

MEMORIA JUSTIFICATIVA DEL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN Y LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA

Expediente: 2026 – 31

Procedimiento: Abierto

Órgano de contratación: Fundación “Madrid por la Competitividad”

Presupuesto base de licitación: 187.500,00 euros (IVA incluido):

- Lote 1: 45.000,00 €
- Lote 2: 37.500,00 €
- Lote 3: 37.500,00 €
- Lote 4: 30.000,00 €
- Lote 5: 37.500,00 €

Duración: Doce (12) meses sin posibilidad de prórroga.

Código CPV:

- **66120000-7** “Servicios bancarios de inversiones y servicios relacionados”
- **72224000-1** “Servicios de consultoría en gestión de proyectos”
- **73000000-2** “Servicios de investigación y desarrollo y servicios de consultoría conexos”

INDICE

1.	OBJETO.....	3
2.	CALIFICACIÓN DEL CONTRATO.....	3
3.	JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD A SATISFACER	3
4.	JUSTIFICACIÓN DE LA INSUFICIENCIA DE MEDIOS	4
5.	DURACIÓN DEL CONTRATO	5
6.	PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN	5
7.	PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN	5
8.	JUSTIFICACIÓN DE LA SOLVENCIA.....	15
9.	JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SELECCIONADOS	17
10.	JUSTIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN DE CARÁCTER SOCIAL, MEDIOAMBIENTAL, ÉTICO, LABORAL O DE OTRO ORDEN	18

1. OBJETO

La estrategia de internacionalización y atracción de inversión de la Comunidad de Madrid tiene como uno de sus principios rectores no contar con estructuras propias en el exterior, tales como oficinas, delegaciones u otras fórmulas análogas, a diferencia de la mayoría de las comunidades autónomas. Por ello, resulta necesario acudir a la contratación de servicios de apoyo especializados que permitan desplegar eficazmente la acción de internacionalización y captación de inversión en terceros países.

El objeto del contrato se concreta en la contratación de los servicios de apoyo para la internacionalización y la atracción de inversión extranjera para la Comunidad de Madrid.

- Lote 1: Servicios de apoyo para la internacionalización y la atracción de inversión extranjera en Estados Unidos y Canadá.
- Lote 2: Servicios de apoyo para la internacionalización y la atracción de inversión extranjera en Reino Unido y República de Irlanda.
- Lote 3: Servicios de apoyo para la internacionalización y la atracción de inversión extranjera en Alemania y Suiza.
- Lote 4: Servicios de apoyo para la internacionalización y la atracción de inversión extranjera en México.
- Lote 5: Servicios de apoyo para la internacionalización y la atracción de inversión extranjera en Francia y Bélgica.

2. CALIFICACIÓN DEL CONTRATO

La prestación objeto de la presente licitación se califica de servicios, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 17 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante LCSP).

3. JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD A SATISFACER

La Fundación Madrid por la Competitividad, tiene la consideración de Poder Adjudicador por disposición del art. 3.3.b) de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante LCSP).

La Fundación Madrid por la Competitividad tiene por finalidad principal la promoción de la competitividad y de la inversión en la Comunidad de Madrid, de la calidad y la excelencia en sus empresas.

A tal objeto, la Fundación contribuye, a través de la colaboración público-privada, al desarrollo económico de la Región, favoreciendo la mejora de la competitividad y la atracción y la realización de inversiones que contribuyan a la prosperidad, el progreso y el bienestar social, impulsando la creación de valor, por y para el conjunto de la sociedad de la Comunidad de Madrid, su proyección global, y el compromiso de las empresas locales, nacionales y extranjeras con la calidad y el desarrollo sostenible de la Región.

La Fundación Madrid por la Competitividad (en adelante, la Fundación), como fundación del sector público adscrita a la Consejería competente en materia de Economía de la Comunidad de Madrid, tiene entre sus competencias, tal y como establece el artículo 7.3.b de sus Estatutos:

“... facilitar la atracción y la realización de inversiones útiles para el desarrollo, el progreso y la sostenibilidad de la Región, que potencien su patrimonio y su competitividad, contribuyan al progreso común de las personas y las instituciones, desarrollando talento, empleo de calidad y sostenible y oportunidades de crecimiento por toda la geografía de la Comunidad de Madrid; a través de la gestión del proyecto Invest in Madrid, cuya finalidad última es la de impulsar la economía madrileña promoviendo la internacionalización de las empresas y la inversión extranjera en la región.”

El presente proyecto se enmarca en el proyecto Invest in Madrid, el cual se configura como una oficina para la promoción y atracción de la inversión extranjera en la Comunidad de Madrid. Su misión principal consiste en impulsar la inversión extranjera en la Comunidad, impulsando la economía madrileña, difundiendo internacionalmente la mejor imagen de la región y generando nuevas oportunidades de empleo y riqueza para los madrileños.

