

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE UN SERVICIO DE DISEÑO, PRODUCCIÓN, MONTAJE, DESMONTAJE, MANTENIMIENTO, STAND MANAGEMENT, CATERING Y OTROS SERVICIOS ASOCIADOS DEL ESPACIO EXPOSITIVO DE LA FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION EN LA FERIA “4YFN BARCELONA 2025”

Exp. A/F202407/S

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

1.1. Introducción

Fundació Barcelona Mobile World Capital Barcelona (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 digital de la sociedad con el objetivo de mejorar la vida de las personas a nivel global.

Fundada en Barcelona en 2012, MWCapital es una iniciativa conjunta impulsada por el Ministerio de Economía y empresa, la Generalitat de Catalunya, el Ajuntament 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.

MWCapital 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

FOUNDING PARTNERS



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, clústeres y consultoras tecnológicas, hubs centralizados de multinacionales, centros de formación y de investigación de universidades, startups y talentos emprendedores especializados, tanto locales como internacionales, enfocando sus iniciativas desde y para la ciudadanía.

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, y ampliando el legado del MWC.

1.2. MWC Barcelona

GSMA Ltd. es una filial propiedad de GSM Association (acrónimo de *Global System for Mobile Communications*), que es la organización que representa los intereses del sector de las comunicaciones móviles en todo el mundo. GSM Association (en adelante, “GSMA”) cubre 219 países, reúne a más de 750 operadores de telefonía móvil y a más de 400 empresas del ecosistema móvil en todo el mundo, incluyendo fabricantes de teléfonos, compañías de software, proveedores de equipamiento y compañías de internet, entre otros.

Como parte de estas actividades, GSMA es la propietaria y produce los acontecimientos más importantes a nivel mundial en el sector de la telefonía móvil, incluyendo su evento más destacado, el MWC (antes conocido como, “Mobile World Congress”). Con sus conferencias sobre liderazgo y sus exposiciones, en las que se presentan tecnologías y productos con la tecnología más innovadora, MWC atrae a los directivos de las compañías más grandes e influyentes del mundo de la industria de la telefonía móvil y sectores adyacentes, así como a delegaciones gubernamentales.

Con la elección por parte de GSMA de la ciudad de Barcelona como la capital mundial de las tecnologías móviles, MWCcapital contribuye a posicionar Barcelona como referente global en el ámbito digital y a consolidar el legado del MWC a lo largo del año, impulsando iniciativas en el ámbito de la transferencia de tecnología, el fomento del talento digital, el desarrollo de proyectos tecnológicos innovadores con impacto social y la generación de conocimiento.

FOUNDING PARTNERS



1.3. 4 Years From Now

El área de innovación de MWCcapital tiene como objetivo transformar Barcelona en un *hub* para el desarrollo de nuevos negocios y situarla en el mapa de los ecosistemas de emprendimiento más importantes de Europa y, en un futuro próximo, del mundo.

Por ello, MWCcapital celebró en 2014 la primera edición del evento “4 Years From Now” (en adelante, “4YFN”), una iniciativa cuya finalidad es dinamizar el emprendimiento y la innovación ofreciendo herramientas y recursos para consolidar un tejido empresarial más competitivo y atraer inversión público-privada.

Para ser más exactos, 4YFN es, por un lado, un encuentro internacional de startups en el ámbito de la innovación tecnológica actualmente organizado por MWC Barcelona y GSMA; y, por el otro, una plataforma de negocios y *networking* para emprendedores, inversores y empresas multinacionales en la que descubrir nuevas iniciativas. Así, 4YFN se ha convertido en la plataforma de negocios para nuevas empresas y como una marca distintiva en el sector de la innovación y el emprendimiento.

Por lo anterior, MWCcapital dispone anualmente de un espacio expositivo en 4YFN, donde expone y comparte con el ecosistema emprendedor los proyectos más relevantes. Se trata de un espacio donde participan *startups*, inversores, corporaciones e instituciones y donde se dan cita las innovaciones, servicios y propuestas más disruptivas de los distintos sectores, y que sirve también de escenario para que estos actores tengan la oportunidad de ofrecer sus contenidos al público asistente del 4YFN.

1.4. Idoneidad del contrato

En base al contexto descrito, MWCcapital requiere de un espacio expositivo atractivo en 4YFN que se convierta en el núcleo de interacción de todas las sinergias expuestas, por lo que está interesada en contratar la prestación de servicios de muy diversa consideración para materializarlo.

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 realización de estos servicios deben 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 en estos momentos entre sus servicios técnicos y personal con profesionales capacitados para llevar a cabo los aspectos concretos necesarios para el correcto desarrollo del servicio descrito, ni de los

FOUNDING PARTNERS



materiales y herramientas necesarias para su ejecución; ni es conveniente la ampliación de los medios personales y materiales con lo que cuenta para cumplir con la necesidad descrita.

2. Objeto y naturaleza del contrato

El objeto del contrato consiste en la prestación de un servicio de diseño, producción, montaje, desmontaje, mantenimiento, stand Management, catering y otros servicios asociados del espacio expositivo de MWCcapital en 4YFN 2025, que tendrá lugar los días 3, 4, 5 y 6 de marzo de 2025 en el recinto ferial de Fira de Barcelona (Recinto de Gran Vía, Hall 8.1 y 8.0) en Barcelona.

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 79950000-8 “Servicios de organización de exposiciones, ferias y congresos” de la nomenclatura del Vocabulario Común de Contratos Públicos (CPV) de la Comisión Europea. Sin embargo, se establecen como CPVs secundarios los siguientes:

- 30193500-3 Estante expositor
- 7995200-2 Servicios de eventos
- 45255400-3 Trabajos de montaje
- 39151000-5 Mobiliario y equipo diverso

3. División en lotes

El contrato no se divide en lotes en la medida en que el servicio de diseño, producción, montaje, desmontaje, stand management, catering y otros servicios asociados se tiene que entender como un todo, puesto que el proyecto requiere de una integración y coordinación estrecha entre los diferentes servicios mencionados. Además, su división en lotes podría desembocar en que alguno quedase desierto, por su poco atractivo económico a nivel de partidas individuales, y no se consiguiese la totalidad del objeto del expediente, que no es otro que MWCcapital disponga de un espacio expositivo en 4YFN, junto con sus servicios asociados.

Asimismo, la concepción, diseño o la creatividad del proyecto ganador no se puede desglosar en diferentes lotes, pues la idea y el concepto debe ser uno y único. En este sector es habitual trabajar conforme esta modalidad, ya que el desglose en lotes obligaría a contratar por separado a diseñadores, decoradores, empresas instaladoras de mobiliario, de sonido, etc.; lo que, sin duda, dificultaría la gestión, coordinación y control de la entrega en tiempo y forma. Los plazos para el montaje y desmontaje del stand son muy ajustados y requieren una coordinación precisa. La contratación de un único

FOUNDING PARTNERS

proveedor que se encargue de todos los servicios asegura que los tiempos de ejecución se manejen de manera eficiente, evitando retrasos y problemas de coordinación que podrían surgir al trabajar con múltiples proveedores.

El diseño del espacio expositivo tiene que estar, pues, directamente vinculado con su producción, montaje y mantenimiento, para que no se produzcan desajustes presupuestarios o de ejecución del proyecto. Si hubiera adjudicatarios diferentes se podría dar el caso que el proyecto creativo propuesto por la empresa de diseño no pudiera ser asumido por la empresa constructora porque los materiales necesarios, la distribución propuesta o el coste del montaje no lo hicieran viable. Y, en la misma línea, el diseño, la producción y el montaje del stand deben estar perfectamente alineados con la gestión de este y los servicios de catering, para asegurar una experiencia consistente y de alta calidad para los visitantes.

Por otro lado, acudir a empresas diferentes para cada servicio específico incrementaría los costes, al suponer una multiplicación para cada una de las prestaciones, siendo contraproducente para la coordinación del servicio, la gestión técnica integral del espacio expositivo previo al evento, la asistencia técnica de acompañamiento durante los días de celebración y, en definitiva, para la eficiencia de los trabajos. Contratar a un único proveedor para todos los servicios simplifica la gestión del contrato, ya que solo se necesita interactuar con una entidad responsable de todo el proyecto. Esto facilita la comunicación, la resolución de problemas y la supervisión de la ejecución de este en un contexto de alta intensidad laboral como es la presencia en una feria como es 4YFN.

