

Expediente: 300/2020/00467

INFORME TÉCNICO SOBRE LOS CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES DE LAS OFERTAS PRESENTADAS EN EL PROCEDIMIENTO ABIERTO DENOMINADO “GESTIÓN INTEGRAL DEL VIVERO DE EMPRESAS DE MADRID EMPRENDE DIRIGIDO A FOMENTAR EL EMPRENDIMIENTO, LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA DEL SECTOR DE LA ALIMENTACIÓN”

1. ANTECEDENTES.

Con fecha 20 de diciembre de 2020 se publicó en la Plataforma de Contratación del Sector Público el anuncio de licitación del contrato de servicios número 300/2020/00467 denominado “Gestión integral del vivero de empresas de Madrid Emprende dirigido a fomentar el emprendimiento, la innovación y la tecnología del sector de la alimentación”.

Con fecha 18 de enero de 2021 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 26 de enero de 2021 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:

- Lote 1. Servicio de consultoría en materia de seguridad alimentaria y de calidad y control en materia higiénico-sanitaria:
 - QUIMICRAL S.L. (B82969916).
- Lote 2. Servicio de dinamización y gestión del vivero:
 - EATABLE ADVENTURES S.L. (B87521316)
 - PENINSULA CORPORATE INNOVATION S.L. (B66585613)
- Lote 3. Servicio de limpieza y desinfección de las instalaciones de la cocina y control de plagas y vectores:
 - CODAPLAGA SALUD AMBIENTAL S.L. (B88519731)
 - TOI TOI SANITARIOS MOVILES S.L. (A62518121)
 - WORK IN PROGRESS SERVICIOS Y MANTENIMIENTO S.L. (B88198619)
- Lote 4. Servicio de mantenimiento y reposición del equipamiento de la cocina del vivero: Ninguna empresa presenta oferta para este lote, acordándose declararlo desierto.



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 300/2020/00467 y según lo establecido en los pliegos que rigen en este procedimiento.

Estos criterios vienen definidos y especificados en los respectivos apartados 16 del Anexo I del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, esto es, criterios no valorables en cifras o en porcentajes con una valoración de hasta 25 puntos, son idénticos para todos los lotes y son los siguientes:

- a) Calidad técnica de la oferta, hasta 25 puntos:
 - i. Plan de actividad, hasta 15 puntos:

Se valorará el grado de definición de la descripción de las actividades a realizar, así como la metodología propuesta para su desarrollo, todo ello en relación con su idoneidad con el uso al que está destinado al vivero y a la mejora de la eficacia y la eficiencia en el uso de los recursos que redunde en una mejora de la calidad del servicio y en el incremento de la satisfacción de los usuarios.

- ii. Plan de Ejecución, hasta 10 puntos:

Se valorará el grado de definición de la planificación y programación de la ejecución de las actividades y su adecuación con el PPTP, todo ello en relación con su idoneidad con el uso al que está destinado al vivero y a la mejora de la eficacia y la eficiencia en el uso de los recursos que redunde en una mejora de la calidad del servicio y en el incremento de la satisfacción de los usuarios.

Sólo se valorarán los criterios de adjudicación establecidos en el apartado 1.a), de calidad técnica de la oferta, por encima de los mínimos establecidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas. Esta valoración supondrá la **primera fase**, siendo necesario para que la proposición pueda ser valorada en la siguiente fase, la obtención de una puntuación mínima del 60% del máximo de puntos asignados al total de estos criterios (15 puntos de los 25 posibles), de conformidad con lo establecido en el artículo 146.3 de la LCSP.

A continuación, se realiza un informe detallado por licitador, para cada lote, donde se analiza y puntúa la propuesta técnica de las empresas que han presentado oferta según lo estipulado en el apartado 19 del anexo I del PCAP:



- o **Lote 1. Servicio de consultoría en materia de seguridad alimentaria y de calidad y control en materia higiénico-sanitaria:**

- **QUIMICRAL S.L. (B82969916):**

Además de cuatro documentos que contienen los currículos de cuatro personas, la licitadora presenta dos documentos de tres páginas cada uno, uno denominado “Lote 1” y otro denominado “Criterios de adjudicación”.

El contenido del primer documento consiste en una versión reducida del apartado III del PPT al que se le ha añadido un apartado denominado “Cuadro de características del contrato” donde se indica la duración del contrato (con posibilidad de prórroga por otros 24 meses) y una tabla en la que adelantan su propuesta económica, según la cual ofertan un presupuesto de 17.850,00 euros más IVA, en total 21.598,50 euros.

El contenido del segundo documento es el que contiene su propuesta de plan de actividad y de plan de ejecución. Tras su análisis, esta es la puntuación:

- i. Plan de actividad (hasta 15 puntos):

- a) Análisis de la situación y uso anterior y actual de las instalaciones que forman parte de la cocina del vivero (planta baja y planta sótano).

Se limitan a indicar que se realizará una auditoria en las instalaciones del cliente que forman parte del vivero (planta baja y sótano), tomando los datos necesarios para realizar una actualización del sistema de calidad que tiene actualmente implantado, asegurando de esta manera que la forma de trabajar real queda reflejada en los documentos que tendrán en las instalaciones, con el fin de cumplir con los requisitos exigidos por la Autoridad Sanitaria Competente y que el informe se enviará, por correo electrónico, en el plazo máximo de 15 días.

- b) Adaptación inicial y actualización permanente del Plan de Autocontrol basado en el Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos (APPCC), conforme a las actividades a desarrollar en la cocina descritas en este pliego y a los posibles cambios de uso o de normativa que se pudieran producir durante la ejecución del presente contrato.

Indican que actualizarán el Plan de Autocontrol en su totalidad, empezando desde cero para que todo el documento tenga en el mismo formato y sea más fácil trabajar con él. Y que actualizarán los registros del sistema de calidad que crean necesarios siempre con el consenso del personal que está allí trabajando, con el fin de facilitar el trabajo en la medida que se pueda para poder cumplir con las exigencias tanto sanitarias como para asegurar un buen control de todos los puntos.

Para ello, visitarán las instalaciones para conocer la forma de trabajar y poderlo plasmar en la guía APPCC.



Posteriormente irán actualizando dicha guía tanto por exigencias de la Autoridad Sanitaria, como por cambios en la Legislación vigente de cualquier punto que pueda afectar al trabajo realizado, o por si cambia la forma de trabajar de la empresa cliente, de forma que siempre el APPCC esté en vigor. Lo arán añadiendo anexos cuando sea necesario y/o entregando una nueva guía con el número de revisión para que siempre tengan en las instalaciones la última versión.

Añaden que “la guía” se entregará en el plazo de 20 días máximo, tanto en papel como en formato electrónico, desvelando su oferta de una de las mejoras técnicas (la del apartado b)i. de los criterios, consistente en la reducción del plazo de entrega descrito en el apartado III.5.b) del PPT) incluida como criterio de adjudicación valorable en cifras o porcentajes, en el apartado 16 del Anexo I del PCAP.

c) Planificación, implantación y seguimiento del Plan de Autocontrol y de los registros de la cocina del vivero. Estos trabajos incluyen la realización de auditorías periódicas, al menos cada seis meses, para verificar que la implementación de los procedimientos para dar cumplimiento al Plan de Autocontrol y APPCC se está realizando conforme al mismo.

Indican que realizarán auditorias de control trimestrales y que sus auditores acudirán a las instalaciones, y mediante un *check list* de aproximadamente 100 Items divididos en 4 bloques (en los que han incorporado puntos relativos al Covid), se vigilarán las instalaciones, equipos y utensilios, planes generales de higiene y control de la documentación.

El *check list* se cumplimentará de manera informática, añadiendo los comentarios que se crean oportunos en cada punto para mejorar en todo lo relativo a higiene alimentaria.

Las auditorias se enviarán por mail y también se podrá acceder a la aplicación de la empresa con una clave que facilitarán, de forma que se podrá consultar y descargar los informes que se crean oportunos.

Indican que, con la información de estas auditorias, podrán dar formación (si se requiere), para para que todos los implicados sepan cómo mejorar y cometer los menores errores posibles.

Al indicar que harán las auditorías con periodicidad trimestral están desvelando su oferta de una de las mejoras técnicas (la del apartado b)ii de los criterios, consistente en el incremento de auditorías periódicas a realizar de conformidad con el apartado III.2.c) del PPT) incluida como criterio de adjudicación valorable en cifras o porcentajes, en el apartado 16 del Anexo I del PCAP.

d) Asesoramiento para el diseño e implantación y el seguimiento y evaluación de los APPCC de los proyectos e iniciativas económicas usuarias del vivero.

A este respecto, se limitan a indicar que paralelamente a las auditorias asesorarán para el diseño e implantación, seguimiento y evaluación de los APPCC a los distintos proyectos e iniciativas



empresariales de cualquier sector, que pasen por el vivero, entregando de manera periódica informes de seguimiento.

e) Realización y entrega periódica de estadísticas e informes de seguimiento de la actividad descrita en el apartado d), conforme a las indicaciones que la DGIE facilite a tal efecto.

No indican nada relativo a esta actividad al margen de lo indicado en el apartado anterior de que entregarán, de manera periódica, informes de seguimiento.

Sí indican, sin embargo, que ofrecen la realización de 2 acciones formativas presenciales de 2 horas cada una (Manipulador de alimentos y alérgenos o APPCC) o hasta 10 acciones formativas online de distinta duración (cursos varios de higiene alimentaria). De esta manera, parece que desvelan su oferta de otro de los criterios de adjudicación valorable en cifras o porcentajes (el del apartado b)iii correspondiente a los criterios sociales).

También indican que su personal está compuesto por farmacéuticos, biólogos, tecnólogos de los alimentos, veterinarios, biólogos del mar e ingenieros agrónomos, extensamente formados y de amplia experiencia en todos los sectores dentro de la industria agroalimentaria.

Y que todos los técnicos auditores son titulados universitarios en carreras sanitarias con una gran implicación en cada una de sus acciones. Y enumeran aquellos técnicos con más de 3 años de experiencia que, según indican, podrían dedicarse a este proyecto (no lo afirman).

En cuanto a las tareas de seguimiento, indican que mantendrán reuniones periódicas, cuando lo soliciten, para llevar un seguimiento de trabajo, intercambiar cualquier información relativa al Sistema de Calidad en materia de seguridad alimentaria de las instalaciones, así como para informar de cualquier cambio y legislación por parte de las autoridades sanitarias.

En resumen, el contenido de su propuesta es muy breve y el grado de descripción de las tareas a desarrollar es escaso, limitándose a dar algo de contenido a los mínimos establecidos en el PPT (y no para todas las actividades). En cuanto a la metodología a seguir, sólo se indica en una de las actividades (la de planificación, implantación y seguimiento del Plan de Autocontrol y de los registros de la cocina del vivero) que realizarán un *check list* de aproximadamente 100 Items divididos en 4 bloques, pero ni siquiera aportan dicho *check list* para valorar su contenido.

En cuanto al seguimiento, indican que mantendrán reuniones periódicas y que harán informes de seguimiento, pero no indican la periodicidad, limitándose a indicar que serán “cuando se soliciten” y no se ofrece detalles concretos del seguimiento específico de los proyectos e iniciativas económicas usuarias del vivero a los que se debe dar asesoramiento para el diseño e implantación y el seguimiento y evaluación de sus APPCC.

Por el escaso grado de detalle general, tanto de la actividad a realizar como de su metodología de ejecución y su seguimiento, la valoración en este apartado es de **5 puntos**.



ii. Plan de ejecución (hasta 10 puntos):

Se limitan a indicar, literalmente, que “en cuanto a la programación de los trabajos, una vez que el contrato esté en vigor, acordaremos las reuniones necesarias con las personas implicadas, para poder acometer el trabajo y cumplir con todos los requisitos solicitados”.

No se ofrece, por tanto, información relativa a la planificación de las actividades ni a su programación en el tiempo, por lo que la puntuación en este apartado es de 0 puntos.

La puntuación total alcanzada por **QUIMICRAL** es de **5 puntos**, puntuación que queda por debajo del umbral de puntuación establecido en el apartado 16 del Anexo I del PCAP, según el cual es necesario la obtención de una puntuación mínima del 60% del máximo de puntos posibles (15 puntos sobre 25) en la primera fase para para que la proposición pueda ser valorada en la siguiente fase.

Además de lo anterior, como se ha hecho constar a lo largo del análisis de la oferta, la empresa ha adelantado información relativa al sobre C, tanto del precio como de las mejoras y las cláusulas sociales, lo que permitiría adelantar la puntuación total que obtendría en el conjunto de los criterios de adjudicación.

