

OBJECTE: Acord Marc per Serveis d'evolució tecnològica dels canals digitals en entorns web i aplicacions de marketing

EXPEDIENT: 12000404

EMPRESA: Transports de Barcelona, S.A. i Ferrocarril Metropolità de Barcelona, S.A. **DATA:** 15/07/2025

Llicitador: BABEL SISTEMAS DE INFORMACIÓN, SLU

Oferta econòmica:

Perfil	Preu/hora	Desv
PERFIL 1: GESTOR DEL SERVEI	48,53 €/h	-35%
PERFIL 2: CAP DE PROJECTE	34,29 €/h	-35%
PERFIL 3: PROGRAMADOR SENIOR JAVAEE	32,35 €/h	-35%
PERFIL 4: PROGRAMADOR JAVAEE	29,12 €/h	-35%
PERFIL 5: Analista programador Senior JavaEE + Liferay	29,12 €/h	-35%
PERFIL 6: Programador JavaEE + Liferay	25,88 €/h	-35%
PERFIL 7: Arquitecte entorns JavaEE	34,29 €/h	-35%
PERFIL 8: Programador Mid Angular/React	25,88 €/h	-35%

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 llicitador una anàlisi del procediment de la prestació del servei per unitats o conceptes que acrediten un estalvi?**

S'ha presentat un quadre desglossat per perfils (gestor de servei, cap de projecte, programadors, analistes i arquitecte), especificant el nombre d'hores, la tarifa màxima permesa i la tarifa proposada. L'estalvi s'ha quantificat en un 35% de mitjana respecte al preu màxim licitat. A més, l'empresa exposa que aquest ajust es basa en la seva experiència en projectes similars, en la capacitat de reduir desviacions gràcies a metodologies rigoroses, i en l'eficiència de la seva estructura organitzativa.

Valoració: *L'anàlisi és correcta i permet entendre on es produeix l'estalvi. La informació se centra sobretot en la reducció del marge empresarial.*

- ☒ **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*).

S'ha detallat el nombre d'hores i la tarifa per hora de cada perfil, mostrant la reducció aplicada respecte a les tarifes màximes. Addicionalment, presenta una taula comparativa dels salaris bruts anuals segons el conveni col·lectiu aplicable i els salaris mitjans reals dels seus empleats. En tots els casos, els salaris de BABEL superen els del conveni, fins i tot projectant l'any 2027, amb diferències que oscil·len entre el 4% i el 44%.

Valoració: La justificació és sòlida i mostra que la rebaixa no es produeix a costa dels salaris. Això aporta transparència i permet comprovar el compliment de la normativa laboral.

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

En el càlcul del cost/hora per perfil, s'aplica un percentatge del 17% per a costos indirectes, dins del rang habitual en projectes públics (13%-17%). A més, explica que part de l'estalvi prové de la seva estructura organitzativa lleugera i del seu alt grau de digitalització interna, que redueix despeses generals en àmbits com gestió administrativa, oficines i serveis de suport.

Valoració: El percentatge utilitzat és raonable i es justifica amb arguments consistents. No obstant això, no es faciliten comparatives amb altres projectes que permetin verificar l'eficiència real d'aquest càlcul.

- ☐ **Ha aportat pressupostos o compromisos de proveïdors de subministraments o de col·laboradors externs dels treballs que justifiquin el preu ofert?**

- ☒ **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.

S'argumenta que disposa de condicions favorables com: teletreball (reducció de costos d'oficines, serveis i subministraments), digitalització de processos (automatització, gestió de projectes en línia, ús de núvol), reutilització de codi i actius ja validats, i un sistema de gestió del coneixement que minimitza costos de formació i errors.

Valoració: Aquestes condicions aporten una explicació raonable de com s'aconsegueixen costos estructurals més baixos. La justificació és plausible, tot i que no s'aporta una quantificació exacta de l'impacte econòmic d'aquestes mesures.

- ☒ **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).

Es reconeix explícitament que ha reduït el seu marge industrial habitual per motius estratègics, en considerar TMB un client clau. Malgrat aquesta reducció, presenta càlculs que mostren marges positius en tots els perfils, que oscil·len entre el 2% i el 16%.

Valoració: L'explicació és coherent i mostra que la viabilitat econòmica no queda compromesa. Cal tenir en compte, però, que aquest plantejament suposa un esforç empresarial i comporta un risc si la col·laboració no té continuïtat futura.

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

S'ha presentat un conjunt de mesures tècniques que busquen optimitzar tant els costos com la qualitat del servei. Entre elles destaquen la digitalització i automatització dels processos de desenvolupament, la reutilització d'actius (codi, components i sistemes validats), així com un sistema de gestió del coneixement que facilita la transferència interna i redueix temps i errors. També es fa valdre la innovació metodològica i la seva aposta constant per la millora contínua, que permeten incrementar l'eficiència i reduir la corba d'aprenentatge dels equips. Igualment, aporten com a garantia addicional la seva experiència prèvia en projectes similars amb Renfe, EMT, ALSA o ADIF, i certificacions de qualitat com ISO o segells laborals com Great Place to Work.

Valoració: *Aquest conjunt de solucions tècniques dona solidesa a la justificació econòmica.*

- ☒ **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...).

S'aporta estabilitat financera (facturació, EBITDA i caixa positiva), experiència contrastada amb entitats públiques com EMT, Renfe, ADIF, etc., i un model de gestió orientat a la qualitat i retenció del talent. Tot plegat aporta condicions molt favorables per a l'execució del servei.

Valoració: *Aquestes condicions reforcen la confiança en la capacitat de l'empresa per executar el contracte. Tot i això, es tracta de factors de solvència i experiència que aporten solidesa general, però no expliquen de manera directa la reducció econòmica de l'oferta.*

- ☐ **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?**

A més dels aspectes econòmics, S'aporta arguments de caràcter estratègic: considera TMB un client prioritari, vol establir una relació a llarg termini i s'alinea amb la seva pròpia política de responsabilitat social corporativa. També exposa que, en la situació econòmica actual, ha decidit ajustar el benefici per contribuir a la col·laboració amb l'Administració Pública.

Valoració: *Aquestes raons complementen la justificació econòmica i expliquen el plantejament de baix marge. No obstant això, tenen un caràcter subjectiu i estratègic i no constitueixen per si mateixes una acreditació econòmica objectiva.*

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

3.- Valoració tècnica

D'acord amb el Plec de Prescripcions Tècniques, la necessitat de l'òrgan de contractació es concreta en la contractació dels serveis d'evolució tecnològica dels canals digitals en entorns web i aplicacions de marketing.

El licitador BABEL SISTEMAS DE INFORMACIÓN, SLU (BABEL) presenta oferta i, amb la mateixa, d'acord amb l'article 139 LCSP, accepta incondicionadament el contingut de la totalitat de les clàusules i condicions, sense excepció o reserva, tal com recorda la Resolució 288/2019 del Tribunal Administratiu Central de Recursos Contractuals.

La consideració d'una oferta com a anormalment baixa es determina a conseqüència de l'oferta presentada per un licitador en el marc d'un determinat procediment i en atenció als paràmetres fixats pel plec regulador de la licitació, per a considerar que una determinada oferta és anormal o desproporcionada.

Així mateix, convé tenir present que la presumpció d'anormalitat no implica l'exclusió automàtica del licitador, sinó que requereix la justificació d'aquesta circumstància i la seva posterior valoració per la mesa de contractació, tal com trobem recollit a l'article 149.1 de la LCSP: "En els casos en què l'òrgan de contractació presumeixi que una oferta és inviable perquè s'ha formulat en termes que la fan anormalment baixa, només la pot excloure del procediment de licitació amb la tramitació prèvia del procediment que estableix aquest article."

Aquesta previsió es troba als articles 85 i 86 del Reial decret 1098/2001, de 12 d'octubre, pel qual s'aprova el Reglament general de la Llei de Contractes de les Administracions Públiques.

Així com també ho trobem recollit a l'article 69.1 de la Directiva 2014/24/UE del Parlament Europeu i del Consell de 26 de febrer de 2014 sobre contractació pública i per la qual es deroga la Directiva 2004/18/CE (en endavant Directiva 24/2014): "*Los poderes adjudicadores exigirán a los operadores económicos que expliquen el precio o los costes propuestos en la oferta cuando las ofertas parezcan anormalmente bajas para las obras, los suministros o los servicios de que se trate.*"

D'acord amb l'informe justificatiu de la seva oferta, exigit per l'article 149 de la LCSP, el licitador ha de justificar la viabilitat de la seva oferta incursa en presumpta anormalitat. Així mateix, convé tenir present l'establert per la Resolució 1240/2024, de 10 d'octubre del Tribunal Administratiu Central de Recursos Contractuals (en endavant TACRC) relatiu a l'obligació de justificació per part del licitador incurs en presumpta anormalitat: "Este Tribunal ha señalado reiteradamente (por todas nuestra Resolución 257 2024 de 22 de febrero) que es a la licitadora a la que le corresponde aportar los datos que acrediten sus alegaciones sobre los motivos que justifican el bajo nivel de precios, de forma que, si las razones que identifica como justificativas del bajo coste no resultan respaldadas documentalmente, ante la falta de datos y justificación la entidad contratante no puede llegar a la convicción de la viabilidad de su oferta. Es decir, tanto la dicción literal del artículo 149 4 de la LCSP como la doctrina de este Tribunal, son claras en exigir que la justificación del licitador incurso concrete, con el debido detalle, los términos económicos y técnicos de su oferta, en aras de demostrar de modo satisfactorio que, pese al ahorro que entraña el importe ofertado, la baja no pone en riesgo la debida ejecución del contrato"

En aquest sentit, a través de l'esmentat informe, BABEL declara expressament que pot oferir el preu proposat sobre els preus de licitació per a la prestació del servei objecte de la licitació 12000404, i garanteix la viabilitat econòmica amb la qualitat i seguretat dels serveis associats. Per tant, per mitjà del seu informe declara que en el moment actual, el licitador pot oferir un preu inferior al previst, concloent

que l'import ofert es troba dins dels límits usuals de la lliure competència, i és coherent amb els preus de mercat establerts per un servei com el licitat.

Després d'analitzar la documentació i els motius presentats per BABEL per justificar la seva oferta considerada inicialment com anormalment baixa, es conclou que els arguments exposats són coherents, viables i compatibles amb una correcta execució del contracte.

En primer lloc, l'empresa ha aportat una explicació detallada sobre les condicions tècniques i operatives que li permeten oferir preus competitius sense comprometre la qualitat del servei. Això inclou la seva capacitat per obtenir descomptes per volum, entre d'altres aspectes que garanteixen una execució eficient del contracte.

Finalment, després de verificar que cap dels motius exposats implica una reducció en la qualitat ni en el nivell de servei compromès, i que no es detecten indicis de pràctiques que vulnerin els principis de lliure concurrència i igualtat de tracte, es considera que l'oferta presentada per BABEL és viable, sostenible i ajustada als criteris establerts per la LCSP.

De la justificació de l'oferta presentada no es desprèn cap minva en els requeriments sol·licitats al Plec. S'exposa que el licitador pot dur a terme el treball objecte de contractació sense que això perjudiqui a la qualitat ni interfereixi en l'ús que l'òrgan de contractació en vol fer.

En conseqüència, i tenint present l'establert a la Resolució 468/2023, de 26 de juliol, del Tribunal Català de Contractes del Sector Públic sobre la finalitat d'aquesta justificació, l'òrgan promotor arriba a la convicció que el licitador BABEL, en el moment actual pot complir amb l'ofert : *"Pel que fa a la justificació de l'oferta i el seu abast, la doctrina assenyala que no es tracta de justificar exhaustivament l'oferta anormal o desproporcionada, sinó de proveir l'òrgan de contractació d'arguments que el permetin arribar a la convicció que es pot dur a terme correctament."*

A més a més, convé tenir present que la valoració de l'incompliment de l'establert als plecs per part de l'òrgan de contractació d'acord amb la Resolució 286/2021 del TACRC, s'ha d'evidenciar en el moment de valoració de les ofertes i no justificant-se en presumpcions de futur incompliment en fase d'execució: *"tales prescripciones deben ser verificadas en fase de ejecución del contrato y no puede presuponerse ab initio que dicho incumplimiento se vaya a producir, salvo que de las especificaciones de la propia oferta quepa concluir, sin género de dudas, que efectivamente se va a producir tal incumplimiento."*

Així doncs, en el present moment es conclou que l'oferta del licitador és viable i pot donar compliment a tots els requeriments exigits sense que això afecti a les necessitats de TMB.

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:

1. Control de qualitat i eficiència del servei:

- Reunions de seguiment mensuals per avaluar el progrés de les tasques i els indicadors de qualitat associats (KPIs).
- Supervisió dels lliurables i comprovació de l'ajust als requeriments tècnics del plec.

2. Verificació de les condicions de prestació de serveis:
 - Validació de la dedicació real dels perfils proposats.
 - Verificació del manteniment de les condicions salarials superiors al conveni, tal com declara el licitador, mitjançant documentació interna i/o mostres de nòmines si es requereix.
3. Seguiment del marge de benefici aplicat:
 - Com que s'ha declarat un marge industrial reduït com a estratègia comercial, caldrà controlar que aquest fet no comprometi la qualitat o estabilitat de l'equip assignat.
4. Avaluació de les condicions tècniques promeses:
 - Auditoria periòdica de la reutilització de components, eines internes i solucions tècniques declarades com a fonts d'estalvi i eficiència.
5. Seguiment de la rotació del personal i estabilitat dels equips:
 - Revisió dels canvis d'equip i mesures per garantir la continuïtat del servei, especialment donada l'estratègia de retenció de talent indicada per BABEL.
 - Indicadors de rotació i satisfacció de l'equip.
6. Revisió del model de teletreball i la seva efectivitat:
 - Control del compliment del model mixt de treball a distància i presencial declarat per l'empresa, i que aquest no suposi un risc per al servei o per a la comunicació amb l'equip de TMB.
7. Aplicació de bones pràctiques en matèria mediambiental, social i d'igualtat:
 - Verificació de l'aplicació del pla d'igualtat, mesures d'accessibilitat, sostenibilitat i compromisos socials que BABEL declara mantenir, així com la seva integració efectiva al projecte.
8. Indicadors de compliment contractual:
 - Establiment de KPIs operatius i qualitatius (temps de resposta, estabilitat del software, tancament d'incidències, satisfacció del client intern de TMB, etc.).
 - Possibilitat de penalitzacions per incompliment sostingut o desviacions injustificades.

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

Nom: Jordi Guitart Pla

Càrrec: RESP. SISTEMES TECNOLÒGICS PER AL CLIENT