

Este documento se ha obtenido directamente del original, que contenía todas las firmas auténticas, y se han ocultado los datos personales y los códigos que permitían acceder al original.

INFORME SOBRE LA JUSTIFICACIÓN PRESENTADA POR LA EMPRESA T-SYSTEMS ITC IBERIA, S.A.U. DE SU OFERTA ANORMALMENTE BAJA PARA EL PROCEDIMIENTO DENOMINADO “PROYECTO PERSONALIZ@ PARA EL CUIDADO INTEGRAL DE PACIENTES EN HOSPITALIZACIÓN A DOMICILIO” A ADJUDICAR POR PROCEDIMIENTO ABIERTO CON PLURALIDAD DE CRITERIOS. (EXPEDIENTE: A/SER-031652/2025).

Exp. A/SER-031652/2025

En relación con la respuesta de la empresa **T-SYSTEMS ITC IBERIA, S.A.U.** (en lo sucesivo, la empresa) a la petición de justificación de la oferta incurso en baja anormal presentada al procedimiento de referencia, se redacta el presente informe a requerimiento, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

Revisada la documentación y los argumentos contenidos en el escrito de justificación presentado por la empresa y definido parcialmente como CONFIDENCIAL, se constata que la empresa fundamenta la viabilidad de su oferta económica principalmente en los siguientes puntos:

- La empresa cuenta con vasta experiencia en la prestación de servicios de igual o similar naturaleza que el licitado.
- Dispone de un acuerdo comercial preferente y estratégico con el fabricante de la solución tecnológica para la digitalización del proceso de asistencia de hospitalización domiciliaria de pacientes, que permite la adquisición de licencias, componentes y servicios de soporte en unas condiciones económicas mucho más reducidas respecto a otros operadores del mercado, permitiendo realizar un importante descuento que no tiene repercusión en la calidad del suministro ni en la prestación de los servicios. La empresa documenta el contrato marco de relación comercial con dicho fabricante.
- Presenta un acuerdo de colaboración para el proyecto con el proveedor de los servicios con el que va a subcontratar los servicios.
- Manifiesta que su personal cuenta con experiencia específica en la solución técnica ofertada, y se encuentran disponibles para la ejecución del contrato, por lo que les permite la optimización de los costes.
- La solución tecnológica propuesta aprovecha y reutiliza las configuraciones previamente definidas, desarrolladas y validadas para otros entornos hospitalarios (está operativa en más de 40 hospitales públicos españoles), lo que permite reducir los costes de implantación, configuración, validación y pruebas. Se trata de una plataforma ya consolidada.
- La empresa se beneficia de la experiencia en los casos de uso que ya tiene desarrollado el producto para otros proyectos de características similares, precisamente, para ganar en competitividad, lo cual repercute en esta eficiencia económica, sin menoscabar los niveles de servicio y calidad prestados, sino todo lo contrario, mejorándolos.
- Todo ello permite una optimización de recursos por la creación de sinergias entre los recursos humanos y técnicos de ambas compañías y por la experiencia clínica, científica y técnica del fabricante.
- Informa que su partner estratégico (el fabricante), cuenta ya con un call center de atención al paciente, ubicado en Madrid, lo que permite una optimización de recursos.
- Presenta la oferta económica del fabricante con un amplio desglose de sus costes de los suministros en modalidad SaaS de la plataforma tecnológica ofertada, justificando la reducción de más de un 50% de baja del importe de su oferta respecto el de licitación.


- Asimismo, presenta que para establecer el cálculo de los costes salariales se ha tenido en cuenta el Convenio de la empresa T-Systema y el XVIII convenio colectivo de empresas de consultoría y de Estudios de Mercado y de Opinión Pública.
- De forma adicional, la empresa presenta un cuadro con los distintos ahorros por los diversos conceptos.

En conclusión, si bien la empresa ha aportado un cuadro desglosando los costes de la partida de suministros asociados a la ejecución del contrato, la justificación relativa a la partida de mano de obra no puede considerarse suficiente ni completa. No se incorpora un desglose de los costes de dicha partida o elementos adicionales que permitan entender la concurrencia de circunstancias especiales que expliquen el importe final ofertado ni que permitan calificarlo como realista. De esta forma, lo expuesto por la empresa no permite explicar satisfactoriamente el bajo nivel de precios o costes de su propuesta económica y el presente informe debe ser **DESFAVORABLE**. Por tanto, no se concluye que las explicaciones aportadas justifiquen el precio ofertado. Desde un punto de vista técnico, no ofrece garantías suficientes y que por lo tanto la oferta puede ser no cumplida, conforme a lo expresado en el artículo 149.6 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

Lo que se notifica a los efectos oportunos.

En Madrid, a la fecha de firma.

SUBDIRECTOR GENERAL DE PLANIFICACIÓN, OPERATIVAS Y SERVICIOS

Firmado digitalmente por: JOSE LUIS BEZARES DEL CUETO - 
Fecha: 2026.03.16 10:33