

INFORME DE VALORACIÓ DE LES PROPOSTES SOTMESES A JUDICI DE VALOR

CONTRACTE RELATIU A L'ASSESSORAMENT FISCAL I CAPTACIÓ D'INVERSORS EN APLICACIÓ DE L'ARTICLE 36.3 I 39.7 DE LA LIS
EXPEDIENT NÚM.

INDEX:

- 1- OBJECTE DE L'INFORME
 - 2- EMPRESES PRESENTADES I ADMESES
 - 3- PROCEDIMENT I CRITERIS DE VALORACIÓ
 - 4- VALORACIÓ PROPOSTES TÈCNiques QUINA VALORACIÓ ESTÀ SOTMESA A JUDICI DE VALOR
 - 5- QUADRE RESUM PUNTUACIONS
 - 6- CONCLUSIONS
-

1.- OBJECTE DE L'INFORME : Aquest informe té per objecte exposar el desenvolupament i resultats del procés de valoració de les propostes tècniques presentades per les empreses licitadores admeses al present expedient de contractació quina valoració està sotmesa a un judici de valor.

2.- EMPRESES PRESENTADES I ADMESES: S'han presentat i han resultat admeses en el present procediment les següents empreses:

- CARRILLO BUSINESS & ABOGADOS SLP amb NIF B73968125
- GABINETE CONSULTING EMPRESARIAL SA amb NIF A58659772

3.- PROCEDIMENT DE VALORACIÓ I CRITERIS DE VALORACIÓ

3.1 PROCEDIMENT DE VALORACIÓ

En data 17 de juny de 2024 la Mesa de Contractació es constitueix i es procedeix a l'obertura del sobre 1 que conté la documentació administrativa i l'oferta tècnica o de criteris dependents d'un judici de valor, per a les empreses acceptades després de l'anàlisi de la documentació general i esmenada, en cas que hagi estat necessari la documentació administrativa.

D'acord amb l'establert als plecs en cap cas s'havia d'incloure en aquest sobre cap dada que desvetlli l'oferta que s'ha d'incloure en el sobre relatiu a l'oferta de criteris que es valoren objectivament. L'incompliment d'aquesta obligació implica l'exclusió de la licitació.

D'altre banda, el nombre màxim de fulls expressats a l'Annex 4 es considera suficient, per incloure totes les dades necessàries de la proposta. Per aquesta raó, no es tindran en consideració els fulls en excés als límits marcats, a partir del full límit. A aquests efectes, no tindran la consideració de documentació els índex, les portades o els fulls separadors.

S'ha verificat que les propostes presentades compleixen amb els requeriments indicats i s'han presentat amb els formats especificats.

La valoració de les propostes s'ha realitzat d'acord amb els criteris indicats al Plec de Condicions Particulars valorant-les per comparació les unes amb les altres. No es valora la informació no necessària o que no aporta valor a la prestació.

S'estableix una primera fase del procediment que es correspon a la valoració dels criteris vinculats a l'objecte del contracte que depenen d'un judici de valor en que és necessari obtenir una puntuació mínima de 15 punts per poder accedir a la segona fase corresponent a la valoració econòmica puntuable segons criteris automàtics. Les proposicions que no obtinguin aquesta

INFORME DE VALORACIÓ DE LES PROPOSTES TÈCNiques

puntuació mínima de 15 punts en l'avaluació dels criteris que depenen d'un judici de valor quedaran excloses de la licitació d'acord amb el previst als plecs.

3.2 CRITERIS DE VALORACIÓ:

A continuació es reproduïen els aspectes sobre els quals les empreses haviem de presentar oferta indicats a l'annex 4 i els criteris de valoració descrits a l'annex número 7 del PCAP.

Annex 4:

Proposta relativa a la descripció, planificació i sistema de coordinació de les feines a desenvolupar. De 0 a 25 punts.

1.1 Relacionats amb la Fase I. Proposta metodològica per l'emissió de l'informe indicat a la Fase I del plec tècnic. (fins a 7 punts)

Els licitadors presentaran la seva proposta metodològica per l'emissió de l'informe que es descriu al plec tècnic com a Fase I del servei objecte de contractació.

