

INFORME VALORACIÓ OFERTES

**PROCEDIMENT BASAT EN L'ACORD MARC PER A LA SELECCIÓ D'EMPRESSES EN
DIFERENTS ÀMBITS D'ASSESSORAMENT I DEFENSA JURÍDICA PER A BARCELONA DE
SERVEIS MUNICIPALS, S.A. (BSM), CEMENTIRIS DE BARCELONA, S.A. (CBSA) I
INICIATIVES TECNOLÒGIQUES DE MOBILITAT, S.L. (ITM) – LOT 1: DRET PÚBLIC: DRET
ADMINISTRATIU**

**CONTRACTE BASAT RELATIU A L'ASSISTÈNCIA I ASSESSORAMENT A LA DIRECCIÓ
JURÍDICA DE BSM EN RELACIÓ AMB ELS ENCÀRRECS DE GESTIÓ QUE BSM EFECTUA A
ITM**

NÚM. EXPEDIENT: 2024AJ0024ACV21

I.- ANTECEDENTS

El present informe conté la valoració de les ofertes presentades en el marc d del contracte basat en l'Acord Marc per a la selecció d'empreses en diferents àmbits d'assessorament i defensa jurídica per a Barcelona de Serveis Municipals, S.A. (BSM), Cementiris de Barcelona, S.A. (CBSA) i Iniciatives Tecnològiques de Mobilitat, S.L. (ITM): Lot 1: Dret Públic: Dret Administratiu: "Contracte basat relatiu a l'assistència i assessorament a la Direcció Jurídica de BSM en relació amb els encàrrecs de gestió que BSM efectua a ITM".

II.- RELACIÓ CONTINGUT OFERTES PRESENTADES

En el present contracte derivat, s'han convidat a tres de les empreses homologades en l'Acord Marc, en tractar-se d'un contracte basat amb un valor no superior a 40.000.-€ (ABANS IVA), presentant oferta les 3 empreses, a saber: GARRIGUES, TORNOS i VALLBÉ.

III.- CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AVALUABLES MITJANÇANT JUDICI DE VALOR

En l'Annex 3 del Plec de Clàusules Particulars regulador de la licitació, s'exposen els criteris d'adjudicació per avaluar les ofertes mitjançant judici de valor. En aquest sentit els criteris es ressenyen a continuació:

c.1) Síntesi estratègica del marc jurídic i punts crítics dels treballs a realitzar: fins a 10 punts

El licitador haurà de presentar una síntesi estructurada dels aspectes jurídics clau que considera rellevants en relació amb els encàrrecs de gestió en el context de BSM. Aquesta síntesi haurà de donar una visió global i estratègica, havent d'identificar els punts de major complexitat jurídica, la detecció de possibles conflictes normatius i els elements essencials a monitoritzar per garantir la seguretat jurídica.

La proposta haurà d'incloure obligatòriament un esquema visual (taula, mapa conceptual o equivalent) que permeti identificar de manera clara i ràpida els punts prioritaris, amb relació directa amb l'objecte del contracte.

Es valorarà la capacitat d'anàlisi i de priorització de qüestions clau, així com la claredat expositiva de la síntesi. Tindran millor puntuació les propostes que aportin una visió estratègica i pràctica alhora, amb informació rellevant i útil per a la Direcció Jurídica, i diferenciada de simples procediments de treball. En aquest sentit, es valorarà que s'adapti a les característiques i necessitats concretes de BSM.

NOTA: L'extensió màxima d'aquest criteri és de dues (2) pàgines en format PDF, això és, una (1) pàgina exclusivament per l'esquema visual i una (1) pàgina exclusivament per a l'anàlisi. En cas que s'excedeixi aquest límit, únicament es valoraran les dues (2) pàgines referenciades, sense tenir-se en compte el contingut addicional.

c.2) Model organitzatiu: fins a 10 punts

El licitador haurà de presentar una proposta sobre com es configurarà i gestionarà l'equip assignat al servei, indicant els rols i responsabilitats, els mecanismes de coordinació interna, i les dinàmiques específiques de relació amb BSM així com amb altres societats del grup BSM, si s'escau. En aquest darrer cas, caldrà descriure com es gestionarà la coordinació amb les altres societats i diferents interlocutors.

En aquest sentit, el licitador haurà de lliurar un organigrama o taula de rols i funcions, diferenciant els diferents responsables i els canals i fluxos de comunicació amb l'entitat.

Es valorarà positivament la claredat dels circuits de comunicació, la capacitat d'adaptació, la generació de sinergies i la coherència transversal dins el Grup BSM, oferint una homogeneïtat en l'assessorament.

c.3) Model de control de qualitat i eines emprades: fins a 5 punts

El licitador haurà de descriure el sistema que preveu implementar per assegurar la qualitat del servei d'assessorament. Aquest sistema haurà d'incloure tant eines digitals (plataformes, softwares jurídics, sistemes de traçabilitat documental, etc.) com eines no digitals (protocols interns, checklists, auditories internes, etc.).

La proposta haurà d'incloure obligatòriament un quadre o esquema visual que reflecteixi els instruments de seguiment i control (digitals i no digitals), indicant-ne l'ús concret i el valor afegit que aporten al servei.

Es valorarà el grau d'innovació i aplicabilitat de les eines proposades, la coherència del sistema amb l'objecte del contracte i l'adaptabilitat i flexibilitat davant canvis normatius o nous encàrrecs.

c.4) Sistemes de traçabilitat i transparència: fins a 5 punts

El licitador haurà de presentar una proposta detallada sobre com garantirà la traçabilitat del procés d'assessorament, des de la recepció de la consulta fins a l'entrega de l'informe o recomanació final.

La proposta haurà d'incloure obligatòriament un diagrama de flux o esquema visual que reflecteixi les fases del seguiment i els punts de control establerts.

Es valorarà l'ús d'indicadors de traçabilitat (temps de resposta, grau de resolució, seguiment de consultes reincidentes), el disseny d'un sistema de registre i documentació que permeti a BSM fer un seguiment fàcil i transparent, i la capacitat del model per generar informes periòdics de control i estadístiques de servei.

c.5) Identificació i gestió de riscos del projecte: fins a 5 punts

El licitador haurà d'identificar possibles escenaris de conflicte o problemàtiques futures concretes del projecte i proposar mesures preventives concretes.

En aquest sentit, el licitador haurà de lliurar una matriu o quadre de riscos dinàmic que identifiqui els riscos específics, la probabilitat, impacte i nivell de criticitat, així com un pla de resposta i mecanismes de revisió periòdica.

Es valorarà la capacitat per anticipar escenaris i la viabilitat de les mesures, i obtindran millor puntuació les propostes que ofereixin plans de contingència realistes i adaptats al context específic de BSM i ITM.

c.6) Qualitat i innovació en el format de la presentació de resultats a la Direcció Jurídica: fins a 5 punts

El licitador haurà d'explicar com presentarà els informes, recomanacions i/o resultats de l'assessorament, incorporant formats innovadors que facilitin la comprensió i la presa de decisions (dashboards, quadres comparatius, informes executius, etc.).

Es valorarà la claredat i la utilitat pràctica dels formats proposats, així com el grau d'innovació en la comunicació i difusió dels resultats.

IV.- APLICACIÓ DELS CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AMB JUDICI DE VALOR A LES OFERTES PRESENTADES: PUNTUACIÓ OBTINGUDA

c.1) Síntesi estratègica del marc jurídic i punts crítics dels treballs a realitzar: fins a 10 punts

El licitador haurà de presentar una síntesi estructurada dels aspectes jurídics clau que considera rellevants en relació amb els encàrrecs de gestió en el context de BSM. Aquesta síntesi haurà de donar una visió global i estratègica, havent d'identificar els punts de major complexitat jurídica, la detecció de possibles conflictes normatius i els elements essencials a monitoritzar per garantir la seguretat jurídica.

La proposta haurà d'incloure obligatòriament un esquema visual (taula, mapa conceptual o equivalent) que permeti identificar de manera clara i ràpida els punts prioritaris, amb relació directa amb l'objecte del contracte.

Es valorarà la capacitat d'anàlisi i de priorització de qüestions clau, així com la claredat expositiva de la síntesi. Tindran millor puntuació les propostes que aportin una visió estratègica i pràctica alhora, amb informació rellevant i útil per a la Direcció Jurídica, i diferenciada de simples procediments de treball. En aquest sentit, es valorarà que s'adapti a les característiques i necessitats concretes de BSM.

NOTA: L'extensió màxima d'aquest criteri és de dues (2) pàgines en format PDF, això és, una (1) pàgina exclusivament per l'esquema visual i una (1) pàgina exclusivament per a l'anàlisi. En cas que s'excedeixi aquest límit, únicament es valoraran les dues (2) pàgines referenciades, sense tenir-se en compte el contingut addicional.

I. GARRIGUES

Molt bona imatge gràfica, molt intuïtiva i visual del punt de partida.

Presenta molt bona síntesi dels punts clau jurídics amb l'anàlisi de l'art. 32 LCSP i la seva aplicació al cas concret. Encara més encertada l'anàlisi estratègic, considerant-se la que aporta una visió global més encertada i més integradora de la problemàtica.

II. TORNOS

Bon anàlisi jurídic del punt de partida també a través de l'art. 32 LCSP i traspassat a cas concret. No obstant, manquen alguns aspectes estratègics en comparació amb l'anterior. Presenta també taula amb aspectes clau.

III. VALLBÉ

Es limita a analitzar l'art. 32 LCSP igual que la resta, però no ajusta al cas concret d'ITM, mancaria detall i concreció respecte de les anteriors. Manca també detall pel que fa als aspectes estratègics. Presenta mapa numerat.

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.1 (màx. 10 punts)
GARRIGUES	10
TORNOS	8
VALLBÉ	5

c.2) Model organitzatiu: fins a 10 punts

El licitador haurà de presentar una proposta sobre com es configurarà i gestionarà l'equip assignat al servei, indicant els rols i responsabilitats, els mecanismes de coordinació interna, i les dinàmiques específiques de relació amb BSM així com amb altres societats del grup BSM, si s'escau. En aquest darrer cas, caldrà descriure com es gestionarà la coordinació amb les altres societats i diferents interlocutors.

En aquest sentit, el licitador haurà de lliurar un organigrama o taula de rols i funcions, diferenciant els diferents responsables i els canals i fluxos de comunicació amb l'entitat.

Es valorarà positivament la claredat dels circuits de comunicació, la capacitat d'adaptació, la generació de sinergies i la coherència transversal dins el Grup BSM, oferint una homogeneïtat en l'assessorament.

I. GARRIGUES

Bon model organitzatiu que inclou organigrama amb definició funcional de rols i responsabilitats genèriques i del cas concret d'estudi. Explica els mecanismes de coordinació interna per a la distribució de tasques atenent a l'especialització funcional i sistemàtica. Molt clar en quan al circuit de comunicació.

Presenta molt bona síntesi dels punts clau jurídics amb l'anàlisi de l'art. 32 LCSP i la seva aplicació al cas concret. Encara més encertada l'anàlisi estratègic, considerant-se la que aporta una visió global més encertada i més integradora de la problemàtica.

II. TORNOS

Aporta organigrama i exposa canals de comunicació amb claredat. No obstant, manca major detall respecte les funcions i responsabilitats dels advocats no coordinadors en comparació amb les altres propostes.

III. VALLBÉ

No aporta organigrama. Exposa canals de comunicació correctament. Claredat en la figura de l'advocat responsable. Pel que fa a la resta d'advocats, tot i que nombra genèricament les seves tasques manca concreció respecte la de GARRIGUES .

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.2 (màx. 10 punts)
GARRIGUES	10
TORNOS	7
VALLBÉ	8

c.3) Model de control de qualitat i eines emprades: fins a 5 punts

El licitador haurà de descriure el sistema que preveu implementar per assegurar la qualitat del servei d'assessorament. Aquest sistema haurà d'incloure tant eines digitals (plataformes, softwares jurídics, sistemes de traçabilitat documental, etc.) com eines no digitals (protocols interns, checklists, auditories internes, etc.).

La proposta haurà d'incloure obligatòriament un quadre o esquema visual que reflecteixi els instruments de seguiment i control (digitals i no digitals), indicant-ne l'ús concret i el valor afegit que aporten al servei.

Es valorarà el grau d'innovació i aplicabilitat de les eines proposades, la coherència del sistema amb l'objecte del contracte i l'adaptabilitat i flexibilitat davant canvis normatius o nous encàrrecs.

I. GARRIGUES

Explica les eines digitals com digitals de les que disposarà en execució de contracte per l'assegurament de la qualitat. Tot i que les no digitals són similars a la resta de licitadors, de digitals n'enumeren menys tot i que totes resulten idònies. Aporta esquema visual.

II. TORNOS

Bones i adequades eines d'assegurament de la qualitat, explicades amb detall i destacant les auditories i el doble i triple check, així com el quadre final.

III. VALLBÉ

Tot i el detall i l'ajust de les eines emprades, no aporta el quadre resum.

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.3 (màx. 5 punts)
GARRIGUES	4
TORNOS	5
VALLBÉ	4

c.4) Sistemes de traçabilitat i transparència: fins a 5 punts

El licitador haurà de presentar una proposta detallada sobre com garantirà la traçabilitat del procés d'assessorament, des de la recepció de la consulta fins a l'entrega de l'informe o recomanació final.

La proposta haurà d'incloure obligatòriament un diagrama de flux o esquema visual que reflecteixi les fases del seguiment i els punts de control establerts.

Es valorarà l'ús d'indicadors de traçabilitat (temps de resposta, grau de resolució, seguiment de consultes reincidents), el disseny d'un sistema de registre i documentació que permeti a BSM fer un seguiment fàcil i transparent, i la capacitat del model per generar informes periòdics de control i estadístiques de servei.

I. GARRIGUES

Aporta esquema visual. Descriu bé el mètode. Costa detectar els elements de la traçabilitat i a on BSM pot veure en cada moment en quin estat resta l'estudi de forma proactiva. No obstant això, sí que concreta terminis.

II. TORNOS

Aporta esquema visual. Descriu bé el mètode. Costa detectar els elements de la traçabilitat i a on BSM pot veure en cada moment en quin estat resta l'estudi de forma proactiva. No concreta terminis.

III. VALLBÉ

No aporta esquema visual. Descriu bé el mètode. És el que més concreció aporta en terminis, tot i que segueix sense que BSM pugui resultar autònom en el seguiment de l'estat de l'expedient.

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.4 (màx. 5 punts)
GARRIGUES	3
TORNOS	2
VALLBÉ	3,5

c.5) Identificació i gestió de riscos del projecte: fins a 5 punts

El licitador haurà d'identificar possibles escenaris de conflicte o problemàtiques futures concretes del projecte i proposar mesures preventives concretes.

En aquest sentit, el licitador haurà de lliurar una matriu o quadre de riscos dinàmic que identifiqui els riscos específics, la probabilitat, impacte i nivell de criticitat, així com un pla de resposta i mecanismes de revisió periòdica.

Es valorarà la capacitat per anticipar escenaris i la viabilitat de les mesures, i obtindran millor puntuació les propostes que ofereixin plans de contingència realistes i adaptats al context específic de BSM i ITM.

I. GARRIGUES

Presenta una matriu estructurada i molt gràfica respecte la identificació dels riscos del projecte, considerant-se plenament ajustada als criteris sol·licitats.

II. TORNOS

Presenta una matriu estructurada i molt clara respecte la identificació dels riscos del projecte, considerant-se plenament ajustada tots els riscos i mesures proposades.

III. VALLBÉ

En l'exposició es troben a faltar major nombre de riscos de projecte respecte les dues propostes anteriors. Els riscos jurídics detectats són plenament ajustats. La representació gràfica de les altres 2 propostes es considera més visual.

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.5 (màx. 5 punts)
GARRIGUES	5
TORNOS	5
VALLBÉ	3

c.6) Qualitat i innovació en el format de la presentació de resultats a la Direcció Jurídica: fins a 5 punts

El licitador haurà d'explicar com presentarà els informes, recomanacions i/o resultats de l'assessorament, incorporant formats innovadors que facilitin la comprensió i la presa de decisions (dashboards, quadres comparatius, informes executius, etc.).

Es valorarà la claredat i la utilitat pràctica dels formats proposats, així com el grau d'innovació en la comunicació i difusió dels resultats.

I. GARRIGUES

Tant la proposta de format com estructura presentada per mostrar a la Direcció es considera plenament ajustada i clara enfocada a la presa de decisions.

II. TORNOS

Tant la proposta de format com estructura presentada per mostrar a la Direcció es considera plenament ajustada i clara enfocada a la presa de decisions.

III. VALLBÉ

Tant la proposta de format com estructura presentada per mostrar a la Direcció es considera plenament ajustada i clara enfocada a la presa de decisions.

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.6 (màx. 5 punts)
GARRIGUES	5
TORNOS	5
VALLBÉ	5

V.- CONCLUSIONS I QUADRE PUNTUACIÓ RESUM DE LA VALORACIÓ DE LES PROPOSTES MITJANÇANT ELS CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AVALUABLES MITJANÇANT JUDICIS DE VALOR

- L'oferta de VALLBÉ està ben estructurada i compleix amb la majoria de requisits, però podria millorar en l'enfoc global del projecte, l'aportació d'esquemes visuals i en la concreció dels apartats. En comparació amb altres ofertes, és més genèrica.
- L'oferta de TORNOS és sòlida i també compleix amb la majoria de criteris, tot i que podria millorar amb la concreció i l'enfoc estratègic del projecte. Per contra, obté la major puntuació en 3 dels 6 apartats avaluats.
- L'oferta de GARRIGUES és molt completa i ben alineada amb els criteris del Plec, oferint detalls estratègics i jurídics de gran valor, assolint la màxima puntuació en 4 dels 6 apartats. Així mateix, té aspectes a millorar pel que fa a la traçabilitat dels expedients..

LICITADOR	c.1 (màx. 10 punts)	c.2 (màx. 10 punts)	c.3 (màx. 5 punts)	c.4 (màx. 5 punts)	c.5 (màx. 5 punts)	c.6 (màx. 5 punts)	TOTAL (màx. 40 punts)
GARRIGUES	10	10	4	3	5	5	37
TORNOS	8	7	5	2	5	5	32
VALLBÉ	5	8	4	3,5	3	5	28,5

VI.- PROPOSTES AVALUABLES MITJANÇANT CRITERIS D'ADJUDICACIÓ QUE NO SUPEREN EL LLINDAR MÍNIM ESTABLERT EN EL PLEC DE CLÀUSULES PARTICULARS

A l'Annex 3 on s'estableixen els criteris d'adjudicació del Plec de Clàusules Particulars consta el següent:

Causas d'exclusió derivades de l'avaluació: No es valoraran les propostes dels licitadors i, per tant, s'exclouen del procediment, si es dona algun dels supòsits següents:

- Quan el/s preu/s ofert/s pel/s licitador/s superi/n el/s preu/s màxim/s establert/s.
- Quan l'objecte de la valoració no compleix els requeriments mínims establerts en el Plec de prescripcions tècniques (PPT).
- No superar la **puntuació mínima de 20 punts** en la valoració dels criteris susceptibles de judici de valor (sense tenir en compte la puntuació obtinguda a l'apartat de millores).
- La inexactitud, la falsedat, incompliment o l'omissió de qualsevol de les dades i manifestacions que s'incorporin a les declaracions responsables.

VI.- PROPOSTES AVALUABLES MITJANÇANT CRITERIS D'ADJUDICACIÓ QUE SUPEREN EL LLINDAR MÍNIM ESTABLERT EN EL PLEC DE CLÀUSULES PARTICULARS

Per tot l'exposat, a continuació es relacionen el nom dels licitadors i puntuacions d'aquelles propostes que continuen el procediment, i es procedirà a la obertura del sobre 2:

1. GARRIGUES (37 punts)
2. TORNOS (32 punts)
3. VALLBÉ (28,5 punts)

Barcelona, 8 d'octubre de 2025



Mercè Piñol Arnal

Directora Corporativa Assessoria Jurídica, Règim Jurídic i Contractació
Barcelona de Serveis Municipals, S.A.

