

CONSORCI D'AIGÜES DE TARRAGONA
EXPEDIENT NÚM. 24/2026

JUSTIFICACIÓ DE LA NO DIVISIÓ DEL CONTRACTE EN LOTS

De conformitat amb l'article 99.3 de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic (LCSP), quan l'òrgan de contractació decideixi no dividir el contracte en lots, haurà de justificar degudament les raons que motiven aquesta decisió. En el present cas, l'adquisició d'un sistema de cromatografia líquida d'alta pressió acoblat a un detector d'espectrometria de masses híbrid triple quadrupol/trampa iònica lineal (EXP. 24/2026), la no divisió es fonamenta en les següents raons de caràcter tècnic i econòmic:

I. FONAMENTS DE CARÀCTER TÈCNIC

a) Unitat tècnica i funcional de la prestació

L'objecte del contracte consisteix en l'adquisició d'un sistema integrat i indivisible compost per un cromatògraf líquid d'alta pressió (HPLC) i un espectròmetre de masses híbrid triple quadrupol/trampa iònica lineal (QTRAP). Ambdós components constitueixen una única unitat analítica en la qual el rendiment de cadascun depèn directament de la configuració i calibratge de l'altre. La separació cromatogràfica i la detecció d'espectrometria de masses operen de forma integrada sota un únic programari de control i adquisició de dades, de manera que la divisió en lots separats comprometria la integritat funcional del sistema i impediria obtenir les prestacions analítiques requerides.

b) Incompatibilitat tècnica entre components de fabricants diferents

Les especificacions tècniques requerides —particularment el mode d'anàlisi MS³, la cel·la de col·lisió corbada, l'entrada d'ions a 90° i els calefactors en V— exigeixen una integració hardware i software específica que no és interoperable entre fabricants. La divisió en lots comportaria el risc real que els components adjudicats a empreses diferents no fossin tècnicament compatibles, fent inviable l'obtenció dels límits de quantificació exigits pel Reial Decret 3/2023 (30 ng/L per al glifosat; 1 ng/L per a cadascuna de les 20 PFAS).

c) Responsabilitat única en la posada en servei i la garantia

La posada en servei, la validació analítica, la formació del personal i el manteniment preventiu requereixen un interlocutor única que assumeixi la responsabilitat integral del sistema. La divisió en lots generaria una situació d'indefinició sobre la responsabilitat en cas d'incidències tècniques derivades de la interacció entre components, dificultant greument l'exigència de responsabilitats contractuals i comprometent la continuïtat del servei analític del Laboratori de Qualitat d'Aigües.

d) Coherència amb els requisits d'acreditació ISO 17025



L'acreditació del laboratori davant ENAC sota la norma ISO 17025 exigeix la validació del sistema com a conjunt integral. La fragmentació de la compra impediria la validació unitària dels mètodes analítics i comprometria el manteniment de l'abast d'acreditació, amb el consegüent impacte sobre les obligacions del CAT en matèria de control de qualitat de les aigües de consum.

e) Inexistència de mercat proveïdor diferenciat

Les consultes preliminars de mercat realitzades a l'empara de l'art. 115 LCSP han posat de manifest que els proveïdors d'aquest tipus d'equipament operen de forma integrada, oferint el sistema complet (HPLC + detector de masses) com una unitat comercial i tècnica. No existeix un mercat diferenciat de components individuals que permeti una divisió en lots amb garanties de compatibilitat tècnica i continuïtat del servei.

II. FONAMENTS DE CARÀCTER ECONÒMIC

L'anàlisi cost-benefici de la gestió separada posa de manifest que la divisió en lots no aportaria cap avantatge econòmic objectivable, sinó que, al contrari, generaria els següents costos addicionals i ineficiències:

f.1) Increment dels costos de gestió contractual

La tramitació de dos o més procediments d'adjudicació independents multiplicaria la càrrega administrativa i els costos de gestió interna del CAT, tant en la fase de licitació —elaboració de plecs, publicitat, avaluació d'ofertes— com durant l'execució —seguiment, coordinació, recepcions parcials, liquidacions separades. Aquesta duplicitat no estaria justificada per cap benefici econòmic objectivament constatable, atès que, com s'ha exposat, no existeix un mercat proveïdor diferenciat que permeti obtenir economies de competència per la divisió.

f.2) Pèrdua del poder de negociació i d'economies d'escala

La contractació conjunta del sistema integrat permet al CAT negociar en millors condicions econòmiques el preu global de l'equipament, incloent-hi els accessoris, el programari, la posada en servei, la formació i el manteniment. La divisió en lots reduiria el volum econòmic de cada lot per separat, disminuint l'atractiu comercial per als principals proveïdors del mercat i, consegüentment, la competència efectiva i la qualitat de les ofertes rebudes.

f.3) Increment del cost del manteniment i la garantia

Un sistema adquirit de forma fragmentada a proveïdors diferents implicaria l'existència de dos o més contractes de manteniment independents, amb les corresponents duplicitats en costos fixos de servei tècnic, desplaçaments, peces de recanvi i cobertura de garantia. La gestió integral per un únic proveïdor permet optimitzar aquests costos i establir un únic nivell d'acord de servei (SLA) amb responsabilitat clara i unificada.

f.4) Risc d'incompatibilitat sobrevinguda i costos associats

En cas que la divisió en lots derivés en una incompatibilitat tècnica entre components adquirits a proveïdors diferents —risc que les consultes preliminars de mercat han



evidenciat com a real—, el CAT hauria d'assumir els costos d'adaptació, integració o eventual substitució d'equips, sense possibilitat d'imputar-los contractualment a cap dels adjudicataris de forma clara i inequívoca. Aquest risc econòmic residual, de difícil quantificació però potencialment molt elevat en relació amb el Valor Estimat del Contracte (483.000,00 €), desaconsella per si sol la fragmentació de la compra.

f.5) Impacte econòmic de la demora en la posada en servei

La coordinació entre dos o més proveïdors independents per a la integració, validació i posada en servei del sistema allargaria necessàriament el termini d'execució, amb el consegüent cost d'oportunitat derivat del retard en l'inici de les analítiques requerides pel RD 3/2023. Aquest retard podria comportar la necessitat de mantenir l'externalització d'anàlisis que el nou equipament hauria d'internalitzar, amb el cost de laboratori extern que el CAT hauria de continuar assumint durant el període d'integració.

III. CONCLUSIÓ

A la vista dels fonaments exposats, tant de caràcter tècnic com econòmic, la divisió en lots no aportaria cap avantatge objectivable sinó que, al contrari, generaria costos addicionals de gestió, riscos econòmics d'incompatibilitat i pèrdua d'economies d'escala, comprometria la integritat tècnica i funcional del sistema i posaria en risc el compliment de les obligacions del CAT en matèria de qualitat de les aigües de consum derivades del Reial Decret 3/2023 i de la norma ISO 17025.

La contractació unitària és, per tant, l'opció tècnicament viable i econòmicament més eficient, i la que millor garanteix la consecució dels objectius del contracte en termes de relació qualitat-preu, en coherència amb el principi d'eficiència en la despesa pública recollit a l'article 1 LCSP.

L'Ampolla, a data de la signatura electrònica.

El/La Responsable de Contractació Pública

