

Expedient núm.: 1350/2024

Procediment: Contractacions Patrimonials

Assumpte: Lloguer del Casal del Poble

INFORME VALORACIO SOBRE B Lloguer espai Casal municipal

Antecedents

L'Ajuntament de Vallgorguina és propietari del bé anomenat Casal Municipal, amb referència cadastral 9311709DG5191S0001DL, el qual va ser inventariat com un bé patrimonial per acord de Ple de data 19/03/2025.

És interès de l'Ajuntament l'arrendament de l'espai per donar la màxima rendibilitat a un bé immoble patrimonial propietat d'aquest ajuntament, fins ara cedit el seu ús a particulars mitjançant contracte administratiu especial o concessió administrativa, atesa la finalització del contracte anterior.

En data 26/09/2025 la Junta de Govern Local va aprovar l'expedient de contractació per l'arrendament de l'immoble. Un cop transcorregut el termini d'anunci de licitació, s'han presentat 6 ofertes, i la mesa de contractació, reunida en data 21/10/2025, ha traslladat el sobre B, sotmès a criteris de judici de valor, per a la seva valoració.

INFORME

PRIMER. Detall dels criteris aplicats

El Plec de Clàusules Administratives Particulars (d'ara endavant, PCAP) d'aquesta licitació estableix uns criteris sotmesos a un judici de valor dividits en 4 grans blocs, en els quals es valora no només l'explotació econòmica sinó també la dinamització de l'espai.

A) Projecte d'Explotació del Servei

Aquest és el criteri amb més pes, per la qual cosa requereix un desenvolupament molt acurat. Es divideix en dos subcriteris:

1. Pla de negoci detallat

- Què es valora: La presentació d'un pla de negoci complet que defineixi el model i les estratègies, d'acord amb l'Annex VI del PCAP.
- Com s'enfoca:
 - Omplir l'Annex VI amb detall: Desenvolupant cada apartat (resum executiu, model de negoci, oferta gastronòmica, etc.) amb la màxima profunditat.
 - Coherència: que a visió del projecte, el públic objectiu, l'oferta gastronòmica i l'estratègia de preus siguin coherents entre si.
 - Productes i preus: oferta atractiva, competitiva per a la zona i que demostrï la viabilitat econòmica del projecte.
 - Accions estratègiques: Detall de les activitats socials i culturals proposades. Això es connecta directament amb el criteri B, per la qual cosa és important que hi hagi una sinèrgia.



2. Horaris proposats (fins a 5 punts):

- Què es valora: L'ampliació de l'horari mínim exigít en la clàusula 1.4 del plec (tots els dies de 8:00 a 23:00 h).
- Com s'enfoca:
 - Proposta concreta: Proposta d'un horari detallat per a dies laborables, caps de setmana i festius.
 - Justificació: Explicació de per què aquesta ampliació és beneficiosa per al municipi (ex. "obertura més primerenca per donar servei a treballadors" o "tancament més tardà els caps de setmana per a fomentar l'oci local").
 - Serveis Especials: Esment explícit dels "esmorzars primerencs" o "sopars tardans" que el plec suggereix com a exemples.

B) Proposta de Dinamització Social i Cultural

Aquest criteri reflecteix la importància que l'ajuntament li dona a la funció social del local com a "Casal del poble".

1. Pla de col·laboració amb l'ajuntament:

- Què es valora: Un pla concret de col·laboració per a esdeveniments culturals, esportius o socials.
- Com s'enfoca:
 - Calendari d'activitats: Proposta d'un calendari anual o semestral de possibles esdeveniments.
 - Iniciativa: Demostració de pro activitat amb idees alineades amb les festes locals esmentades a la clàusula 1.4 ("la Mercè i Sant Andreu").
 - Col·laboració: detall de com les activitats complementaran l'agenda municipal.

