

INFORME TÈCNIC SOBRE LA JUSTIFICACIÓ DE LA BAIXA DESPROPORCIONADA DE LA LICITACIÓ QUE TÉ PER OBJECTE LA DEL SUBMINISTRAMENT DE PRODUCTES DE NETEJA PELS EQUIPAMENTS MUNICIPALS DE L'AJUNTAMENT DE GAVÀ.

DC SUBM 39_25 (2025/00016302Z)

Fets

En data 4 de novembre de 2025, la mesa de contractació del subministrament de productes de neteja pels equipaments municipals de l'Ajuntament de Gavà. DC SUBM 39_25 (2025/00016302Z), va procedir a la valoració del sobre únic "Documentació avaluable en base a criteris automàtics".

En data 7 de novembre de 2025, es va requerir a les empreses licitadores EURODELCA, S.A amb NIF A60790441, Distribucions Jep S.L amb NIF B08885030 i Bionitid S.L amb NIF B66349317, justificar els valors anormals o desproporcionats de l'oferta econòmica per aquells productes identificats en presumpció d'anormalitat.

El contingut objecte de requeriment va ser el següent:

- a) L'estalvi que permeti el subministrament i posterior disposició del material objecte del contracte, segons les capacitats tècniques o de les estratègies econòmiques o comercials de la entitat a qui representa.

A títol d'exemple i sense vinculació per la justificació que s'escaigui presentar: Economies d'escala, estratègia de distribució del cost entre material objecte de subministrament, incidència en el cost de personal, el servei de transport, etc.

- b) Les solucions tècniques adoptades o les condicions excepcionalment favorables d'acords o contractes amb tercers que disposi per a l'adquisició o posada en disposició subministrament objecte.

A títol d'exemple i sense vinculació per la justificació que s'escaigui presentar: Si es disposa d'altre material equivalent que permeti un subministrament en millors condicions, relació de proveïdors, contractes de subministrament (cost de compra) amb els proveïdors, etc.

Les empreses licitadores van presentar la documentació justificativa per l'estudi de la viabilitat de la seva oferta, en temps i forma, d'acord els següents registres electrònics:

- EURODELCA, S.A amb NIF A60790441: 2025028958, 2025038491, 2025038864.
- Distribucions Jep S.L amb NIF B08885030: 2025038437.
- Bionitid S.L amb NIF B66349317: 2025038465.

Consideracions jurídiques

1.- El procediment de justificació de les baixes temeràries s'ha d'incardinar dins la legislació vigent en matèria de contractació administrativa, així com la jurisprudència generada en la

seva aplicació. Cal assenyalar que hi ha en aquesta temàtica dos àmbits, l'europeu del qual emanen els principis i el nacional on aquests es transposen i s'apliquen.

La Directiva europea 2014/24/UE de 24 de febrer de 2014 (DOUE de 28 de març de 2014) sobre contractació pública és la referència en aquesta qüestió i està transposada a la Llei 9/2017 de Contractes del Sector Públic (LCSP). L'ànima de tota aquesta legislació és la següent:

LCSP 9/2017 Art. 1. Aquesta Llei té per objecte regular la contractació del sector públic, a fi de garantir que s'ajusti als principis de llibertat d'accés a les licitacions, publicitat i transparència dels procediments, i no-discriminació i igualtat de tracte entre els licitadors; i d'assegurar, en connexió amb l'objectiu d'estabilitat pressupostària i control de la despesa, i el principi d'integritat, una utilització eficient dels fons destinats a la realització d'obres, l'adquisició de béns i la contractació de serveis mitjançant l'exigència de la definició prèvia de les necessitats que s'han de satisfer, la salvaguarda de la lliure competència i la selecció de l'oferta econòmicament més avantatjosa.

La consideració de la oferta com a anormalment baixa, a la llum d'aquests principis de la legislació, la resumeix perfectament el següent extracte de la resolució 121/2012 del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, el TACRC:

"Como ya se ha expuesto en anteriores resoluciones de este Tribunal, el interés general o interés público ha sido durante décadas el principal elemento conformador de los principios que inspiraban la legislación de la contratación pública española. Sin embargo, la influencia del derecho de la Unión Europea ha producido un cambio radical en esta circunstancia, pasando a situar como centro en torno al cual gravitan los principios que inspiran dicha legislación, los de libre concurrencia, no discriminación y transparencia, principios que quedan garantizados mediante la exigencia de que la adjudicación se haga a la oferta económicamente más ventajosa, considerándose como tal aquella que reúna las mejores condiciones tanto desde el punto de vista técnico como económico.

Por excepción, y, precisamente para garantizar el interés general, se prevé la posibilidad de que una proposición reúna tal característica y no sea considerada sin embargo la más ventajosa, cuando en ella se entienda que hay elementos que la hacen incongruente o desproporcionada o anormalmente baja. En consecuencia, tanto el derecho de la Unión Europea (en especial la Directiva 2004/18/CE), como el español, admiten la posibilidad de que la oferta inicialmente más ventajosa no sea la que sirva de base para la adjudicación."

Pel que fa a les ofertes anormals o desproporcionades en contractació administrativa, això es tradueix a la pràctica en una presumpció de legitimitat per a l'oferta. Així la legislació i la jurisprudència fan èmfasi en que l'empresa ha de fer una justificació suficient de la seva oferta, la qual en tot cas hauria de ser desmuntada amb motivació reforçada per part de l'administració per a no ser acceptada.

Això es pot veure a la significativa redacció dels articles sobre les ofertes anormals o desproporcionades a les directives europees:

*Directiva 2004/18/CE. Art. 55.2. El poder adjudicador consultarà al licitador y **verificará dicha composición** [de la oferta] teniendo en cuenta las justificaciones aportadas.*

*Directiva 2014/28/UE. Art. 69. 3. El poder adjudicador evaluará la información proporcionada consultando al licitador. **Solo podrá rechazar la oferta** en caso de que los documentos aportados no expliquen satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos, ...*

Igualment es pot comprovar repetidament a les resolucions del TACRC, l'organisme estatal que resol la majoria de recursos en aquesta matèria, com per exemple a la 174/2013:

*“No se puede olvidar que la presunción de temeridad en una oferta económica tiene por finalidad que, ante la desconfianza sobre su cumplimiento, se siga un procedimiento contradictorio para evitar que tales ofertas se puedan rechazar sin comprobar previamente su viabilidad. Así lo hemos señalado en diversas resoluciones, para destacar que, por ello, **se exige de una resolución “reforzada” del órgano de contratación, que desmonte las argumentaciones aducidas por el licitador para justificar su oferta.**”*

Tenint en compte l'esmentat, es presumirà la legitimitat de l'oferta, presumpció que haurà de ser desmuntada en cas de que pugi causar perjudici a l'interès públic.

A l'apartat 14.2 del “Plec de Clàusules administratives Particulars” (PCAP) s'indica el següent:

“En el supòsit que una o diverses de les ofertes presentades incorrin en presumpció de anormalitat, la mesa de contractació requerirà a l'/les empresa/es licitadora/es que l'/les hagi/n presentat perquè les justifiquin i desglossin raonadament i detalladament el baix nivell dels preus, o de costos, o qualsevol altre paràmetre sobre la base del qual s'hagi definit la anormalitat de l'oferta principalment l'incompliment de convenis que s'indica en el paràgraf següent. Per aquest motiu, la mesa de contractació requerirà a l'/les empresa/es licitadora/es, les precisions que consideri oportunes sobre la viabilitat de l'oferta i les pertinents justificacions. L'empresa licitadora disposarà d'un termini que no podrà superar els 5 dies hàbils per presentar la informació i els documents que siguin pertinents a aquests efectes.”

D'acord el que disposen els punts 4 i 6 de l'article 149 de la Llei 9/2017 LCSP s'assenyala:

• 149.4. “Quan la mesa de contractació o, si no n'hi ha, l'òrgan de contractació hagi identificat una o diverses ofertes incurses en presumpció d'anormalitat, ha de requerir al licitador o licitadors que les hagin presentat i donar-los un termini suficient perquè justifiquin i desglossin raonadament i detalladament el baix nivell dels preus, o de costos, o qualsevol altre paràmetre sobre la base del qual s'hagi definit l'anormalitat de l'oferta, mitjançant la presentació d'aquella informació i els documents que siguin pertinents a aquests efectes..”

• 149.6. “..Si l'òrgan de contractació, considerant la justificació efectuada pel licitador i els informes que esmenta l'apartat quatre, estima que la informació sol·licitada no explica satisfactòriament el baix nivell dels preus o costos proposats pel licitador i que, per tant, l'oferta no pot ser completa com a conseqüència de la inclusió de

valors anormals, l'ha d'excloure de la classificació i ha d'acordar l'adjudicació a favor de la millor oferta, d'acord amb l'ordre en què hagin estat classificades de conformitat amb el que assenyala l'apartat 1 de l'article 150. En general, s'han de rebutjar les ofertes incurses en presumpció d'anormalitat si estan basades en hipòtesis o pràctiques inadequades des d'una perspectiva tècnica, econòmica o jurídica. "

Nogensmenys, s'ha de prendre a efectes valoratius de la present licitació la consolidada doctrina relativa als contractes de subministraments, per totes la resolució núm.: 407/2020 del Tribunal Català de Contractes del Sector Públic:

"(...) en contractes de subministraments, en els quals els plecs defineixen correctament les prestacions i en els quals l'empresa licitadora es compromet en la seva oferta al compliment d'allò requerit en els plecs, l'anàlisi dels riscos ha de ser diferent que el que s'ha d'efectuar en altres contractes com aquest Tribunal ja va apuntar en la Resolució núm. 215/2020.

*En aquest sentit, i si bé té raó FGC quan postula la doctrina lex inter partes -amb ocasió de la remissió a la doctrina de la discrecionalitat tècnica i funció revisora del Tribunal- com a límit al qual les parts s'han de subjectar, no troba aquest Tribunal, cap raó convincent per entendre que, si en el marc d'una licitació, una empresa pot oferir un producte que, **complint amb les funcionalitats i finalitats assenyalades en els plecs per tal de poder realitzar correctament la prestació, sigui més econòmica**, com a paradigma de les finalitats de la contractació pública d'estabilitat pressupostària i control de la despesa; el poder o entitat adjudicadora l'hagi de rebutjar pel simple fet que estigui per sota del preu que hagi establert.*

Per tant, per poder apreciar el caràcter d'anormalitat de l'oferta, tenint en compte l'article 149.4, es procedeix a analitzar la documentació justificativa presentada d'acord amb els valors següents:

- 1) L'estalvi que permeti el subministrament i posterior disposició del material objecte del contracte, segons les capacitats tècniques o de les estratègies econòmiques o comercials de la entitat a qui representa.
- 2) Les solucions tècniques adoptades o les condicions excepcionalment favorables d'acords o contractes amb tercers que disposi per a l'adquisició o posada en disposició subministrament objecte.

CONSIDERACIONS TÈCNIQUES DE LA DOCUMENTACIÓ PRESENTADA

1) Plica 1 - EURODELCA, S.A

a) L'estalvi que permeti el subministrament i posterior disposició del material objecte del contracte, segons les capacitats tècniques o de les estratègies econòmiques o comercials de la entitat a qui representa.

L'empresa Eurodelca S.A. aporta una justificació extensa que descriu diversos mecanismes d'estalvi vinculats a la seva estructura tècnica i organitzativa.

En primer lloc, destaca un sistema d'aprovisionament basat en la planificació anual de compres, l'acord amb proveïdors estratègics i la negociació directa amb fabricants, factors que permeten accedir a materials a un cost inferior al del mercat general.

L'empresa també disposa de capacitat logística pròpia —magatzem digitalitzat, flota de repartiment i gestió centralitzada del material— que contribueix a reduir costos de transport, emmagatzematge i manipulació.

Igualment, presenta estratègies econòmiques basades en l'elevada rotació del material, economies d'escala i una estructura empresarial optimitzada que permet repercutir menys costos fixos al preu final.

Finalment, la proximitat territorial del seu centre logístic facilita una reducció addicional dels costos de desplaçament i lliurament.

La informació aportada és coherent, versemblant i suficient per justificar la viabilitat dels preus oferts i no evidencia indicis de subcost ni risc per al correcte compliment del contracte.

b) Les solucions tècniques adoptades o les condicions excepcionalment favorables d'acords o contractes amb tercers que disposi per a l'adquisició o posada en disposició subministrant objecte.

L'empresa Eurodelca S.A. aporta una justificació extensa i detallada de les solucions tècniques que aplica i de les condicions comercials favorables de què disposa.

L'empresa descriu procediments interns automatitzats, un sistema digital de gestió d'estoc i processos d'etiquetatge i traçabilitat que permeten reduir costos d'operació i minimitzar pèrdues, sobrants o manipulacions innecessàries. Igualment, mantenir un estoc preventiu i disposar d'un emmagatzematge centralitzat en instal·lacions pròpies contribueix a evitar despeses per comandes urgents o serveis externs.

L'empresa també indica que manté acords de subministrament preferents —alguns pluriennals— amb proveïdors i fabricants, i que pertany al Grupo Dino, fet que li permet obtenir descomptes per volum, tarifes negociades i condicions avantatjoses tant en compra com en logística i finançament.

A més, disposa de material equivalent en estoc, totalment conforme al PPT, que pot servir de manera immediata.

La xarxa estable de proveïdors i la documentació tècnica que poden acreditar reforcen la coherència de les condicions exposades.

En conjunt, la justificació és coherent amb el preu ofert i no presenta indicis que puguin comprometre la correcta execució de les prestacions.

CONCLUSIONS

De l'anàlisi de la documentació presentada per l'empresa Plica 1 EURODELCA, S.A amb NIF A60790441, per justificar la viabilitat de l'oferta que han presentat per a la licitació que té per objecte la contractació del subministrament de productes de neteja pels equipaments municipals de l'Ajuntament de Gavà. DC SUBM 39_25 (2025/00016302Z), es conclou que aquesta pot garantir el compliment del contracte amb els preus oferts d'acord la seva oferta

econòmica.

2) Plica 2 – BIONITID S.L.

a) L'estalvi que permeti el subministrament i posterior disposició del material objecte del contracte, segons les capacitats tècniques o de les estratègies econòmiques o comercials de la entitat a qui representa.

L'empresa BIONITID S.L. indica que és fabricant de part dels productes objecte del contracte, fet que li permet adquirir matèries primeres a preu de mercat i realitzar internament tot el procés de producció, envasat i etiquetatge. Aquesta circumstància elimina la necessitat de subcontractar processos externs i suposa una reducció directa dels costos de fabricació.

L'empresa també exposa que disposa d'un magatzem propi de més de 1.000 m² a Terrassa, fet que li permet acumular estoc i planificar compres periòdiques a majoristes, seleccionant en cada cas el proveïdor més avantatjós. Aquesta capacitat operativa contribueix a reduir costos d'aprovisionament i a mantenir un preu competitiu.

En conjunt, la informació aportada és coherent i compatible amb la reducció del preu ofert, ja que es fonamenta en l'estructura productiva i organitzativa pròpia de l'empresa.

b) Les solucions tècniques adoptades o les condicions excepcionalment favorables d'acords o contractes amb tercers que disposi per a l'adquisició o posada en disposició subministrament objecte.

L'empresa BIONITID S.L. explica que disposa de instal·lacions pròpies, maquinària de fabricació, envasat i etiquetatge, i que realitza íntegrament el procés productiu sense intervenció de serveis externs. Aquesta autonomia tècnica i productiva constitueix una condició clarament favorable que permet reduir costos i controlar tot el cicle de producció.

L'empresa també destaca:

- Producció pròpia dels productes químics, fet que dona accés a costos inferiors respecte a distribuïdors i intermediaris.
- Accés directe a matèries primeres, a preu de mercat, sense costos associats a tercers.
- Capacitat d'emmagatzematge significativa (1.000 m²), que permet mantenir estoc disponible i evitar comandes urgents.
- Flota de vehicles pròpia, que permet realitzar distribució directa i reduir costos logístics.

Aquest conjunt d'elements constitueix una solució tècnica i comercial objectiva, que justifica la capacitat de l'empresa per oferir preus més baixos sense comprometre la qualitat ni la viabilitat del contracte.

CONCLUSIONS

De l'anàlisi de la documentació presentada per l'empresa Plica 2 Bionitid S.L amb NIF B66349317, per justificar la viabilitat de l'oferta que han presentat per a la licitació que té per

Ajuntament de Gavà



objecte la contractació del subministrament de productes de neteja pels equipaments municipals de l'Ajuntament de Gavà. DC SUBM 39_25 (2025/00016302Z), es conclou que aquesta pot garantir el compliment del contracte amb els preus oferts d'acord la seva oferta econòmica.

Per tot això, s'informa favorablement i es proposa l'acceptació a l'òrgan de contractació la viabilitat de l'oferta presentada per l'empresa Plica 2 Bionitid S.L amb NIF B66349317.

3) Plica 3 – DISTRIBUCIONES JEP, S.L.

a) L'estalvi que permeti el subministrament i posterior disposició del material objecte del contracte, segons les capacitats tècniques o de les estratègies econòmiques o comercials de la entitat a qui representa.

L'empresa DISTRIBUCIONES JEP, S.L aporta una justificació extensa i detallada relativa als costos directes, indirectes i estructurals que integren el preu ofert. La informació presentada inclou:

- Desglossament concret de materials i preus mitjans d'adquisició (p. ex., guants de nitril, bobines industrials, etc.), amb indicació de reduccions derivades d'acords preferencials amb proveïdors.
- Costos logístics quantificats i vinculats a una xarxa pròpia de distribució.
- Costos de personal, amb referència a perfils, funcions i tarifes horàries.
- Despeses indirectes d'infraestructura, manteniment i sistemes de gestió.
- Ajust del marge empresarial fins a un 7%, situat per sota del marge habitual del sector.

Aquesta estructura permet verificar l'origen objectiu de part de l'estalvi, especialment pel que fa a:

- Economies d'escala,
- acords comercials,
- optimització logística,
- sistemes de planificació i control,
- estructura organitzativa pròpia.

La informació presentada és coherent, verificable i suficient per justificar la viabilitat del preu ofert. No s'observen elements que facin pensar en l'existència de subcostos o riscos que puguin comprometre el correcte compliment del contracte.

b) Les solucions tècniques adoptades o les condicions excepcionalment favorables d'acords o contractes amb tercers que disposi per a l'adquisició o posada en disposició subministrament objecte.

L'empresa DISTRIBUCIONES JEP, S.L aporta el següent:

- Acords preferencials amb fabricants i distribuïdors que comporten reduccions del 12% en determinats productes.
- Avantatges derivats de la gestió d'un volum elevat de comandes (economies d'escala), valorades fins al 15% en alguns materials.



- Una xarxa de distribució pròpia amb costos logístics optimitzats.
- Infraestructura pròpia (centre logístic amb capacitat de 200 palets).
- Personal dedicat a la gestió i manipulació del material.
- Temps de lliurament compromesos (menys de 48 hores), compatibles amb una estructura logística consolidada.

Tot això constitueix una explicació clara i raonable de les condicions que permeten oferir un preu inferior al del mercat sense comprometre la qualitat del subministrament.

La justificació presentada és detallada, coherent i basada en elements objectius (acords comercials, avantatges logístics, capacitat operativa...).

CONCLUSIONS

De l'anàlisi de la documentació presentada per l'empresa Plica 3 DISTRIBUCIONES JEP, S.L amb NIF B08885030, per justificar la viabilitat de l'oferta que han presentat per a la licitació que té per objecte la contractació del subministrament de productes de neteja pels equipaments municipals de l'Ajuntament de Gavà. DC SUBM 39_25 (2025/00016302Z), es conclou que aquesta pot garantir el compliment del contracte amb els preus oferts d'acord la seva oferta econòmica.

Per tot això, s'informa favorablement i es proposa l'acceptació a l'òrgan de contractació la viabilitat de l'oferta presentada per l'empresa Plica 3 DISTRIBUCIONES JEP, S.L amb NIF B08885030.

Cap Unitat de Manteniment d'Equipaments Esportius