

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE UN SERVICIO DE CONCEPTUALIZACIÓN, COORDINACIÓN Y EJECUCIÓN DEL PROYECTO MOBILE LUNCH 2026 PARA FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION

Exp. A/F202523/S

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante, “LCSP”), se emite el presente informe justificativo del expediente.

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” o la “Fundación”, indistintamente) es una organización público-privada impulsora del desarrollo tecnológico y digital con impacto social. Su misión es promover la transformación digital de la sociedad para mejorar la vida de las personas a escala global, contribuyendo al progreso económico, educativo y científico mediante la innovación y la colaboración público-privada.

MWCapital está 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, y cuenta con el apoyo de Telefónica, Vodafone, Orange, Damm y CaixaBank como partners corporativos y miembros del Patronato.

En su rol como actor estratégico, la Fundación actúa como catalizador del ecosistema tecnológico y digital, conectando administraciones, empresas, clústeres, hubs, universidades, centros de investigación y startups. Su enfoque transversal y su estructura ágil le permiten diseñar y ejecutar proyectos con impacto real, fomentando una digitalización inclusiva, sostenible y centrada en las personas.

Como referente internacional, MWCapital impulsa iniciativas sectoriales en ámbitos clave como la salud, la educación, la movilidad o el futuro de las ciudades, posicionando a Barcelona como capital digital de referencia global. En este contexto, la participación institucional en el MWC Barcelona (antes conocido como Mobile World Congress) es una acción estratégica clave para visibilizar su actividad, fortalecer su marca y proyectar

internacionalmente su modelo de innovación con propósito.

1.2. Antecedentes

MWC Barcelona

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.

- 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 “Primero el ser humano”: 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), entendiendo MWCapital como una marca que abraza la industria del futuro, alejándose del presente más inmediato para tener una mayor visión de futuro.

La estrategia de marca sobre la que se sustenta la actividad, proyectos y eventos de MWCapital bascula el posicionamiento de la marca y la comunicación en base a lo siguiente:

- **Misión:** Promover la aceleración digital de la sociedad para mejorar la vida de las personas en todo el mundo.
- **Valores:** Apertura // Humanidad // Creatividad // Sostenibilidad

- **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*.** Daremos 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.

El año 2026 marcará un hito histórico con la celebración del 20.º aniversario del MWC en Barcelona. Desde su llegada, este acontecimiento ha actuado como motor de transformación para la ciudad, impulsando su proyección internacional y consolidándola como una capital tecnológica y de innovación, gracias al desarrollo de un ecosistema digital sólido, diverso y conectado.

Con motivo de esta efeméride, MWCapital propone un recorrido inmersivo que conecta los principales hitos tecnológicos que han definido la evolución de Barcelona durante las dos últimas décadas con los avances biotecnológicos que están configurando su futuro.

En este contexto, el stand de MWCapital se presenta como un espacio dinámico y experiencial que muestra cómo la tecnología ha transformado sectores estratégicos como la salud, la industria o la alimentación, y cómo la biotecnología está redefiniendo estos ámbitos para mejorar la calidad de vida de las personas y el desarrollo sostenible de las ciudades.

En coherencia con esta narrativa, el Mobile Lunch 2026 se concibe como una experiencia relacional de alto nivel, diseñada para celebrar el recorrido tecnológico de Barcelona, activar conexiones estratégicas en el presente y proyectar una visión compartida de futuro en torno a la innovación, la ciencia y el talento.

Mobile Lunch 2026

El Mobile Lunch (en adelante, también, el “**Evento**”) es una de las iniciativas estratégicas impulsadas por MWCapital. En su edición de 2026, el Evento adquiere una relevancia aún mayor al configurarse como el acto inaugural del MWC en Barcelona, marcando el inicio oficial de esta cita internacional de referencia en el ámbito de la conectividad y la innovación tecnológica.

Con un marcado carácter relacional e institucional, el Mobile Lunch constituye un punto de encuentro estratégico para líderes del sector tecnológico, representantes institucionales, corporaciones, medios de comunicación y el ecosistema emprendedor. Su finalidad es generar oportunidades de conexión y colaboración, reforzar alianzas y proyectar el posicionamiento de Barcelona como hub global de talento, innovación y tecnología.

La celebración del Mobile Lunch responde a una iniciativa anual de MWCapital destinada a ofrecer un espacio único de *networking* estratégico durante las fechas del MWC Barcelona, creando un contexto de intercambio de ideas, generación de oportunidades de negocio y fortalecimiento de relaciones institucionales de alto valor.

En su edición de 2026, el Mobile Lunch se enmarca en una edición especialmente significativa del MWC, que conmemora los 20 años de su llegada a Barcelona. Este hito constituye el eje narrativo principal del evento, concebido como una experiencia que celebra la evolución de la ciudad como capital tecnológica y de innovación digital.

En este contexto, el acto adquiere un carácter estratégico para MWCapital, no solo por su dimensión relacional y de representación institucional, sino también por su valor simbólico como escaparate del liderazgo de Barcelona en el ámbito digital y tecnológico.

Asimismo, el evento integrará referencias al proyecto audiovisual “Day One”, iniciativa impulsada por MWCapital y coproducida con Prime Video, concebida como una herramienta de proyección internacional de la ciudad y de la propia Fundación. A través de su narrativa (centrada en la intersección entre tecnología, innovación y humanismo digital), Day One refuerza el mensaje institucional de MWCapital y amplía el alcance comunicativo del evento.

Por ello, el diseño, la ambientación y las activaciones experienciales que formen parte del Mobile Lunch 2026 deberán reflejar este doble marco narrativo (la conmemoración del vigésimo aniversario del MWC y el universo conceptual de Day One), garantizando una coherencia estética y conceptual que transmita los valores de innovación, sostenibilidad y liderazgo tecnológico de MWCapital y de la ciudad de Barcelona.

En línea con lo anterior, el objeto del presente informe es justificar la contratación del servicio de conceptualización, coordinación y ejecución del Mobile Lunch 2026, con el fin de garantizar un evento de alto impacto, atractivo y alineado con los valores de MWCapital, reforzando su compromiso con la innovación responsable, el desarrollo sostenible y la mejora de la calidad de vida de las personas a través de la tecnología.

1.3. Idoneidad del contrato

En la medida en que el objeto de esta contratación está comprendido en el de los contratos regulados en la normativa en materia de contratación pública, y siendo MWCapital una entidad del sector público que tiene la consideración de poder adjudicador no administración pública, la prestación de dicho servicio debe ser objeto de licitación al amparo de lo dispuesto en la 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.

1.4. Imposibilidad de ejecución con medios propios

Conforme a lo dispuesto en el artículo 116.4 de la LCSP, se acredita la insuficiencia de medios personales y materiales propios de MWCapital para ejecutar directamente las prestaciones objeto del presente contrato, relativas a la organización y producción integral del evento Mobile Lunch 2026.

La correcta prestación del servicio requiere experiencia acreditada en la gestión de eventos institucionales de alto nivel, incluyendo planificación logística para aforos elevados, coordinación de servicios de catering, atención protocolaria, diseño de la experiencia de los asistentes, producción onsite y gestión de tiempos en coordinación con equipos técnicos del recinto ferial. Estas exigencias operativas y de representación institucional exceden el ámbito de actuación ordinario de MWCapital y no pueden ser asumidas con medios propios sin comprometer los estándares de calidad, eficiencia, seguridad y proyección internacional asociados al Evento.

En consecuencia, resulta imprescindible acudir al mercado mediante licitación pública para la contratación de un operador especializado que acredite solvencia técnica y experiencia demostrable en proyectos de similares características, garantizando así la adecuada satisfacción de las necesidades identificadas, el cumplimiento de los objetivos estratégicos del Mobile Lunch 2026 y el principio de eficiencia, economía y eficacia en el uso de los recursos públicos.

