

Expediente A/F202412/S

Procedimiento abierto (contratación no armonizada)

Contrato para 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.

INFORME TÉCNICO DE VALORACIÓN DEL SOBRE 2, CORRESPONDIENTE A LOS CRITERIOS SUBJETIVOS O PONDERABLES EN FUNCIÓN DE UN JUICIO DE VALOR.

A continuación, se detalla el proceso de evaluación de las propuestas presentadas en función de los criterios de valoración subjetivos publicados.

1. CRITERIOS DE VALORACIÓN

De conformidad con lo previsto en el Pliego de Cláusulas Particulares que rigen la licitación para la Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (en adelante, “**MWCapital**” o la “**Fundación**”, indistintamente), las proposiciones presentadas y admitidas serán estudiadas, valoradas y ponderadas, conforme a los criterios de valoración subjetivos o ponderables en función de un juicio de valor establecidos a continuación:

A.) 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).

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:

- 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;*
- Informe de Vida Laboral de cada uno de los perfiles;*
- 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.*
- 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.

2. EMPRESAS OBJETO DE VALORACIÓN

A continuación, y de conformidad con lo establecido en los artículos 146, 150 y 157 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, se procede a evaluar, conforme a los referidos criterios, la propuesta presentada por la única empresa concurrente de esta licitación; esto es **G.S. LLEM, S.L.**

3. VALORACIÓN

A tenor del acuerdo de la Mesa de Contratación tras la apertura del sobre 2 del procedimiento de referencia, se ha dado traslado a esta ponencia técnica de la única oferta técnica presentada, a fin de proceder a la valoración de los criterios sometidos a juicio de valor.

En cumplimiento de dicha petición, se ha analizado la documentación justificativa o propuesta técnica de la referida oferta desde la perspectiva de los criterios y

subcriterios establecidos en el Pliego de Cláusulas Particulares más arriba reseñados, para poder puntuar los distintos apartados. En la valoración de cada criterio se ha tratado de ser lo más objetivo y transparente posible, desglosando cada uno en cada uno de los subcriterios e ítems valorables de aplicación, en su caso, y tratando de repartir los puntos de cada criterio según cada uno de estos ítems valorables.

Con todas estas premisas, se resume a continuación el contenido y análisis de la oferta presentada y objeto de valoración:

G.S. LLEM, S.L.

G.S. LLEM, S.L presenta una propuesta técnica que incluye la información necesaria para poder realizar una valoración acorde a los criterios de adjudicación subjetivos o sujetos a criterios ponderables en función de juicios de valor.

A. Plan de trabajo para la prestación del servicio

- **Plan de Trabajo**

La empresa licitadora presenta un plan de trabajo que detalla las acciones que se llevarán a cabo durante el proyecto, dividiendo el proyecto en distintas etapas:

- **Preproducción:** etapa en la que se elabora el calendario de tareas y plazos para alcanzar los objetivos.
- **Producción:** etapa en la que la empresa licitadora se encarga de coordinar los contenidos y actividades programadas, además de gestionar los distintos equipos y personal.
- **Posproducción:** etapa en la que se realizará y entregará el informe final del proyecto.

En la propuesta se enumeran y detallan las acciones concretas que se pretenden realizar en el marco del contrato. Estas acciones incluyen una fase inicial y todos los pasos a seguir para una correcta coordinación de los equipos proveedores y responsables de cada área, tareas de regiduría.

Se valora positivamente la elaboración de una escaleta diaria así como la preparación y la realización del briefing con la información a destacar del stand.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación de **13 puntos**.

- **Calendarización**

El calendario presentado recoge las tareas a realizar durante el proyecto especificando todas las tareas a desarrollar en estas 4 fases (preproducción, producción, *onsite* y postproducción). El cronograma presentado detalla también los hitos importantes para tener en cuenta y, además, plantea unos *timings* realistas para poder llevar a cabo entre todos los equipos involucrados.

Con este cronograma, la empresa licitadora da muestra de la capacidad de realizar un seguimiento exhaustivo de las tareas a realizar en el marco del contrato.

Se valora positivamente la propuesta de realizar reuniones semanales para hacer update del proyecto y estar al caso del estado de este en todo momento.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación de **9 puntos**.

- **Un Plan de Seguimiento del contrato**

El plan de seguimiento presentado por la empresa licitadora se considera completo y que recoge todas las necesidades y acciones que requiere el marco del contrato. El plan propuesto incluye el seguimiento de las acciones, mediante reuniones de seguimiento, control de tiempos, mediante envío de correos resumen con el estado de distintos temas y *timings*, juntamente con el cronograma para controlar los *timings* y Excel con los proveedores para el control de todos los requisitos necesarios a tener en cuenta.

Se valora positivamente el soporte ofrecido para la coordinación de los invitados al stand, los ponentes y otros participantes en las actividades relacionadas. Destaca especialmente el ofrecimiento de atención por correo electrónico 24 horas y soporte telefónico, lo cual asegura una respuesta ágil ante cualquier incidencia o consulta.

Además, la empresa licitadora detalla las herramientas de trabajo que utilizarán durante la ejecución del proyecto y entre ellas disponen de portátiles equipados con paquete Office, teléfono móvil, cuenta de email, Teams, etc., para facilitar la comunicación en tiempo real durante el evento, mejorando aún más la coordinación y la inmediatez de las respuestas.

Se considera que el plan de seguimiento del contrato incluye los hitos necesarios para un correcto desarrollo del proyecto, así como para una

correcta comunicación con el equipo responsable de MWCcapital, que garantizará la correcta ejecución del servicio.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación de **5 puntos**.

