



Informe sobre les al·legacions sobre la justificació de l'oferta incursa en presumpció d'anormalitat

Dades bàsiques del contracte

Expedient:UPF-2024-0024 – E-300100/08-04-24

Tipus de procediment: Obert simplificat

Objecte: Servei d'assessorament, mediació i administració de les pòlisses d'assegurances subscrietes o que hagin de subscriure la Universitat Pompeu Fabra

En resposta a la justificació de l'oferta incursa en presumpció d'anormalitat per part del Grup Galilea C.S.A, SL (en endavant Grup Galilea), s'assenyala el següent:

En relació de la justificació de la viabilitat en termes econòmics:

El Grup Galilea reconeix haver presentat una oferta que denomina com a “oferta simbòlica” i afegeix que: *“La retribució en el sector de la mediació d'assegurances, correspon a un percentatge respecte les primes d'assegurances intermediades, sigui a través de comissions abonades per les companyies asseguradores i honoraris abonats per el client, sent aquest últim, el model plantejat per la UPF”*.

La UPF ha optat per un sistema d'honoraris fixos mensuals per retribuir als mediadors d'assegurances, independentment del nombre d'hores dedicades per l'empresa licitadora i les primes d'assegurances intermediades. Aquest sistema, és àmpliament utilitzat en les Administracions Públiques i evita la dependència de les comissions pagades per les companyies d'assegurances. Això permet als mediadors oferir la millor oferta possible econòmicament com qualitativament sense l'incentiu addicional de la comissió que poden rebre per cada pòlissa gestionada. Es considera el sistema òptim per mantenir la independència dels mediadors.

D'altra banda, cal destacar que l'objecte del contracte que es licita és per assessorar, mediar i administrar les pòlisses d'assegurances subscrietes o que hagi de subscriure la UPF. Les assegurances són licitades mitjançant concurrència pública, i són les pròpies empreses asseguradores les que es presenten sense intermediaris. És tasca dels mediadors assessorar la UPF en l'elaboració dels plecs de les assegurances que es licitaran i d'administrar-les un cop estiguin subscrietes, però no intermediar entre la UPF i les companyies d'assegurances per aconseguir la contractació de les mateixes. Per aquest motiu, el volum que estimen intermediar no és el total de les pòlisses que s'han de subscriure per part de la Universitat Pompeu Fabra.

En relació a la justificació de les despeses de l'execució del contracte:

En aquest punt el Grup Galilea expressa la seva estimació de les hores que les persones adscrites al contracte haurien de dedicar i el percentatge que representaria en la seva jornada anual. Determina que serien unes 300-350 hores de dedicació anual aproximada, és a dir, 150-175 hores, per cada membre de l'equip. Però no entra a quantificar el cost monetari d'aquestes hores i com les cobriria amb el cost del contracte.

El càlcul d'hores de dedicació és complex de determinar, atès que poden haver-hi mesos amb més activitat degut a la sol·licitud de cotitzacions per a petites necessitats específiques o a l'obertura i/o gestió de sinistres, i altres mesos en què no es realitza cap comunicació amb els mediadors. En cap cas la voluntat de la licitació implica que l'empresa adjudicatària hagi de contractar nou personal. La UPF no exigeix personal en exclusiva, ja que el volum de feina que la UPF genera ni justifica ni cobreix la contractació de nou personal. La previsió que fa el Grup Galilea de les hores que caldria dedicar a aquest contracte no queda reflectida en base a quin ens similar a la Universitat Pompeu Fabra l'ha pogut estimar per considerar-les reals.



Per decidir el pressupost de la licitació s'ha fet en base al conveni col·lectiu de treball d'àmbit estatal per les empreses de mediació d'assegurances privades (codi conveni 99000165011987).

Es sota aquestes premisses que s'ha determinat el pressupost de la licitació i entenem que és un contracte competitiu amb el valors de mercat, com ho han estat les licitacions homòlogues prèvies d'aquest contracte que han servit de base per preparar la present licitació.

En el seu escrit el Grup Galilea no justifica ni desglossa com suportarà el cost del contracte amb l'import de l'oferta presentada. Únicament assenyala determinats ingressos indirectes que indica que doten de lògica econòmica l'oferta presentada i que són:

- **Augment del volum de primes intermediades:** Grup Galilea indica que es poden destacar els següents punts:

- *“Augment en la capacitat negociadora dels acords sobre el percentatge de comissió percebut”*
- *“Major capacitat de dissenyar i pactar productes exclusius amb les companyies asseguradores”:*
- *“Major capacitat en la col·locació de riscos complexos”*

El Grup Galilea expressa que l'increment del volum de pòlisses intermediades augmentarà la seva capacitat de negociació dels acords sobre el percentatge de comissions percebudes. El PCAP de la UPF indica clarament en el seu punt R1 *“No es pot retribuir la tasca dels mediadors a través de la comissions de les companyies asseguradores”*, és per tant que l'increment de la intermediació de les pòlisses de la Universitat no suposaran cap augment d'aquesta capacitat atès que les companyies asseguradores no podran donar comissions per aquestes.

Cal destacar de nou que els mediadors de la UPF no intermedien les pòlisses ja que es liciten, sinó que fan l'administració de la pòlissa un cop aquesta és subscripta directament amb la UPF.

- **Contractació pública:** El Grup Galilea posa de manifest que gràcies al contracte que pot subscriure si resulta adjudicatari amb la UPF li permetrà augmentar la seva solvència tècnica i professional exigida en futures les licitacions públiques de naturalesa similar, però no concreta de quina forma això li comporta un ingrés indirecte i, per altra banda, no es veu raonable.

En efecte, l'article 90 sobre la solvència tècnica o professional en els contractes de serveis de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de Contractes del sector públic, per la que es transposen a l'ordenament jurídic espanyol les Directives del Parlament Europeu i del Consell 2014/23/UE i 2014/24/UE, de 26 de febrer de 2014 (LCSP), en el seu apartat 2, determinar que l'acreditació de la solvència tècnica o professional s'efectuarà mitjançant la relació dels principals serveis efectuats en els tres últims anys, d'igual o similar naturalesa que els que constitueixen l'objecte del contracte, del qual l'import anual acumulat en l'any de major execució sigui igual o superior al 70% de l'anualitat mitja del contracte.

En cas que Grup Galilea sigui l'adjudicatària d'aquest contracte li aportarà, segons l'oferta presentada, 12,00 € anuals a l'import anual acumulat que podrà presentar en altres licitacions.

- **Proveïdors:** Sobre aquest punt el Grup Galilea declara que la possible gestió d'aquest contracte obre les vies a un mercat i a clients potencials molt important, el quals seria extremadament difícil d'aconseguir en altres circumstàncies. Tanmateix no concreta de quina forma això li comporta un ingrés indirecte i, per altra banda, no es veu raonable ja que tots el proveïdors de



la Universitat Pompeu Fabra són públics mitjançant el perfil del contractant de la Universitat i el Grup Galilea pot dirigir-se a ells, com ja ho fet amb els més de 200 organismes públics que indica que ja gestiona.

- **Spin-Off:** En aquest punt el Grup Galilea expressa que augmentarà la possibilitat de treballar amb les possibles empreses que sorgeixen de la Universitat com spin-offs o start-ups, novament sense concretar quin ingrés indirecte suposa ni com es trasllada al contracte. A més, cal tenir en compte que Grup Galilea ja treballa amb centres adscrits de la UPF com el CREI sense necessitat de haver estat el mediador de la UPF.

- **Prestigi:** Apel·la al prestigi que genera tenir a la UPF com a client de cara a potencials nous clients, sense identificar econòmicament de quina forma es trasllada indirectament aquest cost

Conclusions:

Per tot això, un cop analitzades totes les al·legacions presentades per el Grup Galilea, es conclou que el Grup Galilea reconeix haver presentat un preu simbòlic i no respon al requeriment quantificant el cost monetari del contracte ni acredita com cobrirà aquests costos, especialment les obligacions laborals, de Seguretat Social i del conveni col·lectiu sectorial.

Per tant, hi ha una manca de justificació real de la viabilitat econòmica d'aquest contracte d'acord amb l'oferta presentada, per la qual cosa es proposa el rebuig de la seva oferta.

Antoni Gonzalez Cubo
Cap del Servei d'Infraestructures i Patrimoni

Barcelona, 19/7/2024