

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

OBJECTE: Subministrament de 220 bateries 12V 80AH Gel Cytios - Codi TMB 216018

EXPEDIENT: 13899399

DATA: 23/12/2025

EMPRESA: Transports de Barcelona, S.A.

Licitador: EUROPART HISPANO ALEMANA S.A.

Oferta econòmica: 26.378,00 € (IVA no inclòs) (-20,55% respecte a la mitja aritmètica)

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 licitador una anàlisi del procediment de la prestació del servei per unitats o conceptes que acrediten un estalvi?**

- ☒ **Desglossament de l'oferta:** Ha especificat l'import de cada unitat o concepte necessari per prestar el servei que justifiquen el preu ofert? (*Atenció amb els costos salarials que no han de ser inferiors als reflectits al conveni d'aplicació corresponent*).

Sí, el licitador ha aportat un càlcul numèric del cost real unitari després dels descomptes comercials:

- Preu base del proveïdor
- Descompte directe
- Descompte per pagament immediat
- Rappel anual
- Cost final unitari

Sobre aquest cost aplica el marge del 18%, que cobreix costos operatius, estructura empresarial i benefici.

Aquest càlcul demostra que l'oferta no és arbitrària, sinó basada en condicions comercials concretes i verificables.

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

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

Sí, Ha identificat el proveïdor principal (Exide Technologies S.L.U.) i ha explicat les condicions comercials que permeten reduir el cost:

- *Descompte directe*
- *Descompte per pagament immediat*
- *Rappel anual*

A més, manifesta la seva disposició a aportar factura per acreditar-ho.

- ☒ **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. Declara que tota la maquinària i vehicles necessaris per executar el servei són propietat de l'empresa i estan amortitzats, fet que elimina costos financers i de lloguer. També destaca l'eficiència organitzativa derivada de les certificacions ISO 9001 i 14001, que han duplicat la seva capacitat operativa i reduït despeses indirectes.

L'empresa disposa d'instal·lacions pròpies totalment amortitzades i un magatzem per estocatge immediat, fet que redueix costos logístics i assegura rapidesa en el subministrament.

- ☒ **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).

Pel que fa al marge de benefici, el licitador indica que el fabricant li concedeix preus especials en bateries, fet que li permet aplicar un marge del 18%, considerat suficient per mantenir la viabilitat del contracte i garantir la correcta execució.

A més, manifesta la seva disposició a aportar la factura del fabricant per comprovar la veracitat d'aquesta condició. El licitador assenyala que aquest marge és adequat per mantenir el creixement empresarial i que és possible gràcies a condicions favorables amb el fabricant i a l'optimització interna dels processos, derivada de la seva experiència i de les millores organitzatives implementades.

El licitador explica que si s'excloguessin els costos logístics del càlcul, el marge percentual baixaria entre 4 i 6 punts, situant-se entre el 12% i el 14%, mantenint el mateix benefici absolut. Això demostra que el marge no és excessiu, sinó que respon a la forma en què es presenta la base de cost.

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

- ☐ **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...).

- ☐ **Ha justificat que compta amb ajuts de l'estat o subvencions que possibilitin un millor preu?**

- ☒ **Ha justificat la seva oferta mitjançant altres raons?**

El licitador explica que la seva experiència de 28 anys en el sector li ha permès optimitzar processos productius i logístics. A més, indica que, un cop adjudicat el contracte, estoca tot el material en el seu magatzem, cosa que redueix costos de transport i assegura un subministrament ràpid (24 hores). Aquestes pràctiques són clares mesures d'eficiència que generen estalvi.

No hi ha un desglossament numèric detallat per unitats, però sí una justificació global dels costos i el compromís de respectar el conveni col·lectiu del Comerç del Metall CV. Aporta TC2 i vida laboral per acreditar que els salaris aplicats són superiors als mínims establerts en el conveni

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 el Subministrament de 220 bateries 12V 80AH Gel Cytios - Codi TMB 216018.

El licitador EUROPART HISPANO ALEMANA S.A. presenta oferta i, amb la mateixa, d'acord amb l'article 139 LCSP, accepta incondicionadament el contingut de la totalitat de les clàusules i

condiciones, 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, EUROPART HISPANO ALEMANA S.A. declara expressament que pot oferir el preu proposat sobre els preus de licitació per a la prestació del subministrament / servei objecte de la licitació 13899399 - Subministrament de 220 bateries 12V 80AH Gel Cytios - Codi TMB 216018, 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 de bateries.

Després d'analitzar la documentació i els motius presentats per EUROPART HISPANO ALEMANA S.A. 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 EUROPART HISPANO ALEMANA S.A. ha aportat una explicació detallada sobre les condicions tècniques i operatives que li permeten oferir preus competitiu sense comprometre la qualitat del subministrament ni el servei. Això inclou la seva capacitat per obtenir descomptes per volum gràcies a acords amb fabricants, la disponibilitat immediata d'estoc en els seus magatzems, un equip amb 28 anys d'experiència en la gestió de recanvis per a vehicles industrials i uns terminis de lliurament curts (24 hores), aspectes que garanteixen una execució eficient del contracte.

A més, el licitador ha acreditat que la seva estratègia de gestió i optimització interna contribueix a la sostenibilitat de l'oferta econòmica presentada. En aquest sentit, indica que el fabricant li concedeix preus especials en bateries, la qual cosa li permet aplicar un marge del 18%, considerat suficient per mantenir la viabilitat del contracte i el creixement empresarial. Aquest marge és possible gràcies a condicions favorables amb el fabricant i a la millora organitzativa derivada de les certificacions ISO 9001 i 14001, que han incrementat l'eficiència i reduït costos. A més, el licitador manifesta la seva disposició a aportar factura del fabricant per comprovar la veracitat d'aquestes condicions.

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 EUROPART HISPANO ALEMANA S.A. 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 EUROPART HISPANO ALEMANA S.A., 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 subministrament contractat:

Seguiment del compliment de la qualitat en la verificació de les entregues del material, amb la corresponent comprovació de que aquestes, es realitzen d'acord a la referència oferta i acceptada en el procés de licitació.

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

Daniel Martinez Molinero

Responsable Tècnic Control de Qualitat i Magatzem