



**INFORME TÈCNIC DE VALORACIÓ DE LES OFERTES CONTINGUDES AL
SOBRE B, RELATIU ALS CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AVALUABLES
MITJANÇANT UN JUDICI DE VALOR**

**ACORD MARC PER LA SELECCIÓ DE PROVEÏDORS PER A LA PRESTACIÓ DE
SERVEIS DE SUPORT I ASSESSORAMENT JURÍDIC EN DIFERENTS ÀMBITS
DEL DRET PER A MERCABARNA, AMB MESURES DE CONTRACTACIÓ
PÚBLICA SOSTENIBLE (6 LOTS):**

LOT 1: DRET ADMINISTRATIU I CONTRACTACIÓ PÚBLICA

LOT 2: DRET FINANCER I FISCAL

LOT 3: DRET LABORAL I DE LA SEGURETAT SOCIAL

LOT 4: DRET PRIVAT:

SUBLOT 4.1: DRET CIVIL I MERCANTIL

SUBLOT 4.2: DRET DE LA COMPETÈNCIA

LOT 5: COMPLIANCE PENAL I AUDITORIA INTERNA

LOT 6: PROTECCIÓ DE DADES (GDPR)

EXP. 2025AM0001 LOT 4

1. ANTECEDENTS I OBJECTE DE L'INFORME

En data **17 d'octubre de 2025** es va publicar al Perfil del Contractant de MERCABARNA la licitació relativa a **l'ACORD MARC PER ALS SERVEIS DE SUPORT I ASSESSORAMENT JURÍDIC EN DIFERENTS ÀMBITS DEL DRET PER A MERCABARNA, AMB MESURES DE CONTRACTACIÓ PÚBLICA SOSTENIBLE (6 LOTS) – EXP. 2025AM0001: LOT 1: DRET ADMINISTRATIU I CONTRACTACIÓ PÚBLICA; LOT 2: DRET FINANCER I FISCAL; LOT 3: DRET LABORAL I DE LA SEGURETAT SOCIAL; LOT 4: DRET PRIVAT: SUBLOT 4.1: DRET CIVIL I MERCANTIL; SUBLOT 4.2: DRET DE LA COMPETÈNCIA; LOT 5: COMPLIANCE PENAL I AUDITORIA INTERNA; LOT 6: PROTECCIÓ DE DADES (GDPR).**

En data **24 de novembre de 2025 a les 14.00 hores** va finalitzar el termini per a la presentació de propostes, presentant-se al **LOT 4 (DRET PRIVAT: SUBLOT 4.1. DRET CIVIL I MERCANTIL; SUBLOT 4.2. DRET DE LA COMPETÈNCIA)** els següents operadors econòmics:

1. ALTIBEN, S.L.
2. ANDERSEN TAX & LEGAL IBERIA, S.L.P.
3. BDO AUDIBERIA ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS, S.L.P.
4. BUFET VALLBÉ, S.L.P.
5. DELOITTE ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS, S.L.U.
6. DENVER ADVOCATS I ASSESSORS TRIBUTARIS, S.L.U.
7. J & A GARRIGUES, S.L.P.
8. KPMG ABOGADOS, S.L.P.
9. LENER ASESORES LEGALES Y ECONOMICOS, S.L.P.
10. NET CRAMAN ABOGADOS ASOCIADOS, S.L.P.
11. PRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL, S.L.
12. RASLA, SAP (BARRILERO)
13. ROCA JUNYENT, S.L.P.
14. ROUSAUD COSTAS DURAN S.L.P.
15. TORNOS ABOGADOS, S.L.P.
16. UNIVE ABOGADOS SECTOR PÚBLICO S.L.P.

En data **24 de novembre de 2025** es va procedir a l'obertura interna del sobre A que conté la documentació administrativa inicial i, un cop revisada la documentació inclosa es va procedir a l'exclusió de la licitació a l'operador econòmic RALSA, SAP (BARRILERO).

En data **16 de desembre de 2025** es va procedir a l'obertura interna del sobre B que conté les propostes tècniques avaluable mitjançant judici de valor i d'acord amb l'establert a l'apartat G del PCAP.

Així doncs, atès que les empreses admeses a la licitació han presentat les seves ofertes complint amb els criteris i condicions establertes als plecs, es procedeix a realitzar la valoració tècnica de les ofertes presentades i admeses.



2. VALORACIÓ DELS CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AVALUABLES MITJANÇANT JUDICI DE VALOR (SOBRE B)

2.1 Descripció detallada del procés a seguir i enfoc del client per encarar els treballs d'assessorament descrit al Plec tècnic per a cadascun dels lots, així com una proposta de comunicació i coordinació amb MERCABARNA (Fins a 30 punts):

a) Descripció i metodologia de treball (fins a 15 punts)

Els licitadors hauran de presentar una proposta on es faci constar la descripció i metodologia de treball d'acord amb els requeriments i particularitats dels treballs d'assessorament de caràcter recurrent proposats al Plec de prescripcions tècniques.

En particular hauran d'aportar l'enfoc de les propostes d'acord amb la matèria que correspongui segons el Lot, una identificació de les tasques a realitzar durant l'assessorament en funció de la identificació de la problemàtica identificada més habitual, la identificació dels mitjans i recursos que posaran a disposició de les entitats per a la realització del assessorament recurrent, l'aportació d'un calendari de treball amb temps de resposta/entrega i qualsevol altre que considerin necessari per a ésser avaluat en el present criteri.