En este sentido, las razones expuestas anteriormente justifican adecuadamente la decisión de no dividir la contratación en lotes, basándose en la necesidad de cohesión, simplificación de la gestión, reducción de riesgos, optimización de costes y la especialización del proveedor (ex artículo 99.3.b LCSP).

4. Presupuesto base de licitación y valor estimado del contrato

El sistema de determinación del precio es (a) a tanto alzado por la suma de las prestaciones consistentes en la propuesta de diseño del espacio expositivo, la producción del espacio expositivo, la producción e instalación de branding, la dirección técnica de proyecto, el suministro de equipos AV y personal técnico, el suministro de mobiliario, el servicio de seguridad, el servicio de grabación de sesiones, el servicio de stand manager y regidor, el servicio de los perfiles de atención al público, el suministro de las unidades de vestimenta, así como la provisión de *lunch box* y *coffee break* para todos los días del evento; y (b) según precios unitarios para el servicio de catering “*pop-up*” para un máximo de doce (12) servicios previstos para la totalidad del evento, calculados a partir de la estimación del precio que supondría el cumplimiento efectivo del contrato de acuerdo con las condiciones que constan en el Pliego de Prescripciones Técnicas (en adelante, “PPT”) para la realización de este, tomando como referencia los costes actuales de los trabajos,

FOUNDING PARTNERS

los precios asociados que tienen en el mercado, los costes de ediciones anteriores y los convenios colectivos de aplicación, en su caso. Así, este presupuesto tiene carácter de máximos, por lo que las ofertas que lo superen serán excluidas del procedimiento.

Así, para la totalidad de las partidas descritas con anterioridad a excepción del servicio de catering “pop-up”, se determinarán a tanto alzado y los licitadores podrán hacer una oferta a la baja. Sin embargo, para la partida del servicio de catering “pop-up” los licitadores tendrán que presentar una oferta a la baja respecto el precio unitario máximo indicado. Como previsión de gasto, MWCcapital no estará obligado a consumir la totalidad del importe establecido para el servicio de catering “pop-up” sino que se facturarán las prestaciones efectivamente realizadas de acuerdo con los precios unitarios ofertados, sin que este hecho de derecho alguno al contratista a ser compensado, resarcido o indemnizado.

A la finalización del evento 4YFN, el adjudicatario informará a MWCcapital del número exacto de catering “pop-up” efectivamente realizados para proceder a su facturación. El número de servicios totales estará siempre dentro del baremo máximo de doce (12) previstos.

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 el precio se considerarán incluidos los tributos, las tasas, los cánones de cualquier tipo que sean de aplicación, así como todos los costes internos, directos, indirectos, gastos generales, transportes o embalajes, dietas, entre otros conceptos que puedan derivarse de las obligaciones establecidas en los pliegos que se tienen que cumplir durante la ejecución del contrato, incluyendo los costes asociados y la pertinente gestión para la obtención de eventuales permisos, licencias y seguros necesarios para la realización de los trabajos objeto del presente contrato, en su caso.

El presupuesto base de licitación del contrato es de **CIENTO TREINTA Y CINCO MIL TRESCIENTOS NOVENTA Y NUEVE EUROS (135.399,00.-€)**. Esto es, **CIENTO ONCE MIL NOVECIENTOS EUROS (111.900,00.-€)** más la partida de IVA (21%) que es de **VEINTITRÉS MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y NUEVE EUROS (23.499,00.-€)**.

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	78.330,00.-€
Costes indirectos	26.856,00.-€
Beneficio industrial	6.714,00.-€
Total PBL	111.900,00.-€
IVA 21%	23.499,00.-€
PBL con IVA	135.399,00.-€

El presupuesto base de licitación arriba reseñado se desglosa en la estimación descrita en base a las siguientes asunciones y conformado por las diferentes partidas del contrato:

- **Costes directos (70%):** Son todos los costes de los factores necesarios que se aplican a la ejecución del contrato; sobre todo 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 sólo de la organización interna de cada empresa y sus recursos, sino también de los recursos disponibles para el montaje y del tiempo disponible para montar y entregar el espacio expositivo.
- **Costes indirectos (24%):** Son los costes de los factores necesarios para la ejecución del contrato que no corresponden a ninguna unidad concreta, como la mano de obra indirecta o personal técnico y administrativo adscrito exclusivamente al contrato, varios (material fungible, papel, etc.), así como los gastos por la actividad del operador económico, como, entre otros, el alquiler y amortización de inmuebles, mobiliario, ordenadores, publicidad, IAE e IRPF, gastos financieros, etc.
- **Beneficio industrial (6%):** Es el beneficio esperado por el contratista como pago de su actividad empresarial.

La oferta final dependerá de otros factores externos, como el interés en realizar el trabajo, 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, producción de materiales, gestión, negociación, pagos a cuenta, etc.) y trabajos externos (seguros, transportes, etc.) entre otros.

Por lo anterior, el presupuesto reseñado se desglosa también, con carácter orientativo, mediante los porcentajes de dedicación que se han estimado para cada partida que conforma el mismo a excepción de la partida del servicio de catering “pop-up”, cuyo desglose se establece según la suma del precio unitario máximo previsto par a un máximo de doce (12) servicios, si bien tanto el presupuesto en costes más arriba como este desglose se indica únicamente a efectos de publicidad del procedimiento y de información

a los posibles licitadores:

Concepto (tanto alzado)	Importe (*)
Propuesta diseño espacio expositivo	4.000,00
Producción espacio expositivo: montaje, desmontaje y transporte de materiales, incluida la logística de acceso y su salida	34.000,00
Producción e instalación de branding	4.000,00
Dirección técnica de proyecto	8.000,00
Suministro de equipos AV y personal técnico	15.000,00
Suministro de mobiliario	14.850,00
Servicio de seguridad	3.000,00
Servicio de grabación de sesiones	5.500,00
Un (1) Stand Manager (2.850€/mes durante 4 semanas)	2.850,00
Un (1) Regidor (1.800€ durante 3 semanas)	1.800,00
Cuatro (4) perfiles de atención al público (275 €/pax x 4 días + 100 €/pax formación)	4.800,00
Suministro de seis (6) unidades de vestimenta	500,00
Veinticinco (25) lunch box (25€/box x 4 días)	2.500,00
Coffee break (35 pax x 4 días)	1.500,00
TOTAL	102.300,00

Concepto (precios unitarios)	Importe (*)
Servicio de catering "pop-up" (800€ x 12 "pop-up" máximos previstos)	9.600,00
TOTAL (*)	111.900,00

(*) Los importes son IVA excluido

El valor estimado del contrato, considerando la ausencia de modificaciones previstas y de cualquier prórroga, es de **CIENTO ONCE MIL NOVECIENTOS EUROS (111.900,00.-€)**.

5. Duración

La duración del contrato se iniciará en la fecha de su formalización y se extenderá durante

FOUNDING PARTNERS

el montaje y desmontaje del espacio expositivo y la celebración del 4YFN entre los días 3, 4, 5 y 6 de marzo de 2025, finalizando con la entrega del correspondiente informe de cierre y valoración que, como máximo, deberá realizarse antes del 31 de marzo de 2025.

La duración propuesta permite dar cobertura a la naturaleza y necesidades del contrato, expresadas en el punto primero de este informe, no siendo necesaria la previsión de prórroga alguna.

6. 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 y, por lo tanto, de los pliegos del procedimiento.

Todos los licitadores, ya sean nacionales o extranjeros, que deseen concurrir al presente procedimiento de licitación, deberán acreditar la solvencia que se detalla a continuación:

NOTA: Los requisitos que han de cumplir todos los licitadores, cuya concurrencia se declara, deberán ser acreditados únicamente por el licitador en quien recaiga la propuesta de adjudicación que habrá de aportar la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos de capacidad, y junto con aquellos documentos indicados en la cláusula 24 del Pliego de Cláusulas Particulares.

No obstante lo anterior, el órgano de contratación o sus servicios dependientes pueden solicitar en cualquier momento a cualquier licitador la documentación acreditativa de los extremos exigidos, cuando considere que existen dudas razonables sobre la vigencia o fiabilidad de la declaración, siempre que resulte necesario para el buen desarrollo del procedimiento.

6.1. Acreditación de la solvencia económica y financiera

El criterio relativo a la solvencia económica y financiera seleccionado permite verificar que la capacidad económica del operador económico que tiene que llevar a cabo la prestación la podrá realizar con garantía de éxito.

En este sentido, se deberá disponer de un **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 contratista, deberá ser igual o superior a una vez el valor total estimado del contrato, es decir, igual o superior a **111.900,00.-€**.

Medio de acreditación:

- 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.
- 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.
- 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 o declaración de IRPF de los ejercicios correspondientes.

6.2. Acreditación de la solvencia técnica o profesional

Los criterios relativos a la solvencia técnica y profesional seleccionados permiten verificar que el operador económico tiene la suficiente experiencia para poder llevar a cabo la prestación.

En este sentido, se deberá disponer de una **relación de los principales trabajos de naturaleza igual o similar a los que constituyen el objeto del contrato** realizados durante los últimos tres (3) ejercicios disponibles, en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del contratista, para al menos dos (2) empresas y/o instituciones de ámbito local, autonómica, estatal y/o internacional, y cuyo importe anual acumulado en el año de mayor ejecución sea igual o superior al **70% del valor estimado del contrato (78.330,00.-€)**.

Medios de acreditación:

- (No exigible a empresas de nueva creación): 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 estos certificados, 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

FOUNDING PARTNERS

fueron prestados y los correspondientes destinatarios.

- Las empresas de nueva creación en los términos del artículo 90.4 LCSP (antigüedad inferior a cinco años): Mediante declaración sobre la plantilla media anual de la empresa y del número de directivos desde la fecha de constitución, que deberá ser de cinco (5) empleados desde la fecha de constitución; pudiendo el órgano de administración, si lo considera necesario, solicitar un informe de la Seguridad Social con el número anual medio de personas trabajadoras

7. 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**.

Los criterios de adjudicación serán:

7.1. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SUBJETIVOS O PONDERABLES EN FUNCIÓN DE UN JUICIO DE VALOR (Hasta un máximo de 50 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 25 puntos en dichos criterios serán excluidas. (Ver art. 19.3 del pliego de cláusulas particulares)

Se proponen los siguientes criterios porque se considera que este contrato tiene una incidencia directa en la imagen de MWCcapital, por lo que es indispensable que se preste con un alto grado de innovación y calidad, siendo necesario, por lo tanto, que en las ofertas presentadas se puedan valorar no solo aspectos puramente técnicos sino los aspectos que inciden en la imagen de marca.

7.1.1. Propuesta de proyecto de diseño creativo del espacio expositivo (hasta un máximo de 30 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de veinte (20) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial y tamaño 12 puntos. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos y, por tanto, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán aportar una propuesta de diseño técnico del espacio expositivo que demuestre su capacidad para conceptualizar y producir este espacio y presentar a MWCcapital y sus programas de Proyectos Europeos y Tech Transfer ante la audiencia prevista.

Se valorará el grado de originalidad y nivel de riesgo asumido de la solución propuesta en cuanto a su diseño, la propuesta de espacio y la experiencia de usuario alineada con aquello previsto en la cláusula 3.1. “*Desarrollo conceptual del espacio expositivo*” del PPT; y, en particular:

- La creatividad del concepto de diseño de arquitectura efímera propuesto, utilizando herramientas y recursos innovadores (hasta un máximo de 13 puntos).
- La alineación entre la propuesta de diseño y las necesidades y requerimientos establecidos en la cláusula 3.1. “*Desarrollo conceptual del espacio expositivo*” del PPT (hasta un máximo de 13 puntos).
- La propuesta para el flujo de visitantes y la distribución correcta de público en cada espacio, mediante el aprovechamiento del espacio útil y el fácil acceso de visitantes (hasta un máximo de 4 puntos).

7.1.2. Aplicación en abstracto de la identidad gráfica y los valores de la marca MWCcapital, así como de sus áreas de Tech Transfer y Proyectos Europeos, en la propuesta de diseño (hasta un máximo de 7 puntos).

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de ocho (8) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial y tamaño 12 puntos. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos y, por tanto, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar una propuesta de diseño gráfico del espacio expositivo con el objetivo de dar protagonismo a la marca, contenidos y objetivos dentro del evento y de transmitir sus valores, según lo establecido en la cláusula 3.1. “*Desarrollo conceptual*”

del espacio expositivo” del PPT.

En concreto, se valorarán los siguientes extremos:

- La correcta aplicación en abstracto de la identidad gráfica de MWCapital y sus áreas de Tech Transfer y Proyectos Europeos según el manual de uso de marca o Brandbook y otros materiales incluidos como anexo a los pliegos de este procedimiento. El concepto de diseño y decoración deberán transmitir, además, los valores de MWCapital al visitante (hasta un máximo de 5 puntos).
- Utilización de materiales y soluciones de producción que tengan en cuenta la sostenibilidad en la producción y montaje y su posible reutilización (hasta un máximo de 2 puntos).

7.1.3. Proyecto de montaje, mantenimiento y desmontaje del espacio expositivo (hasta un máximo de 7 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de veinte (20) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial y tamaño 12 puntos. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos y, por tanto, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar una propuesta de proyecto de montaje, mantenimiento y desmontaje del espacio expositivo, según lo establecido en las cláusulas 3.2. “*Montaje, desmontaje, traslado y transporte de materiales*” y 3.3 “*Puesta en marcha y seguimiento del proyecto técnico*” del PPT.

En concreto, se valorarán los siguientes extremos:

- Dimensionamiento de los recursos personales y técnicos asignados al proyecto para el montaje, mantenimiento y desmontaje, así como la idoneidad de los procesos de seguimiento y reporting previstos descritos de manera detallada en el proyecto (hasta un máximo de 3 puntos)
- Memoria técnica de la producción, detallando el plan de montaje, servicios generales, mantenimiento, iluminación acorde con las condiciones de luz del espacio, elementos audiovisuales, rotulación y otros elementos decorativos vinculados a la producción del espacio, así como del desmontaje y gestión de residuos (hasta un máximo de 3 puntos)
- Memoria de calidades, detallando los materiales utilizados, acabados, colores y el mobiliario provisto con especificación de sus dimensiones (hasta un

máximo de 1 punto)

Respecto a las dos (2) memorias solicitadas, se tendrá en consideración su claridad, estructura, nivel de detalle, en relación con las explicaciones y diseños, el grado de entendimiento del *briefing*, así como la interpretación de las necesidades de MWCcapital mediante la aplicación de criterios de diseño, innovación y proporcionalidad de espacios.

7.1.4. Propuesta de plan de trabajo y equipo de trabajo para la prestación de los servicios de stand management y catering (hasta un máximo de 6 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de diez (10) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial y tamaño 12 puntos. No computarán la portada, el índice, los CV's del equipo y sus títulos y/o certificados profesionales correspondientes. Las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos y, por tanto, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Se deberá entregar una propuesta de plan de trabajo y equipo de trabajo para la prestación de los servicios de stand management y catering, según lo establecido en las cláusulas 3.4.3 “*Stand Mangement y otros servicios*” y 5. “*Equipo de trabajo*” del PPT.

De forma concreta se valorará:

- Un detalle concreto del plan de trabajo, calendarización y plan de seguimiento (hasta un máximo de 4 puntos)

Se deberán describir los servicios a desarrollar, los detalles de preproducción y ejecución del evento y los canales que pretenden utilizarse para la comunicación entre contratista y MWCcapital y que deberán garantizar una plena visibilidad del objetivo de los mismos y permitir coordinar las eventuales contingencias, con especial valoración de la aportación de herramientas de seguimiento que agilicen su control y comunicación.

Se tendrá en cuenta para su valoración, la presentación, estructura, nivel de desarrollo, coherencia, claridad y orden en la información presentada.

- Equipo de trabajo (hasta un máximo de 2 puntos)

Se valorará:

- La estructura, el dimensionamiento de este equipo de trabajo, la experiencia, la idoneidad y la adecuación del equipo de trabajo asignado

a la prestación del servicio de stand management y catering, teniendo en cuenta las características técnicas mínimas del equipo solicitado en la cláusula 5. “*Equipo de trabajo*” del PPT, con detalle de la dedicación, funciones o roles de cada persona e identificando a los correspondientes interlocutores.

Para la valoración de este criterio se tomará en consideración su grado de detalle (organigrama), la adecuación de los recursos para los objetivos que persigue el contrato, la completitud de la propuesta con el fin de permitir una visibilidad y planificación adecuadas de las tareas en el marco del contrato, así como la paridad de género del equipo propuesto.

