

**PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS DEL ACUERDO MARCO PARA LA
PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE SECRETARÍA TÉCNICA Y CONTRATACIÓN DE
PONENTES PARA LOS EVENTOS DEL PROGRAMA DIGITAL FUTURE SOCIETY**

Expediente 30/2020

FOUNDING PARTNERS:



red.es



1. Introducción

La Fundación Mobile World Capital Barcelona (en adelante, “MWCcapital”) es una organización público-privada activadora del potencial estratégico que supone la innovación tecnológica y digital para la sociedad. Su visión es la puesta en valor de las oportunidades actuales y de futuro derivadas de la transformación y la evolución del entorno económico, científico, educativo y social, fomentando la generación de conocimiento y el desarrollo de soluciones e iniciativas para hacer frente a los retos que afronta la ciudadanía interconectada y global. Su misión es impulsar la transformación móvil y digital de la sociedad con el objetivo de mejorar la vida de las personas a nivel global.

Fundada en Barcelona en 2012, MWCcapital es una iniciativa conjunta impulsada por el Ministerio de Economía y empresa, la Generalitat de Catalunya, el Ayuntamiento de Barcelona, Fira de Barcelona, y GSMA Ltd., y cuenta también con el apoyo de las operadoras Telefónica, Vodafone y Orange, así como Grupo Damm y CaixaBank, como miembros de su Patronato. La fundación actúa en base a una cultura corporativa basada en la intelligence; conecta a agentes especialistas implicados en sus respectivas áreas actividad, convirtiéndose en un activo neutral de estructura y operativa ágil, abierta y de experiencia contrastada en la realización de proyectos y de resultados concretos destinados a generar impacto económico y social a nivel global.

Su actividad transversal da acceso al conocimiento y a los recursos mediante la interconexión cualificada y competente entre los distintos agentes que conforman el conjunto de la cadena de valor del ecosistema tecnológico y digital, fomentando su desarrollo mediante la atención a las necesidades específicas y anticipándose al interés y al beneficio integral de sus aportaciones.

Su misión principal es la de habilitar, acompañar, pilotar y garantizar la transformación móvil y digital aplicada en ámbitos sectoriales concretos y con impacto en la mejora de la calidad de vida de las personas: como pueden ser la medicina y la salud, la educación, las industrias del tejido productivo, como la movilidad, o el futuro de la urbanidad y el impacto de la digitalización, entre otros.

En este sentido, la capacidad de MWCcapital es la de cohesionar desde el rigor y la visión holística de sus programas, las posibilidades de adaptación, desarrollo, crecimiento y posicionamiento estratégico del conjunto del ecosistema implicado: administraciones públicas, asociaciones empresariales, departamentos de innovación en empresas industriales y de servicios de diferentes sectores, clusters y consultoras tecnológicas, hubs centralizados de multinacionales, centros de formación y de investigación de universidades, start-ups y talentos emprendedores especializados, tanto locales como internacionales, enfocando sus iniciativas desde y para la ciudadanía.

FOUNDING PARTNERS:



red.es



MWCapital, creada en primera instancia para dar acogida a Mobile World Congress (organizado por GSMA Ltd, la patronal del sector de telecomunicaciones, que representa a 800 operadoras de telefonía móvil de todo el mundo y a más de 200 empresas del ecosistema móvil) se organiza en cuatro áreas de trabajo: innovación a través del emprendimiento digital (Innovación), transformación digital de la industria y sectores productivos a través de tecnología (Tecnología), la capacitación de nuevas generaciones, profesionales y ciudadanos en el uso de tecnologías digitales (Talento), y el impulso de iniciativas colaborativas y participativas de debate y divulgación (Conocimiento). Las 4 áreas incluyen:

- **Innovación:** se centra en la optimización y viabilidad de las ideas para el desarrollo de programas de conexión entre inversores, grandes corporaciones, startups y centros de investigación universitarios, científicos y laboratorios de experimentación. El principal objetivo es generar sinergias que fomenten el crecimiento de una red de nuevas compañías y emprendedores capaces de dar respuesta a múltiples necesidades de desarrollo técnico-digital de distintos sectores. Esta área incluye los programas The Collider e Innovation Hub.
- **Tecnología:** promueve el desarrollo para impulsar y promover la transformación tecnológico-digital de la industria y otros sectores productivos, conectando la inteligencia operativa para el despliegue y la implementación de servicios y los sectores productivos a las oportunidades de las últimas innovaciones y soluciones tecnológicas. Sus principales iniciativas están representadas por d-Lab y 5G Hub, que incluye, entre otros, 5GBarcelona y el Observatorio Nacional 5G.
- **Talento:** fomenta el conocimiento, la alianza y la formación entre nuevas generaciones, profesionales y ciudadanos para garantizar una adaptación a las competencias necesarias en el mundo digital. En este ámbito destaca el programa mSchools impulsado en colaboración con Generalitat de Catalunya, Ajuntament de Barcelona y GSMA, y Digital Talent Hub.
- **Conocimiento:** consiste en una serie de eventos e iniciativas de promoción, generación de conocimiento compartido y divulgación dirigidas a la comunidad en general, generando impacto local, nacional e internacional en la traslación de avances de presente-futuro a la sociedad. Entre sus actividades, destacan Mobile Week Barcelona, Digital Future Society y, entre otros. Asimismo, también acoge y realiza actividad específica en MWC, 4YFN y YOMO.

