



*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.*

## **MEMORIA JUSTIFICATIVA DE LOS ASPECTOS RECOGIDOS EN EL ARTÍCULO 116.4 DE LA LEY 9/2017, DE 8 DE NOVIEMBRE, DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO (LCSP), E INFORME JUSTIFICATIVO DE NECESIDAD, CORRESPONDIENTE AL EXPEDIENTE PARA LA CONTRATACIÓN DEL SUMINISTRO ASOCIADO A LA MEJORA DE LOS PROCESOS DE CONSULTA A INFORMACIÓN CIENTÍFICA Y GUÍAS CLÍNICAS PARA EL SOPORTE A LA TOMA DE DECISIONES EN ATENCIÓN PRIMARIA PARA EL SERVICIO MADRILEÑO DE SALUD (SERMAS).**

De conformidad con lo que establece el artículo 28 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público y el artículo 73 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, aprobado por Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, se exponen a continuación los fines institucionales del organismo proponente cuyo cumplimiento requiere la realización de esta contratación. Igualmente, y a tal efecto, como parte de la documentación preparatoria, se determinan con precisión la naturaleza y extensión de las necesidades que pretenden cubrirse mediante el contrato proyectado, así como la idoneidad de su objeto y contenido para satisfacerlas.

Según se dispone en el Decreto 76/2023, de 5 de julio, del Consejo de Gobierno, por el que se establece la estructura orgánica básica de las Consejerías de la Comunidad de Madrid, y según Decreto 261/2023, de 29 de noviembre, del Consejo de Gobierno, por el que se establece la estructura orgánica de la Consejería de Digitalización, corresponde a la Dirección General de Salud Digital (DGSD): “La planificación, diseño, implantación y mantenimiento de los sistemas y tecnologías de la información para la organización y funcionamiento del Servicio Madrileño de Salud, de acuerdo con las necesidades explicitadas por este último, así como la tramitación electrónica en el Servicio Madrileño de Salud” y “La provisión y gestión de los servicios y equipamientos informáticos sanitarios del Servicio Madrileño de Salud, en colaboración con el Servicio Madrileño de Salud”.

La realización del presente contrato se enmarca particularmente dentro del procedentes del Plan de Acción de Atención Primaria y Comunitaria 2025-2027 como herramienta de continuidad en la implementación del Marco Estratégico para la Atención Primaria y Comunitaria (MAPyC) del Ministerio de Sanidad.

Con el objetivo de seguir mejorando en los procesos y tareas administrativas asociados a la consulta de información científica y de guías clínicas en Atención Primaria, para así lograr una mayor agilidad en su ejecución y optimizar su desarrollo se quieren utilizar tecnología de automatización y de inteligencia artificial que sirvan de catalizadores para dicha mejora.

En el sector sanitario, la sobre carga de información y la necesidad de tomar decisiones rápidas y fundamentadas son desafíos diarios para los médicos y profesionales de la salud. La búsqueda de información y contenidos adecuados en herramientas, protocolos y guías supone un conjunto de procesos y trámites de carácter administrativo que son una oportunidad para su optimización y

mejora. La inteligencia artificial conversacional se presenta como una solución transformadora para asistir en este entorno.

Actualmente, existen modelos como GPT-4 de OpenAI o Claude de Anthropic, que han demostrado el potencial de la IA para entablar conversación y responder preguntas complejas. Sin embargo, las versiones genéricas de estos modelos no siempre se ajustan a las exigencias del ámbito clínico, ya que pueden incurrir a errores u omisiones importantes, o no presentar las respuestas con el contexto pedagógico y clínico correcto. Por esa razón, surge la necesidad de disponer de un asistente conversacional que esté diseñado específicamente para profesionales sanitarios. Para ello es necesario combinar la potencia de los grandes modelos del lenguaje con una personalización al dominio médico local, garantizando respuestas precisas, relevantes y útiles para la práctica clínica. La solución debe ser innovadora y que no sólo actúe como asistente, sino que también facilite mantener a los médicos al día con los últimos avances científicos y directrices de la práctica médica. Además, debe permitir crear múltiples chatbots configurables según las necesidades específicas que surjan en cada caso. Por tanto, se requiere contar con una base de conocimiento robusta y guías médicas internas, con el fin de dar un paso significativo hacia la redefinición de la eficiencia médica, asegurando que los profesionales sanitarios tengan acceso a información relevante y de calidad en todo momento y de manera ágil.

