

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE UN SERVICIO DE CONCEPTUALIZACIÓN, COORDINACIÓN Y EJECUCIÓN DEL PROYECTO MOBILE LUNCH 2024 PARA LA FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION

Exp. A/F202322/S

1. Naturaleza y extensión de las necesidades que pretenden cubrirse con el contrato. Idoneidad del objeto y su contenido.

Antecedentes

Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (en adelante, “**MWCapital**”) 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.

Promovida por el Ministerio de Economía y Empresa a través de Red.es, la Generalitat de Catalunya, el Ayuntamiento de Barcelona, Fira de Barcelona y GSMA, MWCapital también cuenta con el apoyo de Telefónica, Vodafone, Orange, Damm y CaixaBank como *partners* corporativos y miembros de su Patronato.

A día de hoy, MWCapital articula su actividad alrededor de cuatro (4) ejes: la **innovación**, conectando a la comunidad emprendedora; la **tecnología**, impulsando el cambio a través de esta; el **talento**, promoviendo la competitividad digital; y la **sociedad**, reflexionando sobre el impacto social de la tecnología. Además, MWCapital está efectuando un plan estratégico nuevo que planteará un nuevo horizonte a nivel de posicionamiento y marca con nuevos valores que nos acerquen a una MWCapital más transformadora, abierta, cercana, experiencial y creativa.

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

Para más información, consultar el siguiente enlace: <http://www.mobileworldcapital.com/es/>

Justificación del contrato

MWCapital está inmersa en un proceso de reposicionamiento, plan estratégico y rebranding, en el marco de una nueva etapa y cuyos objetivos se enuncian a continuación:

- Maximizar el impacto del Mobile World Congress (en adelante, “**MWC**”) para los ciudadanos (sociedad), las empresas (ecosistema) y la industria tecnológica durante todo el año.
- Impulsar Barcelona como *hub digital* de referencia internacional (talento, comunidad internacional, creatividad, innovación, investigación, ecosistema startup e industrial).
- Establecer una visión de “Primero el ser humano”: Construir una organización con mayor impacto en las personas y en el territorio, más experiencial, más humana, más tangible, más transversal y sostenible, con mayor capacidad de anticipación a los cambios sociales que impulsa la revolución tecnológica y la digitalización.
- Visualizar la organización como un referente de tendencias en torno a la tecnología y el impacto en la sociedad futura (horizonte de 10 años), entendiendo MWCapital como una marca que abraza la industria del futuro, alejándose del presente más inmediato para tener una mayor visión de futuro.

La nueva **estrategia de marca** sobre la que se sustenta la actividad, proyectos y eventos de MWCapital, bascula el posicionamiento de la marca y la comunicación en base a lo siguiente:

- **Misión:** Promover la aceleración digital de la sociedad para mejorar la vida de las personas en todo el mundo.
- **Valores:** Apertura // Humanidad // Creatividad // Sostenibilidad
- **Pilares de la marca:**
 - Acelerar la Innovación: Somos los protagonistas del cambio, brindamos un laboratorio abierto y un centro global para el desarrollo tecnológico, demostrando el poder de la innovación digital para transformar comunidades y economías.
 - Potenciar la transformación. La inclusión es fundamental para el empoderamiento, de modo que, aunque enfrentamos una transformación emocionante de nuestras comunidades y sociedades, así como nuevos desafíos sin precedentes para la seguridad, la equidad, la ética y los derechos humanos, sabemos que las personas deben estar en el centro de este desarrollo tecnológico. Por eso, impulsamos una transformación digital que incluya a todos y no deje a nadie atrás.
 - Inspira a los *change-makers*. Daremos rienda suelta a la próxima generación de pioneros digitales, fomentando sus habilidades y creatividad para innovar sin límites

y crear un mundo inmersivo nuevo y valiente.

- Dar forma al progreso humano. Nos aseguramos de que la innovación tecnológica sea una fuerza para el bien, poniendo a la sociedad y la sostenibilidad en el centro de la transformación digital.