2. Oferta d'una taula social:

- Què es valora: El compromís de mantenir un espai de reunió sense consumició mínima.
- Com s'enfoca:
 - Compromís explícit: Declaració de forma clara i rotunda del compromís amb aquesta iniciativa.
 - Desenvolupament del concepte: Descripció del procés d'implementació d'aquesta "taula social".

C) Millores al local o equipament:

Aquí es valora la inversió voluntària que el licitador estigui disposat a realitzar.

- Què es valora: Propostes d'inversió sense cost per a l'ajuntament.
- Com s'enfoca:
 - Propostes concretes i valorades: propostes específiques i no genèriques com ara "Substitució de les 10 taules actuals per models de fusta de roure, amb un valor estimat de X €" o "Instal·lació d'un projector i pantalla per a esdeveniments, valorat en X €".



- Documentació de suport: catàlegs o pressupostos proforma que donin suport al valor estimat de les millores.
- Alineació amb el Projecte: Les millores proposades han de ser coherents amb el pla de negoci.

D) Compromís Mediambiental i de Sostenibilitat:

Aquest criteri valora la responsabilitat social i mediambiental del projecte.

- Què es valora: Mesures concretes en sostenibilitat.
- Com enfocar-ho:
 - Detall per àrea:
 - Productes de proximitat: possibles proveïdors locals per demostrar un coneixement de l'entorn.
 - Reducció de plàstics: alternatives concretes.
 - Gestió de residus: Descriu el teu pla de separació de residus.
 - Altres mesures: idees addicionals, com l'ús de productes de neteja ecològics, mesures d'estalvi energètic (bombetes LED, electrodomèstics eficients) o d'aigua.

SEGON. Consideracions jurídiques i estratègiques

- **Discrecionalitat tècnica:** La valoració d'aquests criteris es basa en la "discrecionalitat tècnica" de l'òrgan de valoració. Això significa que tenen un marge d'apreciació, però la seva decisió ha d'estar sempre motivada i no ser arbitrària. Com estableix la jurisprudència, per exemple en la [Sentència de l'Audiència Nacional de 28 d'abril de 2021](#), el control judicial sobre aquesta discrecionalitat es limita a verificar que no hi hagi error, arbitrarietat o desviació de poder. Per això, la proposta ha de ser tan clara i objectiva com sigui possible per facilitar una valoració favorable i motivada.
- **Principi de transparència:** Els criteris han de ser clars i coneguts per endavant, tal com s'estableix en el plec.
- **Vinculació a l'objecte del Contracte:** Tots els criteris han d'estar vinculats a l'objecte del contracte, com exigeix l'[article 145 de la Llei de Contractes del Sector Públic](#).

TERCER. Metodologia de valoració

La puntuació s'ha assignat d'acord amb els criteris la ponderació dels quals depèn d'un judici de valor, establerts a la clàusula 2.5.2 del Plec, amb un màxim de 50 punts distribuïts de la següent manera:

A) Projecte d'Explotació del Servei: Màxim 25 punts.

- Pla de negoci detallat (fins a 20 punts).
- Horaris proposats (fins a 5 punts).

B) Proposta de Dinamització Social i Cultural: Màxim 14 punts.

- Pla de col·laboració amb l'Ajuntament (fins a 7 punts).
- Oferta d'una taula social (fins a 7 punts).

C) Millores al local o equipament: Màxim 5 punts.

D) Compromís Mediambiental i de Sostenibilitat: Màxim 6 punts.