La proposta dels licitadors ha de permetre a la Fundació fer-se una idea precisa de com es duran a terme les feines i també les fases successives que proposi el licitador en l'assessorament i emissió de l'informe que determini si la Fundació compleix (o no) amb els requisits de l'article 36.3 de la LIS.

A títol d'exemple exposarà taques a realitzar com recull de dades, avaluació dels estats financers i la liquidació del pressupost de la Fundació, revisió de la naturalesa de la despesa, imports, registre, com seran les comunicacions amb la Fundació, l'equip proposat per dur-lo a terme, el calendari de treball i tot allò que permeti fer-se la idea clara a la Fundació de com es durà a terme la feina de la FASE I.

La proposta que presenti l'empresa licitadora ha d'abastar la totalitat de les activitats i funcions especificades en aquest plec i en el plec de clàusules administratives particulars, ja que són totes obligatòries per a l'admissió de les propostes.

El nombre màxim de fulls d'aquest apartat serà de QUATRE (4) fulls en les condicions que s'indiquin al plec de condicions particulars.

1.2 Relacionats amb la fase II. Captació i aportació dels inversores i subscripció dels contractes de finançament

Els licitadors presentaran la seva proposta que haurà de versar sobre els tres subcriteris següents:

1.2.1 Fase de planificació i calendarització de les diferents accions.

1.2.2 Fase recerca i presentació dels possibles inversors

1.2.3 Fase de tancament

Els licitadors presentaran la seva proposta sobre la planificació i calendari per dur a terme les diferents accions de la FASE II.

Es valorarà que la descripció de les diferents accions a realitzar estiguin ben descrites i planificades per assegurar que s'ajusten als requeriments de calendari descrits.

En aquest apartat els licitadors hauran d'explicar com duran a terme la recerca i presentació al Liceu de possibles inversors i descriuran els sectors empresarials i volum econòmic dels possibles inversors.

Es valorarà que la proposta descriu els sectors empresarials i volum econòmic dels possibles inversors amb l'objectiu de valorar la fiabilitat, rigor i adequació del possible inversor.

En aquest apartat els licitadors exposaran en una breu memòria l'elaboració, revisió i tancament dels contractes de finançament

Es valorarà la descripció del procés de seguiment individual de cada un dels contractes de finançament fins a la liquidació final del mateix.

En els subcriteris de l'apartat 1.2 es valorarà la presentació d'una oferta global que exposi amb claredat i de la forma més transparent i clara la gestió del projecte, la intervenció de cada component de l'equip i les sessions de control de seguiment.

S'atorgarà la millor puntuació a aquella proposta que s'adeqüi millor a l'exposat. La resta de propostes es valoraran per comparació. No es valorarà informació que no sigui rellevant o que no aportï valor a la prestació.

El nombre màxim de fulls d'aquest apartat serà de SIS (6) fulls en les condicions que s'indiquin al plec de condicions particulars.

I a continuació es reproduïxen els criteris de valoració amb les puntuacions establertes a l'annex 7 del PCAP:

1. Relacionats amb la Fase I. Proposta metodològica per l'emissió de l'informe indicat a la Fase I del plec tècnic. (fins a 7 punts)

Els licitadors presentaran la seva proposta metodològica per l'emissió de l'informe que es descriu al plec tècnic com a Fase I del servei objecte de contractació.

La proposta dels licitadors ha de permetre a la Fundació fer-se una idea precisa de com es duran a terme les feines i també les fases successives que proposi el licitador en l'assessorament i emissió de l'informe que determini si la Fundació compleix (o no) amb els requisits de l'article 36.3 de la LIS.

A títol d'exemple exposarà taques a realitzar com recull de dades, avaluació dels estats financers i la liquidació del pressupost de la Fundació, revisió de la naturalesa de la despesa, imports, registre, com seran les comunicacions amb la Fundació, l'equip proposat per dur-lo a terme, el calendari de treball i tot allò que permeti fer-se la idea clara a la Fundació de com es durà a terme la feina de la FASE I.

INFORME DE VALORACIÓ DE LES PROPOSTES TÈCNiques

La proposta que presenti l'empresa licitadora ha d'abastar la totalitat de les activitats i funcions especificades en aquest plec i en el plec de clàusules administratives particulars, ja que són totes obligatòries per a l'admissió de les propostes.

El nombre màxim de fulls d'aquest apartat serà de QUATRE (4) fulls en les condicions que s'indiquin al plec de condicions particulars.

2.- Relacionats amb la fase II. Captació i aportació dels inversores i subscripció dels contractes de finançament (fins a 18 punts)

Els licitadors presentaran la seva proposta que haurà de versar sobre els tres subcriteris següents:

- i. Fase de planificació i calendarització de les diferents accions (**fins a 5 punts**).

Els licitadors presentaran la seva proposta sobre la planificació i calendari per dur a terme les diferents accions de la FASE II.

Es valorarà que la descripció de les diferents accions a realitzar estiguin ben descrites i planificades per assegurar que s'ajusten als requeriments de calendari descrits.

- ii. Fase recerca i presentació dels possibles inversors (**fins a 8 punts**)

En aquest apartat els licitadors hauran d'explicar com duran a terme la recerca i presentació al Liceu de possibles inversors i descriuran els sectors empresarials i volum econòmic dels possibles inversors.

Es valorarà que la proposta descriu els sectors empresarials i volum econòmic dels possibles inversors amb l'objectiu de valorar la fiabilitat, rigor i adequació del possible inversor.

- iii. Fase de tancament. (**fins a 5 punts**)

En aquest apartat els licitadors exposaran en una breu memòria l'elaboració, revisió i tancament dels contractes de finançament

Es valorarà la descripció del procés de seguiment individual de cada un dels contractes de finançament fins a la liquidació final del mateix.

En els subcriteris de l'apartat 1.2 es valorarà la presentació d'una oferta global que exposi amb claredat i de la forma més transparent i clara la gestió del projecte, la intervenció de cada component de l'equip i les sessions de control de seguiment.

S'atorgarà la millor puntuació a aquella proposta que s'adeqüi millor a l'exposat. La resta de propostes es valoraran per comparació. No es valorarà informació que no sigui rellevant o que no aportï valor a la prestació.

El nombre màxim de fulls d'aquest apartat serà de SIS (6) fulls en les condicions que s'indiquin al plec de condicions particulars.

4. VALORACIÓ DE LES OFERTES PRESENTADES PELS LICITADORS

S'han presentat les següents empreses:

- Gabinete Consulting Empresarial, SA
- Carrillo Business & abogados SLP

- **En relació a la FASE I, proposta metodològica per l'emissió de l'informe (fins a 7 punts)**

Gabinete Consulting Empresarial, SA

La proposta rebuda es ordenada, clara i concisa.

Enumera les tasques a realitzar per poder emetre l'informe que es demana. Identifica 8 tasques a realitzar, que s'inicien amb una reunió prèvia i que finalitza també amb una reunió per presentar les conclusions de l'informe.

També indica quin serà l'equip de treball, que estarà format per tres persones, 1 auditor, 1 graduat en ciències econòmiques i empresarials i 1 llicenciat en dret que té màster en assessoria fiscal. Identifica les persones, els estudis, i les feines que desenvoluparan.

Aquesta primera fase està exposada en ½ foli dina 4

Carrillo Business & abogados SLP

Han diferenciat 4 punts per presentar la proposta:

1. Assignació de l'equip i organització del treball
En aquest apartat indica quin serà l'equip de treball, que estarà format per tres persones, 1 assessor fiscal, 1 auditor, 1 un advocat. Concreta quines seran les tasques que farà cada una d'aquestes persones i també concreta com es sol·licitarà la informació a la Fundació i com es comunicarà per avançar en les feines. No identifica amb noms i cognoms les persones
2. Estudi previ de la viabilitat de l'operació i sol·licitud probatòria.
En aquest apartat defineix que comprovaran si la Fundació compleix amb els requisits necessari per generar i traspasar la deducció a inversors. Detalla la informació necessària que demanarà a la Fundació per poder fer aquesta avaluació. També indica que aquesta documentació es guardarà per poder realitzar després la fase ii.
3. Sol·licitud de la documentació fiscal i comptable per la realització del càlcul de la deducció.
En aquest apartat es detalla la informació que l'assessor fiscal assignat demanarà a la Fundació per estudiar les despeses dels projectes i determinar quina és la base de la deducció.

Adverteix quines despeses no son a efectes de la deducció imputables.

4. Entrega del càlcul de deducció a la Fundació i revisió del mateix.

Finalitzats els punts anteriors, presentarà el càlcul de la deducció junts amb el detall de les despeses associades al càlcul.

Es presentarà un informe amb la deducció màxima

Conclusió: totes dues empreses donen resposta a la petició d'informació que es demana.

Gabinete Consulting, de manera més resumida, indicant en un llistat les tasques a fer però sense concreció.

Carrillo Business, ha optat no per enumerar si no per detallar i agrupar en 4 fases diferenciades les tasques a fer, indicant qui farà que i en quin moment. Es una proposta més extensa i també detalla quina serà la informació que demanarà a la Fundació per poder fer la feina establerta en aquesta fase i.

INFORME DE VALORACIÓ DE LES PROPOSTES TÈCNiques

Com es va establir al plec que la millor puntuació es donaria a aquella proposta que s'adeqüi millor a l'exposat i que la resta de propostes es valoraran per comparació la puntuació seria:

- **Gabinete Consulting Empresarial3,5 punts**
- **Carrillo Business & abogados s.l.p7 punts**

- **En relació a la FASE II:**

Fase de planificació i calendarització de les diferents accions (fins a 5 punts)Gabinete Consulting Empresarial,SA

Presenta una descripció de les tasques per cada una de les fases i la seva planificació calendaritzada en un màxim de 5 setmanes supeditat al tancament fiscal de la fundació, realitzant algunes actuacions de forma prèvia al tancament.

Carrillo Business & abogados SLP

La proposta no segueix l'estructura establerta als plecs. No presenta la calendarització de les diferents accions, encara que la seva proposta està estructurada i planificada cronològicament.

Conclusió:

Gabinete Consulting ha presentat la proposta en fons i forma tal qual es va demanar, amb una planificació i calendarització de les feines a desenvolupar.

Carrillo Business, ha presentat una proposta per la fase ii on no s'identifica en un punt independent la planificació sinó que es troba exposada a mida que expliquen les tasques a desenvolupar. Però no hi ha en cap cas una calendarització de les feines.

Com es va establir al plec que la millor puntuació es donaria a aquella proposta que s'adeqüi millor a l'exposat i que la resta de propostes es valoraran per comparació la puntuació seria:

- **Gabinete Consulting Empresarial 5 punts**
- **Carrillo Business & abogados s.l.p 2,5 punts**

Fase de recerca i presentació dels possibles inversors (fins a 8 punts)Gabinete Consulting Empresarial,SA

Relaciona cada una de les accions a realitzar en aquesta fase de manera ordenada. Fent l'estimació d'aquesta fase entre la setmana 3 i la setmana 4 des de l'inici de l'execució.

No descriu com es farà la recerca específicament. De manera global, indica que prepararan un document explicatiu de presentació de les produccions, que contactaran amb possibles inversors i definiran per a cada un la inversió a fer.

No s'ha identificat possibles inversors ni sectors econòmics ni volums dels possibles inversors.

La proposta que presentin a la fundació per a la seva aprovació, inclourà un informe de l'inversor on s'especificarà l'activitat, fiabilitat, rigor i bon nom de cada un.

Carrillo Business & abogados SLP

Descriu cada una de les accions a realitzar en aquesta fase de manera ordenada, indicant qui és responsable de cada acció.

No s'han identificat possibles inversors ni sectors econòmics ni volums dels possibles inversors.

La recerca es fa principalment a partir de la base de dades d'inversors que disposa l'empresa que assigna la inversió al projecte tenint en compte els requeriments i les preferències dels inversors, buscant la millor combinació de inversor i projecte cultural. No obstant també contempen la captació d'inversors puntuals interessats en projectes més singulars.(en aquest cas utilitzaran el dossier informatiu sobre els espectacles que haurà d'haver preparat la FGTL)

A cada inversió se li assigna un codi per a un millor seguiment per part de tot l'equip.

