

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

Informe técnico sobre la justificación de la valoración de la oferta presentada por PENÍNSULA CORPORATE INNOVATION, S.L., en el expediente denominado "ECOSISTEMA DIGITAL DE APRENDIZAJE PARA LA ESCUELA MADRILEÑA DE SALUD"
ECON/000072/2025

La autenticidad de este documento se puede comprobar en <https://gestiona.comunidad.madrid/csv> mediante el siguiente código seguro de verificación



Contenido

1	Introducción	1
2	Análisis de la justificación presentada	2
2.1	Oferta presentada	3
2.2	Aspectos relacionados con el ahorro	3
2.3	Aspectos relacionados con “CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES LABORALES, SOCIALES Y MEDIOAMBIENTALES”	4
2.4	Aspectos de carácter cuantitativo relativos al ahorro en la ejecución del contrato y estructura de costes del proyecto	5
3	Conclusión	6

1 Introducción

En la licitación del servicio titulado “Ecosistema Digital de Aprendizaje para la Escuela Madrileña de Salud” con expediente ECON/000072/2020, licitado mediante procedimiento abierto con pluralidad de criterios y un presupuesto de licitación de 191.171,50 € (IVA no incluido) y una duración de doce meses, fueron admitidas al proceso de licitación las siguientes empresas:

Nº	EMPRESA
1	IT DIGITTAL SL
2	MAINJOBS INTERNACIONAL EDUCATIVA Y TECNOLOGICA SA
3	DIDACTIC LABS S.L.
4	PENINSULA CORPORATE INNOVATION, S.L.
5	TELEFONICA EDUCACION DIGITAL,S.L.U.
6	TALENTO TRANSFORMACION DIGITAL SL
7	INSYNERGY CONSULTING ESPAÑA, S.A.
8	ANOVA IT CONSULTING S.L.
9	BABEL SISTEMAS DE INFORMACIÓN S.L.U.
10	MEMORÁNDUM MULTIMEDIA S.L.
11	SEIDOR OPENTRENDS S.L.
12	UTE TICSMART - TECHHEROX

Con fecha 23 de diciembre de 2025 se celebra la mesa de apertura de ofertas económicas y, como resultado de la apertura, se observan las siguientes propuestas:

Empresa licitadora	Oferta económica	Porcentaje de baja sobre precio de licitación
IT DIGITTAL SL	135.000,00 €	29,38%
MAINJOBS INTERNACIONAL EDUCATIVA Y TECNOLOGICA SA	104.300,00 €	45,44%
DIDACTIC LABS S.L.	181.612,93 €	5,00%
PENINSULA CORPORATE INNOVATION, S.L.	101.320,89 €	47,00%
TELEFONICA EDUCACION DIGITAL,S.L.U.	135.731,77 €	29,00%
TALENTO TRANSFORMACION DIGITAL SL	126.173,19 €	34,00%

INSYNERGY CONSULTING ESPAÑA, S.A.	156.974,00 €	17,89%
ANOVA IT CONSULTING S.L.	122.157,00 €	36,10%
BABEL SISTEMAS DE INFORMACIÓN S.L.U.	145.000,00 €	24,15%
MEMORÁNDUM MULTIMEDIA S.L.	157.142,97 €	17,80%
SEIDOR OPENTRENDS S.L.	152.937,20 €	20,00%
UTE TICSMART - TECHHEROX	110.973,80 €	41,95%

En el caso de la oferta económica presentada PENINSULA CORPORATE INNOVATION, S.L. (en adelante, “el Licitador”) el porcentaje de baja sobre el precio de licitación es del 47%, siendo la media aritmética de los porcentajes de baja presentados de un 28,98%.

Tras identificar que la propuesta presentada por el Licitador podría considerarse desproporcionada en la aplicación de los criterios cuantificables mediante la aplicación de fórmulas, en concordancia a lo establecido en el al Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (en adelante PCAP), la Mesa de Contratación acordó solicitar justificación por escrito de la valoración económica presentada y precisar las condiciones de la misma.

El Licitador ha presentado escrito justificando la oferta económica propuesta a la licitación del referido contrato el 30 de diciembre de 2025 con número de referencia de registro 02/097500.9/25.

A continuación, se procede a informar sobre las conclusiones alcanzadas tras el análisis de la documentación aportada por el Licitador.

2 Análisis de la justificación presentada

Los principios de transparencia, libre concurrencia y no discriminación exigen que la adjudicación de los contratos se realice, en principio, a favor de la oferta económicamente más ventajosa. La LCSP admite que la oferta más económica no sea considerada la más ventajosa cuando en ella concurren características que la hacen desproporcionada o anormalmente baja, permitiendo excepcionalmente, en esos caso, que la oferta inicialmente más económica no sea la adjudicataria.

El artículo 149 de LCSP exige que una vez identificadas las ofertas con valores anormales o desproporcionados y antes de adoptar una decisión sobre la adjudicación del contrato se dé audiencia al licitador para que “justifiquen y desglosen razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos”.

4. Cuando la mesa de contratación, o en su defecto el órgano de contratación hubiere identificado una o varias ofertas incursas en presunción de anormalidad, deberá requerir al licitador o licitadores que las hubieren presentado dándoles plazo suficiente para que justifiquen y desglosen razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos.

La petición de información que la mesa de contratación o, en su defecto, el órgano de contratación dirija al licitador deberá formularse con claridad de manera que estos estén en condiciones de justificar plena y oportunamente la viabilidad de la oferta.

Concretamente, la mesa de contratación o en su defecto el órgano de contratación podrá pedir justificación a estos licitadores sobre aquellas condiciones de la oferta que sean susceptibles de determinar el bajo nivel del precio o costes de la misma y, en particular, en lo que se refiere a los siguientes valores:

- a) El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.
- b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras,

A continuación se procede a analizar en detalle la argumentación presentada por el Licitador, concluyendo que **confirma el precio ofertado e indica que se encuentra en disposición de realizar una oferta económica muy ventajosa sobre el precio de licitación, teniendo en cuenta consideraciones en torno al *know-how* en relación a los ecosistemas virtuales de aprendizaje, en particular a un equipo humano altamente especializado en la solución, al uso de herramientas de automatización para la Fase de Migración que ahorrará en un 40% menos de tiempo que mediante procesos manuales tradicionales, reduciendo la carga de horas/hombre y, también, al uso de sistemas de auto-escalado que permiten que la infraestructura ajuste su capacidad (y su coste) a la demanda real de usuarios de la Escuela Madrileña de Salud, evitando el pago por recursos ociosos. Estas circunstancias permiten reducir actividades de preparación, formación y pruebas, así como alojamiento y gestión del proyecto que redundan en el ahorro de los costes dedicados a tal fin.**

2.1 Oferta presentada

El plazo establecido para la ejecución del contrato será de DOCE MESES y el licitador hace una oferta por un importe de ciento un mil trescientos veinte con ochenta y nueve euros (101.320,89 € IVA no incluido) para el total del contrato.

2.2 Aspectos relacionados con el ahorro

A lo largo de la exposición de su justificación, se indican condiciones favorables para la ejecución del contrato, haciendo referencia al importante *know-how* que posee la empresa en de manifiesto la posibilidad de ahorros importantes:

- En lo relativo a la solución técnica adoptada, el licitador resalta:
 - Procedimiento de Ejecución Optimizado: Gracias a la metodología DevOps y el uso de arquitectura cloud nativa, se implementan sistemas de auto-escalado. Esto permite que la infraestructura ajuste su capacidad (y su coste) a la demanda real de usuarios de la Escuela Madrileña de Salud, evitando el pago por recursos ociosos.

- Soluciones Técnicas de Vanguardia: El uso de herramientas de automatización para el despliegue de Moodle y BigBlueButton permite ejecutar la Fase de Migración en un 40% menos de tiempo que mediante procesos manuales tradicionales, reduciendo la carga de horas/hombre.
 - Integración de *solución propietaria Analytics*: la propuesta incluye una capa de analítica avanzada preconfigurada para Moodle que facilita la entrega del Entregable E4 (Informes de Seguimiento) con un nivel de detalle y visualización superior, utilizando algoritmos propios de procesamiento de datos ya desarrollados por la compañía.
 - Modelo de Soporte Proactivo: la propuesta incorpora un sistema de monitorización preventiva que detecta cuellos de botella en las sesiones de BigBlueButton antes de que afecten al usuario final, minimizando las tareas de correctivo y soporte técnico reactivo.
- En lo relativo a las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para ejecutar la prestación del servicio confluyen los siguientes elementos:
 - Equipo Senior Altamente Especializado: El personal asignado posee una curva de aprendizaje nula al haber gestionado proyectos de idéntica naturaleza técnica (Entornos de aprendizaje digital), lo que garantiza el cumplimiento de los hitos sin desviaciones presupuestarias.
 - Infraestructura Tecnológica Amortizada: El uso de herramientas propias de gestión de proyectos y comunicación ya integradas en la estructura de la empresa evita la imputación de costes de licencias de gestión a este contrato.

2.3 Aspectos relacionados con “CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES LABORALES, SOCIALES Y MEDIOAMBIENTALES”

El informe recoge aspectos relativos a:

1. Materia Laboral y Social: Se garantiza el cumplimiento íntegro del XVIII Convenio Colectivo estatal de empresas de consultoría. Todos los salarios imputados son superiores a las tablas del convenio. Se cumplen todas las obligaciones de prevención de riesgos laborales y protección del empleo.

No obstante, a la hora de verificar los costes de personal, se han cotejado los declarados por el licitador con los del XIX Convenio Colectivo estatal de empresas de consultoría, vigente desde el 4 de abril de 2025 y que aplicaría a este contrato.

2. Materia Medioambiental: La ejecución se realiza bajo criterios de sostenibilidad, priorizando el teletrabajo para reducir la huella de carbono y utilizando centros de datos (CPDs) con certificados de eficiencia energética (PUE optimizado).
3. Subcontratación y Ayudas: el licitador ejecutará el contrato íntegramente con medios propios, sin subcontratación.

2.4 Aspectos de carácter cuantitativo relativos al ahorro en la ejecución del contrato y estructura de costes del proyecto

El licitador justifica su rentabilidad frente al bajo nivel del precio ofertado (101.320,89 € IVA no incluido), aportando información cuantitativa sobre los costes directos que le supondría la prestación, los costes indirectos y los costes de estructura, en concreto, aporta información cuantitativa sobre los **costes** que le supone la prestación del servicio, agregando costes indirectos (gastos generales):

Concepto de Gasto	Importe (€)	Justificación de Viabilidad
Costes de Personal (Salarios + SS)		
Costes de Infraestructura y Cloud		
Gastos Generales		

- Proporciona los **costes** asociados a la estructura y dimensionamiento del **equipo humano prestador**, ajustando la **dedicación** a las **ventajas razonables** de contar con un equipo con alto know-how sobre la solución al haber gestionado proyectos de idéntica naturaleza técnica.

Cabe destacar que los costes por perfil reflejados superan lo exigido en el convenio del sector (partiendo de un coste de SS del ■ %).

Equipo	coste/hora convenio	coste/hora Península
■	■	■
■	■	■
■	■	■
■	■	■

- Se observa que, al haber aplicado el convenio incorrecto, el coste del Consultor LMS queda por debajo de convenio. Suponiendo un coste de mínimo de ■ € para ese perfil, el beneficio industrial asciende al ■ % y no al ■ % indicado en la justificación del licitador.
- Adicionalmente, señala que el coste de la operación de la solución técnica (Costes de Infraestructura y Cloud) ascienden a ■ euros.
- Estima costes indirectos en una cuantía de ■ euros. Aunque la cantidad es moderada, teóricamente se estima suficiente pues no se identifican a priori actividades adicionales significativas a las reflejadas en los puntos anteriores.

Teniendo en cuenta la documentación aportada y aplicando el convenio vigente se deduce que la rentabilidad obtenida tras la prestación del servicio es positiva y en concreto ofrece un beneficio industrial estimado del ■ %.

3 Conclusión

A la vista de lo anterior, se concluye que la justificación de la oferta económica presentada se basa fundamentalmente en la reducción de costes, inferidos del compromiso del Licitador de contar con equipo con alto know-how sobre la solución, al uso de sistemas de auto-escalado, que permiten que la infraestructura ajuste su capacidad (y su coste) a la demanda real, y al uso de herramientas de automatización para la Fase de Migración, que simplifican sensiblemente las actividades a acometer. Adicionalmente y como efecto de las anteriores simplificaciones, la estructura de costes presentada refleja un beneficio industrial positivo del █%. Por tanto y teniendo en cuenta todo lo anterior, se estima que la JUSTIFICACIÓN ES RAZONADA Y SUFICIENTE en cuanto a asegurar que las capacidades teóricas descritas, se traducen en el aseguramiento de la rentabilidad en la prestación del servicio manteniendo un margen positivo.

La Directora de Capacitación Digital

Firmado digitalmente por: LOPEZ DOLADO OLGA
Fecha: 2026.01.14 14:34

Olga López Dolado