

INFORME DE VALORACIÓ DE LA VIABILITAT DE LES OFERTES INCURSES EN PRESUMPCIÓ D'ANORMALITAT EN L'EXPEDIENT DE CONTRACTACIÓ DEL SERVEI D'ASSESSORAMENT JURÍDIC EN MATÈRIA DE CONTRACTACIÓ PÚBLICA I DRET ADMINISTRATIU PER A LA FUNDACIÓ INSTITUT DE RECERCA BIOMÈDICA (IRB BARCELONA)

Expedient OB-0925-88

L'objecte del present informe es qualificar i valorar la justificació aportada pels licitadors amb ofertes incurses en presumpció d'anormalitat relatives al servei d'assessorament jurídic en matèria de contractació pública i dret administratiu per a la Fundació Institut de Recerca Biomèdica (IRB BARCELONA).

I. Tal i com es desprèn de les actes emeses per la Mesa de Contractació relatives a les sessions de la mateixa, en la present licitació:

- 10 licitadors van presentar oferta:
 - Anna Roig de Arespacochaga
 - Roca Junyent, SLP
 - Broseta Abogados, SLP
 - Tornos Abogados, SLP
 - Denver Advocats i Assessors Tributaris, SLP
 - Ernst & Young Abogados, SLP
 - FJM Advocats, SLP
 - Bufet Vallbé, SLP
 - Rousaud Costas Duran, SLP
 - PricewaterhouseCoopers Tax & Legal, SL
- Tot i així, es va excloure de la licitació a la Sra. Anna Roig de Arespacochaga, en no disposar de solvència suficient.
- Es van obrir els sobres B de les empreses licitadores restants i la Mesa de Contractació va valorar els mateixos com a continuació s'indica:

Licitador	Puntuació total
BROSETA Abogados, SLP	34
Bufet VALLBÉ, SLP	35
DENVER Advocats i Assessors Tributaris, SLP	8
Ernst & Young Abogados, SLP	38
FJM Advocats, SLP	26
PricewaterhouseCoopers Tax & Legal, SL	43
Roca Junyent, SLP	47
Rousaud Costas Duran, SLP	23
TORNOS Abogados, SLP	42

- Un cop oberts els sobres C, es va procedir a revisar que les ofertes presentades per les diferents empreses licitadores no estiguessin incurses en presumpció d'anormalitat, de conformitat amb el previst a la clàusula 14 del PCAP:

14.- OFERTES ANORMALMENT BAIXES

Serán consideradas com ofertes presumptament anormals o desproporcionades, aquelles ofertes que siguin inferiors en més d'un 25% a la mitjana de les ofertes presentades per tots els licitadors.

De conformitat amb l'anterior, un cop efectuats els càlculs pertinents, es va constatar que les ofertes dels licitadors PricewaterhouseCoopers Tax & Legal, SL (en endavant, "PwC") i FJM Advocats, SLP (en endavant, "FJM") es trobaven incurses en presumpció d'anormalitat en ser inferiors a 99,46.-€ que era l'import límit calculat d'acord amb la clàusula 14:

Licitadors	Oferta preu unitari	Millora advocat compliance	Millora newsletter
BROSETA Abogados, SLP	150,00 €	Sí	Sí
Bufet VALLBÉ, SLP	125,00 €	Sí	Sí
DENVER Advocats i Assessors Tributaris, SLP	161,50 €	Sí	Sí
Ernst & Young Abogados, SLP	146,00 €	Sí	Sí
FJM Advocats, SLP	88,00 €	Sí	Sí
PricewaterhouseCoopers Tax & Legal, SL	95,00 €	Sí	Sí
Roca Junyent, SLP	158,00 €	Sí	Sí
Rousaud Costas Duran, SLP	160,00 €	Sí	Sí
TORNOS Abogados, SLP	110,00 €	Sí	Sí

- De conformitat amb l'anterior, es va procedir a requerir la corresponent justificació als dos licitadors, d'acord amb el previst a l'article 149 de la LCSP.

II. Un cop rebudes les justificacions per part de PwC i FJM, es procedeix a l'anàlisi de les mateixes. A aquests efectes, cal tenir en compte que la LCSP i la doctrina no parteixen de que el licitador hagi de justificar exhaustivament l'oferta que presenti valors desproporcionats, sinó d'argumentar d'una manera convincent que l'oferta és viable, permetent a l'òrgan de contractació arribar a la convicció de que la mateixa es pot complir (Resolucions 488/2015, de 22 de maig de 2015 i 683/2014, de 17 de setembre de 2014). A més a més, la justificació ha de ser més gran a major desproporció. Es pronuncia el TACRC, entre d'altres, a les seves Resolucions 541/2014, d'11 de juliol de 2014, 1005/15, de 30 d'octubre de 2015; i 433/2014, de 30 de maig de 2014, en sostenir, en totes elles, que:

"(...) no se trata de justificar exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de proveer de argumentos que permitan al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo; obviamente, tales argumentos o justificaciones deberán ser más profundos cuanto mayor sea la desproporción de la oferta".

III. Anàlisi de les justificacions presentades

PwC

Des del punt de vista econòmic, PwC detalla els costos interns estimats per l'execució del servei, per tal de demostrar que l'oferta incorpora un marge raonable de benefici i es troba plenament dins dels valors habituals de mercat. Els costos salarials dels professionals assignats al projecte, totes elles advocades altament qualificades, superen àmpliament els nivells establerts al conveni col·lectiu aplicable, fet que garanteix la qualitat i estabilitat dels equips de treball.

PwC destaca que les seves polítiques retributives i de desenvolupament professional, molt per sobre de la mitjana del sector, han estat reconegudes per mitjans com Forbes i Randstad, que la situen entre les millors empreses per treballar a Espanya. Aquesta solidesa organitzativa i reputacional, unida a la seva experiència acumulada en l'àmbit de la contractació pública, constitueixen una garantia addicional de la seva solvència i capacitat d'execució.

La proposta també justifica la seva competitivitat econòmica en la utilització de metodologies d'eficiència i eines tecnològiques avançades. PwC incorpora en la seva operativa sistemes d'intel·ligència artificial com Harvey AI, una plataforma generativa desenvolupada en exclusiva per a la firma, i Luminance, destinada a l'anàlisi automatitzada de documentació jurídica. Aquestes eines permeten reduir temps i costos sense minvar la qualitat del servei, garantint un assessorament més precís i àgil. A més, PwC realitza una revisió múltiple per part de diferents professionals, reforçant així la fiabilitat i excel·lència dels resultats.

El document posa igualment en relleu la solvència i reputació internacional de PwC com a firma de serveis professionals de primer nivell, amb una llarga trajectòria acreditada en contractes similars i una presència consolidada al mercat. S'aporten referències jurisprudencials i doctrinals que avalen la validesa d'ofertes ajustades presentades per empreses de solvència contrastada, com és el cas de PwC.

Finalment, s'emfatitza el caràcter estratègic del projecte per a l'empresa, tant per la seva rellevància dins del sector públic com pel prestigi associat a col·laborar amb una institució científica de referència com l'IRB Barcelona. Aquest factor explica l'ajust del preu ofertat, fonamentat no en una reducció de costos essencials, sinó en una aposta estratègica orientada al posicionament i al reforç de la presència de PwC en un àmbit d'alt valor afegit.

En conclusió, PwC defensa que la seva oferta és plenament viable, raonada i ajustada al mercat, sustentada en la seva estructura de costos, en la seva solvència econòmica i professional, i en la seva capacitat tecnològica. L'empresa manifesta el seu compromís de dur a terme el contracte amb els màxims estàndards de qualitat, eficiència i rigor, garantint la satisfacció plena de les necessitats de l'IRB Barcelona i l'execució òptima dels serveis contractats.

FJM

FJM destaca que els costos interns i l'estructura organitzativa del despatx permeten prestar el servei dins dels més alts estàndards de qualitat sense incórrer en pèrdues ni vulnerar cap obligació laboral o de compliment normatiu.

Pel que fa a la justificació econòmica, FJM detalla el cost salarial mitjà dels lletrats assignats, comparant-lo amb el preu hora ofert, la qual cosa demostra que l'oferta té marge de benefici suficient. Aquest marge assegura la rendibilitat del contracte fins i tot

en el cas que sigui necessari augmentar la dedicació per motius derivats de la complexitat o volum del servei.

FJM destaca que la seva estructura de costos generals no es veurà afectada per aquesta adjudicació, atès que ja disposa d'un volum de negoci consolidat i unes infraestructures establertes que permeten absorbir nous projectes sense increments significatius de despeses. A més, la seva ubicació a Barcelona, facilita una gestió eficient i de baix cost dels desplaçaments.

La firma posa èmfasi en la seva experiència acreditada en el sector públic i també la dels professionals a adscriure al contracte. Aquesta especialització permet al despatx reduir de manera significativa el temps de dedicació a cada consulta o assessorament, ja que moltes de les qüestions habituals en l'àmbit del sector públic són àmpliament conegudes pels seus professionals.

Així mateix, el despatx argumenta que la seva eficiència operativa deriva no només de l'expertesa del seu equip, sinó també de l'ús d'eines tecnològiques i sistemes propis de gestió d'expedients, digitalització de documents i bases de dades internes, que faciliten una resposta àgil i coordinada a les necessitats del client.

Pel que fa a la retribució dels treballadors, es justifica que tots els professionals assignats al contracte perceben salaris superiors als establerts al conveni col·lectiu d'oficines i despatxos, garantint així el ple respecte dels drets laborals. L'oferta, per tant, es presenta com econòmicament sostenible i laboralment conforme a la normativa vigent.

FJM assenyala, a més, que el seu interès en aquesta licitació no respon únicament a la recerca d'un benefici immediat, sinó a una estratègia de posicionament i consolidació dins del sector públic, àmbit que representa més del 50% de la seva facturació.

Com a referència addicional, el licitador cita la seva experiència prèvia com a adjudicatari de serveis similars en què va oferir preus igualment competitius, mantenint en tot cas el marge de benefici i la qualitat del servei.

En definitiva, FJM conclou que la seva proposta és econòmicament viable, tècnicament solvent i jurídicament ajustada a dret, fonamentada en l'experiència, la proximitat, l'eficiència organitzativa i el compromís amb la qualitat. L'oferta permet garantir la correcta execució del contracte, aportant alhora un valor afegit derivat del coneixement acumulat i de la voluntat del despatx d'enfortir la seva col·laboració amb el conjunt del sector públic.

III. D'acord amb l'anterior i amb les dades exposades a les justificacions d'ambdues empreses, cal concloure que en tots dos casos:

- Els costos interns indicats són coherents amb el servei licitat i amb les estructures d'ambdós empreses i el model organitzatiu que plantegen.
- S'ha justificat el compliment de la normativa laboral aplicable i, en tot cas, del conveni d'aplicació.
- Els números exposats per PwC i FJM garanteixen un marge o benefici estimat suficient en l'execució del contracte.

En conclusió, es pot afirmar que les justificacions de les ofertes presentades per PwC i FJM permeten acreditar la viabilitat de l'execució del servei licitat pels preus ofertats, d'acord amb els requisits establerts al PPT i el PCAP que regeixen la contractació, respectant les disposicions legals en matèria laboral que són aplicables. En conseqüència, es considera convenient l'acceptació de les ofertes de PwC i FJM.

Marta Agüera

Head of Finances and Purchasing

Vocal de la Mesa de Contractació amb funcions de control econòmic-pressupostari