2. OBJETO Y NATURALEZA DEL CONTRATO

El objeto del contrato consiste en la prestación de un servicio de conceptualización, coordinación y ejecución del proyecto **Mobile Lunch 2026**, en los términos y condiciones definidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas (en adelante, “**PPT**”).

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 79952000-2 “Servicios de eventos” de la nomenclatura del Vocabulario Común de Contratos Públicos (CPV) de la Comisión Europea.

Se consideran CPV complementarios los siguientes:

- 72224000-1 “Servicios de consultoría en gestión de proyectos”, por las tareas de planificación, coordinación y seguimiento del proyecto.
- 79950000-8 “Servicios de organización de exposiciones, ferias y congresos”, por las labores de producción y ejecución onsite del Evento.

3. DIVISIÓN EN LOTES

El contrato no se divide en lotes, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 99.3.b) de la LCSP, en la medida en que la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en su objeto dificultaría la correcta ejecución del evento Mobile Lunch 2026 desde un punto de vista técnico, organizativo y de planificación.

Este Evento requiere un enfoque unificado y coherente, desde la conceptualización inicial hasta la ejecución final. La división en lotes podría fragmentar la visión global del proyecto y generar inconsistencias entre sus distintos componentes, afectando la calidad, la coordinación y la coherencia del resultado final.

En consecuencia, el servicio debe ser prestado por un único contratista, ya que la coexistencia de varios operadores dificultaría la óptima coordinación y comprometería la eficiencia en la ejecución de los trabajos.

La no división en lotes, además, facilita el cumplimiento de las funciones propias del responsable del contrato, permitiendo una dirección unitaria del proyecto y el aprovechamiento de economías de escala.

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 del contrato asciende a **CIENTO CINCUENTA MIL CUARENTA EUROS (150.040,00-€)**.

Este importe se desglosa de la siguiente manera:

- Importe sin IVA: CIENTO VEINTICUATRO MIL EUROS (124.000,00-€).
- IVA (21%): VEINTISÉIS MIL CUARENTA EUROS (26.040,00.-€).

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.

4.3. Reparto del coste y márgenes estimados

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 (81%)	100.440,00.-€
Costes indirectos (13%)	16.120,00.-€
Beneficio industrial (6%)	7.440,00.-€
Total PBL	124.000,0.-€
IVA (21%)	26.040,00.-€
PBL con IVA	150.040,00.-€

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 (81%): incluyen principalmente los costes de personal y todos aquellos recursos imprescindibles para el desarrollo del Evento. En este apartado se engloban, además, los servicios de limpieza y retirada de residuos antes, durante y después de la celebración (complementarios al Pack A obligatorio del espacio), los suministros básicos del recinto, tales como electricidad y agua, así como los refuerzos de conectividad y energía necesarios, y el equipamiento técnico y audiovisual adicional requerido para la correcta ejecución del vídeo Day One. Debido a la diversidad de categorías profesionales y tipologías de servicios implicados, resulta complejo calcular de manera exacta el número de personas, horas o equipos necesarios, ya que ello depende de la organización interna y de los recursos disponibles de cada empresa licitadora.

- Costes indirectos (13%): los costes indirectos incluyen los gastos generales necesarios para garantizar la correcta ejecución del servicio, correspondientes al funcionamiento y soporte de la empresa adjudicataria que no pueden asignarse directamente a partidas específicas del Evento.
- Beneficio industrial del contratista (6%): se ha estimado conforme a los márgenes comúnmente aceptados para este tipo de contratos de servicios, resultando un porcentaje prudente y razonable conforme al 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.

