

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE UN SERVICIO DE OFICINA TÉCNICA PARA LA GESTIÓN DE EVENTOS DE FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION

A/F202521/S

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la Ley 9/2017, de 9 de noviembre, de Contratos del Sector Público (“LCSP”), se emite el presente informe justificativo del expediente.

1. NATURALEZA Y EXTENSIÓN DE LAS NECESIDADES A CUBRIR. IDONEIDAD Y NECESIDAD DEL CONTRATO

1.1. Introducción

Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (en adelante, la “Fundación” o “MWCapital”, indistintamente) es una organización público-privada impulsora del potencial estratégico de la innovación tecnológica y digital como motor de transformación social. Su visión es promover el desarrollo del ecosistema digital con impacto en la economía y la ciudadanía, posicionando Barcelona como un referente global en el ámbito digital y expandiendo el legado del MWC Barcelona.

MWCapital fue fundada en 2012 como una iniciativa conjunta del Ministerio de Economía y empresa, la Generalitat de Catalunya, el Ayuntamiento de Barcelona, Fira de Barcelona, y GSMA Ltd., con el apoyo de operadoras como Telefónica, Vodafone y Orange, así como de empresas como Grupo Damm y CaixaBank, que forman parte de su Patronato.

MWCapital actúa en base a una cultura corporativa basada en la *Intelligence*; como agente neutral, con una estructura ágil y abierta, que conecta a los principales actores del ecosistema digital (esto es, administraciones públicas, empresas, hubs tecnológicos, universidades, startups y sociedad civil) para generar proyectos de alto impacto económico y social. Su actividad se caracteriza por ser transversal, transformadora, creativa, cercana y experiencial.

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

Para más información, consultar el siguiente enlace: www.mobileworldcapital.com

FOUNDING PARTNERS



1.2. MWCapital y sus valores de marca

MWCapital es una iniciativa que impulsa el desarrollo digital de la sociedad y se ha consolidado como un referente global en la transferencia de tecnología, fomento del talento digital y tecnología con impacto positivo.

Con sede en Barcelona, MWCapital trabaja para las personas, utilizando la tecnología como motor de cambio y generando un impacto positivo en la sociedad y la economía con los siguientes objetivos:

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

La actual estrategia de marca sobre la que se sustenta la actividad, proyectos y eventos de MWCapital, bascula el posicionamiento de marca y comunicación en base a los siguientes aspectos:

- **Misión:** Promover la aceleración digital de la sociedad para mejorar la vida de las personas en todo el mundo.
- **Valores:** MWCapital es una fundación que impulsa la transformación digital con impacto en las personas y en el planeta. Su misión es "**humanizar la tecnología**", situando siempre el progreso tecnológico al servicio del bien común. Los valores que definen su identidad de marca son:
 - **Transformadora:** Promueve un cambio positivo, apostando por la innovación como motor de progreso económico y social.

FOUNDING PARTNERS



- **Creativa:** Explora nuevas formas de conectar tecnología, cultura y ciudadanía para generar experiencias únicas.
- **Experiencial:** Apuesta por lo tangible, lo vivencial, lo que deja huella más allá del discurso.
- **Cercana:** Se comunica desde la empatía, el lenguaje claro y la conexión con las personas.
- **Abierta:** Trabaja en red con instituciones, empresas y sociedad civil, fomentando la colaboración y el conocimiento compartido.
- **Pilares de la marca:**
 - **Acelerar la Innovación:** Somos los protagonistas del cambio, brindamos un laboratorio abierto y un centro global para el desarrollo tecnológico, demostrando el poder de la innovación digital para transformar comunidades y economías.
 - **Potenciar la transformación:** La inclusión es fundamental para el empoderamiento, de modo que, aunque enfrentamos una transformación emocionante de nuestras comunidades y sociedades, así como nuevos desafíos sin precedentes para la seguridad, la equidad, la ética y los derechos humanos, sabemos que las personas deben estar en el centro de este desarrollo tecnológico. Por eso, impulsamos una transformación digital que incluya a todos y no deje a nadie atrás.
 - **Inspirar a los *change-makers*:** Damos rienda suelta a la próxima generación de pioneros digitales, fomentando sus habilidades y creatividad para innovar sin límites y crear un mundo inmersivo nuevo y valiente.
 - **Dar forma al progreso humano:** Nos aseguramos de que la innovación tecnológica sea una fuerza para el bien, poniendo a la sociedad y la sostenibilidad en el centro de la transformación digital.

1.3. Necesidad y finalidad del Contrato

Atendiendo a la misión y fines institucionales de MWCapital, al interés que despierta la actividad de todas sus áreas en la ciudadanía, municipios, instituciones y público en general, así como al elevado volumen de actividades y eventos que desarrolla a lo largo del año, es imprescindible y necesario contar con un servicio de oficina técnica para la gestión de eventos y su correcta ejecución que consiga cubrir las siguientes finalidades:

FOUNDING PARTNERS



- 1. Incrementar el valor del activo de la marca:** Reputación, imagen y prestigio, destacando los valores y resaltando su actividad en sus distintos ámbitos de actuación con una visión global; adaptación y desarrollo de la narrativa de marca; así como contenidos de valor para acercar la misión a públicos de interés y a la sociedad en general – **Humanización de marca.**
- 2. Dar soporte en la creación y consolidación de la propuesta de valor de MWCapital** y sus iniciativas: Fomentar el interés y la participación de sus públicos, socios actuales y potenciales con la finalidad de dar comprensión implícita al apoyo de patronos y socios estratégicos – **Valor de negocio.**
- 3. Apoyar en la consecución de los objetivos propuestos en la estrategia de marketing y comunicación de MWCapital,** en coordinación y cooperación con los distintos agentes implicados en los mismos, y **otorgar coherencia** a las diversas acciones y alinearlas con la actividad y eventos de MWCapital, ayudándola a conseguir los objetivos mencionados – **Procesos y coordinación.**

1.4. Justificación de insuficiencia de medios propios

MWCapital no dispone de medios personales ni materiales suficientes para asumir con recursos propios la ejecución directa del servicio objeto del presente contrato, dada la naturaleza estratégica, transversal y de alta carga operativa que comporta la gestión de los eventos corporativos, así como las exigencias de calidad, trazabilidad y coordinación asociadas a los mismos.

