

ANNEX SOBRE 3: INFORME DE VALORACIÓ DE JUSTIFICACIÓ D'OFERTA ANORMALMENT ALTA

OBJECTE: Concessió de serveis subjecta a regulació harmonitzada per a l'adjudicació de la concessió de serveis per al vending corporatiu als centres de treball de TMB, mitjançant la instal·lació, explotació, reposició, manteniment i recaptació de màquines automàtiques de venda de productes als referits centres.

EXPEDIENT: 15011681C **DATA:** 21/07/2025

EMPRESA: Transports de Barcelona SA (TB), Ferrocarril Metropolità de Barcelona SA (FMB), Projectes i Serveis de Mobilitat SA (PSM), (TMB quan es designin totes elles conjuntament).

De conformitat amb els criteris definits a l'apartat Z del Quadre de Característiques del Plec de Condicions Particulars, es consideraran ofertes anormalment altes, aquelles en què el CAMG o CAV ofert per a tot el període de durada, mitjana anual, superi el CAMG o el CAV establerts en l'apartat W del Quadre de Característiques del contracte, segons els següents percentatges:

- El 25 per 100 si es presenta una sola oferta
- El 25 per 100 respecte a l'altra oferta si es presenten dues
- El 15 per 100 a la mitjana de les ofertes si es presenten tres ofertes o més. En aquest supòsit, si una d'elles estigués en idèntic percentatge per sota de la mitjana citada, s'aplicaria el règim de l'incís anterior, comparant la primera amb la segona.

Si s'haguessin presentat ofertes anormalment altes, TMB demanarà aclariments a l'empresa licitadora sobre la composició de l'oferta i sobre qualsevol extrem que consideri precís per poder valorar si l'oferta rebuda és viable econòmicament.

En el cas que les explicacions rebudes per part de l'empresa licitant no fossin suficients i justificades s'exclourà l'oferta d'aquesta empresa de la licitació.

Les dues ofertes econòmiques presentades pels licitadors són:

- DISTRIBUIDORES AUTOMÁTICOS VENDING, S.L. CAV: 21%
- VENCAFESA, S.L. CAV: 13%

La diferència de l'oferta més alta respecte l'altra és: $(21\%-13\%)/13\% = 62\%$

Segons l'establert a l'apartat Z del Quadre Característiques del Plec de Condicions Particulars, en el cas de rebre dues ofertes, **es considerarà oferta anormalment alta quan la diferència obtinguda sigui superior al 25%, com és el cas (62%)**. Per tant, l'oferta de DISTRIBUIDORES AUTOMÁTICOS VENDING, S.L. és anormalment alta.

Abans d'iniciar l'anàlisi de les justificacions aportades pel licitador, cal precisar que els termes de la llei i resta de legislació que s'esmenta en aquest informe es refereixen a les ofertes anormalment baixes, i, per tant, caldrà fer l'oportuna adaptació a la present licitació, que és d'ingrés i, com a resultat, l'oferta és temerària per ser anormalment alta.

Licitador: Distribuïdors Automàtics Vending S.L. (IVS IBERICA)

Oferta econòmica: CAV 21%

1.- La justificació de l'alta 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?**

Ha justificat específicament la seva organització per a la prestació del servei, concretament els detalls específics quant a logística i reposició eficient que fan directament reduir els costos de personal del contracte. Han especificat la disposició de tecnologia per a l'execució dels treballs, el monitoratge operatiu, telemetria. Plasma com repercuteix econòmicament i financerament els arguments que ha exposat, especificant càrregues segons conceptes específics de despesa.

- ☒ **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 especificat i desglossat el cost de venda del producte brut i el cost de venda del producte net, després de deduir IVA i CAV, per tal demostrar que la venda del producte a aquell preu li continua deixant un marge acceptable. Presenta preus de venda molt competitius, que és el que està esperant el consumidor. La seva justificació s'ha centrat en els productes de major consum. Si avaluem el mercat, hem de tenir en compte que el cafè i les begudes calentes acostumen a ser un 50% dels consums que es realitzen en un entorn com el què s'està licitant. L'aigua vindria a ser un 15% i les begudes fredes un altre 15%. Això vol dir que amb la justificació d'IVS IBERICA el contracte és rendible, ja que disposa de marges sostenibles en els productes que representaran un 80% mínim de les vendes. Són marges ajustats però viables.

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

Defineix la seva metodologia d'optimització de costos a partir de contractes globals de subministraments, assessoria i altres serveis que fan reduir els costos d'explotació, però no aporta acreditació específica. Tots els seus centres disposen de taller i servei tècnic propi, fet que redueix els costos de manteniment. Presenta una taula de rendibilitat a 5 anys amb marges bruts entre 41,7% i 43,9%, amb un EBITDA entre el 22,8% i 25% i un EBIT entre 0,6% i 1,4%, per tant, la viabilitat econòmica està demostrada, tot i que sigui amb marges nets ajustats.

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

Justifica que disposa d'acords de compra global de productes a causa del volum i dimensió de l'activitat com a grup internacional, però no aporta pressupostos. IVS IBERICA forma part d'un grup internacional que té presència a diversos països europeus, per tant, té capacitat de compra global.

- ☒ **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.

Disposa de magatzem i centres de treball repartits pel territori el que redueixen els desplaçaments i en conseqüència els costos, ja que la cobertura és àmplia i més eficient.

- ☒ **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).

S'ha basat en l'eficiència i eficàcia de la seva logística, que redueix desplaçaments, optimitza rutes de reposició i, per tant, redueix costos de personal, així com en la globalització de l'empresa internacional que realitza acords globals i avantatjosos amb els proveïdors, fet que repercuteix en la possibilitat de fer compres a preus reduïts. Aporta els preus nets de venda per demostrar que el marge en els productes claus és correcte, en el cafè, aigua, refrescos. Aquestes tres tipologies de productes acostumen a representar fins a un 85% de les vendes en un vending corporatiu amb públic captiu com és el nostre cas.

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

Fa referència a l'oferta on s'especifiquen les eines i tecnologies que utilitza, sistemes de telemetria, d'optimització de rutes, geolocalitzacions, etc.

- ☒ **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...).

La seva ubicació, disposició de centres, capacitat internacional, servei tècnic propi. En definitiva, defensa economia d'escala, tecnologia avançada, infraestructural local, estratègia comercial global, compromís amb la qualitat, amb marges coherents, per tant, la seva justificació és raonada, coherent i mostra viabilitat econòmica i financera, amb capacitat tècnica i operativa.

- ☐ **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?**

Ha reflectit tots els seus raonaments en el plantejament econòmic general del compte d'explotació

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 l'adjudicació de la concessió de serveis subjecta a regulació harmonitzada per a l'adjudicació de la concessió de serveis de vending corporatiu als centres de treball de Transports de Barcelona SA, Ferrocarril Metropolità de Barcelona, SA, i Projectes i Serveis de Mobilitat SA, mitjançant la instal·lació, explotació, reposició, manteniment

i recaptació de màquines automàtiques de venda de productes d'alimentació als referits centres. Aquest servei serà definit i gestionat de forma corporativa i anirà dirigit al personal empleat de TMB (prop de 8.900 persones), visites, col·laboradors i persones d'empreses subcontractades que accedeixen regularment a les instal·lacions. El licitador IVS IBERICA presenta oferta i, amb aquesta, 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 anormal 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 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."

Aquesta previsió també la trobem 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.

També es recull 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 (d'ara 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, exigint per l'article 149 de la LCSP, el licitador ha de justificar la viabilitat de l'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 (d'ara 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, IVS IBERICA declara expressament que pot oferir el preu proposat sobre els preus de licitació per a la prestació del servei objecte de la licitació 15011681C, 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 cànon superior 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 TMB.

Després d'analitzar la documentació i els motius presentats per IVS IBERICA per justificar la seva oferta considerada inicialment com anormalment alta, 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 i uns terminis de lliurament curts, aspectes que garanteixen una execució eficient del contracte.

A més, IVS IBERICA ha defensat que la seva estratègia de gestió, compres, inversions en tecnologia per optimitzar costos operatius, contribueix a la sostenibilitat de l'oferta econòmica presentada. Aquest enfocament ha estat recolzat amb documentació addicional, com un informe detallat del seu pla de màrqueting per al 2025, que demostra 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 IVS IBERICA és viable, sostenible i ajustada als criteris exigits als plecs i a l'LCSP.

De la justificació de l'oferta presentada no es desprèn cap minva en els requisits sol·licitats al Plec. S'exposa que el licitador pot dur a terme el treball objecte de contractació sense que això perjudiqui 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 IVS IBERICA, 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 li permetin arribar a la convicció que es pot dur a terme correctament."*

D'altra banda, 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 als interessos 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 l'acceptació de l'oferta.

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 contractat:

- Realitzar el seguiment del contracte de manera fefaent, tal com indica el PPT en el seu punt 7, a través d'una eina digital i el lliurament de tots els informes d'activitat econòmica, tècnica i comercial especificats periòdicament.
- Establir reunions mensuals de seguiment de contracte per avaluar el compliment de totes les obligacions establertes en la licitació.
- Aplicar estrictament el règim d'infraccions i penalitats establert en els plecs de la licitació, especialment en relació amb la demora del pagament del cànon.

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

Nom: Carole Rodríguez

Càrrec: Responsable Comercial