



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 UTE TICSMART - TECHHEROX, 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”	5
2.4	Aspectos de carácter cuantitativo relativos al ahorro en la ejecución del contrato y estructura de costes del proyecto	5
3	Conclusión	7

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 UTE TICSMART - TECHHEROX (en adelante, “el Licitador”) el porcentaje de baja sobre el precio de licitación es del 41,95%, 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 8 de enero de 2026 con número de referencia de registro 02/000389.9/26.

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, 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 la combinación de sus equipos humanos altamente cualificados, con experiencia probada en proyectos de formación digital para el sector público, garantizando una ejecución del contrato rigurosa, eficiente y orientada a resultados, plenamente ajustada a los objetivos del proyecto.**

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 diez mil novecientos setenta y tres con ochenta euros (110.973,80 € 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:
 - Fase de Migración e Implantación
 - Automatización y experiencia previa: durante la puesta en marcha inicial, el licitador aprovecha entornos de desarrollo preconfigurados y scripts de despliegue automatizado, lo que acelera la migración e implantación del Ecosistema. Gracias a la amplia experiencia previa del equipo en proyectos similares, se minimizan las pruebas de ensayo-error y no se requieren consultorías externas, reduciendo costes de implantación.
 - Formación optimizada: la capacitación a usuarios y administradores se apoya en materiales y tutoriales ya desarrollados en proyectos previos, adaptados al entorno del cliente. Este reaprovechamiento de contenidos

formativos reduce horas de trabajo y evita sobrecostes en la fase inicial de formación.

- Fase de Operación del Servicio
 - Mantenimiento básico (soporte e incidencias): la centralización de la atención y resolución de incidencias se realiza mediante herramientas corporativas integradas que automatiza el registro, priorización y trazabilidad de las incidencias, reduciendo tareas manuales. El conocimiento previo del equipo sobre la plataforma evita invertir tiempo y dinero en diagnósticos prolongados o formaciones adicionales para el personal de soporte. Todo ello se traduce en tiempos de respuesta más cortos y menos recursos invertidos por incidencia.
 - Mantenimiento evolutivo/adaptativo: el uso de frameworks y librerías reutilizables ya homologadas permite desarrollar nuevas funcionalidades con menor esfuerzo. La aplicación de metodologías ágiles y la planificación iterativa del backlog facilitan una gestión más eficiente del esfuerzo y una asignación dinámica de los recursos, evitando sobrecostes por descoordinación o por trabajos fuera de alcance.
 - Gestión del inventario, repositorios y documentación: se implementa una gestión centralizada y automatizada de los inventarios de software, código fuente y documentación del proyecto utilizando las herramientas oficiales. Los procesos de versionado, etiquetado de releases y generación de documentación están integrados en los pipelines de desarrollo, eliminando tareas manuales repetitivas y garantizando la trazabilidad completa de cada entrega. Esto reduce el tiempo administrativo y evita errores de control de versiones, mejorando la eficiencia global sin añadir costes indirectos por gestión de configuración o documentación mal actualizada.
 - Gestión de la calidad y pruebas: se aplica un riguroso Plan de Aseguramiento de la Calidad, apoyado por herramientas automáticas de análisis y prueba de código. Gracias a ello se automatizan los controles de calidad, seguridad y rendimiento en cada entrega, reduciendo la necesidad de revisiones manuales extensivas y disminuyendo las correcciones posteriores en producción. Esta verificación continua garantiza que las entregas presenten un índice de defectos mucho menor, lo que se traduce en menos intervenciones correctivas y un ahorro sostenido durante toda la vida del contrato. Adicionalmente, el uso de métricas estandarizadas y cuadros de mando automáticos de seguimiento evita el esfuerzo adicional de consolidar informes manualmente, liberando horas del equipo que pueden dedicarse a tareas de valor añadido.
- En lo relativo a las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para ejecutar la prestación del servicio confluyen los siguientes elementos:
 - Un equipo técnico altamente especializado en plantilla, con experiencia específica en entornos institucionales digitales, lo que evita recurrir a procesos de contratación o formación externa.

- Sistemas de ticketing, despliegue continuo y automatización de pruebas, ya desplegados y operativos, que reducen los costes de mantenimiento correctivo y garantizan la estabilidad del servicio.
- Un modelo de trabajo basado en metodologías ágiles y prácticas DevOps, que ha demostrado ser eficaz en proyectos similares, reduciendo plazos de entrega, mejorando la trazabilidad y asegurando una evolución continua del sistema.

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 XIX 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.
2. Materia Medioambiental: digital y desmaterializado, alineado con principios de sostenibilidad ambiental. En concreto:
 - a. La plataforma se aloja en infraestructura cloud, optimizada energéticamente.
 - b. Se evita el uso de papel y material físico, tanto en la gestión como en la formación.
 - c. Las reuniones, soporte técnico y formación inicial se realizan por medios telemáticos, reduciendo desplazamientos e impacto de CO₂.
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 (110.973,80 € IVA no incluido), aportando información cuantitativa sobre los costes directos que le supondría la prestación, los costes indirectos (gastos generales), en concreto:

1. Aporta información cuantitativa sobre los **costes** que le supone la prestación del servicio, agregando costes indirectos (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 ■ %).

[illegible]

- Estima costes indirectos (gastos generales) en una cuantía de [REDACTED] euros obtenidos de aplicar un [REDACTED] % a los costes directos.
- Adicionalmente, incluyen otros gastos directos por un importe de [REDACTED] €, que comprenden licencias de herramientas y amortización de equipos, entre otros.

[illegible]

El objeto del contrato incluye, entre otros, los siguientes servicios:

- Migración de infraestructuras, servicios, funcionalidades, contenidos formativos y elementos multimedia del ecosistema actual a las resultantes de la licitación.
- Administración y Monitorización de la solución ofertada, gestión de usuarios y perfiles, y creación de informes.
- Mantenimiento correctivo, preventivo y evolutivo. Soporte técnico y monitorización del sistema.
- Servicio de alojamiento del Ecosistema una vez esté implantado, dimensionado, configurado y optimizado.

Es decir, hay un coste directo no salarial asociado a los siguientes medios materiales o herramientas:

- Infraestructura (Producción + Validación/Test)
- Monitorización y alertas
- Ticketing/CAU + base de conocimiento
- Backups
- Herramientas de explotación de datos y reporting
- Conectividad, VPN, accesos seguros y equipos de trabajo

Es decir, la estructura de costes presentada por el licitador no contempla este posible coste. Sin embargo, el licitador indicaba en su oferta técnica que *el alojamiento del Ecosistema y de*

sus datos se realizará íntegramente en las infraestructuras de UTE TICsmart - TechHeroX, operadas en modalidad servicio gestionado, con administración, monitorización y soporte de extremo a extremo, por lo que se supone que se encuentra amortizado por haber utilizado la infraestructura en la ejecución de otros contratos y que representan un porcentaje despreciable con relación a la ejecución del contrato, por lo que pueden ser absorbidos por el beneficio industrial.

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, los sistemas de ticketing, despliegue continuo y automatización de pruebas, y un modelo de trabajo basado en metodologías ágiles y prácticas DevOps.

Adicionalmente y como efecto de los aspectos mencionados, 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

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