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:

Concepto	Importe (€)
Propuesta gastronómica para 350 personas	34.000
Propuesta decorativa, diseño y organización del espacio	25.000
Activaciones	22.000
Personal para el desarrollo de servicios adicionales (limpieza, registro y seguridad)	10.000
Suministros: wifi, refuerzo eléctrico	5.000
Equipamiento técnico AV	28.000
Subtotal (sin IVA)	124.000

(*) Las características y detalles de cada uno de los diferentes conceptos se describen en la cláusula 2.3 del PPT

(**) Los Importes son en euros e IVA excluido

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)

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 101.1 de la LCSP, el valor estimado del contrato (VEC) se determina en función del presupuesto base de licitación sin incluir el IVA, incorporando todos los costes que la ejecución del contrato puede generar para MWCapital y sin considerar prórrogas ni modificaciones, al no estar previstas en el presente expediente.

El valor estimado del contrato, dado que no se prevé ninguna prórroga, modificación o cualquier forma de opción, es de **CIENTO VEINTICUATRO MIL EUROS (124.000,00.- €).**

El valor estimado se ha definido de manera proporcionada, razonable y suficiente para garantizar la adecuada prestación del servicio objeto del contrato, cumpliendo los principios de eficiencia, transparencia y sostenibilidad económica establecidos en la LCSP.

5. DURACIÓN

La duración del contrato se establece desde la fecha de su formalización contractual, siendo la ejecución y celebración del Mobile Lunch el domingo 1 de marzo de 2026, con una duración aproximada desde las 12:00 horas hasta las 16:00 horas.

El contrato se entenderá finalizado con la entrega del informe final de valoración, que deberá presentarse, como máximo, treinta (30) días después del Evento; es decir, hasta el 1 de abril de 2026.

El montaje del Evento se llevará a cabo el sábado 28 de febrero de 2026 a partir de las 8:00 horas. El desmontaje deberá completarse el mismo domingo 1 de marzo de 2026, al finalizar el Evento.

La duración propuesta permite dar cobertura a la naturaleza y necesidades del contrato, teniendo en cuenta las características del espacio, las restricciones de uso y la financiación prevista para su correcta ejecución.

NOTA: Los plazos máximos establecidos en este informe y, por ende, en los pliegos, para la entrega de documentos, informes o cualquier otro hito contractual deberán cumplirse independientemente de que coincidan con días festivos en el lugar de ejecución del contrato, al tratarse de obligaciones a cargo del contratista. Por tanto, la coincidencia con festivos no alterará la exigibilidad de dichos plazos, salvo que se indique expresamente lo contrario.

6. CRITERIOS DE SOLVENCIA

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

Todos los licitadores, ya sean nacionales o extranjeras, 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.

6.1. 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**

estimado total del contrato, con independencia de la fecha de constitución o inicio de actividad del empresario; esto es, **186.000,00.-€**.

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.

Medio de acreditación:

- Empresas inscritas en el Registro Mercantil u otro registro oficial competente: mediante la aportación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas correspondientes a los tres (3) últimos ejercicios cerrados.
- Empresas no obligadas a la presentación de cuentas en registros oficiales: mediante declaración responsable suscrita por su representante legal, acompañada de las cuentas anuales legalizadas o firmadas que acrediten el volumen de negocio correspondiente.
- Empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil: mediante la aportación de los libros de inventarios y cuentas anuales legalizados o, en su defecto, de 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 negocios declarada.

6.2. 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.

De conformidad con el artículo 90.1 a) de la LCSP, se deberá disponer de una **relación de los principales trabajos de naturaleza igual o similar a los que constituyen el objeto del contrato**, esto es, proyectos relacionados con la conceptualización, coordinación y ejecución de proyectos gastronómicos integrales, realizados durante los tres (3) últimos ejercicios disponibles, en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del contratista, que incluya importes, fechas y el destinatario, público o privado, de los mismos, y cuyo importe anual acumulado en el año de mayor ejecución sea igual o superior al 60% del valor estimado del contrato; esto es, 74.400,00.-€.

A efectos de esta acreditación, se considerarán de igual o similar naturaleza aquellos servicios cuyo contenido técnico y finalidad correspondan, total o parcialmente, a actividades de diseño, producción, gestión o comunicación de eventos institucionales, ferias o proyectos de visibilidad pública, con independencia del título formal del contrato o del código CPV asignado.

