

Informe tècnic d'avaluació de la proposta avaluable mitjançant l'aplicació de criteris quantificables mitjançant formules automàtiques, que regeixen la contractació relativa al subministrament, producció i muntatge de vinils, tòtems i rètols per a la millora de la senyalística per a Barcelona de Serveis Municipals, S.A i Cementiris de Barcelona, S.A

PROCEDIMENT OBERT ABREUJAT

CONTRACTE RELATIU AL SUBMINISTRAMENT, PRODUCCIÓ I MUNTATGE DE VINILS, TÒTEMS I RÈTOLS PER A LA MILLORA DE LA SENYALÍSTICA PER A BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS, S.A I CEMENTIRIS DE BARCELONA, S.A

NÚM. D'EXPEDIENT: 2024CO0115SU

I. Objecte de la prestació

El present informe conté la valoració final de les propostes presentades pels licitadors presentant al contracte pel subministrament, la producció i muntatge de vinils, tòtems a la producció i rètols per a la millora de la senyalística per Barcelona de Serveis Municipals, S.A (d'ara endavant BSM) i Cementiris de Barcelona, S.A (D'ara endavant CBSA):

- Lot 1: Subministrament, la producció i muntatge de vinils, tòtems a la producció, subministrament i muntatge de vinils, tòtems, rètols per a la millora de la senyalística per Barcelona de Serveis Municipals, S.A.
- Lot 2: Subministrament, la producció i muntatge de vinils, tòtems a la producció, subministrament i muntatge de vinils, tòtems, rètols per a la millora de la senyalística per a Cementiris de Barcelona, S.A

Es procedeix a realitzar la valoració de les ofertes de conformitat amb les clàusules previstes al plec administratiu.

Les empreses que han presentat proposta en termini i forma a la licitació de referència son les següents:

LOT 1:

- Imagen Corporativa R&S1994, S.L
- Maud Gran Format, S.L
- Ormograf S.A
- Realizaciones Publicitarias Gama, S.L
- SAURA & MARCO, S.L

- Señalizaciones y Suministros 1981, S.L.

LOT 2:

- Imagen Corporativa R&S1994, S.L
- Maud Gran Format, S.L
- SAURA & MARCO, S.L
- Señalizaciones y Suministros 1981, S.L.

II. Criteris d'apreciació de les ofertes anormals o desproporcionades

Un cop obertes totes les ofertes dels licitadors, s'aprecia que les ofertes de Ormograf,S.A, SAURA & MARCO, S.L del lot 1 i Señalizaciones y Suministros 1981, S.L i SAURA & MARCO, S.L del lot 2, son anormals o desproporcionades.

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

Lot 1: Subministrament, la producció i muntatge de vinils, tòtems a la producció, subministrament i muntatge de vinils, tòtems, rètols per a la millora de la senyalística per Barcelona de Serveis Municipals, S.A.

CRITERIS PER A LA DETERMINACIÓ DE L'EXISTÈNCIA DE BAIXES PRESUMPTAMENT ANORMALS

Forma de càlcul d'ofertes anormals o desproporcionades si el nombre d'ofertes admeses és igual o inferior a 3

- En cas de concórrer una sola oferta, recaurà en desproporcionada aquella que excedeixi en més d'un 15 % de baixa sobre el preu unitari màxim.
- En cas de concórrer dues ofertes, recaurà en desproporcionada aquella que excedeixi en més d'un 10 % de baixa sobre el preu unitari màxim.
- En cas de concórrer tres ofertes, recaurà en desproporcionada aquella que excedeixi en més d'un 5 % de baixa a la mitja aritmètica de les ofertes presentades.

L'oferta susceptible de contenir valors anormals o desproporcionats serà exclosa si en el tràmit d'audiència de l'empresa licitadora que ha presentat una oferta qualificada d'anormalment baixa s'evidencia que els preus unitaris dels salaris dels treballadors considerats en l'oferta són inferiors al que estableix el conveni d'aplicació.

Forma de càlcul d'ofertes anormals o desproporcionades si el nombre d'ofertes admeses és igual o superior a 4

- Es considerarà que una oferta és susceptible de contenir valors anormals/desproporcionats quan, el percentatge de baixa ofert sigui superior a la mitjana aritmètica de tots els percentatges de baixa mitjans oferts en cinc punts percentuals.
- Si el nombre de licitadors és superior a 10, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es prescindirà de l'oferta més baixa i de l'oferta més alta si hi ha un diferencial superior al 5% respecte de l'oferta immediatament consecutiva.
- Si el nombre de licitadors és superior a 20, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es prescindirà de les dues ofertes més cares i de les dues ofertes més baixes sempre i quan una amb l'altre o totes dues amb la que la segueix tinguin un diferencial superior al 5%.
- Si diverses empreses vinculades (art. 42 del Codi de Comerç) presenten en una licitació cadascuna la seva respectiva proposició, tan sols es té en compte pel càlcul de anormalitat l'oferta més baixa d'entre les presentades per totes aquestes empreses.
- L'oferta susceptible de contenir valors anormals o desproporcionats serà exclosa si en el tràmit d'audiència de l'empresa licitadora que ha presentat una oferta qualificada d'anormalment baixa s'evidencia que els preus unitaris dels salaris dels treballadors considerats en l'oferta són inferiors al que estableix el conveni d'aplicació.

Lot 2: Subministrament, la producció i muntatge de vinils, tòtems a la producció, subministrament i muntatge de vinils, tòtems, rètols per a la millora de la senyalística per a Cementiris de Barcelona, S.A

CRITERIS PER A LA DETERMINACIÓ DE L'EXISTÈNCIA DE BAIXES PRESUMPTAMENT ANORMALS

Forma de càlcul d'ofertes anormals o desproporcionades si el nombre d'ofertes admeses és igual o inferior a 3

- En cas de concórrer una sola oferta, recaurà en desproporcionada aquella que excedeixi en més d'un 15 % de baixa sobre el preu unitari màxim.
- En cas de concórrer dues ofertes, recaurà en desproporcionada aquella que excedeixi en més d'un 10 % de baixa sobre el preu unitari màxim.
- En cas de concórrer tres ofertes, recaurà en desproporcionada aquella que excedeixi en més d'un 5 % de baixa a la mitja aritmètica de les ofertes presentades.

L'oferta susceptible de contenir valors anormals o desproporcionats serà exclosa si en el tràmit d'audiència de l'empresa licitadora que ha presentat una oferta qualificada d'anormalment baixa s'evidencia que els preus unitaris dels salaris dels treballadors considerats en l'oferta són inferiors al que estableix el conveni d'aplicació.

Forma de càlcul d'ofertes anormals o desproporcionades si el nombre d'ofertes admeses és igual o superior a 4

- Es considerarà que una oferta és susceptible de contenir valors anormals/desproporcionats quan, el percentatge de baixa ofert sigui superior a

la mitjana aritmètica de tots els percentatges de baixa mitjans oferts en cinc punts percentuals.

- Si el nombre de licitadors és superior a 10, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es prescindirà de l'oferta més baixa i de l'oferta més alta si hi ha un diferencial superior al 5% respecte de l'oferta immediatament consecutiva.
- Si el nombre de licitadors és superior a 20, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es prescindirà de les dues ofertes més cares i de les dues ofertes més baixes sempre i quan una amb l'altre o totes dues amb la que la segueix tinguin un diferencial superior al 5%.
- Si diverses empreses vinculades (art. 42 del Codi de Comerç) presenten en una licitació cadascuna la seva respectiva proposició, tan sols es té en compte pel càlcul de anormalitat l'oferta més baixa d'entre les presentades per totes aquestes empreses.
- L'oferta susceptible de contenir valors anormals o desproporcionats serà exclosa si en el tràmit d'audiència de l'empresa licitadora que ha presentat una oferta qualificada d'anormalment baixa s'evidencia que els preus unitaris dels salaris dels treballadors considerats en l'oferta són inferiors al que estableix el conveni d'aplicació.