Mobile Lunch 2024

En este nuevo horizonte, la próxima edición del MWC24 se presenta llena de retos para la consolidación y afianzamiento del reposicionamiento, plan estratégico y rebranding de MWCcapital. Por ello, el evento **Mobile Lunch** (en adelante, el “**Evento**”), una iniciativa anual de MWCcapital para crear un espacio relacional único en Barcelona en las fechas de MWC Barcelona y 4YFN, se presenta, por los motivos anteriormente expuestos, como un acontecimiento de principal importancia.

Dirigido a las instituciones, corporaciones y ecosistema emprendedor de la ciudad, el Evento constituirá un punto de encuentro dónde explorar oportunidades de *networking* y negocio en el marco del MWC24, el congreso más importante del mundo de la industria móvil y de telecomunicaciones.

Lo anterior se enlaza con el objeto de este informe; esto es, la contratación de la prestación de un servicio de conceptualización, coordinación y ejecución del proyecto Mobile Lunch 2024 que consiga presentar un evento atractivo y alineado con los valores de MWCcapital.

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**”).

Asimismo, y de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la LCSP, y con la documentación obrante en el expediente, el contrato resulta necesario para el cumplimiento del citado fin, y el objeto y contenido de este es idóneo para la satisfacción de las necesidades identificadas.

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. Objeto y naturaleza del contrato

El objeto del contrato consiste en la prestación de un servicio de conceptualización, coordinación y ejecución del proyecto **Mobile Lunch 2024**, en los términos y condiciones definidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas (en adelante, “**PPT**”).

La naturaleza de este contrato se corresponde con la de un contrato de servicios, al amparo de lo previsto en el artículo 17 de la LCSP.

Dicho objeto se corresponde con el código 79952000-2 “Servicios de eventos” de la nomenclatura del Vocabulario Común de Contratos Públicos (CPV) de la Comisión Europea, siendo, sin embargo, CPVs secundarios los siguientes:

- 72224000-1 “Servicios de consultoría en gestión de proyectos”

3. División en lotes

El contrato no se divide en lotes en la medida en que la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en su objeto dificultaría la correcta ejecución del evento Mobile Lunch 2024 desde un punto de vista técnico, organizativo y de planificación.

En este sentido, el servicio debe prestarse por un único contratista y no es posible su fraccionamiento, puesto que la coexistencia de dos empresas ejecutando la misma prestación dificultaría la óptima ejecución del contrato y dificultaría la máxima eficiencia en la ejecución de los trabajos de acuerdo con aquello previsto en el artículo 99.3 de la LCSP.

Por este motivo, la no división en lotes permite facilitar el cumplimiento de las funciones propias del responsable del contrato, asumiendo su responsabilidad íntegra, así como el aprovechamiento de economías de escala.

4. Procedimiento de adjudicación

Corresponde a esta licitación la tramitación ordinaria (art. 116 y siguientes de la LCSP), dado que no se advierten motivos excepcionales que precisen de una mayor celeridad.

Asimismo, la naturaleza del contrato, sus características, y su valor estimado comportan que se emplee el procedimiento de adjudicación abierto (no armonizado) (art. 156 y siguientes de la LCSP); por lo que, de acuerdo con el artículo 318 de la LCSP, se adjudicará conforme a los procedimientos establecidos en la Sección 2.ª del Capítulo I del Título I del Libro Segundo de la LCSP.

5. Órgano de contratación

El Director General de MWCcapital, en virtud de las competencias otorgadas por el Patronato de fecha 19 de noviembre de 2019.

6. Presupuesto base de licitación y valor estimado del contrato

El sistema de determinación del precio es a tanto alzado por la totalidad de los servicios contratados, calculado a partir de la estimación del precio que supondría el cumplimiento efectivo del contrato de acuerdo con las condiciones que constan en el PPT para la realización

de éste, tomando como referencia los costes actuales de los distintos servicios, los precios asociados que tienen en el mercado y los costes de las anteriores ediciones del Evento. Así, este presupuesto tiene carácter de máximos, por lo que las ofertas que lo superen serán íntegramente rechazadas.