SUBLOT 4.1: DRET CIVIL I MERCANTIL

ALTIBEN, S.L.	<u>Valoració:</u> La proposta descriu un model bàsic d'organització amb un responsable del contracte, canal de correu exclusiu i telèfon d'atenció, així com reunions periòdiques segons demanda. Tanmateix, no concreta una metodologia jurídica específica per a l'assessorament civil i mercantil ni protocols d'actuació per tipologia de consulta, anàlisi normativa, control de terminis o lliurables, més enllà d'una descripció genèrica de coordinació interna i infraestructura IT. Això limita la traçabilitat, la prevenció de riscos i l'alineació amb els requeriments del PPT. <u>Puntuació:</u> 4/15
ANDERSEN TAX & LEGAL IBERIA, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Proposta robusta i estructurada en cinc fases, amb enfoc preventiu, interdisciplinari i traçable. Detalla problemàtiques habituals, identifica normativa aplicable i incorpora diferents recursos tecnològics específics, així com temps de resposta diferenciats segons tipologia. <u>Puntuació:</u> 14/15
BDO AUDIBERIA ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Presenta una metodologia clara i orientada al servei recurrent requerit. Estableix canals d'encàrrec, criteris de recepció, i taules de temps de resposta per tipologia d'actuació. <u>Puntuació:</u> 13/15.
BUFET VALLBÉ, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Presenta una metodologia molt desenvolupada, amb descripció de processos, taules de terminis, reunions



	setmanals i procediments estructurats per a redacció, revisió i informes. La proposta és clara, funcional i altament adaptada a Mercabarna, incorporant millores. <u>Puntuació: 15/15.</u>
DELOITTE ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS, S.L.U.	<u>Valoració:</u> La metodologia proposada és molt completa i altament alineada amb els requisits del PPT. La proposta desglossa amb detall totes les tipologies d'assessorament i estableix processos diferenciats per a consultes, redacció documental, informes, <i>due diligence</i> i altres prestacions. Inclou terminis específics per a cada tipus d'encàrrec i preveu mecanismes clars de validació, coordinació i lliurament, però no presenta un calendari resum dels terminis proposats. <u>Puntuació: 14/15.</u>
DENVER ADVOCATS I ASSESSORS TRIBUTARIS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta ofereix una metodologia generalista. Tot i que proporciona certa estructura, la descripció és molt genèrica, poc adaptada a les necessitats específiques de Mercabarna i no identifica amb detall la problemàtica habitual del client ni un calendari operatiu clar. En l'àmbit civil i mercantil, sí detallen alguns exemples de tasques (contractes, societari, consultes, actes societàries), però no hi ha una metodologia diferenciada o calendaritzada per aquest sublot, sinó una enumeració d'activitats possibles. Tampoc s'especifica cap sistema de resposta garantida (excepte el termini general de 24/72 hores segons tipus de consulta). <u>Puntuació: 7/15.</u>
J & A GARRIGUES, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La metodologia proposada és molt extensa, detallada i altament estructurada. Presenta una visió global i completa de tots els serveis que pot oferir, amb un desplegament exhaustiu de prestacions tant en consultoria recurrent com en serveis especials. L'enfocament metodològic és clarament professional, amb capacitat d'anticipació, sistemes interns de revisió, notes preliminars, calendaris i procediments específics per a cada tipus d'encàrrec. Igualment, la proposta mostra una gran solidesa en l'anàlisi inicial, la revisió documental, les consultes, la redacció d'informes i la preparació d'actuacions complexes. Ara bé, malgrat la qualitat tècnica del contingut, una part significativa de la metodologia es presenta de manera genèrica i estàndard i no presenta un calendari resum dels terminis proposats. <u>Puntuació: 13/15</u>
LENER ASESORES LEGALES Y ECONOMICOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La metodologia és força detallada i presenta un bon nivell d'organització. Identifica problemàtiques habituals (govern societari, terminis ajustats, conflictes contractuals) i



	estructura l'assessorament en àrees clares. També ofereix una planificació inicial amb reunions de treball i un bon sistema de revisió interna. Els terminis estan segmentats per tipologia d'actuació. <u>Puntuació: 12/15.</u>
NET CRAMAN ABOGADOS ASOCIADOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La metodologia és clara i ben estructurada. Aporta una gestió ordenada i transparent dels encàrrecs, amb una traçabilitat clara de totes les actuacions i uns temps de resposta adequats. A més, el flux de treball intern (recepció, assignació, execució, revisió i arxiu) és clar i assegura homogeneïtat en les respostes. Tot i així, la metodologia es presenta més com un sistema de gestió de tasques que com una proposta jurídicament diferenciadora; no incorpora problemàtiques específiques de Mercabarna, ni adapta els processos a la casuística pròpia de l'activitat mercantil, societària o contractual que l'entitat afronta habitualment. <u>Puntuació: 10/15.</u>
PRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL, S.L.	<u>Valoració:</u> La metodologia és sòlida, estructurada en fases i ben alineada amb l'abast del Sublot 4.1, incloent la redacció contractual, informes, consultes, <i>due diligence</i> i tràmits davant organismes. El model incorpora eines tecnològiques, control de qualitat i terminis de resposta molt ben definits, fet que demostra coherència i operativitat. <u>Puntuació: 14/15.</u>
ROUSAUD COSTAS DURAN, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta presenta una metodologia altament estructurada i completa, que integra un canal unificat de recepció d'encàrrecs (plataforma segura i correu), reunió "kick-off", ús de Microsoft Teams com a entorn de treball compartit, calendari de fites i reunions de seguiment periòdiques, amb auditories internes de qualitat i pla de riscos (identificació, probabilitat, impacte i mesures ex ante/ex post). A més, fixa terminis de resposta diferenciats per complexitat i per tipus de lliurable, aportant traçabilitat i doble verificació abans del lliurament. Tot plegat demostra coherència entre tasques, mitjans i control de terminis, alineada amb el PPT. <u>Puntuació: 15/15.</u>
TORNOS ABOGADOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Proposa una metodologia clara i funcional: recepció de l'encàrrec, anàlisi preliminar i assignació segons complexitat, amb reunió d'inici i seguiment periòdic; pauta principis de transparència, agilitat i unitat de criteri i articula procés específic per a informes, dictàmens, <i>due diligence</i> i contractació. Aporta terminis de producció i protocol de control amb doble/triple revisió. No presenta un calendari resum del treball.



