

INFORME TÈCNIC DE LA JUSTIFICACIÓ DE BAIXA TEMERÀRIA

1. Dades del contracte

Objecte: Servei de la conceptualització i desenvolupament creatiu, disseny gràfic i producció per a la comunicació d'informació de serveis i necessitats comunicatives del departament de comunicació i qualitat de l'institut municipal d'hisenda.

Expedient: 005_25000038

Pressupost base de licitació: 21.180,78 €

Empresa licitadora: Gabriel Reyes Moreta

Import ofertat: 5.748 €

2. Consideració de baixa temerària

D'acord amb l'article 149 de la LCSP, l'oferta presentada per l'empresa licitadora es considera presumptament anormal o desproporcionada per haver superat el llindar establert.

3. Anàlisi de la justificació presentada

L'empresa ha aportat documentació justificativa que pretén justificar els apartats inclosos en l'article 149 de la Llei de Contracte del Sector Públic. Aquesta documentació inclou les següents justificacions:

a) Estalvi que permeti el procediment de fabricació, els serveis prestats o el mètode de construcció

En aquesta apartat es justifica el 40 % de descompte basant-lo en nivells d'eficiència interna i no en reduccions que redundin de la qualitat ni en les condicions laborals. Com a justificació addueix que:

- Disposa d'una estructura pròpia reduïda i polivalent (direcció d'art, disseny i gestió interns).
- Programari i equipament ja amortitzats.
- Fluxos de treball digitals optimitzats (plantilles, revisió online).
- Experiència en contractes similars amb administracions públiques.
- Salaris ajustats al conveni de publicitat (BOE 10/02/2016) o superiors.
- Compliment de totes les obligacions laborals, socials i mediambientals.
- No s'incompleix l'article 201 de la LCSP.

En aquest mateix apartat presenta una taula desglossada amb el 40 % de descompte on parteix d'un cost mitja per hora de 22 € amb una estimació total d'hores per cada servei que incorporen els costos directes -70%-, els indirectes -25%- i el benefici industrial -5%-.

Així també especifica que els costos directes cobreixen sous (assenyalant que es troben per sobre del conveni publicat al BOE 10/02/2016); els indirectes inclouen programari (Adobe CC), servidors i amortitzacions i el benefici industrial "oscil·la entre el 6% més o menys (suficient per assegurar rendibilitat i sostenibilitat)"

- b) Les solucions tècniques adoptades i les condicions excepcionalment favorables de què disposi per subministrar els productes, prestar els serveis o executar les obres.*

Assenyala que l'estructura reduïda i els recursos propis permeten la reducció de costos sense afectar la qualitat del servei. En aquest sentit, assenyala les condicions de l'espai de treball (coliving/coworking) creatiu i ho justifica com a fet que minora les despeses fixes d'oficina en aspectes com el lloguer, manteniment i serveis.

Així mateix, també expressa que les eines de treball que utilitza (Adobe Creative Cloud, servidors i sistemes col·laboratius online) es troben completament amortitzades.

Així també assenyala el flux de treball completament digital que disminueix temps i costos de producció.

- c) La innovació i originalitat de les solucions proposades.*

Justifiquen que l'ús d'eines digitals avançades per millorar la productivitat i el control de qualitat, des de fluxos de revisió online fins a sistemes de maquetació col·laborativa, redueixen temps i asseguren coherència visual a totes les peces. Així també s'addueix que "una actitud constant de recerca i experimentació, incorporant tendències en disseny, animació i narrativa visual" del seu equip pot aportar un valor afegit als materials comunicatius de l'Ajuntament.

- d) El respecte d'obligacions que siguin aplicables en matèria mediambiental, social o laboral, i de subcontractació, i no són justificables preus per sota de mercat o que incompleixin el que estableix l'article 201 de la LSCP.*

Al·lega que actua en compliment de totes les obligacions legals en matèria laboral, mediambiental i de contractació pública. Així també les col·laboracions professionals s'ajusten a la normativa vigent i respecten les condicions econòmiques i socials establertes pel conveni col·lectiu del sector.

4. Valoració tècnica

Després de revisar la documentació, es considera que:

1. En referència a l'apartat a) de l'Estalvi que permeti el procediment de fabricació, els serveis prestats o el mètode de construcció

En primer lloc, tal com expressa l'informe justificatiu de necessitat i idoneïtat de la contractació i el plec de prescripcions tècniques (PPT), s'estima, per part de l'òrgan de contractació, una plantilla de persones treballadores habituals per aquest tipus d'encàrrec consistent en 1 Director/a Creatiu, 1 Gestor/a de projectes i 1 Dissenyador/a gràfic. Tot i que aquesta no s'ha considerat expressament com una condició específica que impedis la participació si la plantilla era menor, sempre que es complís amb les condicions d'experiència requerides al personal, si que cal analitzar com pot afectar la valoració dels costos i la qualitat en la resposta a les peticions i comandes de treball previstes en el contracte.

L'empresa licitant, presenta adscrits al contracte dues persones. Tal com expressa en el compromís d'adscripció de mitjans personals i materials, estan lligats directament al contracte aquestes dues persones on, la primera d'elles, realitza el rol de Director Creatiu i Gestor de Projectes i, la segona,

el de Dissenyadora gràfica. Per tant, cal considerar l'impacte possible en la qualitat de les peticions i els costos derivats del contracte. En el primer aspecte de la qualitat es necessari contemplar:

1. Possible sobrecàrrega de tasques: la persona que fa acumula els dos primers rols haurà de dividir el temps entre la gestió (planificació, coordinació, comunicació amb el client) i la producció creativa. Això pot reduir la qualitat o la rapidesa en alguna de les dues àrees.
2. Risc de pèrdua de visió estratègica: el director creatiu normalment garanteix coherència conceptual i qualitat artística. Si aquest rol no existeix, o es minimitza per la necessitat de realitzar d'altres tasques, el projecte pot perdre força creativa o no complir amb l'objectiu estètic inicial.
3. Possible conflicte de prioritats: el gestor ha de vetllar per la correcta gestió del pressupost i el lliurament dins del terminis establerts, mentre que el dissenyador busca qualitat visual. Si és la mateixa persona, pot ser difícil equilibrar aquests interessos i funcions. Si la dedicació prevista en el PPT es de 73 hores al Director creatiu i 163 hores al Gestor de projectes, s'observa un risc de compatibilització d'hores en una mateixa creació, en cas que sigui necessari.
4. Comunicació menys clara: amb menys persones, hi ha menys punts de vista i menys control creuat. Això pot generar errors no detectats o falta de feedback crític.
5. Dependència d'una sola persona: si la persona que fa dos rols té una baixa disponibilitat o marxa, el projecte queda molt vulnerable. El percentatge d'hores acumulades pel Director/a creatiu i el gestor/a de projectes és del 42,35 %. El mateix succeeix amb l'altra perfil professional de Dissenyador/a que acumula el 57,64 %. En ambdós casos es quantifica la dependència d'una sola persona. És evident que en el primer cas, en tractar-se del fundador de l'empresa, aquesta possibilitat és molt remota però cal contemplar-la.

Així doncs, a parer tècnic, es pot veure afectada la qualitat dels dissenys demandats dins del contracte així com, també, poden implicar un risc d'afectació dels terminis de lliurament dels treballs.

En un segon aspecte, el licitador fa esment a les hores de dedicació i la relació de costos de personal.

En la mateixa definició realitzada en el plec de clàusules administratives particulars (PCAP) i l'informe justificatiu, en relació a aquest aspecte, es fa una estimació de preus hora i d'hores com segueix:

Categoria professional	Preu/hora	Dedicació en hores	Cost salarial
Director creatiu	preu hora: 26,35	73	1.923,55 €
Gestor de projectes	preu hora: 22,58	163	3.680,54 €
Dissenyador gràfic	preu hora: 20,11	321,17	6.458,81 €

Així, en relació a les hores, el total d'hores previstes al contracte, de tots els perfils professionals, és de 557,17 hores. En aquestes hores es contemplen un seguit de potencials treballs quantificats en l'annex 1 de l'informe justificatiu de la necessitat i idoneïtat de la contractació, reproduït posteriorment en el PPT, que sumen un total de 20 possibles serveis a demanar. En qualsevol cas, en l'apartat 5 de l'informe justificatiu que es reflecteix a la clàusula 2 del PCAP queda clara la previsió dels treballs a realitzar en l'any 2026.

En la taula continguda a l'informe de justificació de l'oferta anormalment baixa i el seu desglossament apareixen 6 serveis per un total de 238 hores. Es desconeixen les raons per les quals s'han escollit aquests serveis i no d'altres. Tampoc queda clar si la resta de serveis possibles mantenen les condicions presentades o només és en aquest tipus de serveis. Per últim, cal insistir en què, a la vista de l'apartat 5 esmentat, les previsions dels treballs de l'any previstes excedeixen dels presentats en la taula.

Així també, la relació existent entre la taula abans esmentada continguda en la justificació de l'oferta anormal desproporcionada i el desglossament de l'oferta econòmica de l'annex 5 indicada en el seu moment pel licitador, resta com segueix:

Costos directes	Import oferta	Justificació oferta anormal	Diferència
Costos salarials	7.000,00	3.720,00	53,14%
Matèries primes	1.000,00	0,00	
Suma costos directes	8.000,00	3.720,00	46,50%
Costos indirectes			
Despeses estructura	1.500,00	1.335,00	89,00%
Benefici industrial	1.002,87	316,09	31,52%
Suma costos indirectes	2.502,87	1.651,09	65,97%
TOTAL COSTOS	10.502,87	5.371,09	51,14%

La justificació de l'oferta anormalment baixa no pot comportar, en cap cas, la modificació de l'oferta inicialment presentada.

A la vista d'aquesta comparativa, la justificació de l'oferta anormal i l'oferta inicialment presentada evidencien diferències importants. Així, en les quanties totals, la justificació de l'oferta anormal representa només el 51,14% de la proposta inicial (sense IVA). Així també s'observen diferències en tots els epígrafs que, per resumir, la suma dels costos directes passa de 8.000,00 € previstos en l'oferta presentada a 3.720,00 € en l'oferta, amb una reducció global del 46,50% (no s'identifiquen i, per tant, no s'inclouen en la taula costos de matèries primeres en la Justificació de l'oferta anormal).

Pel que fa exclusivament als costos de personal, existeix una diferència entre l'oferta presentada per l'empresa i la justificació de l'oferta anormal, del 53,14%. És a dir, les quanties incloses en la justificació són gairebé la meitat de les presentades en l'oferta inicial.

Dins aquest concepte de personal, analitzant la taula presentada com a justificació d'anormalitat, d'una banda, es relacionen aquests costos proposats amb les hores previstes estimades, seguint la relació de serveis, i ens dona com a resultat el preu per hora proposat. D'altra banda, s'adapta l'estimació del preu hora de l'Informe d'idoneïtat i necessitat al número de persones presentades, és a dir, la mitja del preu per hora del perfil professional de Director/a, Gestor/a i Dissenyador/a per permetre la comparació en preu hora.

Per últim veiem l'impacte real de la rebaixa en de la proposta en relació a la mitja de preus hora. El quadre queda com segueix:

Proposta			
Servei	Costos directes (personal)	Hores estimades	Preu/hora proposat
1	1.200,00 €	80	15,00 €
2	430,00 €	28	15,36 €
3	200,00 €	13	15,38 €
4	300,00 €	19	15,79 €
5	160,00 €	10	16,00 €
6	1.430,00 €	88	16,25 €

Diferència Proposta/PCAP	
-8,01 €	-34,82%
-7,66 €	-33,27%
-7,63 €	-33,15%
-7,22 €	-31,39%
-7,01 €	-30,48%
-6,76 €	-29,39%

PCAP
Mitja de preus/hora
23,01 €

Per tant, en els preus per hora ajustat, només els costos de personal representen entre el 29,39 % i el 34,82 % de baixa del càlcul estimat.

En relació al conveni del sector, ubiquem el Director creatiu en el Grup I (Direcció), el Gestor de Projectes en el Grup II (Tècnics) i el Dissenyador/a gràfic en el Grup III (Producció) amb els seus respectius sous i una jornada anual de 1.752 hores. A aquestes dades li apliquem els costos socials obtenint les següents dades:

Rol	Salari Anual (€)	Cost Empresarial Anual (€)	Cost/Hora Amb Cotitzacions (€)
Director Creatiu	26.144,76 €	33.988,19 €	19,40 €
Gestor de Projectes	23.241,39 €	30.213,81 €	17,25 €
Dissenyador Gràfic	22.146,01 €	28.789,81 €	16,43 €

Cal observar doncs que la mitja del cost per hora establert en conveni, incloent els costos socials és de 17,69 € trobant-se, aquesta referència del conveni, per sobre dels costos de personal indicats en la justificació presentada.

D'altra banda, cal afegir que aquesta activitat, a preus de mercat, es remunera per sobre de conveni. Segons diversos anàlisi de remuneració realitzat per consultores privades (Michael Page, Hays,

Adecco i Infojobs) la remuneració per a aquests perfils, en funció dels anys treballats, es situa al voltant dels 70.000 € en el cas del Director/a creatiu (amb més de 10 anys d'experiència), 37.500 € en el cas del Gestor/a de projectes (entre 5 i 10 anys d'experiència) i entre 32.500 i 37.500 € per al perfil de Dissenyador/a (segons sigui creatiu o gràfics i una experiència entre 2 i 5 anys). A aquestes quanties cal afegir-li les corresponents cotitzacions i costos de caràcter social. Per tant, la realitat d'aquest mercat laboral incrementa encara més la diferència entre la proposta del costos de personal i les remuneracions del sector.

Un tercer element d'aquest apartat és la situació de les amortitzacions. En l'apartat a) una de les argumentacions que permeten realitzar el descompte és el programari i equipament ja amortitzat.

Després d'aquesta afirmació, en la taula de descompte es planteja que, dins dels costos indirectes, s'inclou el programari, servidors i amortitzacions. Per tant, cal deduir que dins d'aquest apartat de costos indirectes s'ha inclòs una partida per a l'amortització de determinades inversions, malgrat l'indicat anteriorment. En aquest sentit, des d'un punt de vista jurídic, econòmic i comptable, cal apuntar el següent:

Si entenem que l'afirmació de disposar d'immobilitzats "ja amortitzats" és correcte, no correspon la addició de l'amortització en els costos indirectes. Això es basa en la següent argumentació:

1. Jurídica

Tal com expressa Llei de l'Impost sobre Societats (LIS), en el seu article 12, només són deduïbles les quantitats que corresponguin a la depreciació efectiva per ús, funcionament o obsolescència.

D'altra banda, en atenció al Pla General de Comptabilitat (PGC) es defineix l'amortització com la imputació sistemàtica del cost d'un actiu al llarg de la seva vida útil. Quan aquesta vida útil ha finalitzat, no existeix depreciació efectiva.

Per tant, continuar amortitzant un cop ha finalitzat la vida útil vulneraria el principi d'imatge fidel i podria constituir una irregularitat comptable i fiscal. Aquesta situació, transportada a la proposta econòmica realitzada implica una irregularitat.

2. Comptable

L'amortització distribueix el cost del bé entre els exercicis en què genera utilitat.

Quan el valor comptable net és zero, ja s'ha traslladat tot el cost a resultats. Seguir amortitzant implicaria reconèixer una despesa fictícia, contravenint el principi de correlació d'ingressos i despeses.

3. Econòmica

L'objectiu de l'amortització és reflectir la pèrdua de valor econòmic del bé. Si el bé ja està completament amortitzat, el seu cost ja ha estat recuperat comptablement.

Continuar amortitzant generaria una despesa artificial, reduint indegudament el resultat i alterant indicadors financers.

Per tant, un immobilitzat no pot seguir amortitzant-se un cop finalitzat el període de vida útil i el valor comptable és zero, perquè jurídicament no hi ha base legal; comptablement, contradiu els principis del PGC i la imatge fidel i, finalment, a nivell econòmic genera distorsions en el resultat i pot implicar riscos fiscals.

Amb aquest raonament, ubicar les amortitzacions en els costos indirectes, si els immobilitzats ja es troben amortitzats, suposaria una irregularitat. Per tant s'hauria de treure de la columna dels costos indirectes i, com a resultat, el descompte encara seria superior.

2. Dins de l'apartat b) de les solucions tècniques adoptades i les condicions excepcionalment favorables de què disposi per subministrar els productes, prestar els serveis o executar les obres

En aquest apartat es planteja que l'equip de l'empresa treballa de manera integrada en un espai *coliving/coworking* creatiu, fet que redueix significativament les despeses fixes d'oficina (lloguer, manteniment i serveis). Entenem que un *coliving* creatiu és una variant del *coliving* tradicional orientat a professionals de sectors creatius (dissenyadors, artistes, creadors digitals, etc.). Manté la base del *coliving* —espais privats combinats amb zones comunes i serveis inclosos— però afegeix espais i activitats pensats per fomentar la creativitat i la col·laboració. Aquesta afirmació és possible tot i que, a manca de major detall econòmic, no és un element de referència donat que no es coneix l'impacte en l'estructura de costos indirectes.

5. Conclusió

En aplicació de l'article 149 de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic i a la vista dels aspectes presentats per a explicar el descompte i l'oferta realitzada per l'empresa Gabriel Reyes Moreta, no es considera justificada aquesta oferta per les següents raons:

1. Existeixen diferents incongruències entre l'oferta presentada inicialment dins el període de presentació d'ofertes en la licitació i les dades assenyalades en la justificació de l'oferta anormalment baixa. Les dades de l'oferta no tenen correlació amb les de la justificació. Com s'ha vist en la comparativa es posen de manifest diferències significatives tant en els costos directes com en els indirectes. Analitzada la documentació presentada pel licitador per justificar la baixa anormal, s'ha constatat l'existència d'importants incongruències entre els imports declarats en el desglossament de costos i l'oferta econòmica presentada, que és vinculant.

Aquestes incongruències afecten elements essencials del cost de l'objecte del contracte, específicament en els apartats de costos salarials i d'estructura, i impedeixen valorar de manera fiable la viabilitat de l'oferta i són un indicatiu de possibles errors en el càlcul de l'oferta inicial.

2. La proposta de costos de personal en la qual es produeix un descompte del 40% -segons la taula presentada- es remuneren segons es desprèn de la justificació aportada pel licitador, en els serveis expressats, per sota del llindar de conveni i per sota de mercat, incloent els costos socials que poden comportar les persones adscrites al contracte. En aquesta circumstància, el Tribunal Administratiu Central de Recursos Contractuals (TACRC), en la

Resolució núm. 1454/2024, de 14 de novembre de 2024, ha indicat que una oferta basada en costos salarials inferiors al conveni col·lectiu o al mercat és indici d'inviabilitat i pot ser rebutjada si no es justifica adequadament. La seva justificació no pot basar-se en pràctiques contràries a la normativa laboral o en hipòtesis irrealistes; ha de demostrar que el contracte es pot complir sense vulnerar drets laborals ni qualitat del servei. Així mateix, en Resolució 632/2018 es varen anul·lar les clàusules d'un plec que varen vorejar les obligacions en matèria social imposades per la Llei de contractes del sector públic, concloent, a més, que ha de revisar la seva pròpia doctrina precedent a fi d'incorporar les noves obligacions imposades per la llei. El TACRC, després de realitzar un examen dels preceptes de la LCSP que posen en qüestió la licitació —bàsicament articles 1, 100 a 102, 149 i 201—, parteix del mandat exprés que, ja des de l'article 1 de la Llei, obliga a incorporar criteris socials i mediambientals a fi d'obtenir una millor relació qualitat-preu en l'adjudicació, concloent que ha de revisar la seva pròpia doctrina basada en resolucions anteriors, a fi d'incorporar com a nova obligació imposada per la llei que el cost mínim de licitació no pot estar per sota dels costos derivats dels convenis col·lectius.

Segons aquella mateixa Resolució, les ofertes amb valors anormals o desproporcionats generen una presumpció *iuris tantum* d'inviabilitat, que només pot ser desvirtuada amb una justificació suficient.

Si la justificació es basa en costos salarials per sota del conveni aplicable, això vulnera la normativa laboral i no pot ser acceptat com a argument vàlid, ja que compromet el compliment del contracte en condicions legals i de qualitat.

3. La taula presentada com a base del càlcul de l'oferta, només fa referència a un 30% dels serveis que són objecte del contracte (6 serveis de 20) essent totalment insuficient aquesta justificació donat que no s'ha fet una oferta per la totalitat dels potencials treballs inclosos en l'objecte del contracte i detallats en l'apartat 5 i quantificat en l'annex 1 de l'informe justificatiu de la necessitat i idoneïtat de la contractació, reproduït posteriorment en el PCAP.

En aquest sentit la doctrina del Tribunal Administratiu Central de Recursos Contractuals ha confirmat en diverses resolucions que la justificació ha de ser exhaustiva i incloure tots els costos i serveis previstos al plec. Per tant, no és admissible una justificació parcial ni basada en hipòtesis que alterin les condicions del contracte.

Així mateix també expressa que si el licitador omet serveis obligatoris o calcula costos assumint menys dedicació o recursos dels exigits, això vulnera el principi d'igualtat i confirma la inviabilitat de l'oferta

Per tant, a parer d'aquest òrgan tècnic, atès els aspectes anteriorment indicats i les incongruències detectades entre la justificació i l'oferta presentada, es considera que no es justifica adequadament la viabilitat econòmica i tècnica de l'oferta presentada i en conseqüència, es proposa la no acceptació de la justificació i l'exclusió del licitador de la licitació per presentar una oferta presumptament inviable



**Ajuntament
de Barcelona**

ENCARNACION GARCIA
SAMITIER - DNI [REDACTED]
(TCAT)
2025.11.27 11:57:20 +01'00'

Encarna García Samitier
Departament de Comunicació