



***Fundació Hospital Universitari Vall Hebron - Institut de Recerca (VHIR)***

NÚM. EXPEDIENT: 2023-031 MÀRQUETING DIGITAL

**PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES  
CONTRACTACIÓ NO HARMONITZADA – PROCEDIMENT OBERT**

**SERVEI DE MÀRQUETING DIGITAL PER A LA CAPTACIÓ DE LEADS, DONANTS I SOCIS DE LA UNITAT DE MECENATGE DE LA FUNDACIÓ HOSPITAL UNIVERSITARI VALL HEBRON - INSTITUT DE RECERCA (VHIR).**

## **Clàusula 1ª. Objecte de la licitació.**

L'objecte d'aquesta licitació és la contractació d'un servei de màrqueting digital per a la captació de leads, donants i socis a càrrec de la Unitat de Mecenatge de la Fundació Hospital Universitari Vall Hebron – Institut de Recerca (VHIR).

El present plec té per objectiu fixar les condicions tècniques dels continguts formatius esmentats anteriorment.

L'objectiu d'aquestes accions digitals és la d'aconseguir més col·laboracions econòmiques destinades a fer avançar la recerca del VHIR. Aquestes accions digitals es defineixen en campanyes publicitàries implementades a les xarxes socials, campanyes de email marketing i/o qualsevol altra acció que pugui aportar un augment dels fons econòmics dirigits a la recerca del VHIR.

No es considera convenient la divisió de l'objecte del contracte en lots, atès que l'adjudicació a un únic licitador facilitarà la correcta execució de la prestació del servei des d'un punt de vista tècnic i organitzatiu. La divisió en lots suposaria fer l'execució del contracte excessivament difícil des del punt de vista tècnic, o que la necessitat de coordinar als diferents contractistes per als diversos lots podria comportar greument el risc de soscavar l'execució adequada del contracte.

\*\*\* El servei ha de complir amb tots els requeriments legals en el moment de la contractació, i durant tota la vigència del contracte.

## **Clàusula 2ª. Pressupost màxim de licitació i valor estimat.**

En aquesta licitació el valor estimat del contracte i el pressupost màxim de licitació no coincideixen.

El pressupost total màxim per aquesta licitació, corresponent a un (1) any, és de **“TRENTA MIL EUROS” (30.000,00 €)**, al qual si se li suma l'import de **“SIS MIL TRES-CENTS EUROS” (6.300,00 €)** corresponent a l'IVA, suma un total de **“TRENTA-SIS MIL SIS-CENTS EUROS” (36.300,00 €)**.

(\*) Preus que el licitador podrà millorar en la seva OFERTA ECONÒMICA - Sobre C. En aquests preus no estan incloses les taxes oficials.

El valor estimat per aquesta licitació és de **“NORANTA MIL EUROS” (90.000,00€)**, al qual si se li suma l'import de **“DIVUIT MIL NOU-CENTS EUROS” (18.900,00 €)** corresponent a l'IVA, suma un total de **“CENT VUIT MIL NOU-CENTS EUROS” (108.900,00 €)**.

Concepte	Import (IVA exclòs)
Pressupost base de licitació total	30.000,00 euros
Possibles modificacions	0,00 euros
Possibles pròrrogues	60.000,00 euros
<b>Total</b>	<b>90.000,00 euros</b>

### **Clàusula 3ª. Durada de la licitació.**

La prestació d'aquest servei tindrà una durada **d'un (1) any**, prorrogable per dos (2) anys més, d'any en any. L'execució del servei serà d'onze (11) mesos, donat que el mes d'agost no s'ha de prestar el servei.

En cas que sigui acordada la pròrroga per part de l'entitat contractant, serà obligatòria pel contractista, d'acord amb el que estableix l'article 29 de la LCSP.

L'inici del contracte vindrà donat en l'acta d'inici del servei, signada tant pel VHIR com per l'empresa adjudicatària.

### **Clàusula 4ª. Descripció del servei i abast de l'objecte del contracte.**

Servei de construcció, optimització i gestió de campanyes digitals per 11 mesos anuals.

El servei objecte del contracte consta en el suport en l'estratègia i execució de campanyes de captació de leads (nous contactes) /socis/donatius puntuals a xarxes socials: Facebook, Instagram i mailings. Aquestes campanyes poden transformar-se en:

- **Campanya de publicitat digital amb intel·ligència artificial de Facebook i Instagram:** Construir campanyes d'anuncis a les xarxes socials per així impactar als possibles leads, donants i/o socis. L'empresa licitadora haurà d'optimitzar aquestes campanyes segons els resultats que estiguin donant.
- **Construcció de chatbots per segmentar, qualificar, persuadir i convertir** als usuaris impactats en leads, donants puntuals o socis.
- **Promocionar posts orgànics** generats per la Community Manager del VHIR perquè, d'aquesta manera, puguin arribar a més usuaris.
- **Campanyes de mailing:** l'empresa licitadora haurà de transformar la campanya a diferents mailings informatius i persuasius que cridin a l'acció de l'usuari. Hauran de crear tot el contingut escrit.

Segons la campanya que es necessiti impulsar, el VHIR, juntament amb l'empresa licitadora, escolliran la millor forma de fer-ho. Les 4 accions, anteriorment descrites, poden conviure perfectament durant una mateixa campanya, o no. Tot dependrà del contingut, l'objectiu i què es consideri més estratègic per aconseguir-ho.

En tots els casos anteriors, l'empresa licitadora haurà de desenvolupar el contingut a través de còpys i imatges que es convertiran en els anuncis, peces gràfiques, accions que els usuaris impactats, podran veure. És necessari que aquests anuncis persuadeixin als usuaris per complir amb els objectius principals que són: nous leads, donants puntuals i/o socis.

Totes aquestes campanyes, tant el copy com la creativitat, s'hauran d'adaptar a qualsevol xarxa (post orgànic/story).

Quan parlem de la creació de creativitats poden ser vídeos, adaptacions a stories, creativitats dinàmiques per a les xarxes, etc.

**Quan parlem de la redacció de còpies** ens referim a la redacció de tots els continguts publicats a les xarxes i a la landing page. Alhora de la redacció de campanyes de email marketing i del chatbot, si s'escau.

Per poder tenir una bona gestió de les campanyes, l'empresa licitadora caldrà que disposi d'un Project Manager, amb una experiència mínim d'un any, que tindrà contacte directe amb el VHIR.

A part, l'empresa licitadora haurà de tenir experiència amb la creació de campanyes de captació de socis/leads/donants puntuals amb d'altres organitzacions del Tercer Sector.

**- L'estratègia es definirà juntament amb l'empresa adjudicatària:**

- Storytelling de campanya i missatges principals i secundaris
- Canals: Facebook, Instagram i mailing
- Targets per canals
- Objectius amb campanya paid.
- Creació de funnel de conversió amb accions de captació digital

**- Informes:**

S'haurà de lliurar un informe final de resultats per campanya on constin els KPIs i el ROI de cada una d'aquestes. Algun exemple: total inversió, número de leads captats, cost per lead, cost per donatiu, retorn de la inversió, etc.

### **Clàusula 5ª. Ubicació i Horari de prestació del servei.**

Els serveis es prestaran des de les oficines de l'empresa licitadora en un horari, mínim, de 8h a 17h.

### **Clàusula 6ª. Facturació i pagament.**

D'acord a la Llei 25/2013, de 27 de desembre, de impuls de la factura electrònica i creació del registre comptable de factures en el Sector Públic, en el seu article 4: *"Tots els proveïdors que hagin lliurat béns o prestat servei a l'administració pública podran expedir i remetre factura electrònica. En tot cas, estaran obligades a l'ús de la factura electrònica i a la presentació a través del punt general d'entrada que correspongui..."*.

Per tant el contractista facturarà mensualment de manera electrònica el manteniment a través de les seves factures corresponents. Els codis DIR3 per poder emetre la factura són les següents:

DIR3	OFICINA COMPTABLE	DIR3	ÒRGAN GESTOR	DIR3	UNITAT TRAMITADORA
<b>A09006467</b>	Fundació Hospital Universitari Vall d'Hebron-Institut de Recerca (HUVH IR)	<b>A09006467</b>	Fundació Hospital Universitari Vall d'Hebron-Institut de Recerca (HUVH IR)	<b>A09006467</b>	Fundació Hospital Universitari Vall d'Hebron-Institut de Recerca (HUVH IR)

S'emetrà factura mensual en els 11 mesos d'execució del contracte, a excepció del mes d'agost que no hi haurà servei. Cada factura emesa haurà de detallar el període al qual correspon la mateixa, el desglossament/descripció de les despeses per concepte, així com indicar la referència "**L 2023-031**".

En cas que l'emissió de la factura electrònica no sigui viable per raons excepcionals el contractista facturarà cada prestació de serveis a través de la seva factura mensual corresponent, les quals hauran de ser enviades a la següent adreça de correu electrònic: [factures@vhir.org](mailto:factures@vhir.org).

El pagament efectiu de les prestacions executades es realitzarà mitjançant transferència bancària, amb venciment 30 dies / data factura.

L'entitat contractant realitza el pagament dels serveis una vegada aquests s'hagin realitzat de manera parcial o total i una vegada entrada la factura al seu registre.

D'acord amb aquest paràmetre, no es contempla el pagament per avançat d'una part o de la totalitat del preu del contracte.

En cap cas el contractista tindrà dret a la revisió de preus per cap concepte.

El VHIR únicament abonarà a l'adjudicatari els serveis efectivament prestats, sense que en cap cas el VHIR estigui obligat a esgotar el valor estimat del contracte/presupost de licitació

Les dades fiscals del VHIR que és necessari que constin en la factura són els següents:

FUNDACIÓ HOSPITAL UNIVERSITARI VALL D'HEBRON - INSTITUT DE RECERCA  
CIF: G-60594009  
Passeig Vall d'Hebron, 119-129  
08035 Barcelona

En cas que la factura no s'emeti d'acord amb els criteris establerts i referenciats a l'inici de la present clàusula, no es procedirà al pagament de la mateixa i quedarà retinguda fins que no s'indiqui correctament les dades sol·licitades.

Una vegada que el contracte acabi, incloses les pròrrogues que es puguin formalitzar el VHIR únicament acceptarà factures emeses amb data posterior a la finalització sempre que en el detall de la mateixa el període d'execució de les mateixes es trobi dins del terme de la licitació.

En cas que la factura s'emeti amb posterioritat a la finalització del contracte i atenent a l'indicat en el paràgraf anterior, el VHIR únicament abonarà factures que s'emetin dins dels dos (2) mesos posteriors a la finalització d'aquest.

### **Clàusula 7ª. Responsable del contracte.**

La responsable del contracte és la Cap de la Unitat de Mecenatge del VHIR, a qui li correspondrà bàsicament, entre d'altres, les funcions de gestió i supervisió del servei contractat, conformar la facturació que emeti el servei; seguiment, control i dictat de les instruccions necessàries per la bona execució del contracte; determinar si la prestació realitzada s'ajusta a les prescripcions establertes per a la seva execució i compliment i recepció del contracte a la seva finalització, i donar compliment a les obligacions assumides per la Fundació Hospital Universitari Vall Hebron – Institut de Recerca (VHIR) en aquest contracte.

## **Clàusula 8ª. Confidencialitat, Protecció de dades de caràcter personal i Propietat Intel·lectual i Industrial.**

Sense perjudici del que disposa la legislació vigent en matèria de propietat intel·lectual, protecció de dades de caràcter personal i de confidencialitat, l'empresa que resulti adjudicatària del present procediment de licitació, es comprometrà expressament, a no donar la informació i/o dades proporcionades per el VHIR, o qualsevol ús no previst en el present Plec, i/o expressament autoritzat per el Cap de la Unitat assignat.

L'empresa adjudicatària del contracte que es derivi del present procediment de licitació, haurà de fer extensives als empleats que adscriuï al servei, les obligacions contingudes i assumides per l'empresa adjudicatària, en referència a la confidencialitat, propietat intel·lectual i protecció de dades, en particular les relatives al secret, la reserva y confidencialitat de tota la informació que en virtut del servei pugui tenir coneixement. S'entendran ceditos en exclusiva a favor del VHIR a tot el món, per al temps màxim establert en les lleis i/o tractats internacionals vigents que resultin d'aplicació i per a la seva explotació a través de qualsevol format i/o modalitat d'explotació, tots els drets, inclosos els d'explotació sobre qualsevol descobriment, invenció, creació, obra, procediment, idea, tècnica, dibuix, disseny, imatge o qualsevol altre dret de propietat intel·lectual o industrial generat, plantejat o adquirit com a conseqüència de la tasca desenvolupada per l'empresa adjudicatària del contracte que es derivi del present procediment de licitació (en endavant, "Propietat Intel·lectual i/o Industrial"), i que derivin directa o indirectament de la relació entre VHIR i l'empresa adjudicatària pel contracte que es derivi del present procediment de licitació.

L'empresa adjudicatària del contracte que es derivi del present procediment de licitació s'obliga a informar al VHIR de qualsevol descobriment, creació, invent, idea o qualsevol altre element que constitueixi o sigui susceptible de constituir un dret de Propietat Industrial i/o Intel·lectual i que desenvolupi parcial o totalment durant la vigència del contracte que es derivi del present procediment de licitació.

En el supòsit de que l'empresa adjudicatària del contracte que es derivi del present procediment de licitació descobrís o desenvolupés qualsevol creació de propietat intel·lectual o industrial, s'entendrà que l'esmentat descobriment o desenvolupament constitueix informació confidencial del VHIR.

L'empresa adjudicatària del contracte que es derivi del present procediment de licitació s'obliga a signar tots aquells documents públics i/o privats que siguin necessaris, a lliure discreció del VHIR, per a permetre l'acreditació de la titularitat del VHIR o l'adequada protecció dels referits drets de Propietat Intel·lectual i/o Industrial a favor de la mateixa o de qualsevol tercer designat per aquest.

L'empresa adjudicatària del contracte que es derivi del present procediment de licitació autoritza al VHIR per a la transformació, modificació, publicació, comunicació pública i

explotació per qualsevol mitjà de les obres que desenvolupi com a conseqüència de la execució del contracte que es derivi del present procediment de licitació.

**Clàusula 9ª. Criteris d'adjudicació.**

<b>1. Criteris avaluables amb fórmules automàtiques</b>	<b>Màxim 51 punts</b>
- Oferta econòmica	Màxim 11 punts
- Criteris d'avaluació automàtics	Màxim 40 punts
<b>2. Criteris avaluables mitjançant judicis de valor</b>	<b>Màxim 49 punts</b>
- Pla de treball	Màxim 14 punts
- Presentació de mostra estratègica, accions i resultats	Màxim 25 punts
- Seguiment i metodologia de treball	Màxim 10 punts

**9.1.1. Criteris avaluables amb fórmules automàtiques.....(Màxim 51 punts)**

OFERTA ECONÒMICA.....Fins a 11 punts

$$P_v = \left[ 1 - \left( \frac{O_v - O_m}{IL} \right) \times \left( \frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

P<sub>v</sub> = Puntuació de l'oferta a Valorar

P = Punts criteri econòmic

O<sub>m</sub> = Oferta Millor

O<sub>v</sub> = Oferta a Valorar

IL = Import de Licitació

VP = Valor de ponderació = 1

\*Si després d'haver aplicat la fórmula automàtica a una oferta presentada, el valor resultant és negatiu, se li assignaran directament zero (0) punts de la part econòmica.

CRITERIS D'AVALUACIÓ AUTOMÀTICS ..... Fins a 40 punts

Es valorarà de forma automàtica, de conformitat amb la fórmula següent:

$$P(N) = M \times (2 - N/B)$$

P(N): Puntuació de l'oferta N

M: Puntuació màxima possible

B: Millor oferta presentada

N: Oferta a valorar

Els licitadors aportaran una declaració responsable en relació als criteris de valoració d'aquest apartat i la documentació que ho acrediti.



- Experiència de més de 3 anys en la captació digital i creació de campanyes digitals per captar leads i nous socis i donants particulars (indicar any de la campanya i nom de la ONG pel que l'han feta) .....màxim 30 punts.
- Treballar amb més de 3 entitats sense ànim de lucre del Tercer Sector donant el servei que s'exposa en aquest plec tècnic (identificar nom de les entitats amb qui han treballat.).....màxim 10 punts.

### 9.1.2. Criteris avaluables mitjançant judicis de valor.....(Màxim 49 punts)

Els criteris que a continuació s'indiquen s'avaluaran mitjançant judicis de valor. La valoració es farà per comparació de les ofertes presentades. Es donarà més puntuació a la oferta que s'ajusti millor als requisits tècnics exposats en el Plec de Prescripcions Tècniques. La resta d'ofertes es puntuaran proporcionalment per comparació. Posteriorment, s'endregarà les diverses propostes valorades en ordre decreixent, i s'aplicarà la fórmula següent per obtenir la puntuació,

$$P_{op} = P \times \frac{VT_{op}}{VT_{mv}}$$

$P_{op}$  = Puntuació de l'oferta a Puntuar

P = Puntuació del criteri

$VT_{op}$  = Valoració Tècnica de l'Oferta que se Puntua

$VT_{mv}$  = Valoració Tècnica de l'oferta Millor Valorada

El licitador haurà de presentar la següent oferta al **Sobre núm. 2 (oferta tècnica)** que serà objecte de valoració, amb els següents continguts mínims i puntuacions corresponents:

- **Pla de treball** .....fins a 14 punts

El pla de treball ha d'incloure:

- Objectius i estratègia proposada per part de l'empresa licitadora tenint en compte els interessos del VHIR. Es valorarà la definició d'aquests objectius i com es poden aconseguir .....fins a 9 punts
- Temps de resposta del proveïdor envers qualsevol consulta, missatge que el VHIR hagi comunicat a l'empresa licitadora..... fins a 3 punts
- Dedicació prevista en relació a les tasques indicades en el present plec que conformen la prestació del servei..... fins a 2 punts

Es donarà la **màxima puntuació** a la proposta que defineixi aquests aspectes que assegurin un nivell de servei més eficient, en el marc i abast del plec tècnic i

necessitats del VHIR, i que proposi un detall de recursos que posa a disposició del servei més adequada i idònia a les necessitats de les instal·lacions i del VHIR.

- **Presentació de mostra estratègica, accions i resultats ..... fins a 25 punts**

Caldrà aportar una memòria/book de mínim 2 campanyes de captació digital. Aquestes campanyes han d'estar dirigides a persones físiques amb l'objectiu d'aconseguir fons privats. Es valorarà, principalment, el número de campanyes amb ÈXIT que s'hagin gestionat. També aquelles que es podrien millorar i, en la presentació, s'explica com.

En aquest punt no s'ha d'aportar informació sobre l'any en que s'han fet les campanyes, ni tampoc amb quines entitats s'han dut a terme aquestes, és a dir, no es pot afegir informació relativa al primer i al segon criteri d'avaluació automàtic.

- **Seguiment i metodologia de treball.....fins a 10 punts**

L'empresa licitadora haurà de detallar com farà el seguiment del projecte i metodologia de treball. Caldrà presentar una descripció detallada. Qui presenti la millor descripció obtindrà la màxima puntuació i per comparació es puntuarà la resta d'ofertes. Es valorarà:

- Reunions periòdiques valorant els resultats de la campanya i proposant millores (si s'escau)..... fins a 5 punts
- Informes periòdics de tancament de totes les campanyes valorant el resultat d'aquestes. També amb temes a millorar..... fins a 5 punts

Amb la finalitat d'aplicar la fórmula que marca la Directriu 1/2020 d'Aplicació de Fórmules de Valoració i Puntuació dels Proposicions Econòmica i Tècnica, el llindar per cada criteri i subcriteri que es proposa valorar i posteriorment puntuar, és el següent:

- Pla de treball 07 punts
- Presentació de mostra estratègica, accions i resultats 12,5 punts
- Seguiment i metodologia de treball 5 punts

Així doncs, existeixen dues opcions possibles respecte la funció d'aquest llindar segons si cap de les ofertes el supera (opció 1) o almenys una de les ofertes tècniques el supera (opció 2).

Opció 1 - Si cap valoració de les ofertes supera el llindar de valoració mínim, totes obtenen com a puntuació el valor obtingut en la fase de valoració i cap queda exclosa de la licitació.

Opció 2- Si alguna valoració de les ofertes supera el llindar, es puntuen totes les ofertes i cap empresa queda exclosa de la fase de puntuació, ni tampoc de la licitació.

En cas que només es presenti una empresa licitadora al procediment de licitació, la fórmula presentada en els aspectes tècnics no serà aplicable per aquesta, serà suficient amb els resultats obtinguts després de realitzar la valoració subjectiva per part del responsable.

**NOTA IMPORTANT:** Per tal de poder ser adjudicatari, serà **necessari que com a mínim el licitador obtingui vint-i-quatre (24) punts en la proposta** relativa als criteris quantificables segons judicis de valor. En cas contrari serà exclòs.

Barcelona, 19 de setembre de 2023.

**ÒRGAN DE CONTRACTACIÓ**  
**Sra. Montserrat Gimenez Prous**

Gerent

Fundació Hospital Universitari Vall Hebron – Institut de Recerca (VHIR).