
OBJECTE: Serveis Disseny Gràfic
EXPEDIENT: 15012632

EMPRESA: Transports de Barcelona, S.A., Ferrocarril Metropolità de Barcelona, S.A., Projectes i Serveis de Mobilitat, S.A. i Fundació TMB
DATA: 22/07/2024

Licitador: LAB CREATIVE

Oferta econòmica: 47.250 € (IVA exclòs) per dos anys

1.- La justificació de la baixa anormal o desproporcionada ha de reflectir i argumentar totes les solucions i condicions excepcionals o particulars de l'empresa oferent que li permeten proposar aquests preus. Ha d'estar justificada en una o diverses de les opcions següents:

- ☐ **Ha aportat el licitador una anàlisi del procediment de la prestació del servei per unitats o conceptes que acrediten un estalvi? Sí**

Des de LAB ratifiquen l'oferta presentada ja que, segons el seu càlcul i coneixement dels processos de l'empresa, consideren factibles i viables els preus oferts i proposats. També detallen tant l'estudi d'hores dedicades com el càlcul dels costos directes i indirectes que suposa el projecte per a LAB.

- ☒ **Desglossament de l'oferta:** Ha especificat l'import de cada unitat o concepte necessari per prestar el servei que justifiquen el preu ofertat? *(Atenció amb els costos salarials que no han de ser inferiors als reflectits al conveni d'aplicació corresponent).* **Sí**

Adjunten com a annex el document TRANSPORTS_detall-Pressupost_LAB_01, on es detalla i desglossa el pressupost definit per a la oferta presentada, que té com a resultat un descompte global del 41% sobre l'oferta resultant. Aquest document consisteix en l'excel presentat inicialment, però actualitzat amb noves columnes (marcades en groc) on especifiquen les hores previstes de treball per cada encàrrec i el descompte proporcional respecte a cada preu unitari.

Han tingut en compte que els rols requerits pel servei són de gestió de comptes i de disseny gràfic. És per això que confirmen que els sous compleixen i/o superen els convenis.

- ☒ **Ha acreditat un estalvi en el càlcul dels costos mitjans auxiliars i indirectes? Sí**

El preu/hora de 45€ està conformat per despeses directes (salaris) i indirectes (despeses d'estructura). Aquest preu es calcula per a què cada projecte venut assumeixi el % de costos indirectes proporcional al % de ventes anuals que representa. D'aquesta manera, aquest preu/hora el basen en l'històric de costos i ingressos i el constaten realitzant el desglossament.

- ☐ **Ha aportat pressupostos o compromisos de proveïdors de subministraments o de col·laboradors externs dels treballs que justifiquin el preu ofert? No**

-

- ☐ **Ha justificat el preu a partir de conceptes com els següents?** Disposició de centres operatius o delegacions en zones properes a la de prestació del servei; rendiments majors als expressats al plec per l'ús d'un determinat sistema o maquinària; disposició d'instal·lacions totalment amortitzades per a la prestació del servei, amb menys cost, per tant; disminució de despeses addicionals per determinades circumstàncies, etc. **No**

-

- ☒ **Ha justificat l'aplicació d'un baix marge de benefici? Quin és el motiu?** (per exemple, perquè l'empresa té poques despeses financeres o menys càrregues fiscals del normal. També es podria aplicar al contracte un benefici industrial una mica menor del que és normal, sempre que aquesta no posi en risc l'execució normal del contracte). **Sí**

Al tractar-se de preus unitaris, calculen únicament el preu unitari en base a l'esforç en hores i/o recursos que suposa a nivell de la tasca descrita a l'excel de valoració, segons la seva experiència en direcció creativa i les condicions del servei descrites breument a l'excel de l'Annex I i el PPT (condicions d'execució del contracte). El càlcul inclou la coordinació, disseny gràfic i aplicació de possible feedback, tenint en compte que es parteix d'un briefing clar.

També comptem amb una metodologia de treball que prioritza l'eficiència: Briefing > WIP > ALTA. Això els permet partir sempre d'un briefing clar, treballar per entregar una proposta WIP (work in progress) i aplicar els canvis per part del client per tal d'entregar la versió ALTA (definitiva).

Han tingut en compte també les condicions d'entrega previstos al briefing i proposats a la oferta de millora dels criteris automàtics (lliuraments urgents fins a 8h i lliuraments normals fins a 2 dies), harmonitzant les hores previstes per cada tasca per a què siguin coherents amb els temps d'entrega i preveient possibles canvis fins a l'entrega de la peça final.

El preu/hora de 45€ està conformat per despeses directes (salaries) i indirectes (despeses d'estructura). Aquest preu es calcula per a què cada projecte venut assumeixi el % de costos indirectes proporcional al % de ventes anuals que representa. D'aquesta manera, aquest preu/hora el basen en l'històric de costos i ingressos i el constaten realitzant el desglossament necessari.

Per cada tipus d'encàrrec han previst un nombre d'hores concret que, multiplicat pel preu/hora, resulta en un preu rebaixat respecte al preu base. Aquests preus unitaris els han multiplicat per el nombre de peces previstes, i el total resultant de 23.625 € anuals i 47.250€ per dos anys és la oferta presentada.

- ☒ **Ha justificat solucions tècniques relacionades amb els costos i la qualitat de l'oferta?**
Sí

Disposen d'una metodologia de treball que prioritza l'eficiència: Briefing > WIP > ALTA. Això els permet partir sempre d'un briefing clar, treballar per entregar una proposta WIP (work in progress) i aplicar els canvis per part del client per tal d'entregar la versió ALTA (definitiva), redundant en el cost i la qualitat de l'oferta.

- ☒ **Ha justificat condicions excepcionalment favorables per executar el contracte?** Detallar els condicionants particulars de l'empresa pel que fa a l'execució de les feines i que tinguin influència directa sobre la valoració del contracte de serveis a prestar: perfecte coneixement del

lloc o entorn on es prestaran els serveis; perfecte coneixement dels possibles subministradors de materials o serveis addicionals necessaris per a l'execució del treball; posició de l'empresa favorable per a l'execució del servei que pugui portar a abaratiments del cost; relació de mitjans materials i personals de l'empresa; relació de serveis similars realitzats amb èxit o en execució satisfactòria amb aquest nivell de preus i preus habituals de mercat de l'empresa; dades que justifiquin la solvència de l'empresa (assegurances, sistemes de qualitat...). **Sí**

Aporten com a justificant els seus 13 anys d'experiència en projectes similars i una cartera de clients de 45 empreses el darrer any.

- ☐ Ha justificat que compta amb ajuts de l'estat o subvencions que possibilitin un millor preu? No

-

- ☐ Ha justificat la seva oferta mitjançant altres raons? No

-

2.- Ha confirmat el licitador que pot complir amb les condicions de treball vigents, condicions salarials, d'horaris i de seguretat i salut a la feina?

☒ Sí

☐ No

CONCLUSIÓ

Atesa la informació aportada pel licitador així com la valoració realitzada, es conclou que l'oferta del licitador:

☒ Es troba suficientment justificada, i per tant es proposa a la Mesa de Contractació la seva acceptació. D'acord amb l'article 149.7 de la Llei de Contractes del Sector Públic, es proposa l'establiment de les següents mesures de seguiment de l'execució amb l'objectiu de garantir la correcta execució del contracte sense que es produeixi una minva en la qualitat del servei / obra / subministrament contractat:

Seguiment de les especificacions de la licitació, amb una reunió prèvia i altres de control dels projectes que es vagin executant.

☐ No es troba suficientment justificada, i per tant es proposa a la Mesa de Contractació la seva exclusió.

Nom: Gustau Lamadrid

Càrrec: Responsable de Comunicació Corporativa