

EXP: LICFP 25/28

ACTA DE LA MESA DE CONTRACTACIÓ PER L'ACCEPTACIÓ SOBRES LES OFERTES ECONÒMIQUES PRESUMPTAMENT TEMERÀRIES DE L'EMPRESA LICITADORA "Punt Informàtic a BECOMIT Company" EN RELACIÓ AL PREU UNITARI DELS PORTÀTILS I DEL % DE DESCOMPTE D'ALTRES MATERIALS.

"Subministrament de material informàtic per a la Fundació Privada de l'Hospital de la Santa Creu i Sant Pau Barcelona"

A Barcelona, el dia 10 de juliol de 2025, a les 11:00 hores es reuneix la Mesa de Contractació amb els següents assistents:

PRESIDENT: Josep Tardà i Jorba com a director de l'àrea de Comunicació i Relacions Institucionals del Recinte Modernista de la Fundació Privada de l'Hospital de la Santa Creu i Sant Pau.

VOCALS

TITULARS
Senyor, Jordi Grau Hernández , com a Director de l'Àrea Tècnica i Sistemes d'Informació.
Senyor, Joaquim Jornet i Porta, com a Director de l'Assessoria Jurídica.
Senyor, Josep Maria Coll i Arqué, Coordinador de la secció de dret públic.
Senyor, Xavier Mambrilla, en funcions de control econòmic-financer de l'entitat.
Senyor, Xavier Borrat Puig, advocat, que exercirà com a Secretari de la Mesa de contractació

La reunió té per objecte procedir a valorar l'admissió o exclusió de l'oferta econòmica presumptament anormal o desproporcionada de l'empresa "Punt Informàtic a BECOMIT Company".

Concretament havien de justificar-se la viabilitat econòmica de les propostes objectives del % de descompte atès s'excedeix del màxim del 40% estipulat en els criteris objectius unitari del portàtil i del % de descompte i del preu individual dels "portàtils", atès ambdues propostes han estat considerades com a presumptament temeràries, atenent els criteris objectius establerts en el Plec de clàusules particulars per al càlcul d'ofertes anormals o desproporcionades continguts a l'Annex número 3.

Després d'analitzar els motius al·legats per l'empresa licitadora, els diferents membres de la mesa de contractació, han decidit per unanimitat, admetre les dues propostes econòmiques, en el benentès que l'empresa "Punt Informàtic a BECOMIT Company", pels motius que es traslladaran a continuació.

Antecedents:

- Vist que en data 19 de juny de 2025 a les 9:30 hores es va constituir la Mesa de Contractació, tenint lloc l'obertura privada de la documentació general continguda en el sobre número 1, on es constatà que totes les dues empreses presentades a la licitació van presentar correctament la documentació acreditativa.
- Que en data 20 de juny de 2025, a les 11:00 hores, es va procedir a l'obertura pública de les ofertes econòmiques (sobre número 2) de les dues empreses admeses a la licitació. L'obertura del sobre 2 es va realitzar de forma telemàtica, assistint a la reunió els representants de les dues empreses admeses a la licitació.
- Un cop estudiades totes les propostes del sobre 2, es va detectar que algunes de les propostes econòmiques de l'empresa "**Punt Informàtic a BECOMIT Company**", van ostentar la consideració d'ofertes presumptament temeràries, requerint-se justificar la viabilitat econòmica de les propostes objectives en aplicació de l'establert a l'annex núm. 3 del PCP.

Per aquest motiu en data 25 de juny de 2025 es va procedir a l'enviament de l'escrit de justificació de temeritat en relació al % de descompte d'altres materials, per tal que justifiqués la viabilitat de la seva oferta. En data 2 de juliol de 2025, l'empresa "**Punt Informàtic a BECOMIT Company**" va aportar el seu escrit de justificació de viabilitat de la seva proposta econòmica. Concretament, es va justificar la viabilitat del tant per % de descompte en l'adquisició "d'altres equipaments informàtics" donant-se trasllat de la resposta al departament responsable del contracte.

Posteriorment, la mesa de contractació per error va ometre de requerir la justificació de la viabilitat econòmica del preu individual dels "*portàtils*", atenent que van ofertar un valor que atenent els criteris objectius establerts en el Plec de clàusules particulars per al càlcul d'ofertes anormals o desproporcionades continguts a l'Annex número 3, ostenta la condició d'oferta presumptament temerària. En data 9 de juliol de 2025, l'empresa "**Punt Informàtic a BECOMIT Company**" va aportar el seu escrit de justificació de viabilitat de la seva proposta econòmica.

La motivació de la decisió adoptada per la mesa de contractació, es fonamenta en els següents arguments jurídics:

1. Consideracions de caràcter legal.

En primer lloc, s'han pres en consideració els pronunciaments emesos per part d'òrgans consultius de contractació administrativa entorn de la qüestió suscitada i la doctrina reiterada dels "*Tribunals Administratius de Recursos Contractuals*" en matèria d'ofertes presumptament temeràries o desproporcionades. En aquest sentit, han de citar-se expressament "**l'informe 4/2018 de la Junta Consultiva de Contractació Administrativa de Canàries**", on es conclou el següent:

1--Quan s'utilitzin una pluralitat de criteris d'adjudicació, s'estarà al que s'estableix en els plecs, els quals han d'establir els paràmetres objectius que permetin identificar els supòsits en els quals una oferta es presumeixi anormal o desproporcionada, referits a l'oferta considerada en el seu conjunt, per la qual cosa una proposició presentada per un operador econòmic pot determinar-se que és anormalment baixa per un criteri d'adjudicació diferent a l'import.

2.- Correspon als òrgans de contractació l'acceptació o rebuig de l'oferta que no pot ser complerta a conseqüència de la inclusió de valors anormals, sent funció de la mesa de contractació efectuar la corresponent **proposta degudament fonamentada d'acceptació o exclusió**.

Del precitat informe, s'extreu la conclusió que és funció de la mesa de contractació, a la vista de la constatació en el present procediment que una oferta incorre en desproporció en un criteri d'adjudicació objectiu, proposar després de l'oportuna valoració a l'òrgan de contractació, la seva acceptació o exclusió ha de ser mitjançant una proposta tant jurídica com tècnicament fonamentada.

En el mateix sentit, es pronuncia l'article 149 de la Llei de Contractes del Sector Públic, relatiu a les "**Ofertes anormalment baixes**", quan del seu apartat sisè es diu que "**La mesa de contractació, o en defecte d'això, l'òrgan de contractació avaluarà tota la informació i documentació proporcionada pel licitador en termini i, en el cas que es tracti de la mesa de contractació, elevarà de forma motivada la corresponent proposta d'acceptació o rebuig a l'òrgan de contractació. En cap cas s'acordarà l'acceptació d'una oferta, sense que la proposta de la mesa de contractació en aquest sentit estigui degudament motivada**".

Així doncs, l'article 149 de la LCSP, estableix la facultat a l'òrgan de contractació d'evitar que en l'execució del contracte es frustri com a conseqüència d'una proposició que en atenció als seus valors sigui desproporcionada no complint-se la finalitat institucional que es persegueix amb el contracte. Així doncs, s'entén com a doctrina consolidada del TJUE, que les Administracions contractants no poden excloure d'acord amb una formula matemàtica determinades proposicions dels licitadors sense verificar ho en un procediment contradictori la solidesa de la seva proposta, o sigui, s'exigeix un debat contradictori a fi que el licitador pugui provar que la seva oferta es viable i destinada a evitar la arbitrarietat del poder adjudicador als efectes de garantir una saludable competència entre les empreses.

En conseqüència, pel que a la decisió de fons, tal i com es desprèn de la "**Resolució 344/2015 del Tribunal Central de Recursos Contractuals**", "**La segona es refereix a la possibilitat que, fins i tot donant-se les circumstàncies previstes reglamentàriament o en els plecs, l'apreciació del caràcter anormal de la baixa o desproporcionat dels elements de l'oferta, no es produeixi de manera automàtica** permetent, en tot cas, que les empreses afectades exposin les justificacions que considerin serveixen de fonament a les seves ofertes.

"Finalment, constitueix també una limitació a la facultat que es reconeix als òrgans de contractació per a declarar que una oferta és anormalment baixa o desproporcionada el fet que, en tot cas, aquesta apreciació ha d'anar matisada per la consideració que tals circumstàncies la facin inviable de cara a l'execució del contracte. Per tant, no es tracta que una oferta pel mer fet de ser massa baixa o per contenir elements desproporcionats hagi de ser exclosa de l'adjudicació, sinó que aquesta exclusió només serà admissible en el cas que tals circumstàncies facin que el contracte no sigui executable..."

En conseqüència, el legislador ha atorgat total llibertat als poders adjudicadors perquè fixin via els plecs de clàusules particulars, quins son els paràmetres per determinar que una oferta pot ser considerada inicialment com a desproporcionada, però ja s'adverteix que en cap cas, la inicial apreciació d'una oferta com a presumptament desproporcionada, comporta automàticament l'exclusió del licitador que l'ha formulat, ans al contrari, s'inicia un procés contradictori de justificació de la seva oferta i de precisió de les condicions de la mateixa, per determinar si es viable o no.

Així es manifesta la “**Resolució 085/2018, del Tribunal Administratiu de Recursos Contractuals de la Comunitat Autònoma de Canàries**”, que va dictaminar que “*És doctrina reiterada dels Tribunals de Recursos Contractuals la que sosté que l'apreciació que l'oferta té valors anormals o desproporcionats no és una fi en si mateixa, sinó un indicatiu per a establir que la proposició no pot ser complerta a conseqüència d'això i que per tant no ha de fer-se l'adjudicació a qui l'hagués presentat. D'acord amb això, l'apreciació de si és possible el compliment de la proposició o no, ha de ser conseqüència d'una valoració dels diferents elements que concorren en l'oferta i de les característiques de la pròpia empresa licitadora no sent possible la seva aplicació ,automàtica* (Resolució 257/2016, de 8 d'abril de 2016 del TACRC).

L'apreciació de l'anormalitat o desproporció d'una proposició requereix la prèvia tramitació d'un procediment en el qual es doni oportunitat al licitador identificat perquè demostrï que la seva proposició pot ser complerta i se sol·liciti l'informe del servei tècnic corresponent. En aquest sentit, la STJUE de 27 de novembre de 2001 (assumptes acumulats C-285/99 i C-286/99. ECLI:EU:C:2001:640), en el seu considerant 5, ve a assenyalar que la identificació d'una oferta desproporcionada exigeix al poder adjudicador que sol·liciti per escrit les «(...) precisions sobre els concrets elements de l'oferta sospitosa d'anomalia que li hagin fet tenir dubtes i valori després aquesta oferta a la llum de les justificacions facilitades pel licitador afectat en resposta a la referida petició.», i en el seu considerant 53 que és necessari que «(...) cada licitador sospitós d'haver presentat una oferta anormalment baixa disposi de la facultat d'aportar tot tipus de justificacions sobre els diferents components de la seva oferta en un moment –que necessàriament ha de ser posterior a l'obertura de totes les pliques– en el qual tingui coneixement no sols del llinar d'anomalia aplicable a la corresponent licitació i del fet que la seva oferta hagi perit anormalment baixa, sinó també dels punts precisos que hagin suscitat els dubtes de l'entitat adjudicadora.»”

En aquest sentit, el procés de verificació contradictori, es tractarà de comprovar per l'òrgan de contractació, la viabilitat i l'encert de la proposta en els termes en que fou presentada, consistint bàsicament en un aclariment dels elements que el licitador va fonamentar la seva oferta i amb la verificació que amb el precitat aclariment, la mateixa es viable conforme a l'execució de la prestació que constitueix l'objecte del contracte, quedant garantida amb la forma i les condicions establertes en els plec de condicions.

Aquest procés de verificació contradictòria, compren essencialment tres actuacions bàsiques, que són:

- Inicialment l'audiència del licitador, perquè justifiqui la seva oferta o proposició (requeriment enviat i ja aportat en data 25 de juny i 2 de juliol de 2025 i 3 de juliol enviat i rebut el dia 9 de juliol de 2025).
- Seguidament el contar amb un assessorament tècnic adequat per ajudi a acreditar el raonament i la racionalitat de quant s'ha justificat per part del licitador (esdevenint essencials per obtenir una correcta motivació i congruència en les decisions administratives).
- Finalment la resolució motivada de l'òrgan de contractació tant d'acceptació com d'exclusió, en base als raonaments dels assessors tècnics.