	<u>Puntuació: 14/15.</u>
UNIVE ABOGADOS SECTOR PÚBLICO, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La metodologia defineix protocols de recepció, registre, estudi, doble revisió, control de qualitat, i centralització a través del gestor propi. La metodologia no està adaptada al context específic del sublot i manca una calendari de treball. <u>Puntuació: 11/15</u>

SUBLOT 4.2: DRET DE LA COMPETÈNCIA

ALTIBEN, S.L.	<u>Valoració:</u> La proposta descriu un model bàsic d'organització amb un responsable del contracte, canal de correu exclusiu i telèfon d'atenció, així com reunions periòdiques segons demanda. Tanmateix, no concreta una metodologia jurídica específica per a l'assessorament civil i mercantil ni protocols d'actuació per tipologia de consulta, anàlisi normativa, control de terminis o lliurables, més enllà d'una descripció genèrica de coordinació interna i infraestructura IT. Això limita la traçabilitat, la prevenció de riscos i l'alineació amb els requeriments del PPT. <u>Puntuació: 4/15</u>
DENVER ADVOCATS I ASSESSORS TRIBUTARIS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta descriu de manera bàsica el procés de defensa: anàlisi del cas, definició d'estratègia, preparació d'escrits, pràctica de prova, assistència a vistes, recursos i seguiment. Si bé és una estructura correcta, no hi ha descripció de terminis, no s'indiquen fases específiques de treball, ni hi ha un enfoc processal avançat o detall sobre la coordinació amb procuradors o tercers. Aquest apartat tampoc diferencia entre els procediments propis del sublot civil-mercantil i els de competència, tot i que teòricament haurien de tenir enfocaments diferents. <u>Puntuació: 6/15.</u>
J & A GARRIGUES, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La metodologia proposada és molt extensa, detallada i altament estructurada. Presenta una visió global i completa de tots els serveis que pot oferir, amb un desplegament exhaustiu de prestacions tant en consultoria recurrent com en serveis especials. L'enfocament metodològic és clarament professional, amb capacitat d'anticipació, sistemes interns de revisió, notes preliminars, calendaris i procediments específics per a cada tipus d'encàrrec. Igualment, la proposta mostra una gran solidesa en l'anàlisi inicial, la revisió documental, les consultes, la redacció d'informes i la preparació d'actuacions complexes.



	Ara bé, malgrat la qualitat tècnica del contingut, una part significativa de la metodologia es presenta de manera genèrica i estàndard. <u>Puntuació: 13/15</u>
KPMG ABOGADOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La metodologia és molt completa i profundament especialitzada en dret de la competència. Identifica bé els riscos propis de Mercabarna i descriu un enfocament preventiu, amb revisió de models contractuals, protocols interns i pràctiques operatives. La proposta estructura clarament les tasques, defineix terminis específics i segmentats i incorpora una sessió inicial de coordinació per cada encàrrec. L'enfocament és exhaustiu i demostra un domini elevat de l'àmbit competencial. <u>Puntuació: 14/15.</u>
PRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL, S.L.	<u>Valoració:</u> La metodologia és completa, ben estructurada en fases i perfectament alineada amb els serveis previstos al PPT en matèria de Dret de la competència, com redacció documental, consultes, informes, verificacions i suport davant organismes reguladors. Els processos que descriuen aporten rigor i coherència i garanteixen control, traçabilitat i qualitat. També incorporen terminis de resposta detallats i eines tecnològiques avançades per a treball col·laboratiu, la qual cosa reforça l'eficiència operativa. <u>Puntuació: 14/15.</u>
ROCA JUNYENT, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Presenta una metodologia adequada i orientada a la rapidesa, disponibilitat i treball en equip. Tot i reflectir un bon nivell de coneixement de la matèria, la proposta és menys sistematitzada no estructura fases clares de treball ni descriu processos específics, manca d'un calendari de resposta detallat. <u>Puntuació: 12/15</u>
UNIVE ABOGADOS SECTOR PÚBLICO, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La metodologia general aplicada al dret de la competència és correcta: protocol d'obertura, control de qualitat i SLA ràpids. Hi ha referències específiques a compliance antitrust, anàlisi de concentracions, revisió de polítiques comercials i relació amb autoritats com CNMC i UE. La metodologia no està adaptada al context específic del sublot i manca una calendari de treball. <u>Puntuació: 11/15.</u>

b) Proposta i justificació especialistes (fins a 8 punts)

La proposta haurà d'incloure una proposta dels especialistes que, segons la seva experiència, puguin ser necessàries per cobrir problemàtiques connexes que es pugin necessitar degut a la prestació principal. La



proposta també haurà d'explicar la coordinació dels especialistes Farà constar en la proposta l'experiència en l'especialitat determinada. La proposta de les especialitats connexes s'haurà de justificar.

SUBLOT 4.1: DRET CIVIL I MERCANTIL

ALTIBEN, S.L.	<u>Valoració:</u> Es fa referència genèrica a un “ampli equip d'advocats, especialistes laborals, fiscals, comptables i financers”, però no s'identifiquen perfils, rols ni l'ajust a especialitats connexes requerides; tampoc s'explica el mecanisme de coordinació tècnica o la justificació d'especialitats. <u>Puntuació:</u> 1/8
ANDERSEN TAX & LEGAL IBERIA, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Presenta un model d'equip jeràrquic amb els tres lletrats requerits i adscrits, amb funcions definides, coordinació i revisió qualitativa. A més a més, justifica especialitats connexes i la seva integració sota un responsable únic. <u>Puntuació:</u> 8/8
BDO AUDIBERIA ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Presenta una estructura jeràrquica amb definició de rols i mecanismes de supervisió i doble revisió. Justifica la col·laboració entre departaments per necessitats connexes, tot oferint igualment un servei àgil i eficient. <u>Puntuació:</u> 7/8
BUFET VALLBÉ, S.L.P.	<u>Valoració:</u> L'oferta presenta un equip amplíssim, format pels tres membres obligatoris més un equip de quatre advocats addicionals especialistes en la matèria. La justificació és sòlida i l'estructura funcional és clara. També inclou professionals d'àrees connexes, tot i que aquesta inclusió no està gaire justificada. <u>Puntuació:</u> 7/8
DELOITTE ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS, S.L.U.	<u>Valoració:</u> Presenta un equip multidisciplinari i acreditada experiència en procediment civil, mercantil, arbitratge, mediació i matèries connexes. Els perfils estan àmpliament justificats i es detallen els rols i els àmbits de coneixement aportats per cadascun d'ells, així com la coordinació entre especialistes. No obstant, no proposa ni justifica especialistes en matèries connexes. <u>Puntuació:</u> 7/8
DENVER ADVOCATS I ASSESSORS TRIBUTARIS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta no identifica de manera concreta l'equip adscrit, ni proposa especialistes en la matèria. Tampoc especifica els rols de l'equip adscrit ni la forma de coordinar-se. Tampoc presenta especialistes en matèries complementàries ni justifica la seva necessitat en relació amb les eventuais problemàtiques transversals que Mercabarna