En particular, el elevado volumen de eventos previstos, su complejidad técnica y relacional, y la concentración temporal de gran parte de las actividades (especialmente en el primer trimestre del año, en torno a MWC Barcelona), exceden las capacidades funcionales de la plantilla actual, que ya se encuentra dedicada a otras tareas estructurales y estratégicas de la Fundación. Esta situación imposibilita su ejecución con medios propios sin comprometer la calidad, eficacia y coherencia exigidas.

Adicionalmente, la prestación requiere un nivel de especialización técnica muy específico en gestión de bases de datos, herramientas CRM (en particular HubSpot), procesos de convocatoria, atención VIP y soporte onsite, que no puede ser asumido internamente sin una curva de aprendizaje, incorporación y formación de personal que resultaría ineficiente y no justificada en términos de oportunidad.

Por todo lo anterior, la contratación externa de este servicio se considera necesaria, proporcionada y conforme al principio de eficiencia en la gestión de los recursos públicos, ya que permite:

FOUNDING PARTNERS



- Asegurar la cobertura integral y profesional del servicio, con personal especializado que pueda adaptarse con agilidad a los requerimientos específicos de cada evento.
- Optimizar la ejecución del servicio mediante recursos técnicos y humanos con experiencia acreditada, evitando duplicidades, errores y sobrecarga interna.
- Preservar la estructura organizativa interna de MWCapital, que debe centrarse en funciones de planificación, supervisión y dirección estratégica.
- Dotar al servicio de la flexibilidad operativa necesaria, atendiendo a picos de actividad y posibles contingencias sin incurrir en incrementos estructurales de plantilla no sostenibles en el tiempo.

En consecuencia, se concluye que la ejecución mediante medios propios no resulta viable ni eficiente, y que la contratación de un proveedor externo con solvencia técnica y profesional acreditada es la opción más adecuada para garantizar el cumplimiento de los objetivos del contrato, en plena conformidad con lo dispuesto en la LCSP.

2. OBJETO Y NATURALEZA DEL CONTRATO

El objeto del contrato consiste en la prestación de un servicio de oficina técnica para la gestión y ejecución de eventos que consiga cubrir la gestión de convocatoria y registro de asistentes, entre otros.

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.

En tanto que la Fundación tiene la condición de poder adjudicador no Administración Pública, y en la medida en que el objeto de la contratación se encuentra comprendido dentro del ámbito de aplicación de la LCSP, la prestación del servicio debe tramitarse mediante procedimiento abierto ordinario, conforme al régimen previsto para este tipo de entidades.

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

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 99.3 de la LCSP, se justifica que el presente contrato no se divide en lotes al tratarse de una prestación funcionalmente unitaria, cuya correcta ejecución exige un tratamiento integral y coordinado.

FOUNDING PARTNERS



La prestación objeto del contrato integra ámbitos de actuación técnica estrechamente interrelacionados que requieren una planificación conjunta, una trazabilidad compartida y una ejecución sinérgica que garantice la coherencia, continuidad y calidad del servicio.

La división del contrato en lotes por funciones o por eventos generaría riesgos técnicos y organizativos significativos, tales como:

- Fragmentación operativa, con pérdida de eficiencia y duplicidad de tareas y comunicaciones.
- Disfunciones en la interlocución con MWCapital, al multiplicarse los canales de coordinación y seguimiento.
- Disminución del control de calidad, al depender de distintos operadores sin una responsabilidad única e integrada.
- Riesgo de falta de coherencia narrativa y relacional, especialmente en eventos institucionales vinculados a la marca MWCapital, donde la consistencia y visión transversal son esenciales.

Además, las distintas tareas previstas comparten recursos técnicos, humanos y de gestión, lo que refuerza la necesidad de que sean prestadas por un único operador económico que pueda asumir la responsabilidad global del servicio. Esta centralización garantiza una mejor adaptación a las dinámicas del calendario de eventos de MWCapital, que suele concentrar picos de actividad en determinados períodos del año (como el primer trimestre).

Asimismo, el proveedor seleccionado deberá adquirir un conocimiento profundo y acumulativo de la operativa, procesos, herramientas y cultura organizativa de la Fundación, lo que solo puede lograrse mediante la prestación continuada, transversal e integrada del conjunto del servicio. Este conocimiento constituye un activo intangible clave para la correcta ejecución del contrato y resulta incompatible con una fragmentación de funciones entre distintos adjudicatarios.

Por todo lo anterior, la no división en lotes se considera justificada, proporcionada y plenamente alineada con el interés público, en la medida en que contribuye a asegurar una prestación más eficiente, coordinada y alineada con los objetivos estratégicos de MWCapital.

FOUNDING PARTNERS



4. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

4.1. Presupuesto base de licitación (PBL)

El presente contrato se articula bajo un sistema de determinación del precio a tanto alzado, que comprende la totalidad de las prestaciones definidas en el Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT), sin posibilidad de revisión al alza una vez adjudicado, salvo en los supuestos legalmente previstos.

El presupuesto base de licitación (PBL) del contrato es de **NOVENTA Y CUATRO MIL TRESCIENTOS OCHENTA EUROS (94.380,00.-€)**.

Este importe se desglosa de la siguiente forma:

- Importe sin IVA: SETENTA Y OCHO MIL EUROS (78.000,00.-€).
- IVA (21%): DIECISEIS MIL TRESCIENTOS OCHENTA EUROS (16.380,00.- €).

