

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE UN SERVICIO DE DISEÑO, PRODUCCIÓN, MONTAJE, DESMONTAJE, MANTENIMIENTO, STAND MANAGEMENT, CURADURÍA MUSICAL Y OTROS SERVICIOS ASOCIADOS DEL ESPACIO “BEAT BARCELONA 2025” EN EL MARCO DEL MWC BARCELONA 2025

Exp. A/F202415/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 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 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.

FOUNDING PARTNERS



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. 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, MWCapital contribuye a posicionar Barcelona como referente global en el ámbito digital y a consolidar el legado del MWC a lo largo del año, impulsando

FOUNDING PARTNERS



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.

1.3. BEAT BARCELONA

El espacio BEAT BARCELONA (en adelante, “BEAT”) es un evento organizado gracias a la colaboración de MWCcapital y l’Ajuntament de Barcelona con el soporte de GSMA que, enmarcado en el MWC Barcelona 2025, tiene como objetivo ser el espacio de *networking* oficial del mismo y ofrecer, además, actividades y contenidos de relevancia para el público asistente. En concreto, es una de las actuaciones de l’Ajuntament de Barcelona que forma parte de sus campañas de comunicación para evidenciar el posicionamiento de la marca Barcelona.

En su cuarta edición, BEAT quiere consolidarse como un espacio permanente dentro de los eventos que se enmarcan en el MWC Barcelona 2025. En este sentido, se configurará como un espacio experiencial integrado en la dinámica del congreso, donde se combinarán áreas de *networking*, culturales y gastronómicas, y además contará con una serie de actividades y conferencias entorno a la tecnología que servirán para exponer y poner en valor los activos de la ciudad de Barcelona generando impacto positivo.

Como se ha indicado más arriba, BEAT nace de la colaboración entre l’Ajuntament de Barcelona, como impulsor de la iniciativa, y MWCcapital y GSMA, como colaboradores necesarios para llevarla a cabo. En este sentido, MWCcapital, que tiene como su principal objetivo maximizar el legado de MWC con el impulso de 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 y divulgación de conocimiento, cuenta además con un profundo conocimiento de la producción de actividades en el marco del MWC, experiencia que le permite identificar los servicios para el correcto funcionamiento del BEAT.

1.4. Idoneidad del contrato

En base al contexto descrito, MWCcapital requiere de un espacio experiencial atractivo para BEAT enmarcado en el MWC Barcelona 2025 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 y que extienden de su capacidad habitual.

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”).

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, teniendo en cuenta consideraciones logísticas, técnicas y de recursos humanos y que, además, no está configurada para 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 diseño, producción, montaje, desmontaje, mantenimiento, stand management, curaduría musical y otros servicios asociados del espacio “BEAT BARCELONA 2025” en el marco del MWC Barcelona 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, Network Garden GG6 y GG7) 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.

3. División en lotes

El contrato no se divide en lotes en la medida en que el servicio de diseño, producción, montaje, desmontaje, mantenimiento, stand management, curaduría musical y otros servicios asociados se tiene que entender como un todo coherente, homogéneo, coordinado y, en fin, único, puesto que el proyecto en sí 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 consiga la totalidad del objeto del expediente, que no es otro que la configuración y montaje del espacio experiencial BEAT, junto con sus servicios asociados.

FOUNDING PARTNERS



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 del servicio en tiempo y forma. El diseño del espacio tiene que estar, pues, directamente vinculado con su producción, montaje y mantenimiento, para que no se produzcan desajustes presupuestarios o de ejecución del proyecto, teniendo en cuenta, además, que los plazos para el montaje y el desmontaje del mismo son muy ajustados y requieren de una coordinación precisa. Además, podría darse el caso que el proyecto creativo propuesto por la empresa de diseño no pudiera ser asumido por la empresa de montaje porque los materiales necesarios, la distribución propuesta o el coste no lo hicieran viable.

Y, en la misma línea, el diseño, la producción y el montaje del espacio deben estar perfectamente alineados con la gestión de este y los servicios de stand management y curaduría musical, para asegurar una experiencia consistente y de alta calidad para los visitantes.

En este sentido, si hubiera diferentes contratistas para cada servicio específico se 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, 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, facilitando la comunicación, la resolución de problemas y la supervisión de la ejecución de este en un contexto de alta intensidad laboral.

Por todo ello, las razones expuestas anteriormente justifican adecuadamente la decisión de no dividir la contratación en lotes, basándose en la necesidad de cohesión, simplificación de gestión, reducción de riesgos, optimización de costes y especialización del proveedor, para asegurar una correcta ejecución y coordinación del servicio en su conjunto desde el punto de vista técnico (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 (en adelante, “PPT”) para la realización de este, tomando como referencia los costes actuales de los distintos servicios y suministros, los precios

asociados que tienen en el mercado que se han podido obtener de otras licitaciones disponibles en la plataforma de contratación a tanto alzado y el valor real de los últimos contratos adjudicados de prestaciones similares. 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 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 los 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 **DOS CIENTOS CUARENTA Y DOS MIL NOVECIENTOS DIECINUEVE EUROS Y SESENTA CÉNTIMOS (242.919,60.-€)**. Esto es, DOS CIENTOS MIL SETECIENTOS SESENTA EUROS (200.760,00.-€) más la partida de IVA (21%) que es de CUARENTA Y DOS MIL CIENTO CINCUENTA Y NUEVE EUROS Y SESENTA CÉNTMIOS (42.159,60.-€).

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	140.532,00.-€
Costes indirectos	48.182,40.-€
Beneficio industrial	12.045,60.-€
Total PBL	200.760,00.-€
IVA 21%	42.159,60.-€
PBL con IVA	242.919,60.-€

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 solo 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, los perfiles de atención al público, así como otros eventuales gastos.
- **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.), 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, 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	Tarea	Importe (*)
Producción del espacio	Propuesta diseño espacio	14.000,00
	Producción espacio: montaje, desmontaje y traslado y entrada de materiales	75.000,00
	Producción e instalación de branding	18.500,00
	Mobiliario	17.000,00
	Equipos AV y personal técnico	40.500,00
	Dirección técnica del proyecto	6.500,00
Gestión del espacio	Un (1) Stand Manager (2.850€/mes durante 4 semanas)	2.850,00
	Un (1) Regidor (1.800€ durante 3 semanas)	1.800,00
	Seis (6) perfiles de atención al público (275€/pers x 4 días + 75€/pers formación)	7.050,00
	Ocho (8) unidades de vestimenta (30 €/perfil)	240,00
Catering	Doce (12) <i>lunch boxes</i> (25€/box x 4 días)	1.200,00
	Cien (100) botellines de agua natural de 50 Cl (1,20€/unidad)	120,00
Dinamización musical	Curaduría musical para la programación y ambientación musical	16.000,00
TOTAL		200.760,00

(*) Los importes son en euros e IVA excluido

El valor estimado del contrato, dado que no se prevé ninguna prórroga o modificación, es de **DOS CIENTOS MIL SETECIENTOS SESENTA EUROS (200.760,00.-€)**.

5. Duración

La duración del contrato se iniciará al día siguiente a su formalización y finalizará un (1) mes después de la finalización del BEAT con la entrega del correspondiente informe de cierre y valoración que, como máximo, deberá realizarse antes del 6 de abril de 2025.

Por lo tanto, la duración se extenderá durante el montaje del espacio expositivo, la celebración del BEAT entre los días 3, 4, 5 y 6 de marzo de 2025 y el desmontaje del

FOUNDING PARTNERS

espacio en los plazos indicados por GSMA, previsto para el 7 de marzo de 2025, sin perjuicio de lo mencionado más arriba, así como en el PPT, en relación con el preceptivo informe de cierre y valoración.

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.

Todas las entidades licitadoras, ya sean nacionales o extranjeros, que deseen concurrir al presenteprocedimiento 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.

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.

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 **200.760,00.-€**.

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 servicios o trabajos realizados 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 **60% del valor estimado del contrato (120.456,00.-€)**.

Para determinar que un trabajo o servicio es de igual o similar naturaleza al que constituye el objeto del contrato, se atenderá a la semejanza de las prestaciones que realmente conforman el objeto del contrato, independientemente del título del contrato o del CPV

asignado.

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 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.
- 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 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.

1.5. Clasificación empresarial

Los licitadores podrán acreditar su solvencia económica y técnica (no la adscripción de medios), de forma alternativa, mediante su clasificación en:

- Grupo: K
- Subgrupo: 5
- Categoría: 2

1.6. Adscripción de medios

De conformidad con lo establecido en el artículo 76.2 LCSP, los licitadores se comprometerán a dedicar o adscribir a la ejecución del contrato los medios personales suficientes para la prestación del servicio objeto del contrato, los cuales deben cumplir con las características que se indican a continuación.

En este sentido, el licitador que resulte propuesto como adjudicatario deberá adscribir a la ejecución del contrato los siguientes medios personales de los perfiles que se señalan a continuación:

FOUNDING PARTNERS

- Un (1) Director de proyecto, con las funciones establecidas en el PPT, con conocimiento y experiencia profesional de, al menos, ocho (8) años en: (a) diseño de espacios en ferias o eventos y, en especial, los de carácter tecnológico; y (b) montaje de espacios y decoración de stands en ferias o eventos.

Medio de acreditación:

Este criterio se acreditará, como condición de admisión al procedimiento, mediante la presentación de una **declaración** responsable a incluir en el sobre 1, por la que el licitador mejor clasificado se compromete a asignar los recursos mencionados a la ejecución del contrato, de acuerdo con lo previsto en el artículo 76.2 de la LCSP y en atención al correspondiente modelo adjunto al Pliego de Cláusulas Particulares de la presente licitación como **Anexo I**; acompañando sus currículums y títulos académicos y/o profesionales, con objeto de que MWCcapital pueda realizar la verificación del cumplimiento de los requisitos de cualificación anteriormente indicados.

NOTA: A este compromiso se le atribuye el carácter de obligación esencial a los efectos previstos en el artículo 211 de la LCSP.

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 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 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).

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.

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. Proyecto de diseño creativo del espacio (hasta un máximo de 27 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de diez (10) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial y tamaño 11 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 técnico del espacio que demuestre su capacidad para conceptualizar y producir este espacio y presentar MWCcapital 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 la cláusula “3.1 *Desarrollo conceptual del espacio expositivo*” del PPT; y en particular:

- Originalidad del concepto de diseño de arquitectura efímera propuesto, utilizando herramientas y recursos innovadores (hasta un máximo de 12 puntos).
- Alineación entre la propuesta de diseño y las necesidades y requerimientos establecidos en la cláusula 3.1. del PPT (hasta un máximo de 12 puntos).
- 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 3 puntos).

7.1.2. Aplicación en abstracto de la identidad gráfica y los valores de la marca BEAT en la propuesta de diseño con el objetivo de dar protagonismo a la marca dentro del espacio y de transmitir sus valores (hasta un máximo de 6 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de ocho (8) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial y tamaño 11 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 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. del PPT.

Se valorarán los siguientes extremos:

- La correcta aplicación de la identidad gráfica de BEAT según su manual de uso de marca o *Brandbook* incluido como anexo al PPT de este procedimiento. El concepto de diseño y decoración debe transmitir, además, los valores de MWCcapital al visitante **(hasta un máximo de 3 puntos)**.

Téngase en cuenta que por aplicación gráfica correcta de marca no debe entenderse un diseño del espacio en el que tengan que ser obligatoriamente utilizados los colores corporativos en todos los elementos.

- 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 3 puntos)**.

7.1.3. Proyecto de montaje, mantenimiento y desmontaje del espacio (hasta un máximo de 11 puntos)

NOTA: La extensión máxima de este apartado será de diez (10) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial y tamaño 11 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, según lo establecido en la cláusula 3.2. “*Montaje, desmontaje y transporte de materiales*” del PPT.

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 5 puntos**).
- Memoria técnica de la producción, detallando el plan de montaje, servicios generales, mantenimiento, iluminación, 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 5 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. Proyecto de curaduría musical para la programación y ambientación musical (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 11 puntos. No computarán la portada, 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 dinamización musical, según lo establecido en las cláusulas 3.5. “*Curaduría musical para la programación y ambientación musical*” PPT.

Se valorarán los siguientes extremos:

- Propuesta de colaboración con una entidad que promocióne y apueste por la música local y los espacios musicales de la ciudad de Barcelona encargada de la curaduría y preparación del programa musical, así como de su conveniente justificación (**hasta un máximo de 3 puntos**).

Se valorará positivamente que esta entidad esté comprometida con la promoción y difusión de las salas y conciertos de Catalunya, así como de sus artistas locales, y contar con experiencia en curaduría y dinamización musical de eventos de ámbito tecnológico internacionales.