Para determinar que un servicio es de igual o similar naturaleza, se atenderá al contenido efectivo de las prestaciones (en particular aquellas relacionadas con la conceptualización, coordinación, producción y ejecución integral de eventos institucionales, corporativos o de visibilidad pública), con independencia del título formal del contrato o del CPV asignado.

Medios de acreditación:

- Operadores con experiencia previa: 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.
- Empresas de nueva creación (en los términos del artículo 90.4 de la LCSP; esto es, con 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, requerir un informe de la Tesorería General de la Seguridad Social sobre el número medio anual de personas trabajadoras.

7. ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS PERSONALES

De conformidad con lo establecido en el artículo 76.2 de la 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:

- Un (1) director/a del proyecto, con un mínimo de ocho (8) años de experiencia en la conceptualización, coordinación, ejecución y producción de eventos para empresas y/o instituciones, con alta capacidad de planificación y de gestión de equipos.
- Un (1) ejecutivo senior de producción, con un mínimo de cinco (5) años de experiencia en la producción de eventos para empresas y/o instituciones, con alta capacidad de organización y ejecución de eventos onsite.

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.

IMPORTANTE: 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 acreditar 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**.

8.1. Criterios de adjudicación subjetivos o ponderables en función de un juicio de valor (hasta un máximo de 49 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 (y, en este sentido, ver art. 19.3 del PCAP).

Se proponen los siguientes criterios de adjudicación porque este contrato de servicios incide directamente en la proyección institucional y estratégica de MWCapital en el marco del MWC Barcelona 2026, a través de la organización del acto inaugural Mobile Lunch 2026. Por su relevancia en la visibilidad de la Fundación, la generación de relaciones de alto nivel y la calidad de la experiencia ofrecida, resulta imprescindible asegurar su prestación con un alto grado de excelencia técnica y creativa.

En consecuencia, se considera necesario que las ofertas puedan valorarse no solo en función de criterios automáticos, sino también atendiendo a los elementos cualitativos relacionados con la propuesta gastronómica, el diseño y organización del espacio, las actividades experienciales y la metodología de trabajo, tal como se detalla a continuación, de conformidad con lo previsto en los artículos 145 y 146 de la LCSP.

8.1.1. Propuesta gastronómica integral (hasta un máximo de 15 puntos)

Se deberá presentar una propuesta gastronómica según los requisitos que se plantean en el apartado 2.3.1 del PPT. La propuesta deberá reflejar una experiencia culinaria innovadora, coherente con la identidad de MWCapital y con el carácter institucional del Mobile Lunch 2026.

Se valorarán los siguientes aspectos:

a) Diseño del menú para 350 personas
(hasta un máximo de 11 puntos)

Se evaluará la calidad, creatividad y coherencia de la propuesta gastronómica presentada, valorando especialmente los siguientes aspectos:

- Gastronomía de autor con chefs emergentes o reconocidos que aporten valor a la experiencia gastronómica.
- Propuesta que incluya ingredientes de proximidad y de temporada.
- Originalidad de la propuesta gastronómica conceptual presentada.
- Diseño del menú y tipología de platos: Se requiere una descripción detallada de cada plato (aperitivos, fríos, calientes y postres), indicando su denominación para el menú, los ingredientes y descripción de formato para el servicio, así como incluir también el planteamiento de bodega y la propuesta de bebidas.
- La integración de opciones que cubran necesidades de alimentación específicas, como opciones veganas u opciones aptas para los principales alérgenos (lactosa, gluten, frutos secos, etc.).

IMPORTANTE: Las ofertas no deberán incluir, en el Sobre 2 (criterios evaluables mediante juicio de valor), información relativa a los compromisos que serán objeto de valoración automática en el Sobre 3.

En particular, no deberá incorporarse en este sobre documentación o declaraciones sobre el compromiso de ofrecer una propuesta gastronómica completa e individualizada para asistentes veganos, vegetarianos o con alérgenos, dado que dicho aspecto se valorará exclusivamente como criterio automático de adjudicación.

b) Propuesta de presentación y formato de entrega
(hasta un máximo de 2 puntos)

Se valorará la calidad, coherencia y creatividad en la presentación del menú y en el desarrollo del servicio, que deberá ser fluido, elegante y adaptado al formato cóctel previsto para 350 personas.

La propuesta deberá incluir, como mínimo:

- Estaciones gastronómicas temáticas o puntos de degustación distribuidos estratégicamente por el espacio, con diseño coherente con el concepto del evento.
- Servicio mixto: combinación de comida servida por camareros/as y puntos fijos estaciones.
- Puntos de bebida: barra de vinos, cervezas con y sin alcohol, refrescos y agua mineral con y sin gas.
- Cronograma detallado del servicio

c) Conceptualización y storytelling
(hasta un máximo de 2 puntos)

Se valorará la capacidad conceptual y creativa de la propuesta gastronómica, su vinculación con el posicionamiento de marca de MWCapital y su coherencia con el storytelling del MWC 2026 definido en el PPT.

8.1.2. Propuesta de diseño y organización del espacio
(hasta un máximo de 15 puntos)

Se deberá presentar una propuesta basada en un concepto de diseño que personalice e integre de forma coherente todo el espacio del evento, teniendo en cuenta los elementos y requisitos recogidos en el PPT.

En concreto, se valorarán los siguientes aspectos:

a) **Concepto de diseño y ambientación del espacio**
(hasta un máximo de 7 puntos)

Se evaluará la calidad, originalidad y coherencia de la propuesta de diseño, así como su grado de alineación con la identidad visual de MWCapital y con el storytelling del MWC 2026.

Se valorará especialmente la capacidad de la propuesta para transmitir una experiencia diferenciada, innovadora y representativa del carácter institucional del evento.

b) **Propuesta de organización del espacio**
(hasta un máximo de 8 puntos)

Entendiendo la vinculación necesaria entre diseño y organización, se deberá incluir una propuesta de organización de los diferentes espacios, desde la recepción hasta las distintas salas, donde se celebrará la comida y el acto central (parlamentos). Para la redacción de la propuesta, deberán tenerse en cuenta todos los elementos mencionados en el PPT y, en especial, el flujo de asistentes y sistemas de acceso.

Se evaluará la planificación y distribución de las diferentes zonas del evento, desde la recepción hasta las salas donde se desarrollarán los parlamentos y el almuerzo.

Se valorará el grado de detalle, coherencia y funcionalidad de la propuesta, incluyendo la gestión de flujos de asistentes, accesos, señalética y circulación interna, de modo que se garantice una experiencia fluida, segura y ordenada durante el desarrollo del Mobile Lunch 2026.

8.1.3. Propuesta de activaciones
(hasta un máximo de 12 puntos)

Se deberá presentar una propuesta detallada de activaciones experenciales orientadas a dinamizar el recorrido y la interacción de los asistentes durante el Mobile Lunch 2026, conforme a lo establecido en el apartado 2.3.3 del PPT.

Cada activación deberá describirse indicando su concepto, objetivos, desarrollo operativo y recursos necesarios para su implementación.

Se valorará la adecuación al contexto del evento, la calidad y coherencia conceptual de las propuestas y su originalidad, en línea con la identidad institucional de MWCapital y los ejes narrativos definidos en el PPT.

La puntuación total se distribuirá de forma equilibrada entre las tres activaciones requeridas, del siguiente modo:

- **Activación Day One (hasta 4 puntos)**

Se valorará la capacidad para trasladar el universo narrativo del proyecto audiovisual *Day One* al espacio relacional del evento, su integración con el *storytelling* general y el impacto experiencial generado.

- **Propuesta musical (hasta 4 puntos)**

Se valorará la adecuación de la propuesta al tono institucional del evento, la calidad artística y técnica, y su capacidad para acompañar y marcar los momentos clave del acto.

