

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DE CONTRATAR EL ESTABLECIMIENTO DEL ACUERDO MARCO PARA LA PRESTACION DE SERVICIOS DE SECRETARÍA TÉCNICA Y CONTRATACIÓN DE PONENTES PARA LOS EVENTOS DEL PROGRAMA DIGITAL FUTURE SOCIETY (Exp. 30/2020)

1. Naturaleza y extensión de las necesidades que pretenden cubrirse con el acuerdo marco. Idoneidad del objeto y su contenido.

La Fundación Mobile World Capital Barcelona (en adelante, “MWCcapital”) es una organización público-privada activadora del potencial estratégico que supone la innovación tecnológica y digital para la sociedad. Su visión es la puesta en valor de las oportunidades actuales y de futuro derivadas de la transformación y la evolución del entorno económico, científico, educativo y social, fomentando la generación de conocimiento y el desarrollo de soluciones e iniciativas para hacer frente a los retos que afronta la ciudadanía interconectada y global. Su misión es impulsar la transformación móvil y digital de la sociedad con el objetivo de mejorar la vida de las personas a nivel global.

Fundada en Barcelona en 2012, MWCcapital es una iniciativa conjunta impulsada por el Ministerio de Economía y empresa, la Generalitat de Catalunya, el Ayuntamiento de Barcelona, Fira de Barcelona, y GSMA Ltd., y cuenta también con el apoyo de las operadoras Telefónica, Vodafone y Orange, así como Grupo Damm y CaixaBank, como miembros de su Patronato. La fundación actúa en base a una cultura corporativa basada en la *Intelligence*; conecta a agentes especialistas implicados en sus respectivas áreas actividad, convirtiéndose en un activo neutral de estructura y operativa ágil, abierta y de experiencia contrastada en la realización de proyectos y de resultados concretos destinados a generar impacto económico y social a nivel global.

Su actividad transversal da acceso al conocimiento y a los recursos mediante la interconexión cualificada y competente entre los distintos agentes que conforman el conjunto de la cadena de valor del ecosistema tecnológico y digital, fomentando su desarrollo mediante la atención a las necesidades específicas y anticipándose al interés y al beneficio integral de sus aportaciones.

Su misión principal es la de habilitar, acompañar, pilotar y garantizar la transformación móvil y digital aplicada en ámbitos sectoriales concretos y con impacto en la mejora de la calidad de vida de las personas: como pueden ser la medicina y la salud, la educación, las industrias del tejido productivo, como la movilidad, o el futuro de la urbanidad y el impacto de la digitalización, entre otros.

En este sentido, la capacidad de MWCcapital es la de cohesionar desde el rigor y la visión holística de sus programas, las posibilidades de adaptación, desarrollo, crecimiento y posicionamiento estratégico del conjunto del ecosistema implicado: administraciones públicas, asociaciones empresariales, departamentos de innovación en empresas industriales y de servicios de diferentes sectores, *clusters* y consultoras tecnológicas, *hubs* centralizados de multinacionales, centros de formación y de investigación de universidades, *startups* y talentos emprendedores especializados, tanto locales como internacionales, enfocando sus iniciativas desde y para la ciudadanía.

FOUNDING PARTNERS:



red.es



MWCapital, creada en primera instancia para dar acogida a Mobile World Congress (organizado por GSMA Ltd, la patronal del sector de telecomunicaciones, que representa a 800 operadoras de telefonía móvil de todo el mundo y a más de 200 empresas del ecosistema móvil) se organiza en cuatro áreas de trabajo: innovación a través del emprendimiento digital (**Innovación**), transformación digital de la industria y sectores productivos a través de tecnología (**Tecnología**), la capacitación de nuevas generaciones, profesionales y ciudadanos en el uso de tecnologías digitales (**Talento**), y el impulso de iniciativas colaborativas y participativas de debate y divulgación (**Conocimiento**). Las 4 áreas incluyen:

- **Innovación:** se centra en la optimización y viabilidad de las ideas para el desarrollo de programas de conexión entre inversores, grandes corporaciones, startups y centros de investigación universitarios, científicos y laboratorios de experimentación. El principal objetivo es generar sinergias que fomenten el crecimiento de una red de nuevas compañías y emprendedores capaces de dar respuesta a múltiples necesidades de desarrollo técnico-digital de distintos sectores. Esta área incluye el programa **The Collider**.
- **Tecnología:** promueve el desarrollo para impulsar y promover la transformación tecnológico-digital de la industria y otros sectores productivos, conectando la inteligencia operativa para el despliegue y la implementación de servicios y los sectores productivos a las oportunidades de las últimas innovaciones y soluciones tecnológicas. Su principal iniciativa está representada por el programa **5G**, que incluye, entre otros, **5GBarcelona** y **el Observatorio Nacional 5G**.
- **Talento:** fomenta el conocimiento, la alianza y la formación entre nuevas generaciones, profesionales y ciudadanos para garantizar una adaptación a las competencias necesarias en el mundo digital. En este ámbito destaca el programa **mSchools** impulsado en colaboración con Generalitat de Catalunya, Ajuntament de Barcelona y GSMA, y **Digital Talent**.
- **Conocimiento:** consiste en una serie de eventos e iniciativas de promoción, generación de conocimiento compartido y divulgación dirigidas a la comunidad en general, generando impacto local, nacional e internacional en la traslación de avances de presente-futuro a la sociedad. Entre sus actividades, destacan **Mobile Week**, **Digital Future Society**. Asimismo, también acoge y realiza actividad específica en MWC, 4YFN y YOMO.

En su conjunto, MWCapital lidera distintos programas y dinámicas de actuación entre todos los actores que intervienen en la transformación y la transferencia tecnológica-digital a la sociedad. Sus programas incluyen proyectos novedosos y originales desde los que se asumen planes específicos de valor añadido y que fomentan el capital intelectual de las ideas, establecen sinergias entre agentes, dinamizan interconexiones y conforman ecosistemas eficientes del tejido productivo, educativo y social.

FOUNDING PARTNERS:



red.es



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.

Dentro de sus iniciativas, MWCapital impulsa el programa Digital Future Society (en adelante, “DFS”), una iniciativa cuyo objetivo es crear un consorcio transnacional que una los esfuerzos individualidades de expertos en tecnología, académicos, empresas, organizaciones cívicas, legisladores, gobiernos y emprendedores para entender, gestionar y superar los retos éticos, legales y de inclusión derivados de la transformación digital de las sociedades. El programa DFS tiene por objetivo evaluar el impacto social de la transformación digital, pilotar soluciones innovadoras y compartir buenas prácticas y acciones para minimizar el impacto negativo de la digitalización.

A lo largo del año, el programa organiza varios eventos (talleres, grupos de trabajo, conferencias, cumbres, etc.) cada uno con públicos y objetivos distintos. En este sentido, con tal de poder organizar e implementar los diferentes eventos de forma satisfactoria, el programa considera necesario poder contar con un equipo externo para llevar a cabo la gestión de la secretaría técnica de los diferentes eventos, así como la gestión de la contratación de los ponentes, cuya participación eventualmente se necesite en el marco de dichos eventos.

En la medida en que el objeto de esta contratación está comprendido en el de los contratos regulados en la normativa en materia de contratación pública, y dada la consideración de MWCapital como entidad del sector público que tiene la consideración de poder adjudicador no administración pública, la prestación de dicho servicio debe ser objeto de licitación al amparo de lo dispuesto en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante, “LCSP”).

Finalmente, hay que tener en consideración la falta de medios propios para la ejecución del contrato por parte de MWCapital dado que no cuenta con personal en plantilla con las atribuciones objeto del contrato ni puede asumir la dimensión que abarca esta prestación.