El precio del contrato será el que finalmente resulte de la adjudicación y deberá incluir expresamente el IVA como partida diferenciada. En el mismo se entienden integrados todos los costes y obligaciones derivados de la ejecución del contrato, incluyendo tributos, tasas, cánones, costes directos e indirectos, gastos generales, desplazamientos, dietas, seguros, embalajes y, en general, cualquier otro concepto asociado al cumplimiento íntegro del contrato durante toda su vigencia.

Este presupuesto tiene carácter de máximo, por lo que cualquier oferta que lo supere será automáticamente excluida del procedimiento de licitación.

Este importe corresponde con la totalidad de las prestaciones recogidos en el PPT, y constituye el límite máximo de gasto asumido por MWCapital en el marco del presente contrato, sin perjuicio de la oferta económica que presente cada licitador.

4.2. Justificación económica conforme al artículo 100.2 LCSP

El PBL ha sido determinado conforme a una estimación detallada de los costes reales asociados a la ejecución efectiva del servicio. Para su cálculo se han tenido en cuenta los precios de mercado actuales aplicables a servicios de naturaleza similar, la experiencia acumulada de MWCapital en contratos análogos, así como los recursos técnicos y humanos necesarios para garantizar una prestación de calidad, eficiente, coherente con los objetivos institucionales y alineada con los estándares exigidos por la Fundación.

FOUNDING PARTNERS



4.3. Reparto del coste y márgenes estimados

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 100.2 de la LCSP, la estructura del presupuesto se justifica con el siguiente desglose técnico-económico, basado en la estimación del equipo técnico responsable:

Costes directos	46.800.-€
Costes indirectos	17.160.-€
Gastos generales	9.360.- €
Beneficio industrial	4.680.-€
Total PBL	78.000.-€
IVA 21%	16.380.-€
PBL con IVA	94.380.-€

El PBL arriba reseñado se desglosa conforme a la estimación realizada por el equipo técnico responsable, de acuerdo con las siguientes asunciones económicas y conforme a las distintas partidas que integran el objeto del contrato:

- Costes directos (60 %): Incluyen el personal especializado y los recursos técnicos imprescindibles para ejecutar el contrato.
- Costes indirectos (22 %): Incluyen gastos de estructura no imputables a una actividad concreta (oficinas, soporte administrativo, suministros, licencias, amortizaciones, etc.).
- Gastos generales (12 %): Corresponden a costes recurrentes como seguros, asesoramiento fiscal/jurídico, comunicaciones o tributos generales.
- Beneficio industrial (6 %): Representa la rentabilidad estimada por la ejecución del contrato, conforme a condiciones de mercado.

Esta estructura económica proporciona una base objetiva, proporcionada y coherente con la realidad del servicio, garantizando la sostenibilidad y eficiencia en la ejecución del contrato, en línea con los principios generales de la contratación pública.

FOUNDING PARTNERS



4.4. Desglose técnico del presupuesto

Asimismo, y con carácter complementario al desglose económico requerido por el artículo 100.2 de la LCSP, se incorpora a continuación una estimación funcional del presupuesto, estructurada en torno a los principales bloques de actividad que conforman el objeto del contrato. Este desglose tiene como finalidad ofrecer una visión orientativa de la distribución de recursos prevista para la ejecución del servicio, en coherencia con los objetivos estratégicos definidos por MWCapital:

CONCEPTOS	IMPORTE (*)
Gestión integral de las bases de datos de MWCapital	4.000.- €
Gestión de la convocatoria y registro de asistentes para MWC Barcelona, 4YFN y Mobile Lunch	18.000.- €
Gestión de la convocatoria y registro de asistentes, jurado y finalistas para MWCapital Awards	8.000.- €
Gestión de logística, protocolo y registros de asistentes para el Congreso de Derechos Digitales	42.000.- €
Gestión de la convocatoria y registro para otros eventos corporativos	6.000.- €
TOTAL	78.000.- €

(*) Los importes se reseñan sin IVA

NOTA: Tanto el reparto del coste y márgenes estimados, como el desglose técnico del presupuesto, tienen carácter meramente informativo y orientativo. Su objetivo es facilitar la elaboración de las ofertas por parte de las entidades licitadoras, sin que resulte vinculante respecto a la estructura interna de costes que cada operador económico proponga en su oferta. Cada licitador podrá, en consecuencia, configurar su propuesta económica conforme a su propio criterio técnico y operativo, siempre que respete el importe máximo fijado, el objeto del contrato, las condiciones técnicas exigidas y el alcance establecido en los pliegos,

4.5. Valor estimado del contrato (VEC)

El valor estimado del contrato (VEC) asciende a **DOSCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL EUROS (234.000,00.-€)**, al contemplarse la posibilidad de hasta dos (2) prórrogas de un (1) año de duración adicional cada una, en las mismas condiciones del contrato inicial.

Esta previsión tiene como finalidad garantizar la continuidad del servicio y atender de forma adecuada las necesidades estructurales de MWCapital. A efectos del cálculo del

FOUNDING PARTNERS



VEC, no se prevé la inclusión de modificaciones contractuales distintas a dichas prórrogas.

5. DURACIÓN

La duración inicial del contrato será de un (1) año desde la fecha de su formalización, con posibilidad de hasta dos (2) prórrogas de un (1) año de duración adicional cada una, en los mismos términos y condiciones. La prórroga podrá acordarse por un periodo anual, sin que la duración del contrato, incluidas las prórrogas, pueda exceder de tres (3) años.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 29.2 LCSP, la prórroga se acordará por el órgano de contratación y será obligatoria para el contratista, siempre que su preaviso se produzca al menos con dos (2) meses de antelación a la finalización del plazo de duración del contrato. En ningún caso podrá producirse la prórroga por el consentimiento tácito de las partes.