Adicionalmente, es importante que la solución técnica se despliegue en los entornos sanitarios, garantizando la seguridad y el cumplimiento normativo.

Por tanto, se debe garantizar con la adquisición del producto lo siguiente:

- El acceso a la solución por la organización.
- Disponibilidad de formación sobre su uso.
- Garantía del producto.

Con ello se quiere facilitar el cumplimiento de los objetivos marcados y se financiará con los presupuestos transferidos por el Ministerio de Sanidad. En particular, el objetivo perseguido es transformar la atención médica mediante la IA conversacional avanzada que apoye a los profesionales en su práctica diaria, mejorando la eficiencia y calidad de las decisiones clínicas.

El objetivo es transformar el entorno sanitario mediante la implementación de inteligencia artificial conversacional que asista a los profesionales de la salud en la toma de decisiones rápidas y fundamentadas. Basándose en las siguientes líneas:

- **Optimizar la atención médica:** se busca mejorar la eficiencia en la atención médica mediante la implementación de un asistente avanzado respaldado por la inteligencia artificial. Adaptando la información médica al nivel de comprensión del paciente, utilizando recursos visuales para explicar aquellas situaciones clínicas complejas.

- **Mejorar la calidad del cuidado médico:** mantener a los médicos actualizados con los últimos avances científicos, estudios clínicos, tratamientos y directrices de la práctica médica.
- **Facilitar la formación continua:** Proporcionar una herramienta clave para el aprendizaje continuo de los profesionales sanitarios, ayudándoles a tomar decisiones informadas y reducir errores diagnósticos.
- **Adherencia a campañas de salud:** Permite a los médicos adherirse fácilmente a campañas programadas por la Consejería, como vacunaciones y chequeos.
- **Interfaz intuitiva:** su diseño debe ser intuitivo que permita la incorporación rápida y segura de nuevos contenidos, adaptándose a las necesidades específicas de cada centro sanitario.

En resumen, el objetivo es mejorar la calidad de la atención sanitaria, apoyar a los profesionales en su práctica diaria mediante una solución de IA avanzada y, además, facilitar el bienestar del paciente.

El contrato cumple con el principio de neutralidad tecnológica. Los criterios de solvencia y adjudicación, así como las especificaciones del Pliego de Prescripciones Técnicas, se han definido sin imponer tecnologías, marcas o soluciones específicas, garantizando así la libre concurrencia de proveedores con diferentes soluciones técnicas.

## ELECCIÓN DEL PROCEDIMIENTO

El expediente se tramita mediante procedimiento abierto con pluralidad de criterios de adjudicación en base a los siguientes argumentos:

- Primero: el procedimiento abierto con pluralidad de criterios es uno de los procedimientos ordinarios de adjudicación de los contratos de las Administraciones Públicas (Artículo 131.2 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público)
- Segundo: el contrato se adjudicará por procedimiento abierto mediante pluralidad de criterios, en aplicación de los artículos 131.2 y 156.1 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público (LCSP), conforme a los términos y requisitos establecidos en dicho texto legal.
- Tercero: la justificación de la pluralidad de criterios de adjudicación es conforme a lo dispuesto en los artículos 145 de la LCSP respecto a los requisitos y clases de criterios, atendiendo en este caso a una mejor relación calidad-precio sobre la base del precio o coste, y 146 de la LCSP en lo que respecta a su aplicación.

## CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

En la determinación de los criterios se ha dado preponderancia al criterio precio otorgándole un 75% de la puntuación total, fijando en el 25% los criterios cualitativos no evaluables de forma automática por aplicación de fórmulas.

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN		PUNTUACIÓN MÁXIMA
<b>A. Criterios cuya cuantificación depende de un juicio de valor</b>		<b>25</b>
	A.1 Solución técnica	
	A.1.1. Metodología para la carga de nuevos contenidos	10
	A.1.2. Solución de cuadro de mando	10
	A.2 Posibilidades de migración	5
<b>B. Criterios/subcriterios evaluables mediante aplicación de fórmula matemática /SOBRE 3</b>		<b>75</b>
	B.1 Precio	75
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>

La valoración de las ofertas resultará de la comparación de unas con otras, en base a los criterios y puntuaciones utilizando los parámetros: excelente, bueno, regular y escaso.

#### **A. Criterios cuya cuantificación depende de un Juicio de Valor (máximo 25 puntos)**

Dado que el objeto del contrato consiste en la prestación de un servicio técnico especializado, en el que la calidad de la adecuación de la propuesta metodológica es determinante para el éxito del mismo, se incorporan criterios de adjudicación evaluables mediante juicio de valor. Estos criterios permitirán seleccionar la oferta que mejor responda a las necesidades del órgano de contratación y así poder conseguir una mejor “calidad/precio”, conforme a lo previsto en el artículo 145 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público.

##### **Criterio A.1.1. Metodología para la carga de nuevos contenidos (10 puntos máximo)**

Se valorará la metodología empleada para la carga de los nuevos contenidos que sirvan de fuente de información a la plataforma. Se valorarán los procesos y mecanismos necesarios, la facilidad de gestión y de administración por parte de usuarios de la organización.

Justificación: Este criterio permite garantizar que la plataforma disponga de una metodología eficaz, clara y segura para incorporar y mantener actualizadas sus fuentes de información, elementos críticos que no pueden ser evaluados de forma automática. Para que la plataforma sea realmente útil, los contenidos deben de estar siempre actualizados. Es importante valorar cómo se van a cargar, actualizar y revisar esos contenidos. Si la información no se actualiza bien se podrían ofrecer respuestas incorrectas, una plataforma solo funciona bien si la base de conocimiento está correctamente mantenida y ampliada. Por todo ello la metodología de carga de contenidos permite seleccionar la oferta que garantice la plataforma más segura, completa, actualizada y sostenible en el tiempo, facilitando su adaptación a los cambios y avances en el ámbito clínico.

### **Criterio A.1.2. Solución de cuadro de mando (10 puntos máximo)**

Se valorará la propuesta de cuadro de mando que ofrece la plataforma suministrada, los KPIs propuestos y su adecuación a las necesidades de la organización. Igualmente se valorará la metodología propuesta para la personalización del cuadro de mando.

Justificación: El cuadro de mando es un elemento clave para el seguimiento, análisis y mejora continua del uso de la plataforma por parte de los profesionales sanitarios. Su diseño, capacidad de personalización y los indicadores clave de rendimiento (KPIs) que incluya, deben de estar alienados con las necesidades específicas de los servicios de Atención Primaria y dado que estos aspectos no pueden ser evaluados de forma automática, resulta necesaria una valoración técnica cualitativa.

En el ámbito sanitario actual, caracterizado por la sobrecarga de información, la presión asistencial y la necesidad de tomar decisiones rápidas basadas en la evidencia, disponer de una plataforma que no solo proporcione respuestas clínicas, sino que también permita monitorizar la actividad y optimizar el rendimiento, es esencial para asegurar la mejora continua del servicio.

Este criterio se incluye porque un buen cuadro de mando permite monitorizar el uso de la herramienta por parte de los profesionales, ayuda a evaluar su impacto en la toma de decisiones clínicas, facilita detectar necesidades de mejora y aporta transparencia y control sobre el funcionamiento de la plataforma.