En su conjunto, MWCapital lidera distintos programas y dinámicas de actuación entre todos los actores que intervienen en la transformación y la transferencia tecnológica-digital a la sociedad. Sus programas incluyen proyectos novedosos y originales desde los que se asumen planes específicos de valor añadido y que fomentan el capital intelectual de las ideas, establecen sinergias entre agentes, dinamizan interconexiones y conforman ecosistemas eficientes del tejido productivo, educativo y social.

FOUNDING PARTNERS:



red.es



MWCcapital es un activo de posicionamiento estratégico y de futuro para la ciudad de Barcelona y su entorno: una oportunidad única de beneficio común de su potencial empresarial, educativo y científico global, reconociendo el valor y atractivo competitivo de su talento creativo, acogedor y de vanguardia.

Dentro de sus iniciativas, MWCcapital impulsa el programa Digital Future Society (en adelante, “DFS”), una iniciativa cuyo objetivo es crear un consorcio transnacional que una los esfuerzos individualidades de expertos en tecnología, académicos, empresas, organizaciones cívicas, legisladores, gobiernos y emprendedores para entender, gestionar y superar los retos éticos, legales y de inclusión derivados de la transformación digital de las sociedades. El programa DFS tiene por objetivo evaluar el impacto social de la transformación digital, pilotar soluciones innovadoras y compartir buenas prácticas y acciones para minimizar el impacto negativo de la digitalización.

A lo largo del año, el programa organiza varios eventos (talleres, grupos de trabajo, conferencias, cumbres, etc.) cada uno con públicos y objetivos distintos. En este sentido, con tal de poder organizar e implementar los diferentes eventos de forma satisfactoria, el programa considera necesario poder contar con un equipo externo para llevar a cabo la gestión de la secretaría técnica de los diferentes eventos, así como la gestión de la contratación de los ponentes, cuya participación eventualmente se necesite en el marco de dichos eventos.

En la medida en que el objeto de esta contratación está comprendido en el de los contratos regulados en la normativa en materia de contratación pública, y dada la consideración de MWCcapital como entidad del sector público que tiene la consideración de poder adjudicador no administración pública, la prestación de dicho servicio debe ser objeto de licitación al amparo de lo dispuesto en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante, “LCSP”).

Finalmente, hay que tener en consideración la falta de medios propios para la ejecución del contrato por parte de MWCcapital dado que no cuenta con personal en plantilla con las atribuciones objeto del contrato ni puede asumir la dimensión que abarca esta prestación.

2. Contenido esencial de la prestación objeto del contrato

A continuación, se detallan las responsabilidades del adjudicatario y las tareas a desarrollar que serán detalladas con mayor precisión en el documento de licitación del contrato basado, conforme a las siguientes:

FOUNDING PARTNERS:



red.es



TAREA

T1. Planificación y coordinación de operaciones

Descripción

El adjudicatario será responsable de la planificación y centralizará las operaciones para la preparación del evento, así como la interlocución entre el equipo del programa y los proveedores, que incluye:

- Preproducción del evento;
- Proponer espacios donde organizar el evento;
- Preparación del espacio en el que se realizará el evento para el buen desarrollo de la actividad, asegurando la disponibilidad de todas las necesidades;
- Coordinación de registro y seguimiento telefónico. Se trata de un seguimiento telefónico activo con todos los potenciales asistentes para asegurar su participación.

En relación con sistema de registro, si los eventos se organizan en Fira de Barcelona se utilizará su sistema de registro. Para cualquier otro caso, se utilizará el sistema de registro de MWCcapital.

- Coordinación y ejecución de la escaleta técnica de producción;
- Comprobar la existencia y vigencia de seguros, permisos y licencias necesarias para llevar a cabo el evento;
- Planificación y gestión de todas las actividades que se lleven a cabo en el evento.

A efectos de orientar sobre los espacios que requerirán los diferentes eventos, los licitadores deberán tomar como referencia lo siguiente:

- Eventos Segmento Pequeño: se realizarán en una (1) única sala o espacio;
- Eventos Segmento Medio: se pueden llegar a requerir hasta seis (6) salas o espacios distintos (sala VIP, sala de reuniones, sala de prensa, etc.)

- Coordinación de proveedores;
- Soporte en la ejecución on-site del evento;
- Coordinación de reservas y actividades satélites al evento (p.e. comidas, reuniones, visitas u otras actividades);
- Punto de contacto para participantes (teléfono y correo electrónico) durante la preparación del evento y atención de emergencias 24h durante el evento. Esta comunicación deberá realizarse en inglés nativo.

FOUNDING PARTNERS:



red.es



T2. Gestión del protocolo

El adjudicatario deberá gestionar el protocolo general del evento, incluyendo:

- Organización protocolar del evento;
- Interlocución con los gabinetes para representantes públicos u otros asistentes personales para los participantes;
- Gestión de las confirmaciones;
- Apoyo protocolario durante el evento. Toda comunicación deberá realizarse en inglés nativo.

El número máximo de personalidades que requerirán de gestión protocolaria será de un máximo del 15% del número de invitados.

T3. Gestión de la logística

El adjudicatario se encargará de la gestión logística de los moderadores, ponentes y otros participantes que considere el equipo del programa. Las actividades incluidas son:

- Interlocución y comunicación con los participantes internacionales para confirmar su asistencia y gestionar la logística para su participación. Esta comunicación deberá realizarse en inglés nativo.
- Gestión de billetes y reserva de alojamiento con la agencia de viajes contratada por MWCcapital (los gastos de viaje serán asumidos por MWCcapital).
- Seguimiento de recepción de Welcome Package;
- Control telefónico de llegadas a Barcelona y regreso a su destino;
- Control de asistencia;
- Preparación de agendas personalizadas para cada participantes, ponente o moderador;
- Confección de documentos de trabajo compartidos con el equipo de DFS para poder realizar un seguimiento y actualizar regularmente según lo acordado;

T4. Cierre del Proyecto

El adjudicatario se encargará de realizar el cierre de los diferentes proyectos. Las tareas incluidas son las siguientes:

- Envío de un mail de agradecimiento a todos los asistentes y participantes en el proyecto;
- Elaboración y entrega de la base de datos generada a MWCcapital;
- Seguimiento y coordinación de las posibles acciones de presentación de resultados;
- Elaboración de un informe de cierre y valoración que incluya un balance general e indicadores de impacto, que deberá entregarse dentro de los treinta (30) días

FOUNDING PARTNERS:

naturales siguientes a la finalización de los eventos, sin perjuicio de eventuales mejoras con respecto a este plazo;

NOTA: Será objeto de valoración en el sobre 3 la reducción en el plazo de entrega de dicho informe.

T5. Gestión de contratación de ponentes

El adjudicatario se encargará de realizar la contratación de ponentes para los diferentes eventos del programa DFS. Las tareas incluidas en este apartado son las siguientes:

- Contacto con la agencia de representación o representante del ponente, previa confirmación por parte del equipo DFS. Esta comunicación deberá realizarse en inglés nativo.
- Petición de presupuesto de honorarios y otros derivados de traslado y/o alojamiento para remitirlo al equipo DFS para su valoración y aprobación;
- En caso de aprobación, realización de la petición contractual del ponente, consenso con el equipo DFS sobre derivados de traslado y/o alojamiento y confirmación definitiva;
- Abono de los honorarios del ponente.
- Factura a MWCcapital por el importe de los honorarios de la contratación del ponente y de la gestión realizada.

El porcentaje en concepto de gastos de gestión será un 5% sobre el importe total del coste de contratación de cada ponente.

NOTA: Será objeto de valoración en el sobre 3 una rebaja de ese porcentaje máximo en concepto de gastos de gestión.

Se definen para cada tarea los siguientes segmentos, en función de las personas a gestionar en los eventos y la duración de los mismos, con el siguiente desglose:

Segmento	Núm. personas que gestionar	Duración del evento
Pequeño	Entre 1 a 30 pax.	1 día
		2 días
Medio	Entre 31 a 300 pax.	1 día
		2 días

NOTA: Los licitadores deberán especificar en la oferta económica los precios unitarios máximos que serán aplicables a los contratos basados en función de cada tarea (T1, T2, T3 y T4), segmento y duración del evento.

En relación con la Tarea T5 ("Gestión de contratación de ponentes"), los licitadores deberán especificar el porcentaje sobre la contratación de los ponentes que corresponderá a los gastos de gestión realizados.

FOUNDING PARTNERS: