



Expediente: 300/2023/00792

UNIDAD PROMOTORA: DIRECCIÓN GENERAL DE INNOVACIÓN

INFORME DE VALORACION DE LOS CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES QUE EMITE LA SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ATRACCION DE NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE INNOVACIÓN EN RELACIÓN CON LAS OFERTAS RECIBIDAS PARA EL CONTRATO DENOMINADO "SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN Y DESARROLLO DE CASOS DE USO DE PROYECTOS QUE INCORPOREN INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y OTRAS TECNOLOGIAS AVANZADAS, EN EL AYUNTAMIENTO DE MADRID".

CONTENIDO

1. ANTECEDENTES.....	2
2. CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES.....	3
3. VALORACIONES	4
3.1. AUBAY SPAIN, S.A.U	4
3.2. BLUSPECS, S.L.	7
3.3. BUGÍ CONSULTING, S.L.	10
3.4. IMPACT HUB S.L	12
3.5. INNOVA NEXT, SLU	17
3.6. INNOVACION Y DESARROLLO LOCAL S.L.	21
3.7. KPMG ASESORES S.L. en UTE con PRODIGIOSO VOLCÁN S.L.	23
3.8. LIBELIUM COMUNICACIONES DISTRIBUIDAS S.L.....	26
3.9. NO SPOON TECH LAB SL + Play&go + GoKoan + QUOIS.....	29
3.10. SEEKETING, S.L.	31
3.11. TELEFONICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA SAU en UTE con GOBE VENTURES, S.L.....	35
4. CUADRO RESUMEN DE PUNTUACIONES	39



1. ANTECEDENTES.

Con fecha 22 de mayo de 2024 se publicó en la plataforma de contratación del Sector Público, rectificación del anuncio de licitación inicial de 15 de mayo de 2024 del contrato de servicios número 300/2023/00792 denominado "Servicio de apoyo a la gestión y desarrollo de casos de uso de proyectos que incorporen inteligencia artificial y otras tecnologías avanzadas en el Ayuntamiento de Madrid"

Con fecha 13 de junio de 2024 se celebró la mesa de contratación de apertura y calificación administrativa de la documentación de los licitadores que presentaron oferta al contrato de referencia. Con fecha 21 de junio de 2024 se celebró la mesa de contratación para la apertura del sobre correspondiente a los criterios basados en juicios de valor. Tras la celebración de estas mesas, los licitadores admitidos han sido los siguientes:

- 1) AUBAY SPAIN, S.A.U.
- 2) BLUSPECS S.L.
- 3) BUGI CONSULTING SL
- 4) IMPACT HUB S.L.
- 5) INNOVA NEXT SLU
- 6) INNOVACION Y DESARROLLO LOCAL S.L.
- 7) KPMG ASESORES S.L. en UTE con PRODIGIOSO VOLCÁN S.L.
- 8) LIBELIUM COMUNICACIONES DISTRIBUIDAS S.L.
- 9) NO SPOON TECH LAB S.L. en UTE con PLAY AND GO EXPERIENCE S.L., GOKOAN EDUCATION S.L. y QUOIS DEVELOPMENT S.L.
- 10) SEEKETING S.L.
- 11) TELEFONICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA SAU en UTE con GOBE VENTURES, S.L.



2. CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES

En virtud de lo establecido en el artículo 157.5 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante LCSP) se emite el presente informe sobre los criterios no valorables en cifras o porcentajes, una vez analizada la documentación técnica presentada por los licitadores con relación al expediente 300/2023/00792 y según lo establecido en los pliegos que rigen en este procedimiento.

Los criterios de adjudicación que rigen para el citado concurso vienen definidos y especificados en el apartado 19 del Anexo I del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, siendo los criterios no valorables en cifras o en porcentajes, los siguientes:

1) Metodología propuesta, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: hasta 30 puntos.

La metodología propuesta se valorará atendiendo a:

- a) La adecuación de las actividades, las herramientas y métodos propuestos al logro de los objetivos que persigue el contrato. Hasta **10 puntos**.
- b) Grado de conocimiento del ecosistema de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas y redes con otros ecosistemas de innovación. Hasta **5 puntos**.
- c) El nivel de detalle de las actividades a realizar y del cronograma propuesto para la realización del trabajo. Hasta **5 puntos**.
- d) Detalle de la propuesta de planificación, seguimiento y control de las acciones, a realizar en el contrato. En todo caso el sistema propuesto deberá aportar flexibilidad y simplicidad a los procesos previstos. Hasta **5 puntos**.
- e) Coherencia de una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización. Hasta **5 puntos**.

2) Plan de dinamización y comunicación, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: hasta 10 puntos.

- a) Se valorará el nivel de detalle del contenido del plan, en cuanto a la determinación del público objetivo en cada etapa del proceso, la definición de canales de comunicación, una estrategia coherente con las fases del caso de uso y los contenidos de las acciones de dinamización y comunicación. Hasta **10 puntos**.

Conforme a lo establecido en el artículo 146.3 de la LCSP, se establece que cada oferta valorada ha de superar el umbral mínimo del 50 por ciento de la puntuación en el conjunto de los criterios cualitativos (vinculados a un juicio de valor) para continuar en el proceso selectivo; es decir, que la puntuación mínima obtenida por cada una de las ofertas en este apartado **debe ser igual o superior a 20 puntos para pasar de fase.**

A continuación, se realiza un informe detallado por cada oferta presentada.

3. VALORACIONES

3.1. AUBAY SPAIN, S.A.U.

Una vez revisada la propuesta técnica de esta entidad, la valoración según lo estipulado en el apartado 19 del anexo I del PCAP es la siguiente:

1) Metodología propuesta, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 30 puntos

a) La adecuación de las actividades, las herramientas y métodos propuestos al logro de los objetivos que persigue el contrato. Hasta 10 puntos

En la propuesta de Aubay relacionan los objetivos del PPT y proponen una metodología basada en cuatro pilares: comunidad (sinergias entre profesionales y el ecosistema), comunicación (visibilizar las fases del proyecto), metodologías de IA (desarrollo de proyectos con metodologías IA), conocimiento (conocimiento de valor en cada fase).

En referencia a las metodologías a aplicar, explican en detalle las metodologías: ITIL + Agile + Design Thinking: "Aplicaremos ITIL para gestionar el proyecto en el ámbito de la estrategia, diseño, transición, operación y mejora del servicio, aplicaremos Design Thinking para resolver problemas complejos y fomentar la innovación, con el objetivo de empatizar, definir, idear, prototipar y validar los pilotos, centrando el proceso en la mejora de los servicios para los ciudadanos de Madrid".

Las metodologías ITIL (metodología para proyectos de tecnología de la información) y la metodología Design Thinking, apropiada para el momento de la definición de retos pues fomenta la creatividad, pueden ser adecuadas, pero no se explica bien su aplicación en el resto de las fases del proyecto.

En cuanto a las herramientas para el seguimiento del proyecto proponen "IRA, Trello y MS Project", habituales en este tipo de gestión, así como GitHub. Esta última está diseñada para que los desarrolladores lleven el control de sus versiones de software, pero más alejada del control de un proyecto como el que presenta el PPT.

Adicionalmente hablan de un conjunto de herramientas: "PyTorch, Keras y Langchain, GPUs y TPUs, NVIDIA y AMD". En este caso, se trata de herramientas que pueden ser utilizadas para el desarrollo de proyectos por parte de las startups que tienen que presentar soluciones y no por la empresa para la gestión del contrato.

En general, hablan mucho de las herramientas y explican metodologías, pero falta una explicación acerca de cómo encajaría cada una de ellas a lo largo del proyecto y qué aportarían a éste.

En cuanto a las actividades, su descripción es muy genérica y no deja ver lo que realmente se va a hacer ni su grado de adecuación a la propuesta.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta, en lo que a este apartado se refiere, tiene un nivel MUY BAJO, siendo la puntuación asignada de **2 puntos**.

b) Grado de conocimiento del ecosistema de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas y redes con otros ecosistemas de innovación. Hasta 5 puntos.

No parece que tengan conexión con el ecosistema empresarial, pues solo presentan un listado de empresas líderes del sector (OPEN AI, Google...).

Vinculan el conocimiento del ecosistema con la formación del equipo. Tampoco detallan las acciones que van a desarrollar para conocer el ecosistema ni citan entidades, organismos, universidades, centros de aceleración e innovación, etc. que ya existen y con los que se pueden establecer redes.

La formación que presentan los miembros del equipo hace ver que son desarrolladores y tienen altos conocimientos de inteligencia artificial, además de haber desarrollado casos de uso como empresa desarrolladora, pero no se detecta un nexo con los diferentes actores del ecosistema.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el conocimiento del ecosistema y sus redes con otros ecosistemas de innovación es MUY BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **1 punto**.

*c) El nivel de detalle de las actividades a realizar y del cronograma propuesto para la realización del trabajo. **Hasta 5 puntos***

En cuanto al nivel de detalle de las actividades sigue lo que establece el PPT, aportando pocos detalles adicionales que valoren la oferta, salvo en la fase de selección de soluciones y definición del PMV (Producto Mínimo Viable), donde el cronograma es detallado, pero poco práctico y difícil de seguir por no representar el desarrollo temporal de cada actividad.

Además, la gestión de tiempos propuesta parece muy ambiciosa y poco realista (por ejemplo, se planifica que en 10 días va a estar hecha la preselección de los 8 proyectos, la presentación a los evaluadores, así como la lectura de estos, la valoración y la votación, pues el siguiente paso es la implementación de los casos de uso).

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es MUY BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **1 punto**.

*d) Detalle de la propuesta de planificación, seguimiento y control de las acciones, a realizar en el contrato. En todo caso el sistema propuesto deberá aportar flexibilidad y simplicidad a los procesos previstos. **Hasta 5 puntos***

Se trata de una propuesta genérica, que no especifica cómo se hará el seguimiento de manera efectiva. No proponen un sistema de seguimiento como tal ni la herramienta concreta a utilizar.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es MUY BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **1 punto**.

*e) Coherencia de una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización. **Hasta 5 puntos***

Presentan indicadores de actividad para cada fase del contrato, pero son muy simples. Son coherentes, pero podrían ser más específicos.

Teniendo en cuenta lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **2 puntos**.

2) Plan de dinamización y comunicación, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 10 puntos*Se valorará el nivel de detalle del contenido del plan, en cuanto a la determinación del público objetivo en cada etapa del proceso, la definición de canales de comunicación, una estrategia coherente con las fases del caso de uso y los contenidos de las acciones de dinamización y comunicación. **Hasta 10 puntos***

Aunque la oferta presenta un plan de dinamización y comunicación completo y estructurado de acuerdo con las fases del contrato, comienza por una segmentación de "targets" a los que va a dirigir los mensajes que no es clara ni acertada, pues crea dos grupos, "empresas" y "ecosistema startup" siendo este último demasiado heterogéneo, pues incluye inversores, startups, acelerador y el mensaje a transmitir a cada uno de esos grupos es muy diferente. No parece que la orientación sea muy acertada desde el punto de vista de la comunicación.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene detalles, pero no suficientes y podría mejorar la estrategia, por lo que se considera que el nivel es BAJO y la puntuación asignada en este apartado es **4 puntos**.



INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE CRITERIOS VALORABLES EN CIFRAS

Se hace constar que dentro de la oferta (página 46 del documento), en el apartado "2.3 Otros Criterios y Mejoras Propuestas", desvelan información acerca del número de:

- Eventos de captación de ideas del ecosistema y dinamización ("Aubay oferta la realización de 4 eventos adicionales, resultando el número de eventos de "Captación de ideas del ecosistema y dinamización" en un **total de 6 anuales.**"),
- Eventos de dinamización ("Aubay oferta la realización de 4 eventos adicionales, resultando el número de eventos de "Difusión al Ecosistema" en un **total de 8 anuales.**"),
- Demodays de presentación de casos de uso ("Aubay oferta la realización de 14 eventos adicionales (2 por startup + 2 presentaciones grupales), resultando el número de eventos "Demodays" de "Visibilidad y Escalado" en un **total de 18 anuales.**"),
- Publicaciones en medios especializados ("Aubay oferta la realización de 3 publicaciones adicionales, resultando el número de publicaciones en medios especializados en un **total de 5 anuales**") y
- Horas de dedicación del coordinador ("Aubay oferta 20 horas/mes adicionales para una coordinación y seguimiento del proyecto más cercana que asegure el éxito del proyecto, resultando el número de horas/mes de dedicación del coordinador en un **total de 50 horas al mes.**"), datos que difieren de los establecidos como requisitos mínimos en el PPT incrementándolos lo que supone que estén adelantando y desvelando información correspondiente a otra fase del procedimiento (sobre C, criterios valorables en cifras).

Tal y como consta en el Anexo 1 del PCAP, apartado 19, puntos 1.1 y 1.2 "no se podrán aportar datos que se incluyan en el sobre de criterios valorables en cifras o porcentajes, pues de ser así será motivo de exclusión de la oferta presentada. La inclusión en este sobre de documentos relativos a criterios valorables en cifras o porcentajes podría dar lugar a un rechazo de la oferta y en consecuencia al rechazo de la empresa, en la medida en que se vulneran los principios de igualdad y transparencia que deben regir todo procedimiento de contratación".

La puntuación total obtenida por **AUBAY** es de **11 puntos**

3.2. BLUSPECS, S.L.

Una vez revisada la propuesta técnica de esta entidad, la valoración según lo estipulado en el apartado 19 del anexo I del PCAP es la siguiente:

1) Metodología propuesta, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 30 puntos.

*a) La adecuación de las actividades, las herramientas y métodos propuestos al logro de los objetivos que persigue el contrato. **Hasta 10 puntos***

La memoria está estructurada de acuerdo con las fases del contrato de forma clara. Las actividades se adaptan a los objetivos del PPT, aunque son bastante generales.

Es interesante que, además de los objetivos descritos en el PPT, plantean una metodología que incluye el "Posicionar Madrid como un área geográfica de referencia en el ámbito de la inteligencia artificial a nivel europeo" y definen objetivos para cada una de las fases del contrato.

La metodología que presentan para el desarrollo de los casos de uso es una metodología propia de BlueSpecs, denominada Tech Studios© y que comienza con la selección de casos de uso, tal y como indican en la pág. 34 "La selección de los casos de uso se realizará a través de la metodología de Tech Studios© de BluSpecs", pero no detallan exactamente en qué consisten todas sus etapas.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel BUENO por lo que la puntuación asignada en este apartado es **8 puntos**.

*b) Grado de conocimiento del ecosistema de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas y redes con otros ecosistemas de innovación. **Hasta 5 puntos***

La propuesta presenta un análisis de evolución de la inteligencia artificial y de las principales empresas y tendencias. Se centra en Madrid, haciendo un breve resumen con datos de índices de posicionamiento e inversión en empresas tecnológicas. Menciona la agenda 5G y de ciberseguridad, así como la estrategia de transformación digital del ayuntamiento.

Habla algo más en detalle del tejido de emprendimiento tecnológico de la ciudad detallando algunos miembros destacados de cada grupo.

Aporta la experiencia del equipo de Bluspecs por su posicionamiento extenso en los ecosistemas de referencia de tecnologías avanzadas a nivel europeo: Inteligencia Artificial-Big Data Value Association (BDVA); Computación cuántica Quantum Industry Consortium (QUIC), Alliance for IoT and Edge Computing (AIOTI), Association for European NanoElectronics ActivitieS (AENEAS) y otras.

BluSpecs como coordinadora estratégica de los ecosistemas posiciona a la empresa en el epicentro de varios clústeres de alta importancia relacionados con IoT.

Demuestra la oferta que tienen un profundo conocimiento del ecosistema, está al día con las últimas novedades, presenta red de contactos propios dentro del ecosistema nacional e internacional y establece conexiones efectivas con otros ecosistemas de innovación, como es el de las tecnologías TIC.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el conocimiento del ecosistema y sus redes es MUY BUENO, siendo la puntuación asignada **4 puntos**.

*c) El nivel de detalle de las actividades a realizar y del cronograma propuesto para la realización del trabajo. **Hasta 5 puntos***

Definen paquetes de trabajo, organizado según las fases del proyecto, donde incluyen las actividades a realizar. En ellas se describe el proceso a seguir en el desarrollo de los dos programas anuales de creación de retos y casos de uso y utilización de la plataforma de innovación abierta, denominada MADtech.

Proponen un plan de trabajo consistente de acciones de "push", acciones en las que se identifican y contactan de forma directa y proactiva con empresas and "pull" acciones destinadas a atraer a las empresas al programa mediante acciones de comunicación.

Hablan de captar ideas a través de una encuesta y para la difusión de la convocatoria quieren crear una página web propia Madridtech.es (*pág.81: "Acceso a convocatoria a través de la página web Madridtech.es"*), aunque también comentan en la *pág. 22* que "Los retos serán publicados a través de la página web del MIL".

Para la selección de las startups utilizan su tecnología Tech Studios donde se trabaja conjuntamente en 3 sesiones empresas y startups que han concursado.

Para la realización del caso de uso y el PMV se basan en la asignación de mentores técnicos externos al startup y a la empresa que propone el reto.

En cuanto a la visibilidad proponen la creación de un plan de comercialización "GoToMarket" (GTM) muy completo y ayudar a las startups con las presentaciones cortas (pitches) y los eventos con el que se finaliza un programa de aceleración (demoday).

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es MUY BUENO, siendo la puntuación asignada en este apartado de **4 puntos**.

d) Detalle de la propuesta de planificación, seguimiento y control de las acciones, a realizar en el contrato. En todo caso el sistema propuesto deberá aportar flexibilidad y simplicidad a los procesos previstos. Hasta 5 puntos

El plan de seguimiento y control de las acciones a realizar en el contrato es un plan correcto. Además, aportan como valor añadido que "La recopilación y análisis de estos datos se consolidarán en un informe mensual, en la forma de un cuadro de mando gráfico, que proporcionará una visión detallada del rendimiento y permitirá tomar decisiones informadas un cuadro de mando gráfico para seguimiento de indicadores". Ese cuadro de mando gráfico propuesto puede facilitar el seguimiento.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es MUY BUENO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **4 puntos**.

e) Coherencia de una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización. Hasta 5 puntos

La propuesta muestra una tabla de indicadores coherentes, específicos y medibles en todas las etapas. El único aspecto que no se entiende bien es si la columna de los números corresponde al índice esperado o es un ejemplo.

Teniendo en cuenta lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel MUY BUENO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **4 puntos**.

2) Plan de dinamización y comunicación, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 10 puntos*Se valorará el nivel de detalle del contenido del plan, en cuanto a la determinación del público objetivo en cada etapa del proceso, la definición de canales de comunicación, una estrategia coherente con las fases del caso de uso y los contenidos de las acciones de dinamización y comunicación. Hasta 10 puntos*

El plan de difusión y comunicación es completo. Incluye nombres propios de las empresas y demás organismos propuestos para las distintas actividades.

En el público objetivo y en la estructura de las campañas no aparecen los inversores, que es un sector importante en este tipo de programas y que sería muy interesante que acudiesen a los "demodays" por ejemplo y diesen su visión a lo largo de todo el programa.

Los canales son correctos, utiliza una variedad de ellos tales como, página web, newsletter, redes sociales.

En consecuencia, teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, se considera que es un plan con un nivel BUENO, siendo la puntuación asignada de **7 puntos**.



INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE CRITERIOS VALORABLES EN CIFRAS

Se hace constar que dentro de la oferta (página 62 del documento), en el apartado 5.3 *PRINCIPALES CANALES DE DIFUSIÓN*, desvelan información acerca del número de eventos a desarrollar y número de demodays, dato que difiere de los establecidos como requisitos mínimos en el PPT (4/año) incrementándolos y que supone que estén adelantando y desvelando información correspondiente a otra fase del procedimiento (sobre C):

- Demodays: Para visibilizar los casos de uso desarrollados para crear interés en las soluciones proporcionadas.

Público objetivo: Grandes empresas, asociaciones de la industria. **KPI: 7/año**

Tal y como consta en el Anexo 1 del PCAP, apartado 19, puntos 1.1 y 1.2 "no se podrán aportar datos que se incluyan en el sobre de criterios valorables en cifras o porcentajes, pues de ser así será motivo de exclusión de la oferta presentada. La inclusión en este sobre de documentos relativos a criterios valorables en cifras o porcentajes podría dar lugar a un rechazo de la oferta y en consecuencia al rechazo de la empresa, en la medida en que se vulneran los principios de igualdad y transparencia que deben regir todo procedimiento de contratación".

La puntuación total obtenida por BLUSPECS es de 31 puntos

3.3. BUGI CONSULTING, S.L.

Una vez revisada la propuesta técnica de esta entidad, la valoración según lo estipulado en el apartado 19 del anexo I del PCAP es la siguiente:

1) Metodología propuesta, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 30 puntos.

*a) La adecuación de las actividades, las herramientas y métodos propuestos al logro de los objetivos que persigue el contrato. **Hasta 10 puntos***

Las actividades son muy genéricas y no deja ver lo que realmente se va a hacer ni su grado de adecuación a la propuesta. Hablan de aplicar metodologías ágiles para la gestión de proyectos.

Como valor añadido ofrece realizar en la etapa de definición de retos un estudio sectorial para localizar sectores con potencial de inteligencia artificial y análisis de tendencias más un mapa de oportunidades: *“Realizaremos un estudio sectorial exhaustivo para identificar áreas con alto potencial de aplicación de IA y tecnologías avanzadas. Este estudio incluirá un análisis de tendencias tecnológicas, la identificación de desafíos actuales en la administración pública y una evaluación de las necesidades específicas de los ciudadanos”.*

Nombra muchas herramientas comerciales y plataformas (TensorFlow y PyTorch, Solidity y Chaincode...), pero sin dar detalle de cuáles van a contratar y cómo las van a utilizar. Para gestión de proyectos hablan indistintamente de usar “Jira” o “MS Project” o “Trello”. Además, nombran “frameworks” de desarrollo de software que en principio no aplicarían, pues el objetivo del contrato es gestionar los casos de uso, no desarrollarlos. El desarrollo corre a cargo de las startups.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **4 puntos**.

*b) Grado de conocimiento del ecosistema de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas y redes con otros ecosistemas de innovación. **Hasta 5 puntos***

No parece que tengan conexión con el ecosistema solo hablan de que trabajan con alguna universidad y aceleradora, pero ni siquiera dan los nombres.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el conocimiento del ecosistema y sus redes con otros ecosistemas de innovación es MUY BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **1 punto**.

*c) El nivel de detalle de las actividades a realizar y del cronograma propuesto para la realización del trabajo. **Hasta 5 puntos***

Poco concreto y agrupado por trimestres. No se entiende por qué lanzan una convocatoria en enero de 2025 con una duración de un año y la segunda la lanzan en abril del 2026 y solo tienen 3 meses antes de finalizar el programa entero, fijado para septiembre de 2026 (pág.29).

Además, muestran el cronograma múltiples veces en distintos formatos, lo cual no aporta nada a la propuesta, solo complica la lectura.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es MUY BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **1 punto**.

*d) Detalle de la propuesta de planificación, seguimiento y control de las acciones, a realizar en el contrato. En todo caso el sistema propuesto deberá aportar flexibilidad y simplicidad a los procesos previstos. **Hasta 5 puntos***

Solo hablan de informes periódicos de seguimiento y reuniones (pág.18) no da más detalle.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es MUY BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **1 punto**.



- e) *Coherencia de una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización. **Hasta 5 puntos***

No hay propuesta de indicadores.

Teniendo en cuenta lo expuesto, se considera que la puntuación es **0 puntos**.

2) Plan de dinamización y comunicación, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 10 puntos

- a) *Se valorará el nivel de detalle del contenido del plan, en cuanto a la determinación del público objetivo en cada etapa del proceso, la definición de canales de comunicación, una estrategia coherente con las fases del caso de uso y los contenidos de las acciones de dinamización y comunicación. **Hasta 10 puntos***

La oferta no presenta un plan de dinamización y comunicación como tal, ya que es una de las cosas que indican que van a elaborar si gestionan el proyecto (en diciembre de 2024).

En la pág. sí explican brevemente que harían logo, materiales de difusión, en redes, prensa, newsletter (exigencias del PPT).

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel MUY BAJO y la puntuación asignada en este apartado es **3 puntos**.

La puntuación total obtenida por **BUGI** es de **10 puntos**

3.4. IMPACT HUB S.L

Una vez revisada la propuesta técnica de esta entidad, la valoración según lo estipulado en el apartado 19 del anexo I del PCAP es la siguiente:

1) Metodología propuesta, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 30 puntos.

*a) La adecuación de las actividades, las herramientas y métodos propuestos al logro de los objetivos que persigue el contrato. **Hasta 10 puntos***

La oferta que presenta la empresa se estructura de acuerdo con las fases del contrato e incluye en cada fase la referencia a la adecuación de las actividades, las herramientas y métodos para el logro de los objetivos del contrato. Esta forma de presentar la información dificulta, no solo la valoración de los diferentes apartados que componen la metodología, sino la coherencia que debe existir entre ellos.

Proponen un enfoque ecosistémico y de comunidad basado en la creación de un entorno colaborativo y resiliente que facilite la innovación y el desarrollo sostenible. Al trabajar con la metodología de comunidad, se reúnen redes y agentes sociales diversos, fomentando sinergias y el aprendizaje mutuo. Esto permite desarrollar soluciones creativas y conjuntas a los desafíos del futuro, enriqueciendo y protegiendo el ecosistema en el que operan.

En la fase de captación de ideas del ecosistema, propone utilizar la metodología propia de la empresa The Impact Hub Way, para crear soluciones sostenibles que abordan retos sociales con impacto real en la comunidad. Utilizan la metodología "Community Canvas", para construir y mejorar comunidades, ayudando a identificar áreas clave de interés y la metodología "Design Thinking" para enriquecer el conocimiento y la experiencia de los miembros de la comunidad mediante la colaboración en temas específicos. Además, utilizarán otras metodologías como: "Human Centered Design", "Art of Hosting", "OASIS", "Collective Impact" centradas en la propuesta en crear comunidad y producto "market-fit" (proceso de evaluar cómo se comporta el producto en el mercado).

Proponen dos actividades de captación: *Charlas semilla y mesa redonda* y *World café*. La diferencia entre el primer y segundo evento es la tipología de participantes. Al primer evento serán invitados todos los perfiles de stakeholders que tengan un modelo de negocio B2C (Business to consumer) u otros modelos de plataforma; y para el segundo evento serán invitados los perfiles con modelo de negocio B2B (business to business) o B2G (Business to Government).

En la fase de definición de retos, proponen realizar un estudio de sectores de actividad en los que tiene un mayor potencial de crecimiento la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas. Tras el estudio de estos sectores y teniendo en cuenta los resultados, se realizará una base de datos de empresas que contendrá mínimo 100 empresas medianas y grandes al menos en las verticales que establece el PPT. Para incluir los datos utilizarán un software como HubSpot CRM.

Crearán una guía de definición de retos, en torno a las verticales definidas, para difundir antes de los eventos y como apoyo en el proceso de selección de las empresas y entidades definidoras de los retos. Describen el proceso de acercamiento y contacto con las empresas que participaran en la reunión de definición de los retos.

En la difusión al ecosistema, proponen la creación de una base de datos con las startups detectadas en las fases anteriores. Proponen en esta fase la definición de las condiciones de participación y bases legales que formaran parte de la convocatoria.

Abren la participación no solo a pequeñas empresas y emprendedores, también incluyen asociaciones, cooperativas y universidades. Sin embargo, en el apartado siguiente de condiciones de participación, lo limitan a pequeñas empresas y emprendedores.

Describen con detalle el proceso de la convocatoria, contenido, información a aportar por los candidatos, plazos y herramienta de blockchain desarrollada por ICommunity para dar trazabilidad y seguridad al proceso. Utilizarán, como dice el PPT la WEB del MIL (Madrid innovation Lab) para integrar la plataforma soporte de la convocatoria.

Ponen en marcha un canal de quejas, reclamaciones y atención a los participantes y un “compliance” de códigos éticos de los candidatos. Plantean la realización de un webinar informativo para difundir el programa y captar potenciales candidatos a la convocatoria y resolver dudas.

Además, se diseñarán y organizarán eventos anuales, según establece el PPT, para presentar y difundir la convocatoria en encuentros y foros de universidades, centros tecnológicos, escuelas de negocio, aceleradoras de startups, plataformas públicas, entre otros, de acuerdo con lo establecido en el PPT.

En la selección de candidatos proponen un perfil de evaluadores y sus nombres con un breve curriculum y dos opciones de criterios de valoración. Se propone un comité de selección que con los informes individuales de los expertos decidirá los 8 candidatos anuales al caso de uso.

En la fase de implementación de los casos de uso proponen crear un clúster de stakeholders (partes interesadas) por caso de uso, integrado por empresas y entidades relacionadas con la temática. En esta fase definen también el equipo de apoyo o mentores a los startups, definiendo el rol de cada mentor.

En la definición de los casos de uso proponen cuatro sesiones de acompañamiento con los mentores y formadores asignados a cada proyecto para responder a las necesidades de las startups durante el proceso de planificación. Utilizan la herramienta metodológica Canvas y el resultado será una propuesta de valor de cada caso de uso que será validado en sesiones de formación que también servirán para reducir el nivel de incertidumbre, el riesgo de las asunciones que constituyen la propuesta y se avanzará sobre la definición del producto mínimo viable.

Para la definición del equipo de trabajo, requisitos tecnológicos y humanos, plan de trabajo, identificación de posibles socios, elaboración de un diagrama de Gantt, y cálculo de costes proponen varias herramientas y metodologías, pero la única que explican su encaje con la tarea es Scrum Agile.

La metodología para la definición del producto mínimo viable (PMV) es: cada startup celebrará un KickOff que estará compuesto por el equipo involucrado en la elaboración del PMV de la startup, el mentor y los técnicos especialistas asignados al proyecto si fuera necesario. Al inicio de cada semana se celebrará un weekly (reunión operativa en la que se comparte información para el equipo) de unos 30 minutos con el equipo involucrado para definir las tareas del sprint. Proponen que el PMV se diseñe de forma que al implementar el caso de uso el desarrollo tecnológico de la solución pase del nivel de madurez tecnológica TRL-6 al TRL-8 (nivel de madurez pre-comercial).

En el desarrollo del piloto incluyen tareas más propias de la definición del PMV como determinar cómo se va a integrar su tecnología con la interfaz del usuario, el resto si es acorde con el desarrollo. Siguen un proceso KickOff muy similar al de la fase anterior.

La empresa oferta soporte a los startups para determinar su propuesta de valor, encaje con el mercado y levantamiento capital y ventas, a través de tres formaciones y al menos 4 mentorías por expertos en “growth hacking” (incrementar el volumen de ingresos o impactos con el mínimo gasto posible).

Fase de visibilidad y escalado. Proponen las dos reuniones que establece el PPT y para maximizar el impacto en el ecosistema añaden la difusión de las informaciones aportadas por las startups y su seguimiento, indicando brevemente el contenido. Igualmente proponen utilizar la red global de impact hub (presente en 55 países) para los 4 eventos de difusión en ámbitos de innovación.

Para la realización de las demodays anuales proponen invitar a destacados ponentes, expertos y líderes exitosos del ámbito empresarial, Incluyen los nombres y breve perfil. Tras el demoday, llevarán a cabo un seguimiento activo de las pruebas piloto, ofreciéndoles sesiones de mentorías con diversos expertos en diferentes áreas para su escalado comercial.

Visto lo anteriormente expuesto se considera que las actividades están bien alineadas con los objetivos, muestran un enfoque estratégico y aportan herramientas adecuadas a cada fase, es una propuesta muy buena, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **9 puntos**.

b) Grado de conocimiento del ecosistema de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas y redes con otros ecosistemas de innovación. Hasta 5 puntos

La empresa, con el objetivo de reunir y tener una muestra significativa del ecosistema de IA y DeepTech en Madrid, propone realizar un análisis previo de su situación actual, donde se identificarán stakeholders (partes interesadas) relevantes.

Sin perjuicio que el estudio sea de interés se pretendía que en la oferta la empresa reflejase los principales actores que operan en Madrid en el ámbito de las nuevas tecnologías. Aunque no lo encuadran en un epígrafe concreto de la oferta, de su análisis se deduce que tienen un buen conocimiento de este. Así, en la fase de captación de ideas y dinamización incluyen un apartado de exploración del ecosistema de inteligencia artificial y tecnologías avanzadas para invitación a los eventos de captación de ideas del ecosistema.

De esta manera identifican los siguientes perfiles de participantes: 1) empresas y startups que trabajan con inteligencia artificial y otras tecnologías avanzadas: aquí citan aquellas que han ganado en convocatorias de premios del ayuntamiento y otros, y citan 5 empresas emergentes; 2) centros de investigación y universidades: citan 27 de ámbito nacional, 3) incubadoras y aceleradoras: citan 14 de ámbito nacional, 4) inversores y fondos de capital riesgo: citan 15 entidades, 5) asociaciones y redes de innovación: 15 de ámbito nacional y europeo, 6) consultores y proveedores de servicios tecnológicos: 6 de ámbito nacional, 7) Administraciones públicas nacionales y europeas: 10 entidades y 8) prescriptores o expertos en inteligencia artificial: citan a 14 personas con un breve perfil. Sin embargo, y teniendo en cuenta que el PPT orienta el tipo de solución que se busca hacia su implementación en el propio Ayuntamiento de Madrid y sus servicios públicos, se echa en falta la inclusión de estos en el ecosistema.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el conocimiento del ecosistema y sus redes con otros ecosistemas de innovación es muy bueno, aunque faltaría el grupo de administración local y empresas de servicios, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **4 puntos**.

c) El nivel de detalle de las actividades a realizar y del cronograma propuesto para la realización del trabajo. Hasta 5 puntos

La empresa presenta al inicio de la oferta un cronograma de las actividades. A continuación, lo desarrolla de manera exhaustiva, recogiendo todas las actividades durante los dos años de contrato, detallado con el desarrollo de las actividades a lo largo de la oferta y coherente con los tiempos de duración de cada una de las actividades en cada una de las fases del contrato.

Es la única oferta, que, para cada una de las fases del contrato, presenta un cronograma específico que coincide luego con el cronograma global. Además, también es de los pocos cronogramas presentados que comienza a ejecutar actividades que corresponden al año 2 del contrato en el año 1, como son las de dinamización y otras como las de seguimiento y control las proyectan durante todo el periodo de ejecución del contrato.

Por otro lado, todas las actividades que propone en las diferentes fases del contrato tienen un buen nivel de detalle, en todas ellas especifican: metodología de la actividad, taller, mesa redonda, charla, rondas de innovación abierta o una combinación de ellas, la duración de cada evento, la agenda del evento y su dinámica e incluso, cuando son charlas magistrales o mesas redondas, el perfil de los ponentes. Por supuesto, en todos los eventos que establece el PPT, añaden un networking y coffee break.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el cronograma está muy bien estructurado y las actividades de las diferentes fases del contrato muy bien detalladas, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **5 puntos**.

d) Detalle de la propuesta de planificación, seguimiento y control de las acciones, a realizar en el contrato. En todo caso el sistema propuesto deberá aportar flexibilidad y simplicidad a los procesos previstos. Hasta 5 puntos

La oferta no dedica un apartado específico a la planificación, seguimiento y control de las acciones. Lo hace de forma individual en cada fase del proyecto, vincula el seguimiento al cumplimiento de indicadores y en ocasiones la propuesta concreta no tiene el detalle adecuado, así en la fase de captación de ideas del ecosistema y dinamización, se apoyan en su

experiencia, buenas prácticas y mecanismos que permiten monitorear el progreso y ajustar estrategias a tiempo real, proporcionando información valiosa para mejorar la logística y dinámica de los eventos sin aportar nada más; en la fase de identificación de retos mencionan textualmente que para garantizar el éxito de esta fase crucial, se hace hincapié en la implementación de un sistema robusto de control y medición. Este sistema abarca mecanismos de control para supervisar el progreso, indicadores de seguimiento para evaluar el desempeño, y herramientas de evaluación e impacto para medir los resultados obtenidos. Lo mismo sucede en las otras fases.

En la fase de difusión de la convocatoria son algo más explícitos. Proponen la utilización de la metodología Scrum Agile, para facilitar la adaptación de las acciones a los cambios y necesidades que puedan surgir durante el desarrollo del programa y Asana que proporciona en tiempo real una visión de las tareas a realizar y el equipo.

En la fase de definición de casos de uso si aportan un cuadro de seguimiento y control detallado con las tareas y los hitos de realización.

El seguimiento de las acciones lo relacionan con el cumplimiento de los indicadores definidos, aunque en estos no fijan metas de forma explícita.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es correcto, pero no aporta valor añadido, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **3 puntos**.

e) Coherencia de una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización. Hasta 5 puntos

Los indicadores que proponen se incluyen y analizan en cada etapa del PPT siendo coherentes con cada una de las fases y actividades que miden.

Proponen indicadores de impacto del ecosistema, indicadores de realización de eventos, indicadores de satisfacción de los participantes en acciones e indicadores de evaluación. No incluyen indicadores de impacto que midan los efectos de las acciones a medio plazo, tampoco incluyen en los indicadores las metas a alcanzar.

Así en la fase de dinamización incluyen:

- Indicadores del ecosistema: número total de stakeholders relevantes identificados y mapeados en el ecosistema de IA y tecnologías avanzadas, número de stakeholders incluidos en la base de datos.
- Indicadores de eventos: número de invitaciones enviadas, tasa de confirmación de asistencia, número de participantes en los eventos, diversidad de los participantes, cantidad de ideas y oportunidades de colaboración detectadas.
- Indicadores de satisfacción de los asistentes: porcentaje de participación activa en dinámicas, satisfacción de los participantes, evaluación de la calidad de debate y discusiones. En el resto de las fases proponen indicadores ajustados a su contenido.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, que los indicadores son coherentes, específicos y medibles en todas las etapas, si bien faltan metas, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **4 puntos**.

2) Plan de dinamización y comunicación, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo. Hasta 10 puntos*Se valorará el nivel de detalle del contenido del plan, en cuanto a la determinación del público objetivo en cada etapa del proceso, la definición de canales de comunicación, una estrategia coherente con las fases del caso de uso y los contenidos de las acciones de dinamización y comunicación. Hasta 10 puntos*

La oferta incluye en cada una de las fases recogidas en el PPT un apartado específico explicando las actividades de comunicación y de difusión. Además, incluye un epígrafe específico dedicado al plan de comunicación y dinamización, en el que se detalla la estrategia global de comunicación y difusión para los 24 meses del contrato.



La oferta presenta un plan de dinamización y comunicación detallado. Crearán una guía de estilo de marca, aunque no detallan. Manual de comunicación y dossier visual. Se crearán, gestionarán y dinamizarán, al menos, cuentas en LinkedIn, Twitter/X y YouTube. Detalla el número de elementos de comunicación incluidos las redes sociales. Incluyen medidas de control de la comunicación.

El target de cada acción de comunicación está bien definido, además proponen crear contenido de interés sobre la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas. Definen los hitos comunicativos: posicionamiento en el ecosistema de inteligencia artificial, difusión de la convocatoria, visibilidad.

En cuanto a la difusión ofrecen sus canales habituales, más los de la red de colaboradores, nodos y antenas para dar difusión: Unlimited Spain, ESimpact, MIDE, Telefónica Open future, Madri+d, Madrid Emprende, Lanzadera, Ship2b, Patio Campus, Revista Emprendedores, TEAMs Labs, UPM...

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es ALTO, si bien no aporta elementos innovadores que añadan valor ni detalla la propuesta de identidad visual, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **9 puntos**.

La puntuación total obtenida por **IMPACT HUB** es de **34 puntos**

3.5. INNOVA NEXT, SLU

Una vez revisada la propuesta técnica de esta entidad, la valoración según lo estipulado en el apartado 19 del anexo I del PCAP es la siguiente:

1) Metodología propuesta, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 30 puntos

*a) La adecuación de las actividades, las herramientas y métodos propuestos al logro de los objetivos que persigue el contrato. **Hasta 10 puntos***

La oferta que presenta la empresa se estructura de acuerdo con la adecuación de las actividades, el grado de conocimiento del ecosistema, el detalle de las actividades propuestas, la planificación y seguimiento de estas y los indicadores necesarios para medir las actividades. Esta forma de presentar la información facilita la valoración de los diferentes apartados que componen la metodología y dan coherencia al conjunto.

La forma de presentar la oferta es totalmente novedosa, pues lo hacen de la mano de un personaje creado para este contrato "Adrizz", creado por la empresa, para ser la imagen del proyecto. De mano del personaje, no solo se explica la propuesta, sino que se utilizara en el desarrollo del contrato como avatar que incorpora inteligencia artificial para poder responder preguntas y participar en las actividades del mismo y humaniza la iniciativa <https://youtu.be/yecfk9oCIgU>

Proponen como punto de partida metodológico para el proyecto la elaboración de un análisis detallado de los sectores de actividad con mayor potencial de crecimiento a la hora de utilizar la inteligencia artificial y otras tecnologías deeptech, selección de los sectores clave y análisis de las principales tendencias en la frontera tecnológica.

La fase de dinamización del ecosistema no presenta mucho detalle ofreciendo una mayor descripción en la siguiente fase, la de definición del reto. Proponen una metodología similar a la recogida en el PTT, pero la desarrollan en detalle. Proponen reuniones con, al menos, las 20 corporaciones seleccionadas para detectar áreas de oportunidad en las que les interesen integrar innovaciones relacionadas con tecnologías deeptech. Proponen una metodología Agile con grupos de trabajo en dos sesiones: identificación de áreas de oportunidad e identificación de retos en cada una.

Detallan las tareas previas a la publicación de la convocatoria, que incluyen el desarrollo de una "Landing Page" (una página web diseñada para persuadir a los visitantes a realizar una acción específica) que se alojará en la web del MIL, la redacción de las bases legales de la convocatoria, incluyen una buena definición de los criterios de selección, definen detalladamente la plataforma de iCommunity Lab con metodología blockchain, que incorporarán para la tramitación de candidaturas y una selección de proyectos o "scouting" de buscando en el ecosistema de emprendimiento, innovación y tecnología potenciales ideas y realizando campañas de marketing y de comunicación segmentadas al público objetivo, que definen. Aquí proponen la creación de una identidad de marca del proyecto necesaria para crear impacto en la difusión.

En la fase de selección de startups, proponen 4 etapas, que define en detalle: higienización de la base de datos, evaluación de todas las candidaturas y preselección de las 32 mejores, entrevistas individuales que incorporan un pich de las startups y en la que se seleccionaran 16 y evaluación final por un comité de expertos del cual explican su composición dando nombres y un breve curriculum.

En la fase de implementación de los casos de uso o pilotos proponen utilizar la metodología "Scrum" para estructurar y organizar las actividades necesarias para la implementación de los casos de uso, proponen la composición del equipo de trabajo. Para para la definición de los casos de uso, se realizará un "Bootcamp" (curso intensivo para formar a las startups en competencias necesarias), utilizando la herramienta "SMART" (metodología para definir objetivos) en el que participaran el equipo y las empresas que han propuesto los retos y que estará dividido en 3 partes: puesta en común, definición de los casos de uso y metodología de trabajo; cada fase está bien explicada y desarrollada.

La oferta pasa a explicar el desarrollo del PMV. Esta fase está compuesta por varias actividades: potenciales usuarios, acceso a mercado, condicionantes técnicos y prototipado, en las que se contempla trabajar desde el asentamiento de las bases del caso de uso hasta la elaboración del PMV. Incluyen la definición del MVP, el prototipado y la elaboración de este.

Desarrollo del piloto o caso de uso. En esta fase la oferta detalla cómo se va a desarrollar el piloto el contenido necesario para su ejecución y finalmente, su puesta en marcha. Proponen 2 mentorías individuales durante 3 meses con cada caso de uso utilizando expertos de negocio, expertos en la identidad de marca y expertos en obtención de inversión y financiación. A la parte de difusión y escalado le dedica menos detalle

La propuesta es completa y la metodología encaja perfectamente con el objeto del proyecto.

Presentan actividades muy adecuadas, muy pensadas para que el producto del caso de uso llegue a mercado y con valor añadido adicional para las startups, sin embargo, les falta algo más de detalle en la fase inicial de dinamización del ecosistema y en la parte final de actuaciones de visibilización.

Visto lo anteriormente expuesto se considera que las actividades están bien alineadas con los objetivos, muestran un enfoque estratégico y aportan herramientas adecuadas a cada fase, si bien falta algo de definición en algunas fases, la oferta es buena, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **8 puntos**.

b) Grado de conocimiento del ecosistema de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas y redes con otros ecosistemas de innovación. Hasta 5 puntos

Presentan el ecosistema con el modelo hélice (administración pública, negocio, academia). Es una aproximación teórica que define grandes grupos de stakeholders, pero no llega a identificar los actores que intervienen en el ecosistema de la ciudad en detalle.

La empresa aportaría al proyecto su base de datos interna que recogen más de 4.000 referencias conocidas en proyectos similares anteriores realizados, tanto a nivel nacional como internacional, así como otras bases de datos enfocadas sobre todo a los sectores de la movilidad, transportes y logística.

También aportaría bases de datos externas de pago gracias a las cuales cuenta con más de un millón de referencias nacionales e internacionales sobre empresas. Además, pone en la oferta que colabora estrechamente con Microsoft y con dos de sus partners más importantes en España, como son Tokiota y Plexus, en temas de investigación y definición de casos de uso con inteligencia artificial generativa para mejorar la eficiencia en los procesos internos de la empresa, en la definición de futuros a corto, medio y largo plazo donde la inteligencia artificial puede afectar y modificar el negocio actual de las empresas y en el apoyo en la integración de nuevos hábitos basados en herramientas de IA para que los empleados de la empresa aprendan a trabajar con éstas y ser más eficientes. Esto lo plantea desde la perspectiva de aportar experiencia al proyecto, que no se valora en este apartado.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el conocimiento del ecosistema y sus redes con otros ecosistemas de innovación es bueno, aunque faltaría más detalle de actores en los grupos en general y en el grupo de administración local y empresas de servicios en particular, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **3 puntos**.

c) El nivel de detalle de las actividades a realizar y del cronograma propuesto para la realización del trabajo. Hasta 5 puntos

La oferta presenta las actividades con un grado de detalle suficiente, excepto las relacionadas con la fase de dinamización del ecosistema y la fase última de difusión que es escasa.

El cronograma es completo, refleja todas y cada una de las actividades descritas en la oferta durante los dos años de contrato además es coherente con los tiempos de duración de cada una de las actividades en cada una de las fases del contrato.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es muy bueno, aunque le falta algo de detalle en algunas actividades, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **4 puntos**.

d) *Detalle de la propuesta de planificación, seguimiento y control de las acciones, a realizar en el contrato. En todo caso el sistema propuesto deberá aportar flexibilidad y simplicidad a los procesos previstos. **Hasta 5 puntos***

La oferta propone una metodología de planificación y organización de las dos convocatorias de Open Call y desarrollo de PMV durante 24 meses con tres fases anuales muy diferenciadas, y todas ellas trabajadas desde el punto de vista de un proyecto abierto a mejoras, pero sólido en metas. La planificación la divide en preparación y planificación del proyecto, ejecución de la "open call" y desarrollo, fin de la convocatoria, ejecución de la segunda "open call" y fin de proyecto. Cada etapa describe de forma detallada los pasos a seguir.

La oferta incluye el nombre y perfil del equipo de trabajo que se asignara al contrato. Esta información no se valora en esta fase.

Propone una metodología propia para el control y seguimiento de la calidad del proyecto sin entrar en demasiado detalle de cómo funcionará.

Para realizar el seguimiento del contrato, proponen un modelo muy sencillo de reuniones. Aportan un cuadro con el calendario de las reuniones. No explican como corregir desviaciones de la propuesta de planificación inicial.

También desarrollan en detalle el contenido de los informes, mensual y anual. En los informes mensuales sí incluyen un apartado de riesgos que pueden afectar al desarrollo de las actividades.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es bueno, pero le falta detalle en el seguimiento, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **3 puntos**.

e) *Coherencia de una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización. **Hasta 5 puntos***

La empresa presenta una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato. Se aporta un cuadro detallado en el que relaciona las fases del contrato y los indicadores propuestos. No se fijan metas para ningún indicador y la mayoría de los indicadores propuestos son de resultados, faltarían indicadores de impacto.

Como cada fase del proyecto cuenta con sus propios indicadores de seguimiento y control, se puede medir y contrastar, en términos cuantitativos, la evolución de los objetivos y, en términos cualitativos, el impacto de cada uno de ellos, en cada todo momento.

Se propone diseñar un cuadro de mando integral (CMI), que dará soporte a la toma de decisiones. Este CMI se planteará en la plataforma "Power BI", y dichos indicadores estarán disponibles a lo largo de todo el proyecto, y se reflejarán en los diferentes informes planteados. De este CMI se pueden extraer, además, gráficos visuales para realizar informes de impacto del programa. Esta propuesta aporta mucho valor al contrato.

Teniendo en cuenta lo expuesto, que los indicadores son coherentes, específicos y medibles en todas las etapas del contrato, pero que no se asignan metas y que faltan indicadores de impacto, se considera que la puntuación es de **4 puntos**.

2) Plan de dinamización y comunicación, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 10 puntos*Se valorará el nivel de detalle del contenido del plan, en cuanto a la determinación del público objetivo en cada etapa del proceso, la definición de canales de comunicación, una estrategia coherente con las fases del caso de uso y los contenidos de las acciones de dinamización y comunicación. **Hasta 10 puntos**.*

El plan de comunicación comienza con la definición de una identidad propia potente y diferencial para el proyecto "**Madrid DeepTech City**" que envuelva todos sus puntos de contacto y su comunicación con un diseño innovador a la altura de la ciudad y de los ámbitos en los que se mueve (tecnología de vanguardia). Esta identidad funciona no solo con los stakeholders más inmediatos de la iniciativa (ecosistema innovador, startups, grandes corporaciones y tecnológicas...) sino también de cara a la ciudadanía en general, con una comunicación potente que refleje esta apuesta del ayuntamiento por nuevas tecnologías.



Hacen también una propuesta de comunicación visual muy creativa, trabajado con herramientas de inteligencia artificial generativa para crear una serie de imágenes que juegan a convertir la propia arquitectura urbana en un gigantesco ordenador cuántico, con calles y edificios funcionando como procesadores y circuitos, transmitiendo que la ciudad es un ecosistema tecnológico vivo alimentado por las tecnologías más avanzadas

Además, la forma de presentar las actividades es totalmente novedosa, pues lo hacen de la mano de un personaje creado para este contrato "Adrizz", creado por la empresa, para ser la imagen del proyecto. e

Por otro lado, la metodología de la comunicación y de la difusión es muy apropiada pues estudian quién será el público objetivo al que va dirigido cada mensaje definiendo un "buyer person" (cliente ideal) y creando mensajes cortos y concisos en formato vídeo, infografía, gráfico y otros. Proponen interactuar con el ecosistema mediante preguntas, encuestas, concursos, para animar la participación e impacto de la comunicación y la creación de un buzón, comunidad #deeptechers, eventos.

La propuesta detalla el público sectorizado (empresas, administraciones, sociedad madrileña...) y definen los canales según el sector al que se dirigen (ej.: empresas por LinkedIn, emails, reuniones y eventos). "Infoday", campañas de pago, para que tengan mejor impacto en cada uno de ellos, es decir canales y herramientas muy completos, con mucha coherencia y varios temas de valor añadido.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel MUY ALTO y está muy orientada a llegar al máximo número de startups y a generar mucho impacto, la puntuación asignada en este apartado es **10 puntos**.

La puntuación total obtenida por **INNOVA NEXT** es de **32 puntos**

3.6. INNOVACION Y DESARROLLO LOCAL S.L.

Una vez revisada la propuesta técnica de esta entidad, la valoración según lo estipulado en el apartado 19 del anexo I del PCAP es la siguiente:

1) Metodología propuesta, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 30 puntos.

*a) La adecuación de las actividades, las herramientas y métodos propuestos al logro de los objetivos que persigue el contrato. **Hasta 10 puntos***

La propuesta se estructura según los distintos criterios valorables y es clara.

Presenta diferentes metodologías según la fase del proyecto, por ejemplo, en la fase de captación de ideas habla solo de metodología de innovación abierta: “*En la primera fase, llevaremos a cabo actividades dirigidas a dinamizar el ecosistema de startups y empresas tecnológicas mediante el modelo de innovación abierta*”, en la identificación de retos habla en general de Design Thinking y Brain storming y para el desarrollo de los casos de uso propone el uso de una metodología específica PMBOK “*se utilizará un enfoque basado en Gestión de Proyectos Tecnológicos mediante la metodología PMBOK, y en particular, se utilizará el enfoque práctico de Diagrama de Gantt*” y para el desarrollo del PMV (producto mínimo viable) y piloto final “*se propondrá, formará y asesorará en el uso de una metodología de Data Science*”.

En las primeras fases del proyecto (págs.. 5, 7 y 10) presentan esquemas de la metodología basados exclusivamente en la organización de los eventos, aportando poco valor añadido.

Además, en la páginas 6 y 7 especifican que “*identificar los retos a desarrollar como casos de uso a partir de la definición de las necesidades reales aportadas por las empresas y entidades*” y que “*los retos a realizar se van a definir en base a las empresas elegidas*”, lo que se aleja del objeto del proyecto, que tal y como se especifica en el PPT deberían ser: “*Proyectos que incidan en la mejora de los servicios de la administración pública*” y “*Proyectos que aporten soluciones tecnológicas innovadoras de interés público*”.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel MEDIO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **5 puntos**.

*b) Grado de conocimiento del ecosistema de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas y redes con otros ecosistemas de innovación. **Hasta 5 puntos***

En este apartado la memoria presenta mucha teoría alrededor de la IA, Industria 4.0/5.0 y Tecnologías Avanzadas 4.0/5.0, Transformación digital de organizaciones y Tecnologías Deep Tech pero realmente del objeto del apartado que es el conocimiento del ecosistema (actores principales) solo habla de la Universidad de Alcalá de Henares como entidad colaboradora y de los proyectos en los que han estado involucrados, pero no exponen relación con corporates, startups o inversores en el ecosistema de interés.

La propuesta denota un BAJO grado de conocimiento del ecosistema, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **2 puntos**.

*c) El nivel de detalle de las actividades a realizar y del cronograma propuesto para la realización del trabajo. **Hasta 5 puntos***

Las actividades a realizar son muy generales y están poco detalladas.

El cronograma no es claro, pues hay actividades solapadas que no parece que puedan solaparse (por ejemplo, la definición de los retos ocupa del M1 al M6 y la difusión de la convocatoria empieza en el M4, sin ni siquiera tener los retos definidos). Tampoco está claro cuando se lanza y cuando se cierra la convocatoria. Falta claridad.

En consecuencia, teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, se considera que el nivel de la propuesta es BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **2 puntos**.

d) *Detalle de la propuesta de planificación, seguimiento y control de las acciones, a realizar en el contrato. En todo caso el sistema propuesto deberá aportar flexibilidad y simplicidad a los procesos previstos. **Hasta 5 puntos.***

No hay una propuesta de cuál será el plan de seguimiento y control a llevar a cabo para el correcto funcionamiento del proyecto, solo se habla, en la pág.41, de unas reuniones semanales y mensuales y unos informes mensuales y anuales y no aporta valor añadido. Tampoco detalla las herramientas a utilizar para el control del proyecto.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **2 puntos.**

e) *Coherencia de una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización. **Hasta 5 puntos.***

La propuesta presenta un listado de indicadores enorme y muy exhaustivo por cada etapa (págs. 43-50). A priori no parecería necesario utilizar tantos para el seguimiento del proyecto, ya que puede incluso ralentizar y dificultar la evaluación y seguimiento. Además, muchos de ellos son ambiguos y difícilmente medibles (p.ej. complejidad del proyecto)

Teniendo en cuenta lo expuesto, se considera que la puntuación es **2 puntos.**

2) Plan de dinamización y comunicación, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 10 puntos*Se valorará el nivel de detalle del contenido del plan, en cuanto a la determinación del público objetivo en cada etapa del proceso, la definición de canales de comunicación, una estrategia coherente con las fases del caso de uso y los contenidos de las acciones de dinamización y comunicación. **Hasta 10 puntos***

Plan poco detallado, está estructurado siguiendo las fases del proyecto, pero es muy general. Por ejemplo, el plan para la captación de ideas solo especifica "Organizar eventos dirigidos al ecosistema de startups y empresas emergentes que trabajen con tecnologías avanzadas, incluyendo Inteligencia Artificial" pero no detalla qué eventos tienen planeados, ni cómo los van a desarrollar.

Tampoco presenta ningún valor añadido diferencial.

En consecuencia, se considera que la propuesta tiene un nivel BAJO siendo la puntuación asignada a este apartado es **4 puntos.**

La puntuación total obtenida por INNOVACION Y DESARROLLO LOCAL S.L es de 17 puntos
--

3.7. KPMG ASESORES S.L. en UTE con PRODIGIOSO VOLCÁN S.L.

Una vez revisada la propuesta técnica de esta entidad, la valoración según lo estipulado en el apartado 19 del anexo I del PCAP es la siguiente:

1) Metodología propuesta, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 30 puntos.

*a) La adecuación de las actividades, las herramientas y métodos propuestos al logro de los objetivos que persigue el contrato. **Hasta 10 puntos***

De manera general es oportuno explicar que la propuesta se presenta en un formato con diferentes tamaños, colores y tipos de letra, así como con muchas imágenes y gráficos que no llegan a distinguirse bien en muchos casos por su tamaño o calidad de imagen, lo que dificulta en gran medida la lectura de la memoria.

También incluye mucho contenido teórico que complica el comprender cuál es la verdadera propuesta que se va a llevar a cabo durante el proyecto, por ejemplo, en la parte de captación donde presentan de manera teórica todas las dinámicas que existen, pero no dice cuáles se van a aplicar (pág. 40 en adelante).

La metodología propuesta para el desarrollo del proyecto es la denominada "Metodología Sapiens" (Ferran Adrià y El Bulli). En el comienzo de su metodología, introducen sesiones de capacitación al personal del ayuntamiento que no serían necesarias pues se imparten ya en el MIL (Madrid innovation lab) y no estarían alineadas con los objetivos del programa.

La metodología la van adaptando a las diferentes fases del proyecto, pero se presentan ciertas acciones que no parecen encajar en el desarrollo lógico del mismo. Por ejemplo, tras la fase de identificación de retos, crean una ficha para cada reto identificado y a continuación proponen la identificación de sectores y temáticas sobre las que generar casos de uso (pág. 57). No parece coherente en ese momento del proyecto, en todo caso debería hacerse antes de la definición de retos. También proponen sesiones de co-creación entre empresas y startups pero tampoco se entiende el objeto de esto una vez que ya se han definido los retos y lo que correspondería es lanzar la convocatoria para que las startups presenten sus soluciones (pág. 58).

Como valor añadido proponen crear plataforma con chatbot y canal de resolución de dudas, pero no comentan en ningún momento que vaya a quedar integrado en la solución blockchain que deben implementar según el PPT.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta, aunque no se adecúa completamente a los objetivos, tiene ciertas incoherencias y con actividades que se ajustan a los objetivos y otras que no aplican tanto; está detallada y tiene un nivel MEDIO ALTO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es de **6 puntos**.

*b) Grado de conocimiento del ecosistema de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas y redes con otros ecosistemas de innovación. **Hasta 5 puntos***

No se encuentra un apartado explícito del conocimiento del ecosistema y las redes con otros ecosistemas, pero en el apartado 6 de *¿Por qué KPMG y Prodigioso Volcán?* Al presentar sus compañías, exponen los diferentes proyectos en los que han participado y sus alianzas. Aparecen grandes empresas y algunas instituciones, pero se echa de menos un capítulo de inversores y otro de startups, así como las redes a las que pertenecen y de las que podría beneficiarse el programa.

Por ello, la puntuación de este apartado es de **2 puntos**.

*c) El nivel de detalle de las actividades a realizar y del cronograma propuesto para la realización del trabajo. **Hasta 5 puntos***

Las actividades por lo general están detalladas, como por ejemplo el *Ciclo de encuentros inspiradores* (pág. 51).

El grupo de actividades denominado "Apoyo en el lanzamiento de convocatorias" (pág. 62) parece que no está bien entendido pues especifica que "El objetivo principal de esta fase es el análisis de los diferentes requisitos que serán necesarios, así como las características de las convocatorias que el Ayuntamiento de Madrid publicarán para la presentación de proyectos por parte de potenciales candidatos a desarrollar las iniciativas identificadas" cuando la convocatoria ha de ser lanzada por la empresa adjudicataria del contrato, no el ayuntamiento, tal y como se indica en el PPT apartado 2.B): "La empresa adjudicataria elaborará el contenido y tramitará una convocatoria anual con el objetivo de que el propio ecosistema proponga soluciones a los retos definidos".

En las actividades relativas al proceso de selección proponen que todos los candidatos admitidos hagan un pitch, lo que parece poco realista sin saber cuántos candidatos se pueden presentar.

