



INFORME VALORACIÓ DEL CONTRACTE 001_24001368 PELS SERVEIS DE SECRETARIA TÈCNICA DE SUPORT A L'ORGANITZACIÓ D'ACTES DE LA GERÈNCIA D'ÀREA DE SEGURETAT, PREVENCIÓ I CONVIVÈNCIA, D'ACORD AMB LES PREVISIONS DEL PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNiques I AMB MESURES DE CONTRACTACIÓ PÚBLICA SOSTENIBLE.

1. ANTECEDENTS

El dia 27 de juny de 2024 es va procedir a obrir les ofertes rebudes per la licitació del contracte 001_24001368 pels Serveis de secretaria tècnica de suport a l'organització d'actes de la Gerència d'Àrea de Seguretat, Prevenció i Convivència, d'acord amb les previsions del plec de prescripcions tècniques i amb mesures de contractació pública sostenible.

Es presenten els següents licitadors:

LICITADOR/A	NIF
AIRUN SERVEIS CULTURALS, SL	B61519344
BULAT IMPROVE GOALS, SL	B43977321
L'ESPECTACLERIA, SL	B66048034
HOTARU, SCP	J67166959
JOLSSSEN EVENTS, SL	B01826296
SALES MARKETING CATALONIA, SL	B01822204

2. COMPROVACIÓ OFERTES ANORMALS O DESPROPORCIONADES.

Les ofertes econòmiques presentades pels licitadors han estat les següents:

% de reducció sobre tots i cadascun dels preus unitaris assenyalats a la clàusula 2 del PCAP:

LICITADOR/A	PERCENTATGE DE REDUCCIÓ PREU OFERT
AIRUN SERVEIS CULTURALS, SL	14,80 %
BULAT IMPROVE GOALS, SL	20,00 %
L'ESPECTACLERIA, SL	30,50 %
HOTARU, SCP	13,10 %
JOLSSSEN EVENTS, SL	12,30 %
SALES MARKETING CATALONIA, SL	35,00 %



S'apliquen els criteris de determinació de l'oferta anormal o desproporcionada segons allò establert a la Instrucció de la Gerència Municipal, aprovada per Decret d'Alcaldia de 22 de juny de 2017 publicat en la Gasetta Municipal del dia 29 de juny. Es defineixen els següents límits per a la consideració d'ofertes, en principi, amb valors anormals o desproporcionats:

- Un diferencial de 10 punts percentuals per sobre de la mitjana de les ofertes o, en el cas d'un únic licitador, de 20 punts percentuals respecte el pressupost net de licitació.
- Si el nombre de licitadors és superior a 10, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es podrà prescindir de l'oferta més baixa i/o de l'oferta més alta si hi ha un diferencial superior al 5% respecte de l'oferta immediatament consecutiva.
- Si el nombre de licitadors és superior a 20, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es podran excloure una o les dues ofertes més cares i/o una o les dues ofertes més baixes sempre i quan una amb l'altre o totes dues amb la que la segueix tinguin un diferencial superior al 5%.

Les ofertes que, d'acord amb el plec, puguin ser considerades anormals o desproporcionades, seran excloses si, en el tràmit d'audiència, s'evidencia que els salaris considerats a l'oferta són inferiors al que estableix el conveni d'aplicació. També es rebutjarà l'oferta si es comprova que és anormalment baixa perquè no compleix les obligacions aplicables en matèria ambiental, social o laboral establertes en el Dret de la Unió, en el Dret Nacional, els convenis col·lectius o per les disposicions de Dret internacional enumerades en l'annex X de la Directiva 24/2014.

Amb les ofertes presentades el càlcul de la consideració d'oferta anormal és:

MITJANA DE REDUCCIÓ DE LES SIS OFERTES	20,95
VALOR LÍMIT DE LA BAIXA TEMERÀRIA	30,95

Per tant, la oferta presentada per SALES MARKETING CATALONIA, SL incorre en consideració d'oferta anormal o desproporcionada.

En aquest sentit en data 1 de juliol de 2024 s'ha procedit a fer un requeriment a SALES MARKETING CATALONIA, SL per tal de justificar la seva oferta i aquesta ha procedit a contestar dins de termini.

Justificació de SALES MARKETING CATALONIA, SL

Els arguments del licitador per justificar la seva oferta econòmica són els següents:

- SALES MARKETING CATALONIA, SL realitza càlcul de la seva oferta a partir del desglossament de la feina a realitzar en cadascun dels esdeveniments i sumant el preu/hora del seu equip i els pressupostos de cada esdeveniment.
- SALES MARKETING CATALONIA, SL també calcula que durant la vigència del contracte hauran de destinar unes despeses a manteniment de programes, gestió del contracte i costos de línies de telèfons, així com també en relació a la ciberseguretat de les bases de dades.



- SALES MARKETING CATALONIA, SL disposa d'un software específic per a gestionar aquest tipus de serveis i, a través d'un ERP propi, aconseguen ser eficients amb el temps.
- SALES MARKETING CATALONIA, SL, a part de dedicar-se als esdeveniments, també fa desenvolupaments tecnològics, fet que els fa estar actualitzats amb les eines de gestió i control de bases de dades, donant-los eficiència en la gestió.

En resum, els arguments presentats per l'empresa SALES MARKETING CATALONIA, SL en justificació de la seva oferta, es consideren coherents, raonables i que avalen la seva oferta econòmica, de manera que no suposarien un impediment per a la correcta execució de l'objecte del contracte, si fos el cas.

3. VALORACIÓ OFERTES PRESENTADES PER A LA LICITACIÓ.

El primer criteri vinculat a l'objecte de contracte avaluable de forma automàtica és el PREU OFERT pel contractista.

Es valora de la següent forma:

Criteri: Preu Ofert. Ponderació: 80 punts

S'atorgarà la màxima puntuació al licitador que formuli el percentatge de reducció del preu unitari més alt que sigui admissible, és a dir, que no suposi una oferta anormalment baixa, i a la resta de licitadors la distribució de la puntuació es farà aplicant la següent fórmula establerta per Instrucció de la Gerència Municipal i aprovada per Decret d'Alcaldia de 22 de juny de 2017 publicat en la Gasetta Municipal del dia 29 de juny i modificada per Decret d'Alcaldia de 22 de febrer de 2018 publicat en la Gasetta Municipal del dia 5 de març (adaptada per a preus unitaris):

$$\left(\frac{\% \text{ de reducció del preus unitaris ofert per licitador}}{\% \text{ de reducció de preus unitaris més alt presentat}} \right) \times \text{Punts màx} = \text{Puntuació resultant}$$

La puntuació de la proposta corresponent a aquest criteri ha estat la següent:

LICITADOR/A	PERCENTATGE DE REDUCCIÓ PREU OFERT	PUNTUACIÓ (màxim 80 punts)
AIRUN SERVEIS CULTURALS, SL	14,80 %	33,83
BULAT IMPROVE GOALS, SL	20,00 %	45,71
L'ESPECTACLERIA, SL	30,50 %	69,71
HOTARU, SCP	13,10 %	29,94
JOLSSSEN EVENTS, SL	12,30 %	28,11
SALES MARKETING CATALONIA, SL	35,00 %	80,00



**Pel compromís de lliurar un informe-memòria de valoració del servei a la finalització de cada acte:
Puntuació màxima 20 punts.**

Pel compromís de lliurar aquest informe dintre dels 7 dies posteriors a la finalització de cada acte, 20 punts.

Pel compromís de lliurar aquest informe dintre dels 15 dies posteriors a la finalització de cada acte, 10 punts.

A les licitadores que no ofereixin aquest compromís se'ls puntarà amb 0 punts.

La puntuació de la proposta corresponent a aquest criteri ha estat la següent:

LICITADOR/A	Lliurament dintre dels 7 dies posteriors a la finalització de cada acte (20 punts)	Lliurament dintre dels 15 dies posteriors a la finalització de cada acte (10 punts)	PUNTUACIÓ (màxim 20 punts)
AIRUN SERVEIS CULTURALS, SL	X		20
BULAT IMPROVE GOALS, SL	X		20
L'ESPECTACLERIA, SL	X		20
HOTARU, SCP	X		20
JOLSSSEN EVENTS, SL	X		20
SALES MARKETING CATALONIA, SL	X		20

RESUM PUNTUACIÓ FINAL

	LICITADOR/A	PUNTUACIÓ PREU	PUNTUACIÓ COMPROMÍS LLIURAMENT INFORME-MEMÒRIA	PUNTUACIÓ TOTAL
1	SALES MARKETING CATALONIA, SL	80,00	20	100,00
2	L'ESPECTACLERIA, SL	69,71	20	89,71
3	BULAT IMPROVE GOALS, SL	45,71	20	65,71



4	AIRUN CULTURALS, SL	SERVEIS	33,83	20	53,83
5	HOTARU, SCP		29,94	20	49,94
6	JOLSSSEN EVENTS, SL		28,11	20	48,11

3. CONCLUSIONS

A la vista de les ofertes presentades i prèvia validació de la justificació de la baixa temerària, proposo que la contractació es faci amb el **SALES MARKETING CATALONIA, SL, amb CIF B01822204**, per un import total de 55.176,00 euros (IVA inclòs), dels quals 45.600,00 euros corresponent al pressupost net del contracte i 9.576,00 € en concepte d'IVA al 21%, i aplicant la reducció en els preus unitaris ofertats del 35,00%, d'acord amb la resta de condicions de la seva oferta, i la distribució pressupostària anual corresponent, donat que és l'oferta més favorable.

Lola Calvo Pousa
Cap del Departament de Comunicació