

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE STAND MANAGEMENT Y OTROS SERVICIOS ASOCIADOS PARA EL ESPACIO EXPOSITIVO DE FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION EN EL MARCO DEL MWC BARCELONA 2025

Exp. A/F202412/S

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

1.1. Introducción

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 Ajuntament 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.

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 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 MWCapital 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.

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.

1.2. Mobile World Congress 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 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 Mobile World Congress (en adelante, “MWC”). 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, MWCapital adquiere -cada año y durante 4 días- una nueva dimensión y una presencia destacada en el MWC, lo que obliga a contratar servicios y suministros de muy diversa consideración para materializar ese impacto en la edición de este año del MWC Barcelona 2025 (en adelante, “MWC25”).

1.3. Idoneidad del contrato

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 MWCapital 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”).

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 MWCapital, teniendo en cuenta varias consideraciones logísticas, técnicas y de recursos humanos y, además, que no está configurada para asumir la dimensión que abarca esta prestación. En concreto, entre otros:

- La gestión de los stands de MWCapital en el marco del MWC25 requiere de habilidades técnicas específicas que actualmente la fundación no posee de manera interna, no pudiéndose garantizar con personal propio la calidad y el profesionalismo que se requiere durante el desarrollo de este evento.
- Asimismo, delegar la gestión del stand a una empresa externa permite que los empleados de MWCapital se enfoquen en tareas estratégicas como son la relación con los y las asistentes medios de comunicación, la promoción de la

sactividades de MWCcapital, etc., mientras los aspectos operativos del stand son gestionados por especialistas.

Una entidad especializada en la gestión de stands siempre atenderá de forma mucho más eficiente a los imprevistos que, inevitablemente, se vayan a presentar, teniendo la capacidad de reaccionar rápidamente gracias a su experiencia y recursos, lo que si debiese hacer por personal propio seguro será más difícil.

2. Objeto y naturaleza del contrato

En base al contexto arriba descrito, el objeto del presente contrato consiste en la prestación de servicios de gestión de stands (stand management) y otros servicios asociados para el espacio expositivo de MWCcapital en el marco del MWC25, que tendrán lugar los días 3, 4, 5 y 6 de marzo de 2025 en el recinto ferial de Fira 2 Gran Via, L'Hospitalet de Llobregat (Hall 6).

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.

3. División en lotes

El contrato no se divide en lotes en la medida en que la totalidad de los servicios de stand management y demás servicios asociados al espacio expositivo de MWCcapital en el marco de MWC25 se tienen que entender como un todo, puesto que el proyecto requiere de una integración y coordinación estrecha entre los diferentes servicios.

Asimismo, acudir a empresas diferentes para cada servicio específico incrementaría los costes, al suponer una multiplicación para cada una de las prestaciones, sería contraproducente para la coordinación del servicio, la gestión técnica 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 un evento como es MWC25.

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 tanto alzado por la totalidad de los trabajos 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 Pliego de Prescripciones Técnicas (también, “PPT”) para la realización de este, tomando como referencia los costes actuales de los distintos servicios y los precios asociados que tienen en el mercado. Así, este presupuesto tiene carácter de máximos, por lo que las ofertas que lo superen serán 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 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 **SESENTA Y CUATRO MIL DOSCIENTOS OCHENTA Y SIETE EUROS CON TREINTA CÉNTIMOS**. (64.287,30 €), incluyendo el IVA, de acuerdo con el siguiente desglose:

- CINCUENTA Y TRES MIL CIENTO TREINTA EUROS (53.130,00-€), en concepto de presupuesto de licitación antes de IVA.
- ONCE MIL CIENTO CINCUENTA Y SIETE EUROS CON TREINTA CÉNTIMOS (11.157,30.-€), correspondiente al IVA (21%)

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 (70%)	37.191,00.- €
Costes indirectos (11%)	5.844,30.- €
Gastos generales (13%)	6.906,90.- €
Beneficio industrial (6%)	3.187,80.-€
Total PBL	53.130,00.-€
IVA 21%	11.157,30.-€
PBL con IVA	64.287,30.-€

El presupuesto base de licitación arriba reseñado se desglosa en la estimación descrita en base a las siguientes asunciones, tomando como base para el cálculo, el valor real de los últimos contratos adjudicados de prestaciones similares, 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:

- **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, el catering de los diferentes espacios expositivos, los uniformes de los perfiles de atención al público, los *Lunch Box*, y otros eventuales gastos.
- **Costes indirectos (11%):** 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, gastos de estructura, varios (material fungible, papel, etc.), etc.

- Gastos generales (13%): Son 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.

Por lo anterior, el presupuesto reseñando se desglosa también, con carácter orientativo, mediante los porcentajes de dedicación que se han estimado para cada partida que conforma el mismo, 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	IMPORTE (*)
Un (1) Stand Manager (2.850€/mes durante 4 semanas)	2.850,00
Un (1) Regidor (1.800€ durante 3 semanas)	1.800,00
Doce (12) perfiles de atención al público (275€/pax x 4 días + 100€/pax formación)	14.400,00
Servicio de atención al público VIP en diez (10) Tours	6.200,00
Servicio de catering/camareros durante cuatro (4) días	4.000,00
Dieciocho (18) Uniformes (60€/perfil)	1.080,00
Catering espacio expositivo (5.000€ x 4 días)	20.000,00
Veintiocho (28) Lunch Box (25€/box x 4 días)	2.800,00
TOTAL	53.130,00 €

(*) Los importes son en euros e IVA excluido

El valor estimado del contrato, dado que no se prevé ninguna prórroga o modificación es de **CINCUENTA Y TRES MIL CIENTO TREINTA EUROS. (53.130,00.-€)**.

5. Duración

La duración del contrato se iniciará al día siguiente a su formalización y finalizará con la entrega del correspondiente informe de cierre y valoración, el cual deberá entregarse, como máximo, el día 31 de marzo de 2025.

El MWC25 se desarrollará entre los días 3 y 6 de marzo de 2025, ambos inclusive.

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.

Todos las entidades licitadoras, ya sean nacionales o extranjeros, que deseen concurrir al presente procedimiento de licitación, deberán acreditar las condiciones de solvencia que aquí se establecen.

En este sentido, 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, para esta licitación se fijan las siguientes condiciones:

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, el cual tendrá que aportar la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos de capacidad, 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 del procedimiento 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.

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 y media el valor estimado del contrato, esto es, igual o superior a **79.695,00.-€**.

Medios de acreditación:

Los licitadores acreditarán el cumplimiento de esta condición a través de:

- 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.

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 aportar 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 (37.191,00.-€).

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 fueron prestados y los correspondientes destinatarios.
- Las empresas de nueva creación, de acuerdo con lo que establece el artículo 90.4 LCSP (antigüedad inferior a cinco años), deberán acreditar el cumplimiento de los siguientes requisitos: declaración sobre la plantilla media anual de la empresa y del número de directivos desde la fecha de constitución, que deberá ser de tres (3) 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 mejor oferta 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 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 correspondiente 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)

IMPORTANTE: La documentación técnica sujeta a criterios de valoración subjetivos o ponderables en función de un juicio de valor no podrá exceder de **veinte (20) páginas (A4)**, sin contar la portada, el índice, los CV's del equipo y sus títulos y/o certificados profesionales correspondientes, y deberá realizarse en tipo de **letra Arial tamaño 10**.

El exceso de páginas, esto es, las páginas que excedan de las veinte (20) páginas (A4) no serán objeto de valoración.

Se proponen los siguientes criterios porque se considera que este contrato de servicios tiene una incidencia directa en la imagen y prestigio de MWCcapital, por lo que es indispensable que se preste con un alto grado de calidad.

RECORDATORIO: Se advierte que, de acuerdo con lo establecido en el Pliego de Cláusulas Particulares, en atención a la normativa vigente, la inclusión de información en el sobre 1 que permita desvelar el secreto de la oferta correspondiente a los criterios cuya valoración corresponde a la aplicación de juicio de valor, así como la inclusión de información correspondiente al sobre 3 (oferta valorable según la aplicación de criterios automáticos) en el sobre 2, será motivo de exclusión de la oferta.

a) Plan de trabajo para la prestación del servicio (hasta un máximo de 30 puntos)

Se deberá entregar un Plan de Trabajo de cómo se van a realizar los servicios que integran el contrato y que se detallan en el PPT. La propuesta deberá incluir:

- Un detalle concreto del Plan de Trabajo que describa todos los servicios a desarrollar en el marco del contrato (hasta un máximo de 15 puntos).

- Una calendarización detallada del Plan de Trabajo, incluyendo los detalles de preproducción y la ejecución del evento (**hasta un máximo de 10 puntos**).
- Un Plan de Seguimiento del contrato, detallando los canales que pretenden utilizarse para la comunicación entre adjudicatario y MWCcapital, que deberán garantizar una plena visibilidad del objetivo de los servicios y permitir coordinar las eventuales contingencias, con especial valoración de la aportación de herramientas de seguimiento que agilicen su control y comunicación (**hasta un máximo de 5 puntos**).

Se valorará la coherencia, adecuación, la correcta estructura y la claridad, en relación a las exigencias previstas en el PPT.

b) Equipo de trabajo (hasta un máximo de 12 puntos)

Se valorará:

- Propuesta relativa al equipo de trabajo adscrito a la ejecución del contrato (**hasta un máximo de 8 puntos**).

Los licitadores presentarán, en este apartado, la propuesta de equipo adscrito a la ejecución del contrato.

Se incorporará un organigrama, en el que se incluyan los recursos necesarios y la distribución de roles relacionados con la ejecución del contrato.

Se valorará la adecuación de la estructura, el dimensionamiento, la experiencia, la idoneidad y la adecuación de la totalidad del equipo de trabajo asignado a la prestación objeto del contrato, teniendo en cuenta las características técnicas mínimas del equipo solicitado en la cláusula 2.4 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.

- Propuesta relativa a los perfiles específicos propuestos (**hasta un máximo de 4 puntos**).

En este apartado, los licitadores presentarán un detalle de los perfiles que se adscribirán a la ejecución del contrato, de acuerdo con el siguiente detalle.

Se deberá identificar un Stand Manager y un Regidor, incorporando la siguiente información:

- 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) Informe de Vida Laboral de cada uno de los perfiles;
- iii) 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 4 del Pliego de Prescripciones Técnicas.
- iv) Explicación detallada de las funciones que se realizarán y asumirán respecto al servicio a prestar.

Se valorará la adecuación de los perfiles indicados a los trabajos detallados en el PPT, que el equipo que éstos integran esté formado por profesionales 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.

c) Vestimenta del equipo (hasta un máximo de 8 puntos)

El licitador deberá aportar una propuesta relativa al vestuario del personal adscrito a la ejecución del contrato. Se deberán incluir dos propuestas de diseño del vestuario que llevará el equipo de atención al público durante la prestación de los servicios, teniendo

en cuenta la paridad de género de este.

La propuesta será aplicable a los perfiles de atención al público en el espacio expositivo de MWC y deberá seguir el *look & feel* de MWCcapital, según *brandbook* que se facilita.

Para la valoración de este criterio se tomará en consideración la adecuación y diseño de la vestimenta a la tipología de evento, así como la originalidad e integración de la marca MWCcapital con sus valores y la inclusión de su logo.

MWCcapital no estará obligada a ejecutar la propuesta de uniformes del contratista, de acuerdo con lo reseñado a estos efectos en el PPT.

La empresa adjudicataria deberá proporcionar, durante la duración del contrato, el vestuario cuya propuesta de diseño haya sido aceptada por MWCcapital y que, al finalizar el mismo, serán propiedad de ésta última.

MWCcapital se reserva el derecho a adaptar dicha propuesta a las necesidades e imagen de marca que considere oportunos, así como a la inclusión de otros logos como, por ejemplo, del Ajuntament de Barcelona y/o GSMA, si fuere necesario, sin que ello altere sustancialmente el coste de producción de los referidos uniformes.

7.2. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN EVALUABLES MEDIANTE FÓRMULAS Y/O AUTOMÁTICOS (hasta un máximo de 50 puntos)

a) Oferta económica (hasta un máximo de 40 puntos)

Se otorgará la máxima puntuación al licitador que formule el precio más bajo, no superando el presupuesto de licitación, siempre que no se considere que éste incurre en valores anormalmente desproporcionados. Al 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:

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

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 automáticamente excluida.

Los licitadores deberán presentar su oferta, de acuerdo con el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto a los pliegos de la presente licitación.

b) Plazo de entrega del informe final (hasta un máximo de 10 puntos)

NOTA: La presentación de proposiciones que incluya este compromiso se considerará obligación de carácter esencial, de tal forma que incumplimiento podrá comportarla resolución culpable del contrato, por parte del contratista.

Se valorará el plazo de entrega del informe de cierre a que se refiere el PPT a efectos de clausura y mejora del servicio de cara a futuras ediciones.

Este criterio se valorará en los términos siguientes:

- Diez (10) puntos cuando se asuma el compromiso de entregar el informe de cierre dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la finalización del MWC25.
- Cinco (5) puntos cuando se asuma el compromiso de entregar el informe de cierre dentro de los ocho (8) días hábiles siguientes a la finalización del MWC25.
- Cero (0) puntos cuando se entregue el informe de cierre con posterioridad a los ocho (8) días hábiles siguientes a la finalización del MWC24, y, en cualquier caso, antes del 31 de marzo de 2025.

Medio de acreditación: mediante declaración responsable, siguiendo el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto a los pliegos.

8. Ofertas con valores presuntamente anormalmente desproporcionados y supuestos de empate

Se definen los siguientes criterios para la consideración de ofertas que puedan ser susceptibles de incorporar valores anormalmente desproporcionadas:

- 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 concurre un licitador, cuando ofrezca un porcentaje de descuento, respecto al presupuesto de licitación, 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 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.

9. 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 de la LCSP.

Sin perjuicio de lo anterior, no se permite la subcontratación de las tareas encomendadas al único (1) perfil de Stand Manager por considerarse muy críticas. Tal y como se desprende de la explicación en el PPT, y de las tareas a su cargo, estos perfiles resultan claves para la coordinación técnica de los espacios pues garantizan la seguridad y eficiencia en el desarrollo del contrato. La gestión de cada uno de los espacios expositivos y enlaces entre la dirección ejercida por la MWCcapital y el personal que desarrollará las distintas prestaciones constituye una figura crítica que, de conformidad con el artículo 215.3 LCSP deben ser ejecutadas por el contratista principal.

10. Mesa de contratación

La mesa estará constituida por:

- Presidenta: **Laia Corbella**; Chief Communications and 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: **Carme Ponte**, Chief of General Services de MWCcapital, o persona en quien delegue;
- Vocal técnico 1: **Maria Romero**, Project Manager Projects & Events de MWCcapital, o persona en quien delegue;
- Vocal técnico 2: **Arantxa Herrero**, Events Executive de MWCcapital o persona en quien delegue.

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

Barcelona, a 23 de octubre de 2024



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