### **Criterio A.2 Posibilidades de migración (5 puntos máximo)**

Se valorará las posibilidades de migración de la plataforma de la nube pública desde la que se preste el servicio a otra nube pública diferente o, si fuera posible, a una nube privada. Se valorará la facilidad para dicha migración y los riesgos que se prevén de pérdidas de los trabajos realizados en la infraestructura de nube original y/o la pérdida de datos. Se valorará lo realista y viable que sea la descripción de los trabajos de migración que se consideren necesarios.

Justificación: En el contexto sanitario, donde se gestionan datos especialmente sensibles y resulta imprescindible garantizar la disponibilidad en todo momento, la capacidad de migrar la plataforma entre nubes públicas o hacia una nube privada proporciona beneficios clave en términos de flexibilidad operativa, seguridad de la información y continuidad del servicio ofrecido a los profesionales de atención primaria y garantiza la interoperabilidad a largo plazo. Un servicio sanitario no puede permitirse interrupciones prolongadas derivadas de una migración compleja que comprometa la atención al paciente o la operatividad del personal clínico.

### Reglas de puntuación

A continuación, se detallan los valores de puntuación que se otorgarán a cada uno de los criterios:

- **Excelente** (100% sobre la puntuación máxima posible del criterio). Presenta propuesta excelentemente detallada, en todos los aspectos requeridos y para todos los componentes del ámbito de aplicación, con gran aporte de valor para los requisitos del contrato.



- **Alta** (80% de la puntuación máxima posible del criterio). Presenta propuesta muy bien detallada en los aspectos requeridos, con una muy buena adaptación a la problemática de los componentes del ámbito de aplicación del expediente.
- **Medio** (60% sobre la puntuación máxima posible del criterio). Presenta propuesta bien detallada en los aspectos requeridos, adaptada de forma suficiente a la problemática de los componentes del ámbito de aplicación del expediente.
- **Bajo** (40% sobre la puntuación máxima posible del criterio). Presenta propuesta con un nivel bajo de detalle en los aspectos requeridos, generalista o no adaptada de forma suficiente a la problemática de los componentes del ámbito de aplicación del expediente.
- **Muy bajo** (10% sobre la puntuación máxima posible del criterio). Se asignará esta valoración a aquellas ofertas que presenten una propuesta extremadamente generalista, o con un nivel de detalle muy bajo en los aspectos requeridos.

NOTA: No se incluirá información evaluable mediante la aplicación de fórmulas matemáticas que debe ser incluida en el sobre nº3. La inclusión en el sobre nº2 de información concerniente al sobre nº3 podrá suponer, atendiendo las especiales circunstancias, la exclusión del licitador.

## **B. Criterios evaluables mediante aplicación de fórmula matemática**

Hasta un máximo de 75 puntos.

### **B.1. Criterio Precio**

Hasta un máximo de 75 puntos.

La asignación de puntos se efectuará proporcionalmente a la oferta económica de los licitadores, de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$Pi = 75 * \sqrt[6]{\frac{BL}{BM}}$$

donde:

Pi = Puntuación otorgada al licitador.

BL = Baja del licitador respecto del Precio Máximo de Licitación

BM = Mayor baja de todas las ofertas válidas presentadas.

Baja = Precio máximo de licitación – Precio de licitación ofertado por el licitador.

Las ofertas cuyo Precio ofertado supere el Precio máximo de licitación en su conjunto se excluirán.

Se ha establecido una fórmula en la que los valores que resultan de su utilización, responden a una distribución proporcional de los puntos a asignar. Otorga una puntuación de 70 puntos, respetando los principios de proporcionalidad y reparto equitativo de las puntuaciones, cumpliendo la condición de que ofertas más económicas no pueden recibir una puntuación inferior a la otorgada a ofertas menos económicas, guardando la adecuada proporción en la atribución de puntos a las intermedias.

Composición del comité de expertos (o procedimiento para su designación) u organismo técnico especializado: No procede.

Plazo en que deberá efectuarse la valoración por el comité de expertos u organismo técnico especializado: No procede.

## OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS

De los criterios objetivos establecidos anteriormente, se tomará en consideración a efectos de apreciar, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, el criterio Precio, siendo los límites para apreciar que se da en aquella dicha circunstancia, los siguientes:

- Si se presentase un único licitador, se considerará que incurre en presunción de valor anormal si su oferta es inferior al presupuesto de licitación en más de 20 unidades porcentuales.
- En el caso que sean varias las ofertas, se considerará como desproporcionada o anormal, las que sean inferiores en 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las proposiciones presentadas.

En el caso de que todas las ofertas presentadas lo hagan al tipo de licitación todas ellas obtendrán 0 puntos en este concepto.

Si bien de conformidad con lo dispuesto en el artículo 149.b) de la LCSP cuando los pliegos prevean la aplicación de más de un criterio de adjudicación los parámetros objetivos para determinar que una oferta se encuentra incurso en baja anormal o desproporcionada deben basarse en el conjunto de la oferta, esto es, en el conjunto de los criterios de adjudicación, se ha de indicar que en el presente expediente de contratación se ha optado por aplicar un criterio de baja anormal referido exclusivamente al precio ya que se considera que es el único elemento objetivo que permite determinar si una oferta puede ser inviable. Al ser el precio el criterio con mayor puntuación se considera que, con independencia del grado de calidad ofertado, este parámetro es suficiente para determinar aquellas ofertas que se encuentren en presunción de anormalidad, no siendo necesario añadir otros criterios o parámetros.

## CRITERIOS DE SOLVENCIA

La relación calidad-precio se pretende garantizar también con la solvencia económica, la solvencia técnica y el compromiso de adscripción a la ejecución del contrato de los medios personales

solicitados, debido a la especificidad técnica y el perfil del personal que se ha de adscribir al servicio, tal como viene recogido en el artículo 76.2 de la LCSP.

El empresario deberá acreditar requisitos de específicos de solvencia, ya que los servicios objeto de este contrato y el CPV no están incluidos en el Anexo II del RGLCAP y, por lo tanto, no procede solicitar clasificación.

#### Solvencia económica y financiera

Conforme a la letra a) del apartado 1 del artículo 87 de la LCSP, el criterio para acreditar la solvencia económica y financiera será el volumen anual de negocios referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos disponibles en función de las fechas de constitución o de inicio de las actividades del empresario y de presentación de las ofertas. El volumen de negocios mínimo anual exigido no excederá de una vez y media el valor estimado del contrato.

El importe anual solicitado para la solvencia económica y financiera (1.239.420,66 €) se ha calculado multiplicando el valor estimado del contrato por 1,5.

Solvencia Económica = 826.280,44 € \* 1,5 = 1.239.420,66 €

Acreditación documental:

El volumen anual de negocios del licitador o candidato se acreditará por medio de sus cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil, si el empresario estuviera inscrito en dicho registro, y en caso contrario por las depositadas en el registro oficial en que deba estar inscrito. Los empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil acreditarán su volumen anual de negocios mediante sus libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil

En el caso de estar inscritos en el Registro Mercantil se acreditará mediante certificación expedida por el Registro Mercantil o por medio de copia de las cuentas depositadas expedida por dicho registro. En el caso de aportarse únicamente el certificado deberá acompañarse de una copia de las cuentas presentadas.

Justificación: La situación financiera y el grado de fortaleza en la estructura, en la magnitud y en la composición del capital social de los licitadores, se considera un indicador que permite presumir una suficiencia razonable en la capacidad del adjudicatario para hacer frente a las obligaciones económicas y financieras que derivarán de la adjudicación del presente contrato. El umbral fijado tiene por objeto garantizar la capacidad económica mínima necesaria para la correcta prestación del servicio y minimizar el riesgo asociado a la correcta ejecución del contrato, sin que ello suponga una restricción injustificada a la libre competencia. De este modo, se equilibra la protección del interés público, mediante la selección de empresas solventes, con la promoción de la competencia efectiva entre los potenciales licitadores interesados en el contrato.



### Solvencia técnica o profesional

Conforme a la letra a) del apartado 1 y el apartado 3 del artículo 89 de la LCSP, la empresa deberá acreditar una relación de los principales suministros realizados de igual o similar naturaleza que los que constituyen el objeto del contrato en el curso de, como máximo los tres últimos años, Para verificar la similitud se comparará el objeto del contrato ejecutado con el que es objeto de esta licitación. Además, y para el caso de los contratos públicos, se podrá acudir a los tres primeros dígitos del respectivo código de la CPV como elemento comparativo.

El importe anual acumulado de los certificados, en el año de mayor ejecución, deberá ser igual o superior a 578.396,31 €.

El importe anual solicitado para la solvencia técnica o profesional (578.396,31 €) se ha calculado teniendo en cuenta lo establecido en el Artículo 89.3 de la LCSP, en el que se indica que, el importe anual acumulado de los suministros efectuados en los tres últimos años, de igual o similar naturaleza que los que constituyen el objeto del contrato, cuyo importe anual acumulado en el año de mayor ejecución, debe ser igual o superior al 70 por ciento del valor estimado del contrato.

Se ha multiplicado el importe sin IVA del contrato por 0,7.

Solvencia Técnica =  $826.280,44 \text{ €} * 0,7 = 578.396,31 \text{ €}$

### Acreditación documental:

- Relación firmada por el representante legal de la empresa en la que se indique el importe, la fecha y el destinatario, público o privado de los mismos.
- Los suministros se acreditarán mediante certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público; cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por este o, a falta de este certificado, mediante una declaración del empresario acompañado de los documentos obrantes en poder del mismo que acrediten la realización de la prestación. Los certificados deben incluir el objeto del servicio lo más detallado posible, el importe por periodos anuales, las fechas y el destinatario, público o privado de los mismos.

Justificación: La decisión de establecer esta exigencia responde de manera adecuada al objeto del contrato. La opción elegida para la acreditación de la solvencia técnica se debe a que se entiende que para la adecuada ejecución del contrato, la experiencia previa en ejecución de servicios de igual o similar naturaleza, garantiza la adecuada ejecución del contrato. Además, es asumible económicamente, dados los precios actuales del mercado; y demuestra experiencia real en el ámbito en el que se deben llevar a cabo la prestación, todo ello sin llegar a resultar restrictiva para la concurrencia de potenciales licitadores. Asimismo, el umbral es congruente con el valor estimado y con el presupuesto base de licitación.

### Concreción de las condiciones de solvencia

1. Especificación en la oferta de los nombres y cualificación profesional del personal responsable de ejecutar la prestación objeto del contrato: NO
2. Compromiso de adscripción a la ejecución del contrato de medios personales y/o materiales: NO

En los casos en que el licitador recurra a la solvencia y medios de otras empresas, de conformidad con el art. 140.1.c), cada una de ellas también deberá presentar una declaración responsable con la información pertinente.

### **JUSTIFICACIÓN DE LA NO DIVISIÓN EN LOTES**

De acuerdo con el art. 99.3.b) de la LCSP, se ha determinado la no división en lotes del contrato al considerarse que la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato no es posible e impediría la correcta ejecución del mismo.

Partiendo y desarrollando el punto anterior van a detallarse las restantes razones por las que no resulta conveniente dividir la licitación en lotes:

### **Optimización y eficiencia del servicio**

La necesidad de no dividir este contrato en lotes viene dada por la búsqueda por un lado del ahorro en la gestión del contrato y por otro de la eficiencia en la prestación de los servicios. En definitiva, la integración de todas las prestaciones en un único contrato sin división en lotes incrementa la eficiencia porque facilita el aprovechamiento de cada recurso necesario para la prestación del servicio.

En definitiva, se considera que existe un incremento de la eficacia que supone la integración de todas las prestaciones en un único contrato sin división del mismo en lotes. Ello viene motivado porque se trata de trabajos con finalidad similar.

Por otra parte, cualquier división aumentaría la complejidad de su control y sería inasumible por la dotación de personal con la que cuenta la DGSD. Así mismo, cualquier posible división en lotes plantearía el problema de que alguno se quede desierto, lo que supondría un problema a la hora de garantizar la correcta ejecución del aplicativo. El no funcionamiento de un lote supondría la paralización del conjunto o de una parte del servicio, que funciona como un todo y no se podría solucionar con rapidez. La división en lotes podría generar, además, mayores costes.

### **Una única organización coherente**

Para la buena marcha y orden de los servicios que se contratan es conveniente una planificación coherente y una coordinación en cuanto a los recursos humanos y materiales. Esta coordinación en

la ejecución de las prestaciones se garantiza mejor en un único contrato. Asimismo, ello garantizará un tratamiento unitario.

### **Responsabilidad única**

Especialmente conveniente es unificar la responsabilidad sobre los servicios contratados. Cuando es una única empresa, la responsabilidad no es cuestionable.

### **Interlocución unificada**

Una única interlocución responsable del cumplimiento de todas las prestaciones del servicio es no solo conveniente sino indispensable, especialmente en el ámbito asistencial sanitario.

### **Una única metodología y un único sistema de gestión**

Sucede lo mismo con los procesos de trabajo, el control de la actividad y el sistema de gestión del servicio. Una división en lotes generaría más costes contractuales debido a la necesidad de implantar un método de gestión del servicio que comprendiese y coordinase a los adjudicatarios de los lotes, que resultaría imprescindible para asegurar la buena ejecución del contrato.

Por todo lo anterior se considera justificado que la licitación no se establezca mediante lotes, con el fin de que la prestación del servicio y la responsabilidad sobre el mismo recaigan en un único contratista en su totalidad.

## **CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN**

Como condición especial de ejecución el propuesto como adjudicatario deberá presentar una declaración responsable donde se especifique al menos uno de los siguientes criterios de carácter social, vinculados con la prestación del servicio que se oferta:

1. Que, en el caso de nuevas contrataciones, bajas o sustitución de las personas trabajadoras ligadas al contrato, se favorezca la contratación de trabajadores desempleados.

Para su acreditación se exigirá relación firmada por el representante legal de la empresa del personal adscrito al contrato al inicio de su ejecución y copia del nuevo contrato que acredite la condición de desempleado.

2. Que se favorezca la conciliación de la vida personal y laboral de las personas trabajadoras adscritas al contrato a través de medidas tales como flexibilidad de horarios laborales de entrada y salida en el trabajo, teletrabajo, u otras medidas alternativas.

Para su acreditación se deberá aportar un certificado durante la vigencia del contrato donde se especifique el número de empleados adscritos al contrato acogidos a alguna de las medidas que favorezcan la citada conciliación, indicando las personas acogidas, medida a que se acogen y documentación acreditativa de tales circunstancias.

Esta condición especial de ejecución se considera obligación contractual esencial a los efectos señalados en la letra f) del artículo 211 de la LCSP.

## CONCLUSIÓN

Para dar cumplimiento a las necesidades descritas, se propone la contratación del SUMINISTRO ASOCIADO A LA MEJORA DE LOS PROCESOS DE CONSULTA A INFORMACIÓN CIENTÍFICA Y GUÍAS CLÍNICAS PARA EL SOPORTE A LA TOMA DE DECISIONES EN ATENCIÓN PRIMARIA PARA EL SERVICIO MADRILEÑO DE SALUD (SERMAS), en los términos previstos en los pliegos de referencia, por el plazo de vigencia allí indicado y con el coste detallado en la memoria económica.

Madrid,  
LA DIRECTORA GENERAL DE SALUD DIGITAL

Firmado digitalmente por: RUIZ HOMBREBUENO NURIA  
Fecha: 2025.11.19 14:46