Por otro lado, el precio del contrato será el de adjudicación y tiene que incluir, como partida independiente, el impuesto sobre el valor añadido. En la referida cantidad se entiende incluida la totalidad de los conceptos que comprenda la prestación del servicio, así como cualesquiera costes, suplidos, tasas, impuestos, honorarios u otros equivalentes derivados de la realización del servicio, todos los cuales serán, en su caso, por cuenta del contratista.

El presupuesto base de licitación del contrato, es de **CIENTO DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA EUROS (102.850,00-€)**. Esto es, OCHENTA Y CINCO MIL EUROS (85.000,00.-€) más la partida de IVA (21%) que es de DIECISIETE MIL OCHO CIENTOS CINCUENTA EUROS (17.850.-€).

El indicado presupuesto base de licitación se corresponde con el presupuesto asignado para la totalidad de los trabajos recogidos en el PPT, siendo los únicos trabajos a cuyo abono se compromete MWCcapital.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 100.2 de la LCSP, el precio del contrato se justifica mediante el siguiente desglose:

Costes directos	68.850,00.-€
Costes indirectos	11.050,00.-€
Beneficio industrial	5.100,00.-€
Total	85.000,00.-€
IVA 21%	17.850,00.-€
PBL con IVA	102.850,00.-€

El presupuesto base de licitación se desglosa en costes directos (81%), tomando en consideración los costes de personal, considerando que por la naturaleza de los trabajos a realizar, el personal que va a prestar los servicios presenta distintas categorías y tipologías, siendo difícil el cálculo del número de personas y horas necesarias, puesto que depende no solo de la organización interna de cada empresa y sus recursos, sino también de los recursos disponibles para la propuesta gastronómica y activaciones, y costes indirectos (13%) y el beneficio industrial del licitador (6%). Se ha tomado asimismo como base para el cálculo, el valor real de los últimos contratos adjudicados de prestaciones similares y de ediciones de años anteriores, atendiendo también a los precios de mercado que se han podido obtener de otras licitaciones disponibles en la plataforma de contratación a tanto alzado y conformado por las

diferentes partidas del contrato.

Además, la oferta final dependerá de otros factores externos, dependiendo de las cargas de trabajo de cada empresa. Consecuentemente, el beneficio industrial no se puede reflejar en su conjunto, puesto que existen trabajos propios (diseño, decoración, organización del espacio, pagos a cuenta, etc.) y trabajos externos (registro, seguridad, etc.) entre otros.

Del presupuesto reseñando se desglosa, con carácter orientativo, los porcentajes de dedicación que se han estimado para cada partida que conforma el mismo, si bien tanto el presupuesto como este desglose se indica únicamente a efectos de publicidad del procedimiento y de información a los posibles licitadores:

CONCEPTO (*)	IMPORTE (**)
Propuesta gastronómica para 300 personas	30.000,00
Propuesta decorativa, diseño y organización del espacio	20.000,00
Activaciones	17.000,00
Personal para el desarrollo de servicios adicionales (registro y seguridad)	9.000,00
Metodología y equipo de trabajo propio	9.000,00
TOTAL	85.000,00

(*) Las características y detalles de cada uno de los diferentes conceptos se describen en la cláusula 2.3 del PPT

(**) Los Importes son en euros e IVA excluido

El valor estimado del contrato, dado que no se prevé ninguna prórroga, modificación o cualquier forma de opción, es de **OCHENTA Y CINCO MIL EUROS (85.000,00.-€)**.

7. Plazo de ejecución

El plazo de ejecución del contrato se establece desde la fecha de su formalización contractual, siendo la ejecución y celebración del Mobile Lunch el día 25 de febrero de 2024, cuya duración aproximada será hasta las 16:00h, si bien durará hasta la entrega del informe final de valoración prevista, como máximo, treinta (30) días después del Evento; esto es, hasta el 21 de marzo de 2024.

