguin oferir els contractistes i que seran objecte de valoració, així com el límit màxim de penalitats del 50% del preu del contracte iva exclòs, s'estableixen les següents penalitats:

a) Incompliments molt greus:

- L'incompliment de les obligacions contractuals essencials previstes en aquest plec.
- L'incompliment o compliment defectuós de les obligacions i/o condicions d'execució del contracte establertes en aquest plec i en el plec de condicions tècniques, quan produeixi un perjudici molt greu i no doni lloc a la resolució del contracte. I concretament, l'incompliment de l'obligació de l'empresa contractista de mantenir, o opcionalment millorar, durant la vigència del contracte, les condicions laborals i socials de les persones treballadores ocupades en l'execució del contracte fixades en el moment de presentar l'oferta, segons el conveni que sigui d'aplicació.
- L'incompliment molt greu de les obligacions derivades de la normativa general sobre prevenció de riscos laborals.
- L'incompliment dels terminis de pagament amb contractistes i proveïdors.
- L'incompliment o compliment defectuós de les obligacions de confidencialitat de la informació sensible a la que es té accés durant l'execució del contracte, i de manera especial, l'incompliment dels acords de confidencialitat amb les empreses i institucions en procés de busca de localització i la informació no feta pública sobre l'estratègia de l'Ajuntament de Barcelona en la captació d'inversió internacional.

b) Incompliments greus

- L'incompliment o compliment defectuós de les obligacions i/o condicions d'execució del contracte establertes en aquest plec i en el plec de condicions tècniques, quan no constitueixi falta molt greu.
- L'incompliment de les prescripcions municipals sobre comunicació de les prestacions.
- L'incompliment, que no constitueixi falta molt greu, de les obligacions derivades de la normativa general sobre prevenció de riscos laborals.



- L'incompliment de les condicions especials d'execució establertes en aquest plec, quan no se'ls hi hagi atribuït el caràcter d'obligacions contractuals essencials.

c) Incompliments lleus

- L'incompliment o compliment defectuós de les obligacions i/o condicions d'execució del contracte establertes en aquest plec i en el plec de condicions tècniques, quan no constitueixi falta molt greu o greu.

- L'incompliment de les obligacions de caràcter formal o documental exigides en la normativa de prevenció de riscos laborals i que no estiguin tipificades com a greus o molt greus.

Imposició de penalitats:

Les penalitats que li seran imposades al contractista per la comissió d'aquestes faltes són les següents:

Per incompliments lleus una penalitat equivalent a un 3% com a màxim del preu del contracte iva exclòs per a cada penalitat d'aquesta tipologia.

Per incompliments greus una penalitat equivalent a un 6 % com a màxim del preu del contracte iva exclòs per cada penalitat d'aquesta tipologia.

Per incompliments molt greus una penalitat equivalent a un 10% com a màxim del preu d'adjudicació.

Quan el contractista, per causes que li siguin imputables, hagi incomplert parcialment l'execució de les prestacions definides en el contracte, l'òrgan de contractació podrà optar, ateses les circumstàncies del cas, per la seva resolució o per la imposició de les penalitats.

El termini per a imposar la corresponent penalitat contractual serà de tres mesos a comptar des de la data d'incoació del corresponent expedient.

23. TRACTAMENT DE DADES DE CARÀCTER PERSONAL

Aquest contracte comporta el tractament de les dades de caràcter personal que s'integren dins la tipologia següent:

Dades de perfilat (nivell sensible)

- Perfil: conjunt de dades que configuren un perfil, és a dir que permeten tractar de forma diferenciada els afectats en funció de les seves característiques.

Altres dades (nivell baix)

- Identificatives: DNI/NIF/NIE/Passaport, nom i cognoms, adreça, e-mail, i telèfon.
- Personals: data naixement, lloc naixement, edat, sexe, nacionalitat, i llengua vehicular preferent.
- Professionals: formació, titulació, i experiència



- Treball: historial laboral
- Comercial: activitats i negocis, llicències comercials
- Econòmico-financeres: rendes, inversions/patrimoni

Finalitat del tractament serà la gestió de les dades de contacte de les persones referents d'entitats, institucions, empreses, equipaments, infraestructures i altres agents clau involucrades en la cadena de la captació d'inversió estrangera, tant a dins com fora de la ciutat, inclòs l'estranger. Gestió dels actes i agendes de les activitats de captació d'inversió estrangera. Difusió dels serveis i d'informació rellevant sobre la ciutat per facilitar l'arribada d'inversió estrangera.

Per tot això,

ES SOL.LICITA que s'iniciï la tramitació d'un expedient mitjançant un procediment obert harmonitzat per tramitació ordinària, amb mesures de contractació pública sostenible, amb una durada de 24 mesos a partir de 1 d'octubre de 2025, o bé, a partir de l'endemà de la formalització del contracte, per un import total de licitació de 426.793,05 euros (pressupost base licitació).

