

# 1/ Què és una oferta anormalment baixa?

## DETECTAR-LES I JUSTIFICAR-LES

**Objectiu:** Comprendre el concepte d'oferta anormalment baixa i la seva importància en la contractació pública.

### Definició legal

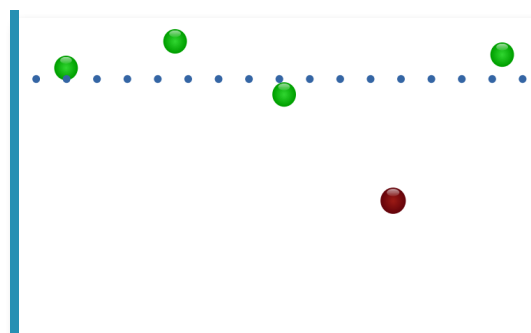
Una oferta anormalment baixa és aquella que, per la seva quantia, suscita sospites sobre la capacitat del licitador per executar el contracte en les condicions proposades. L'article 149 de la LCSP estableix el procediment per detectar-les i actuar-hi, obligant l'òrgan de contractació a sol·licitar explicacions abans de descartar-la.

### Per què és un problema?

Les ofertes anormalment baixes poden indicar que l'empresa no ha entès correctament l'abast del contracte, que pretén subcontractar parts essencials sense justificació, o que no podrà complir les obligacions laborals i de qualitat. Això comporta riscos d'incompliment, litigis i necessitat de readjudicar.

### L'obligació de l'òrgan de contractació

La mesa de contractació NO pot descartar automàticament una oferta per ser baixa. Primer ha de sol·licitar justificació al licitador i avaluar-ne les explicacions. Només si les justificacions no són suficients es pot desestimar l'oferta, amb motivació expressa a la resolució.



#### PUNT CLAU

Una oferta baixa NO és il·legal. El que cal verificar és si l'empresa pot executar el contracte correctament amb aquest preu. L'objectiu és protegir tant l'Administració com la competència lleia entre empreses.

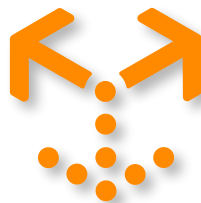
## 2/ Llindars per detectar ofertes sospitoses

### VALORS LÍMIT

**Objectiu:** Conèixer els llindars de referència que indiquen quan una oferta pot ser anormalment baixa.

#### Criteris de detecció

La LCSP no estableix un llindar numèric fix, però la jurisprudència i la pràctica administrativa utilitzen referències basades en la diferència respecte a la mitjana de les ofertes o respecte al pressupost base. Aquests llindars són indicatius, no automàtics.




#### Quan s'ha d'actuar?

Quan l'oferta estigui significativament per sota de la mitjana de les altres ofertes, quan estiguimolt per sota del pressupost base de licitació, o quan existeixin indicis que l'empresa n'podrà complir les obligacions contractuals. Cal analitzar cada cas individualment.

#### Llindars de referència habituals

- 20%** Respecte a la mitjana de les ofertes vàlides (indici de sospita)
- 25%** Respecte al pressupost base de licitació (alerta significativa)
- 30%** Diferència respecte a la segona oferta més baixa (molt sospitós)

 Aquests llindars NO impliquen desestimació automàtica. Són indicadors per obrir el procediment de sol·licitud d'explicacions. Una oferta pot estar molt per sota i ser perfectament vàlida. Els canvis tecnològics poden portar a canvis en la forma d'executar processos.

## 3/ Sol·licitud i anàlisi de justificacions

### EXCLOURE O ACCEPTAR

**Objectiu:** Conèixer el procediment per sol·licitar explicacions i avaluar les justificacions dels licitadors.

#### Procediment de sol·licitud

La mesa de contractació ha de sol·licitar per escrit les explicacions sobre l'oferta, indicant els aspectes que generen dubtes. El licitador disposa d'un termini de 10 dies hàbils per respondre. La resposta s'ha d'avaluar abans de proposar l'adjudicació.

#### Què pot justificar una oferta baixa?

L'empresa pot argumentar: economies d'escala, innovacions tècniques, processos més eficients, baixos costos de personal degudament justificats, o accés a finançament avantatjós.

##### Motius que PODEM acceptar com a justificació

- ✓ **Economies d'escala** per volum de negoci o agrupació d'empreses
- ✓ **Innovacions tècniques**, organitzatives o processos més eficients
- ✓ **Estructura de costos** inferior (personal propi, maquinària ja amortitzada)
- ✓ Accés a **finançament** en condicions més favorables
- ✓ **Costos de personal** que compleixen el conveni col·lectiu aplicable



### Avaluació de les explicacions

La mesa ha de valorar si les explicacions són raonables i coherents. Pot demanar informes

Cal que les **explicacions** siguin **concretes**, **verificables** i proporcionin **informació detallada**.

## 4/ Motius de desestimació i errors a evitar

# LES BONES PRÀCTIQUES

**Objectiu:** Identificar quan és procedent desestimar una oferta anormalment baixa i els errors més freqüents.

### ⊘ Quan desestimar una oferta?

Una oferta es pot desestimar quan les explicacions no siguin suficients, coherents o verificables. La desestimació requereix motivació expressa a la proposta d'adjudicació, explicant per què les justificacions no permeten assegurar l'execució correcta del contracte.

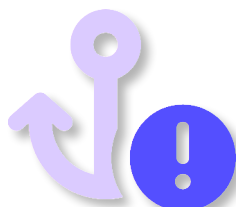


Motius per desestimar una oferta baixa

- ✗ No complir els **requisits** del **conveni col·lectiu** sectorial aplicable
- ✗ **Costos de personal** inferiors al **salari mínim interprofessional**
- ✗ **Justificacions genèriques** sense dades concretes ni verificables
- ✗ **Incoherències** entre l'**oferta tècnica** i l'**econòmica**
- ✗ **Risc** evident d'incompliment de les **obligacions contractuals**

### ⚠ Errors freqüents a evitar

- **Desestimar sense sol·licitar explicacions:** mai es pot rebutjar una oferta baixa sense donar oportunitat de justificar-la.
- **No motivar la decisió:** la resolució ha d'explicar per què les explicacions no són suficients.
- **Aplicar llindars automàtics:** no existeix un percentatge fix que determini automàticament l'anormalitat.



## 5/ Checklist i exemple pràctic

# VERIFICACIÓ I CAS PRÀCTIC DE CÀLCUL

Objectiu: Disposar d'una guia ràpida per gestionar correctament les ofertes anormalment baixes.

### Checklist de verificació (ofertes baixes?)

- He **detectat** ofertes significativament inferiors a la mitjana?
- He **sol·licitat** explicacions per escrit al licitador?
- He **donat** termini suficient (10 dies hàbils) per **respondre**?
- He **analitzat** si les explicacions són coherents i verificables?
- He comprovat el **compliment** del **conveni col·lectiu**?
- He **motivats** expressament la decisió a la proposta?
- He **documentat** tot el procediment al expedient?

### Exemple pràctic: Contracte de serveis de neteja

#### Dades de les ofertes:

- Pressupost base: 200.000€
- Oferta A: 185.000€ (7,5% sota pressupost)
- Oferta B: 175.000€ (12,5% sota pressupost)
- Oferta C: 120.000€ (40% sota pressupost)

#### Anàlisi de l'Oferta C:

- Diferència respecte mitjana: -35% (llindar superat)
- Sol·licitud d'explicacions: escrit el dia X
- Resposta: "Economies d'escala, personal propi ja format"
- Verificació: conveni col·lectiu complimentat

Decisió: Explicacions suficients i verificables. Oferta admissible. Adjudicació a l'Oferta C.