

INFORME SOBRE LA JUSTIFICACIÓ DE LA BAIXA ANORMAL EN EL PROCEDIMENT DE CONTRACTACIÓ de Serveis de suport i consultoria en la implementació, seguiment i consolidació dels nous models de gestió i organització del Servei Especialitzat a la Infància i Adolescència (SEAIA) i el Servei d'Atenció, Recuperació i Acol·lida (SARA) de l'Institut Municipal de Serveis Socials (IMSS), mitjançant procediment obert amb mesures de contractació pública sostenible, sense lots.

Núm. Expedient: P2500012

Núm. Contracte: 25000176

Pressupost base de licitació: **417.048,09** euros, IVA inclòs.

1. Antecedents del requeriment.

L'Institut Municipal de Serveis Socials de Barcelona (en endavant IMSS) ha licitat mitjançant procediment obert el Contracte de serveis de suport i consultoria en la implementació, seguiment i consolidació dels nous models de gestió i organització del Servei Especialitzat a la Infància i Adolescència (SEAIA) i el Servei d'Atenció, Recuperació i Acol·lida (SARA) de l'Institut Municipal de Serveis Socials (IMSS), amb mesures de contractació pública sostenible.

El dia 14 de Novembre de 2025, la mesa de contractació va procedir a l'obertura de les 3 ofertes presentades a la licitació.

De l'anàlisi de les ofertes presentades es va detectar que **NTT DATA SPAIN, S.L.U.** va presentar una oferta anormal en el marc del procediment referenciat que representa una quantitat de **14.108,61€** per sota del límit de presumpció de temeritat.

D'acord amb l'acta de la mesa de contractació i en virtut de l'article 149.4 de la Llei 9/2017 de Contractes del Sector Públic (d'ara endavant, LCSP) per considerar-se que pot ser anormal o desproporcionada i amb la clàusula 10 del Plec de Clàusules Administratives Particulars que regeix la contractació (d'ara endavant, PCAP), en data 20 de Novembre es va requerir al licitador incurs en presumpció d'anormalitat la justificació de la viabilitat de la seva oferta atorgant-li un termini màxim de 3 dies hàbils a comptar des de la recepció d'aquest requeriment.



En aquest sentit, la clàusula 10 del PCAP estableix el següent:

“Es defineixen els següents límits per a la consideració d’ofertes presumptament anormals o desproporcionades:

- Un diferencial de 5 punts percentuals per sota de la mitjana de les ofertes o, en el cas d’un únic licitador, de 15 punts percentuals respecte el pressupost net de licitació.

Si el nombre de licitadors és superior a 10, per al càlcul de la mitjana de les ofertes es prescindirà de l’oferta més baixa i/o de l’oferta més alta si hi ha un diferencial superior al 5% respecte de l’oferta immediatament consecutiva.

Si el nombre de licitadores és superior a 20, per al càlcul de la mitjana de les ofertes es prescindirà de l’oferta més baixa i de l’oferta més alta, si hi ha un diferencial superior al 5% respecte de les ofertes immediatament consecutives.”

De les ofertes presentades se’n deriva que:

NTT DATA SPAIN, S.L.U. presenta una oferta per un import total de **234.000 €**, sense IVA. La mitjana de les ofertes presentades és de 261.166,96 €. El límit de la presumpció de temeritat 5 % per sota de la mitjana és de 248.108,61 €.

La fórmula establerta en l’esmentada clàusula del PCAP determina que l’oferta es podria considerar, en principi, anormal o desproporcionada, ja que és inferior en un **5,69%** respecte al límit de presumpció d’anormalitat, percentatge que representa un valor absolut inferior en **14.108,61€** respecte a dit límit.

Aquesta desviació en l’import de l’oferta podria comprometre la viabilitat tècnica-econòmica del projecte, i el licitador ha de presentar dins del termini document de justificació de la viabilitat de la seva oferta i l’òrgan de contractació valorar detalladament cadascuna de les justificacions i dades presentades, tal i com exigeix la LCSP.

2. Fonaments de la justificació presentada.

NTT DATA SPAIN, S.L.U. presenta en temps i forma (25 de Novembre del 2025) un document justificatiu que constitueix l’objecte del present informe d’assessorament tècnic a la unitat tècnica de suport a l’òrgan de contractació.

L’informe de justificació recull , entre d’altres, les següents al·legacions per a justificar la viabilitat de l’oferta presentada:

L'empresa presenta en format taula un *Desglossament i explicació dels Costos directes i Indirectes*: per tal de justificar la baixa aplicada a la seva oferta per la qual els Costos directes suposen 214.640€ mentre la part de Despeses Generals d'estructura i Benefici Industrial sumen 19.360€ , imports que sumen els 234.000€ (Iva exclòs) de la seva Oferta.

A continuació passa a detallar en 5 arguments les justificacions de la seva oferta i que podem resumir en:

- *Experiència en l'execució de serveis similars* com són el contracte de serveis de gestió del canvi i de suport a la definició i manteniment de processos i a la gestió i execució de projectes de l'IMSS, l'oficina de projectes del nou Model harmonitzat d'Atenció Ciutadana del Servei Català de la Salut o el Suport tècnic per a la definició i implantació i control de la gestió del canvi en l'àmbit del mateix Servei Català de la Salut del model d'atenció ciutadana i projecte e-reclamacions o els Serveis de Consultoria per al Pla de Transformació Digital d'Emaya , entre d'altres.
- *Coneixement previ del funcionament, dinàmiques i situació actual de l'IMSS*, doncs ja treballa en projectes de consultoria i NTT DATA SPAIN, S.L.U. disposa d'un coneixement valuós en aquest sentit.
- *Utilització d'eines i metodologies per a la gestió eficient i eficaç del projecte* tot i destacant 3 metodologies internes:
 - Metodologies per a l'optimització de projectes (PDCA de millora continua, *agile* per a la gestió de projectes, gestió de riscos, quadres de comandament ...).
 - Metodologies per a la cocreació o reflexions conjuntes (*Design Thinking*, dinàmiques de funcions i responsabilitats, ...).
 - Metodologies per a l'avaluació, seguiment i presa de decisions (diferents tècniques d'avaluació de resultats , impacte, objectius ...).
- *Palanques de reducció de cost que optimitzen les despeses generals d'estructura i els beneficis industrials* fruit dels objectius estratègics de col·laboració de NTT DATA SPAIN, S.L.U. amb l'IMSS per tal de reforçar els vincles existents i donar fe de la solvència tècnica de les metodologies i dels professionals de l'empresa.
- *Conveniència de les funcions del personal adscrit a l'execució del Contracte i respecte de les obligacions i drets en matèria laboral, d'acord amb el Conveni col·lectiu d'aplicació*. En aquest apartat NTT DATA SPAIN, S.L.U. destaca la tipologia dels perfils professionals que duren a terme el projecte i com s'han valorat els preus hora dels mateixos molt per sobre del que indica el Conveni col·lectiu estatal relatiu a les empreses de

consultoria, tecnologies de la informació i estudis de mercat i d' opinió pública (codi 99001355011983).

3. Consideracions Tècniques i Valoració de la justificació.

Per tant, per poder apreciar el caràcter anormal de l'oferta, tenint en compte l'article 149.4 LCSP, es procedeix a analitzar la documentació justificativa presentada d'acord amb els valors següents:

I. Estalvi que permeti el procediment de fabricació, els serveis prestats o el mètode de construcció (art.149.4 a. LCSP).

En relació a aquest punt NTT DATA SPAIN, S.L.U. ha presentat una oferta que suposa una rebaixa sobre el preu base de licitació de l'ordre del 32,1% o un 10,4% sobre la mitjana de les ofertes presentades.

La part més important del cost del contracte són els Costos Directes (més del 80% del cost total) i en concret en un contracte de consultoria com el present, els costos salarials de manera manifesta. Així als propis Plecs es feia constar que pel càlcul del pressupost de licitació del contracte i dins dels costos directes, s'havia pres en consideració que pel càlcul de l'esforç que s'estima necessari per a la prestació objecte del contracte s'havia tingut en compte el XIX Conveni col·lectiu estatal relatiu a les empreses de consultoria, tecnologies de la informació i estudis de mercat i de la opinió pública amb codi de conveni 99001355011983.

Però també es feia esment que els salaris de mercat d'aquest sector d'activitat són molt superiors als establerts en aquest conveni col·lectiu i que els costos indicats estaven calculats prenent com a base les condicions de mercat i el coneixement propi basat en l'experiència en contractes previs amb el mateix objecte que el present contracte.

Observant les explicacions i el desglossament presentat per l'empresa NTT DATA SPAIN, S.L.U., comprovem que tot i l'important ajust de la seva oferta, a nivell de costos salarials i en concret si agafem els preus hora dels perfils professionals implicats en el contracte, estan molt per sobre del darrer Conveni Col·lectiu esmentat i que aconsegueixen amb els requeriments sol·licitats als Plecs. En concret i sense prendre en consideració els costos de seguretat social estarien més del doble per sobre del preu/hora indicat per aquest tipus de perfil professional del que marca el Conveni.

NTT DATA SPAIN, S.L.U. pot oferir un estalvi important en termes salarials tot i estar per sobre del Conveni, entre altres motius, per la seva pròpia estructura multinacional. Així segons documentació presentada amb unes Comptes Anuals

del darrer exercici fiscal (tancament 31 de Març del 2025) que compta amb auditoria favorable de KPMG que considera reflecteixen la imatge fidel de la situació patrimonial i financera de l'empresa, NTT DATA SPAIN, S.L.U. compta amb un número mig de més de 35.000 consultors.

Fet prou significatiu i que els hi permet poder aprofitar economies d' escala repartint els seus costos fixes entre l'important volum de projectes i contractes sota gestió amb uns preus hora més ajustats i el corresponent estalvi de costos que ha traslladat també a la seva oferta licitatòria.

Per poder copsar si la solvència de l'empresa estaria garantida en tot moment per poder dur a terme l'encàrrec de la prestació objecte de licitació en cas resultes adjudicatària, hem estudiat la comparativa de les seves comptes anuals entre els exercicis 2024 i 2025 (a data 31 de Març 2025). D'elles es pot desprendre que NTT DATA SPAIN, S.L.U. no només ha incrementat els seus ingressos o import net de la xifra de negocis en un 4,3% sinó que ha millorat la seva rendibilitat operativa en un 84% fins els 122,29 M € reflectint alhora un control rigorós dels seus costos d'explotació. Igualment s'observa ha aconseguit reduir les Despeses Financeres a la meitat i això ha contribuït a millorar la solvència agregada de l' empresa.

La combinació d'aquests factors, increment d'ingressos i reducció significativa de costos, li han permès augmentar el seu Benefici Net fins els 86,8 M €, és a dir un 47,8% respecte l' exercici precedent, la qual cosa dona fe d'un enfortiment molt significatiu en l' estructura financera de l' empresa que permetria garantir sense problema la correcta execució del contracte objecte de licitació arribat el cas.

Altres dades significatives que es poden despendre de l'anàlisi de les Comptes Anuals auditades relacionades amb el flux d' efectiu i la capacitat de generació de liquiditat de l'empresa , són l' augment en les inversions i l'amortització de Deute correlacionat amb la minoració del Passiu al Balanç.

Aquest fet és significatiu perquè referma la voluntat de l'empresa de seguir fent inversions estratègiques pel seu creixement futur i el contracte objecte de licitació seria una d'elles com es desprèn del paràgraf següent de la seva justificació:

“NTT DATA considera aquest Òrgan de Contractació com a client preferent i estratègic, motiu pel qual apliquen al servei els seus millors preus i un marge de benefici percentualment molt competitiu, independentment del volum econòmic de l'operació corresponent a aquesta oferta”.

Certament això es comprova amb la rebaixa que NTT fa de la part de costos indirectes, en concret fent una baixa en concepte de Despeses Generals d' estructura del 46,3% deixant l'import net per aquest concepte en 10.000€ i de la

mateixa forma el Benefici Industrial que el rebaixa en un 39,7% fins a 9.360€ en termes nets.

És a dir, el seu múscul financer, aprofitament d' economies d' escala i grau d' especialització en aquest tipus de projectes, li permet realitzar una oferta molt competitiva en línia amb els seus objectius estratègics. Per una banda, respectant el marc legal establert superant amb escreix els preus hora del propi Conveni de referència, amb un ajust significatiu dels costos directes i , a la part de costos indirectes, fent un ajust encara superior tant per a les Despeses Generals d' estructura que pot imputar entre una base molt ampla de la seva cartera de contractes/projectes com pel propi Benefici Industrial on obtindria un marge molt contingut prioritant els seus objectius de creixement estratègic dins del Sector Públic que suposa ja un 23% de la seva facturació.