Júlia Cordonet i Donat
Tècnica del Departament de Captació d'Inversions

Vist i plau,
Francisco Javier Mayo Torres
Cap del Departament de Captació d'Inversions



**ANNEX 2.
MODEL D'OFERTA ECONÒMICA I D'ALTRES CRITERIS D'ADJUDICACIÓ
AUTOMÀTICS**

El/la sotassinat/da, senyor/a, amb DNI/NIE núm., en nom propi/en qualitat de representant legal de la persona física/jurídica, amb NIF, amb l'adreça de correu electrònic per rebre les comunicacions electròniques (.....@.....), assabentat/ada de les condicions exigides per optar a l'adjudicació del contracte núm., Expedient, que té per objecte el Servei d'assistència tècnica (Secretaria Tècnica) en matèria de captació d'inversió estrangera per donar suport al Departament de Captació d'Inversions, es compromet a realitzar-lo amb subjecció al plec de clàusules administratives particulars i al de prescripcions tècniques, i presenta la següent OFERTA RELATIVA ALS CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AVALUABLES MITJANÇANT LA UTILITZACIÓ DE FÓRMULES (criteris automàtics):

1. Preu unitari ofert. Màxim 35 punts.

Es presenta la següent proposta de preus unitaris:

Categoria professional	Preu unitari màxim hora	Preu unitari oferta empresa	Dedicació d'hores anuals (estimades)	Total pressupost anual	Total pressupost anual ofert
Director/a (C: Grup A - Nivell 1. Àrea 4; D: Grup 1)	43,11		225	9.699,75 €	€
Consultor/a sènior (C: Grup B – Nivell 1. Àrea 4; D: G1)	42,88		675	28.944,00 €	€
Consultor/a (C: Grup C, nivell 1. Àrea 4; D: Grup 2)	40,06		2.250	90.135,00 €	€
Consultor/a junior (C: Grup C, nivell 2. Àrea 4; D: G3, Nivell 1)	37,50		1.125	42.187,50 €	€
Administratiu/va (C: Grup E, nivell 2. Àrea 1; D: Grup 5, N1)	24,00		225	5.400,00 €	€
			4.500	176.366,25 €	€



2. Millora de l'experiència professional exigida com a solvència del personal assignat al contracte. Màxim 10 punts

Experiència del personal assignat al contracte:

Perfil: Nom i número d'identitat persona	Projectes acreditats	Punts (1 x projecte)	Dedicació mínima (hores x projecte)
Projectes d'oficina tècnica			
Director/a:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	100
	Nom del projecte #2 (requisit de solvència)	0	100
	Nom del projecte #3		100
	Nom del projecte #4		100
	Nom del projecte #5		100
Consultor/a sènior:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	500
	Nom del projecte #2		500
	Nom del projecte #3		500
	Nom del projecte #4		500
Projectes de projectes de gestió d'aterratge d'inversió estrangera directa			
Director/a:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	100
	Nom del projecte #2 (requisit de solvència)	0	100
	Nom del projecte #3 (requisit de solvència)	0	100
	Nom del projecte #4 (requisit de solvència)	0	100
	Nom del projecte #5		100
	Nom del projecte #6		100
	Nom del projecte #7		100
Consultor/a sènior:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	500
	Nom del projecte #2 (requisit de solvència)	0	500
	Nom del projecte #3 (requisit de solvència)	0	500
	Nom del projecte #4		500
	Nom del projecte #5		500
	Nom del projecte #6		500
Consultor/a expert 1:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	400
	Nom del projecte #2 (requisit de solvència)	0	400
	Nom del projecte #3		400
	Nom del projecte #4		400
	Nom del projecte #5		400
Consultor/a expert 2:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	400
	Nom del projecte #2 (requisit de solvència)	0	400
	Nom del projecte #3		400
	Nom del projecte #4		400
	Nom del projecte #5		400
Consultor/a júnior:	Nom del projecte #1 (requisit de solvència)	0	200
	Nom del projecte #2		200
	Nom del projecte #3		200
	Nom del projecte #4		200
Total de punts de les persones adscrites al contracte			
Total màxim		10	

Nota: Acreditar l'experiència d'acord a les indicacions del punt 9.2 i l'annex 3 de l'informe de necessitat.



3. Millora del coneixement de llengües estrangeres del personal assignat al contracte. Màxim 10 punts

Coneixement de llengües estrangeres del personal assignat al contracte:

Equip de Treball	Idioma	Certificat/titulació que l'acredita	Punts
Director/a: Inicials de la persona	1. Anglès (solvència) 2. 3.	1. 2. 3.	0
Consultor/a sènior: Inicials de la persona	1. Anglès (solvència) 2. 3.	1. 2. 3.	0
Consultor/a expert/a: Inicials de la persona 1	1. Anglès (solvència) 2. 3.	1. 2. 3.	0
Consultor/a expert/a: Inicials de la persona 2	1. Anglès (solvència) 2. 3.	1. 2. 3.	0
Consultor/a júnior: Inicials de la persona	1. Anglès (solvència) 2. 3.	1. 2. 3.	0
Administratiu/va: Inicials de la persona	1. Anglès (solvència) 2. 3.	1. 2. 3.	0
Total punts de l'equip adscrit al contracte			
Total màxim			10

Nota: Acreditar el coneixement de llengües estrangeres d'acord a les indicacions del punt 9.3 de l'informe de necessitat.

ADVERTÈNCIA: Cadascun dels sobres electrònics presentats per l'empresa licitadora únicament ha d'incloure la documentació per a la qual està destinat. Si dins d'un sobre s'inclou informació que permet el coneixement anticipat d'una part de l'oferta, infringint així el secret de la mateixa i afectant l'objectivitat de la valoració i el tractament igualitari de les empreses licitadores, implicarà l'exclusió de la licitació.

[signatura electrònica]



**ANNEX 3.
DECLARACIÓ RESPONSABLE D'EXPERIÈNCIA PROFESSIONAL**

Nom complet:

Perfil assignat al contracte:

Experiència professional:

Dades del contractant (nom i CIF)	Nom del projecte	Resum de les tasques desenvolupades	Càrrec al projecte	Data d'inici	Data de fi	Hores totals dedicació	Resultats

....., en nom propi, o en representació de la licitadora, i
....., com a persona adscrita a l'execució del contracte.

DECLAREM:

Que la informació que consta en aquesta fitxa professional és veraç i s'acredita documentalment mitjançant l'aportació de la següent documentació:

I perquè així consti, signem aquesta declaració responsable

[signatura electrònica]