2. Objeto y naturaleza del acuerdo marco

Será objeto de esta contratación el establecimiento de un acuerdo marco para la prestación de servicios de secretaría técnica para la preparación, gestión y coordinación de los eventos del programa Digital Future Society, así como la gestión de contratación de ponentes; en el que no todos los términos están definidos, y que se determinarán en sus respectivos documentos de nueva licitación mediante contratos basados o derivados.

La naturaleza de esta contratación se corresponde con la de un contrato de servicios, al amparo de lo previsto en el artículo 17 de la LCSP.

CPV:

- 79952000: Servicios de eventos.
- 79950000-8: Servicios de organización de exposiciones, ferias y congresos.
- 79416000-3: Servicios de relaciones públicas.

FOUNDING PARTNERS:



red.es

Generalitat
de Catalunya



Fira Barcelona



3. División en lotes

Se determina la no división en lotes dado que la adjudicación independiente a varios licitadores supondría un obstáculo significativo para la correcta ejecución del contrato desde el punto de vista técnico.

4. Procedimiento de adjudicación

La naturaleza del acuerdo marco, sus características, y su valor estimado comportan tramitar la licitación por el procedimiento abierto sujeto a regulación armonizada. Asimismo, corresponde la tramitación ordinaria, dado que no se advierten motivos excepcionales que precisen de una mayor celeridad. La adjudicación del acuerdo marco se realizará mediante una pluralidad de criterios.

5. Órgano de contratación

Comisión Ejecutiva de la Fundación.

6. Valor estimado del acuerdo marco y presupuesto base de licitación

6.1. Valor estimado del acuerdo marco y método aplicado para su cálculo:

El valor estimado del acuerdo marco de conformidad con los criterios establecidos en el artículo 101 de la Ley de Contratos del Sector Público (en adelante, "LCSP"), asciende a **TRESCIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL EUROS (395.000€)**.

La cifra indicada se corresponde con la estimación siguiente (si bien el reparto de las cantidades que a continuación se indican puede variar en función de las necesidades de la Fundación durante la vigencia del acuerdo marco):

- **Servicios de secretaría técnica de eventos (T1, T2, T3 y T4):** Se prevé una estimación de servicios por valor de **70.000€** durante la vigencia del acuerdo marco.

En base a un escenario de máximos respecto a cada tipología de evento y tareas a realizar, los precios por evento serían los siguientes:

Segmento	Días	Tarea	Importe máximo, IVA incluido
Pequeño	1	T1. Planificación y coordinación de operaciones	15.000€
		T2. Gestión protocolo	
		T3. Gestión logística	
		T4. Cierre del Proyecto	
	2	T1. Planificación y coordinación de operaciones	25.000€
		T2. Gestión protocolo	
		T3. Gestión logística	
		T4. Cierre del Proyecto	
Medio	1	T1. Planificación y coordinación de operaciones	30.000€
		T2. Gestión protocolo	
		T3. Gestión logística	
		T4. Cierre del Proyecto	
	2	T1. Planificación y coordinación de operaciones	50.000€
		T2. Gestión protocolo	
		T3. Gestión logística	
		T4. Cierre del Proyecto	

FOUNDING PARTNERS:

La determinación del valor estimado en relación a esta primera categoría de servicios no se realiza tomando en consideración los importes máximos asociados a los distintos eventos sino en función de la estimación real de gasto que prevé ejecutar MWCcapital durante la vigencia del acuerdo marco

- **Servicios de gestión de contratación de ponentes (T5):** Se prevé una estimación de servicios por valor de **325.000€** durante la vigencia del acuerdo marco.

En relación con las tareas incluidas en esta segunda categoría de servicios, el precio del contrato incluirá la ejecución de las tareas descritas en el mismo y los honorarios tanto de los ponentes como de sus agencias de representación, no formando parte del precio los gastos de traslado y/o alojamiento.

En consecuencia, la adjudicación del acuerdo marco dará lugar, por un lado, al establecimiento de unos precios unitarios por tarea, segmento y duración del evento, que no podrán superarse en las ofertas que el adjudicatario presente en los contratos basados y, por otro lado, dará lugar al porcentaje en concepto de gastos de gestión de contratación de ponentes.

Las cifras indicadas se corresponden con la estimación de servicios contratados durante la vigencia del acuerdo marco y tienen carácter meramente orientativo y no vinculante. En consecuencia, no existe obligación por parte de MWCcapital de contratar un volumen determinado de actividad. Para la determinación se tiene en cuenta el valor máximo estimado, excluido el Impuesto sobre el Valor Añadido, del conjunto de contratos basados previstos durante la duración total del acuerdo marco.

6.2. Presupuesto base de licitación

No se establece un presupuesto base de licitación, dado que no se derivan a priori, obligaciones económicas para la Fundación, resultando éstas exclusivamente de los contratos basados por los servicios que se contraten.

7. Duración

La duración del acuerdo marco es de un (1) año.

El plazo para la ejecución de los contratos basados del acuerdo marco será el que se establezca en cada contrato basado. La vigencia de los pliegos que rigen el Acuerdo Marco se extenderá a los contratos basados.

El plazo de ejecución de los distintos contratos basados podrá superar el plazo total de ejecución del Acuerdo Marco, siempre que se formalicen con anterioridad a la finalización de la vigencia de este.

El plazo para la ejecución del contrato basado comenzará el día siguiente al de su adjudicación, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 36 de la LCSP.

FOUNDING PARTNERS:

La duración propuesta permite dar cobertura a la naturaleza y necesidades del contrato, expresadas en el punto primero de este informe. Se han tenido en cuenta las características de la financiación del contrato para su correcta ejecución.

8. Criterios de solvencia

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:

8.1. Acreditación de la solvencia económica y financiera

- 8.1.1. Volumen anual de negocios:** Los licitadores deberán tener un volumen de negocios adecuado para la ejecución de los contratos basados en el presente acuerdo marco. El volumen anual de negocios en el ámbito del objeto del acuerdo marco, en uno (1) de los últimos tres (3) años concluidos, deberá ser igual o superior a una vez y media el valor estimado del contrato, es decir, 592.500 euros.

Medio de acreditación: Este criterio se acreditará mediante la aportación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil correspondientes a los tres (3) últimos ejercicios disponibles, si el empresario estuviera inscrito en dicho registro, y en caso contrario, por las depositadas en el registro oficial en que deba estar inscrito. Los empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil acreditarán su volumen anual de negocios mediante sus libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil.

- 8.1.2. Seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales:** Para atender las obligaciones que se deriven de la responsabilidad civil del contratista, el licitador deberá acreditar tener suscrito un seguro de responsabilidad civil por importe mínimo de 395.000 euros con una entidad aseguradora, manteniendo en vigor durante toda la vigencia del acuerdo marco y de sus contratos basados.

Medio de acreditación: Este criterio se acreditará mediante la aportación de la póliza de seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales asociados a la actividad del contrato, así como el último recibo pagado.

8.2. Acreditación de la solvencia técnica o profesional

- 8.2.1. Experiencia:** Relación de los principales servicios relacionados con el objeto del presente contrato realizados durante los tres (3) últimos ejercicios disponibles, en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del contratista, para al menos cinco (5) empresas y/o instituciones, cuyo importe anual acumulado en el año de mayor ejecución sea igual o superior al 70 por ciento.

FOUNDING PARTNERS:

Medios de acreditación: Este criterio se acreditará mediante certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público; 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

Clasificación empresarial: En todo caso, la clasificación del empresario en un determinado grupo o subgrupo se tendrá por prueba bastante de su solvencia para los contratos cuyo objeto esté incluido o se corresponda con el ámbito de actividades o trabajos de dicho grupo o subgrupo, y cuyo importe anual medio sea igual o inferior al correspondiente a su categoría de clasificación en el grupo o subgrupo.

Para este Acuerdo Marco se solicita la siguiente clasificación:

Grupo L Subgrupo 5 Categoría 3 o superior

9. 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 del Ayuntamiento de Barcelona en materia de contratación.

Los criterios que servirán de base para la adjudicación, conforme a los exigido en el artículo 145 y 146 de la LCSP serán los siguientes:

Criterio	Puntuación máxima
Criterios cuya cuantificación dependen de un juicio de valor (Sobre 2)	49
Criterios evaluables mediante fórmulas y/o automáticos (Sobre 3)	51

La valoración de las proposiciones se realizará de acuerdo con los criterios que se recogen en esta cláusula y se llevará a cabo conforme a lo siguiente:

Criterio	Puntuación máxima	
Criterios cuya cuantificación depende de un juicio de valor	49	
A.1. Memoria caso práctico	30	
Caso práctico basado en un evento de un (1) día de duración, de segmento “Medio”, en horario de 9:00 – 18:00, con unos 300 invitados, 40 ponentes con necesidades de soporte logístico, una apertura de evento con altos representantes públicos y una cena para los ponentes. El evento tiene lugar en 15 semanas. De forma concreta, se valorará: - Gestión preparatoria del evento, incluyendo la gestión del registro de asistentes, coordinación de proveedores y secretaría logística, etc.		

FOUNDING PARTNERS:

- Gestión onsite del evento, incluyendo la regiduría general, coordinación del equipo técnico, protocolo, coordinación del equipo auxiliar (azafat@s), supervisión y control de acceso, supervisión de catering, etc. - Calendarización que relacione todas las tareas que deban realizarse, clasificadas según su naturaleza o tipología (viajes, comunicación, reserva de espacios, etc.) y con su duración asociada, etc. IMPORTANTE: La calendarización debe terminar en la fecha de finalización del evento, sin incluir, en consecuencia, ningún tipo de información con respecto al plazo de entrega del informe de cierre y valoración, que será objeto de puntuación en el sobre 3.		10
		10
		10
A.2 Equipo de Trabajo	10	
Se valorará la estructura y dimensionamiento de todo el equipo de trabajo asignado a la prestación objeto del acuerdo marco, y detallando para todos ellos los perfiles y número de personas de cada perfil, funciones o roles de cada uno, experiencia, nivel de inglés nativo, la dedicación e identificando los correspondientes interlocutores. Asimismo, se valorará el planteamiento respecto a la cobertura de bajas, eventuales contingencias y puntas de trabajo.		
A.3. Disponibilidad y uso de herramientas digitales	9	
Se deberá detallar la identificación de dichas herramientas, posibilidades de adaptación gráfica de las herramientas a la identidad gráfica del programa, recursos y posibilidades de la herramienta y ejemplos en los que se haya utilizado dicha herramienta.		
Criterios evaluables mediante fórmulas y/o automáticos	51	
B.1 Precio	30	
B.2 Gastos de gestión de contratación de ponentes	16	
B.3 Rebaja del plazo de entrega del informe de cierre y valoración	5	

Criterios evaluables mediante fórmulas y/o automáticos:

Descripción	Puntuación máxima
1. Oferta económica (Tareas T1, T2, T3 y T4) Dado que los trabajos determinados se fijarán en los contratos basados, y las tareas y horas de dedicación serán variables en función de las necesidades de la Fundación, la oferta económica se valorará en base a un <u>escenario hipotético</u>¹ basado en un determinado número de eventos de cada tipo según se describe más adelante.	30
2. Gastos de gestión de contratación de ponentes (Tarea 5) Dado que la “Tarea 5” del acuerdo marco consiste en la contratación de ponentes para que asistan a eventos del programa Digital Future Society, los licitadores deberán indicar qué porcentaje de comisión facturarán a MWCcapital sobre el coste total del ponente en concepto de gastos de la gestión realizada. Tal y como se indica en el PPT, el porcentaje en concepto de gastos de gestión será un 5% sobre el importe total del coste de contratación de cada ponente. Sin perjuicio de lo anterior, se otorgarán dos (2) puntos por cada 0,5% que se rebaje este 5%, hasta un máximo de un uno por ciento (1%), es decir, hasta un máximo de 16 puntos. <u>Medio de acreditación:</u> Se deberá incorporar en el sobre 3 una declaración responsable indicando el porcentaje en concepto de gastos de gestión.	16
3. Rebaja del plazo de entrega del informe de cierre y valoración Dentro de la tarea “T4. Cierre del proyecto”, detallada en el pliego de prescripciones técnicas, se indica que se deberá realizar la elaboración del informe de cierre y valoración (que incluya un balance general del evento e indicadores de impacto) dentro de los 30 días naturales siguientes a su finalización. No obstante, será objeto de puntuación la rebaja de dicho plazo. Por consiguiente, se otorgarán cinco (5) puntos a aquellos licitadores que se comprometan a entregar el informe de cierre y valoración, siempre que así lo requiera MWCcapital, dentro de los quince (15) días naturales siguientes a la finalización del evento.	5

¹ Las cantidades que aparecen en el escenario hipotético se utilizarán exclusivamente para llevar a cabo la comparación y valoración de las ofertas económicas y no suponen en ningún caso obligación o compromiso de contratación alguno para MWCcapital.

FOUNDING PARTNERS:

Por otro lado, no se otorgará ninguna puntuación (0 puntos) a aquellos licitadores que no asuman una reducción de plazo inferior a 15 días naturales del plazo de entrega del informe de cierre y valoración.

Medio de acreditación: Se deberá incorporar en el sobre 3 una declaración responsable indicando si la empresa asume el compromiso o no de entregar el informe de cierre y valoración, siempre que así se requiera por parte de MWCcapital, dentro de los quince (15) días naturales siguientes a la finalización del evento.

Escenario hipotético (para la formulación de las ofertas T1, T2, T3 y T4):

La siguiente tabla indica el número de eventos de cada tipo que contempla dicho escenario:

Tipo evento (Tipo n)	Segmento	Duración	Núm. Eventos anuales ($Nro_{Tipo\ n}$)	Tareas a realizar en cada evento
Tipo 1	Pequeño	1 día	3	T1+T2+T3+T4
Tipo 2	Pequeño	2 días	3	T1+T2+T3+T4
Tipo 3	Medio	1 día	1	T1+T2+T3+T4
Tipo 4	Medio	2 días	1	T1+T2+T3+T4

Para cada oferta válida presentada, se calculará la valoración económica del escenario hipotético de la siguiente forma:

- a) Para cada Tipo de evento, se sumarán los precios unitarios sin IVA (con 2 decimales) de las tareas (T1, T2, T3 y T4) ofertados para ese tipo de evento:

$$\begin{aligned} &\text{Precio total Tareas para cada evento Tipo n (PTT}_{\text{Tipo n}}\text{)} = \\ &\text{Precio unitario T1 para evento Tipo n} + \text{Precio unitario T2 para evento Tipo n} + \\ &\text{Precio unitario T3 para evento Tipo n} + \text{Precio unitario T4 para evento Tipo n} \end{aligned}$$

- b) Se multiplicará el Precio total Tareas para cada Tipo de evento ($PTT_{\text{Tipo n}}$) por el número de eventos de ese tipo definidos en el escenario hipotético:

$$P_{\text{eventos Tipo n}} (P_{\text{eventos}_{\text{Tipo n}}}) = PTT_{\text{Tipo n}} \times Nro_{\text{Tipo n}}$$

- c) Se sumará el coste del Precio total de los eventos de todos los tipos (4 tipos), siendo esta suma la valoración económica en euros del escenario hipotético de la oferta (i):

$$Of_i = \sum_{n=1}^{n=4} P_{\text{eventos}_{\text{Tipo n}}}$$

Una vez obtenida la valoración económica del escenario hipotético (Of_i) de todas las ofertas válidas presentadas, se puntuará de la siguiente forma:

- a) Se calculará el importe de la oferta más alta, es decir, con el máximo importe económico ($Of_{i_{max}}$)

FOUNDING PARTNERS:

- b) Se dividirá el máximo importe económico (Ofi_{max}) entre importe de cada oferta (Of_i) para obtener el factor F_i (redondeado a 4 decimales) de cada oferta:

$$F_i = \frac{Ofi_{max}}{Of_i}$$

- c) Se calculará el valor F_i más alto de todas las ofertas (Fi_{max})
d) Se dividirá el Factor F_i de cada oferta por el valor Fi_{max} , para obtener el valor (redondeado a 4 decimales) de cada oferta normalizado a 1 ($Norm_i$):

$$Norm\ 1_i = \frac{F_i}{Fi_{max}}$$

- e) Por último, se calculará la puntuación del criterio precio (redondeado a 4 decimales) aplicando la siguiente fórmula:

$$P_i = P_{max} \times Norm\ 1_i$$

Donde:

P_i = Puntuación económica de la oferta (i) (redondeado a 4 decimales)

P_{max} = Puntuación máxima del criterio precio

$Norm\ 1_i$ = valor de cada oferta normalizado a 1 (redondeado a 4 decimales)

Se definen los siguientes límites para la consideración de ofertas, en principio, con valores anormales o desproporcionados:

Se considerará que una oferta es susceptible de contener valores anormales o desproporcionados cuando el porcentaje de baja ofertado sea superior a la media aritmética de todos los porcentajes de baja medios ofrecidos en un 10%.

Si el número de licitadores es superior a 10, por el cálculo de la media de las ofertas se prescindirá de la oferta más baja y de la oferta más alta si hay un diferencial superior al 5% respecto de la oferta inmediatamente consecutiva.

Si el número de licitadores es superior a 20, por el cálculo de la media de las ofertas se prescindirá de las dos ofertas más caras y de las dos ofertas más bajas siempre y cuando una con la otra o ambas con la que la sigue tengan un diferencial superior al 5%.

De acuerdo con la previsión del artículo 149.4 LCSP, se rechazará la oferta si se comprueba que es anormalmente baja porque no cumple las obligaciones aplicables en materia de subcontratación, ambiental, social o laboral establecidas en el Derecho de la Unión, en el Derecho Nacional, los convenios colectivos sectoriales vigentes o por las disposiciones de Derecho internacional enumeradas en el anexo V LCSP.

Las ofertas que, de acuerdo con el pliego, puedan ser consideradas anormales o desproporcionadas, serán excluidas si, en el trámite de audiencia, se evidencia que los salarios considerados a la oferta son inferiores a lo que establece el convenio de aplicación.

10. Subcontratación

Se permite la subcontratación de conformidad con las previsiones de la LCSP.

FOUNDING PARTNERS:

11. Mesa de contratación

La Mesa estará constituida por:

- **Presidente:** Directora del programa Digital Future Society de MWCcapital, o persona en quien delegue.
- **Secretario:** General Counsel de MWCcapital
- **Vocal:** Head of Finance de MWCcapital
- **Vocal técnico 1:** DFS Senior Event Manager, o persona en quien delegue
- **Vocal técnico 2:** Head of Strategy & Operations DFS de MWCcapital, o persona en quien delegue.

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

Barcelona, a 25 de marzo de 2020

Cristina Colom

Digital Future Society Director

FOUNDING PARTNERS:

