

OBJECTE: Contracte relatiu a: Eina de signatura digital

EXPEDIENT: 15013443

DATA: 27/11/2025

EMPRESA: Ferrocarril Metropolità de Barcelona, SA i Transports de Barcelona, SA (en conjunt, TMB)

Llicitador: PEAKWAY, S.L

Oferta econòmica: 16.500 (IVA no inclòs) per any, total dos (2) anys: 33.000,00€ (-59,57%).

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?**

Sí, el llicitador PEAKWAY S.L. ha aportat una anàlisi detallada del procediment de la prestació del servei per unitats i conceptes que acredita un estalvi. estructurada:

1. Desglossament per unitats i conceptes

Llicències (30 unitats × 300 € = 9.000 €)

Es justifica el cost unitari i el marge, diferenciant:

VIDsigner (licència externa): cost adquisició 200 € + marge 80 €

FirmaSuite (tecnologia pròpia amortitzada): cost 0 € + marge 20 €

Això demostra un estalvi derivat de la amortització total de la tecnologia pròpia, que elimina costos de desenvolupament i llicenciament extern.

Consultoria (300 hores × 25 €/h = 7.500 €)

Es detalla el cost real (29,25 €/h) i es reconeix una pèrdua en consultoria (-1.275 €), compensada pel marge en llicències. A més, s'explica que el model de borsa d'hores flexible permet una rendibilitat progressiva segons consum real (escenaris de 150-200 hores milloren el marge fins al 32-40%).

2. Procediments que acrediten estalvi

En els apartats 5.2 i 5.4, el llicitador descriu procediments específics que generen economies:

Optimització de recursos mitjançant gestió multiclient

Economies d'escala en coneixement i formació

Reducció del 15-20% en temps d'implementació i incidències

Expertesa en sector públic

Estalvi estimat de 40-60 hores en fase inicial per coneixement previ

Infraestructura tecnològica pròpia

Costos reduïts al manteniment marginal

Estructura operativa 100% remota

Eliminació de costos d'oficina, subministraments i desplaçaments
Impacte: reducció de despeses generals del 15-20% estàndard a només 5%

Acord comercial avantatjós amb ValidatedID

Marge del 40% en llicències, superior a l'estàndard (20-25%)

Estalvi acreditat en costos indirectes:

Lloguer: 12-15% → 0%

Subministraments: 3-5% → 0%

Desplaçaments: 2-3% → 0%

Estructura comercial: 8-10% → 3%

Total estalvi: 22-30% sobre estructura estàndard.

3. Impacte en viabilitat econòmica

Benefici industrial reduït (5,45%) justificat per:

Client estratègic (TMB)

Contracte plurianual amb ingressos recurrents

Estratègia de preus creuats (marge en llicències compensa consultoria)

Projecció a 5 anys:

Benefici acumulat: 6.700 €

Marge mitjà: 8,12%

Rendibilitat sostenible i capacitat de reinversió

Conclusió:

El licitador sí ha aportat un anàlisi detallat per unitats i conceptes (llicències i consultoria) i ha acreditat estalvi mitjançant procediments específics, tant en costos directes (tecnologia pròpia amortitzada, acords comercials) com en costos indirectes (estructura remota, economies d'escala). A més, inclou escenaris de consum i justificació estratègica que reforcen la viabilitat del preu ofertat.

- ☒ **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, el licitador PEAKWAY S.L. ha especificat l'import de cada unitat i concepte necessari per justificar el preu ofertat, i també ha acreditat que els costos salarials compleixen el conveni aplicable. Detallo la resposta:

1. Desglossament per unitats i conceptes

L'oferta inclou un desglossament clar:

Llicències de firma digital

Quantitat: 30 unitats

Preu unitari: 300 €

Import total: 9.000 €

Detall intern:

VIDsigner (licència externa): cost adquisició 200 € + marge 80 €

FirmaSuite (tecnologia pròpia amortitzada): cost 0 € + marge 20 €

Consultoria tècnica

Quantitat: 300 hores

Preu unitari: 25 €/h

Import total: 7.500 €

Cost real calculat: 29,25 €/h (segons salari i Seguretat Social)
Es reconeix una pèrdua en consultoria (-1.275 €), compensada pel marge en llicències.
2. Compliment del conveni i costos salarials

El document indica que el personal adscrit al contracte està subjecte al Convenio d'Oficines i Despatxos de Barcelona.

Es declara que el salari brut anual és de 36.000 €, superior al mínim establert per la categoria professional. Es garanteix el compliment de totes les obligacions laborals, de Seguretat Social i condicions especials del plec.

3. Justificació del preu ofertat

El licitador aporta càlculs detallats:

Cost directe per hora: 29,25 € (salari + Seguretat Social)

Costos indirectes: reduïts gràcies a estructura remota i tecnologia pròpia amortitzada.

Estratègia de compensació: marge en llicències (+3.000 €) cobreix pèrdua en consultoria (-1.275 €).

Benefici industrial: 5,45% (inferior a l'estàndard, justificat per avantatges competitiu i contracte plurianual).

Conclusió:

Sí, el licitador ha especificat l'import de cada unitat i concepte (llicències i hores de consultoria) i ha justificat el preu amb un desglossament complet. A més, acredita que els costos salarials respecten el conveni aplicable i són superiors al mínim legal.

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

Sí, el licitador PEAKWAY S.L. ha acreditat un estalvi en el càlcul dels costos mitjans, auxiliars i indirectes, i ho fa de manera explícita en diversos apartats del document:

1. Reducció de despeses generals

El document indica que els gastos generals habituals al sector són del 15-20%, mentre que Peakway aplica només un 5% sobre els ingressos totals.

Impacte: Estalvi acreditat de 10-15 punts percentuals respecte a l'estàndard del sector.

2. Eliminació de costos estructurals

En l'apartat 5.4, es detalla l'estalvi en costos indirectes:

Lloguer d'oficina: Estàndard 12-15% → Peakway 0%

Subministraments (llum, aigua, telecomunicacions): 3-5% → 0%

Desplaçaments: 2-3% → 0%

Estructura comercial: 8-10% → 3%

Total estalvi acreditat: 22-30% sobre estructura estàndard.

3. Procediments que generen estalvi

Estructura operativa 100% remota: elimina costos fixos d'oficina i desplaçaments.

Tecnologia pròpia amortitzada (FirmaSuite): cost de desenvolupament ja amortitzat, sense llicències externes.

Economies d'escala i gestió multiclient: redueix temps d'implementació i incidències en un 15-20%.

Metodologia àgil i automatització: disminueix hores de consultoria inicials.

Conclusió:

Sí, el licitador ha acreditat un estalvi significatiu en costos auxiliars i indirectes, tant en estructura (reducció de despeses generals del 15-20% al 5%) com en costos operatius (eliminació de lloguer, subministraments i desplaçaments), així com en optimització de processos i ús de tecnologia pròpia.

- ☐ **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.

Sí, el licitador ha justificat el preu basant-se en diversos conceptes que encaixen amb els exemples proposats:

1. Disposició d'instal·lacions totalment amortitzades

Tecnologia pròpia amortitzada (FirmaSuite):

El document indica que la solució de gestió de firma digital és desenvolupada internament i totalment amortitzada, amb cost de desenvolupament ja cobert.

Impacte: 0 € per llicència pròpia, reduint significativament el cost global.

2. Disminució de despeses addicionals per circumstàncies específiques

Estructura operativa 100% remota:

Sense oficines físiques → eliminació de costos d'alquiler, subministraments, manteniment, mobiliari i desplaçaments.

Impacte: reducció de despeses generals del 15-20% estàndard a només 5%.

Estalvi acreditat: 10-15 punts percentuals.

Economies d'escala i gestió multiclient:

Optimització de recursos i reducció del temps d'implementació en un 15-20%.

Amortització accelerada de formació i certificacions entre diversos projectes.

3. Rendiments majors per ús de sistemes propis

Arquitectura tecnològica optimitzada:

Integració de tecnologia pròpia amb llicències externes.

Escalabilitat sense costos addicionals (de 30 a més de 100 usuaris).

Reducció del 30% en requeriments d'infraestructura.

Implementació àgil → reducció del 40% en temps de desplegament.

4. Altres avantatges competitius

Acord comercial amb ValidatedID (Signaturit Group):

Condicions preferents i marge comercial del 40% en llicències VIDsigner.

Actualitzacions sense cost addicional.

Conclusió

El licitador sí ha justificat el preu ofertat basant-se en conceptes com:

Instal·lacions i tecnologia pròpia amortitzada (cost zero).

Reducció de despeses addicionals per estructura remota i optimització de processos.

Rendiments majors per ús de sistemes propis i metodologia àgil.

Acords comercials avantatjosos amb proveïdors.

No es menciona disposició de centres operatius o delegacions pròximes, ja que l'estratègia és completament remota.

- ☒ **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. El licitador ha justificat de manera explícita l'aplicació d'un marge de benefici industrial reduït, indicant els motius i garantint que això no posa en risc l'execució del contracte.

1. Percentatge de benefici industrial

Benefici industrial aplicat: 5,45% sobre els ingressos totals (900 € sobre 16.500 € anuals).

Comparativa amb el sector: estàndard habitual 10-15%.

Justificació: avantatges competitiu i estratègia comercial.

2. Motius principals del marge reduït

Estratègia de posicionament en client estratègic (TMB):

Referència en el sector del transport públic.

Efecte tractor per captar altres operadors.

Contracte plurianual (2 + 1 + 1 + 1 anys) amb volum garantit.

Retorn comercial indirecte que compensa el marge inicial baix.

Contracte amb ingressos recurrents:

Estabilitat financera: 16.500 € anuals × 5 anys = 82.500 €.

Reducció del risc comercial i amortització de la inversió inicial.

Estructura de costos molt optimitzada:

Tecnologia pròpia amortitzada (FirmaSuite): cost zero per llicències internes.

Estructura operativa remota: eliminació de costos d'oficina, subministraments i desplaçaments.

Gastos generals: reduïts del 15-20% estàndard a només 5%.

Model de compensació entre productes:

Pèrdua en consultoria (-1.275 €) compensada pel marge en llicències (+3.000 €).

Resultat net positiu: +900 € després de despeses generals.

3. Garantia de viabilitat

Projecció a 5 anys:

Benefici acumulat: 6.700 €.

Marge mitjà: 8,12%.

Declaració expressa: el preu és econòmicament viable i sostenible durant tota la vigència del contracte.

Conclusió

El licitador sí ha justificat l'aplicació d'un marge de benefici industrial inferior al normal (5,45%), basant-se en:

Estratègia comercial i posicionament estratègic.

Contracte plurianual amb ingressos recurrents.

Reducció significativa de costos indirectes i estructura optimitzada.

Tecnologia pròpia amortitzada i acords comercials avantatjosos.

Aquest marge reduït no compromet l'execució del contracte, ja que la viabilitat econòmica està acreditada amb projeccions plurianuals positives.

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

Sí. El licitador ha aportat diverses solucions tècniques que impacten directament en la reducció de costos i en la millora de la qualitat del servei, detallades en l'apartat 6 del document:

1. Arquitectura tecnològica optimitzada

Integració de tecnologia pròpia (FirmaSuite) amb llicències externes (VIDsigner).
Arquitectura modular que permet escalabilitat sense costos addicionals (de 30 a més de 100 usuaris).
Sistema de caché i optimització que redueix el consum de recursos.
Impacte en costos:
Reducció del 30% en requeriments d'infraestructura.
Escalabilitat sense inversió extra.

2. Metodologia àgil d'implementació

Implementació per fases amb entregues incrementals.
Ús de plantilles i configuracions predefinides basades en experiència prèvia.
Automatització de processos de desplegament.
Impacte:
Reducció del 40% en temps d'implementació.
Menor consum d'hores de consultoria en la fase inicial.

3. Sistema de suport tècnic preventiu

Monitorització proactiva 24/7.
Sistema d'alertes primerenques.
Base de coneixement actualitzada amb casos d'ús del sector públic.
Impacte:
Reducció del 60% en incidències crítiques.
Resolució ràpida: 80% dels problemes en menys de 2 hores.

4. Garantia de qualitat

Compliment del 100% dels requisits tècnics del plec (R1-R18).
Certificació ISO 27001 en seguretat de la informació.
ANS garantits sense excepcions.

Conclusió

El licitador sí ha justificat solucions tècniques que permeten reduir costos i millorar la qualitat, com ara:

Arquitectura modular i escalable sense cost extra.
Metodologia àgil que redueix temps i hores de consultoria.
Suport preventiu que minimitza incidències.
Tecnologia pròpia amortitzada que elimina costos de llicència.

Aquestes mesures asseguren que el preu ofertat és viable sense comprometre la qualitat del servei.

- ☒ **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. El licitador detalla diversos condicionants particulars que influeixen directament en la valoració del contracte i que permeten oferir un preu competitiu sense comprometre la qualitat:

1. Tecnologia pròpia totalment amortitzada

FirmaSuite, desenvolupada internament per Peakway, està completament amortitzada.
Impacte: cost zero per llicències pròpies, reduint significativament el cost global.

Escalabilitat sense costos addicionals per usuari.

2. Estructura operativa 100% remota

Sense oficines físiques → eliminació de costos d'alquiler, subministraments, manteniment, mobiliari i desplaçaments.

Impacte: reducció de despeses generals del 15-20% estàndard a només 5%.

Estalvi acreditat: 10-15 punts percentuals.

3. Coneixement del sector públic i del context

Experiència contrastada amb administracions locals, organismes de transport i sector sanitari públic.

Coneixement dels requisits normatius (ENS nivell Alt, interoperabilitat, certificacions).

Impacte: reducció de la corba d'aprenentatge i estalvi de 40-60 hores de consultoria inicial.

4. Posició favorable per a l'execució del servei

Acord comercial amb ValidatedID (Signaturit Group):

Marge comercial del 40% en llicències VIDsigner.

Condicions preferents de suport tècnic i actualitzacions sense cost.

Estratègia de preus creuats: marge en llicències compensa ajust en consultoria.

5. Relació de mitjans materials i personals

Equip tècnic qualificat amb més de 5 anys d'experiència en firma digital i sector públic.

Sistema de monitorització proactiva 24/7 i base de coneixement actualitzada.

Certificació ISO 27001 en seguretat de la informació.

6. Serveis similars realitzats amb èxit

Implementacions en més de 500 ajuntaments, entitats de transport i sector sanitari públic.

Solució FirmaSuite en producció amb més de 1.300 clients a Espanya i altres països.

7. Solvència acreditada

Compliment del conveni laboral amb salaris superiors al mínim (36.000 € anuals).

Declaració de compliment d'obligacions fiscals i de Seguretat Social.

Certificacions de qualitat i seguretat (ISO 27001).

Conclusió

El licitador sí ha justificat condicions excepcionalment favorables, com:

Tecnologia pròpia amortitzada.

Estructura remota amb estalvi en costos indirectes.

Coneixement profund del sector públic i del context normatiu.

Acords comercials avantatjosos.

Experiència prèvia amb serveis similars i solvència acreditada.

Aquestes condicions permeten oferir un preu competitiu sense risc per a l'execució del contracte.

- ☐ **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?**

Sí. A més dels estalvis en costos directes i indirectes, el licitador aporta diverses raons addicionals que reforcen la viabilitat i competitivitat del preu ofertat:

1. Estratègia comercial i posicionament estratègic

TMB és considerat client estratègic de primer nivell:

Referència en el sector del transport públic.

Potencial efecte tractor per captar altres operadors.

Contracte plurianual (2 + 1 + 1 + 1 anys) que garanteix estabilitat d'ingressos.

Impacte: possibilitat d'acceptar un marge inicial reduït per obtenir retorn comercial indirecte.

2. Contracte amb ingressos recurrents

Ingressos garantits: 16.500 € anuals × 5 anys = 82.500 €.

Reducció del risc comercial i amortització de la inversió inicial en el temps.

Justificació: permet sostenir un marge inferior sense comprometre la viabilitat.

3. Model de compensació entre productes

Pèrdua en consultoria (-1.275 €) compensada pel marge en llicències (+3.000 €).

Resultat net positiu: +900 € després de despeses generals.

Estratègia de preus creuats que assegura sostenibilitat.

4. Coneixement del sector públic

Experiència prèvia amb administracions locals, entitats de transport i sector sanitari públic.

Coneixement normatiu (ENS nivell Alt, interoperabilitat, certificacions).

Impacte: reducció de la corba d'aprenentatge i estalvi de 40-60 hores en fase inicial.

5. Solvència i garanties

Compliment del conveni laboral amb salaris superiors al mínim (36.000 € anuals).

Certificació ISO 27001 en seguretat de la informació.

Declaració de compliment d'obligacions fiscals i de Seguretat Social.

Conclusió

El licitador sí ha justificat la seva oferta amb altres raons addicionals, com:

Estratègia comercial orientada a un client estratègic.

Contracte plurianual amb ingressos recurrents.

Model de compensació entre productes.

Coneixement profund del sector públic.

Solvència tècnica i econòmica acreditada.

Aquestes raons complementen els estalvis en costos i reforcen la viabilitat del preu ofertat.

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

Sí. El licitador ho confirma de manera explícita en l'apartat 2 del document, amb una declaració responsable i dades concretes:

1. Compliment del conveni col·lectiu

El personal adscrit al contracte està subjecte al Convenio Col·lectiu d'Oficines i Despatxos de Barcelona. Es declara que es respectaran íntegrament les taules salarials i condicions laborals establertes en aquest conveni.

2. Condicions salarials

Salari brut anual del personal tècnic: 36.000 €, superior al mínim establert per la categoria professional corresponent.

Es garanteix que no s'aplicarà cap reducció salarial derivada de l'ajust del preu ofertat.

3. Condicions de seguretat i salut laboral

Compliment de totes les obligacions en matèria de Seguretat Social, prevenció de riscos laborals, horaris i condicions de treball vigents.

Declaració formal que es respectaran les condicions especials d'execució de caràcter social establertes en el plec.

4. Compromís formal

En l'apartat 9.1 del document, Peakway manifesta:

"PEAKWAY S.L. es compromet formalment a complir amb totes les condicions de treball vigents establertes en el conveni, garantir les condicions salarials, d'horaris i de seguretat i salut laboral del personal adscrit al contracte."

També confirma que el personal estarà donat d'alta a la Seguretat Social durant tota l'execució del contracte.

Conclusió

El licitador sí ha confirmat de manera clara i documentada que compleix amb:

El conveni col·lectiu aplicable.

Condicions salarials adequades (superiors al mínim legal).

Horaris i seguretat i salut laboral.

Obligacions fiscals i de Seguretat Social.

Aquest compromís es troba reflectit en els apartats 2.2 i 9.1 del document.

3.- Valoració tècnica

D'acord amb el Plec de Prescripcions Tècniques, la necessitat de l'òrgan de contractació es concreta en Contracte relatiu a: Eina de signatura digital.

El licitador PEAKWAY, 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, 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, PEAKWAY, 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 Acord marc subjecte a regulació harmonitzada per al subministrament de material de recanvi BOSCH pels centres, departaments i tallers 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 licitat.

Després d'analitzar la documentació i els motius presentats per PEAKWAY, 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 PEAKWAY, 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 PEAKWAY, 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:

Designació d'un responsable del contracte, que vetllarà pel compliment dels termes contractuals, coordinarà les actuacions amb l'adjudicatari i actuarà com a interlocutor principal amb l'òrgan de contractació.

Verificació documental i tècnica dels elements subministrats o serveis prestats, assegurant que compleixen les especificacions tècniques i els requisits establerts al plec, mitjançant certificats, codis de referència i etiquetatge homologat quan correspongui.

Inspeccions periòdiques i controls de qualitat, tant en el moment del lliurament com durant la seva instal·lació i ús, per comprovar la conformitat amb les condicions pactades i garantir la funcionalitat.

Reunions periòdiques de seguiment amb l'adjudicatari, per revisar l'estat d'execució del contracte, resoldre incidències i acordar millores si escau.

Registre i traçabilitat dels elements subministrats o serveis executats, mitjançant un sistema informatitzat que permeti identificar cada component, la seva data de recepció, ús i estat actual.

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

José Molina Sánchez

Rble. de la Unitat de Sistemes de Gestió

El que es manifesta en data 22 de Desembre de 2025