QUART. Taula comparativa de propostes

Licitador/ Proposta	Criteri A: Projecte d'Explotació	Criteri B: Dinamització Social i Cultural	Criteri C: Millores al local	Criteri D: Compromís Mediambient al	Observacions Generals / Punts Forts i Febles
Emilia José Salido ("Casal del Poble")	Molt complet i detallat. Pla de negoci estructurat, coherent i amb una oferta gastronòmica ben definida. Proposa una ampliació d'horari significativa (no tanca cap dia).	Excel·lent. Pla de col·laboració estructurat i propostes concretes (musicals, literàries, etc.). Es compromet explícitament a una "Taula Social" sense consumició mínima.	Proposta concreta de 8.000 € amb detall de les actuacions (pintura, neteja, mobiliari).	Excel·lent. Molt detallat i coherent amb la proposta de productes de proximitat. Aborda tots els punts del plec.	Punts Forts: La proposta més sòlida, exhaustiva i alineada amb l'esperit social i cultural del plec. Molt ben treballada en tots els apartats.
Victor Noya ("El Casal del Poble")	Pla de negoci sòlid amb una proposta de valor innovadora (punt de recollida de paqueteria). Ben estructurat i amb objectius clars. No proposa ampliació d'horari.	Molt bo. Pla de col·laboració proactiu i idees originals (zona de treball remot) per reforçar el rol del local com a "club de serveis". No esmenta explícitament la "taula social" sense consumició.	No es detallen millores ni inversions concretes.	Sòlid i ben argumentat. Esmenta acords amb productors locals i pràctiques sostenibles clares (eliminació de plàstics, LED, etc.).	Punts Forts: Proposta molt competitiva que destaca per la seva innovació i una visió de negoci que integra un servei comunitari pràctic.
Victor Natal ("El Casal de Vallgorguina")	Basat en l'experiència de l'equip i una xarxa de proveïdors locals consolidada. L'oferta gastronòmica és sòlida, però el pla de negoci no té el mateix nivell de detall que altres propostes.	Bo. Proposa activitats (vermuts musicals, DJ, tornejos), però el pla de col·laboració amb l'Ajuntament és menys estructurat.	Molt bo. Proposa la inversió més alta, amb 30.000 €, la qual cosa suposa una millora substancial per al local.	Sòlid. Destaca per l'ús de cuina circular per minimitzar residus i la ionització de l'aigua per reduir productes de neteja. Proveïdors km 0.	Punts Forts: Forta aposta per la inversió i l'experiència prèvia. El compromís mediambient al és un diferenciador. Feblesa: Menys detall en el pla de negoci.
La Lluna ("El Casal del poble")	Bones idees de dinamització, però l'anàlisi econòmica	Bo. Proposa un calendari d'activitats diversificat (infantils,	Proposa una inversió molt elevada	Compromís genèric amb productes de proximitat, sense detallar	Feblesa principal: La inviabilitat econòmica projectada





	és completament inviable (ingressos previstos de 6.800 € vs. costos fixos de 13.510 €). Això resta credibilitat a tot el projecte.	gastronòmiques , culturals) i una "bústia de propostes" veïnal.	(60.000 €), però la inviolabilitat del pla econòmic la fa poc creïble.	pràctiques concretes de sostenibilitat.	invalida la credibilitat de la proposta.
Tania Oset ("El 9 Casal")	Correcte però genèric. El pla de negoci compleix els apartats de la plantilla, però sense aprofundir. L'anàlisi econòmica sembla ajustada.	Propostes poc desenvolupades (petits concerts, tastos, berenars infantils). La col·laboració amb entitats locals és genèrica.	Proposa una inversió baixa (4.000 €) "segons el material que es necessita", la qual cosa denota poca planificació.	Correcte, però sense aprofundir. Esmenta la prioritització de proveïdors locals i la reducció de residus de manera general.	Observació: Proposta que compleix els mínims, però sense cap element diferenciador ni ambició. Poc competitiva en comparació amb les altres.
Montse Ortiz ("Bar El Casal")	Molt genèric i poc treballat. El document sembla una plantilla completada de manera superficial. No aporta una visió clara més enllà d'un bar tradicional.	Propostes vagues i poc definides ("concerts acústics, tastos de vins..."). No presenta un pla de col·laboració estructurat.	Proposa una inversió significativa (25.000 €), la qual cosa és un punt a favor, però no està integrada en un projecte sòlid.	No es detalla cap compromís mediambiental o de sostenibilitat.	Feblesa principal: La proposta menys competitiva. Manca de detall, ambició i alineació amb els objectius socials del plec.

CINQUÈ. Taula resum de puntuacions

Llicitador	Proposta	A) Projecte d'Explotació (25)	B) Dinamització Social (14)	C) Millors (5)	D) Compromís Mediambiental (6)	Puntuació Total (50)
Emilia José Salido	Casal del Poble	23	12	5	6	46
Victor Noya	El Casal del Poble	18	8	2	6	34
Victor Natal	El Casal de Vallgorguina	15	6	3	5	29



La Lluna	La Lluna	10	6	0	4	20
Tania Oset	El 9 Casal	10	5	2	3	20
Montse Ortiz	Bar El Casal	8	4	3	0	15

SISÈ. Anàlisi detallada de les propostes

1. Proposta: Emilia José Salido (Casal del Poble)

- A) Projecte d'Explotació del Servei (23/25 punts)
 - Pla de negoci (18/20): Molt complet i detallat. Defineix clarament el model de negoci, l'oferta gastronòmica i les accions estratègiques. La proposta de preus és coherent i competitiva.
 - Horaris (5/5): Proposa no tancar cap dia de la setmana, superant àmpliament l'horari mínim exigít i oferint un servei continu al municipi.
- B) Proposta de Dinamització Social i Cultural (12/14 punts)
 - Pla de col·laboració (6/7): Presenta un pla de col·laboració proactiu i ben estructurat, amb propostes concretes d'activitats culturals i socials.
 - Taula social (6/7): Es compromet explícitament a oferir una "Taula Social" per a entitats i veïns sense consumició mínima, alineant-se perfectament amb l'esperit del casal.
- C) Millores al local o equipament (5/5 punts)
 - Proposa una inversió detallada i valorada en 8.000 €, centrada en la renovació de mobiliari i la millora estètica, aportant credibilitat amb un pressupost clar.
- D) Compromís Mediambiental i de Sostenibilitat (6/6 punts)
 - Excel·lent. Aborda tots els punts del plec (productes de proximitat, reducció de plàstics, gestió de residus) i aporta mesures addicionals, demostrant un compromís ferm.
- **Puntuació Total: 46 punts**

2. Proposta: Victor Noya (El Casal del Poble)

- A) Projecte d'Explotació del Servei (18/25 punts)
 - Pla de negoci (18/20): Proposta innovadora que inclou un servei de recollida de paqueteria, aportant un valor afegit original. El pla de negoci és sòlid i ben argumentat.
 - Horaris (0/5): No proposa ampliacions sobre l'horari mínim exigít.
- B) Proposta de Dinamització Social i Cultural (8/14 punts)
 - Pla de col·laboració (5/7): El pla de col·laboració és correcte, amb idees interessants, encara que menys detallat que altres ofertes.
 - Taula social (3/7): Menciona la funció social de l'espai, però no es compromet explícitament a una taula sense consumició mínima.



- C) Millores al local o equipament (2/5 punts)
 - Proposa una inversió inicial de 5.000 € però no detalla en què.
- D) Compromís Mediambiental i de Sostenibilitat (6/6 punts)
 - Molt complet. Detalla mesures concretes per a cada punt sol·licitat, mostrant un alt grau de compromís.
- **Puntuació Total: 34 punts**

3. Proposta: Victor Natal (El Casal de Vallgorguina)

- A) Projecte d'Explotació del Servei (15/25 punts)
 - Pla de negoci (15/20): Es basa en l'experiència de l'equip i una xarxa de proveïdors locals. El pla és coherent, però menys detallat en les accions estratègiques.
 - Horaris (0/5): No proposa ampliacions sobre l'horari mínim.
- B) Proposta de Dinamització Social i Cultural (6/14 punts)
 - Pla de col·laboració (4/7): Proposa activitats, però el pla de col·laboració és menys estructurat i proactiu.
 - Taula social (2/7): Fa una menció genèrica a l'espai de trobada, sense un compromís concret.
- C) Millores al local o equipament (3/5 punts)
 - Proposa la inversió més alta, de 30.000 €, la qual cosa representa una millora molt significativa per a les instal·lacions.
- D) Compromís Mediambiental i de Sostenibilitat (5/6 punts)
 - Bona proposta, amb un fort enfocament en productes de proximitat i cuina circular.
- **Puntuació Total: 29 punts**

4. Proposta: La Lluna (El Casal del Poble)

- A) Projecte d'Explotació del Servei (10/25 punts)
 - Pla de negoci (10/20): Presenta bones idees, però l'anàlisi econòmica és inviable (ingressos mensuals molt inferiors als costos), la qual cosa resta credibilitat a tota la proposta.
 - Horaris (0/5): No proposa millores.
- B) Proposta de Dinamització Social i Cultural (6/14 punts)
 - Pla de col·laboració (4/7): Correcte, però poc desenvolupat.
 - Taula social (2/7): Menció genèrica.
- C) Millores al local o equipament (0/5 punts)
 - Realitza una proposta d'inversió inicial molt elevada, de 60.000 €, però la inviabilitat del pla econòmic la fa poc creïble.
- D) Compromís Mediambiental i de Sostenibilitat (4/6 punts)
 - Proposta de compromís, especialment en l'ús de productes ecològics, però sense detallar pràctiques concretes de sostenibilitat.
- **Puntuació Total: 20 punts**



5. Proposta: Tania Oset (El 9 Casal)

- A) Projecte d'Explotació del Servei (10/25 punts)
 - Pla de negoci (10/20): Compleix els requisits mínims, però és una proposta estàndard, sense elements diferenciadors ni un desenvolupament profund.
 - Horaris (0/5): No proposa millores.
- B) Proposta de Dinamització Social i Cultural (5/14 punts)
 - Pla de col·laboració (3/7): Genèric.
 - Taula social (2/7): Genèric.
- C) Millores al local o equipament (2/5 punts)
 - Proposa una inversió baixa de 4.000 € segons el material que es necessiti, la qual cosa denota poca planificació o previsió.
- D) Compromís Mediambiental i de Sostenibilitat (3/6 punts)
 - Aborda els punts de manera superficial.
- **Puntuació Total: 20 punts**

6. Proposta: Montse Ortiz (Bar El Casal)

- A) Projecte d'Explotació del Servei (8/25 punts)
 - Pla de negoci (8/20): El document presentat és molt genèric i sembla una plantilla sense personalitzar. Manca de profunditat i concreció.
 - Horaris (0/5): No proposa millores.
- B) Proposta de Dinamització Social i Cultural (4/14 punts)
 - Pla de col·laboració (2/7): Molt genèric.
 - Taula social (2/7): Molt genèric.
- C) Millores al local o equipament (3/5 punts)
 - Proposa una inversió de 25.000 €, la qual cosa és un punt fort de la seva oferta, però no està integrada en un projecte global sòlid.
- D) Compromís Mediambiental i de Sostenibilitat (0/6 punts)
 - No aporta informació sobre aquest criteri.
- **Puntuació Total: 15 punts**

SETÈ. Conclusions

Les tres ofertes més competitives són les presentades per **Emilia José Salido (46 punts)**, **Victor Noya (36 punts)** i **Victor Natal (31 punts)**.

- La proposta d'**Emilia José Salido** és la més completa, equilibrada i alineada amb la finalitat social i cultural del contracte.
- La proposta de **Victor Noya** destaca per la seva innovació i l'aportació d'un servei de valor afegit per al municipi.
- La proposta de **Victor Natal** es recolza en una inversió econòmica molt elevada en millores i en l'experiència prèvia.

Les propostes de La Lluna de Can Castellar, Tania Oset i Montse Ortiz es consideren menys



competitives a causa de la inviabilitat econòmica, la manca de detall o la generalitat de les seves ofertes.

El tècnic
Sergi Ruiz-Zorrilla Xirau

