

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 MAINJOBS INTERNACIONAL EDUCATIVA Y TECNOLOGICA S.A., 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

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

## 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 MAINJOBS INTERNACIONAL EDUCATIVA Y TECNOLÓGICA S.A. (en adelante, “el Licitador”) el porcentaje de baja sobre el precio de licitación es del 45,44%, 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 02/000456.9/26.

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 casos, 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 anomalía 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, apoyándose en economías de escala, automatización, estructura interna ya disponible con eficiencias organizativas y en la disponibilidad de medios y procesos ya implantados, manteniendo los estándares técnicos y las obligaciones laborales exigibles.**

## 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 cuatro mil trescientos euros (104.300,00 € 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:
  - Metodología de proyecto y activos documentales reutilizables (reducción de horas no productivas): se emplea una metodología estructurada y ya implantada. La utilización de plantillas, *checklists*, matrices de riesgos, guías de validación y procedimientos de QA previamente desarrollados permite reducir tiempo de preparación documental, asegurar consistencia y disminuir retrabajos, manteniendo la trazabilidad exigida.
  - Automatización operativa e integración Monitorización–CAU–Reporting (eficiencia en operación y soporte): se plantea un modelo CAU en niveles (N1/N2/N3), con mecanismos de escalado y un ecosistema integrado en el que la monitorización proactiva 24x7 se conecta con el sistema de ticketing y el reporting, reduciendo tareas manuales, acelerando la detección y resolución y mejorando la eficiencia operativa.

- Estructura de seguridad, *compliance* y auditoría ya operativa (reducción de duplicidades: se dispone de estructura y procedimientos ya implantados), reduciéndose los costes de implementación inicial y asegurando el cumplimiento sin sobredimensionar recursos.
- Gestión por fases y solapamiento eficiente de la transición de salida (sin equipos duplicados): se integra esta transición en el modelo operativo, con plan de transferencia tecnológica y de conocimiento, entrega de activos y mecanismos de *hypercare* post-transferencia, evitando la necesidad de crear equipos paralelos y reduciendo el coste incremental, sin disminuir alcance ni calidad.
- En lo relativo a las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para ejecutar la prestación del servicio confluyen los siguientes elementos:
  - Equipo estable y especializado con dedicación optimizada por entregables: el servicio se presta con un equipo multidisciplinar especializado en entornos de e-learning basados en Moodle y BigBlueButton, ya integrado en la estructura del licitador. Esto permite eliminar costes improductivos habituales en el arranque de proyectos (selección, incorporación, formación inicial, curva de aprendizaje), garantizando desde el inicio capacidad real para ejecutar las fases del servicio dentro de los plazos y con los entregables exigidos.
  - Infraestructura y capacidades técnicas instaladas (economías de escala en alojamiento y continuidad): el licitador propone una arquitectura de alojamiento escalable y procedimientos de continuidad que permiten prestar el servicio con un coste marginal inferior al de una implantación ad hoc, al apoyarse en componentes y capacidades ya existentes dentro de la organización.

## 2.3 Aspectos relacionados con “CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES LABORALES”

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. 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 (104.300,00 € 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 (estructura PCAP)	Descripción / correspondencia con partidas	Importe (€)
COSTES DIRECTOS		
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 funcional integrado en la estructura estable del licitador, lo que permite optimizar dedicaciones por hitos/entregables y evitar costes improductivos de arranque.

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 XIX	coste/hora MAINJOBS
█	█	█
█	█	█
█	█	█
█	█	█
█	█	█
█	█	█
█	█	█
█	█	█

- En lo relacionado a los costes de la infraestructura (incluida en los costes directos de la oferta) se trata de nube híbrida ya operativa y monitorizada 24x7, cuyo coste de integrar el ecosistema de la Escuela Madrileña de Salud es marginal y que el licitador ya tiene desplegada para otros grandes proyectos, lo que permite ofrecer escalabilidad inmediata hasta 400.000 usuarios sin incrementar los costes directos, al compartir recursos estructurales de alta disponibilidad entre sus diferentes líneas de negocio.
- Estima costes indirectos en una cuantía de █ euros.

Teniendo en cuenta la documentación aportada 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 economías de escala, automatización, estructura interna ya disponible con eficiencias organizativas y en la disponibilidad de medios y procesos ya implantados, manteniendo los estándares técnicos y las obligaciones laborales exigibles, presentando una estructura de costes que 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 compro  
<https://gestiona.comunidad.madrid/csv>  
mediante el siguiente código seguro de verificación: