

INFORME SOBRE LA VALORACIÓ DELS CRITERIS QUANTIFICABLES MITJANÇANT LA MERA APLICACIÓ DE FÓRMULES, I PROPOSTA DE CLASSIFICACIÓ, I SOBRE EL CARÀCTER CONFIDENCIAL DE LES OFERTES (Exp. 1431-0009/201 – Acord marc per a l'adquisició d'una solució informàtica per al seguiment, control i planificació dels contractes públics)

a) Valoració dels criteris quantificables mitjançant la mera aplicació de fórmules

Segons la clàusula catorzena del plec de clàusules administratives particulars (PCAP), es valorarà mitjançant xifres o percentatges obtinguts a través de la mera aplicació de fórmules el preu de subscripció de la solució:

I. Preu de subscripció, fins a un màxim de 35 punts:

1. Descripció del criteri d'adjudicació:

Es valorarà la millora del preu de subscripció de la solució.

Fórmula:

$$\text{Puntuació} = 35 * \left[\frac{\text{Millor preu ofert}}{\text{Preu ofert}} \right]$$

Es tindran en compte dos decimals.

2. Ofertes:

POPULATE:

Fins a 500 hab.: 2.500,00 euros, exclòs l'IVA.

De 501 a 2.000 hab. (+ organismes autònoms): 3.931,00 euros, exclòs l'IVA.

De 2.001 a 10.000 hab.: 6.410,00 euros, exclòs l'IVA.

De 10.001 20.000 hab. (+ societats municipals, ACM i FMC i consells comarcals): 9.500,00 euros, exclòs l'IVA.

De 20.001 a 100.000 hab.: 15.657,00 euros, exclòs l'IVA.

Més de 100.000 hab. (+ AMB i diputacions provincials): 25.213,00 euros, exclòs l'IVA.

NEXUS:

Fins a 500 hab.: 800,00 euros, exclòs l'IVA.

De 501 a 2.000 hab. (+ organismes autònoms): 1.750,00 euros, exclòs l'IVA.

De 2.001 a 10.000 hab.: 4.600,00 euros, exclòs l'IVA.

De 10.001 20.000 hab. (+ societats municipals, ACM i FMC i consells comarcals): 8.000,00 euros, exclòs l'IVA.

De 20.001 a 100.000 hab.: 10.000,00 euros, exclòs l'IVA.

Més de 100.000 hab. (+ AMB i diputacions provincials): 18.000,00 euros, exclòs l'IVA.

PIXELWARE:

Fins a 500 hab.: 199,00 euros, exclòs l'IVA.

De 501 a 2.000 hab. (+ organismes autònoms): 281,00 euros, exclòs l'IVA.

De 2.001 a 10.000 hab.: 1.060,00 euros, exclòs l'IVA.

De 10.001 20.000 hab. (+ societats municipals, ACM i FMC i consells comarcals): 1.470,00 euros, exclòs l'IVA.

De 20.001 a 100.000 hab.: 2.660,00 euros, exclòs l'IVA.

Més de 100.000 hab. (+ AMB i diputacions provincials): 5.797,00 euros, exclòs l'IVA.

3. Valoració del criteri “preu de subscripció”:

La puntuació assignada a les empreses en la valoració del criteri “preu de subscripció”, aplicant la fórmula indicada a la clàusula 14.2.1. del PCAP, és la següent:

	Punts
POPULATE	4,70
NEXUS	7,82
PIXELWARE	35,00

II. Resum total de punts (criteris la quantificació depèn d'un judici de valor + criteris quantificables mitjançant la mera aplicació de fórmules):

El total de la puntuació assignada a les empreses en la valoració de les ofertes és el següent:

	Judici de valor	Fórmula matemàtica	Total
POPULATE	60,50	4,70	65,20
NEXUS	64,00	7,82	71,82
PIXELWARE	61,00	35,00	96,00

b) Ofertes amb valors anormals:

L'oferta de PIXELWARE està incursa en presumpció d'anormalitat, segons els paràmetres objectius que preveuen els plecs.

En data 21 de juny de 2022 es va requerir a l'empresa PIXELWARE SA perquè, en un termini de cinc dies hàbils, justificqués la valoració de la seva oferta, incursa en presumpció d'anormalitat.

Dins del termini assenyalat, PIXELWARE ha complert el requeriment.

L'empresa adverteix que, segons l'art. 149 de la LCSP, la presumpció d'anormalitat de l'oferta no implica que l'empresa licitadora que hagi incorregut en aquesta presumpció hagi de ser automàticament exclosa del procediment de licitació, sinó que, segons reiterada jurisprudència dels tribunals administratius de recursos contractuals, l'exclusió només és admissible quan l'oferta no pugui ser complerta com a conseqüència de la inclusió de valors anormals.

Aquests advertiments són sobers, considerant que, precisament, l'escrit de PIXELWARE dona resposta al requeriment efectuat per l'òrgan de contractació de conformitat amb el que estableix l'art. 149 de la LCSP (!). Així, la presumpció d'anormalitat d'una oferta té per finalitat evitar que les ofertes es puguin rebutjar sense la comprovació prèvia de la possibilitat del seu compliment, mitjançant la instrucció d'un expedient contradictori formal dins del procediment de contractació que satisfaci, no només aquest principi de contractació escoltant la part afectada, sinó també els principis de lliure concurrència, no discriminació i transparència que han de regir la seva tramitació (per totes, la Resolució del TCCSP núm. 237/2021).

Pel que fa, pròpiament, a la justificació de la seva oferta:

PIXELWARE indica que, “a diferència d'altres empreses competidores”, no desenvolupa solucions tecnològiques per a cada client, sinó que “la solució *software* és única” (i està plenament

desenvolupada), la qual cosa li permet ser més competitiva que altres empreses del sector.

PIXELWARE no indica si aquestes “altres empreses competidores” són, en concret, les altres empreses licitadores, NEXUS i POPULATE. En qualsevol cas, a criteri del sotassinat, PIXELWARE no justifica suficientment o adequadament que aquesta solució única li permeti ser més competitiva que les altres empreses licitadores (POPULATE i NEXUS).

PIXELWARE assenyala que el grau d'implantació i desenvolupament de la seva Plataforma (operativa i comercialitzada des dels anys 90) li ha “generat beneficis en la seva activitat comercial empresarial durant molt anys”, i que, a més, ha obtingut finançament extern addicional (d'organismes públics com el CDTI).

PIXELWARE no concreta quins beneficis ha generat el grau d'implantació i desenvolupament de la seva Plataforma, i tampoc quin finançament extern addicional ha obtingut, i, en qualsevol cas, tampoc no justifica suficientment o adequadament la incidència d'això en el baix preu ofert.

PIXELWARE recorda que les entitats destinatàries de l'acord marc són les entitats que formen part del Consorci Localret, així com els seus ens dependents, prèvia la seva adhesió específica a l'acord marc (clàusula quarta del PCAP). PIXELWARE quantifica els potencials beneficiaris de l'acord marc en 1.439. I al·lega que l'òrgan de contractació no va proporcionar cap criteri o paràmetre per a la formulació del preu de subscripció. L'empresa indica el càlcul (en abstracte) que podria resultar: dividir el pressupost anual entre el nombre d'entitats que formen part del Consorci (unes 800), resultant un preu de 1.250 euros/entitat. Si a més, sumem totes les entitats que podrien adherir-s'hi, considerant també els ens dependents d'aquelles (un total de 1.439), el preu mitjà és de 694,92 euros/entitat.

Sobre els potencials beneficiaris de l'acord marc, l'òrgan de contractació va advertir que l'acord marc està dirigit a facilitar una solució (informàtica) per al seguiment, control o supervisió i planificació dels contractes públics, principalment (!), als ens locals que no disposen d'un gestor específic d'expedients de contractació, i que, per tant, no té vocació d'englobar la totalitat de les entitats públiques catalanes, ni tampoc la totalitat de les entitats adherides al Consorci Localret (apartat “c” de la memòria justificativa). Pel que fa a que l'òrgan de contractació no va proporcionar cap criteri o paràmetre per a la formulació del preu de subscripció: La delimitació de l'objecte del contracte, així com altres característiques de la licitació, es van determinar considerant els resultats d'una consulta preliminar del mercat. En la consulta preliminar, en què van participar 5 empreses (entre elles, les actuals empreses licitadores POPULATE, NEXUS i PIXELWARE), només dues van informar el preu de llicenciament i/o les variables per determinar-lo. És important assenyalar que, quan es va realitzar la consulta preliminar, només una de les cinc empreses que hi van participar tenia implementada una solució específica de seguiment, control i planificació dels contractes públics, i autònoma; és a dir, que obté les dades relatives a l'activitat contractual no d'un concret gestor d'expedients de contractació o d'una concreta plataforma de contractació sinó de les plataformes de contractació públiques i/o dels registres públics de contractes (!). Precisament, la utilització del procediment de licitació amb negociació es justifica perquè era imprescindible que la prestació, tal com estava disponible en el mercat, fos objecte d'un treball previ de disseny o adaptació per part de les empreses licitadores, per tal d'ajustar-la a les característiques de la contractació pública i, més especialment, de les entitats locals. Així, en l'oferta inicial les empreses havien d'indicar els aspectes següents: el procediment per determinar el preu de subscripció de la solució (p. e., preu per usuari/usuària; modalitats o plans de preu: en funció del nombre d'usuaris/usuàries, del nombre d'expedients de contractació tramitats, etc.) i la proposta o aproximació de preus amb les alternatives o opcions proposades per l'empresa. En l'oferta final les empreses havien de presentar una oferta concreta de preu de subscripció, segons les indicacions de l'òrgan de contractació, de conformitat amb el que estableix l'art. 169.4 de la LCSP, que permetés la seva comparació.

En concret, el preu (anual) de subscripció ofert per PIXELWARE ha estat el següent:

“Fins a 500 hab.: **199,00 euros**, exclòs l'IVA.

De 501 a 2.000 hab. (+ organismes autònoms): **281,00 euros**, exclòs l'IVA.

De 2.001 a 10.000 hab.: **1.060,000 euros**, exclòs l'IVA.

De 10.001 a 20.000 hab. (+ societats municipals, ACM i FMC i consells comarcals): **1.470,00 euros** exclòs l'IVA.

De 20.001 a 100.000 hab.: **2.660,00 euros**, exclòs l'IVA.

Més de 100.000 hab. (+ AMB i diputacions provincials): **5.797,00 euros**, exclòs l'IVA.”

PIXELWARE indica que l'òrgan de contractació, alhora de valorar la justificació de l'oferta, ha de considerar l'estratègia de l'empresa en la determinació del preu, i cita la Resolució núm. 64/2010 DEL TACRC; en concret, el paràgraf en què el Tribunal assenyala que *“entre las motivaciones del empresario para emprender un determinado negocio no solo se contemplan las específicas de ese negocio concreto, sino que es razonable admitir que para establecer el resultado de cada contrato, se haga una evaluación conjunta con los restantes negocios celebrados por la empresa, y que, analizado desde esta perspectiva, puede apreciarse que se produce un resultado favorable.”* En relació amb això, PIXELWARE indica que la seva oferta també es atractiva amb la finalitat de tenir la possibilitat de col·laborar en un projecte estratègic que desenvolupa Localret i contribuir a l'èxit del projecte, facilitant la màxima adhesió d'entitats a l'acord marc mitjançant un import atractiu i raonable.

Més enllà d'afirmar que la finalitat de la seva oferta és “contribuir a l'èxit del projecte”, PIXELWARE no concreta quina és l'estratègia de l'empresa, i tampoc quin ha de ser l'impacte d'aquesta estratègia a l'hora d'avaluar la seva oferta (!).

Pel que fa al càlcul del preu anual de subscripció, PIXELWARE indica que ha tingut en compte el nombre mitjà de contractes per cada tipus d'entitat (dades obertes del Registre Públic de Contractes, l'any 2021) i l'estimació del nombre d'usuaris:

Entitats	Usuaris	Usuaris referència (apartat 3.3.1 de la memòria de PIXELWARE)
Fins a 500 hab.	1	0,2
De 501 a 2.000 hab. (+ organismes autònoms)	2	0,3
De 2.001 a 10.000 hab.	10	2
De 10.001 a 20.000 hab. (+ societats municipals, ACM i FMC i consells comarcals)	18	2
De 20.001 a 100.000 hab.	33	4
Més de 100.000 hab. (+ AMB i diputacions provincials)	82	7

Pel que fa a l'estimació del nombre d'usuaris, l'òrgan de contractació havia advertit, precisament, que no es considerava interessant vincular el preu al nombre d'usuaris, atès que això podria impactar en el valor que per a una organització pugui tenir la solució, considerant l'àmbit tan transversal de la contractació, en què hi intervé bona part del personal d'una organització (!). No s'entén que els usuaris de referència siguin 0,2 i 0,3 (fins a 500 hab. i de 501 a 2.000 hab., respectivament).

PIXELWARE indica que el preu (anual) de subscripció ofert és el resultat de la fórmula següent:

= cost d'implantació / alta de l'entitat + cost d'emmagatzematge SaaS + cost de formació per usuari estimat + cost de suport per usuari estimat + cost *cloud* + benefici.

Costos:

1. Cost d'implantació: És el cost d'alta de l'entitat a la plataforma. S'estima la dedicació d'un tècnic de l'empresa de 3,5 hores: enviament del formulari amb les dades a emplenar per l'entitat, l'alta de l'entitat, la parametrització de la imatge corporativa i l'alta de l'usuari administrador. PIXELWARE ha estimat un cost d'implantació de **100,00 €/any per organisme** (El salari estimat del tècnic que realitza aquesta tasca és de 34.190,00 €/any).
2. Cost d'emmagatzematge dels contractes en SaaS: PIXELWARE indica que el cost és pràcticament inexistent, i que, per tant, ha estimat un cost mínim d'emmagatzematge per contracte en SaaS.
3. Cost de formació: PIXELWARE ha estimat un cost de **14,89 euros/any per usuari de formació** (S'ha estimat que el nombre màxim d'hores a dedicar pel tècnic de formació és de 0,5 hores/any per usuari; és a dir, 10 hores anuals per cada grup de 20 usuaris. Els costos salarials estimats per l'empresa per al tècnic que realitza la formació són de 32.642,72 €).
4. Cost de suport i manteniment: PIXELWARE un cost de **220 €/any per usuari** (PIXELWARE estima un total de 10 hores de suport anual per cada usuari. Els costos salarials estimats per l'empresa per al tècnic de suport són de 26.325,00 €/any).
5. Cost usuari/cloud. PIXELWARE ha estimat el cost de la participació d'un usuari en la infraestructura cloud de **10,11 €/any** (per usuari). Aquest cost no inclou el cost d'emmagatzematge.
6. Cost d'implantació general. PIXELWARE ha estimat un cost total de **3.735,55 €/any*** 15 jornades laborables d'un tècnic consultor (Grup I Nivell I). Els costos salarials estimats per l'empresa són de 37.250,00 €.

*PIXELWARE indica que aquest cost no s'ha tingut en compte en la formació del preu ofert, sinó que l'assumeix l'empresa.

Beneficis:

PIXELWARE ha adjuntat una mostra de tres escenaris (possibles) diferents:

Escenari pessimista (10 % d'adhesions):

	Ingressos	Costos	Beneficis
Implantació inicial		3.735,55	-3.735,55
Fins a 500 hab.: 199,00 euros, exclòs l'IVA.	6.528,18	5.544,18	984,00
De 501 a 2.000 hab. (+ organismes autònoms)	7.504,44	5.768,94	1.735,50
De 2.001 a 10.000 hab.: 1.060,000 euros, exclòs l'IVA.	66.054,82	49.233,82	16.821,00
De 10.001 a 20.000 hab. (+ societats municipals, ACM i FMC i consells comarcals)	21.910,15	14.758,15	7.152,00
De 20.001 a 100.000 hab.	14.900,79	10.112,79	4.788,00
Més de 100.000 hab. (+ AMB i diputacions provincials)	9.275,37	5.907 37	3.368,00
	126.173,75	95.060,80	31.112,95

Escenari mitjà (30 % d'adhesions):

	Ingressos	Costos	Beneficis
Implantació inicial		3.735,55	-3.735,55
Fins a 500 hab.: 199,00 euros, exclòs l'IVA.	19.584,55	16.632,55	2.952,00
De 501 a 2.000 hab. (+ organismes autònoms)	22.513,31	17.306,81	5.206,50
De 2.001 a 10.000 hab.	198.164,46	147.701,46	50.463,00
De 10.001 a 20.000 hab. (+ societats municipals, ACM i FMC i consells comarcals)	65.730,46	44.274,46	21.456,00
De 20.001 a 100.000 hab.	44.702,36	30.338,36	14.364,00
Més de 100.000 hab. (+ AMB i diputacions provincials)	27.826,10	17.722,10	10.104,00
	378.521,25	277.711,30	100.809,95

Escenari optimista (60 % d'adhesions):

	Ingressos	Costos	Beneficis
Implantació inicial		3.735,55	-3.735,55
Fins a 500 hab.: 199,00 euros, exclòs l'IVA.	39.169,10	33.265,10	5.904,00
De 501 a 2.000 hab. (+ organismes autònoms)	45.026,61	34.613,61	10.413,00
De 2.001 a 10.000 hab.	396.328,93	295.402,93	100.926,00
De 10.001 a 20.000 hab. (+ societats municipals, ACM i FMC i consells comarcals)	131.460,91	88.548,91	42.912,00
De 20.001 a 100.000 hab.	89.404,73	60.676,73	28.728,00
Més de 100.000 hab. (+ AMB i diputacions provincials)	55.652,21	35.444,21	20.208,00
	757.042,49	551.687,04	205.355,45

És important recordar que en el requeriment a PIXELWARE perquè justifiqués la seva oferta de preu de subscripció s'advertia expressament a l'empresa que la justificació de la viabilitat de l'oferta havia d'estar referida a la seva oferta **considerada en conjunt**: també, l'adaptació de la solució a la imatge institucional de cada entitat (mitjançant l'ús de recursos exclusius), l'alta d'usuaris, les accions formatives (amb una periodicitat de 2 sessions al mes), etc.

A la informació sobre els costos/beneficis informats per PIXELWARE, el sotasignat fa les observacions següents:

Primer, pel que fa als costos salarials estimats per PIXELWARE, l'empresa no concreta els mitjans personals adscrits al contracte, i tampoc no indica quin és el perfil dels tècnics encarregats directament d'executar-lo: del tècnic encarregat de la implantació —alta d'una entitat a la Plataforma—, del tècnic encarregat de la formació i del tècnic encarregat del suport i manteniment.

Pel que fa al pla d'implantació —L'empresa estima una dedicació del tècnic assignat, que es preveu només de 3,5 hores—, en la justificació del seu cost PIXELWARE només inclou l'alta de l'usuari administrador, i no ha tingut en compte que en la seva oferta s'indicava que els ens locals podran sol·licitar que sigui PIXELWARE qui doni d'alta la resta d'usuaris; tampoc, l'alta dels nous usuaris a un entorn de proves perquè puguin “realitzar simulacions prèvies a l'ús de la solució”, segons el que s'indicava a la seva oferta.

En relació a l'emmagatzematge, PIXELWARE no concreta quin és el seu cost (El "cost d'emmagatzematge SaaS" és un dels ítems de la fórmula advertida per PIXELWARE per calcular el preu de subscripció), encara que indica que el seu cost és "pràcticament inexistent". En la seva oferta s'indicava que els ens locals es podrien descarregar tota la informació sobre les licitacions publicades a la PSCP i al RPC i emmagatzemar-la a la Plataforma, i que l'emmagatzematge inclou tots els documents que es troben associats als expedients i contractes, sense restriccions (!). L'emmagatzematge al núvol té uns requeriments (i consegüents costos) de rendiment i seguretat, de què l'empresa tampoc no ha informat.

Quant al pla de formació —L'empresa calcula una dedicació del tècnic de 0,5 hores per usuari (10 hores per cada grup de 20 usuaris)—, la justificació del cost de formació no inclou, per exemple, l'elaboració del material de suport per a les sessions de formació ni l'elaboració de guies i manuals de l'ús de l'eina, ni tampoc la formació (trimestral) a les empreses (!).

Pel que fa al cost d'implantació general, estimat en 37.250,00 € (!), la pròpia PIXELWARE adverteix expressament que tampoc no l'ha inclòs.

PIXELWARE tampoc no ha inclòs en el seu "escandall" de costos l'import de les despeses d'impuls, seguiment i coordinació de l'acord marc (2,75 % del preu dels contractes basats, segons el que estableix la clàusula trentena del PCAP).

Per últim, PIXELWARE indica que la seva oferta té en compte el preu general de mercat, posant, com a exemple, dues licitacions adjudicades a PIXELWARE "en condicions anàlogues", així com altres contractes "anàlegs":

Contractes "anàlegs" adjudicats a PIXELWARE:

- Tramitador d'expedients de contractació (TECC), adjudicat per la Generalitat de Catalunya.
- Plataforma de licitació pública electrònica a l'Administració de la Comunitat Foral de Navarra, adjudicar pel Govern de Navarra.

Contractes "anàlegs" adjudicats a altres empreses:

- Serveis de consultoria, assessorament i suport tècnic per a la implantació d'una plataforma tecnològica per a la contractació electrònica de la FEMP, adjudicat a GUADALTEL SA.
- Subministrament d'una plataforma de licitació electrònica per a la contractació dels 368 ajuntaments menors de 20.000 habitants de la província de Burgos, adjudicat a VORAL CONNECTING BUSINESS SA.

PIXELWARE no ha facilitat la informació (completa) d'aquests contractes "anàlegs", i, per tant, no es pot verificar si ho són (o no), d'anàlegs, considerant-los en el seu conjunt: el seu objecte, els ens destinataris, el preu, la durada, etc. En qualsevol cas, el sotassnat qüestiona que siguin contractes "similars", precisament perquè la prestació que és objecte d'aquest contracte inclou solucions que són innovadores.

Per acabar, es considera interessant comparar l'oferta final de preu de subscripció de PIXELWARE amb la seva oferta inicial (de preu de subscripció):

L'oferta inicial de preu de subscripció presentada per PIXELWARE (en aquest mateix expedient) va ser:

Set up inicial per organisme: 500 €.

Preu mensual per usuari: 13 €.

Preu de formació específica per organisme: 700 €

Preu d'acompanyament específic per organisme: 700 €

Preu de suport per organisme: 1.000 €

Això dona un preu total per organisme (amb un únic usuari!) de 3.056,00 €, molt lluny dels preus oferts de subscripció inclosos en l'oferta final. Considerant l'estimació d'usuaris feta per PIXELWARE resultaria el següent preu total per organisme:

Entitats	Usuaris	Oferta inicial	Oferta final
Fins a 500 hab.	1	3.056,00 €	199,00 €
De 501 a 2.000 hab. (+ organismes autònoms)	2	3.212,00 €	281,00 €
De 2.001 a 10.000 hab.	10	4.460,00 €	1.060,00 €
De 10.001 a 20.000 hab. (+ societats municipals, ACM i FMC i consells comarcals)	18	5.708,00 €	1.470,00 €
De 20.001 a 100.000 hab.	33	8.048,00 €	2.660,00 €
Més de 100.000 hab. (+ AMB i diputacions provincials)	82	15.692,00 €	5.797,00 €

És per tot això que, a criteri del sotasignat, valorats els diferents elements que concorren en l'oferta i la justificació aportada, PIXELWARE no ha explicat satisfactòriament el baix nivell de preus proposats (en l'oferta final), i que, per tant, no aporta arguments suficients per considerar que la seva oferta (final) pugui ser viable. I, d'acord amb això, se l'ha d'excloure de la classificació.

c) Classificació:

El Tribunal Administratiu Central de Recursos Contractuals (TACRC) i la Junta Consultiva de Contractació Administrativa de Catalunya (JCCAC) —entre altres, la Resolució TACRC núm. 385/2022, de 24 de març, i la Circular JCAAC d'1 d'octubre de 2021— han indicat que la correcta interpretació dels art. 149 i 150 de la LCSP ha de ser la següent:

1. La classificació de les proposicions s'ha de realitzar després d'haver decidit si existeix alguna oferta que incorri en anormalitat i, si és el cas, després d'haver exclòs les ofertes.
2. La valoració de les proposicions, inclosa la dels criteris dependents de judici de valor, que s'hagi realitzat no pot modificar-se, alterar-se o repetir-se, encara que posteriorment es procedeixi a excloure alguna de les ofertes de les empreses licitadores per causa de la seva qualificació com a anormal o desproporcionada.
3. Resulta procedent que la classificació no contempli les ofertes que hagin estat excloses per anormals o desproporcionades.
4. No s'ha de tornar a realitzar un tràmit per identificar les proposicions que incorrin en anormalitat o desproporció.

D'acord amb això, es proposa la següent classificació, per ordre decreixent, de les proposicions presentades:

1a, NEXUS INFORMATION TECHNOLOGY SAU (71,82 punts).

2a, POPULATE TOOLS SL (65,20 punts).

Joan Bosch
Cap de l'Àrea de Contractació