La duración propuesta responde a la naturaleza estratégica y continuada del servicio objeto del contrato, el cual requiere planificación, ejecución y seguimiento de acciones relacionales a medio plazo, garantizando su coherencia, sostenibilidad y efectividad. Asimismo, se ha tenido en cuenta la disponibilidad y planificación de la financiación asociada al contrato para su adecuada ejecución.

6. CRITERIOS DE SOLVENCIA

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

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

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

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

FOUNDING PARTNERS



6.1. Acreditación de la solvencia económica y financiera

El criterio relativo a la solvencia económica y financiera seleccionado permite verificar que el operador económico que resulte adjudicatario cuenta con una capacidad económica suficiente y adecuada para asumir, con garantías de éxito, la correcta ejecución del contrato.

A tal efecto, y conforme a lo establecido en el artículo 87.1.a) de la LCSP, se exige que el volumen anual de negocios del licitador, referido al ejercicio de mayor importe de entre los tres (3) últimos ejercicios disponibles, sea igual o superior a **una vez y media el valor anual medio del contrato**, con independencia de la fecha de constitución o inicio de actividad de la empresa; esto es, en un mínimo de **CIENTO DIECISIETE MIL EUROS (117.000,00 €)**.

Este umbral se considera proporcionado en relación con el objeto, la duración y el alcance del contrato, y permite acreditar una mínima capacidad financiera operativa por parte del adjudicatario, sin restringir de forma injustificada el acceso a operadores económicos de dimensión adecuada.

Medios de acreditación:

- **Empresas inscritas en el Registro Mercantil u otro registro oficial:** mediante la aportación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas correspondientes a los tres últimos ejercicios cerrados, ya sea en el Registro Mercantil o en el registro oficial en el que estén obligadas a inscribirse.
- **Empresas no obligadas a la presentación de cuentas en registros oficiales:** deberán aportar una declaración responsable al respecto, junto con las cuentas legalizadas o, en su defecto, firmadas por el representante legal.
- **Empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil:** mediante la aportación de los libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil, o bien mediante las declaraciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) correspondientes a los ejercicios en cuestión.

Alternativamente, se podrá acreditar el volumen de negocios mediante la presentación de un **certificado expedido por la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT)** relativo al importe neto de la cifra de negocios a efectos de la gestión del Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), correspondiente a los ejercicios requeridos.

En caso de discrepancia entre los datos del certificado fiscal y las cuentas anuales u otra documentación presentada, MWCapital podrá requerir aclaraciones o documentación adicional que permita verificar la consistencia de la cifra de negocio declarada.

FOUNDING PARTNERS



6.2. Acreditación de la solvencia técnica o profesional

El criterio relativo a la solvencia técnica y profesional seleccionado permite verificar que el operador económico tiene la suficiente experiencia para poder llevar a cabo la prestación.

En este sentido, y de acuerdo con lo establecido en el artículo 89.1.a) de la LCSP, se deberá disponer de una relación de los principales servicios de naturaleza igual o similar a los que constituyen el objeto del contrato realizados durante los últimos tres (3) ejercicios disponibles, teniendo en cuenta la fecha de constitución o de inicio de actividades del licitador. Dicha relación deberá incluir, al menos, tres (3) servicios realizados para entidades públicas o privadas, en el ámbito local, autonómico, estatal o internacional, con indicación de su importe, fechas de ejecución y destinatarios (públicos o privados).

Para determinar que un servicio es de igual o similar naturaleza, se atenderá al contenido efectivo de las prestaciones (publicidad, comunicación o servicios de marketing), con independencia del título formal 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 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 en los términos del artículo 90.4 LCSP (antigüedad inferior a cinco años): Mediante declaración sobre la plantilla media anual de la empresa y del número de directivos desde la fecha de constitución, que deberá ser de 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. ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS PERSONALES

De conformidad con lo previsto en el artículo 76.2 de la LCSP, se establece como obligación esencial de ejecución contractual la adscripción de medios personales con experiencia y cualificación técnica suficiente, en atención a la especialización del objeto del contrato y al nivel de exigencia operativa requerido para su correcta ejecución.

FOUNDING PARTNERS



Dado el carácter estratégico del servicio, que requiere una interlocución ágil, capacidad de adaptación a eventos de alta visibilidad institucional y gestión proactiva de públicos clave, resulta imprescindible contar con un equipo técnico mínimo compuesto por los siguientes perfiles profesionales:

- Un (1) Director/a de proyecto, con un mínimo de quince (15) años de experiencia en la gestión de servicios de convocatoria para empresas e instituciones vinculadas al ámbito tecnológico, de la innovación y/o con impacto social, con alta capacidad de planificación y de gestión de equipos.

Se considera necesario un mínimo de quince (15) años de experiencia para el perfil de dirección de proyecto debido a la elevada exigencia técnica, estratégica y relacional del contrato, que implica la gestión de eventos institucionales de primer nivel, con visibilidad internacional, alto impacto reputacional y coordinación con múltiples entidades públicas y privadas. Dicha experiencia garantiza la capacidad de anticipación, gestión de crisis y alineamiento con los valores de marca de MWCapital, aspectos clave para el éxito del contrato.

- Dos (2) Ejecutivos/as senior con un mínimo de ocho (8) años de experiencia cada uno/a en la coordinación y gestión de eventos, con conocimiento de las herramientas básicas requeridas y de los procesos de producción requeridos para la celebración de eventos.

La necesidad de exigir la adscripción de al menos dos (2) ejecutivos/as senior se considera justificada en atención al elevado volumen de trabajo, la simultaneidad de eventos y la complejidad operativa del contrato. Estos perfiles deberán contar con conocimientos avanzados de herramientas de gestión de registros, CRM y planificación operativa, y capacidad para asumir la interlocución directa con múltiples actores bajo presión temporal. La presencia de al menos dos ejecutivos/as senior permite asegurar una ejecución paralela de tareas, cobertura en escenarios críticos, distribución de responsabilidades y continuidad del servicio ante contingencias operativas, lo que se considera imprescindible para garantizar el éxito del contrato.

