

INFORME SOBRE JUSTIFICACIONS DE BAIXES DESPROPORCIONADES EMESA PELS SERVEIS TÈCNICS DE LES ÀREES PROPOSANTS DEL PRESENT PROCEDIMENT DE LICITACIÓ PER A LA CONTRACTACIÓ DE RENOVACIÓ DE MANTENIMENT I LLICENCIAMENT DE CORE CISCO PER A L'INSTITUT CATALÀ DE NANOCIÈNCIA I NANOTECNOLOGIA (ICN2).

(Exp. 2025-22 ICN2)

El dia 9 de setembre de 2025, a les 13:30 hores, es va constituir la Mesa de Contractació virtual de la Fundació Institut Català de Nanociència i Nanotecnologia (ICN2), per a l'obertura del sobre Únic de la licitació de **RENOVACIÓ DE MANTENIMENT I LLICENCIAMENT DE CORE CISCO PER A L'INSTITUT CATALÀ DE NANOCIÈNCIA I NANOTECNOLOGIA (ICN2), EXP: 2025-22 ICN2.**

En l'aplicació dels criteris de valoració de les ofertes, establerts a l'Annex núm. 3 (criteris d'adjudicació) del Plec de Condicions Particulars, es va detectar que l'oferta presentada per SISTEMAS AVANZADOS DE TECNOLOGÍA, S.A. incorre en valors anormals o desproporcionats.

"Per determinar quan ens trobem davant d' una oferta anormal o desproporcionada s'aplicaran les regles següents: En el cas que només hi hagi un licitador, l'oferta serà anormal o desproporcionada si l'import és inferior al pressupost màxim de licitació en més de 25 unitats percentuals. [...]"

A aquest efecte, el 23 de setembre de 2025 es va requerir a l'empresa perquè justificqués, en un termini màxim de 5 dies hàbils, la seva oferta econòmica.

L'empresa va remetre la justificació de la baixa desproporcionada de la seva oferta econòmica dins del període establert a aquest efecte.

A continuació, s'indica l'anàlisi d'aquesta justificació:

SISTEMAS AVANZADOS DE TECNOLOGÍA, S.A.

Justificació presentada per SISTEMAS AVANZADOS DE TECNOLOGÍA S.A.

L'empresa va presentar la seva justificació en termini i forma, argumentant principalment:

1. Experiència prèvia i especialització tècnica

- Experiència en la prestació d'aquest mateix servei de manteniment al client durant diversos anys consecutius.
- Capacitat de càlcul d'incidències anuals històriques i esforç mitjà per incidència, permetent una planificació més acurada dels recursos.
- Coneixement exhaustiu dels equips CISCO objecte de la renovació, que redueix significativament els temps de triatge i resposta.
- Reducció del temps de classificació i prioritització d'incidències gràcies al coneixement previ de l'equipament.
- Reducció del temps de resposta degut al coneixement dels canals de suport i persones de contacte entre SATEC i l'ICN2.
- Optimització directa de les hores de treball del personal de suport, que implica una reducció de costos del servei de manteniment.



2. Certificacions i acreditacions

- Més de 25 anys treballant amb tecnologia CISCO i desenes d'equips suportats en diversos clients públics i privats, tant a Catalunya com fora d'aquesta.
- Pertinença al programa **Gold Integrator de CISCO**, que avala la qualitat i eficàcia en serveis d'integració, configuració i suport d'aquest tipus de solucions.

3. Presència territorial consolidada

- Empresa amb capital 100% espanyol i més de 35 anys d'experiència al sector de les telecomunicacions, xarxes, seguretat i emmagatzematge de dades.
- Actualment presta serveis a diverses entitats públiques catalanes i estatals, incloent Diputacions, Ajuntaments i Entitats Públiques a tot el territori nacional.
- Consideració estratègica d'afiançar i augmentar clients especialment a Catalunya i al vertical d'Universitats i Centres d'Investigació.

4. Estratègia empresarial

- Consideració de l'ICN2 com a compte estratègic en el qual vol mantenir presència i consolidar la relació comercial.
- Ponderació de la importància d'aquest contracte per a la conservació d'un servei que es venia prestant anteriorment.
- Valoració prèvia del risc i perjudici que suposaria una mala o ineficient execució del servei.
- Nivell de benefici empresarial ajustat especialment per motius estratègics.

5. Viabilitat econòmica

- Preus econòmics però ajustats i acords amb el mercat actual.
- L'oferta no restringeix la lliure competència.
- SATEC obté un resultat econòmic positiu amb la realització del servei.

6. Compromís amb la recerca

- Entre les polítiques corporatives de SATEC, i degut al seu origen, està el compromís amb la investigació i l'expansió del coneixement.
- Compromís amb els serveis prestats per centres de investigació, universitats, etc., orientats a l'investigador i, en última instància, al ciutadà.

Anàlisi tècnic

Del contingut aportat, es desprenen les següents consideracions:

- **Solvència tècnica:** La llarga trajectòria de 25 anys treballant amb tecnologia CISCO i la certificació Gold Integrator garanteixen la capacitat d'execució i qualitat en el manteniment.



Documento firmado digitalmente por:

Arkadi Dolgov lastrejembovskaia (17/10/2025 13:44 CEST)

Judit Vela (21/10/2025 10:03 CEST)

<https://inbox.viafirma.com/inbox/app/icn2/v/f1f28a38-4fc2-4e25-a637-632c2b3c6f6c>

L'experiència amb desenes d'equips en clients tant públics com privats reforça aquesta solvència.

- **Eficiències operatives:** L'experiència prèvia en la prestació d'aquest mateix servei al client durant diversos anys consecutius és un factor clau que permet optimitzar recursos. El coneixement històric de les incidències, els procediments interns de l'ICN2, els canals de comunicació i contactes, així com l'equipament específic, redueixen significativament els temps de triatge i resposta. Això es tradueix en una reducció real de les hores de treball necessàries del personal de suport, justificant la reducció de costos sense comprometre la qualitat del servei.
- **Proximitat geogràfica:** La presència operativa de SATEC a Catalunya i la seva experiència demostrada amb entitats públiques catalanes facilita una resposta ràpida i redueix despeses logístiques i de desplaçament.
- **Estratègia comercial legítima:** El marge de benefici ajustat per motius estratègics és una pràctica comercial vàlida que no compromet la viabilitat econòmica del contracte. La consideració de l'ICN2 com a compte estratègic i la voluntat de consolidar la relació comercial mantenen un resultat econòmic positiu per a l'empresa.
- **Viabilitat econòmica de l'oferta:** L'empresa ha demostrat que l'oferta presentada, tot i ser econòmica, és viable i rendible. Els preus s'ajusten al mercat i l'empresa obté un resultat positiu. No hi ha indicis que l'oferta pugui comprometre l'execució del contracte.
- **Compromís institucional:** El compromís explícit de l'empresa amb la investigació i els centres de recerca reforça l'alineació amb la missió i els valors de l'ICN2.
- **Compliment normatiu i obligacions:** No es detecten indicis d'incompliment d'obligacions laborals, socials o ambientals. L'empresa compleix amb les obligacions establertes i compta amb la solvència necessària per a l'execució del contracte

Conclusió

La justificació de l'oferta presentada per SISTEMAS AVANZADOS DE TECNOLOGÍA, S.A. s'ajusta als requisits de l'article 149.4 de la LCSP i compleix amb les exigències tècniques i econòmiques del plec. S'estima, per tant, que la seva oferta és viable i no comprometrà el compliment del contracte, podent continuar dins del procediment de licitació.

Per tot això, es considera que la justificació de la baixa és acceptable i suficient, i es proposa l'admissió de l'oferta als efectes de la seva valoració final.

A Bellaterra, 17 d'octubre de 2025

Fdo: Arkadi Dolgov
IT Officer ICN2

Fdo. Judit Vela
Presidenta de la Mesa



Documento firmado digitalmente por:
Arkadi Dolgov lastrejembovskaia (17/10/2025 13:44 CEST)
Judit Vela (21/10/2025 10:03 CEST)
<https://inbox.viafirma.com/inbox/app/icn2/v/f1f28a38-4fc2-4e25-a637-632c2b3c6f6c>