

INFORME TÈCNIC DE JUSTIFICACIÓ SOBRE LA VIABILITAT DE LA PROPOSICIÓ PRESENTADA PER IVRATEQ, SA EN SITUACIÓ DE BAIXA ANORMAL O DESPROPORCIONADA.

Núria Biosca Sardà com responsable de l'Àrea de TIC i SI de l'Empresa Municipal Mixta d'Aigües de Tarragona (EMATSA), emeto el següent

INFORME

Antecedents

Del resultat de l'obertura de les proposicions presentades a la licitació de l'expedient C047_25, corresponent a la licitació del EXPEDIENT DE CONTRACTACIÓ MIXT CONSISTENT EN EL SUBMINISTRAMENT DE LA INFRAESTRUCTURA DE PROCESSAMENT DE DADES I LA SEVA IMPLANTACIÓ, I ELS SERVEIS DE MANTENIMENT D'AQUESTA INFRAESTRUCTURA DE SISTEMES DE L'EMPRESA MUNICIPAL MIXTA D'AIGÜES DE TARRAGONA, SA (EMATSA) es constata que l'oferta presentada per l'empresa IVRATEQ, SA es troba en situació de baixa desproporcionada o anormal.

Per aquest motiu, de conformitat amb el que estableix l'art. 149.4 de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de contractes del sector públic (LCSP), i seguint indicacions de la Mesa de contractació, es requereix a IVRATEQ, SA per que presenti justificació sobre la viabilitat de la proposició presentada, justificació que haurà de basar-se en algun/s dels valors indicats en el citat art. 149.4 LCSP.

L'art. 149.4 de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de contractes del sector públic (LCSP), per la que es transposen a l'ordenament jurídic espanyol les Directives del Parlament Europeu i del Consell 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrer de 2014, estableix al seu punt 4 els següents valors a considerar com a justificació de les ofertes en situació de baixa desproporcionada o anormal:

- a) L'estalvi que permet el procediment de fabricació, els serveis prestats o el mètode de construcció.
- b) Les solucions tècniques adoptades i les condicions excepcionalment favorables de que disposi pel subministrament dels productes, prestar els serveis o executar les obres.
- c) La innovació i originalitat de les solucions proposades pel subministrament dels productes, prestar els serveis o executar les obres.

DOMICILI SOCIAL:

Muntanyeta de St. Pere i St. Pau, s/n
43007 Tarragona · A-43049956

ADREÇA DE CORRESPONDÈNCIA:

Ap. Correus 4195
43007 Sant Pere i Sant Pau (Tarragona)

Tel. 977 25 09 12

www.ematsa.cat
www.lab.ematsa.cat

d) El respecte d'obligacions que resultin aplicables en matèria mediambiental, social o laboral, i de subcontractació, no essent justificables preus per sota de mercat o que incompleixin ho establert a l'article 201.

e) O la possible obtenció d'una ajuda d'Estat.

L'empresa IVRATEQ, SA presenta com a justificació de la viabilitat de la proposició presentada un document, de data 19 de novembre del 2025, i altra documentació associada, que s'analitza amb detall.

En primer lloc, i com a constatació de la desproporció de l'oferta econòmica presentada per l'empresa IVRATEQ, SA, és necessari destacar que la mateixa empresa, en la documentació presentada, posa de manifest haver comès un error en la consignació del preu ofert que l'ha portat, segons es desprèn de la seva manifestació, a presentar una proposició econòmica amb una baixa de més d'un 21% respecte del preu que, en realitat, pretenia oferir. Així mateix, en el document, annex a la documentació presentada com a justificació de viabilitat de la proposició, identificat com a "Estudi econòmic detallat sobre la viabilitat de la proposició presentada", s'intueix un possible nou error per part del licitador, en concret, en la columna "Marge brut segons preus consignats", atès que, segons es fa constar al document, el "marge brut segons preus consignats" del servei a 5 anys és el mateix que el preu ofert, el que significaria que el cost real previst a l'oferta per a aquests serveis seria de 0 €.

Ambdues circumstàncies indicades, per elles mateixes, resulten suficients per evidenciar, concloure i confirmar la temeritat i, en conseqüència, la inviabilitat de la proposició presentada per l'empresa IVRATEQ, SA.

Tanmateix, per tal motivar encara més, si cap, la declaració de temeritat i inviabilitat de l'oferta de l'oferta, es fa constar el següent:

El Plec de prescripcions tècniques (PPT) estableix el contingut dels serveis d'implementació i manteniment posterior:

- Abast de la Implantació (Fase 1 i Fase 2): Inclou l'assemblatge de maquinari, configuració de RAID5, actualització de Firmware/BIOS, instal·lació i configuració de l'Hipervisor VMware vSphere, configuració d'eines de gestió (vCenter Server), transport, enrackatge, configuració detallada de switches iSCSI, migració de totes les màquines virtuals i reconfiguració del sistema de còpies de seguretat, a més de la transferència de coneixement al personal d'EMATSA.
- Abast del Manteniment (5 anys): S'exigeix un servei complet de suport i manteniment per a la totalitat de la infraestructura, incloent el programari VMware. El suport tècnic per a la resolució d'incidències s'ha de prestar en jornada laboral 8 hores diàries durant 5 dies a la setmana (8/5), amb la possibilitat de contacte fora d'horari laboral per a incidències greus. El

contractista ha de gestionar les actualitzacions de firmware i programari (incloent VMware), gestionar les garanties dels equips (amb reparació màxima d'un dia laborable - NBD 8x5), realitzar monitorització mensual i oferir assessorament tècnic continu.