En cuanto al cronograma, solo aparece el cronograma del primer año, lo que hace suponer que el del segundo año sería igual, lo cual no es real porque hay etapas que no habrá que repetir las pues son únicas en el proyecto y permiten ganar tiempo en el segundo año para hacer otras actividades u organizar el año de otra manera.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **2 puntos**.

d) Detalle de la propuesta de planificación, seguimiento y control de las acciones, a realizar en el contrato. En todo caso el sistema propuesto deberá aportar flexibilidad y simplicidad a los procesos previstos. Hasta 5 puntos

No se encuentra una propuesta de planificación, seguimiento y control como tal. Se ve que van a crear un equipo en la oficina técnica con ese rol, *Comité de control y seguimiento* (pág. 25) pero nada más. No se explican los hitos del proyecto sobre los que se hará el control ni cómo se llevará a cabo esa planificación de seguimiento.

En consecuencia, se considera que el nivel de la propuesta es MUY BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **1 punto**.

e) Coherencia de una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización. Hasta 5 puntos

No presentan los indicadores. Solo en la pág. 56 hacen una breve mención cuando exponen la etapa de análisis de retos y dice: "resumen de los principales indicadores (número de retos identificados, número de retos con soluciones directas, localización e información relevante, necesidades de cada reto)".

Indican que los indicadores los definirán durante el proyecto (pág. 23).

Teniendo en cuenta lo expuesto, se considera que la puntuación es **0 puntos**.

2) Plan de dinamización y comunicación, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 10 puntos*Se valorará el nivel de detalle del contenido del plan, en cuanto a la determinación del público objetivo en cada etapa del proceso, la definición de canales de comunicación, una estrategia coherente con las fases del caso de uso y los contenidos de las acciones de dinamización y comunicación. Hasta 10 puntos*

En la propuesta no aparece un plan de dinamización en este apartado. Las acciones de dinamización hay que buscarlas en toda la oferta, por lo que es difícil establecer una coherencia de las medidas propuestas. Así en la pág. 38 comentan que "la dinamización de actividades a través de una plataforma digital y eventos presenciales, tales como talleres y mesas redondas, para captar ideas y necesidades" en la pág. 103 proponen trabajar con un Dashboard que centralice todas las métricas de los canales seleccionados para el plan de dinamización y en general aparecen como contenidos dispersos en la propuesta.

En cuanto al plan de comunicación tiene una estructura más adecuada y coherente, aunque no detalla la comunicación en cada etapa del proyecto. Sí plantean crear un paraguas narrativo que articule todos los ejes de comunicación, así como crear una identidad verbal y visual



propia, pero no plantean la estrategia de comunicación ligada a las fases ni determinan el público objetivo de las acciones de comunicación en cada fase.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel MEDIO por lo que la puntuación asignada en este apartado es de **6 puntos**.

La puntuación total obtenida por **KPMG y PRODIGIOSO VOLCÁN** es de **17 puntos**

3.8. LIBELIUM COMUNICACIONES DISTRIBUIDAS S.L.

Con carácter previo, en relación con esta oferta, se ha de precisar que el licitador define todas las páginas del documento en nota a su pie como "Documento confidencial" y en la última página indica "*DOCUMENTACIÓN CONFIDENCIAL. Este documento contiene documentación confidencial y queda expresamente prohibida su divulgación, copia o distribución a terceros sin la autorización expresa de Libelium. Si ha recibido este mensaje por error, se ruega lo notifique a Libelium enviando un mensaje al remitente y proceda inmediatamente al borrado del mensaje original y de todas sus copias. Gracias por su colaboración.*"

Se debe hacer constar que el art. 133.1. par 2 LCSP establece expresamente que "El deber de confidencialidad del órgano de contratación, así como de sus servicios dependientes no podrá extenderse a todo el contenido de la oferta del adjudicatario ni a todo el contenido de los informes y documentación que, en su caso, genere directa o indirectamente el órgano de contratación en el curso del procedimiento de licitación. Únicamente podrá extenderse a documentos que tengan una difusión restringida, y en ningún caso a documentos que sean públicamente accesibles" y que, por tanto, en el informe se realizan las menciones imprescindibles para poder motivar suficientemente la valoración que se propone, sin afectar a secretos técnicos o comerciales o a informaciones cuyo contenido pueda ser utilizado para falsear la competencia.

Una vez revisada la propuesta técnica de esta entidad, y considerando lo anteriormente mencionado, la valoración según lo estipulado en el apartado 19 del anexo I del PCAP es la siguiente:

1) Metodología propuesta, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 30 puntos.

*a) La adecuación de las actividades, las herramientas y métodos propuestos al logro de los objetivos que persigue el contrato. **Hasta 10 puntos***

La metodología de trabajo y actividades que proponen consiste en:

- Definición retos: Fase previa (creación de página web simulando Madrid en metaverso y localizando problemas que Libelium ha identificado). Fase Inicial (creación de base de datos de empresas). Fase evento brainstorming (viendo ejemplos reales de casos de uso en ciudades de todo el mundo). Fase Evento definición reto (para definir los retos con las empresas más activas de la web y sesiones de brainstorming).
- Difusión al ecosistema: Fase inicial (creación de equipos de trabajo como mentores de cada reto). Fase convocatoria (reuniones para difundir cada caso de uso).
- Selección startups: Fase pre-comercial (Libelium presenta empresas interesadas en desarrollar cada caso de uso de manera académica). Fase selección de startups ganadoras (las startups que se han presentado presentan plan de negocio, harán una presentación a un miembro del jurado y cada uno elige las 2 mejores para presentar a todo el jurado y eligen la ganadora por reto).
- Piloto (PMV): Análisis para verificar que la solución puede ser comercializada con éxito, desarrollo del PMV con metodología ágil e implantación, validación del PMV.
- Visibilidad y escalado (Go To Market): posicionamiento, marketing y comunicación, ventas, soporte y retención de clientes, monitoreo y ajuste de estrategia GTM.

La propuesta está muy centrada en la venta del producto y el "go to market", pero es más débil en la etapa de captación de ideas y convocatoria.

El objetivo descrito en el PPT es generar: "Proyectos que incidan en la mejora de los servicios de la administración pública" y "Proyectos que aporten soluciones tecnológicas innovadoras de interés público", para lo que es fundamental la etapa de captación de ideas de ecosistema para definir los retos correctamente. La propuesta de Libelium no tiene bien enfocado el objeto ya que definen los retos con propuestas del mismo equipo de Libelium y con ideas que vienen de casos de uso de otras ciudades y luego buscan las empresas donde desarrollar el PMV. Lo que la hace más débil y alejada de los objetivos en este aspecto pues no capta necesidades de la ciudadanía o de los servicios públicos del Ayuntamiento de Madrid.

Presentan propuesta de "naming" e identidad visual digital del proyecto: Madrid IA. Metaverso con la ciudad de Madrid simulada, aunque actualmente lo tienen implementado para proyectos de IoT.

La propuesta de selección de candidatos es adecuada y proponen un panel de expertos evaluadores.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel MEDIO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **5 puntos**.

*b) Grado de conocimiento del ecosistema de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas y redes con otros ecosistemas de innovación. **Hasta 5 puntos***

Exponen una tabla larguísima de instituciones educativas con las que tienen relación al ser spin-off de la Universidad de Zaragoza y hablan de distintas empresas e instituciones con las que han participado en distintos proyectos en los que han estado involucrados como desarrolladores de proyectos de IoT.

Denota que conocen muy bien el ecosistema académico, las empresas de los proyectos en los que han sido miembros, pero no aparecen otros actores muy importantes del ecosistema como son los inversores y las grandes aceleradoras (solo aparece Wayra y la aceleradora pública aragonesa CEEI) por lo que la calificación de este apartado es BUENA con una puntuación asignada de **3 puntos**.

*c) El nivel de detalle de las actividades a realizar y del cronograma propuesto para la realización del trabajo. **Hasta 5 puntos***

El nivel de detalle de las actividades no es bueno, faltaría un análisis más detallado de la operativa de trabajo, detallando mejor las actividades, la convocatoria, los eventos de difusión a realizar.

El cronograma de actividades solo detalla el primer año, entendiéndose que el segundo año sea idéntico cuando hay acciones del año 2 que pueden y deben iniciarse en el año 1 y acciones del año 1 que no hay porqué repetir en el año 2. Además, hay algunas incoherencias (el tiempo de diseño del PMV coincide con la implementación tecnológica y se solapa con las pruebas de concepto).

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **2 puntos**.

*d) Detalle de la propuesta de planificación, seguimiento y control de las acciones, a realizar en el contrato. En todo caso el sistema propuesto deberá aportar flexibilidad y simplicidad a los procesos previstos. **Hasta 5 puntos***

Hablan de reuniones de seguimiento, pero muy poco detallado. No proponen una sistemática de control y seguimiento.

En consecuencia, teniendo en cuenta lo anterior, se considera que el nivel de la propuesta es MUY BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es de **1 punto**.

*e) Coherencia de una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización. **Hasta 5 puntos***

Los indicadores presentados son solo del desarrollo del producto, no del resto de fases.

Teniendo en cuenta la falta de indicadores en la mayoría de las fases del proyecto, se considera que la puntuación es de **1 punto**.

2) Plan de dinamización y comunicación, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 10 puntos*Se valorará el nivel de detalle del contenido del plan, en cuanto a la determinación del público objetivo en cada*



etapa del proceso, la definición de canales de comunicación, una estrategia coherente con las fases del caso de uso y los contenidos de las acciones de dinamización y comunicación.
Hasta 10 puntos

La propuesta de difusión del proyecto está estructura en 5 fases (ideación, desarrollo y prototipado, validación y pruebas, escalado y comercialización, y colaboración y ecosistema) diferentes a las propuestas en el PPT (captación y dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización). Se centran en el desarrollo del PMV y su venta, no tienen mucho en cuenta la parte de la captación, definición de retos, lanzamiento de la convocatoria. Todo eso supone el 20%.

Proponen crear una página web oficial, la utilización de las RRSS, newsletter. Establecen eslóganes por fases.

No comentan el uso especial que harán del centro MIL del Ayuntamiento y su página web, prioritario en el proyecto tal y como se indica a lo largo del PPT.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **3 puntos**.

La puntuación total obtenida por **LIBELIUM** es de **15 puntos**

3.9. NO SPOON TECH LAB SL + Play&go + GoKoan + QUOIS

Una vez revisada la propuesta técnica de esta entidad, la valoración según lo estipulado en el apartado 19 del anexo I del PCAP es la siguiente:

1) Metodología propuesta, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 30 puntos.

*a) La adecuación de las actividades, las herramientas y métodos propuestos al logro de los objetivos que persigue el contrato. **Hasta 10 puntos***

(Las primeras 21/48 páginas de la memoria se dedican a explicar quiénes son las 4 empresas de la UTE y los trabajos que han realizado).

La metodología propuesta es su modelo Startup Studio, muy centrada en promover la financiación pública y privada y compuesta por tres fases:

- Ejecución: selección de ideas, prototipado y validación.
- Financiación
- Dinamización y comunicación: transversal a lo largo de todo el programa

La definición de retos la proponen en base a reuniones con empresas que tengan capacidad para adquirir los proyectos, lo cual, por nuestra experiencia puede dificultar y limitar mucho la captación de ideas y puede desembocar en que los retos no estén orientados a la ciudadanía y los servicios públicos, si no a las necesidades de las propias empresas, alejándose del objetivo expuesto en el PPT.

Se centran mucho en la financiación, incluso invierten ellos inicialmente (Capital Semilla) o buscan corporates que inviertan y ponen personas de su equipo en las startups. Sería un valor añadido, pero no es el objetivo del proyecto planteado en el PPT.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **4 puntos**.

*b) Grado de conocimiento del ecosistema de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas y redes con otros ecosistemas de innovación. **Hasta 5 puntos***

Como conocimiento del ecosistema aportan la relación actual de las empresas de la UTE con startups y organizaciones, limitando el ecosistema a las entidades de los proyectos en los que han estado involucrados. Muy centrado en la Comunidad Valenciana.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de este apartado de la propuesta es BAJO, por lo que la puntuación asignada es 2 puntos.

*c) El nivel de detalle de las actividades a realizar y del cronograma propuesto para la realización del trabajo **Hasta 5 puntos***

No están las actividades bien detalladas y no hay cronograma.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de este apartado de la propuesta es MUY BAJO, por lo que la puntuación asignada es **1 punto**.

*d) Detalle de la propuesta de planificación, seguimiento y control de las acciones, a realizar en el contrato. En todo caso el sistema propuesto deberá aportar flexibilidad y simplicidad a los procesos previstos. **Hasta 5 puntos***

No existe propuesta de plan de seguimiento y control.

En consecuencia, la puntuación asignada en este apartado es **0 puntos**.

*e) Coherencia de una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización. **Hasta 5 puntos***



Presentan KPIs por cada fase per son muy flojos y generalistas. Por ejemplo, en la parte de captación solo miden las solicitudes recibidas, los proyectos evaluados y la calidad de estos.

Teniendo en cuenta lo expuesto, se considera que el nivel en este apartado es BAJO, la puntuación en este apartado es de **2 puntos**.

2) Plan de dinamización y comunicación, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 10 puntos*Se valorará el nivel de detalle del contenido del plan, en cuanto a la determinación del público objetivo en cada etapa del proceso, la definición de canales de comunicación, una estrategia coherente con las fases del caso de uso y los contenidos de las acciones de dinamización y comunicación.*
Hasta 10 puntos

Plan de difusión poco detallado, muy general, no especifican qué campañas van a hacer ni en qué van a consistir.

Habla de herramientas de gestión de eventos habituales y canales habituales (RRSS, webinars...)

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **3 puntos**.

La puntuación total obtenida por NO SPOON TECH LAB SL + Play&go + GoKoan + QUOIS es de 12 puntos
--

3.10. SEEKETING, S.L.

Con carácter previo, en relación con esta oferta, se ha de precisar que el licitador define todas las páginas del documento en su encabezamiento como "CONFIDENCIAL- MADRID IA No permitida su difusión, copia parcial o total." y en nota a su pie como "CONFIDENCIAL."

Se debe hacer constar que el art. 133.1. par 2 LCSP establece expresamente que "El deber de confidencialidad del órgano de contratación, así como de sus servicios dependientes no podrá extenderse a todo el contenido de la oferta del adjudicatario ni a todo el contenido de los informes y documentación que, en su caso, genere directa o indirectamente el órgano de contratación en el curso del procedimiento de licitación. Únicamente podrá extenderse a documentos que tengan una difusión restringida, y en ningún caso a documentos que sean públicamente accesibles" y que, por tanto, en el informe se realizan las menciones imprescindibles para poder motivar suficientemente la valoración que se propone, sin afectar a secretos técnicos o comerciales o a informaciones cuyo contenido pueda ser utilizado para falsear la competencia.

Una vez revisada la propuesta técnica de esta entidad, y teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, la valoración según lo estipulado en el apartado 19 del anexo I del PCAP es la siguiente:

1) Metodología propuesta, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 30 puntos.

*a) La adecuación de las actividades, las herramientas y métodos propuestos al logro de los objetivos que persigue el contrato. **Hasta 10 puntos***

La propuesta no plantea una metodología específica, si no que va siguiendo las fases propuestas en el PPT.

Para la identificación de retos especifica que "Se realizarán reuniones y entrevistas con empresas y entidades relevantes para identificar los desafíos y necesidades" y también Seeketing sugerirá retos e incluso introducen varios ejemplos de retos en la pág. 57.

Esta forma de orientar la definición de retos basada en las empresas (incluyendo a Seeketing) corre el riesgo de alejar los retos de los objetivos del proyecto planteados en el PPT, centrado en las necesidades de la ciudadanía y los servicios públicos, y desviarse hacia las necesidades de las propias entidades.

La propuesta presenta varias herramientas, tales como como plataformas de innovación abierta, herramientas de análisis de datos, técnicas de Deep Tech, procesamiento del lenguaje natural (NLP), el reconocimiento de imágenes y el análisis predictivo, para evaluar la calidad y el potencial de las propuestas de startups, software de gestión de proyectos: "Trello", "Asana" o "Jira", así como herramientas propias de gamificación y dinamización Phygital.

Adicionalmente aportan una herramienta propia de análisis, dinamización y gamificación para su uso en todas las actividades presenciales, herramienta que valoran en más de 80.000€/año.

Sin embargo, no habla del uso de la plataforma para gestión del proyecto con trazabilidad en blockchain exigida en el PPT.

También proponen eventos adicionales: modelos de lenguaje basados en IA en Barrio de Las Letras, difusión a todo tipo de inversores, Venture Capital, encuentros con emprendedores de éxito y fama mundial.

Pero, en general la propuesta metodológicamente no es diferencial, pues es un reflejo de lo que se redacta en el PPT (contiene párrafos del PPT copiados y pegados) y con una fuerte componente final de marketing.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel BAJO por lo que la puntuación asignada en este apartado es **4 puntos**.

b) Grado de conocimiento del ecosistema de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas y redes con otros ecosistemas de innovación. **Hasta 5 puntos**

No aparece un apartado detallando el ecosistema. Detallan todos los proyectos en los que han participado y expertos que podrían participar en el desarrollo del contrato, así como acuerdos con universidades a través de los cuales podrían atraer startups, pero no concreta más. Nada específico de startups, corporates, inversores... ni relacionado especialmente con inteligencia artificial y tecnologías avanzadas.

En consecuencia, se considera que el conocimiento del ecosistema y sus redes con otros ecosistemas de innovación es BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **2 puntos**.

c) El nivel de detalle de las actividades a realizar y del cronograma propuesto para la realización del trabajo **Hasta 5 puntos**

Las actividades no están detalladas de forma que se entienda en qué van a consistir o qué metodología van a seguir.

La planificación de actividades que se recoge en la memoria es solo para los primeros 12 meses como si el año siguiente fuese idéntico, cuando hay acciones del año 2 que pueden y deben iniciarse en el año 1.

El cronograma es muy simple y con poco muy poco detalle y también es poco realista: en el primer mes tienen planeado tener todo preparado y "Elaborar el contenido de la convocatoria, definiendo los retos, requisitos y criterios de evaluación" para lanzar la convocatoria en el segundo mes. Es poco realista.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es BAJO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **2 puntos**.

d) Detalle de la propuesta de planificación, seguimiento y control de las acciones, a realizar en el contrato. En todo caso el sistema propuesto deberá aportar flexibilidad y simplicidad a los procesos previstos. **Hasta 5 puntos**

La propuesta no presenta ningún plan de seguimiento y control como tal. A lo largo de la memoria se pueden leer algunas frases relacionadas con el tema, por ejemplo, en la pá 28: "Se implementará el piloto en un entorno real y se realizará un seguimiento continuo para evaluar su desempeño y realizar mejoras", pero sin ninguna estructura ni detalle de la periodicidad, de las reuniones a llevar a cabo...

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es MUY BAJO la puntuación asignada en este apartado es de **1 punto**.

e) Coherencia de una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización. **Hasta 5 puntos**

La propuesta no explica los indicadores que se medirán en cada fase, solo dice que habrá que definirlos.

En el caso del portal web, sí indica los indicadores a medir (pág. 77)

Por ello la puntuación asignada en este apartado es **1 punto**.

2) Plan de dinamización y comunicación, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 10 puntos Se valorará el nivel de detalle del contenido del plan, en cuanto a la determinación del público objetivo en cada etapa del proceso, la definición de canales de comunicación, una estrategia coherente con las fases del caso de uso y los contenidos de las acciones de dinamización y comunicación. **Hasta 10 puntos**

El plan de difusión explica las tareas generales que se van a realizar, pero agrupadas de manera muy amplia en 4 periodos (el último abarca del mes 7, al mes 24). Detalla los canales, el público objetivo y aporta elementos promocionales adicionales, tales como: fondos de

pantalla, memes animados, audios y videos promocionales; e-books, stickers para uso en redes sociales, modelos 3D imprimibles representativos del patrimonio, calendarios en PDF sobre los Eventos.

Especialistas en marketing, hacen mucho hincapié en la publicidad y los medios y recursos publicitarios, así como en las campañas phygital. También proponen la creación de una aplicación móvil.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que, aunque aportan recursos adicionales y mucho detalle de cómo serían los mensajes y la publicidad, el plan de comunicación que se adapte a los objetivos y las fases del contrato está muy poco detallado, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **5 puntos**.

INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE CRITERIOS VALORABLES EN CIFRAS

Se hace constar que, dentro de la oferta, concretamente en las páginas 42-43 del documento, desvelan información acerca del presupuesto que estiman requerido para llevar a cabo las tareas del pliego (que detallan por conceptos e importes), lo que supone que estén adelantando y desvelando información correspondiente a otra fase del procedimiento (sobre C), en concreto, relacionada con su oferta económica.

Partida	Concepto	Coste (k€)
1. Personal		
Coordinador/a del contrato	15 horas/mes * 12 meses * 47€/hora	8.46
Consultor/a técnico/a	80 horas/mes * 12 meses * 35€/hora	33.6
Personal experto	7.856 horas * 60€/hora	471.36
2. Eventos		
Eventos de innovación abierta (2)	2 eventos * 2.000€/evento	4
Reunión anual con empresas	1 reunión * 1.500€/reunión	1.5
Encuentros de difusión (2)	2 encuentros * 2.000€/encuentro	4
Eventos difusión casos de uso (1)	1 evento * 3.000€/evento	3
Eventos en otros ámbitos (2)	2 eventos * 2.500€/evento	5
Demo Days (2)	2 eventos * 1.500€/evento	3
3. Materiales y Servicios		
Expositores publicitarios (2)	2 expositores * 100€/expositor	200
Software gestión de proyectos	Licencia anual	1.2
Herramientas comunicación y marketing	Suscripción anual	300
Publicación artículos especializados	1 artículo * 500€/artículo	500
Servicios de streaming	7 eventos * 200€/evento	1.4
Diseño y materiales comunicación		1
Herramientas de gamificación Seeketing		15
Viajes y dietas		2.5
Contingencia (5%)		26.068
Total		549.028



Tal y como consta en el Anexo 1 del PCAP, apartado 19, puntos 1.1 y 1.2 "no se podrán aportar datos que se incluyan en el sobre de criterios valorables en cifras o porcentajes, pues de ser así será motivo de exclusión de la oferta presentada. La inclusión en este sobre de documentos relativos a criterios valorables en cifras o porcentajes podría dar lugar a un rechazo de la oferta y en consecuencia al rechazo de la empresa, en la medida en que se vulneran los principios de igualdad y transparencia que deben regir todo procedimiento de contratación".

La puntuación total obtenida por **SEEKETING** es de **15 puntos**

3.11. TELEFONICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA SAU en UTE con GOBE VENTURES, S.L.

Una vez revisada la propuesta técnica de esta entidad, la valoración según lo estipulado en el apartado 19 del anexo I del PCAP es la siguiente:

1) Metodología propuesta, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 30 puntos.

*a) La adecuación de las actividades, las herramientas y métodos propuestos al logro de los objetivos que persigue el contrato. **Hasta 10 puntos***

Es la única oferta de las presentadas que se centran en la tipología de proyectos que busca el PPT: Proyectos que incidan en la mejora de los servicios de la administración pública, mediante la gestión y uso de datos masivos e información, en la agilidad y transparencia de los procedimientos administrativos, en la elaboración de previsiones para la mejora en la toma de decisiones y todos aquellos que favorezcan la participación de la ciudadanía y proyectos que aporten soluciones tecnológicas innovadoras de interés público. Entendiendo por solución tecnológica, una metodología, un proceso organizativo, un servicio capaz de dar respuesta a problemas identificados en la ciudad y que generen un impacto positivo en la economía y/o en la sociedad madrileña.

Compaginan tanto experiencias, como metodologías e instrumentos para poder generar una propuesta para la implementación de casos de uso de IA y tecnologías avanzadas en corporaciones y en instituciones públicas en respuesta a retos que afecten a la ciudad de Madrid. Proponen trabajar cuatro proyectos al año que aporten soluciones que generen impacto positivo en la economía o en la sociedad madrileña (retos de impacto en la ciudad) y cuatro proyectos que incidan en la mejora de los servicios públicos (retos de mejora de los servicios públicos) del ayuntamiento. También es la única oferta que implica a las áreas del ayuntamiento y a los proveedores de servicios en la definición, desarrollo y escalado de los casos de uso.

Metodología: 4 retos de impacto en la ciudad (corporates) más 4 retos de mejora de los servicios públicos (ayuntamiento). Es una metodología interesante porque permite crear soluciones que impacten a todos los ámbitos de influencia del ayuntamiento: los ciudadanos y la propia administración.

Presentan la herramienta de iCommunity de blockchain para gestión del proyecto.

Presentan herramientas comerciales para el desarrollo del proyecto: open Gobe plataforma ibs (iCommunity) airtable, notion, miro, typeform y trello, explican para que sirven y donde se aplican. Son herramientas adecuadas que aportan valor en cada fase cada fase. La oferta dedica un epígrafe concreto el 2.1.6. "*Detalle de las herramientas utilizadas en metodología*" para la descripción de las herramientas y su encaje.

Dinamización. - Investigación documental sobre prioridades del Ayuntamiento. Se analizarán las prioridades del ayuntamiento, se identificará en cuales de estos espacios prioritarios la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas pueden tener mayor impacto, y dentro de esos espacios, quienes son los actores relevantes para la conversación. De esta manera las dos reuniones de captación de ideas del ecosistema y dinamización se realizan enfocándose ya en unas áreas determinadas y estratégicas y cuentan con los actores clave de esos espacios.

Utilizarán la metodología "MIT" (mapeo de stakeholders) para identificar potenciales patrocinadores, entidades del ecosistema que tengan interés en participar en el programa proponiendo diferentes problemáticas que necesiten solución e identificación de empresas (muchas proveedoras del ayuntamiento) que busquen incorporar la innovación en sus compañías de manera que puedan explorar nuevos modelos de generación de ingresos o nuevos servicios que les permitan reducir costes. Desde este modelo de trabajo surge la base de datos.

Con todo lo anterior ya se tiene configurado el proyecto a presentar al ecosistema: una reunión para detectar ideas de impacto en la ciudad y otra enfocada a los servicios públicos. Tendrán 3 horas de duración cada una e incluyen: presentación, ponencia, dinámicas de grupo (con QR) y networking reuniones y seguimiento con actores interesados.

En esta fase detectan las del ecosistema y los posibles retos que formaran parte de la convocatoria. Elaboración de bases de datos con los contactos realizados y con otras bases de datos (identifican 8) utilizando la herramienta "dealflow".

Difusión al ecosistema. Los objetivos irán encaminados a convertir este proyecto en referente de innovación abierta en la ciudad de Madrid y en el ámbito de inteligencia artificial y en atraer al máximo número de proyectos y startups:

Acciones: Convocatoria anual con blockchain (detalla las fases de la herramienta), el contenido de la convocatoria (propuesta de valor, información mínima necesaria para poder evaluar la solución, definir el detalle de todo el proceso hasta la implementación del caso de uso) 30 días y se abre a cualquier forma jurídica.

Reuniones y encuentros con el ecosistema para difundir la convocatoria con TRLs altos (nivel de madurez tecnológica) no especifican el número solo dicen que puedan visibilizar su potencial de solucionar determinados retos, llevarán a cabo los encuentros en la ubicación de los potenciales solucionadores: universidades, centros tecnológicos y hubs donde existen numerosas titulaciones afines al objeto de la inteligencia artificial y otras tecnologías avanzadas, en espacios de innovación del ayuntamiento, en aceleradoras y en Wayra-Madrid.

Aportan esquema lógico del acto (no dicen duración): explicación del reto en forma de entrevista por alguien del equipo promotor, espacio de dudas y preguntas y networking.

Proponen diseñar una campaña de captación para cada convocatoria en la web del MIL y redes sociales. Relacionan las acciones de forma muy esquemática. También ponen a disposición del proyecto dos canales: Open Gobe y redes internacionales de Gobe.

Selección de startups: Avanzan los posibles criterios de la convocatoria: "Fit" (encaje con el reto) oportunidad de negocio, producto, equipo, solvencia técnica.

Valoración de las solicitudes, entrevistas personalizadas a los 10 mejores y dejan 5 empresas por reto analizando: relevancia, impacto esperado, innovación y originalidad, viabilidad de la implementación y escalabilidad. Los 5 presentaran su solución al equipo dueño del reto y se quedarán 3 por reto que presentaran un pitch. Constitución del jurado. Proponen 5 personas relevantes de Wayra y Telefónica.

Definición de casos de uso. Definen contexto, planificación, equipo y costes.

Elaboración del PMV. Proponen dos escenarios: empresas que piloten su solución y ésta tenga que ser probada en el contexto específico del Ayuntamiento o de una empresa y empresas que desarrollen funcionalidades nuevas con desarrollos evolutivos de productos ya existentes.

Desarrollo del piloto. Sesión de arranque, seguimiento y evaluación. Apoyo con el proceso de contratación posterior en caso del ayuntamiento

Visibilidad y escalado. Proponen mentorías de 10 horas por caso de uso.

Proponen formación al ayuntamiento sobre compra pública innovadora. 4 sesiones de 1,5 horas/cada una. Soporte en la búsqueda de financiación.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel EXCELENTE y aporta mucho valor al contrato, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **10 puntos**.

*b) Grado de conocimiento del ecosistema de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas y redes con otros ecosistemas de innovación. **Hasta 5 puntos***

Alto grado de conocimiento del ecosistema emprendedor tanto madrileño, como de universidades, como de ecosistema GovTech, Wayra cuenta con un ecosistema de más de 530 startups. Además pertenecen a una gran cantidad de foros nacionales e internacionales. No especifican su conexión con las grandes corporaciones o inversores (Gobe si habla de red inversores en empresas GovTech).

Presentan startups que hacen uso de la Inteligencia Artificial como Idovent, Voicemod, Mostly AI o Kenmei, y experiencia en el despliegue de redes 5G, lo que facilita la implementación de tecnologías avanzadas y aplicaciones de inteligencia artificial. También han explorado el uso del Edge computing, que implica el procesamiento de datos más cerca de la fuente de datos

en lugar de en centros de datos centralizados, que es crucial para aplicaciones de IA en tiempo real.

Forman parte de una amplia conexión en redes con el ecosistema madrileño: Foro por Madrid, Madrid futuro, IoT Madlab, Clústeres del ayuntamiento y otros 37 más relacionadas con la innovación y nuevas tecnologías en entornos universitarios, administraciones públicas nacionales e internacionales y aceleradoras.

La propuesta denota un elevado conocimiento del ecosistema y las redes en las que se apoya confieren un elevado valor al contrato, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **5 puntos**.

c) El nivel de detalle de las actividades a realizar y del cronograma propuesto para la realización del trabajo. **Hasta 5 puntos**

Todas y cada una de las 44 acciones que proponen en las diferentes fases del contrato, tienen un buen nivel de detalle, en todas ellas especifican, según el caso: contenido, metodología, la agenda del evento, su dinámica, actores involucrados, entregables y esquemas de trabajo.

Presentan un cronograma detallado, bien estructurado y un control de tiempos realizable para todas las actividades propuestas.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es EXCELENTE, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **5 puntos**.

d) *Detalle de la propuesta de planificación, seguimiento y control de las acciones, a realizar en el contrato. En todo caso el sistema propuesto deberá aportar flexibilidad y simplicidad a los procesos previstos. Hasta 5 puntos*

Presentan una propuesta clara y sencilla, estructurada en: planificación de actividades, seguimiento y comunicación interna, establecimiento de hitos, levantamiento de actas y gestión de cambios, e informes de seguimiento (no detallan el contenido de estos). Exponen los procedimientos internos para el seguimiento de la actividad, que forman parte de la metodología de trabajo y que servirán para planificar, ejecutar y hacer seguimiento de todas las actividades del proyecto.

Proponen la creación de un comité de control y otro de seguimiento.

Presentan el equipo de trabajo y el perfil de cada uno de sus miembros : coordinador, consultor técnico y expertos especialistas que cubran todos los aspectos del proyecto, además de un equipo transversal de difusión y comunicación.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que el nivel de la propuesta es MUY BUENO, por lo que la puntuación asignada en este apartado es **4 puntos**.

e) *Coherencia de una propuesta de indicadores de seguimiento, evaluación e impacto para cada una de las fases del contrato: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización. Hasta 5 puntos*

El sistema de indicadores para el seguimiento, evaluación e impacto que proponen se divide en "outputs": lo que obtenemos de cada actividad, "outcomes": los resultados a corto plazo de cada actividad e impacto de las actividades.

Presentan un cuadro detallado en el que incluyen: actividad, objeto, indicador y nivel; para cada una de las fases establecidas en el PPT. No aportan en ningún caso metas a alcanzar, pero es de las pocas ofertas que si aportan un paquete de indicadores para medir el impacto.

Los indicadores presentados están bien detallados por etapas y acciones y son muy adecuados para medir la correcta evolución del proyecto.

Teniendo en cuenta lo expuesto, se considera que la oferta es MUY BUENA y que la puntuación en este apartado es de **4 puntos**.



- 2) Plan de dinamización y comunicación, que deberá contemplar el ciclo completo de los casos de uso: dinamización, difusión, selección, implementación y visibilización, para la realización del trabajo: Hasta 10 puntos** *Se valorará el nivel de detalle del contenido del plan, en cuanto a la determinación del público objetivo en cada etapa del proceso, la definición de canales de comunicación, una estrategia coherente con las fases del caso de uso y los contenidos de las acciones de dinamización y comunicación. Hasta 10 puntos*

El plan de comunicación lo dividen en desarrollo de la estrategia de comunicación, identificación de mensajes clave, asesoramiento equipos de diseño y marketing para mantener una coherencia visual, y de mensajes en todas las plataformas de la iniciativa, diseño de eventos de la iniciativa y seguimiento y análisis.

Definen los objetivos de la comunicación, para convertir el proyecto en referente de innovación abierta en la ciudad de Madrid y en el ámbito de la inteligencia artificial y tecnologías avanzadas. Las etapas son: branding y visibilidad, estrategias de captación y relaciones con el ecosistema.

Detallan las campañas a realizar y los canales utilizados si bien no cuantifica el número a realizar, se echa en falta un mayor detalle en la definición del público para cada acción, si bien se hace de manera general.

Aportan un cuadro detallado donde se definen las acciones del plan de comunicación, para cada una de las fases establecidas en el PPT.

En consecuencia, teniendo en cuenta todo lo expuesto, se considera que la propuesta tiene un nivel ALTO por lo que la puntuación asignada en este apartado es **9 puntos**.

La puntuación total obtenida por **TELEFONICA + GOBE** es de **37 puntos**

4. CUADRO RESUMEN DE PUNTUACIONES

En relación con el hecho de que las licitadoras AUBAY SPAIN S.A.U., BLUESPECS S.L. y SEEKETING, S.L. hayan adelantado información relativa a los criterios valorables en cifras y porcentajes, como se ha motivado en los respectivos apartados del informe, se reitera que en el apartado 19 del Anexo I al PCAP, puntos 1 y 2, se establece que la inclusión en este sobre de documentos relativos a criterios valorables en cifras o porcentajes podría dar lugar a un rechazo de la oferta y en consecuencia al rechazo de la empresa licitadora, en la medida en que se vulneran los principios de igualdad y transparencia que deben regir todo procedimiento de contratación.

Sin perjuicio de la decisión de la mesa de contratación respecto de las exclusiones que procedieran por lo indicado anteriormente, el resumen de puntuación de valoración de las ofertas técnicas, en función de los criterios de adjudicación no valorables en cifras o porcentajes, que se propone a la mesa de contratación, es el siguiente:

		Cr. 1	Cr. 2	TOTAL
1	AUBAY SPAIN, S.A.U.	7	4	11
2	BLUSPECS S.L.	24	7	31
3	BUGI CONSULTING SL	7	3	10
4	IMPACT HUB S.L.	25	9	34
5	INNOVA NEXT SLU	22	10	32
6	INNOVACION Y DESARROLLO LOCAL S.L.	13	4	17
7	KPMG ASESORES S.L. en UTE con PRODIGIOSO VOLCÁN S.L.	11	6	17
8	LIBELIUM COMUNICACIONES DISTRIBUIDAS S.L.	12	3	15
9	NO SPOON TECH LAB S.L. en UTE con PLAY AND GO EXPERIENCE S.L., GOKOAN EDUCATION S.L. y QUOIS DEVELOPMENT S.L.	9	3	12
10	SEEKETING S.L.	10	5	15
11	TELEFONICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA SAU en UTE con GOBE VENTURES, S.L.	28	9	37

Por otra parte, en el apartado 19 del Anexo I al PCAP se indica lo siguiente "Conforme a lo establecido en el artículo 146.3 de la LCSP, se establece que cada oferta valorada ha de superar el umbral mínimo del 50% de la puntuación en el conjunto de los criterios cualitativos (no valorables en cifras o porcentajes) para continuar en el proceso selectivo; es decir, que la puntuación mínima obtenida por cada una de las ofertas en este apartado debe ser igual o superior a 20 puntos de los 40 posibles para pasar de fase."

Todo lo cual se informa a los efectos de la oportuna decisión de la mesa de contratación al respecto.

EL JEFE DEL SERVICIO DE ANALISIS DE DATOS

Fdo. Enrique López

VºBº

LA SUBDIRECTORA GENERAL DE ATRACCION DE NUEVAS TECNOLOGIAS

Fdo. Amaya Gil Martinez