En todo caso, el montaje se llevará a cabo durante el día 24 de febrero de 2024 y el desmontaje deberá realizarse el mismo domingo 25 de febrero de 2024, al finalizar el Evento.

La duración propuesta permite dar cobertura a la naturaleza y necesidades del contrato, teniendo en cuenta las características de la financiación del contrato para su correcta ejecución.

8. Criterios de solvencia

Podrán concurrir a este procedimiento todas las empresas o profesionales cuyas prestaciones estén comprendidas dentro de los fines, objeto o ámbito de la actividad de este informe de necesidad.

Todas las entidades licitadoras, ya sean nacionales o extranjeras, que deseen concurrir al presente procedimiento de licitación, deberán acreditar la solvencia que se detalla a continuación:

8.1. Acreditación de la solvencia económica y financiera

En el artículo 87.1 de la LCSP se nombran los medios mediante los cuales el empresario puede acreditar la solvencia económica y financiera, a elección del órgano de contratación. En este sentido:

8.1.1 Volumen anual de negocios: El volumen anual de negocios en el ámbito al que se refiere el contrato, referido al mejor de los últimos tres (3) ejercicios disponibles, en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del empresario y presentación de las ofertas, deberá ser igual o superior a una (1) vez el valor estimado del contrato, es decir, igual o superior a 85.000,00.-€.

En el caso que, atendiendo a la fecha de constitución o inicio de actividades no alcancen las mismas el período de tres años, se exigirá que el licitador disponga del mínimo de solvencia exigido respecto del ejercicio de mayor volumen de los ejercicios disponibles.

Medio de acreditación: Este criterio se acreditará, por el licitador que presente la mejor oferta, mediante la aportación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil correspondientes a los tres (3) últimos ejercicios cerrados, si el empresario estuviera inscrito en dicho registro, y en caso contrario, por las depositadas en el registro oficial en que deba estar inscrito. Los empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil acreditarán su volumen anual de negocios mediante sus libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil.

En el caso de que la empresa no tenga la obligación de presentación de cuentas ante organismo oficial, deberá presentar una declaración al respecto y presentar las cuentas legalizadas. En caso de que la empresa no tenga la obligación de presentación de cuentas ante organismo oficial ni de legalizar cuentas, deberá presentar una declaración al respecto, así como las cuentas firmadas por el representante legal.

8.2. Acreditación de la solvencia técnica o profesional

8.2.1. Experiencia: Una relación de los principales trabajos de naturaleza igual o similar a los que constituyen el objeto del contrato, esto es, proyectos relacionados con la conceptualización, coordinación y ejecución de proyectos gastronómicos integrales, realizados durante los tres (3) últimos ejercicios disponibles, en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del contratista, que incluya importes, fechas y el destinatario, público o privado, de los mismos, y cuyo importe anual acumulado en el año de mayor ejecución sea igual o superior al 60% del valor estimado del contrato (51.000,00.-€).

Para determinar que un trabajo o servicio es de igual o similar naturaleza al que constituye el objeto del contrato, se entenderá cumplida si cumple con alguno de los códigos CPV indicados en la cláusula 2 del presente informe.

Medios de acreditación: Este criterio se acreditará mediante la aportación de certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público; y, cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por este o, a falta de este certificado, mediante una declaración del empresario acompañado de los documentos obrantes en poder del mismo que acrediten la realización de la prestación, incluyendo en ambos casos los importes de dichos servicios, las fechas en que fueron prestados y los correspondientes destinatarios.