- Para el perfil de (1) Stand Manager y el perfil de (1) Regidor se deberá acompañar en la propuesta:
 - i) CV’s de las personas que desarrollarán estas tareas, que deberán detallar la experiencia relacionada al servicio requerido, los puestos profesionales ocupados, la formación, el nivel de idiomas y otros aspectos relevantes;
 - ii) Títulos y/o certificados oficiales que acrediten la información aportada en el CV respecto al nivel de formación/estudios y nivel de idiomas; de conformidad con las características mínimas exigidas en la cláusula 5 del PPT.
 - iii) Explicación detallada de las funciones que se realizarán y asumirán respecto al servicio a prestar.

Se revisará la adecuación de los perfiles indicados y se valorará también que aporten capacidades complementarias y multidisciplinares y permitan el desarrollo de tareas en paralelo cuando MWCcapital lo considere necesario, así como experiencia en ferias de ámbito nacional e internacional.

En toda la propuesta presentada en el Sobre 2, ponderada en función de un juicio de valor, las opciones (mejoras propuestas) son complementarias al objetivo del PPT y aportan valor añadido. Sin embargo, para valorarlas se tendrá en cuenta la descripción proporcionada por el contratista, que deberá tener suficiente nivel de detalle para su adecuada valoración.

7.2. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA (Hasta un máximo de 50 puntos)

El único criterio de adjudicación cuya valoración se produce de forma automática es el siguiente:

Oferta económica (hasta un máximo de 50 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 y en 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:

$$\left[\frac{\text{Presupuesto base de licitación} - \text{oferta (o precio unitario)}}{\text{Presupuesto base de licitación} - \text{oferta (o precio unitario) más económica/o}} \right] \times \text{Puntos máx.} = \text{Puntuación resultante}$$

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 a la del precio de licitación, quedará excluida.

Ofertas que presuntamente pueden incluir valores anormales o desproporcionados

Se definen los siguientes límites para la consideración de ofertas que puedan incurrir en valores anormales o desproporcionados:

- Si hay hasta 10 licitadores, un diferencial de 10 puntos porcentuales por debajo de la media de las ofertas, si bien, en el caso de un único licitador, el diferencial será de 20 puntos porcentuales respecto al presupuesto neto de licitación.
- Si el número de licitadores es superior a 10, por el cálculo de la media de las ofertas se prescindirá de la oferta más baja y / o de la oferta más alta si hay un diferencial superior al 5% respecto de la oferta de inmediato consecutiva.
- Si el número de licitadores es superior a 20, por el cálculo de la media de las ofertas se excluirá una o las dos ofertas más caras y / o una o las dos ofertas más bajas siempre y cuando una con la otra o ambas con la que la sigue tengan un diferencial superior al 5%.

De acuerdo con la previsión del artículo 149.4 LCSP, excluirá la oferta si se comprueba que es anormalmente baja porque no cumple las obligaciones aplicables en materia de

subcontratación, obligaciones ambientales, sociales o laborales 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 con valores anormales o desproporcionadas, serán excluidas si, en el trámite de audiencia, se evidencia que los salarios considerados en 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.

8. Subcontratación

Se permite la subcontratación con terceros para la realización parcial de la prestación de los servicios, con el cumplimiento de los requisitos y obligaciones establecidas en los artículos 215 y 216 LCSP.

9. Mesa de contratación

Se propone que la Mesa de Contratación esté constituida por:

- **Presidenta:** **Laia Corbella**; Chief of Communications & Corporate Affairs Officer de MWCcapital, o persona en quien delegue;
- **Secretaria:** **Marta Duelo**; Chief of Legal & Contractual Services Officer de MWCcapital, o persona en quien delegue;
- **Vocal:** **Carne Ponte**; Chief of General Services Officer de MWCcapital; o persona en quien delegue;
- **Vocal técnico 1:** **Clara Pont**, Communication Executive EU Projects de MWCcapital; o persona en quien delegue;
- **Vocal técnico 2:** **Victor Solanas**, Head of Digital Talent Operations 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. La secretaria de la mesa estará asistida por un técnico auxiliar, cuya incorporación a las reuniones se prevé con voz, pero sin voto.

Barcelona, a 05 de agosto de 2024

Laia Corbella
Chief of Communications & Corporate Affairs Officer
Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation

FOUNDING PARTNERS