- Plan de trabajo calendarizado que describa y recoja el conjunto de acciones y listado de tareas detalladas que se van a llevar a cabo para la gestión y ejecución de la curaduría y preparación del programa musical, así como la convocatoria abierta para la concurrencia de salas de conciertos de Barcelona, con la entidad colaboradora propuesta (**hasta un máximo de 3 puntos**).

Se valorará positivamente su adecuado dimensionamiento en términos de recursos y equipo, así como el cumplimiento de los plazos de preparación definidos en el plan de trabajo que permita tanto al equipo como a los artistas conocer sus respectivos espacios y funciones antes de la celebración del BEAT, asegurando contar con un programa musical con la mayor antelación posible.

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)**

Los únicos criterios de adjudicación cuya valoración se produce de forma automática son los siguientes:

7.2.1. Oferta económica (hasta un máximo de 40 puntos)

Se otorgará una puntuación de 40 puntos 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:

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

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 una oferta, de acuerdo con el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto al Pliego de Cláusulas Particulares de la presente licitación como **Anexo II**.

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

a) Plazo de entrega del informe final de cierre y valoración (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 y valoración a que se refiere la cláusula 10. “Informe final” PPT a efectos de clausura y mejora de los trabajos 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 y valoración 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 y valoración dentro de los ocho (8) días hábiles siguientes a la finalización del MWC25.
- Cero (0) puntos cuando no se asuma ningún compromiso y se entregue el informe de cierre y valoración con posterioridad a los ocho (8) días hábiles siguientes a la finalización del MWC25, y, en cualquier caso, antes del 6 de abril de 2025.

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

NOTA: En la propuesta técnica incluida en el sobre 2 no deberá hacerse ninguna referencia a esta/s certificación/es dado que su acreditación es objeto de valoración mediante criterios objetivos o evaluables de forma automática en el sobre 3.

7.3. 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 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 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.

8. Forma de presentación de las proposiciones

- **Forma de presentación:** Las ofertas de las empresas licitadoras deberán presentarse en **TRES (3) SOBRES** electrónicos, a través de la herramienta **Sobre Digital** de la Plataforma de Servicios de Contratación Pública de la Generalitat de Cataluña:
 - **SOBRE 1:** Documentación Administrativa
 - **SOBRE 2:** Propuesta evaluable mediante la aplicación de criterios evaluables en función de un juicio de valor
 - **SOBRE 3:** Propuesta evaluable mediante la aplicación de criterios evaluables de forma automática
- **Fecha límite de presentación:** El último día para la presentación de ofertas será el indicado en el anuncio de licitación publicado en la Plataforma de la Generalitat de Catalunya.

NOTA: La documentación a presentar a través de la herramienta Sobre Digital para cada uno de los tres (3) sobres deberá ser nombrada conforme la siguiente relación:

- Sobre 1:

- "A/F202415/S DEUC_[nombre licitador]"

- "A/F202415/S Adscr. medios_[nombre licitador]"

- Sobre 2:

- "A/F202415/S Oferta técnica S2_[nombre licitador]"

- Sobre 3:

- "A/F202415/S Anexo II PCP Oferta económica S3_[nombre licitador]"

Cualquier otra documentación que el licitador aporte en alguno de los tres (3) sobres deberá ser nombrada como "A/F202415/S [nombre documento] [S1/S2/S3 en función del número de sobre que se presenta]_[nombre licitador]"

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 LCSP.

Sin perjuicio de lo anterior, no se permite la subcontratación de las tareas encomendadas al (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, este perfil resulta clave para la coordinación técnica del espacio pues garantiza la seguridad y eficiencia en el desarrollo del contrato, constituyendo así una figura crítica que, de conformidad con el artículo 215.3 LCSP debe ser ejecutada por el contratista principal.

10. Mesa de contratación

Se propone que la Mesa de Contratación esté 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 Operations Officer de MWCcapital, o persona en quien delegue;
- Vocal técnico 1: **Marta Fernández**, Head of Innovation for Citizens de MWCcapital, o persona en quien delegue; y
- Vocal técnico 2: **Patricia Rodríguez**, Marketing & Communications Executive 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 4 de noviembre de 2024

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

FOUNDING PARTNERS