En el caso de operadores económicos de nueva creación (antigüedad inferior a tres (3) años), deberán disponer de la siguiente solvencia técnica o profesional:

- Declaración sobre la plantilla media anual de la empresa y del número de directivos desde la fecha de constitución, acompañada de la documentación justificativa correspondiente cuando le sea requerido por los servicios correspondientes del órgano de contratación.
- Sólo podrán tomar parte en el concurso aquellas entidades que tengan una plantilla media desde la fecha de constitución, de cinco (5) empleados

NOTA: Los requisitos de solvencia (puntos 8.1. y 8.2. anteriores) deben ser acreditados solamente por la licitadora que haya presentado la mejor oferta mediante los oportunos medios aquí reseñados y junto con aquellos documentos indicados en la cláusula 24 del Pliego de Cláusulas Particulares, sin perjuicio de que el órgano de contratación pueda solicitar en cualquier momento a cualquier licitador, cuando considere que están dudas razonables sobre la vigencia o fiabilidad de la declaración, la documentación acreditativa de lo manifestado en a la(s) declaración(es) responsable(s).

8.3. Adscripción de medios

Al margen de acreditar su solvencia técnica y/o profesional por los medios antes indicados, la contratista está obligada a adscribir a la ejecución de este **un equipo mínimo** compuesto por los siguientes perfiles para ejecutar el contrato con arreglo a las condiciones y plazos establecidos en los documentos contractuales:

- Un (1) director/a del proyecto, con un mínimo de ocho (8) años de experiencia en la conceptualización, coordinación, ejecución y producción de eventos para empresas y/o instituciones, con alta capacidad de planificación y de gestión de equipos.
- Un (1) ejecutivo senior de producción, con un mínimo de cinco (5) años de experiencia en la producción de eventos para empresas y/o instituciones, con alta capacidad de organización y ejecución de eventos *onsite*.

Medio de acreditación: La presentación de una **declaración responsable contenida en el sobre 1** por la que las empresas concurrentes se comprometen a asignar los recursos mencionados a la ejecución del contrato, acompañando sus currículums, en los que se detalle la vida laboral, duración en las diferentes empresas y/o proyectos en las que se haya trabajado, etc., así como sus títulos académicos y/o profesionales.

NOTA: Este compromiso de adscripción es obligación contractual esencial.

9. Criterios de adjudicación

La selección de la oferta más ventajosa se determinará teniendo en cuenta la mejor relación calidad-precio con el objetivo de obtener ofertas de gran calidad, en aplicación de los criterios definidos de la LCSP y de la normativa municipal en materia de contratación.

La puntuación máxima de la totalidad de los criterios de adjudicación (evaluables mediante juicio de valor y evaluables automáticamente) es de **100 puntos**.

9.1. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SUBJETIVOS O PONDERABLES EN FUNCIÓN DE UN JUICIO DE VALOR (Hasta un máximo de 49 puntos)

NOTA: De conformidad con el artículo 146.3 Ley de Contratos, se establece un umbral mínimo de calidad técnica fijado en un 50% de la puntuación en base a los criterios de adjudicación ponderable en función de un juicio de valor. Por lo tanto, aquellas ofertas que no alcancen los 24,5 puntos en dichos criterios serán excluidas. (ver art. 19.3 del pliego de cláusulas particulares)

Se valorarán los siguientes extremos:

9.1.1. Propuesta gastronómica integral (hasta un máximo de 15 puntos)

Los licitadores deberán presentar una propuesta gastronómica según los requisitos que se plantean en el apartado 2.3.1 PPT, que deberá incluir:

- Diseño del menú para 300 personas, en el que se valorará:
 - Originalidad de la propuesta gastronómica conceptual presentada.
 - Diseño del menú y tipología de platos: Se requiere una descripción detallada de cada plato (aperitivos, fríos, calientes y postres), indicando su denominación para el menú, los ingredientes y descripción de formato para el servicio, así como incluir también el planteamiento de bodega y la propuesta de bebidas.
 - La integración de opciones que cubran necesidades de alimentación específicas, como opciones veganas u opciones aptas para los principales alérgenos (lactosa, gluten, frutos secos, etc.)

Este apartado tendrá una **puntuación de hasta un máximo de 8 puntos**.

- Propuesta de presentación y formato de entrega: Se valorará la propuesta de servicio, que deberá incluir el orden de entrega del menú, el detalle de presentación del mismo (platos en mesa, comida ofrecida por camareros/as, bufés, puntos de bebida, etc.), así como la distribución de puntos de comida y bebida.

