

INFORME VALORACIÓ OFERTES AMB VALORS ANORMALS O DESPROPORCIONATS

**ACORD MARC PER LA SELECCIÓ D'EMPRESES EN DIFERENTS ÀMBITS D'ASSESSORAMENT I
DEFENSA JURÍDICA PER A BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS, SA, CEMENTIRIS DE
BARCELONA, SA I INICIATIVES TECNOLÒGIQUES DE MOBILITAT, S.L.**

LOT 12: DRET PORTUARI

2024AJ0024AC

I.- ANTECEDENTS:

El present informe conté la valoració de les ofertes anormals o desproporcionades presentades a l'Acord Marc per la selecció d'empreses en diferents àmbits d'assessorament i defensa jurídica per a Barcelona de Serveis Municipals, SA, Cementiris de Barcelona, SA i Iniciatives Tecnològiques per a la Mobilitat, SL: Lot 12: Dret Portuari.

II.- CRITERIS D'APRECIACIÓ DE LES OFERTES ANORMALS O DESPROPORCIONADES

En l'Annex 3 del Plec de Clàusules Particulars regulador de la licitació, s'exposen els criteris per apreciar les ofertes anormals i desproporcionades. En aquest sentit:

Criteris per l'apreciació d'ofertes anormals o desproporcionades aplicables a les ofertes econòmiques:

- Es considerarà que una oferta és susceptible de contenir valors anormals/desproporcionats quan, el percentatge de baixa ofert sigui superior a la mitjana aritmètica de tots els percentatges de baixa mitjans oferts en cinc punts percentuals.
- Si el nombre de licitadors és superior a 5, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es prescindirà de l'oferta més baixa i 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 10, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es prescindirà de les dues ofertes més cares i de 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%.
- Si diverses empreses vinculades (art. 42 del Codi de Comerç) presenten en una licitació cadascuna la seva respectiva proposició, tan sols es té en compte pel càlcul d'anormalitat l'oferta més baixa d'entre les presentades per totes aquestes empreses.
- L'oferta susceptible de contenir valors anormals o desproporcionats serà exclosa si en el tràmit d'audiència de l'empresa licitadora que ha presentat una oferta qualificada d'anormalment baixa s'evidencia que els preus unitaris dels salaris dels treballadors considerats en l'oferta són inferiors al que estableix el conveni d'aplicació.

III.- APRECIACIÓ DE PRESUMPCIÓ DE BAIXES ANORMALS O DESPROPORCIONADES

De l'aplicació dels paràmetres anteriors a l'import de les ofertes presentades en la licitació de referència, va resultar la següent taula:

	LICITADORS	A.1. OFERTA ECONÒMICA
1	VALLBÉ	35%
2	GIN RUSSELL	20%
3	KPMG	25%
4	PWC	20%
5	TORNOS	36%

En el present cas, resulta d'aplicació el criteri següent: *“Es considerarà que una oferta és susceptible de contenir valors anormals/desproporcionats quan, el percentatge de baixa ofert sigui superior a la mitjana aritmètica de tots els percentatges de baixa mitjans oferts en cinc punts percentuals”*.

En concret, la mitjana aritmètica de tots els percentatges de baixa és 28,40%, mentre que el llindar de desproporcionades (això és, aquesta mitjana afegint-hi cinc punts percentuals) resulta en **33,40%**. Per aquest motiu, aquells licitadors que superen aquest percentatge recauen en presumpció d'oferta anormal o desproporcionada.

IV.- ANÀLISI DE LA DOCUMENTACIÓ PRESENTADA PER CADASCUNA DE LES EMPRESES QUE HAN INCORREGUT EN PRESSUMPCIÓ D'OFERTA ANORMAL O DESPROPORCIONADA

IV.1 VALLBÉ

VALLBÉ va recaure en presumpció d'oferta anormal o desproporcionada amb un diferencial de 1,6% sobre el llindar d'oferta anormal o desproporcionada establerta en el Plec.

Un cop evacuat el tràmit contradictori, VALLBÉ presenta escrit justificant la seva oferta en base al següent argumentari:

- a) Viabilitat de l'oferta econòmica: VALLBÉ assegura que l'oferta presentada és tècnicament viable i ajustada a les condicions exigibles, complint amb les normes socials i laborals, així com els preus de mercat. En aquest sentit, afegeix que l'oferta no es pot considerar anormal o desproporcionada, atès que garanteix la cobertura de costos i un marge de benefici suficient.
- b) Costos i estructura: VALLBÉ desglossa els costos directes i indirectes, incloent salaris, despeses d'estructura i altres costos relacionats, mostrant com els preus unitaris ofertats permeten cobrir totes les despeses necessàries. Així mateix, també declara que la seva oferta compleix amb les condicions laborals establertes al Conveni Col·lectiu del sector d'oficines i despatxos de Catalunya.
- c) Naturalesa del servei: VALLBÉ defensa que els serveis jurídics són especials degut a la seva naturalesa (i que es troben dintre de la Directiva Europea 2014/24/UE) i, per aquest motiu, el preu resta subjecte al principi de llibertat i d'acord entre client i advocat, de manera que si el preu ofert garanteix que es compleixen les obligacions en matèria social i laboral, l'oferta caldria considerar-se viable tècnicament. A més, VALLBÉ ha prestat prèviament aquests serveis a BSM per un import similar al d'ara ofertat, de manera que es troba en disposició d'avaluar, d'acord amb la seva experiència, si el preu ofert mereix la confiança d'aquests tipus de serveis i si presenta garantia de viabilitat tècnica dels treballs.
- d) Experiència i especialització: VALLBÉ destaca la seva àmplia experiència en assessorament jurídic al sector públic, el que li permet oferir solucions ràpides i a menor cost. En aquest sentit, cita varis exemples d'institucions públiques en les què han prestat serveis similars, argumentant que aquesta especialització en assessorament -de tot tipus d'assumptes jurídics i judicials a entitats públiques- els atorga un coneixement profund de les problemàtiques jurídiques del sector.
- e) Ús de noves tecnologies: VALLBÉ menciona l'ús de les noves tecnologies en la implementació dels serveis (tals com el programa *Kmaleon* per a la gestió documental), que li permet optimitzar la feina i reduir costos, sempre mantenint la qualitat dels serveis.

Per aquest motiu, VALLBÉ considera la seva oferta viable des d'un punt de vista tècnic i qualitatiu, destacant que ha ofert uns preus competitiu i ajustats al mercat, sense comprometre la qualitat del servei. Per tant, la seva oferta és competitiva, viable i compleix amb totes les condicions legals i de mercat.

En conseqüència, s'estima l'argumentari, queda destruïda la presumpció acreditant doncs que la oferta de VALLBÉ és viable i per tant, segueix el procediment de licitació.

IV.2 TORNOS

TORNOS va recaure en presumpció d'oferta anormal o desproporcionada amb un diferencial de 2,6% sobre el llindar d'oferta anormal o desproporcionada establerta en el Plec.

Un cop evacuat el tràmit contradictori, TORNOS presenta escrit justificant la seva oferta en base al següent argumentari:

- a) Abast de l'assessorament i experiència: TORNOS compta amb un equip de professionals especialitzats molt consolidat que li permet oferir preus competitiu. En aquest sentit, és un despatx especialitzat en el sector públic i és prestador habitual de serveis d'assessorament jurídic a entitats similars, motiu pel qual la concentració geogràfica de clients del mateix àmbit de serveis i coneixement de la matèria fa que els costos es puguin reduir. Alhora, la configuració i especialització li permet aprofitar sinèrgies i economies d'escala, i implica que no necessiti incórrer en majors despeses. Així mateix, TORNOS detalla i acredita diversos preus que ha aplicat en contractes anàlegs.
- b) Avantatges competitiu: TORNOS té la seu pròxima a BSM, permetent una prestació més propera i eficient, evitant desplaçaments des d'altres seus. El seu sistema de treball també els permet un estalvi en costos, atès que es realitzen a través de mitjans telemàtics, reduint així costos materials.
- c) Equip professional: TORNOS compta amb personal propi, integrat per professionals fidelitzats i especialistes que coneixen les matèries objecte d'assessorament. La dilatada experiència dels professionals permet una sinèrgia que incrementa l'eficiència en el desenvolupament de l'encàrrec.
- d) Estructura de costos: TORNOS declara que l'estructura de costos, així com de personal del despatx, és molt estable, el que li permet tenir molt coneixement dels marges que permeten aquesta activitat i la presentació d'ofertes competitiu.
- e) Naturalesa del servei: TORNOS al·lega que, en matèria de serveis jurídics, no existeixen preus estipulats, essent un sector on no apliquen normes estrictes en matèria de preus i, per tant, poden existir grans disparitats amb els preus aplicats per diferents despatxos, que no responen a la qualitat dels serveis o dedicació dels lletrats que els presten, sinó que depenen d'altres factors (coneixement previ, importància estratègica del client, objectius interns, etc.). A més, en aquest servei els majors costos són els de personal, i no existeix un conveni col·lectiu específic d'advocacia. De fet, en aquest tipus de serveis pesen més altres factors com la dimissió de plantilla (on TORNOS exposa tenir-la molt controlada i perfectament dimensionada), el marge de benefici que es busca obtenir, i la importància del client o l'assumpte tingui en els plans estratègics de la firma, com és tenir BSM com a client estratègic i de posicionament de mercat.

- f) Determinació de l'oferta: TORNOS declara que l'oferta no restringeix la lliure competència ni incorre en dumping, essent els preus d'acord al mercat, i obté un resultat econòmic positiu amb aquests preus (i inclús amb d'altres preus inferiors). A més, en l'oferta ha tingut en consideració la facturació anual del despatx i l'estructura professional, que possibiliten la viabilitat de l'oferta més enllà de l'estricta rendibilitat d'un encàrrec concret. Alhora, l'oferta està ajustada als costos de l'activitat ordinària i, per tant, l'encàrrec no distorsiona els mateixos o requereix de nova o especial inversió, i/o costos extraordinaris.

Per tot l'exposat, TORNOS considera viable i proporcional la seva oferta, atenent les solucions tècniques adoptades i les condicions de que disposa per executar la prestació, tot respectant les obligacions que li resulten aplicables en matèria mediambiental, social i laboral.

En conseqüència, s'estima l'argumentari, queda destruïda la presumpció acreditant doncs que la oferta de TORNOS és viable i per tant, segueix el procediment de licitació.

V.- CONCLUSIONS

Per tot l'exposat, un cop evacuat el tràmit contradictori i analitzada la documentació presentada per les empreses VALLBÉ i TORNOS, un cop han recaigut en presumpció d'oferta anormal o desproporcionada, es proposa ELEVAR a la Mesa de Contractació la següent proposta:

"Primer.- ADMETRE en l'Acord Marc per la selecció d'empreses en diferents àmbits d'assessorament i defensa jurídica per a Barcelona de Serveis Municipals, SA, Cementiris de Barcelona, SA i Iniciatives Tecnològiques per a la Mobilitat, SL – Lot 12: Dret Portuari, a les empreses VALLBÉ i TORNOS, atès que un cop recaigudes en baixes anormals o desproporcionades, han justificat la viabilitat de la seva oferta, i en conseqüència, prosseguir el procediment licitatori.

Segon.- NOTIFICAR aquesta resolució a tots els interessats.

Tercer.- ORDENAR LA PUBLICACIÓ del present acord, i de l'informe del que dimana el mateix, al Perfil del Contractant de l'entitat allotjat a la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat de Catalunya.

Quart.- ADVERTIR que contra aquesta resolució es podrà interposar recurs especial en matèria de contractació davant el tribunal de Contractes del Sector Públic en el termini de quinze dies hàbils a partir del dia següent al de la seva publicació o notificació d'aquesta resolució, d'acord amb l'art. 44 i següents de la LCSP".

Barcelona,

Sgt. Carolina Martínez Arroyo
Cap Àrea Estudis Assessoria i Règim Jurídic
Barcelona de Serveis Municipals, SA