III. Apreciació de presumpció de baixes anormals o desproporcionades

De l'aplicació dels paràmetres anteriors han recaigut en presumpció d'ofertes anormals o desproporcionades, les següents empreses:

Lot 1

LICITADOR	Descompte
Imagen corporativa R&S1994 S.L	5%
Maud Gran Format S.L.	12%
Ormograp S.A	27,20%
R.P Gama S.L	17,56%
SAURA & MARCO S.L	23%
Señalizaciones y Suministros 1981, S.L	18%

Valor mitjana aritmètica	17,12 %
Llindar baixa desproporcionada	22,12 % (17,12% + 5 punts percentuals)

Lot 2

LICITADOR	Descompte
Imagen corporativa R&S1994 S.L	5%
Maud Gran Format S.L.	12%
SAURA & MARCO S.L	23%
Señalizaciones y	25%

Suministros 1981, S.L	
------------------------------	--

Valor mitjana aritmètica	16,25 %
Llindar baixa desproporcionada	21,25 % (16,25%+5 punts percentuals)

A efectes de determinar el motiu de presentació d'una oferta anormal per part de Ormograf,S.A, SAURA & MARCO, S.L del lot 1 i Señalizaciones y Suministros 1981, S.L i SAURA & MARCO, S.L del lot 2, es va elevar a la mesa perquè valores el caire desproporcionat de l'oferta i requereixi a les empreses esmentades, la justificació de la seva oferta econòmica.

IV. Anàlisi de la documentació presentada per cadascuna de les empreses que han incorregut en presumpció d'oferta anormal o desproporcionada

Ormograf, S.A

Ormograf, S.A ha recaigut en presumpció d'oferta anormal o desproporcionada amb un diferencial de **10,08 %** sobre el llindar d'oferta anormal o desproporcionada establerta en el Plec, en relació a **22,12 % (17,12% (Valor mitjana aritmètica) + 5 punts percentuals)**

Un cop evacuat el tràmit contradictori, **Ormograf, S.A** presenta un escrit justificant la seva oferta en base al següent argumentari:

Ormograf, S.A presenta la justificació d'oferta en diferents punts:

Per una banda presenta la historia de la companyia sent una empresa amb una facturació global de 4 milions d'euros, comptant amb un equip de 40 professionals i experiència des de l'any 1956. L'empresa es divideix en diverses unitats de negoci especialitzades en el sector de la comunicació, l'edició, la producció gràfica i la impressió en gran format totes sota una direcció general argumentant que aquesta estructura, els permet desenvolupar l'objecte de la licitació en la seva plena totalitat ja que no es dediquen exclusivament al disseny, i, consegüentment no han d'externalitzar la seva producció.

L'empresa amb la seva experiència al mercat, el seu volum de compra de materials, l'eficiència en la gestió dels recursos i la seva maquinària d'última generació, assegura aconseguir optimitzar tots els seus processos de producció, reduir els costos alhora de poder complir amb tots els requisits exigits en la licitació:

Per poder calcular els costos personals d'una manera més precisa, l'empresa ha implementat el software Efficens Way que els permet portar un registre detallat de les hores de treball de cada treballador, que els permet determinar amb precisió els costos humans reals de cada tasca.

Pel que fa el flux de treball, l'empresa ha aconseguit desenvolupar un mètode de treball utilitzant un conjunt de softwares per evitar errors de producció. Aquests softwares els hi permet planificar el treball amb un seguiment detallats dels temps de treball i els costos de materials i equips i els hi permet identificar àrees de millora. També els hi permet treballar de manera col·laborativa amb el seus client i proveïdors, ja que poden compartir informació a temps real, establir fites de projecte i col·laborar en la resolució de problemes. Per acabar, els permet donar solucions personalitzades i diferenciades al seus clients. En definitiva aquest software, els permet mantenir un control constant sobre les característiques de cada projecte i garantir una comunicació fluida entre el client, l'equip de vendes, l'equip de disseny, l'equip de producció i l'equip de muntatge.

A nivell operatiu, el departament de preimpresió, disposa del software Artios CAD que els permet conèixer les dimensions d'impressió per planxa i els metres quadrats de materials necessari per evitar pèrdues innecessàries i ser més competitius en el mercat i poder garantir que cada projecte s'ajusti a les necessitats i especificacions del client, i complir amb els terminis de lliurament establerts. Per acabar, disposen també un software de consum de tinta a temps real que els permet conèixer el consum de tinta en temps real i poden reduir costos i utilitzar la quantitat necessària de tinta per a cada projecte.

Pel que fa el seu parc de maquinària, l'empresa disposa d'una maquinària d'última generació i compta amb tecnologia capdavantera dins del mercat. Això els permet imprimir d'una manera eficient, ja que ho fan en menys temps i consumint menys tinta, cosa que fa baixar els preus i els terminis de producció. També, la seva maquinària és capaç d'imprimir sobre una àmplia varietat de materials, d'articles i amb tècniques diferents, serigrafia, tampografia, gota de resina i oferir una àmplia varietat d'acabats i opcions personalitzables. Disposen de la màquina d'impressió Nyala 4 de fabricació suïssa SwissQprint, capaç d'imprimir fins a 320cm d'ample, 206 m2 a l'hora, una resolució visual de fins a 2540 dpi i equipada amb tecnologia UVI Led que ens permet una magnífica eficiència energètica (a efectes de la norma Fogra ISO20690:2018). També disposen d'altres màquines d'impressió digital de gran i petit format i alta resolució de traçadors de tall, màquines de termoformat, fresadores CNC i equips d'acabat d'alta precisió:

- Equip d'impressió HP SCITEX FB750 (2019)
- Equip d'impressió HP Latex 365 W (2023)
- Equip d'impressió HP Latex 365 (2019)
- Taula de tall Esko Kongsberg (2020)
- Equip de tall de precisió Summa S (2021)
- Equip d'impressió Mimaki SWJ-320EA (2023)

També justifiquen la seva competitivitat de preus amb la compra de materials, sent una empresa amb experiència al mercat que han pogut desenvolupar una avaluació de proveïdors que els permet escollir aquells que ofereixen productes d'alta qualitat a preus competitius i amb el seu volum de compra anuals, els permet obtenir millors preus i condicions de compra que els permet reduir el preus per als seus clients.

A nivell de costos, han desenvolupat també un control de costos mitjançant una imputació detallada de totes les despeses en un full de càlcul on es registra els costos personals de producció i de matèria primera aportant dos exemples:

PLAFÓ FOREX A4 DUES CARES

CODIGO	UN.OBRA	PRECIO	IMPORTE
MATERIALES:			
FOREX	0,5	3	1,5
CINTA DOBLE CARA LONAS PVC	0	0	0
CINTA DOBLE CARA 19 mm	0	0,52	0
PELLE DE PLÀSTIC PER A DIBUJARS	0	0,07	0
PELLE DE PLÀSTIC PER A DIBUJARS	0,05	0,05	0,0025
MANO OBRA:			
COSTES PERSONAL (%)	1	0,66	0,66
COSTES EXTERNOS (UNIDADES)	0	0	0
CONFECCION / MANIPULACION (MINUTOS)	1	0,77	0,77
COSTES FIJOS (%)	0,1	5	0,5
MAQUINARIA:			
CORTE DE MATERIALES - ESKO (MINUTOS)	2	1	2
IMPRESION UV-SWISSQPRINT - NORMAL (M2)	0,15	4	0,6
IMPRESION UV-SWISSQPRINT - PRODUCCION (M2)	0	3,16	0
IMPRESION UV-SWISSQPRINT - BLANCO (M2)	0	10,23	0
IMPRESION UV-SWISSQPRINT - DROPTON (M2)	0	70	0
IMPRESION LATEX - HP 3000P1 - BP (M2)	0	10	0
OTROS:			
HOJA DE INSTRUCCIONES	0	0	0
EMBALAJE CARTON + CAJA	1	0,3	0,3
MONTAJE	0	0	0
TRANSPORTE	1	1,2	1,2
COSTE TOTAL UNITARIO			7,83 €
PRECIO DE VENTA			11,65 €

OPI

CODIGO	UN.OBRA	PRECIO	IMPORTE
MATERIALES:			
PAPEL	2,5	0,5	1,25
CINTA DOBLE CARA LONAS PVC	0	0	0
CINTA DOBLE CARA 19 mm	0	0,52	0
PELLE DE PLÀSTIC PER A DIBUJARS	0	0,07	0
PELLE DE PLÀSTIC PER A DIBUJARS	0,05	0,05	0,0025
MANO OBRA:			
COSTES PERSONAL (%)	2	0,66	1,32
COSTES EXTERNOS (UNIDADES)	0	0	0
CONFECCION / MANIPULACION (MINUTOS)	1	0,77	0,77
COSTES FIJOS (%)	1	5	5
MAQUINARIA:			
CORTE DE MATERIALES - ESKO (MINUTOS)	5	1	5
IMPRESION UV-SWISSQPRINT - NORMAL (M2)	2	4	8
IMPRESION UV-SWISSQPRINT - PRODUCCION (M2)	0	3,16	0
IMPRESION UV-SWISSQPRINT - BLANCO (M2)	0	10,23	0
IMPRESION UV-SWISSQPRINT - DROPTON (M2)	0	70	0
IMPRESION LATEX - HP 3000P1 - BP (M2)	0	10	0
OTROS:			
HOJA DE INSTRUCCIONES	0	0	0
EMBALAJE CARTON + CAJA	1	1	1
MONTAJE	0	0	0
TRANSPORTE	1	1,5	1,5
COSTE TOTAL UNITARIO			23,84 €
PRECIO DE VENTA			34,94 €

Per acabar, subcontracten el transport amb l'empresa Shippius, una plataforma que els selecciona automàticament la companyia de transport més competitiva segons el servei a prestar i en menys de 24 hores al millor preu d'entre totes les companyies de transport. Disposa d'una plataforma online on poden rastrejar ubicació i estat de l'enviament, així com descarregar l'albarà segellat pel client una vegada lliurat. Si per

hi ha alguna incidència amb algun enviament, la plataforma s'encarrega de fer el seguiment constant fins a la resolució de la incidència.

En base a la justificació aportada, així com documents annexes, es considera que queda destruïda la presumpció acreditant doncs que la oferta de **Ormograf, S.A** és viable i per tant, segueix el procediment de licitació.

SAURA & MARCO, S.L

SAURA & MARCO, S.L ha recaigut en presumpció d'oferta anormal o desproporcionada amb un diferencial de **5,88 %** sobre el llindar d'oferta anormal o desproporcionada establerta en el Plec, en relació a **22,12 % (17,12% (Valor mitjana aritmètica) + 5 punts percentuals)**.

SAURA & MARCO, S.L presenta la justificació d'oferta en diferents punts:

Les instal·lacions de l'empresa es troben als espais annexes de la masia familiar, sent un espai legalitzat i habilitat per l'activitat. Al tractar-se de terrenys familiars, no existeix cap tipus de cost addicional en quant a lloguer de les instal·lacions, fent que no hi hagi repercussió per aquest concepte en la realització de la producció del servei.

Per altra banda, han apostat per el subministrament elèctric a partir de plaques solars que abasteixen d'electricitat la seva instal·lació abaratint el cost d'electricitat per la realització dels treballs de producció.

Aquesta reducció dels costos fixes, fa que puguin ajustar els preus i puguin obtenir un benefici industrial raonable per als seus càlculs empresarials.

Fan també un raonament sobre la filosofia de l'empresa sent una empresa de recent creació, de caràcter jove, familiar i innovadora que dediquen part dels seus esforços a millorar la productivitat de l'empresa i a reforçar la I+D utilitzant maquinaria industrial avançada per estalviar a l'hora de produir els projectes de l'empresa.

A continuació fan un anàlisi detallat sobre el pressupost presentat:

Han pogut reduir costos en despesa de personal (32% en comptes de 40 %, concretament 9.062 €), ja que al ser de nova creació i familiar, en l'actualitat té poc cost de personal, ja que opera amb una estructura mínima i suficient per afrontar els projectes propis. Per contra, al tractar-se d'una empresa de nova creació, els penalitza a l'hora de trobar grans descomptes per volums de compra de material sent la mitjana aritmètica d'un 57 % en comptes d'un 48% i fan un detall article per article del preu ofert.

Per tant, tot i que el cost del material es 9% més elevat que el proposat per BSM es veu compensat per la reducció d'un 8% del cost de personal i per la reducció d'un 1% dels costos indirectes. Amb tot això fa que SAURA & MARCO pugui tenir un benefici

industrial d'un 7% sobre el preu ofert en aquesta licitació.

En base a la justificació aportada, així com documents annexes, es considera que queda destruïda la presumpció acreditant doncs que la oferta de **SAURA & MARCO, S.L** és viable i per tant, segueix el procediment de licitació.

Señalizaciones y Suministros 1981, S.L

Señalizaciones y Suministros 1981, S.L argumenta la seva oferta amb els següents punts:

Per una banda argumenta que l'empresa té una gran experiència tècnica i professional per fer el servei degut a que ha sigut adjudicatària/homologada en diferents contractes públics.

Han incorporat al seu parc de maquinaria, nous equips de producció, ampliant els recursos tècnics del departament, fet que els permet optimitzar els terminis de lliurament i adaptar-se a les diferents necessitats del client. Argumenten que en tots els derivats fet amb BSM i davant de situacions d'urgència, han fet efectius els terminis ofert, cosa que BSM corrobora.

Amb l'experiència que disposen de BSM, la inversió en nova maquinària i realitzant els càlculs detallats dels costos de producció, l'empresa ha pogut presentar un percentatge a la baixa del 25 % basat en els seguiments realitzats de les fabricacions anteriors amb BSM.

En base a la justificació aportada i l'experiència de BSM amb l'empresa, així com documents annexes, es considera que queda destruïda la presumpció acreditant doncs que la oferta de **Señalizaciones y Suministros 1981, S.L** és viable i per tant, segueix el procediment de licitació.

V. Conclusiones

Per tot l'exposat, un cop evacuat el tràmit contradictori i analitzada la documentació presentada per les empreses **Ormograf,S.A**, i **SAURA & MARCO, S.L** del lot 1 i **Señalizaciones y Suministros 1981, S.L** i **SAURA & MARCO, S.L** del lot 2, un cop han recaigut en presumpció d'oferta anormal o desproporcionada, es proposa ELEVAR a la Mesa de Contractació i, posteriorment, a l'Òrgan de Contractació la següent proposta:

“Primer.- ADMETRE en el Contracte relatiu al contracte pel subministrament, la producció i muntatge de vinils, tòtems a la producció i rètols per a la millora de la senyalística per BSM i CBSA, a les empreses Ormograf,S.A, SAURA & MARCO, S.L del lot 1 i Señalizaciones y Suministros 1981, S.L i SAURA & MARCO, S.L, atès que un cop recaiguda en baixa anormal o desproporcionada, han justificat la viabilitat de la seva oferta, i en conseqüència, prosseguir el procediment licitatori.

Segon.- NOTIFICAR aquest acord a tots els interessats.

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

Quart.- ADVERTIR que contra aquesta resolució es podrà interposar recurs d'acord amb el previst a l'article 44.6 de la LCSP, en el termini d'un mes comptat a partir del dia següent a aquell en que es remeti la notificació de l'acte impugnat.”

Barcelona,

Rubén Guimerà Dehesa

Cap de l'Àrea de Compres

Barcelona de Serveis Municipals, S.A