II. Solucions tècniques adaptades i condicions excepcionalment favorables de què disposi per prestar el servei (art.149.4 b. LCSP).

En relació a aquest punt NTT DATA SPAIN, S.L.U. remarca l' existència d'un important Know-how ja que ja es troba prestant serveis similars de suport estratègic amb desplegament de models tècnics i de gestió, organització, coordinació, seguiment i millora continua, en diferents organismes públics i privats i entre ells l' IMSS.

Pel cas de l' IMSS va guanyar el Contracte de serveis de gestió del canvi i de suport a la definició i manteniment de processos i a la gestió i execució de projectes de l'IMSS, que es centrava en tres àrees d'actuació com són: la pròpia Gestió del canvi i capacitació dels usuaris de l'IMSS en els processos i sistemes d'informació, la definició i manteniment de processos, i l' acompanyament en projectes estratègics.

En concret parlem del contracte amb número 23000026 del qual l' empresa NTT DATA SPAIN, S.L.U. va resultar adjudicatària després de presentar una baixa licitatòria del 14,5% sobre el PBL del mateix i que efectivament li reporta un important coneixement alhora d'executar eficientment aquest tipus de projectes amb la qualitat requerida pel servei objecte de licitació.

A banda d'aquest contracte, NTT DATA SPAIN, S.L.U. dur a terme la gestió d' altres serveis de consultoria estratègica en diferents àmbits del Sector Públic com és per exemple el propi Servei Català de la Salut amb:

- l' oficina de projectes del nou model harmonitzat d'atenció ciutadana o
- l' oficina de projectes per a la definició d'un model i plataforma de gestió del coneixement, o
- el Servei de suport tècnic per a la definició i implantació i control de la gestió del canvi del model d'atenció ciutadana i projectes e-reclamacions de dit Servei.

I és que a NTT DATA SPAIN, S.L.U el servei de Consultoria li aporta el 23% dels ingressos, mantenint-se estable respecte a l'exercici anterior segons Comptes Anuals, essent també al voltant del 23% el volum que prové de contractes i projectes amb el Servei Públic cosa que el dota d'un grau d' especialització molt elevat i una clara avantatge competitiva.

Destacar també que el seu compromís té un reflex en la vessant territorial, ja que el 51% de la seva xifra de negocis o uns 1.201 M€ provenen d' Espanya.

III. La innovació i originalitat de les soluciones proposades (art.149.4 c. LCSP).

Respecte aquest punt fer esment de les metodologies que aporta l'empresa en la seva justificació per tal d' assolir els objectius en la prestació del Servei que volem aconseguir amb la present licitació partint sempre d'uns estàndards de qualitat, eficàcia i eficiència .

En aquest sentit NTT DATA SPAIN, S.L.U des del punt de vista de la innovació comenta una sèrie de metodologies a aplicar sobre 3 grans àrees com serien : l'execució de projectes òptima, la co-creació i reflexions conjuntes, i les tècniques d'avaluació i seguiment per facilitar la presa de decisions .

Així i en termes de l' àrea d' *execució* de projectes en destacaríem :

- La gestió eficient de projectes (PMI, Prince2, ...): metodologia híbrida de l'empresa basada en les millors pràctiques de gestió de projectes (PMI, Prince2) i gestió de serveis de Tecnologies de la informació (ITIL) per donar un marc de treball estructurat.
- Metodologia *Plan Do Check Act* (PDCA): basada en el cicle de Deming conegut com el cicle de millora continua. És una metodologia basada en planificar una acció, executar-la, comprovar-ne els resultats i actuar per corregir i millorar-la.
- Metodologia per a la gestió de Riscos : per la qual i de manera sistemàtica mirem d'identificar, avaluar, reduir l'impacte negatiu i aprofitar els esdeveniments incerts que poden afectar el projecte.
- Metodologia basada en quadres de comandament: tècnica per fer dashboards (visualització de dades) així com mostrar indicadors clau de rendiment (KPIs) que facilitin el seguiment i la presa de decisions.

En relació a l' àrea de co-creació, l' empresa en desataca:

- Metodologies de *Design Thinking* :Tècniques d' innovació basades en l' ésser humà per tal de resoldre qüestions complexes.
- Metodologies de dinamització en diversos formats que recullen el feedback dels participants en l anomenat *Stop – Start – Continue* o què deixar de fer , què iniciar i què mantenir.

I per últim, l'empresa incorpora metodologies per avaluar, i facilitar el seguiment i presa de decisions com són :

- Tècniques per avaluar la maduresa digital: eines que mesuren el grau d' integració tecnològica i capacitats digitals d'una organització en termes de processos , cultura o estratègia.
- Tècniques per avaluar resultats i impacte : Diferents eines com poden ser enquestes, KPIs, que permeten mesurar si les activitats realitzades en termes de comunicació, formació i sponsors estan generant el canvi que es persegueix .
- Tècniques d' esforç - benefici: que volen mesurar si el cost / esforç compensa el benefici obtingut

IV. Obligacions en matèria mediambiental, social o laboral (art.149.4 a. LCSP).

En aquest sentit la justificació en matèria laboral per part de NTT DATA SPAIN, S.L.U durant el desglossament dels costos salarials dins els costos directes és prou eloqüent.

A partir de les necessitats de perfils professionals requerits per a la correcta execució del contracte recollides als Plecs , NTT DATA SPAIN, S.L.U aporta una taula comparativa dels salaris anuals segons Conveni de referència (XIX Conveni col·lectiu estatal relatiu a les empreses de consultoria, tecnologies de la informació i estudis de mercat i de la opinió pública amb Codi de conveni 99001355011983), fent el corresponent càlcul del preu/hora en funció del salari anual per cada categoria professional requerida tant per l'any actual en curs com també fent la projecció per l'any 2027 que en aquest cas pujaria a 18,80 €/h per la Direcció i 12,53 €/h per la consultoria sènior.

Després procedeix a comparar-ho amb el cost mínim per hora inclòs a la seva proposta que àmpliament millora les quantitats reflectides pel Conveni i que en concret suposarien 50 €/h per la Direcció i 36,42 €/h per la consultoria sènior (Seguretat social no inclosa).

És a dir, per una banda l'empresa aconsegueix amb les obligacions laborals del propi Conveni de referència però tanmateix i seguint les pròpies indicacions recollides als Plecs, situa el cost/hora d'aquests professionals de la Consultoria que s'encarregarien de dur a terme la prestació del servei objecte de licitació, en línia amb els preus de mercat donat que els preus de Conveni tot i la darrera actualització del present 2025, segueixen romanent per sota del cost real de mercat en aquest tipus de professionals.

V. Possibles ajudes de l'Estat (art.149.4 e. LCSP).

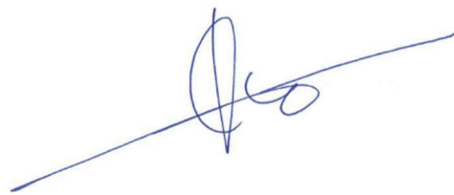
No destaca cap en la seva argumentació.

4. Conclusions.

L'oferta presentada per tant per **NTT DATA SPAIN, S.L.U** és completament viable sense menyscapte de la qualitat del servei, havent-se estimat tots els ingressos i costos sota el principi de prudència i respectant tots els aspectes assenyalats tant en el plec tècnic com en l'administratiu en especial pel que fa referència als costos salarials i a la normativa vigent que resulta d'aplicació .

A la vista de la justificació presentada per **NTT DATA SPAIN, S.L.U** incursa en una presumpció d'anormalitat en relació al Contracte de serveis de suport i consultoria en la implementació, seguiment i consolidació dels nous models de gestió i organització del Servei Especialitzat a la Infància i Adolescència (SEAIA) i el Servei d'Atenció, Recuperació i Acol·lida (SARA) de l'Institut Municipal de Serveis Socials (IMSS), mitjançant procediment obert amb mesures de contractació pública sostenible, i de tot el considerat anteriorment, entenem que no es detecten justificacions incompletes o que es fonamentin en hipòtesis o pràctiques inadequades, per la qual cosa, es proposa que no se l'exclougui de la licitació i, es procedeixi a valorar el conjunt de la seva oferta.

Barcelona, a 28 de Novembre del 2025



Francesc Xavier Cámara Navarro

Tècnic Serveis Econòmics

Departament de Serveis Econòmics i Administratius

Institut Municipal de Serveis Socials (IMSSB)

Ajuntament de Barcelona