Es recorda que el concepte de temeritat, ha tenir-se present el tipus de contracte, la prestació amb la seva complexitat i les referències dels preus de mercat i convenis col·lectius d'aplicació, ja que la mera aplicació de topalls matemàtics, no permet la declaració de temeritat de forma automàtica, atès es una mera presumpció, que una vegada analitzats els informes justificatius de

les empreses licitadores, s'exigeix d'una motivació concreta, suficient i raonada, on s'acrediti la impossibilitat de complir adequadament amb les prestacions del contracte i del risc conseqüent per l'interès públic.

Els principals aspectes a tenir en compte de l'article 149 de la LCSP, consisteixen en:

- L'obligatorietat d'establir paràmetres objectius que hauran de permetre o identificar els casos en que una oferta es considera anormal, sempre referits a la seva oferta en global.
- La necessitat que el licitador, justifiqui i especifiqui de forma raonada i detalla el baix nivell de preus o costos o qualsevol altre paràmetre en base al qual s'hagi definit la temeritat.
- L'obligació de l'òrgan de contractació, de refusar l'oferta si comprova que es anormalment baixa perquè vulnera la normativa sobre subcontractació o no compleix amb les obligacions aplicables en matèria mediambiental, social o laboral, nacional o internacional, incloent-hi els incompliments dels convenis col·lectius sectorials vigents, en aplicació de lo establert en els articles 201 de la LCSP.
- La consideració de que la justificació no explica satisfactòriament el baix nivell de costos o preus proposats pel licitador, quan aquesta sigui incompleta o es fonamenti en hipòtesis o pràctiques inadequades des del punt de vista tècnic, jurídic o econòmic.
- La prohibició d'acceptar una oferta, sense la proposta de la mesa de contractació en aquets sentit degudament motivada.
- L'obligació de refusar les ofertes incurses en temeritat si estan basades en hipòtesis o en pràctiques inadequades des de una perspectiva tècnica, econòmica o jurídica.
- L'obligació de l'òrgan de contractació, d'establir els mecanismes adequats per realitzar un seguiment detallat de l'execució del contracte, quan l'empresa licitadora que hagués estat incursa en presumpció de temeritat, hagués resultat adjudicatària del contracte, amb l'objectiu de garantir la correcta execució del contracte sense que es produeixin una disminució en la qualitat dels serveis contractats.

D'acord amb els dos escrits de temeritat enviats el dia 25 de juny i 3 de juliol de 2025, els elements que seran objecte d'anàlisi tant des del punt de vista jurídic com tècnic, seran els següents:

- *L'estalvi que suposa a l'empresa el procediment triat pel subministrament del material informàtic, concretament la part relativa al subministrament dels "altres materials informàtics" i respecte del "preu individual del portàtil", on consti:*
 - o *El desglossament de l'oferta, que especifiqui com s'obté una rebaixa per sobre del % màxim estipulat en l'apartat altre materials informàtics en el PCP.*
 - o *Càlcul dels costos directes i indirectes, si n'hi ha o estalvis.*
 - o *Aportar pressupostos o compromisos de proveïdors que justifiquin el % de descompte ofert.*
 - o *Anàlisi detallada d'unitats i conceptes que componen el subministrament.*
 - o *Despeses generals, benefici industrial o despeses en seguretat i salut.*
- *Les solucions tècniques adoptades o les condicions excepcionalment favorables de que disposa l'empresa licitadora per a prestar el subministrament.*
- *L'originalitat del subministrament proposat per l'empresa licitadora.*
- *El compliment de les obligacions aplicables en matèria ambiental, social i laboral establertes en el dret de la Unió, el dret nacional, els convenis col·lectius o per les*



disposicions de dret internacional medi ambiental, social i laboral que vinculen a l'Estat i en particular les enumerades en l'Annex V de la LCSP.

- *El Compliment de les condicions de treball vigents, condicions salarials, d'horaris i de seguretat i salut en el treball.*
- *El compliment de les obligacions en matèria de subcontractació.*
- *La possible obtenció d'una ajuda estatal per part de l'empresa licitadora.*

2. Consideracions en relació amb l'oferta presentada per l'empresa licitadora "Punt Informàtic a BECOMIT Company".

El requeriment enviat a l'empresa de subministrament s'enfocava essencialment en la justificació de la viabilitat econòmica dels següents subministraments:

- Tant per % de descompte en l'adquisició "d'altres equipaments informàtics"
- Preu individual del "portàtil"

D'acord amb els criteris objectius establerts en el Plec de clàusules particulars per al càlcul d'ofertes anormals o desproporcionades (annex núm. 3), aquestes dues propostes van estar considerades com a presumptament anormals o desproporcionades, d'acord als càlculs que es reproduïen a continuació:

Tant per % de descompte en l'adquisició "d'altres equipaments informàtics": (fins a un màxim de 3 punts):

- Descompte mínim del 10% = 0 punts
- Descompte entre el 10 % i el 40%: proporcional lineal
- Descompte màxim del 40%: 3 punts

Baixa temerària: Es considera baixa temerària aquells descomptes sobre el PVP que siguin superiors al 40%.

El seu % de descompte en relació al subministrament i manteniment dels arcs i escàners de seguretat, va ser per valor de 45%. Segons l'establert al PCP, es considerarien ofertes presumptament desproporcionades o anormals "aquells descomptes sobre el PVP que siguin superiors al 40%".

El seu % de descompte va ser per valor del **45%** el que suposa que ha obtingut una desviació de l'oferta del 5%. Aquest valor supera el màxim del 40% prefixat en el criteri per apreciar la presumpta temeritat, de forma es requereix justificar la viabilitat del seu % de descompte. Una vegada acreditat el càlcul que va portar a requerir a l'empresa, es procedeix a valorar la justificació individual aportada:

Per part de l'empresa licitadora "**Punt Informàtic a BECOMIT Company**", manifesten en el seu escrit de justificació de temeritat que gaudeixen d'acords específics i molts favorables amb diferents fabricants i majoristes, que els permeten proveir-se d'aquest material informàtic a preus altament competitius, i atès al gran volum de compres anual que tenen amb ells, disposen d'alts descomptes molt favorables, que els han traslladat a la seva proposta econòmica.

A continuació, detallen que treballen amb recursos propis de personal per les tasques vinculades a les instal·lacions dels diferents productes, no requerint tenir que subcontractar i assumir els costos derivats d'una tercera empresa instal·ladora. Finalment, fan menció a una política d'empresa molt competitiva respecte dels marges comercials a aplicar en relació als contractes de subministraments derivats de les Administracions Públiques.

En aquest sentit, atenent les explicacions i justificacions aportades per l'empresa i tenint present que el marge de temeritat no és excessiu, queda acreditada la viabilitat econòmica de la proposta econòmica de l'empresa.

Justificació de la viabilitat econòmica del preu individual dels "portàtils":

El licitador va ofertar un valor de 665.-€ com a preu individual i unitari, que atenent els criteris objectius establerts en el Plec de clàusules particulars per al càlcul d'ofertes anormals o desproporcionades continguts a l'Annex número 3, ostenta la condició d'oferta presumptament temerària.

Es reproduïx a continuació l'aplicació dels càlculs establerts al PCP per identificar les ofertes anormalment baixes, en relació amb la seva proposta econòmica del preu individual dels portàtils:

Per l'avaluació dels equips:

- PC (5 punts)
- **Portàtils (5 punts)**
- Monitors (2 punts)
- Servidors (35 punts)
- Cabines (50 punts)

La fórmula aplicable a tots aquest equips es la següent:

(Preu unitari més baix ofertat / preu unitari ofertat) x puntuació màxima del tipus d'equip

Baixa temerària: Es considera baixa temerària aquells preus unitaris que siguin inferiors en 20% a la mitjana de les ofertes presentades. Per exemple, si el preu unitari mitjà és del 15%, es consideraran temeraris els preus unitaris inferiors al 35%.

Del valor econòmic presentat per l'empresa licitadora en ambdós lots, es van dur a terme per els tècnics responsables de la valoració, els següents càlculs d'acord amb les fórmules i condicions transcrits prèviament:

El seu preu individual dels portàtils va ser per valor del **665.-€** el que suposa que ha obtingut una desviació de l'oferta del preu de licitació per valor de 1.150.-€ del 57,82%. La mitjana de les ofertes en relació al preu individual es el resultant del càlcul següent $(1.145.-€ + 665.-€) / 2 = 905.-€$. D'acord amb les condicions de temeritat, sobre aquest 905.-€ es pot aplicar un 20% addicional (181.-€), resultant-ne que el valor màxim de baixa hauria de ser 724.-€ i atenent que el valor ofertat son els 665.-€, es necessari justificar la viabilitat de la seva proposta econòmica sobre els portàtils.

Una vegada acreditat el càlcul que va portar a requerir a l'empresa, es procedeix a valorar la justificació individual aportada. L'empresa licitadora "**Punt Informàtic a BECOMIT Company**", manifesten en el seu escrit de justificació de temeritat que

1) Punt Informàtic té un nivell d'acord de col·laboració i la certificació més alta, Titanium Partner, amb el fabricant DELL Technologies.

2) Aquest nivell d'acord de col·laboració, molt exigent respecte a certificacions tècniques, ens dona accés a descomptes i a posteriors reemborsaments addicionals per volum de facturació per part del fabricant DELL Technologies.

3) Punt Informàtic trasllada tant els descomptes com els reemborsaments addicionals als seus clients, podent d'aquesta manera, realitzar propostes molt beneficioses a nivell econòmic.

4) Punt Informàtic és partner de referència de DELL Technologies a Espanya, formant part i col·laborant activament amb el fabricant en la seva estratègia de desplegament de solucions i equips en el Sector Públic Espanyol. Aquesta millora de preus per al concurs que ens ocupa forma part de l'estratègia de DELL España i és Punt Informàtic, que, a partir dels costos proporcionats pel fabricant, trasllada a la Fundació Privada de Sant Pau

En conclusió i d'acord amb totes les circumstàncies concurrents, i estimant que es tracta d'una empresa de provada solvència tècnica com econòmica amb multitud de serveis similars al que es licita, la mesa de contractació estima que manquen elements de judici objectius, que li permetessin concloure que aquesta oferta fos inviable per l'execució del contracte. Essencialment es pot afirmar que:

- L'oferta de compleix tots els paràmetres tècnics requerits en els plecs de prescripcions tècniques.
- Tot i la baixa presentada, l'oferta manté els nivells de qualitat del servei requerits per la FP.
- L'empresa licitadora ha contemplat unes necessitats de personal i recursos adequades a les exigències del subministrament, i a més ha fet una previsió de costos per cobrir qualsevol eventualitat que pogués sorgir durant l'execució del mateix.
- El personal tècnic dedicat per l'empresa realitzarà aquest subministrament segons les disposicions relatives a la protecció de l'ocupació i les condicions de treball vigents, o inclús superiors.
- El personal tècnic de l'empresa licitadora està plenament capacitat i qualificat i amb l'experiència necessària per a l'execució d'un projecte d'aquestes característiques, en el temps i forma que es requereixen.

Per això, sobre la base del principi que els contractes han de ser adjudicats a l'oferta més avantatjosa per a l'Administració, i que aquest principi només hauria de cedir en el cas d'una oferta econòmica que incompleixi els plecs (cosa que no succeeix en aquest cas) o que, per incórrer en desproporció en algun dels seus elements, fes inviable l'execució del contracte (qüestió que aquesta mesa de contractació considera que no queda acreditat en la present licitació), es proposa admetre l'oferta econòmica de l'empresa de subministrament i en conseqüència, es tingui en compte per la valoració definitiva de tots els criteris d'adjudicació juntament amb la resta d'ofertes admeses.

Així doncs, una vegada determinada l'admissió de les dues ofertes de l'empresa licitadora **"Punt Informàtic a BECOMIT Company"**, es sol·licita al departament *"Àrea tècnica i sistemes d'informació"*, que emeti el corresponent informe de valoració global de les ofertes presentades.

VISTIPLAU

EL PRESIDENT

Sr. Josep Tardà i Jorba

DIRECTOR DE L'ASSESSORIA
JURÍDICA

Sr. Joaquim Jornet i Porta

COORDINADOR DE LA SECCIÓ
DE DRET PÚBLIC

Sr. Josep Maria Coll i Arqué

DIRECTOR D'ECONOMIA I
FINANCES

Sr. Xavier Mambrilla i Gramunt

DIRECTOR ÀREA TÈCNICA I
SISTEMES INFORMACIÓ

Sr. Jordi Grau i Hernández

EL SECRETARI

Sr. Xavier Borrat Puig

"NOTA: Aquest document s'incorpora per duplicat a l'expedient electrònic: d'una banda, s'incorpora el document signat electrònicament per la persona competent i, d'altra banda en atenció al que es disposa a l'article 5.1.c del Reglament General de Protecció de Dades, el document anonimitzat per tal que amb la seva publicació no es vulneri el dret a la protecció de les dades de caràcter personal que hi pugui contenir".