Para ello, se atiende a las delegaciones extranjeras e inversores individuales que se plantean iniciar o ampliar una actividad económica en la región y canalizamos sus peticiones para incrementar las posibilidades de éxito de los proyectos. También se encarga de recopilar y difundir toda la información disponible sobre las ventajas de la Comunidad de Madrid como destino de inversión frente a otras regiones competidoras. Somos una ventana abierta al mundo para mejorar la imagen de nuestra Comunidad y reforzar la comunicación de las numerosas oportunidades que ofrecen los 179 municipios de la región.

En este contexto, resulta necesario contar con servicios especializados que permitan reforzar la capacidad de actuación de la Fundación en los mercados internacionales objeto del contrato, mediante la identificación de oportunidades, la captación de potenciales inversores, el acompañamiento a empresas y entidades interesadas y el desarrollo de actuaciones orientadas a posicionar a la Comunidad de Madrid como destino competitivo para la inversión extranjera. La contratación de estos servicios permitirá disponer de conocimiento experto, presencia efectiva en destino y capacidad operativa suficiente para atender las necesidades derivadas del proyecto Invest in Madrid, contribuyendo así al cumplimiento de los fines públicos de promoción de la internacionalización, atracción de inversión, generación de actividad económica y creación de empleo en la región.

4. JUSTIFICACIÓN DE LA INSUFICIENCIA DE MEDIOS

Por lo expuesto, la especialidad técnica que requiere el desempeño de las labores objeto del contrato hacen necesario externalizar el servicio, al no tener la Fundación Madrid por la Competitividad los medios personales y materiales necesarios para la ejecución y buen fin de la necesidad a satisfacer.

Siendo ello así, la prestación del servicio requiere de un equipo que deberá reunir la experiencia y conocimientos suficientes para prestar el servicio objeto de contratación bajo condiciones

óptimas, debiendo el adjudicatario disponer de personal experto para la ejecución de las diversas tareas a desempeñar.

En atención a la especialidad técnica de la contratación propuesta, la Fundación Madrid por la Competitividad no dispone del personal suficiente ni del equipo y medios adecuados para la ejecución del contrato descrito en este documento, por lo que deberá de contratarse los servicios externamente.

5. DURACIÓN DEL CONTRATO

La duración inicial del contrato será de doce (12) meses sin posibilidad de prórroga.

Se considera adecuada la fijación de la duración de este plazo para la consecución de los objetivos marcados, analizando la naturaleza de las prestaciones del contrato y por ende de las ofertas a realizar por los licitadores que presente n su propuesta para esta licitación.

6. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN

El procedimiento de adjudicación que regirá la licitación del presente contrato será el abierto, siendo este el procedimiento que garantiza la mayor transparencia y concurrencia en el procedimiento, todo ello de conformidad con lo establecido en el artículo 131 LCSP que establece que la adjudicación de los contratos se realizará, ordinariamente, utilizando el procedimiento abierto o el procedimiento restringido, siendo en este caso el procedimiento abierto el que garantiza una mayor concurrencia y transparencia del procedimiento.

El procedimiento empleado es, junto con el restringido, el procedimiento que garantiza en mayor medida la aplicación de los principios rectores de la contratación pública, de conformidad con el artículo 131.2 de la LCSP, el cual establece:

“2. La adjudicación se realizará, ordinariamente utilizando una pluralidad de criterios de adjudicación basados en el principio de mejor relación calidad-precio, y utilizando el procedimiento abierto o el procedimiento restringido (...)”.

Asimismo, se realizará mediante tramitación ordinaria, en el que todo empresario interesado podrá presentar una proposición, quedando excluida toda negociación de los términos del contrato con los licitadores.

Por otro lado, se trata de un contrato de servicios, cuyo valor estimado es inferior a 216.000,00 euros (artículo 22.1.b) de la LCSP). En consecuencia, esta licitación no está sujeta a regulación armonizada.

Siendo así, no se requiere mayor justificación respecto al procedimiento empleado para adjudicar el presente contrato.

7. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN

El Presupuesto Base de Licitación, calculado de conformidad con lo establecido en el artículo 100 de la LCSP, asciende a la cantidad de **187.500,00 euros** (IVA incluido).

