

OBJECTE: Licitació Acord Marc Canals Digitals en Entorns de Mobilitat

EXPEDIENT: 12000491

DATA: 25/09/2025

EMPRESA: Transports de Barcelona, S.A. i Ferrocarril Metropolità de Barcelona, S.A.

Llicitador: QUENTAL TECHNOLOGIES, S.L.

Oferta econòmica: € (IVA no inclòs)

Licitació 12000491 Acord Marc Canals Digitals en Entorns de Mobilitat		QUENTAL TECHNOLOGIES, S.L.	
Perfil	Preu hora màxim	Preu hora	Diferència %
PERFIL 1: Gestor del servei	75,00 €	50	-33%
PERFIL 2: Cap de projecte	60,00 €	42	-30%
PERFIL 3: Arquitecte sènior IOS	62,00 €	43	-31%
PERFIL 4: Arquitecte sènior Android	62,00 €	43	-31%
PERFIL 5: Analista programador sènior IOS	45,00 €	31	-31%
PERFIL 6: Analista programador sènior Android	45,00 €	31	-31%
PERFIL 7: AWS/Firebase Mobile expert	45,00 €	31	-31%
PERFIL 8: Sènior Automation Tester – QA Lead	40,00 €	28	-30%
PERFIL 9: UI/UX Mobile Apps Designer	40,00 €	28	-30%

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?**

L'empresa detalla els perfils professionals sol·licitats, amb els seus costos i tarifes corresponents. Per cada perfil (Gestor del servei, Cap de projecte, Arquitecte sènior IOS, Arquitecte sènior Android, Analista programador sènior IOS, Analista programador sènior Android, AWS/Firebase Mobile Expert, Sènior Automation Tester i UI/UX Mobile Apps Designer), s'indica el salari anual, el cost anual per a l'empresa, la tarifa ofertada i el marge directe. Aquest desglossament permet acreditar que les tarifes ofertes tenen coherència amb els costos interns.

Valoració: s'aporta una anàlisi suficient per unitats i perfils. No contempla altres possibles estalvis en processos o metodologies.

- ☒ **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).*

Es presenta un quadre comparatiu amb salari anual, el cost anual per a l'empresa, la tarifa ofertada i el marge directe per cada perfil. Així mateix, es detalla el marge de benefici associat. També s'assenyala que els salaris dels treballadors compleixen amb el XVI Conveni col·lectiu estatal de consultoria i estudis de mercat i que els salaris compleixen amb les taules salarials que l'empresa te establert en la seva normativa laboral. Aquesta informació dona transparència sobre com s'ha calculat l'import total ofertat, vinculant-lo amb els costos salarials i de Seguretat Social.

Valoració: El desglossament és complet i mostra coherència amb els salaris de conveni.

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

No

- ☐ **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).

Indiquen que són una empresa nacional de mida mitjana, que no es troba imbricada dins d'un Grup Multinacional o Transnacional. En no estar dins d'una fèrria estructura organitzativa i empresarialment complexa, indiquen que la seva companyia està dotada d'una major agilitat, dinamisme i capacitat de resposta que els confereix un avantatge competitiu més gran, estant en disposició d'oferir tarifes per categoria professional molt més ajustades, ja que no estan limitats per elevats costos d'estructura, altes despeses / costos generals ("overhead costs", aquells no relacionats directament amb el cost de venda i el de producció), despeses operatives i administratives addicionals.

Valoració: S'evidencia una possible reducció de costos en base als arguments esmentats

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

El document subratlla que es disposa d'un "pool" de professionals experts i certificats amb experiència en entorns de mobilitat, encara que no detalla àmbits específics. També fa èmfasi en la implantació de sistemes de gestió de la qualitat reflectint-ho amb les certificacions que tenen disponibles.

Valoració: S'aporta solvència tècnica, però no queda clar en quina mesura contribueix a la reducció de costos

- ☒ **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...).

Es fa èmfasi en la menor dimensió de l'estructura empresarial i organitzativa en relació a empreses del mateix sector i l'agilitat, dinamisme i capacitat de resposta que això els confereix, remarcant-ho com un avantatge competitiu més gran, estant en disposició d'oferir tarifes per categoria professional molt més ajustades

Valoració: Sí que es justifiquen condicions favorables, però la relació amb un menor preu ofertat no queda prou detallada.

- ☐ **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?**

Es reforça que l'empresa compleix amb la legalitat vigent i amb el conveni col·lectiu. També s'indica que tots els serveis previs han estat econòmicament viables, cosa que reforça la confiança en la sostenibilitat de la proposta.

Valoració: S'aporten raons addicionals basades en experiència i compliment normatiu.

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 de serveis d'evolució tecnològica dels canals digitals en entorns de mobilitat.

El licitador QUENTAL TECHNOLOGIES, S.L. 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."

Previsió que trobem prevista 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, exigít 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 QUENTAL TECHNOLOGIES, S.L., declara expressament que pot oferir el preu proposat sobre els preus de licitació per a la prestació del subministrament / servei objecte de la licitació 12000491, 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 QUENTAL TECHNOLOGIES, S.L. 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 subministrament ni el servei. Això inclou la seva capacitat per obtenir descomptes per volum, la disponibilitat immediata d'estoc, un equip especialitzat en la gestió de recanvis per a flotes de transport públic i uns terminis de lliurament curts, aspectes que garanteixen una execució eficient del contracte.

Finalment, després de verificar que cap dels motius exposats implica una reducció en la qualitat dels materials subministrats 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 QUENTAL TECHNOLOGIES, S.L. 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 QUENTAL TECHNOLOGIES, S.L., 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."*

Altrament, 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, d'acord amb el previst a l'article 149 de la LCSP, proveint a l'òrgan promotor arguments que li permeten arribar a la convicció que es pot dur a terme correctament l'objecte del contracte 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.
- 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, caldrà controlar que aquest fet no comprometi la qualitat o estabilitat de l'equip assignat.

4 - Seguiment de la rotació del personal i estabilitat dels equips:

- Revisió dels canvis d'equip i mesures per garantir la continuïtat del servei.
- Indicadors de rotació i satisfacció de l'equip.

5 - 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.

Nom: Miguel Angel Hermida Perez

Càrrec: Responsable sistemes tecnològics per al client