	pot requerir. Aquesta manca de justificació limita la capacitat de l'oferta per cobrir tota la casuística prevista al PPT. <u>Puntuació: 2/8</u>
J & A GARRIGUES, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta d'especialistes és molt sòlida i presenta perfils amb una trajectòria destacada, en àrees de dret privat. Els perfils descrits són professionals alineats amb les exigències del PCAP. A més, el despatx mostra la capacitat d'integrar perfils addicionals en funció de la complexitat del cas, aprofitant la seva estructura multidisciplinària. Inclou una bona explicació de l'organització dels equips i la coordinació entre especialistes. Malgrat això, no justifica possibles matèries connexes. <u>Puntuació: 7/8.</u>
LENER ASESORES LEGALES Y ECONOMICOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Presenta un equip ben dimensionat, amb responsables clars i especialistes en dret civil i mercantil, així com una explicació de la coordinació de l'equip. També incorpora perfils complementaris (tributari, protecció de dades, laboral, administratiu), però la justificació de la seva necessitat és massa genèrica. <u>Puntuació: 6/8.</u>
NET CRAMAN ABOGADOS ASOCIADOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> L'equip proposat és estable i amb experiència acreditada en civil i mercantil. Inclou perfils complementaris (fiscal, laboral, immobiliari i dret internacional privat) que aporten cobertura transversal. Tanmateix, la proposta és massa genèrica. No s'identifiquen perfils concrets ni es detallen trajectòries o mèrits rellevants. La justificació és correcta però poc diferenciadora en comparació amb altres despatxos. <u>Puntuació: 6/8.</u>
PRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL, S.L.	<u>Valoració:</u> Presenta una estructura multidisciplinària completa amb especialistes en laboral, fiscal, administratiu i protecció de dades, tots ells rellevants per complementar l'assessorament civil i mercantil. La justificació funcional de cada especialitat és clara i coherent, i el model de coordinació es descriu adequadament. <u>Puntuació: 7/8.</u>
ROUSAUD COSTAS DURAN, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Configura un equip multidisciplinari robust i un nucli mínim amb l'equip requerit, amb assignació de rols i responsabilitats clara i coordinació transversal. La justificació d'especialitats i el mecanisme de supervisió del soci coordinador asseguren unitat de criteri i resposta flexible davant assumptes transversals de dret privat. No obstant això, no proposa especialistes per cobrir problemàtiques connexes. <u>Puntuació: 7/8</u>



TORNOS ABOGADOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La firma preveu un equip multidisciplinari liderat per advocat coordinador i especialistes en urbanisme, expropiació, immobiliari, medi ambient, contractació pública i administratiu, adequats a les casuístiques de Mercabarna; la coordinació centralitzada garanteix unitat de criteri. La justificació és sòlida i alineada amb el PPT. <u>Puntuació:</u> 8/8
UNIVE ABOGADOS SECTOR PÚBLICO, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La memòria presenta un equip multidisciplinari amb coordinació central del Responsable del Contracte i panell d'experts per a necessitats connexes, tot i que aquests estan pocs justificats. <u>Puntuació:</u> 6/8

SUBLOT 4.2: DRET DE LA COMPETÈNCIA

ALTIBEN, S.L.	<u>Valoració:</u> Es fa referència genèrica a un “ampli equip d’advocats, especialistes laborals, fiscals, comptables i financers”, però no s’identifiquen perfils, rols ni l’ajust a especialitats connexes requerides; tampoc s’explica el mecanisme de coordinació tècnica o la justificació d’especialitats. <u>Puntuació:</u> 1/8
DENVER ADVOCATS I ASSESSORS TRIBUTARIS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta no identifica de manera concreta l’equip adscrit, ni proposa especialistes en la matèria. Tampoc especifica els rols de l’equip adscrit ni la forma de coordinar-se. Tampoc presenta especialistes en matèries complementàries ni justifica la seva necessitat en relació amb les eventuais problemàtiques transversals que Mercabarna pot requerir. La memòria tracta el dret de la competència com una extensió genèrica, no com un àmbit altament tècnic que requereix especialistes acreditats. <u>Puntuació:</u> 2/8
J & A GARRIGUES, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta d’especialistes és molt sòlida i presenta perfils amb una trajectòria destacada, tant en àrees de dret privat (civil i mercantil) com en dret de la competència. Els perfils descrits són professionals alineats amb les exigències del PCAP. A més, el despatx mostra la capacitat d’integrar perfils addicionals d’alt nivell en funció de la complexitat del cas, aprofitant la seva estructura multidisciplinària. <u>Puntuació:</u> 8/8.
KPMG ABOGADOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Presenta un equip amb perfils molt ben alineats amb les exigències del PCAP i un conjunt de perfils complementaris. A més, incorpora professionals en mercantil, dret públic, govern corporatiu, economia de la



	competència i processal, demostrant una cobertura multidisciplinària molt potent. La justificació està ben desenvolupada, connectant cada perfil amb necessitats concretes del servei. <u>Puntuació: 8/8.</u>
PRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL, S.L.	<u>Valoració:</u> presenta una estructura multidisciplinària completa amb especialistes en laboral, fiscal, administratiu i protecció de dades, tots ells rellevants per complementar l'assessorament civil i mercantil. La justificació funcional de cada especialitat és clara i coherent, i el model de coordinació es descriu adequadament. <u>Puntuació: 7/8</u>
ROCA JUNYENT, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Indica que compta amb suport d'altres especialitats del despatx, però no identifica cap especialista concret ni acredita experiència específica en competència o branques connexes. La justificació dels perfils és limitada, no hi ha una proposta d'especialitats connexes clara ni cap justificació, i aquí queda mínimament cobert però amb molt poca concreció. <u>Puntuació: 5/8</u>
UNIVE ABOGADOS SECTOR PÚBLICO, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La memòria presenta un equip multidisciplinari amb coordinació central del Responsable del Contracte i panell d'experts per a necessitats connexes, tot i que aquests estan pocs justificats. Aporta perfils civils, mercantils i administratius, però no identifica cap especialista dedicat exclusivament al dret de la competència ni acredita experiència contrastada en expedients antitrust, concentracions o investigacions. <u>Puntuació: 5/8</u>

c) Proposta comunicació i coordinació (fins a 7 punts)

Els licitadors hauran de presentar una proposta on es faci constar la metodologia de relació Adjudicatari/client d'acord amb els requeriments i particularitats per a l'enfoc de l'estratègia processal/conciliació/arbitratge i/o procediment sancionador segons el cas d'acord amb allò previst al Plec de prescripcions tècniques.

En particular hauran d'aportar l'enfoc de la relació i tramesa de la informació d'acord amb la matèria que correspongui segons el Lot, les gestions amb client a realitzar durant la defensa (prèvia, durant i posterior), la identificació dels mitjans i recursos que posaran a disposició de les entitats per a la tramesa i manteniment de la informació, el funcionament intern en la gestió de la informació en els casos de col·laboració entre departaments i/o altres professional en tasques connexes a la matèria principal d'acord amb allò previst al Plec de prescripcions tècniques, i qualsevol altre que considerin necessari per a ésser avaluat en el present criteri.

**SUBLOT 4.1: DRET CIVIL I MERCANTIL**

ALTIBEN, S.L.	<u>Valoració:</u> La comunicació prevista es basa en correu electrònic centralitzat, telèfon directe i un calendari mínim de reunions, sense definir protocols de flux d'informació, control de versions, calendaris i alertes, ni la interacció entre departaments/especialistes. <u>Puntuació:</u> 2/7
ANDERSEN TAX & LEGAL IBERIA, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Presenta una proposta de comunicació i coordinació completa i fluida: interlocució única, informes d'avanç, reunions periòdiques, accés a mitjans tecnològics avançats i adients per coordinar els processos, i un temps de resposta adequat a les necessitats. <u>Puntuació:</u> 7/7
BDO AUDIBERIA ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Aporta un protocol de contacte complet, i ús d'eines per a gestió documental, control de versions i calendaris/alertes. Amb disponibilitat ampliada i accés als expedients en tot moment. <u>Puntuació:</u> 7/7
BUFET VALLBÉ, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Proposa un model de comunicació molt complet, amb disponibilitat 24/7, resposta immediata, ús d'eines informàtiques especialitzades per a la gestió d'expedients i reunions setmanals i quinzenals. El sistema garanteix traçabilitat i control de terminis, així com participació de més d'un professional en les comunicacions. <u>Puntuació:</u> 7/7
DELOITTE ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS, S.L.U.	<u>Valoració:</u> Proposa un model de comunicació altament estructurat que inclou resposta preferent el mateix dia, canals múltiples, un sistema permanent de traçabilitat, incorporació de dues eines tecnològiques específiques i reunions fixes. A més, es garanteix la participació mínima de dos professionals en cada reunió i una comunicació fluida entre totes les parts implicades. <u>Puntuació:</u> 7/7
DENVER ADVOCATS I ASSESSORS TRIBUTARIS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta incorpora un portal intern, disponibilitat telefònica i reunions telemàtiques, però no estableix un protocol estable de comunicació ni defineix una periodicitat clara de reunions amb Mercabarna. No s'especifica cap sistema propi de control de terminis, cap dinàmica de seguiment específic (periodicitat concreta), ni tampoc com es gestionarà la coordinació entre diferents departaments en assumptes de caràcter civil-mercantil. El model és correcte però poc elaborat i no adaptat a les particularitats del lot. <u>Puntuació:</u> 4/7



J & A GARRIGUES, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta de comunicació és molt completa i incorpora un ampli ventall de canals, disponibilitat per a fer reunions presencials, espai col·laboratiu virtual i sistemes de resposta immediata. La proposta garanteix plena disponibilitat (incloent atenció fora d'horari), agilitat en la comunicació i una altíssima capacitat d'adaptació a les necessitats operatives de Mercabarna. En conjunt, es tracta d'un model de comunicació complet, flexible i altament eficient. <u>Puntuació:</u> 7/7.
LENER ASESORES LEGALES Y ECONOMICOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> El model de comunicació és complet i operatiu. Lener ofereix reunions quinzenals, reunions extraordinàries, canals múltiples (telèfon, correu, presencials, videoconferència) i un espai virtual segur per intercanvi de documentació. L'estructura és clara i aporta bona traçabilitat. <u>Puntuació:</u> 7/7.
NET CRAMAN ABOGADOS ASOCIADOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta és funcional i ben estructurada, amb combinació de Teams, correu electrònic, telèfon directe i reunions periòdiques. L'ús d'eines per assegurar la traçabilitat és un punt positiu, igual que la previsió d'informes trimestrals i reunions mensuals amb l'equip jurídic de Mercabarna. Malgrat això, el sistema de comunicació és molt estàndard. En síntesi, és un model clar i funcional, però sense elements diferencials. <u>Puntuació:</u> 6/7
PRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL, S.L.	<u>Valoració:</u> Presenta un model de comunicació basat en la disponibilitat immediata i en l'ús de canals diversos (correu electrònic, telèfon, videoconferència i plataformes corporatives). Destaca especialment l'ús de la plataforma pròpia, que permet la traçabilitat de totes les actuacions, el control de versions i la supervisió en temps real. El model de coordinació és sòlid, tecnològicament avançat i adaptat a l'estructura organitzativa de Mercabarna. <u>Puntuació:</u> 7/7.
ROUSAUD COSTAS DURAN, S.L.P.	<u>Valoració:</u> El model de relació és proactiu i tecnològicament avançat: disponibilitat 24/7 (amb hotline operativa ampliada), correus i telèfons directes, Teams per a reunions i documentació i cloud encriptat per a intercanvi segur. Es preveuen notificacions en ≤24h de fets rellevants i informes de seguiment periòdics, garantint traçabilitat i transparència <u>Puntuació:</u> 7/7.
TORNOS ABOGADOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta de comunicació és clara i pràctica. Tenen interlocutor únic, resposta per correu i telèfon, possibilitat d'usar Teams i sistemes compartits com



	OneDrive. Proposen també un Excel viu d'estat d'encàrrecs i reunions periòdiques de seguiment. <u>Puntuació: 7/7</u>
UNIVE ABOGADOS SECTOR PÚBLICO, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Proposta multicanal amb atenció presencial, telèfon, correu, videoconferència i plataforma pròpia, complementada amb gestor digital d'expedients i alertes. Es designa un interlocutor únic amb disponibilitat immediata i reunions periòdiques per seguiment. <u>Puntuació: 7/7</u>

SUBLOT 4.2: DRET DE LA COMPETÈNCIA

ALTIBEN, S.L.	<u>Valoració:</u> La comunicació prevista es basa en correu electrònic centralitzat, telèfon directe i un calendari mínim de reunions, sense definir protocols de flux d'informació, control de versions, calendaris i alertes, ni la interacció entre departaments/especialistes. <u>Puntuació: 2/7</u>
DENVER ADVOCATS I ASSESSORS TRIBUTARIS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta incorpora un portal intern, disponibilitat telefònica i reunions telemàtiques, però no estableix un protocol estable de comunicació ni defineix una periodicitat clara de reunions amb Mercabarna. No s'especifica cap sistema propi de control de terminis, cap dinàmica de seguiment específic (periodicitat concreta), ni tampoc com es gestionarà la coordinació entre diferents departaments en assumptes de caràcter civil-mercantil. El model és correcte però poc elaborat i no adaptat a les particularitats del lot. <u>Puntuació: 4/7.</u>
J & A GARRIGUES, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta de comunicació és molt completa i incorpora un ampli ventall de canals, disponibilitat per a fer reunions presencials, espai col·laboratiu virtual i sistemes de resposta immediata. La proposta garanteix plena disponibilitat (incloent atenció fora d'horari), agilitat en la comunicació i una altíssima capacitat d'adaptació a les necessitats operatives de Mercabarna. En conjunt, es tracta d'un model de comunicació complet, flexible i altament eficient. <u>Puntuació: 7/7.</u>
KPMG ABOGADOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta presenta un sistema de comunicació robust, flexible i molt ben estructurat, amb l'ús de diverses eines, totes orientades a garantir traçabilitat, seguretat i gestió eficient de la documentació. També destaca la disponibilitat horària extensa i la possibilitat d'assistència immediata en casos urgents.



	S'aprecia una bona combinació d'interlocució escalonada i clara delimitació de rols entre responsables i equip de suport. L'oferta és detallada i ofereix múltiples opcions tecnològiques adaptables al client. <u>Puntuació: 7/7</u>
PRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL, S.L.	<u>Valoració:</u> Presenta un model de comunicació robust, amb relació permanent via correu electrònic, videoconferències i reunions presencials, i reforçat per eines tecnològiques que aporten seguretat, control de versions i seguiment de tasques. L'organització interna entre departaments està ben descrita, amb protocols clars, accés controlat a la informació i un responsable de projecte com a interlocutor únic amb Mercabarna. <u>Puntuació: 7/7</u>
ROCA JUNYENT, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Proposa un sistema de comunicació funcional basat en correu i telèfon, complementat amb eines internes. La proposta és genèrica i poc desenvolupada. <u>Puntuació: 5/7</u>
UNIVE ABOGADOS SECTOR PÚBLICO, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Proposta multicanal amb atenció presencial, telèfon, correu, videoconferència i plataforma pròpia, complementada amb gestor digital d'expedients i alertes. Es designa un interlocutor únic amb disponibilitat immediata i reunions periòdiques per seguiment. <u>Puntuació: 7/7</u>

2.2. Descripció detallada del procés a seguir i enfoc del client per encarar tràmits de defensa processals i/o en via prèvia administrativa / conciliació, en el seu cas, descrits al PPT (fins a 15 punts):

Els licitadors hauran de presentar una proposta on es faci constar la metodologia i l'enfoc de treball d'acord amb els requeriments i particularitats per a l'enfoc de l'estratègia processal/conciliació/arbitratge i/o procediment sancionador segons el cas d'acord amb allò previst al Plec de prescripcions tècniques.

En particular hauran d'aportar l'enfoc de les propostes d'acord amb la matèria que correspongui segons el Lot, una identificació de les gestions amb client a realitzar durant la defensa (prèvia, durant i posterior), la identificació dels mitjans i recursos que posaran a disposició de les entitats per a la gestió de la defensa, la col·laboració entre departaments i/o altres professional en tasques connexes a la matèria principal d'acord amb allò previst al Plec de prescripcions tècniques, i qualsevol altre que considerin necessari per a ésser avaluat en el present criteri.

SUBLOT 4.1: DRET CIVIL I MERCANTIL

ALTIBEN, S.L.	<u>Valoració:</u> No s'aporta una descripció específica del procés de defensa en via prèvia o processal (fases, escrits, prova, coordinació amb perits, criteris de viabilitat, etc.), per la qual
----------------------	---



	cosa no es pot acreditar una metodologia alineada amb el PPT per a aquesta partida. <u>Puntuació: 1/15.</u>
ANDERSEN TAX & LEGAL IBERIA, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Metodologia de defensa en sis fases (apertura i registre, informe de viabilitat, estratègia processal, redacció d'escrits i preparació de proves, direcció lletrada a vista, tancament/execució), amb eines de control, protocols de comunicació i criteris preventius. <u>Puntuació: 15/15.</u>
BDO AUDIBERIA ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Enfoc processal que prioritza negociació extrajudicial, estudi de solvència, i fases de defensa (anàlisi de viabilitat, estratègia, preparació de vistes, actuacions post-sentència i recursos), amb calendaris orientatius de terminis per a cada actuació. <u>Puntuació: 14/15.</u>
BUFET VALLBÉ, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta és completa i presenta un model ordenat que inclou resum previ de demanda, definició anticipada de prova, reunions obligatòries i control de terminis mitjançant alertes. Diferència entre estratègies de procediments ordinaris, i abreujats i verbals. El plantejament és altament operatiu i adequat als requisits requerits. <u>Puntuació: 15/15.</u>
DELOITTE ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS, S.L.U.	<u>Valoració:</u> La proposta presenta una metodologia de defensa processal clara i ben estructurada, que inclou l'anàlisi inicial dels antecedents, l'elaboració d'una estratègia consensuada amb Mercabarna, la preparació dels escrits en terminis ajustats, l'assistència a vistes i la gestió de tots els recursos necessaris al llarg del procediment. A més, incorpora eines especialitzades de control de terminis i assegura una coordinació fluida entre l'equip i amb el client. <u>Puntuació: 15/15.</u>
DENVER ADVOCATS I ASSESSORS TRIBUTARIS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Planteja un esquema general de treball en defensa processal adequat, basat en l'anàlisi, l'estratègia i la preparació d'escrits i vistes. No obstant això, la proposta no incorpora eines específiques de control de terminis, ni metodologies avançades de coordinació en litigis, aspectes que el PPT valora positivament. La descripció és insuficient per assolir la plena adequació a les necessitats del contracte. <u>Puntuació: 7/15.</u>
J & A GARRIGUES, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Presenta una descripció molt detallada i tècnicament rigorosa del procés de defensa processal, tant en via administrativa, contenciosa, civil com arbitral. El text exposa de manera exhaustiva totes les fases, des de l'anàlisi preliminar fins als recursos, mesures cautelars, segona instància i seguiment de terminis. Es posen en relleu els



	mecanismes de control intern, notes d'estratègia, revisió documental, validació de drafts i informes quinzenals. La proposta és sòlida i demostra una experiència processal notable. No obstant això, alguns aspectes es presenten en termes molt generals. <u>Puntuació: 14/15</u>
LENER ASESORES LEGALES Y ECONOMICOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Descriu un procés processal ordenat i estructurat. Identifica bé les fases de planificació, redacció d'escrits, preparació de vistes i seguiment de notificacions però no fa constar la col·laboració entre departaments. El procediment és bo, però menys desenvolupat, no incorpora eines específiques per al control de terminis, ni models avançats de planificació processal. <u>Puntuació: 9/15.</u>
NET CRAMAN ABOGADOS ASOCIADOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Descriu correctament totes les fases: registre de l'assumpte, anàlisi inicial, estratègia, via prèvia i fase processal. El procediment és clar i operatiu, amb estructura lògica i controlada. Tot i això, la proposta és estàndard. No incorpora eines específiques per al control de terminis judicials ni protocols avançats per a proves o estratègies complexes. És una defensa adequada, però no especialment desenvolupada. <u>Puntuació: 10/15.</u>
PRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL, S.L.	<u>Valoració:</u> La metodologia processal és exhaustiva i contempla totes les fases del procediment: diagnosi inicial, recollida d'informació, definició d'estratègia, redacció d'escrits processals, assistència a vistes i gestions posteriors. El licitador detalla un model complet d'actuació tant en procediments judicials com administratius, amb protocols de seguiment, informes periòdics i disponibilitat immediata per a casos urgents. L'enfocament és completament alineat amb el PPT i incorpora els mitjans tècnics i humans necessaris. <u>Puntuació: 15/15.</u>
ROUSAUD COSTAS DURAN, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Presenta un enfoc processal molt sòlid i estructurat, amb un model que combina anàlisi inicial del cas, definició d'estratègia, preparació d'escrits, coordinació amb Mercabarna, planificació detallada de proves i assistència a vista, així com una gestió acurada de recursos i fases posteriors com la presentació de recursos o informes de tancament. L'oferta inclou també compromisos concrets en terminis, a més d'un pla de gestió de riscos, auditories internes i protocols de reajustament del servei que reforcen la qualitat del model proposat. Tot i que l'explicació és extensa i en alguns punts és genèrica. <u>Puntuació: 14/15.</u>



TORNOS ABOGADOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La proposta processal és completa i ben descrita: anàlisi inicial i nota d'estratègia, redacció d'escrits (amb revisió prèvia pel client), audiències i vistes, recursos i negociació extrajudicial quan convé. Defineix terminis interns i mecanismes de control de terminis. Puntuació: 14/15
UNIVE ABOGADOS SECTOR PÚBLICO, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Aporta una metodologia processal extraordinàriament detallada: cinc fases, protocols exhaustius, sistemes d'alertes, control de terminis amb antelació mínima de 24 h i informes de viabilitat previs. Inclou seguiment diari de notificacions, informes post-vista, calendari setmanal d'actuacions i sistemes de control molt complets. És un dels punts més forts de la seva oferta. Però no concreta exemples de litigis civils i mercantils específics de Mercabarna. Puntuació: 13/15.

SUBLOT 4.2: DRET DE LA COMPETÈNCIA

ALTIBEN, S.L.	<u>Valoració:</u> No s'aporta una descripció específica del procés de defensa en via prèvia o processal (fases, escrits, prova, coordinació amb perits, criteris de viabilitat, etc.), per la qual cosa no es pot acreditar una metodologia alineada amb el PPT per a aquesta partida. Puntuació: 1/15.
DENVER ADVOCATS I ASSESSORS TRIBUTARIS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Planteja un esquema general de treball en defensa processal adequat, basat en l'anàlisi, l'estratègia i la preparació d'escrits i vistes. No obstant això, la proposta no incorpora eines específiques de control de terminis, ni metodologies avançades de coordinació en litigis, aspectes que el PPT valora positivament. La descripció és correcta, però insuficient per assolir la plena adequació a les necessitats del contracte. Puntuació: 7/15.
J & A GARRIGUES, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La metodologia per a la defensa processal està molt ben desenvolupada, amb una descripció detallada de les fases, estratègia, lliurament d'escrits, seguiment periòdic i eines de suport. L'oferta demostra una clara capacitat tècnica i plena adequació a procediments complexos. Puntuació: 14/15
KPMG ABOGADOS, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Ofereix una metodologia de defensa altament estructurada i específica per al dret de la competència, incloent protocols de resposta a inspeccions, estratègies processals, cadena de custòdia, narrativa jurídica i integració d'economia de la competència en l'argumentació. Aquesta



	combinació jurídica i econòmica és un dels punts forts de la proposta. <u>Puntuació: 14/15.</u>
PRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL, S.L.	<u>Valoració:</u> La metodologia de defensa processal és molt detallada i clarament adaptada a procediments relacionats amb competència, amb fases diferenciades i una estructura completa tant per procediments iniciats per Mercabarna com contra Mercabarna. La proposta inclou tots els elements previstos al PPT: anàlisi del cas, estratègia processal, redacció d'escrits, pràctica de prova, recursos, informació contínua al client, i informes finals. També incorpora un model de treball multidisciplinari i l'ús de recursos tecnològics adequats. <u>Puntuació: 14/15.</u>
ROCA JUNYENT, S.L.P.	<u>Valoració:</u> Presenta una descripció exhaustiva de procediments de competència i inclou també la metodologia genèrica en diferents tipologies de procediments i terminis legals aplicables. <u>Puntuació: 12/15</u>
UNIVE ABOGADOS SECTOR PÚBLICO, S.L.P.	<u>Valoració:</u> La metodologia processal és excel·lent en termes generals, però no és específica per expedients sancionadors de competència: no hi ha cadències pròpies d'instrucció antitrust, no s'explica metodologia de respostes a requeriments, definició de mercat, tractament d'informació confidencial, clemència, transaccions, etc. La part processal és molt sòlida i sistemàtica, però clarament enfocada a civil/administratiu general, no a competència en concret. Això redueix la puntuació. <u>Puntuació: 12/15.</u>

3. PROPOSTES D'EXCLUSIONS PER NO HAVER SUPERAT EL LLINDAR MÍNIM DE PUNTUACIÓ

Vistes les puntuacions obtingudes per part de cada empresa, i el llindars mínim establert a l'**Annex VII.A del PCAP** que regeix aquest procediment de licitació, de **22,5 punts**, es proposa a la Mesa de Contractació l'exclusió del procediment de les següents empreses:

- **ALTIBEN, S.L.** → 8 punts (sublots 4.1 i 4.2)
- **DENVER ADVOCATS I ASSESSORS TRIBUTARIS, S.L.P.** → 20 punts (sublot 4.1.) i 19 punts (sublot 4.2.)

4. RESUM DE PUNTUACIÓ

A continuació es desglossa el resum de les valoracions de cada criteri subjecte a judici de valor:



SUBLOT 4.1: DRET CIVIL I MERCANTIL

LICITADOR	I.1 metodologia	I.1 especialistes	I.1 Comunicació	I.2 procés	TOTAL
BUFET VALLBÉ, S.L.P.	15	7	7	15	44
ANDERSEN TAX & LEGAL IBERIA, S.L.P.	14	8	7	15	44
DELOITTE ABOGADOS Y ASSESORES TRIBUTARIOS, S.L.U.	14	7	7	15	43
PRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL, S.L.	14	7	7	15	43
ROUSAUD COSTAS DURAN S.L.P.	15	7	7	14	43
TORNOS ABOGADOS, S.L.P.	14	8	7	14	43
BDO AUDIBERIA ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS, S.L.P.	13	7	7	14	41
J & A GARRIGUES, S.L.P.	13	7	7	14	41
UNIVE ABOGADOS SECTOR PÚBLICO S.L.P.	11	6	7	13	37
LENER ASESORES LEGALES Y ECONOMICOS, S.L.P.	12	6	7	9	34
NET CRAMAN ABOGADOS	10	6	6	10	32
DENVER ADVOCATS I ASSESSORS TRIBUTARIS, S.L.U.	7	2	4	7	20
ALTIBEN, S.L.	4	1	2	1	8

SUBLOT 4.2: DRET DE LA COMPETÈNCIA

LICITADOR	I.1 metodologia	I.1 especialistes	I.1 Comunicació	I.2 procés	TOTAL
KPMG ABOGADOS, S.L.P.	14	8	7	14	43
J & A GARRIGUES, S.L.P.	13	8	7	14	42
PRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL, S.L.	14	7	7	14	42
UNIVE ABOGADOS SECTOR PÚBLICO S.L.P.	11	5	7	12	35
ROCA JUNYENT, S.L.P.	12	5	5	12	34
DENVER ADVOCATS I ASSESSORS TRIBUTARIS, S.L.U.	6	2	4	7	19
ALTIBEN, S.L.	4	1	2	1	8

Barcelona, a data de la signatura electrònica.

Cristina Fornós Buitrago
Tècnica de contractació