Segons es desprèn dels plecs de clàusules reguladors, l'objecte de l'expedient de contractació és un contracte mixt consistent en el subministrament del maquinari i programari necessaris per a la implantació de la infraestructura detallada al plec de prescripcions tècniques, així com els serveis del posterior manteniment de la mateixa. Així, una part dels serveis requerits és el coneixement i suport de l'eina de virtualització VMware, que és indispensable per al sistema de còpies de seguretat de la companyia (basat en snapshots amb dispositius NAS de Synology), motiu pel qual l'execució d'aquest contracte exigeix coneixements tècnics especialitzats en VMware per a la migració de les màquines virtuals actuals i l'ajust de la configuració. EMATSA no disposa dels mitjans propis per dur a terme aquesta tasca a causa de la complexitat tècnica i la necessitat de coneixements especialitzats en VMware.

Per altra part, segons s'estableix al Plec de clàusules administratives particulars, el pressupost base de licitació (sense IVA) per a la totalitat del contracte es fixa en 50.765,00 €. Així, a banda del subministrament del material, els serveis d'implantació inicial descrit en dues fases es fixa en un preu de 2.270,00 € i els serveis de manteniment s'estableixen en un preu de licitació de 15.000,00 € pels 5 anys de durada del contracte, a raó de 3.000,00 € anuals. En conseqüència, tenint en compte que el nombre anual d'hores establert per als serveis de manteniment és de 40 hores, resulta que el preu unitari (sense IVA) per hora de servei tècnic especialitzat (PBL) és de $(3.000,00 \text{ €} \div 40 \text{ hores/any}) = 75,00 \text{ €/hora}$. Aquest import (75 €/hora) és el preu estàndard considerat per EMATSA tant per a la configuració inicial com per al suport anual d'un tècnic especialista en virtualització VMware, tenint en compte que els criteris d'adjudicació valoren el fet de ser Partner VMWare (fins a 10 punts) per la qualitat i coneixement especialitzat que això implica.

D'aquesta manera, en base als antecedents indicats als paràgrafs precedents, i una vegada analitzades les dades econòmiques indicades a la documentació de justificació de l'oferta presentada, es posa de manifest que:

- Pel que fa al subministrament, la documentació presentada per l'empresa IVRATEQ, SA per justificar la viabilitat de la seva oferta posa de manifest explícitament la seva desproporció/temeritat i, en conseqüència, la inviabilitat, atès que el mateix licitador indica marges negatius resultants de la seva proposta de preus.
- Pel que fa als serveis d'implantació (tasques a realitzar a la seu del proveïdor d'ensamblatge i muntatge de components, configuració i actualitzacions de firmware, instal·lació de l'hipervisor, instal·lació i configuració de les eines de gestió, i tasques

d'implantació de la solució a les oficines d'EMATSA, previ transport del material, enracatge, integració a la xarxa existent, migració de les màquines existents a la nova infraestructura, reconfiguració de les còpies de seguretat, proves i validació del sistema), i els serveis de suport i manteniment posterior (descrits més amunt), i el fet que el licitador indica al seu document de justificació de la viabilitat de l'oferta un cost laboral empresarial de 15€/h, el que comporta que el preu ofert representi una baixa d'un 80% respecte del preu unitari sobre el que s'ha calculat el Pressupost Base de Licitació, implica que aquest import resulta del tot anormal o desproporcionat i sigui del tot insuficient per atendre els costos i les obligacions que es deriven del Conveni laboral sectorial per a la categoria o perfil professional que exigeix la complexitat en la prestació dels serveis objecte del contracte (com ho seria la d'un tècnic especialista en Consultoria de Negoci i Tecnològica).

Conclusió sobre la NO viabilitat de la proposició presentada per IVRATEQ, SA i proposta a la Mesa de contractació.

En conseqüència, atès que, a més del reconeixement explícit en l'error manifest de la seva oferta que fa la mateixa empresa IVRATEQ, SA, segons s'ha acreditat, l'oferta de subministrament es fa amb pèrdues i que la proposta de cost de serveis no dona compliment, pel que fa a les obligacions en matèria laboral, als costos de personal resultants del Conveni estatal d'empreses de consultoria, tecnologies de la informació i estudis de mercat i de l'opinió pública, pel qual es regeixen els contractes del personal informàtic de les empreses, i en base a allò que es disposa l'art. 201 de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de contractes del sector públic (LCSP), en el sentit que els òrgans de contractació prendran les mesures pertinents per garantir que en l'execució dels contractes es compleixen, entre d'altres, les obligacions en matèria laboral establertes als convenis col·lectius, cal concloure que la proposició econòmica presentada per l'empresa IVRATEQ, SA ha de ser qualificada definitivament com desproporcionada o temerària, i, per tant, no viable, motiu pel qual proposo a la Mesa de contractació que en declari la seva exclusió.

Tarragona, a data de signatura electrònica

Signat: Núria Biosca Sardà
Responsable de TIC i SI