- Dos (2) Ejecutivos/as junior con un mínimo de cuatro (4) años de experiencia cada uno/a en la coordinación y gestión de eventos, con conocimiento de las herramientas básicas requeridas y de los procesos de producción requeridos para la celebración de eventos.

FOUNDING PARTNERS



Medio de acreditación:

El licitador deberá presentar, en la fase de oferta, una declaración responsable (a incluir en el Sobre 1) comprometiéndose a disponer y adscribir estos perfiles si resulta adjudicatario, en los términos previstos en el Anexo I a los pliegos.

Posteriormente, y una vez propuesto como adjudicatario, deberá acreditar el cumplimiento efectivo de dichos requisitos mediante la presentación de los currículums vitae, titulaciones académicas o profesionales y/o certificaciones acreditativas correspondientes, a fin de permitir su verificación por parte de MWCapital antes de la formalización del contrato.

NOTA: Este compromiso tendrá la consideración de **obligación esencial del contrato**, conforme al **artículo 211 de la LCSP**, y su incumplimiento podrá dar lugar a penalidades o resolución contractual, según lo previsto en los pliegos.

NOTA: La declaración responsable de adscripción de medios personales NO deberá ir acompañada de los CVs donde se describa la experiencia de los perfiles adscritos ni de sus títulos académicos y/o profesionales, siendo necesario únicamente acreditarse mediante la documentación oportuna por el licitador propuesto como adjudicatario y, en todo caso, cumplirse en el momento del inicio de ejecución del contrato, y no antes, y mantenerse durante dicha ejecución. No obstante, lo anterior, el órgano de contratación o sus servicios dependientes pueden solicitar en cualquier momento a cualquier licitador la documentación acreditativa de los extremos exigidos, cuando considere que existen dudas razonables sobre la vigencia o fiabilidad de la declaración, siempre que resulte necesario para el buen desarrollo del procedimiento.

8. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

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

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

FOUNDING PARTNERS



IMPORTANTE: De acuerdo con el artículo 139 de la LCSP, los licitadores deberán respetar estrictamente la separación entre los sobres:

- El Sobre 2 debe incluir solo la documentación técnica relativa a los criterios evaluables mediante juicio de valor (apartado 8.1): memoria del caso práctico y equipo de trabajo.
- El Sobre 3 debe contener únicamente la documentación relativa a criterios evaluables automáticamente (apartado 8.2): oferta económica, experiencia en CRM, herramientas de gestión, etc.

La inclusión de información en el sobre incorrecto podrá suponer la exclusión automática de la oferta. Por lo tanto, se recomienda revisar con especial atención la correcta ubicación de cada documento antes de presentar la oferta.

8.1. 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 de la LCSP, 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 (y, en este sentido, ver art. 19.3 del PCAP).

Se establecen los siguientes criterios cualitativos de adjudicación atendiendo a la naturaleza estratégica del servicio y su impacto directo en el posicionamiento institucional de MWCapital, particularmente en el ámbito de la gestión de eventos, la comunicación relacional y el despliegue de iniciativas de alto valor reputacional.

En consecuencia, se requiere que las ofertas presentadas permitan valorar no solo aspectos técnicos objetivos, sino también elementos cualitativos de contenido estratégico, enfoque relacional, metodologías de trabajo y propuestas de valor, conforme a los criterios que se detallan a continuación.

8.1.1. Memoria de caso práctico: Gestión de convocatoria de un evento (hasta un máximo de 30 puntos)

Los licitadores deberán presentar un caso práctico que permita a MWCapital valorar la capacidad estratégica, operativa y organizativa del adjudicatario para la gestión de convocatoria de eventos.

El caso práctico se centrará en un evento que tendrá lugar en tres (3) meses en el recinto Fira de Barcelona durante el MWC Barcelona 2026, con una duración de 09:30h a 14:00h,

FOUNDING PARTNERS



que contará con la presencia máxima de 700 invitados y 10 ponentes, una apertura con altos representantes públicos y una comida para ponentes e invitados VIP.

Se valorarán los siguientes elementos:

a) Plan de trabajo para la convocatoria de asistentes
 (hasta un máximo de 13 puntos)

Cronograma detallado y listado de tareas a desarrollar que incluya una breve explicación de cada una, entre las que deberán figurar al menos:

- Recopilación y revisión de bases de datos de contactos proporcionadas por MWCapital.
- Segmentación del público objetivo e identificación de colectivos prioritarios.
- Actualización y depuración de datos (eliminación de duplicados, normalización, etc.).
- Configuración del *journey* de invitación (preparación de piezas gráficas, emails, landing de registro).
- Programación y envío de la campaña de invitaciones (en fases o segmentos).
- Seguimiento del estado de los registros y gestión activa de confirmaciones (recordatorios, reenvíos personalizados).
- Gestión de cancelaciones y lista de espera si aplica.
- Elaboración de informes periódicos sobre el estado de la convocatoria.

b) Descripción del uso de herramientas de gestión
 (hasta 7 puntos)

Detalle sobre las herramientas propias que utilizará la empresa adjudicataria (CRM, herramientas de email marketing, plataformas de registro, dashboards de seguimiento, etc.).

Además, este detalle incorporará una explicación de cómo estas herramientas pueden integrarse o complementar el uso de HubSpot, plataforma que proporcionará MWCapital, así como una justificación de buenas prácticas en el uso de estas herramientas (trazabilidad, visualización de métricas o eficiencia del *funnel* de conversión, cumplimiento normativo en materia de protección de datos, etc.).

FOUNDING PARTNERS



c) Gestión onsite del evento
(hasta 5 puntos)

Calendario de tareas que contemple la gestión onsite del evento: personal de apoyo, acreditación, recepción y acompañamiento.

d) Uso de herramientas de gestión con ponentes/asistentes
(hasta 5 puntos)

Descripción del proceso de gestión de ponentes y/o asistentes desde la confirmación hasta su participación (convocatoria, recopilación de documentación, materiales, presentaciones, briefings, agenda personalizada, etc.).

Deberán incluirse las herramientas empleadas para centralizar esta gestión (CRM, herramientas de firma electrónica, plataformas de compartición segura de materiales, planificación de reuniones o ensayos), así como ejemplos de buenas prácticas en la relación con ponentes (comunicación, puntualidad, experiencia cuidada, etc.).

En todo lo anterior, **se valorará** la claridad, precisión, organización y detalle de la metodología de trabajo y la operativa propuesta para el desarrollo del caso práctico y, en especial, la calidad y el contenido del plan de trabajo, la planificación de los entregables asociados a los diferentes estadios e hitos del evento que guarden coherencia con la propia metodología de trabajo propuesta, el detalle sobre el uso de herramientas de gestión y el grado de profesionalización del servicio.

8.1.2. Equipo de trabajo
(hasta un máximo de 20 puntos)

Los licitadores deberán detallar el equipo de trabajo y los recursos personales que prevén adscribir al contrato, con indicación de sus funciones, responsabilidades, distribución de tareas propuestas y organización jerárquica y funcional.

Se valorarán los siguientes extremos:

a) Grado de experiencia, especialización e idoneidad del equipo asignado
(hasta un máximo de 12 puntos)

Se valorará la experiencia relacionada al servicio requerido, la experiencia en eventos de ámbito internacional, su trayectoria, formación y nivel de idiomas, así como que el equipo esté formado por profesionales adicionales en los distintos perfiles que aporten capacidades complementarias y multidisciplinares y permitan el desarrollo de tareas en

FOUNDING PARTNERS



paralelo cuando MWCapital lo considere necesario.

b) Grado de detalle de las funciones del equipo
(hasta un máximo de 5 puntos)

Se valorará el detalle en la explicación de las distintas funciones que asumirá cada uno de los perfiles respecto del servicio a prestar con expresa indicación de los mecanismos de coordinación e interlocución entre ellos, así como la coherencia en la distribución de tareas entre los diferentes roles.

c) Cobertura de contingencias
(hasta un máximo de 3 puntos)

Se valorará la calidad del planteamiento destinado a garantizar la cobertura de contingencias derivadas de imprevistos del personal y picos de actividad. En particular, se tendrá en cuenta la eficacia de las medidas propuestas para hacer frente a situaciones como ausencias no programadas, coincidencia temporal de eventos o incrementos puntuales de la carga de trabajo.

En todos los apartados anteriores **se valorará** la adecuación del equipo a la naturaleza del servicio, la claridad en la definición de funciones y la coherencia con las necesidades del contrato.

IMPORTANTE: La experiencia del equipo en el uso de herramientas de CRM **no deberá incluirse en este apartado (Sobre 2)**, ya que está sujeta a evaluación automática y debe presentarse exclusivamente en el Sobre 3. La inclusión indebida de esta información en el Sobre 2 podrá conllevar la exclusión de la oferta, conforme al artículo 139 de la LCSP.

8.2. Criterios de adjudicación objetivos o evaluables de forma automática (hasta un máximo de 50 puntos)

8.2.1. Oferta económica
(hasta un máximo de 20 puntos)

Se otorgará la máxima puntuación al licitador que formule el precio más bajo que sea admisible, es decir, que no sea anormalmente bajo y que no supere el presupuesto base de licitación y en el resto de 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:

FOUNDING PARTNERS



Presupuesto base de licitación – oferta	x Puntos máx. = Puntuación resultante
Presupuesto base de licitación - oferta más económica	

8.2.2. Otros criterios automáticos (hasta un máximo de 30 puntos)

NOTA: En relación con los criterios automáticos de adjudicación previstos en este informe, se hace constar que los compromisos asumidos por los licitadores mediante declaración responsable incluida en el Sobre 3 serán de cumplimiento obligatorio para el adjudicatario, en aplicación del artículo 145.2.d) de la LCSP.

Dichos compromisos se entenderán integrados en el contenido contractual y, en consecuencia, su incumplimiento podrá dar lugar a la aplicación de penalidades, conforme a lo que se establezca en el correspondiente PCAP, sin perjuicio de otras medidas previstas legalmente, incluida la posible resolución del contrato, de conformidad con los artículos 192 y 211 de la LCSP.

a) Certificación en el uso de herramientas de gestión de CRM (hasta un máximo de 15 puntos)

Dado que el objeto del contrato requiere la planificación, ejecución y seguimiento de campañas de convocatoria de alta complejidad, orientadas a públicos diversos y en contextos institucionales y de gran escala (como el MWC Barcelona), el uso profesionalizado de herramientas de gestión de relaciones con los públicos (CRM) constituye un factor crítico para el éxito del servicio.

La gestión eficiente de dichas campañas implica, entre otras funciones, la segmentación de bases de datos, la trazabilidad de contactos, la automatización de envíos personalizados, la detección de duplicidades, el seguimiento del *funnel* de conversión, la integración con formularios y la generación de informes en tiempo real. Todas estas tareas requieren no solo el uso técnico de las herramientas CRM, sino también una comprensión estratégica y operativa de su aplicación.

Por ello, se valorará específicamente que los licitadores puedan aportar recursos al proyecto que dispongan de una experiencia consolidada y prolongada de más de siete (7) años acreditada en el uso de alguna de las herramientas de gestión CRM, como garantía de madurez profesional, dominio funcional y capacidad de resolución ante situaciones imprevistas o de elevada carga operativa.

Esta experiencia no se exige como requisito de solvencia técnica general, sino como criterio de adjudicación objetivo que permite discriminar positivamente a aquellos

FOUNDING PARTNERS



licitadores que acrediten una mayor profesionalización en el uso estratégico de CRM, aspecto esencial para MWCapital dada la dimensión, el prestigio y la visibilidad pública de sus eventos y actividades.

La duración mínima de siete (7) años se considera proporcionada y razonable, en tanto que permite valorar trayectorias consolidadas, sin excluir a operadores económicos con experiencia acreditada, y favorece una adjudicación basada en la calidad de los recursos efectivamente adscritos al contrato, conforme a lo previsto en el artículo 145.2 de la LCSP.

La puntuación se asignará conforme a los siguientes tramos:

- **Cero (0) puntos:** Si no aportan recursos que dispongan de más de siete (7) años de experiencia en herramientas de gestión CRM.
- **Cinco (5) puntos:** Si se aporta un (1) recurso que disponga de más de siete (7) años de experiencia en herramientas de gestión CRM.
- **Diez (10) puntos:** Si se aportan dos (2) recursos que dispongan de más de siete (7) años de experiencia en herramientas de gestión CRM.
- **Quince (15) puntos:** Si se aportan tres (3) o más recursos que dispongan de más de siete (7) años de experiencia en herramientas de gestión CRM.

Medio de acreditación: La acreditación se realizará mediante alguna de las siguientes posibilidades:

- Certificados expedidos o visados por la entidad titular o proveedora de la herramienta CRM correspondiente, en los que conste el nombre de la persona, la duración del uso y el nivel o rol desempeñado.
- Declaración responsable suscrita por el licitador, acompañada de documentación acreditativa suficiente (como currículums actualizados, contratos anteriores, informes técnicos, pantallazos de usuarios, certificados de empresa, etc.) que permitan verificar razonablemente la experiencia declarada en el uso de la herramienta CRM por parte de los recursos concretos propuestos para el contrato.

En todo caso, la documentación aportada deberá hacer referencia a personas concretas del equipo asignado al contrato, y no a la organización en su conjunto.

FOUNDING PARTNERS



NOTA: A esta declaración se le atribuye el carácter de **obligación esencial** a los efectos previstos en el artículo 211 de la LCSP. Por lo tanto, MWCapital se reserva el derecho a requerir la presentación de documentación adicional que permita verificar la información declarada y a establecer penalidades o resolver el contrato en caso de falsedad, conforme al artículo 211 de la LCSP.

**b) Herramienta/s de gestión de ponentes/asistentes
(hasta un máximo de 10 puntos)**

Se valorará que los licitadores dispongan de una plataforma digital propia, personalizable y adaptable que facilite la gestión eficiente de datos, contenidos y ponentes, y contribuya a optimizar la interlocución, trazabilidad y seguimiento del servicio:

- **Cero (0) puntos:** cuando el licitador no disponga de una herramienta de gestión de ponentes.
- **Cinco (5) puntos:** cuando el licitador disponga de una herramienta de gestión de ponentes no propia, pero con funcionalidad acreditada y equivalente.
- **Diez (10) puntos:** cuando el licitador disponga de una herramienta de gestión de ponentes propia o gestionada directamente por el licitador, con posibilidad de personalización y adaptación funcional.

La herramienta deberá permitir, como mínimo, el registro centralizado de datos, la gestión documental y logística de los ponentes o asistentes, la interlocución digital profesional, y la generación de informes y bases de datos exportables.

La disposición de una herramienta propia se considera proporcionada y razonable, en tanto que permite valorar la profesionalización y mejora de la estructura del servicio mediante la agrupación de la totalidad de información y procesos en una solución habilitada para ello, sin excluir a operadores económicos con soluciones equivalentes no propias.

Medio de acreditación: Declaración responsable, incluida en el Sobre 3, en la que el licitador se comprometa a poner a disposición del contrato una herramienta de gestión que cumpla con los requisitos funcionales exigidos.

Dicha declaración deberá ir acompañada de una descripción detallada de las características, funcionalidades y capacidades operativas de la herramienta, que permita valorar su grado de personalización, adaptabilidad y alineación con las necesidades del servicio.

FOUNDING PARTNERS



NOTA: El uso efectivo de la herramienta por el personal del contrato, si se ha declarado su disponibilidad, tendrá carácter de obligación esencial del contrato, y su incumplimiento podrá conllevar la resolución contractual conforme al art. 211 de la LCSP. Su integración deberá abarcar las tareas de interlocución, seguimiento y documentación descritas en el PPT.

**c) Prácticas ambientales en la ejecución del contrato
(hasta un máximo de 5 puntos)**

Se valorará que los licitadores se comprometan a aplicar prácticas ambientales durante la ejecución del contrato, otorgando un (1) punto por cada una de las siguientes medidas, hasta un máximo de cinco (5), que identifiquen y se comprometan a aplicar:

- Uso de acreditaciones reutilizables o hechas con materiales reciclados
- Eliminación del papel en la comunicación con asistentes (vía digital)
- Movilidad sostenible del personal (transporte público, vehículos eléctricos o compartidos)
- Eliminación de botellas de plástico o vasos de un solo uso
- Preferencia por proveedores locales o con criterios ambientales

MWCapital entiende la sostenibilidad como un concepto transversal, es decir, como base y principio de cualquier actuación que pueda realizar y, por tanto, también aplicable a los servicios de este tipo. De acuerdo con su Plan de Sostenibilidad, así como con sus valores estratégicos, se pretenden incentivar prácticas sostenibles y, concretamente, prácticas ambientales en la ejecución de contratos.

Por ello, se considera justificado otorgar una mayor puntuación a aquellos licitadores que se comprometan con la sostenibilidad y que apuesten por el cumplimiento de estándares de desempeño ambiental acorde con los valores de MWCapital.