Conclusió:

Es valora l'explicació de com es du a terme la recerca i la presentació al Liceu dels possibles inversors. Es demanava que la proposta descrigués els sectors empresarials i volums econòmics dels possibles inversors amb l'objectiu de valorar la fiabilitat, rigor i adequació del possible inversor. Cap de les empreses ha donat resposta explícita a la petició de descriure els sectors empresarials i el volum econòmic dels possibles inversors

Com es va establir al plec que la millor puntuació es donaria a aquella proposta que s'adeqüi millor a l'exposat i que la resta de propostes es valoraran per comparació la puntuació seria:

- **Gabinete Consulting Empresarial4 punts**
- **Carrillo Business & abogados s.l.p6 punts**

Fase de tancament (fins a 5 punts)

Gabinete Consulting Empresarial,SA:

Situen la fase de tancament entre la setmana 4 a 5.

La proposta consisteix en confirmar que s'ha pogut adjudicat tot el crèdit disponible entre els inversors i fer un informe de les actuacions realitzades.

No relaten com faran el seguiment de la firma i cobrament de les inversions

Es detalla que tota aquesta feina de la fase ii està dirigida per les persones que van fer l'informe de la fase i, però no detalla quins perfils faran la feina.

Carrillo Business & abogados SLP :

Presenta una proposta de contingut i seguiment dels contractes de finançament i posterior inversió basat en la base de dades que disposa l'empresa, que ajuda a portar un exhaustiu control sobre la signatura per part de tots els implicats.

Compten amb una plataforma per fer el seguiment intern de en quin punt es troba la redacció i autorització dels contractes. Hi ha un workflow de seguiment i autorització que arriba fins la signatura de l'inversor i del promotor.

Una vegada fetes comunicacions a l'AEAT ofereixen el servei de preparació dels assentaments comptables indicant també les implicacions que te a l'impost de societat.

INFORME DE VALORACIÓ DE LES PROPOSTES TÈCNiques

Conclusió:

Es demanava que es descrigués el procés de seguiment individual de cada un dels contractes de finançament fins a la seva liquidació final. Totes dues empreses han descrit de manera ordenada i planificada les accions a desenvolupar. Carrillo Business ha desenvolupat amb més detall com seria el procés de recerca, seguiment, firma i cobrament dels convenis i ofereix a més un assessorament comptable i fiscal per tancar el procés. En aquest punt se li ha demanat un aclariment sobre els subscriptors del contracte i la titularitat de la representació del signatari per part del Liceu, així com la forma de liquidació de les comissions. Totes dues qüestions han estat aclarides satisfactòriament

Com es va establir al plec que la millor puntuació es donaria a aquella proposta que s'adeqüi millor a l'exposat i que la resta de propostes es valoraran per comparació la puntuació seria:

- **Gabinete Consulting Empresarial 3 punts**
- **Carrillo Business & abogados s.l.p 5 punts**

5. RESUM PuntuACIÓ DE LES OFERTES ADMESES

QUADRE RESUM DE PuntuACIONS

	Puntuació màxima	GABINETE CONSULTING EMPRESARIAL SA Puntuació	CARRILLO BUSINESS & ABOGADOS SLP Puntuació
PuntuACIÓ TOTAL	25	15,5	20,5
FASE I - PROPOSTA METODOLOGICA PER L'EMISSIÓ DE L'INFORME INDICAT A LA FASE 1 DEL PLEC TÈCNIC	7	3,5	7
FASE II - PLANIFICACIÓ I CALENDARITZACIÓ DE LES DIFERENTS ACCIONS	5	5	2,5
FASE II- RECERCA I PRESENTACIÓ DELS POSSIBLES INVERSORS	8	4	6
FASE II- TANCAMENT	5	3	5

6. CONCLUSIONS:

A la vista de les puntuacions obtingudes i d'acord amb les bases del plec totes les empreses *han assolit la puntuació mínima exigida de 15 punts per a ser adjudicatàries*

Barcelona, 26 de juny de 2024