



INFORME DE VALORACIÓ DE LA JUSTIFICACIÓ DE LA BAIXA TEMERÀRIA PRESENTADA EN RELACIÓ AMB EL SUBMINISTRAMENT DE MATERIAL D'OFICINA (EXPEDIENT 138-2025)

Barcelona, 29 de gener de 2026

1. Antecedents

En data 21 de gener la Mesa de Contractació va procedir a l'obertura del sobre núm. 2, relatiu a les ofertes econòmiques presentades a la licitació, i conforme l'apartat 12 del plec de Condicions Particulars, acordà requerir a l'empresa **F. VIDAL, SA** la justificació econòmica corresponent als efectes de determinar si la seva oferta era anòmala o desproporcionada.

F. VIDAL, SA presenta la seva justificació dins del termini marcat, que finalitzava ahir, 28 de gener. A continuació es valora la documentació aportada per l'empresa.

2. Justificació presentada

F. VIDAL, SA argumenta que la seva oferta econòmica no és anòmala ni desproporcionada per la seva estructura operativa:

- Distribuïdor directe dels fabricants, pot aplicar descomptes i ràpels de compra que repercuteix als seus clients.
- La col·laboració amb fabricants.
- La proximitat dels magatzems al punt de lliurament permet un estalvi en temps i costos de transport.
- Flota de vehicles renovada que redueix costos i millora l'eficiència ecològica (etiqueta 0 emissions).
- Comandes en línia.
- Plantilla pròpia, no recorre a treballadors/es externs, indica que els salaris són superiors al conveni col·lectiu.
- Disposen d'un sistema integrat de gestió de qualitat i medi ambient, certificacions UNE-EN ISO 9001:2015 i UNE-EN ISO 14001:2015.

3. Valoració de la justificació

Analtitzada l'oferta presentada per l'empresa licitadora, i a la vista de la documentació aportada, es pot concloure que no concorren indicis de baixa temerària ni risc evident d'inexecució del contracte.

En aquest sentit, s'ha dut a terme una anàlisi comparativa dels preus unitaris del plec respecte dels preus de l'oferta, de la qual es desprèn que la diferència mitjana de preu per producte és d'un descompte de 16,80 €. Si aquesta diferència mitjana s'extrapola al conjunt de les unitats previstes en el plec, el descompte mitjà global resultant és de 49,22 €. Aquestes dades fan pensar que l'oferta té una estructura de preus equilibrada, sense detectar-se reduccions artificials que puguin posar en risc el subministrament.



És cert que, en determinats articles concrets, s'han aplicat descomptes elevats, en alguns casos superiors al 70 %, que afecten 14 productes d'un total de 134. Tanmateix, aquesta circumstància no és exclusiva d'aquesta oferta, sinó que també es dona en una altra de les propostes presentades.

Les altres dues ofertes, en canvi, han optat per una estratègia de descompte més uniforme, aplicant percentatges més homogenis sobre el conjunt del material ofert, en lloc d'ajustar el descompte de manera individualitzada per producte. Aquesta diferència respon a estratègies comercials diverses, totes elles habituals i admissibles en el marc d'una licitació d'aquestes característiques.

En contractes de subministrament com el present, que comprenen més de 100 referències diferents, és habitual que l'estratègia comercial es basi en una combinació de marges, de manera que determinats productes amb descomptes més elevats es compensen amb altres amb descomptes més moderats, mantenint en tot cas l'equilibri econòmic global de l'oferta. Aquest plantejament respon plenament a la lògica de mercat i constitueix, precisament, un dels elements essencials de la competència en els procediments de licitació pública.

Aquesta estructura de preus es veu reforçada per les condicions exposades en la justificació F. VIDAL, SA, que actua com a distribuïdor directe dels fabricants, fet que li permet accedir tant als descomptes habituals de distribució com a ràpels de compra addicionals, els quals repercuteix al client final.

A més, la proximitat geogràfica dels magatzems de l'empresa respecte al punt de lliurament (aproximadament 20 minuts de trajecte) comporta un estalvi significatiu en costos logístics i de transport, que incideix directament en la formació del preu i permet oferir millors condicions econòmiques sense reduir la qualitat del servei ni els recursos destinats a l'execució del contracte.

Cal tenir present que el subministrament de material d'oficina no constitueix l'activitat principal de Barcelona Regional, de manera que l'execució del contracte no compromet el funcionament ordinari de l'entitat ni la continuïtat dels seus serveis essencials, i no genera cap risc operatiu derivat del nivell de preus oferts.

Així mateix, a destacar que, d'acord amb el que estableix el plec de prescripcions tècniques, l'únic producte no substituïble per un d'equivalent és el paper d'impressió Evercopy, que constitueix un dels materials més essencials per Barcelona Regional.

Aquesta exigència reforça de manera significativa la seguretat en el compliment del contracte, en tant que garanteix el subministrament d'un producte amb unes característiques de qualitat específiques i contrastades, i redueix el risc de substitució per productes de menor qualitat o prestacions inferiors, encara que poguessin tenir un cost econòmic inferior.

En conseqüència, de l'anàlisi econòmica i tècnica realitzada es desprèn que l'oferta presentada sembla el resultat d'una optimització eficient de recursos, condicions comercials i logística, és plenament viable, s'ajusta a les regles de la lliure competència i no incorre en cap de les circumstàncies que, d'acord amb la LCSP, permetrien qualificar-la com a oferta anormal o desproporcionada.



Barcelona Regional

Agència
Desenvolupament
Urbà

4. Conclusió

Per tot el que s'ha exposat, es proposa a la Mesa de Contractació acceptar l'oferta presentada per l'empresa licitadora F. VIDAL, SA, atès que la documentació presentada justifica la seva oferta.

Bàrbara Pons
Directora General