Estos compromisos, claramente definidos, verificables y vinculado al objeto del servicio, permiten incentivar prácticas responsables e introducir la sostenibilidad como un criterio de valor añadido, sin que los mismos tengan impacto alguno en la esencia técnica del contrato y su gestión y sin que permitan la exclusión de posibles licitadores.

Medio de acreditación: Declaración responsable, incluida en el Sobre 3, en la que el licitador identifique las medidas que se comprometa a aplicar.

NOTA: El uso efectivo de la herramienta por el personal del contrato, si se ha declarado su disponibilidad, tendrá carácter de obligación esencial del contrato, y su incumplimiento podrá conllevar la resolución contractual conforme al art. 211 de la LCSP. Su integración deberá abarcar las tareas de interlocución, seguimiento y documentación descritas en el PPT.

FOUNDING PARTNERS



9. BAJAS PRESUNTAMENTE ANORMALES Y CASOS DE EMPATE

A efectos del presente procedimiento, se entenderá por puntuación técnica la suma de las puntuaciones obtenidas por el licitador en los criterios de adjudicación distintos del precio, es decir, aquellos no económicos, tanto si son ponderables mediante juicio de valor (cláusula 8.1, Sobre 2) como si son evaluables de forma automática por medios técnicos (cláusula 8.2, Sobre 3).

En consecuencia, la puntuación técnica máxima será de **80 puntos**, distribuidos del siguiente modo:

- Hasta 50 puntos por criterios evaluables mediante juicio de valor (sobre 2).
- Hasta 30 puntos por criterios técnicos automáticos (sobre 3).

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 149.4 de la LCSP, se considerarán ofertas con valores anormalmente bajos aquellas que, atendiendo al equilibrio entre la calidad técnica y la oferta económica presentada, se sitúen por debajo de los siguientes umbrales, calculados en función de la media de las ofertas económicas recibidas:

- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad alta” (entre el 76% y el 100% de la puntuación técnica) 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 técnica) 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 técnica) 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 49% de la puntuación técnica) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 16% de la media del total de las ofertas.
- Si solo hay un licitador, cuando ofrezca un porcentaje de descuento de más del 15% respecto del presupuesto base de licitación.

Cuando se identifique una oferta incursa en temeridad, el órgano de contratación dará audiencia al licitador para que justifique su viabilidad, conforme al art. 149.4 LCSP.

La justificación deberá incluir, al menos:

FOUNDING PARTNERS



- La estructura de costes y márgenes aplicables.
- Economías de escala o recursos técnicos propios.
- Medidas medioambientales o de calidad aplicables.
- Acreditación del cumplimiento de la normativa laboral, fiscal y medioambiental.

Si la justificación no resulta suficiente, o si se acredita que el importe ofertado infringe la normativa aplicable o compromete la ejecución del contrato, la oferta será rechazada por temeraria.

9.1. Criterio de desempate

En caso de producirse un empate en la puntuación total final entre dos o más licitadores, se aplicará lo dispuesto en el artículo 147.2 de la LCSP.

Como criterio de desempate, y en línea con los objetivos de sostenibilidad y responsabilidad social de MWCapital, se priorizarán, por este orden, las ofertas que acrediten, mediante declaración responsable:

- a) La contratación o integración en plantilla de personas con discapacidad en un porcentaje igual o superior al 2 %.
- b) La condición de empresa de inserción o centro especial de empleo debidamente registrado.
- c) La adopción de planes de igualdad u otras medidas efectivas de promoción de la igualdad de género.

En caso de que persista el empate, el desempate se resolverá mediante sorteo público, documentado en acta, entre las ofertas igualadas.

10. SUBCONTRATACIÓN

Dada la naturaleza estratégica, relacional y operativamente sensible del objeto del contrato, resulta imprescindible que la mayor parte de las prestaciones sean ejecutadas directamente por el adjudicatario, con el fin de garantizar los niveles de calidad, confidencialidad y capacidad de respuesta exigidos por MWCapital.

En consecuencia, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 215.2 de la LCSP, la ejecución del presente contrato deberá realizarse mayoritariamente con medios propios del adjudicatario, quedando prohibida la subcontratación de aquellas prestaciones que constituyan el núcleo esencial del contrato. En particular:

FOUNDING PARTNERS



- Coordinación con el equipo responsable de MWCapital
- Gestión de BBDD
- Gestión de convocatoria
- Registro de asistentes

Cualquier subcontratación deberá contar con la autorización previa y expresa de MWCapital y cumplir los requisitos establecidos en los pliegos de contratación. En ningún caso podrá afectar al núcleo esencial del contrato ni comprometer la calidad, la confidencialidad ni la capacidad de respuesta necesarias para su adecuada ejecución.

No obstante lo anterior, y con el fin de facilitar la operativa del servicio, podrá autorizarse la subcontratación de servicios auxiliares no estratégicos (como personal de atención al público, auxiliares de sala o azafatas), siempre que estas tareas se limiten al apoyo operativo y no supongan la externalización de funciones críticas del contrato.

11. MESA DE CONTRATACIÓN

La mesa estará constituida por:

- Presidenta: **Laia Corbella**, Chief of Communications & Corporate Affairs de MWCapital, o persona en quien delegue.
- Secretaria: **Marta Duelo**, Chief Legal & Contractual Services de MWCapital; o persona en quien delegue;
- Vocal: **Vicenç Margalef**, Chief Operating Officer de MWCapital, o persona en quien delegue;
- Vocal técnico 1: **Anna Farrero**, Head of Brand Projects & Events de MWCapital, o persona en quien delegue.
- Vocal técnico 2: **Maria Romero**, Events Executive de MWCapital, 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 asistida por un técnico auxiliar, cuya incorporación a las reuniones se prevé con voz, pero sin voto.

Barcelona, a 14 de octubre de 2025

FOUNDING PARTNERS





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

FOUNDING PARTNERS