Lotes	Importe de licitación (sin IVA)	Tipo de IVA	Importe de IVA	Presupuesto base de licitación (Con IVA)
-------	---------------------------------------	-------------	-------------------	--

Lote 1	37.190,08 €	21%	7.810,92 €	45.000,00 €
Lote 2	30.991,74 €	21%	6.508,26 €	37.500,00 €
Lote 3	30.991,74 €	21%	6.508,26 €	37.500,00 €
Lote 4	24.793,38 €	21%	5.207,62 €	30.000,00 €
Lote 5	30.991,74 €	21%	6.508,26 €	37.500,00 €
TOTAL	154.958,68 €	21%	32.541,32 €	187.500,00 €

7.1 Desglose del presupuesto base de licitación del Lote 1

ID	%	CONCEPTO	IMPORTE
		COSTES DIRECTOS (CD)	
1		Mano de obra	
		Director de inversiones / Responsable del contrato	8.640,00 €
		Analista de inversiones senior	19.440,00 €
		Otros costes directos	
		Otros	2.968,66 €
3		TOTAL COSTES DIRECTOS	31.048,66 €
		COSTES INDIRECTOS (CI)	
4	13%	Gastos generales	4.036,33 €
5		TOTAL COSTES INDIRECTOS	4.036,33 €
6		SUBTOTAL COSTES DIR + INDIR	35.084,98 €
7	6%	BENEFICIO INDUSTRIAL	2.105,10 €
8		TOTAL PBL sin IVA	37.190,08 €
9	21%	IVA	7.809,92 €
10		TOTAL PBL con IVA	45.000,00 €

Concepto	Precio unitario	Cantidad	Importe total
Eventos	12.396,74 €	2	24.793,48 €
Leads válidos	619,83 €	20	12.396,60 €
TOTAL (sin IVA)			37.190,08 €

Mano de obra

Conforme a lo previsto en el artículo 100 de la LCSP, los efectos de desglosar el presupuesto base de licitación en costes directos e indirectos, el cálculo del presupuesto base de licitación se ha establecido en base a la estimación de los recursos necesario para la ejecución del contrato y aplicando precios de mercado.

Teniendo en cuenta la duración del contrato, el número de perfiles solicitados, la dedicación estimada en porcentaje para la ejecución de la prestación objeto de contratación para cada una de las tareas es la siguiente:

Perfil profesional	N.º personas	Dedicación/persona (%)
Director de inversiones	1	8 %
Analista de inversiones senior	1	24 %

Para estimar el coste de mercado de los diferentes perfiles, se ha tomado como referencia el informe de la consultora Hays 2026, sobre costes laborales. Este informe refleja los precios de mercado de diferentes perfiles laborales dentro de varios sectores de actividad industrial. Para este contrato se ha seleccionado el sector de “Banca” dentro de éste, por asimilación a cada uno de los anteriores, los siguientes perfiles, cuyos costes son los siguientes:

Perfil pliegos	Sector Perfil Experiencia Otros	Salario Bruto/año	SS empresa/año	CE/año	CE/h
Director de inversiones	Banca; Banca de Inversiones y Corporativa; > 10 años	80.000,00 €	28.000,00 €	108.000,00 €	60,00 €
Analista de inversiones senior	Banca; Banca de Inversiones y Corporativa; 2 - 5 años	60.000,00 €	21.000,00 €	81.000,00 €	45,00 €

Teniendo como base coste/hora ordinaria y con la dedicación estimada anterior para la provisión del servicio, estimamos los costes directos de los licitadores para este concepto:

Perfil pliegos	CE/h	Nº Personas	Dedicación/ persona (%)	CE perfil TOT CONTRATO sin CI y BI ni IVA
Director de inversiones	60,00 €	1	8 %	8.640,00 €
Analista de inversiones senior	45,00 €	1	24 %	19.440,00 €

En cualquier caso, el equipo de trabajo concreto lo propondrá cada licitador en su oferta.

El coste de la Seguridad Social de la empresa se ha calculado como un 35% del salario bruto. Estos costes/h no incluyen ni Costes indirectos ni Beneficio industrial ni Impuesto sobre el valor añadido (IVA).

Para el cálculo del coste empresa/hora, de los perfiles:

- Director de inversiones
- Analista de inversiones senior

Se han utilizado 1.800,00 horas/año tomadas del XIX Convenio colectivo estatal de empresas de consultoría y estudios de mercado y de la opinión pública.

Convenio colectivo

Para verificar que el salario utilizado para la licitación (salario de mercado) respeta los convenios colectivos, se han tomado como referencia:

- XIX Convenio colectivo estatal de empresas de consultoría y estudios de mercado y de la opinión pública

En dicho convenio, de entre todos los reflejados en el mismo, el salario se correspondiente a lo siguiente:

Perfil	Categoría según convenio	Salario bruto
Director de inversiones	Área 4, Grupo B, Nivel 1	30.853,02 €
Analista de inversiones senior	Área 4, Grupo C, Nivel 1	28.970,97 €

Tomando como base este salario bruto y aplicándole, como se hizo anteriormente, un 35% como coste de la Seguridad Social de la empresa, se obtiene el siguiente dato:

Perfil	Bruto/Año	SS empresa/año	CE/año	CE/h
Director de inversiones	30.853,02 €	10.798,56 €	41.651,58 €	23,14 €
Analista de inversiones senior	28.970,97 €	10.139,84 €	39.110,81 €	21,73 €

Otros costes directos

Se ha estimado que para la ejecución del presente servicio se requiere de una serie de elementos materiales específicos, así como los desplazamientos, dietas, herramientas de apoyo, comunicaciones y demás gastos directamente vinculados a la correcta prestación del servicio, que ascienden a la cantidad de 2.968,66 €. La inclusión de estos costes resulta necesaria y proporcionada, en la medida en que responden a necesidades operativas indispensables para el desarrollo de las actuaciones previstas en el contrato y no forman parte de los costes generales de estructura del adjudicatario, sino que se imputan de forma directa a la ejecución efectiva de las prestaciones objeto de contratación.

Gastos Generales y Beneficio Industrial

Sobre el cálculo del porcentaje en concepto de gastos generales, no existen directrices concretas a aplicar en un contrato de servicios. El artículo 131 del Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas establece para los contratos de obra una horquilla del 13 al 17 por ciento en concepto de gastos generales y un 6 por ciento en concepto de beneficio industrial.

En base a lo anterior, aunque no sería de aplicación directa a este contrato por ser éste un contrato de servicios, se han fijado los siguientes porcentajes:

- Costes indirectos (gastos generales): 13%
- Beneficio industrial: 6%

7.2. Desglose del presupuesto base de licitación del Lote 2, 3 y 5

ID	%	CONCEPTO	IMPORTE
		COSTES DIRECTOS (CD)	
1		Mano de obra	
		Director de inversiones / Responsable del contrato	6.480,00 €
		Analista de inversiones senior	16.200,00 €
		Otros costes directos	
		Otros	3.193,88 €
3		TOTAL COSTES DIRECTOS	25.873,88 €
		COSTES INDIRECTOS (CI)	
4	13%	Gastos generales	3.363,60 €
5		TOTAL COSTES INDIRECTOS	3.363,60 €
6		SUBTOTAL COSTES DIR + INDIR	29.237,49 €
7	6%	BENEFICIO INDUSTRIAL	1.754,25 €
8		TOTAL PBL sin IVA	30.991,74 €
9	21%	IVA	6.508,26 €
10		TOTAL PBL con IVA	37.500,00 €

Concepto	Precio unitario	Cantidad	Importe total
Eventos	10.755,87 €	2	21.511,74 €
Leads válidos	474,00 €	20	9.480,00 €
TOTAL (sin IVA)			30.991,74 €

Mano de obra

Conforme a lo previsto en el artículo 100 de la LCSP, los efectos de desglosar el presupuesto base de licitación en costes directos e indirectos, el cálculo del presupuesto base de licitación se ha establecido en base a la estimación de los recursos necesario para la ejecución del contrato y aplicando precios de mercado.

Teniendo en cuenta la duración del contrato, el número de perfiles solicitados, la dedicación estimada en porcentaje para la ejecución de la prestación objeto de contratación para cada una de las tareas es la siguiente:

Perfil profesional	N.º personas	Dedicación/persona (%)
Director de inversiones	1	6 %
Analista de inversiones senior	1	20 %

Para estimar el coste de mercado de los diferentes perfiles, se ha tomado como referencia el informe de la consultora Hays 2026, sobre costes laborales. Este informe refleja los precios de mercado de diferentes perfiles laborales dentro de varios sectores de actividad industrial. Para este contrato se ha seleccionado el sector de “Banca” dentro de éste, por asimilación a cada uno de los anteriores, los siguientes perfiles, cuyos costes son los siguientes:

Perfil pliegos	Sector Perfil Experiencia Otros	Salario Bruto/año	SS empresa/año	CE/año	CE/h
Director de inversiones	Banca; Banca de Inversiones y Corporativa; > 10 años	80.000,00 €	28.000,00 €	108.000,00 €	60,00 €
Analista de inversiones senior	Banca; Banca de Inversiones y Corporativa; 2 - 5 años	60.000,00 €	21.000,00 €	81.000,00 €	45,00 €

Teniendo como base coste/hora ordinaria y con la dedicación estimada anterior para la provisión del servicio, estimamos los costes directos de los licitadores para este concepto:

Perfil pliegos	CE/h	Nº Personas	Dedicación/ persona (%)	CE perfil TOT CONTRATO sin CI y BI ni IVA
Director de inversiones	60,00 €	1	6 %	6.480,00 €

Analista de inversiones senior	45,00 €	1	20 %	16.200,00 €
--------------------------------	---------	---	------	-------------

En cualquier caso, el equipo de trabajo concreto lo propondrá cada licitador en su oferta.

El coste de la Seguridad Social de la empresa se ha calculado como un 35% del salario bruto. Estos costes/h no incluyen ni Costes indirectos ni Beneficio industrial ni Impuesto sobre el valor añadido (IVA).

Para el cálculo del coste empresa/hora, de los perfiles:

- Director de inversiones
- Analista de inversiones senior

Se han utilizado 1.800,00 horas/año tomadas del XIX Convenio colectivo estatal de empresas de consultoría y estudios de mercado y de la opinión pública.

Convenio colectivo

Para verificar que el salario utilizado para la licitación (salario de mercado) respeta los convenios colectivos, se han tomado como referencia:

- XIX Convenio colectivo estatal de empresas de consultoría y estudios de mercado y de la opinión pública

En dicho convenio, de entre todos los reflejados en el mismo, el salario se correspondiente a lo siguiente:

Perfil	Categoría según convenio	Salario bruto
Director de inversiones	Área 4, Grupo B, Nivel 1	30.853,02 €
Analista de inversiones senior	Área 4, Grupo C, Nivel 1	28.970,97 €

Tomando como base este salario bruto y aplicándole, como se hizo anteriormente, un 35% como coste de la Seguridad Social de la empresa, se obtiene el siguiente dato:

Perfil	Bruto/Año	SS empresa/año	CE/año	CE/h
Director de inversiones	30.853,02 €	10.798,56 €	41.651,58 €	23,14 €
Analista de inversiones senior	28.970,97 €	10.139,84 €	39.110,81 €	21,73 €

Otros costes directos

Se ha estimado que para la ejecución del presente servicio se requiere de una serie de elementos materiales específicos, así como los desplazamientos, dietas, herramientas de apoyo, comunicaciones y demás gastos directamente vinculados a la correcta prestación del servicio, que ascienden a la cantidad de 3.193,88 €. La inclusión de estos costes resulta necesaria y

proporcionada, en la medida en que responden a necesidades operativas indispensables para el desarrollo de las actuaciones previstas en el contrato y no forman parte de los costes generales de estructura del adjudicatario, sino que se imputan de forma directa a la ejecución efectiva de las prestaciones objeto de contratación.

Gastos Generales y Beneficio Industrial

Sobre el cálculo del porcentaje en concepto de gastos generales, no existen directrices concretas a aplicar en un contrato de servicios. El artículo 131 del Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas establece para los contratos de obra una horquilla del 13 al 17 por ciento en concepto de gastos generales y un 6 por ciento en concepto de beneficio industrial.

En base a lo anterior, aunque no sería de aplicación directa a este contrato por ser éste un contrato de servicios, se han fijado los siguientes porcentajes:

- Costes indirectos (gastos generales): 13%
- Beneficio industrial: 6%

7.3. Desglose del presupuesto base de licitación del Lote 4

ID	%	CONCEPTO	IMPORTE
		COSTES DIRECTOS (CD)	
1		Mano de obra	
		Director de inversiones / Responsable del contrato	5.400,00 €
		Analista de inversiones senior	12.150,00 €
		Otros costes directos	
		Otros	3.149,11 €
3		TOTAL COSTES DIRECTOS	20.699,11 €
		COSTES INDIRECTOS (CI)	
4	13%	Gastos generales	2.690,88 €
5		TOTAL COSTES INDIRECTOS	2.690,88 €
6		SUBTOTAL COSTES DIR + INDIR	23.389,99 €
7	6%	BENEFICIO INDUSTRIAL	1.403,40 €
8		TOTAL PBL sin IVA	24.793,39 €
9	21%	IVA	5.206,61 €
10		TOTAL PBL con IVA	30.000,00 €

Concepto	Precio unitario	Cantidad	Importe total
Eventos	8.264,49 €	2	16.528,98 €
Leads válidos	413,22 €	20	8.264,40 €
TOTAL (sin IVA)			24.793,38 €

Mano de obra

Conforme a lo previsto en el artículo 100 de la LCSP, los efectos de desglosar el presupuesto base de licitación en costes directos e indirectos, el cálculo del presupuesto base de licitación se ha establecido en base a la estimación de los recursos necesario para la ejecución del contrato y aplicando precios de mercado.

Teniendo en cuenta la duración del contrato, el número de perfiles solicitados, la dedicación estimada en porcentaje para la ejecución de la prestación objeto de contratación para cada una de las tareas es la siguiente:

Perfil profesional	N.º personas	Dedicación/persona (%)
Director de inversiones	1	5 %
Analista de inversiones senior	1	15 %

Para estimar el coste de mercado de los diferentes perfiles, se ha tomado como referencia el informe de la consultora Hays 2026, sobre costes laborales. Este informe refleja los precios de mercado de diferentes perfiles laborales dentro de varios sectores de actividad industrial. Para este contrato se ha seleccionado el sector de “Banca” dentro de éste, por asimilación a cada uno de los anteriores, los siguientes perfiles, cuyos costes son los siguientes:

Perfil pliegos	Sector Perfil Experiencia Otros	Salario Bruto/año	SS empresa/año	CE/año	CE/h
Director de inversiones	Banca; Banca de Inversiones y Corporativa; > 10 años	80.000,00 €	28.000,00 €	108.000,00 €	60,00 €
Analista de inversiones senior	Banca; Banca de Inversiones y Corporativa; 2 - 5 años	60.000,00 €	21.000,00 €	81.000,00 €	45,00 €

Teniendo como base coste/hora ordinaria y con la dedicación estimada anterior para la provisión del servicio, estimamos los costes directos de los licitadores para este concepto:

Perfil pliegos	CE/h	Nº Personas	Dedicación/ persona (%)	CE perfil TOT CONTRATO sin CI y BI ni IVA
Director de inversiones	60,00 €	1	5 %	5.400,00 €

Analista de inversiones senior	45,00 €	1	15 %	12.150,00 €
--------------------------------	---------	---	------	-------------

En cualquier caso, el equipo de trabajo concreto lo propondrá cada licitador en su oferta.

El coste de la Seguridad Social de la empresa se ha calculado como un 35% del salario bruto. Estos costes/h no incluyen ni Costes indirectos ni Beneficio industrial ni Impuesto sobre el valor añadido (IVA).

Para el cálculo del coste empresa/hora, de los perfiles:

- Director de inversiones
- Analista de inversiones senior

Se han utilizado 1.800,00 horas/año tomadas del XIX Convenio colectivo estatal de empresas de consultoría y estudios de mercado y de la opinión pública.

Convenio colectivo

Para verificar que el salario utilizado para la licitación (salario de mercado) respeta los convenios colectivos, se han tomado como referencia:

- XIX Convenio colectivo estatal de empresas de consultoría y estudios de mercado y de la opinión pública

En dicho convenio, de entre todos los reflejados en el mismo, el salario se correspondiente a lo siguiente:

Perfil	Categoría según convenio	Salario bruto
Director de inversiones	Área 4, Grupo B, Nivel 1	30.853,02 €
Analista de inversiones senior	Área 4, Grupo C, Nivel 1	28.970,97 €

Tomando como base este salario bruto y aplicándole, como se hizo anteriormente, un 35% como coste de la Seguridad Social de la empresa, se obtiene el siguiente dato:

Perfil	Bruto/Año	SS empresa/año	CE/año	CE/h
Director de inversiones	30.853,02 €	10.798,56 €	41.651,58 €	23,14 €
Analista de inversiones senior	28.970,97 €	10.139,84 €	39.110,81 €	21,73 €

Otros costes directos

Se ha estimado que para la ejecución del presente servicio se requiere de una serie de elementos materiales específicos, así como los desplazamientos, dietas, herramientas de apoyo, comunicaciones y demás gastos directamente vinculados a la correcta prestación del servicio, que ascienden a la cantidad de 3.149,11 €. La inclusión de estos costes resulta necesaria y

proporcionada, en la medida en que responden a necesidades operativas indispensables para el desarrollo de las actuaciones previstas en el contrato y no forman parte de los costes generales de estructura del adjudicatario, sino que se imputan de forma directa a la ejecución efectiva de las prestaciones objeto de contratación.

Gastos Generales y Beneficio Industrial

Sobre el cálculo del porcentaje en concepto de gastos generales, no existen directrices concretas a aplicar en un contrato de servicios. El artículo 131 del Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas establece para los contratos de obra una horquilla del 13 al 17 por ciento en concepto de gastos generales y un 6 por ciento en concepto de beneficio industrial.

En base a lo anterior, aunque no sería de aplicación directa a este contrato por ser éste un contrato de servicios, se han fijado los siguientes porcentajes:

- Costes indirectos (gastos generales): 13%
- Beneficio industrial: 6%

8. JUSTIFICACIÓN DE LA SOLVENCIA

8.1 Solvencia económica y financiera

Se ha optado por exigir una solvencia económica y financiera igual o superior a 1,5 veces el valor estimado del contrato correspondiente a cada lote, IVA excluido, por considerarse un umbral adecuado para acreditar que los licitadores disponen de una capacidad económica suficiente para asumir las obligaciones derivadas de la ejecución del contrato durante toda su vigencia.

Lote	Valor estimado del contrato	Volumen anual de negocios (1,5 VEC)
Lote 1	37.190,08 €	55.785,12 €
Lote 2	30.991,74 €	46.487,60 €
Lote 3	30.991,74 €	46.487,60 €
Lote 4	24.793,38 €	37.190,08 €
Lote 5	30.991,74 €	46.487,60 €

Dicho criterio de solvencia se considera adecuado y proporcionado, dado que no supera el límite máximo previsto en el artículo 87 de la LCSP y guarda relación directa con el importe, duración y naturaleza de las prestaciones objeto del contrato. La exigencia permite verificar que las empresas licitadoras cuentan con una dimensión económica suficiente para atender los costes asociados a un servicio especializado de apoyo a la internacionalización y atracción de inversión extranjera, sin introducir restricciones injustificadas a la concurrencia.

Asimismo, se ha tenido en cuenta el carácter especializado y continuado de los servicios a contratar, que requieren capacidad de planificación, disponibilidad de recursos y solvencia organizativa suficiente para atender actuaciones de identificación, captación y seguimiento de oportunidades de inversión en distintos mercados internacionales. Por ello, el umbral fijado

resulta proporcionado y compatible con el principio de concurrencia, al no establecer exigencias superiores a las necesarias para garantizar una correcta ejecución del contrato.

8.2 Solvencia técnica

Se ha optado por establecer, como requisito mínimo de solvencia técnica, la acreditación de servicios de igual o similar naturaleza por un importe igual o superior al 70% del valor estimado del contrato correspondiente a cada lote, IVA excluido. Este umbral permite comprobar que los licitadores han ejecutado previamente prestaciones comparables en alcance y exigencia técnica, sin exigir una experiencia equivalente al importe total del contrato que pudiera limitar indebidamente la concurrencia.

Lote	Valor estimado del contrato	Importe mínimo de los servicios (70 % VEC)
Lote 1	37.190,08 €	26.033,06 €
Lote 2	30.991,74 €	21.694,21 €
Lote 3	30.991,74 €	21.694,21 €
Lote 4	24.793,38 €	17.355,37 €
Lote 5	30.991,74 €	21.694,21 €

Dicho criterio de solvencia se considera adecuado y proporcional conforme al artículo 74.2 de la LCSP, al estar directamente vinculado con el objeto del contrato y con las prestaciones que integran el servicio. La exigencia se limita a acreditar experiencia previa en actuaciones análogas de apoyo a la internacionalización, captación de inversión, análisis de oportunidades y acompañamiento institucional o empresarial, por lo que resulta idónea para valorar la capacidad técnica real de los licitadores.

Respecto al objeto de la solvencia técnica, se exige que la experiencia acreditada se haya desarrollado para entidades del sector público, por la especial naturaleza institucional de las prestaciones objeto del contrato. La Fundación, como entidad del sector público orientada a la promoción de la competitividad, la internacionalización y la atracción de inversión hacia la Comunidad de Madrid, requiere servicios que no se limitan a una actividad comercial ordinaria, sino que implican representación institucional, interlocución con administraciones, organismos públicos, entidades empresariales y potenciales inversores, así como conocimiento de los fines públicos perseguidos. Por ello, la experiencia previa en el sector público se considera vinculada al objeto del contrato y proporcionada a la finalidad de garantizar una ejecución adecuada de las prestaciones.

8.3 Adscripción de medios personales

Dado que el presente expediente requiere la intervención de perfiles cualificados para la correcta ejecución de prestaciones especializadas de análisis, identificación, captación y seguimiento de oportunidades de inversión, se ha optado por establecer como compromiso de adscripción de medios personales que el equipo mínimo esté integrado por dos perfiles profesionales por cada lote, con la formación y experiencia previstas en el Cuadro de

Características del PCAP. Esta exigencia se considera adecuada y proporcionada, de conformidad con el artículo 76 de la LCSP, al garantizar que el adjudicatario dispone de los recursos humanos mínimos necesarios para atender las tareas esenciales del contrato sin imponer una estructura sobredimensionada que pudiera restringir la concurrencia.

9. JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SELECCIONADOS

Para el presente contrato se ha optado por aplicar una pluralidad de criterios de adjudicación, de conformidad con el artículo 145 de la LCSP, atendiendo a la mejor relación calidad-precio y a la necesidad de valorar tanto la calidad técnica de las propuestas como su eficiencia económica y el valor añadido ofrecido por los licitadores.

La distribución de la puntuación entre criterios sujetos a juicio de valor y criterios valorables mediante fórmulas responde a la naturaleza del contrato. Al tratarse de servicios especializados de apoyo a la internacionalización y atracción de inversión extranjera, resulta necesario valorar cualitativamente la metodología propuesta para la organización de las actuaciones en destino, así como la experiencia específica de los perfiles adscritos. No obstante, se otorga una ponderación superior a los criterios automáticos con el fin de garantizar que la adjudicación se apoye mayoritariamente en elementos objetivables y cuantificables, preservando la transparencia, la igualdad de trato y la seguridad jurídica del procedimiento.

A) Criterios sujetos a juicio de valor

1. **Metodología propuesta para el desarrollo de acciones en destino:** Se considera adecuada la valoración de la metodología propuesta para el desarrollo de acciones en destino, con una puntuación máxima de 39 puntos, distribuida entre los dos eventos previstos y sus reuniones B2B asociadas. Este criterio permite analizar la calidad, coherencia y viabilidad de la propuesta técnica de cada licitador en aspectos esenciales para la correcta ejecución del contrato, tales como la planificación de los eventos, la identificación y selección de participantes, la coordinación logística, la organización de reuniones bilaterales y el seguimiento posterior de los contactos generados. La diferenciación entre evento 1 y evento 2 permite valorar de forma equilibrada la capacidad del licitador para diseñar y ejecutar cada actuación prevista, atendiendo a sus particularidades y al mercado de destino correspondiente.
2. **Experiencia previa de los perfiles adscritos al contrato:** Asimismo, se incluye como criterio sujeto a juicio de valor la experiencia previa de los perfiles adscritos al contrato como “Lead generator” para agencias nacionales o regionales de captación de inversión extranjera directa, con una puntuación máxima de 10 puntos. Este criterio se justifica por la especialización requerida para el objeto del contrato, ya que la identificación y generación de oportunidades de inversión exige conocimiento previo de los procesos de captación de inversión extranjera, capacidad de interlocución con potenciales inversores y familiaridad con las dinámicas de trabajo de entidades públicas o institucionales dedicadas a la promoción económica. Su valoración permite apreciar la idoneidad cualitativa del equipo propuesto, sin configurarse como requisito de solvencia adicional, sino como elemento de mejora vinculado a la calidad de la prestación.