En consecuencia, en este apartado sobre el **Plan de trabajo para la prestación del servicio G.S LLEM, S.L.**, obtiene una puntuación total de **27 puntos**.

B. Equipo de trabajo

- Propuesta relativa al equipo de trabajo adscrito a la ejecución del contrato

La propuesta presentada por la empresa licitadora no detalla con precisión los perfiles seleccionados para este contrato, lo cual puede dificultar la evaluación específica de las competencias y experiencia de los candidatos. No obstante, la empresa indica que se tendrá en cuenta la paridad de género y el nivel de idiomas en la selección del equipo, aunque no se aportan evidencias claras que acrediten dicho nivel de idiomas, lo cual sería deseable para garantizar la capacidad de comunicación en entornos multilingües.

Se valora positivamente la inclusión de la figura de un coordinador de equipo, quien actuará como enlace entre el equipo de atención al público y el *stand manager*. Este rol contribuirá a mejorar la comunicación interna, optimizar la gestión de recursos humanos y garantizar un flujo eficiente de información durante el evento.

En línea con los requerimientos de la licitación, la empresa incluye 3 perfiles de atención al público VIP, que se encargarán de gestionar los tours, y 12 perfiles destinados a atender al público expositivo. Esta distribución asegura la cobertura de las diferentes necesidades de atención planteadas en el proyecto.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación de **7 puntos**.

- Propuesta relativa a los perfiles específicos propuestos

La propuesta presentada por la empresa licitadora cuenta con 2 recursos asignados al objeto de contrato, desglosado en 1 stand managers y 1 regidor, cumpliendo así con la dimensión y volumen de una parte del equipo requerido en los pliegos. En la propuesta no se encuentra mención específica a los 12 recursos de atención al público, pues se detalla que se seleccionarán en

función de las necesidades específicas del proyecto, teniendo en cuenta la paridad de género, idiomas y experiencia en eventos.

El stand manager propuesto cumple con los siete años de experiencia en la gestión de congresos y eventos, así como la gestión de proyectos en todas las fases de producción y hasta la dirección de regiduría.

Sin embargo, no se mencionan en la propuesta los estudios mínimos de formación que acredita este perfil, así como el certificado del nivel de inglés.

En cuanto al perfil de regiduría, encargado de apoyar en todas las tareas al stand manager, la empresa licitadora indica que este perfil cuenta con más de 5 años de experiencia en el sector de la producción y regiduría de eventos. Además, se señala que ha trabajado como regidor en proyectos destacados, como su participación el año pasado en 4YFN, así como en eventos reconocidos como Primavera Sound y Weezevent. También se menciona su colaboración como proyecto asociado en Fabra y Coats, lo que refuerza su trayectoria en entornos culturas y de gran envergadura. Sin embargo, esta experiencia no se acredita formalmente en la documentación aportada.

Asimismo, no se mencionan en la propuesta los estudios mínimos de formación que acredita este perfil ni el certificado del nivel de inglés.

A pesar de estas observaciones, los perfiles detallados se consideran adecuados para las tareas asignadas a cada uno, mostrando una asignación funcional y bien estructurada de roles para garantizar una ejecución eficiente de las actividades del stand.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación de **3 puntos**.

En consecuencia, en este apartado sobre el **Equipo de trabajo G.S LLEM, S.L.**, obtiene una puntuación total de **10 puntos**.

C. Vestimenta del equipo

La propuesta incluye dos propuestas de diseño del uniforme para los equipos de atención al público durante la prestación del servicio.

Las propuestas son adecuadas en cuanto a tipología de piezas, incluyendo un polo y una chaqueta, y ambas respetan los colores corporativos de MWCcapital, así como una correcta aplicación de marca, asegurando coherencia visual con la identidad del evento.

Se valora positivamente la experiencia demostrada por la empresa en las dos últimas ediciones, lo que refleja un conocimiento previo de las necesidades específicas del evento. Como aspectos diferenciados, se propone el uso del color rojo, que resulta más visible y distintivo en comparación con el negro tradicional, lo que puede facilitar la identificación del equipo por parte de los asistentes. Además, se incluye la incorporación de una gorra, que refuerza aún más la visibilidad y permite identificar al personal con mayor facilidad, especialmente en espacios amplios o con alta concurrencia.

En consecuencia, en este apartado sobre la **Vestimenta del equipo**, G.S LLEM, S.L., obtiene una puntuación total de **8 puntos**.

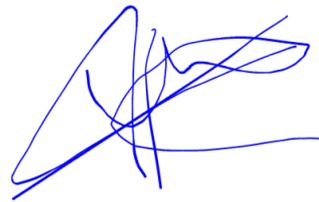
4. CONCLUSIÓN

En resumen, la valoración conforme a criterios subjetivos o ponderables en función de un juicio de valor deriva en el resultado que se adjunta como Anexo a este informe, que suscribe la ponencia técnica de la Mesa de Contratación.

En Barcelona, a 28 de noviembre de 2024



Maria Romero
Project Manager Projects & Events



Arantxa Herrero
Events Executive

ANEXO. RESUMEN DE VALORACIÓN:

	G.S. LLEM, S.L.
A.- Plan de trabajo para la prestación del servicio (hasta un máximo de 30 puntos)	27 puntos
B.- Equipo de trabajo (hasta un máximo de 12 puntos)	10 puntos
C.- Vestimenta del equipo (hasta un máximo de 8 puntos)	8 puntos
TOTAL	45 PUNTOS