- **Postre “Wow” o activación gastronómica destacada (hasta 4 puntos)**

Se valorará la creatividad, ejecución e impacto visual de la propuesta, su coherencia con la narrativa general y su potencial para generar una experiencia memorable y comparable.

8.1.4. Metodología y equipo de trabajo

(hasta un máximo de 7 puntos)

Se deberá presentar una propuesta de planificación y calendario, así como la composición del equipo responsable del proyecto, según los requisitos que se plantean en el apartado 2.3.4 del PPT.

Se valorará la coherencia, realismo y calidad organizativa de la propuesta, atendiendo tanto al planteamiento metodológico como a la idoneidad de los perfiles profesionales adscritos a la ejecución del contrato.

La puntuación se distribuirá del siguiente modo:

a) **Planificación y calendario de trabajo**

(hasta un máximo de 2 puntos)

Se valorará la claridad y precisión de la planificación presentada, su adecuación a las fases del proyecto y su capacidad para garantizar el cumplimiento de los hitos establecidos.

La propuesta deberá incluir un calendario detallado que refleje la evolución del proyecto desde la fase de conceptualización y preproducción hasta la ejecución y cierre del

evento.

En particular, se tendrá en cuenta:

- La identificación y secuenciación de hitos clave.
- El grado de detalle en la definición de tareas y entregables.
- La coherencia temporal respecto a los plazos y necesidades operativas del Mobile Lunch 2026.

b) Equipo de trabajo

(hasta un máximo de 5 puntos)

Se deberá presentar una descripción del organigrama del equipo de trabajo, diferenciando entre las fases de preproducción y ejecución onsite, e indicando para cada perfil su función, responsabilidad y posición jerárquica dentro del proyecto.

Se valorará:

- La idoneidad y experiencia de los perfiles asignados en relación con las funciones descritas en el PPT.
- El dimensionamiento y equilibrio del equipo respecto al alcance del contrato.
- La definición clara de tareas y responsabilidades de cada miembro.
- La coherencia entre la estructura propuesta y la complejidad del evento.
- Y la presentación de los currículums vitae del personal adscrito, que deberán acreditar la experiencia requerida para los roles propuestos.

8.2. Criterios de adjudicación objetivos o evaluables de forma automática (hasta un máximo de 51 puntos)

8.2.1. Oferta económica

(hasta un máximo de 35 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. Para 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:

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 16 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) Propuesta gastronómica completa, individualizada y apta para asistentes con necesidades alimentarias específicas (hasta un máximo de 6 puntos)

Se otorgará puntuación en función del compromiso del licitador de ofrecer una propuesta gastronómica completa e individualizada, apta para asistentes veganos, vegetarianos y con los principales alérgenos (lactosa, gluten, frutos secos, etc.), conforme a la siguiente escala:

- Cuatro (6) puntos: El licitador se compromete a ofrecer una propuesta gastronómica completa, individualizada y adaptada a todas las necesidades alimentarias señaladas.
- Cero (0) puntos: No se asume dicho compromiso.

A título informativo, MWCapital comunicará al adjudicatario, con la debida antelación, el número de asistentes que hayan solicitado este tipo de menú.

Medio de acreditación: Declaración responsable del licitador indicando su compromiso, que deberá ir acompañada de la descripción de la propuesta gastronómica en concreto.

b) Plan de gestión de residuos de excedentes alimentarios
(hasta un máximo de 5 puntos)

Se valorará el compromiso del licitador de redactar, entregar e implementar un plan de gestión de residuos de excedentes alimentarios, conforme a la siguiente escala:

- Cuatro (5) puntos: El plan incluye medidas para la recogida, separación y reciclaje de los residuos alimentarios generados durante la ejecución del contrato, así como acciones de reaprovechamiento o donación en colaboración con entidades sociales o circuitos equivalentes, con el fin de evitar el despilfarro alimentario.
- Cero (0) puntos: No se presenta o no se compromete a la implementación de dicho plan.

Medio de acreditación: Plan de gestión de residuos de excedentes alimentarios y declaración responsable de compromiso e implementación.

c) Plan de gestión de residuos de excedentes de la producción
(hasta un máximo de 5 puntos)

Se valorará el compromiso del licitador de redactar, entregar e implementar un plan de gestión de residuos derivados de la producción, conforme a la siguiente escala:

- Cinco (5) puntos: El plan contempla medidas para la recogida, separación y reciclaje de los materiales utilizados en el montaje, ejecución y desmontaje del evento, así como mecanismos de reutilización o reaprovechamiento mediante cooperación con entidades sociales u otros circuitos sostenibles.
- Cero (0) puntos: No se presenta o no se compromete a la implementación de dicho plan.

Medio de acreditación: Plan de gestión de residuos de excedentes de la producción y declaración responsable de compromiso e implementación.

9. BAJAS PRESUNTAMENTE ANORMALES Y CASOS DE EMPATE

9.1. Temeridad

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 149 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 umbrales que se indican a continuación.

A tal efecto, una vez evaluadas las ofertas técnicas y económicas conforme a los criterios de adjudicación, las proposiciones se agruparán por niveles de calidad técnica, calculándose los umbrales de baja sobre la media aritmética de las ofertas económicas válidas presentadas:

- 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 hay un licitador, cuando ofrezca un porcentaje de descuento de más del 15%.

Cuando se identifique una oferta presuntamente anormal, el órgano de contratación concederá audiencia al licitador afectado para que justifique la viabilidad de su proposición.

La justificación deberá incluir, al menos:

- 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.

9.2. Criterios 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 criterios de desempate, y en coherencia 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 regulada según la normativa vigente 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.

Los licitadores podrán acreditar estas circunstancias mediante declaración responsable; la documentación justificativa solo se requerirá en caso de empate.

Si tras aplicar los criterios anteriores persistiera el empate, este se resolverá mediante sorteo público, que se documentará en acta.

Estos criterios se aplicarán exclusivamente en caso de empate y no afectarán a la valoración técnica o económica de las ofertas.

10. SUBCONTRATACIÓN

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 215 y 216 de LCSP, el contratista podrá subcontratar parte de la prestación objeto del contrato, siempre que ello no afecte a la correcta ejecución del servicio ni al cumplimiento de las obligaciones asumidas frente a MWCapital.

Se admite la subcontratación hasta un límite máximo del 60% del importe total del contrato, con la excepción de las tareas consideradas críticas, que deberán ser ejecutadas directamente por el contratista.

La posibilidad de subcontratar se circunscribe a las siguientes actuaciones:

- Suministro de consumibles para la propuesta gastronómica.
- Vajilla, cristalería, cubertería, mantelería, mobiliario (mesas altas, sillas, barras, etc.) y equipamiento de servicio o cocina necesarios para el evento.
- Producción de elementos de branding y materiales gráficos.
- Activaciones experienciales o interactivas para asistentes.
- Servicios técnicos (iluminación, sonido, audiovisuales y conectividad).
- Personal de registro, servicio o seguridad.
- Logística de montaje y desmontaje.

En ningún caso podrá subcontratarse la totalidad del contrato ni las funciones esenciales de coordinación, supervisión o gestión, que constituyen el objeto principal de la presente licitación.

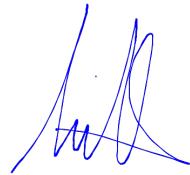
11. MESA DE CONTRATACIÓN

La mesa estará constituida por:

- Presidente: Laia Corbella, Chief Communications & Corporate Affairs Officer de MWCapital, o persona en quien delegue;
- Secretaria: Marta Dueño; Chief of 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: Arantxa Herrero, Events Executive de MWCapital, 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. El secretario de la mesa estará asistido por un técnico auxiliar, cuya incorporación a las reuniones se prevé con voz, pero sin voto.

En Barcelona, 17 de noviembre de 2025



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