B) Criterios evaluables mediante la aplicación de fórmulas

1. **Oferta económica.** Se han establecido criterios valorables mediante fórmulas con una puntuación máxima de 51 puntos. Entre ellos, la oferta económica recibe hasta 42 puntos, al constituir un elemento esencial para garantizar la eficiencia en la utilización de los recursos públicos. La fórmula prevista permite asignar mayor puntuación a las ofertas económicamente más ventajosas, de forma proporcional y objetiva, comparando el importe total ofertado por cada licitador con la oferta más baja admitida. Esta metodología favorece la obtención de ahorros para la Fundación sin desvincular la adjudicación de la calidad técnica de las propuestas, dado que el precio no constituye el único criterio de adjudicación.

Para la valoración de la oferta económica se atenderá al importe total resultante de la suma de cada una de las partidas que componen la oferta, sin IVA, obteniendo los importes correspondientes mediante la multiplicación de los precios unitarios ofertados por el número de unidades estimadas por concepto. Esta configuración permite comparar las ofertas en términos homogéneos y garantiza que los licitadores no superen los precios unitarios máximos establecidos para cada lote.

2. **Leads válidos adicionales sin coste para la Fundación.** Finalmente, se valora la oferta de leads válidos adicionales sin coste para la Fundación, hasta un máximo de 9 puntos, por tratarse de una mejora directamente relacionada con el objeto del contrato y susceptible de incrementar los resultados obtenidos. La generación de leads válidos adicionales contribuye a ampliar el número de oportunidades reales de inversión identificadas y canalizadas, reforzando el impacto del contrato sin incremento del coste para la Fundación. La escala de puntuación prevista permite graduar objetivamente la valoración en función del número de leads adicionales ofrecidos, estableciendo un límite máximo razonable que evita ofertas desproporcionadas o de difícil cumplimiento y garantiza que los leads adicionales mantengan los requisitos de validez establecidos en el PPT.

10. JUSTIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN DE CARÁCTER SOCIAL, MEDIOAMBIENTAL, ÉTICO, LABORAL O DE OTRO ORDEN

La condición especial de ejecución prevista se establece de conformidad con el artículo 202 de la LCSP, que impone a los órganos de contratación la obligación de incorporar, al menos, una condición especial de ejecución de carácter social, medioambiental, ético, laboral, de innovación o de otro orden, siempre que esté vinculada al objeto del contrato, no resulte directa o indirectamente discriminatoria, sea compatible con el Derecho de la Unión Europea y se indique expresamente en el anuncio de licitación y en los pliegos.

En el presente contrato se establece como condición especial de ejecución la aprobación y aplicación de un plan de formación continua dirigido a los trabajadores de la empresa adjudicataria del contrato. Esta condición tiene carácter social y laboral, en la medida en que favorece la mejora de la cualificación profesional del personal encargado de prestar el servicio, contribuye a la actualización permanente de sus conocimientos y fomenta una ejecución más eficiente, especializada y adecuada a las necesidades del contrato.

La condición se encuentra directamente vinculada al objeto contractual, dado que los servicios de apoyo a la internacionalización y atracción de inversión extranjera requieren perfiles profesionales con conocimientos actualizados en materia de mercados internacionales, captación de oportunidades de inversión, interlocución institucional, análisis económico-sectorial y seguimiento de potenciales inversores. Por ello, la formación continua del personal adscrito redundará directamente en la calidad de las prestaciones, en la mejora de la atención a los potenciales inversores y en una mayor adecuación del servicio a los fines públicos perseguidos por la Fundación.

Asimismo, la exigencia resulta proporcionada y no discriminatoria, al no imponer cargas excesivas ni requisitos ajenos al objeto del contrato, sino una obligación razonable de actualización y mejora profesional vinculada a la correcta ejecución del servicio. Su cumplimiento permitirá reforzar la profesionalización del equipo asignado al contrato y garantizar que las actuaciones se desarrollen con el nivel de especialización técnica exigido.

EL DIRECTOR GENERAL

Firmado digitalmente por: ***9171** LUIS SOCIAS (C:****4275*)
Fecha: 2026.09.11 10:23