Este apartado tendrá una **puntuación de hasta un máximo de 3 puntos**.

- Propuesta de *showcooking*: Descripción detallada de una propuesta de actividad a realizar en el Espacio de Arte Gastronómico, la cocina abierta del espacio Casa Rius

Este apartado tendrá una **puntuación de hasta un máximo de 2 puntos**.

- Conceptualización y Storytelling: Se deberá realizar una adecuada, original y novedosa conceptualización de la propuesta gastronómica, vinculada al nuevo posicionamiento de marca de MWCcapital, así como al *storytelling* de la temática de MWCcapital en el MWC24, descrita en el PPT.

Este apartado tendrá una **puntuación de hasta un máximo de 2 puntos**.

9.1.2. Propuesta de diseño y organización del espacio (hasta un máximo de 15 puntos)

Los licitadores deberán presentar una propuesta de diseño y de organización del espacio según los requisitos que se plantean en el apartado 2.3.2 PPT:

- Propuesta de diseño del espacio: Los licitadores deberán incluir una propuesta basada en un concepto de diseño que personalice todo el espacio, teniendo en cuenta los elementos a contemplar incluidos en el PPT.

En concreto, se valorará la calidad de la propuesta, originalidad, atrevimiento y la adecuación a la tipología del Evento, así como la coherencia y alineación de los elementos con la identidad visual de MWCcapital y el *storytelling* para el MWC24.

Este apartado tendrá una **puntuación de hasta un máximo de 8 puntos**.

- Propuesta de organización del espacio: Entendiendo la vinculación necesaria entre diseño y organización, la empresa licitadora deberá incluir una propuesta de organización de los distintos espacios de Casa Rius, desde la recepción hasta la sala diáfana, donde se celebrará la comida y el acto central (parlamentos). Para la redacción de la propuesta, deberán tenerse en cuenta todos los elementos mencionados en el PPT y, en especial, el flujo de asistentes y sistemas de acceso.

En concreto, se valorará el grado de detalle en la descripción y definición de los diferentes aspectos de la propuesta, así como la coherencia, organización y distribución de espacios para el correcto desarrollo del evento.

Este apartado tendrá una **puntuación de hasta un máximo de 7 puntos**.

9.1.3. Propuesta de activaciones (hasta un máximo de 12 puntos)

Los licitadores deberán proponer todas aquellas activaciones que considere oportunas para el recorrido por el *venue*, haciendo una descripción de estas, objetivos pretendidos y elementos necesarios para llevarlas a cabo, según lo establecido en el apartado 2.3.3 PPT.

Se valorará el detalle de las propuestas, su funcionamiento, coherencia y vinculación con el *storytelling* y el Evento, así como su carácter novedoso y atractivo para los asistentes.

9.1.4. Metodología y equipo de trabajo (hasta un máximo de 7 puntos)

Los licitadores deberán presentar una propuesta de planificación y calendario, así como del equipo de trabajo propuesto, según los requisitos que se plantean en el apartado 2.3.5 PPT.

De forma concreta, se valorará:

- Planificación y calendario de trabajo: Los licitadores deberán aportar una planificación que permita seguir la evolución del proyecto, así como los principales hitos del proceso de preproducción hasta la ejecución del evento el día especificado.

Se valorará la calidad de la propuesta, la definición de hitos, el detalle y el ajuste a las fases necesarias para el correcto desarrollo del proyecto.

Este apartado tendrá una **puntuación de hasta un máximo de 2 puntos**.

- Equipo de trabajo: Los licitadores deberán presentar una descripción del organigrama del equipo de trabajo propuesto para la correcta prestación de los servicios, distinguiendo entre el equipo de preproducción y el equipo de ejecución, e indicando el perfil, las funciones y las responsabilidades de cada integrante, así como la distribución de tareas propuestas y la organización funcional.

En concreto, se valorará la idoneidad y experiencia de los perfiles asignados a la prestación objeto del contrato, el dimensionamiento del equipo, la definición de tareas asignadas a cada uno de ellos, el ajuste a las necesidades del proyecto, así como su experiencia, debiendo adjuntar sus CVs.

Este apartado tendrá una **puntuación de hasta un máximo de 5 puntos**.

NOTA: MWCcapital está inmersa en un proceso de reposicionamiento, plan estratégico y rebranding que culminará a finales del mes de febrero de 2024 con la celebración del MWC24, previa a una presentación oficial el 30 de noviembre de 2023. Así, la estrategia de marca se basará en la misión de promover la aceleración digital de la sociedad para mejorar la vida de las personas en todo el mundo; los valores de apertura, humanidad, creatividad y sostenibilidad; y en los pilares de la aceleración de la innovación, el potenciamiento de la transformación, la inspiración a los *change-makers* y el progreso humano.

Por todo ello, en la presente licitación los licitadores deberán trabajar en abstracto en su propuesta con el manual de uso de marca o *brandbook* de MWCcapital actual, sin perjuicio que, como máximo, una vez presentado oficialmente el nuevo rebranding en fecha **30 de noviembre de 2023**, se facilitará al adjudicatario de la presente licitación el nuevo manual o *brandbook* de MWCcapital, de modo que las propuestas ganadoras deberán adaptarse a este nuevo modelo así como a las directrices y necesidades de MWCcapital.

9.2. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN OBJETIVOS O EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA (Hasta un máximo de 51 puntos)

9.2.1. Oferta económica (hasta un máximo de 41 puntos)

Se otorgará la máxima puntuación al licitador que formule el precio más bajo que sea admisible, es decir, que no sea anormalmente bajo y que no supere el presupuesto base de licitación. Para el resto de las empresas licitadoras, la distribución de la puntuación se hará aplicando la siguiente fórmula establecida por la Instrucción de la Gerencia Municipal y aprobada por Decreto

de Alcaldía, de 22 de junio de 2017, publicado en la Gaceta Municipal del día 29 de junio:

$$\frac{\text{Presupuesto base de licitación} - \text{oferta}}{\text{Presupuesto base de licitación} - \text{oferta más económica}} \times \text{Puntos máx.} = \text{Puntuación resultante}$$

Si un licitador presentara una oferta que iguale el precio de licitación, quedará admitida pero no obtendrá ninguna puntuación, por no tratarse de ninguna mejora económica. Si un licitador presentara una oferta superior al precio de licitación, quedará automáticamente excluido.

9.2.2. Otros criterios automáticos (hasta un máximo de 10 puntos)

- a) Propuesta gastronómica completa, individualizada y apta para asistentes veganos, vegetarianos y con los principales alérgenos (lactosa, gluten, frutos secos, etc.) (hasta un máximo de 6 puntos)

Se valorará con seis (6) puntos el compromiso, por parte del licitador, de ofrecer una propuesta gastronómica completa, individualizada y apta para los asistentes veganos, vegetarianos y con principales alérgenos (lactosa, gluten, frutos secos, etc.):

- Se asume el compromiso de ofrecer una propuesta gastronómica completa, individualizada y apta para los asistentes con las características más arriba referenciadas: Seis (6) puntos
- No se asume el compromiso a ofrecer una propuesta gastronómica completa, individualizada apta para los asistentes con las características más arriba referenciadas: Cero (0) puntos

A modo informativo, se enuncia que el adjudicatario conocerá con la suficiente antelación y preaviso antes de la celebración del Mobile Lunch, el número de asistentes que hayan optado por esta propuesta gastronómica individualizada y completa.

Medio de acreditación: Declaración responsable de los licitadores indicando su compromiso de ofrecer una propuesta gastronómica completa, individualizada y apta para los asistentes

veganos, vegetarianos y con los principales alérgenos (lactosa, gluten, frutos secos, etc.), que deberá ir acompañada de la descripción de la propuesta gastronómica en concreto.

b) Gestión de residuos de excedentes alimentarios **(hasta un máximo de 4 puntos)**

Se valorará con cuatro (4) puntos el compromiso, por parte del licitador, de entregar e implementar, una vez aceptado por MWCcapital, un plan de gestión de residuos de excedentes alimentarios que se generarán en previsión de la ejecución del contrato, y que deberá contener lo siguiente:

- Medidas para la recogida y ordenación de los residuos de excedentes alimentarios generados en la ejecución del contrato
- Medidas de reciclaje y reaprovechamiento de los residuos de excedentes alimentarios generados, a través de la cooperación con entidades sociales u otros circuitos, para evitar el despilfarro alimentario y hacer un mejor aprovechamiento.

Medio de acreditación: Declaración responsable de compromiso de elaborar una Plan de gestión de residuos de excedentes alimentarios.

9.2.3. Bajas presuntamente anormales y casos de empate

Si un licitador presentara una oferta que iguale el precio de licitación, quedará admitida pero no obtendrá ninguna puntuación, por no tratarse de ninguna mejora económica. Si un licitador presentara una oferta superior a la del precio de licitación, quedará automáticamente excluido.

Se definen los siguientes límites para la consideración de ofertas, en principio, con valores anormales o desproporcionados:

- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad alta” (entre el 76% y el 100% de la puntuación cualitativa) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 10% de la media del total de las ofertas.
- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad mediana” (entre el 66% y el 75% de la puntuación cualitativa) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 12% de la media del total de las ofertas.
- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad aceptable” (entre el 50% y hasta el 65% de la puntuación cualitativa) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 14% de la media del total de las ofertas.
- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad baja” (entre el 25% y hasta el 50% de la puntuación cualitativa) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 16% de la media del total de las ofertas.

- Si solo hay un licitador, cuando ofrezca un porcentaje de descuento de más del 15%.

De acuerdo con la previsión del artículo 149.4 LCSP, se rechazará la oferta si se comprueba que es anormalmente baja porque no cumple las obligaciones aplicables en materia de subcontratación, ambiental, social o laboral establecidas en el Derecho de la Unión, en el Derecho Nacional, los convenios colectivos sectoriales vigentes o por las disposiciones de Derecho internacional enumeradas en el anexo V LCSP.

Asimismo, las ofertas que, de acuerdo con el pliego, puedan ser consideradas anormales o desproporcionadas, serán excluidas si, en el trámite de audiencia, se evidencia que los salarios considerados a la oferta son inferiores a lo que establece el convenio de aplicación.

En caso de empate entre diversos licitadores se aplicará lo dispuesto en el artículo 147 apartado 2 de la LCSP.

10. Subcontratación

Se admite, a excepción de las tareas consideradas críticas, que tendrán que ser expresamente ejecutadas por el contratista, y siempre considerando el máximo de un 60% del importe del contrato, sobre las siguientes actuaciones:

- Consumibles para ofrecer la propuesta gastronómica
- Vajilla, cristalería, cubertería, mantelería, mobiliario (mesas altas y sillas), equipamiento de servicio y de cocina necesario para el evento
- Producción de branding
- Activaciones para visitantes
- Servicios técnicos
- Personal de registro, servicio y seguridad
- Logística montaje y desmontaje

11. Mesa de contratación

La mesa estará constituida por:

- Presidente: **Laia Corbella**, Chief Communications & Corporate Affairs Officer de MWCcapital, o persona en quien delegue;
- Secretaria: **Marta Duelo**; Chief of Legal & Contractual Services de MWCcapital, o persona en quien delegue;
- Vocal: **Diana López**; Head of Finance de MWCcapital, o persona en quien delegue;
- Vocal técnico 1: **Anna Montero**, Head of Brand Projects & Events de MWCcapital, o persona en quien delegue;
- Vocal técnico 2: **Estel Estopiñan**, PR director de MWCcapital, o persona en quien delegue.

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

En Barcelona, a 6 de noviembre de 2023



Laia Corbella

Chief Communications & Corporate Affairs Officer de MWCcapital
Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation