

OBJECTE: Acord marc subjecte a regulació harmonitzada per al subministrament de productes segelladors pels centres, departaments i tallers

EXPEDIENT: 12000533

DATA: 30/07/2025

EMPRESA: Transports de Barcelona S.A., Ferrocarril Metropolità de Barcelona S.A., Projectes i Serveis de Mobilitat S.A., Transports Metropolitans de Barcelona S.L. i Fundació TMB

Licitador: Ferreteria Industrial Marti, SA

Oferta econòmica: 163.930,72 € (IVA no inclòs)

% sobre la mitjana aritmètica -11,31, es considera anormalment baixa en ser inferior en més de 10 unitats percentuals a la mitjana aritmètica de les ofertes presentades

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?**

- ☐ **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).*

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

L'empresa destaca la simplificació de tasques administratives gràcies als acords amb centrals de compres, així com la disponibilitat de transports propis, que redueixen significativament els costos logístics. També es menciona una major productivitat del personal com a resultat d'aquests acords.

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

FIMSA té contractes de distribució amb marques i fabricants amb condicions especials per grans consums. A més, disposa d'acords amb EISEN (central de compres alemanya) i forma part de NEOPRO, la cooperativa de ferreteries més gran d'Espanya. Aquestes aliances li permeten accedir a materials a preus molt competius.

- ☒ **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.

L'empresa disposa de centres operatius a Barcelona, molt propers a les cotxeres i magatzems de TMB, fet que redueix els costos de desplaçament i logística. També compta amb instal·lacions pròpies i mitjans de transport propis, que contribueixen a l'eficiència del servei. Coneixement del territori, ubicació estratègica, mitjans propis, experiència prèvia amb TMB sense incidències, i una estructura empresarial que permet sinergies amb altres empreses del grup HARD GRUP. També es fa referència a protocols interns de prevenció i actuació enfront d'assetjament, i a sistemes de qualitat i compliment normatiu.

- ☐ **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).

- ☐ **Ha justificat solucions tècniques relacionades amb els costos 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...).

- ☐ **Ha justificat que compta amb ajuts de l'estat o subvencions que possibilitin un millor preu?**

- ☐ **Ha justificat la seva oferta mitjançant altres raons?**

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 Acord marc subjecte a regulació harmonitzada per al subministrament de productes segelladors pels centres, departaments i tallers.

El licitador Ferreteria Industrial Marti, SA 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, 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, Ferreteria Industrial Marti, SA declara expressament que pot oferir el preu proposat sobre els preus de licitació per a la prestació del subministrament de productes segelladors objecte de la licitació, 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 al subministrament de productes segelladors.

Després d'analitzar la documentació i els motius presentats per Ferreteria Industrial Marti, SA 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 disponibilitat de mitjans propis de transport i una ubicació estratègica a Barcelona, molt propera a les instal·lacions de TMB, fet que li permet reduir costos logístics i garantir terminis de lliurament àgils. Aquest conjunt de factors contribueix a una execució eficient i fiable del contracte.

A més, Ferreteria Industrial Marti, SA ha acreditat que la seva estratègia de gestió, basada en acords comercials amb centrals de compres com NEOPRO i EISEN, així com la seva integració dins del grup HARD GRUP, li permet accedir a condicions avantatjoses en la compra de materials i serveis. Aquesta estructura li proporciona sinèrgies operatives i una optimització dels costos logístics i administratius, gràcies a la simplificació de processos i a l'ús de mitjans propis de transport. Aquest enfocament ha estat recolzat amb documentació que descriu els acords comercials i la capacitat logística pròpia, demostrant l'impacte positiu d'aquestes accions en la seva estructura de costos.

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 Ferreteria Industrial Marti, SA 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 Ferreteria Industrial Marti, SA, 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:

Seguiment en cada contracte basat que s'adjudiqui a aquest licitador del compliment de la qualitat en la verificació de les entregues del material, així com de la reducció dels terminis de lliurament, amb la corresponent comprovació que aquestes es realitzen d'acord a la referència oferta i acceptada en el procés de licitació.

A aquests efectes, en el cas que en els contractes basats que s'adjudiquin no es complís per part del licitador amb els estàndards de qualitat del producte determinats als plecs, o bé amb els termes indicats a l'oferta, es procediria a la tramitació de les corresponents penalitzacions.

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

Nom: F. Javier Domínguez Baños

Càrrec: Resp. Magatzem i Qualitat