El resumen de puntuación del Lote 1 es el siguiente, proponiéndose la exclusión de QUIMICRAL y la declaración de lote desierto:

CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS Y PORCENTAJES (LOTE 1)			
	PLAN DE ACTIVIDAD (máx. 25 pts)	PLAN DE EJECUCIÓN (máx. 15 pts)	TOTAL
QUIMICRAL	5	0	5

o **Lote 2. Servicio de dinamización y gestión del vivero:**

▪ **EATABLE ADVENTURES S.L. (B87521316)**

i. Plan de actividad (hasta 15 puntos):

a) Apoyo en la gestión del espacio:

Indican el objetivo perseguido (a corto plazo) con la gestión del espacio y las áreas donde incidirán especialmente, tanto en el componente empresarial del proyecto (ideación, producción, testeo, distribución, comercialización y servicios de apoyo) como en el de impacto social (impacto en el distrito, fomento del empleo, jóvenes e igualdad). También a medio plazo, indican un objetivo muy ambicioso: crear el primer *sandbox foodtech* del mundo, que permita el



desarrollo y testeo en un entorno seguro de distintos proyectos entre administración, empresas y consumidores.

Plantean una gestión integral del espacio en el que asumen como principal reto la eficiencia del uso de la cocina y de los almacenes e indican en una tabla los principales usos que prevén para los distintos espacios (tanto de la cocina como de la zona de coworking).

Para aumentar las capacidades de la cocina y dar respuesta a las necesidades de las empresas usuarias ofrecen incorporar equipamiento con el que actualmente no está dotado el vivero, en modo préstamo. Facilitan el listado de dicho equipamiento y su descripción.

Indican el sistema que utilizarán para la selección de los proyectos usuarios de la cocina, indicando la información que deberán facilitar los solicitantes, los criterios de evaluación y validación de los proyectos y el itinerario que deberán seguir para un adecuado uso de la cocina, siendo imprescindible el estricto cumplimiento de las normas de la cocina, el cuidado de los materiales, las horas de uso de la cocina y la formación que se realizará periódicamente sobre el uso de la COCINA + LAB.

Esta formación se realizará de forma recurrente para detallar el uso de los espacios, procedimientos de reserva de los mismos y normativas de APPCC y Seguridad e Higiene Alimentaria. También se ofrecerá a los usuarios el acceso a formación para la obtención del carnet de manipulación de alimentos.

Indican también los requisitos y cualificación para el acceso de los usuarios del vivero a la cocina y a la zona de almacenamiento (estar registrados y tener reserva del espacio, paso previo por vestuarios y respeto del circuito establecido, limpieza e higiene previa, cumplimentación de registros, etc.).

También señalan que implementarán el proceso de homologación y evaluación de los proveedores que recogerá el Plan de Autocontrol del APPCC y que el equipo del centro velará en todo momento por el cumplimiento de los estándares de calidad en materia de seguridad alimentaria y buenas prácticas de higiene en el área de cocina, siguiendo fielmente los requisitos impuestos por el Plan de autocontrol APPCC y que se formará a todos los usuarios cualificados para el uso de las cocinas conforme a los requisitos legales y al APPCC.

En cuanto a la gestión del almacenamiento de materias primas y productos intermedios, indican que se gestionarán acorde al plan de Autocontrol del APPCC, respetando el consiguiente flujograma del producto. El almacenamiento temporal de materias primas deberá estar acordado con la responsable de la cocina y no podrá considerarse almacenamiento permanente.

Señalan también su propuesta de procedimiento, requisitos de acceso, criterios de evaluación e itinerario a seguir por los interesados en el uso de los espacios de coworking y el informe de seguimiento que realizarán. Y los criterios que seguirán para la dinamización del espacio,



añadiendo que organizarán actividades que resulten atractivas para todos los actores del ecosistema y que se conviertan en un referente local y nacional que atraiga un flujo creciente de agentes del ecosistema hacia el vivero y sus programas.

Asimismo, reflejan de forma más general otras actividades que llevará a cabo el personal encargado de la gestión y dinamización del vivero, de las incluidas en el apartado IV.2.a) del PPT: Crear y mantener una agenda de actividades y preparación del espacio y salas para la realización de las mismas; controlar el uso del espacio y de las actividades; dinamizar los espacios del vivero y promocionar su uso entre el ecosistema; gestión de los usuarios y colaboradores; proporcionar información sobre el centro, sus normas de utilización y control de asistencia; crear y mantener una base de datos de emprendedores y startups que hacen uso o podrían hacerlo del espacio; gestionar la disponibilidad de máquinas de vending; gestionar las tareas de instalación o mantenimiento de maquinaria, reportando problemas o necesidades a los adjudicatarios correspondientes y elaborar un informe estadístico de uso del centro de forma mensual y trimestral (frecuencia que podrá ajustarse según las necesidades de la DGIE).

b) Realización de programas presenciales de incubación y aceleración para proyectos de base alimentaria:

Indican el objetivo de los programas (apoyar la construcción y el desarrollo de sólidas startups madrileñas en el ámbito de la cadena de valor agroalimentaria capaces de competir a escala global y de convertirse en un referente en el sector) y plantean las dos tipologías de programas para aplicar en función del grado de desarrollo en el que se encuentre el proyecto (incubación y aceleración), indicando el tipo de proyectos para los que irán dirigidos dichos programas.

Explican que su propuesta tiene como aspecto clave su verticalización y especialización, con el fin de proporcionar a los usuarios un conocimiento profundo de la cadena de valor del sector alimentario, de los diferentes agentes que lo componen y de la tecnología aplicada al mismo.

Plantean 5 verticales de programas de incubación y aceleración, e indican que se ofertarán 3 programas de incubación al año (gastronomía y nuevos modelos de negocio HORECA, foodtech y CPG -empresas de bienes de consumo envasados- y modelos directos al consumidor) y 1 de aceleración, más un programa corto extendiendo el ecosistema internacional.

Explican con detalle cada uno de los programas, describiendo en qué consistirán, las áreas de interés o proyectos a los que van dirigidos, la duración del programa, el número de proyectos participantes, la metodología a seguir (tutorías, formación, sesiones con expertos, presentaciones ante posibles consumidores e inversores, etc.). Y plasman el contenido en un cronograma en el que indican el trabajo a realizar en las distintas semanas de duración (12 semanas para los programas de incubación y 24 semanas para el programa de aceleración).

Además de los programas señalados, ofrecen la posibilidad de implementar otros programas de impulso a startups, de duración corta, en colaboración con otros agentes relevantes del



ecosistema como aceleradoras e incubadoras internacionales a las que podrían invitar para el desarrollo de un programa conjunto, de corta duración, en el vivero, que posicione Madrid como ciudad de referencia en este ámbito a nivel global.

También explican con un altísimo grado de detalle el sistema para captar proyectos para el vivero (se realizarán convocatorias para los distintos programas que estarán respaldadas por un ambicioso plan de comunicación tanto nacional como internacional), las fases que deberán pasar los candidatos, los criterios de evaluación de los proyectos (criterios de impacto, de innovación, empresariales y relativos al equipo). La evaluación de los proyectos la realizará un equipo experto de Eatable Adventures junto con los responsables de cada programa.

Explican también que los proyectos participantes tendrán acceso a una plataforma digital de contenido y aprendizaje a distancia como apoyo a los programas de incubación y aceleración a la que podrán acceder los proyectos durante todo el programa y un año después de la finalización del mismo. Esta plataforma permitirá el acceso a las sesiones de formación (contenido, documentación formativa adicional, modelos de plantillas y documentos, etc.), seguimiento “gamificado” de su evolución en el programa y de las tareas realizadas, agenda del programa, contacto con todo el grupo del programa, tablón de discusión y dudas y contacto con formadores para solución de dudas.

Y que todos sus programas están impartidos por expertos en el área concreta de conocimiento: Gastronomía y Foodservice, Foodtech, CPGs y nuevos modelos directos al consumidor y contarán con una extensa red de 200 mentores internacionales y nacionales procedentes de diferentes ámbitos de la cadena de valor alimentaria, negocio gastronómico, universidades de prestigio e inversores en el sector, que puedan aportar valor a los proyectos participantes.

La selección de los mentores se hará conforme a las necesidades de cada una de las startups/proyectos y podrán contar con 5 horas de mentoría a lo largo de todo el programa y hasta 6 meses después de la finalización del mismo. El responsable de cada programa asignará personalmente a cada proyecto los mentores más adecuados en función de sus necesidades.

Explican también las actividades que realizarán para fomentar la atracción de inversión a los proyectos alojados (además de los encuentros de cada final de programa), como un *Demo day* anual en formato híbrido, con el fin de dirigirse a inversores nacionales para todas las startups participantes y una segunda sesión de *Demo day* en evento digital (en lengua inglesa) para inversores internacionales, en el que participarán aquellas startups con ambición internacional y que se encuentren preparadas para dirigirse a mercados globales. A estos *Demo day* se invitará a inversores particulares (especialmente indicados en fase de incubación) y a inversores institucionales, fondos de inversión y corporaciones (más adecuadas para proyectos en fase de aceleración).



También potenciarán el cierre de acuerdos con inversores especializados en el sector agroalimentario, de forma que puedan conocer los proyectos y su evolución, decidiendo así la entrada en estos proyectos de forma más fluida y potenciando el valor del ecosistema de startups que se está creando y acompañarán a las startups en su búsqueda de inversión, presentándolas a inversores del sector, entidades de financiación por crowdfunding y grupos de inversores institucionalizados que darán acceso a un número de inversores aún mayor.

También realizarán labores de comunicación (para potenciar la imagen de un ecosistema avanzado y que genera interés entre posibles inversores) de las sesiones *Demo Day* que se celebren y de noticias relevantes del ecosistema, acuerdos con inversores, proyectos que reciban inversión, etc.

Y para fomentar la relación con empresas que pueda derivar en acuerdos comerciales realizarán eventos periódicos (un evento por cada programa de incubación y aceleración) en los que los proyectos presentarán sus soluciones a representantes de diferentes empresas alimentarias, harán comunicaciones de los proyectos alojados, canalizarán hacia el vivero sesiones verticales con empresas que permitan a las startups conocer en profundidad una empresa o un sector y sesiones con asociaciones de empresas de alimentación con el fin de que los proyectos puedan unirse a ellos y disfrutar de las ventajas y el acceso al resto de sus asociados. También invitarán a las startups del ecosistema del vivero a participar en programas corporativos nacionales e internacionales.

c) Realización de programas de fomento del emprendimiento y de consolidación de iniciativas de emprendimiento especializadas en el sector alimentario:

Realizan una propuesta de programas que, según indican, permite dotar de un contenido único al vivero y complementario al resto de viveros de la red municipal. Estructuran las acciones y programas en formato de itinerarios. Así, distinguen entre actividad (sesión/formación que tiene sentido de forma independiente), programa (conjunto de actividades con un objetivo común) e itinerario (agrupación de programas conforme a un mismo público objetivo o desarrollo del proyecto: itinerario de preincubación, itinerario de aceleración, etc.).

Así, proponen la realización de 7 programas organizados en 5 itinerarios. Explican cada uno con gran grado de detalle, indicando en qué consistirá, a quién irá dirigido, el número de actividades que lo componen (con la descripción de cada una), la duración (la mayoría entre 3 y 4 horas), la posibilidad de ser presencial y virtual, el número estimado de participantes, los objetivos perseguidos, las áreas o contenidos a tratar y la metodología de la actividad. En total, serían 52 actividades formativas anuales, conforme a lo estipulado en el apartado IV.2.c) i. del PPT.

En cuanto a la gestión de visitas al espacio por parte de universidades, industria y otros actores relevantes del ecosistema, no se ofrece un apartado diferenciado al respecto, sino que dicha



actividad la integran en el marco de los programas de incubación y aceleración que han explicado anteriormente.

d) Creación y mantenimiento de un ecosistema de emprendimiento e innovación en alimentación:

Indican que construir un ecosistema requiere mucho tiempo y esfuerzo, por lo que ponen a disposición de la DGIE el ecosistema generado por Eatable Adventures en los últimos años (aportando los datos básicos de dicho ecosistema). Indican también en qué consistirán las actividades que desarrollarán para la construcción y desarrollo del ecosistema del vivero, añadiendo un esquema resumen de las actuaciones a realizar.

En cuanto al posicionamiento de la iniciativa, indican que este vivero especializado en alimentación es una gran oportunidad de difusión de marca Ciudad y consideran fundamental la difusión y construcción de imagen del vivero de Villaverde, por lo que se permiten recomendar la adopción de un nombre que involucre a Madrid, que sea pronunciable en otros idiomas y, además, posicione el vivero en el ámbito de la innovación alimentaria. Por ello, sugieren varias alternativas de nombre del centro: *Madrid Food Innovation Hub*, *Madrid Food Innovation Lab* o *Madrid Food Hub*, ya que consideran poco apropiado el empleo del prefijo “gastro”, que se asocia en otros idiomas al aparato digestivo en lugar de a la gastronomía.

En relación a la visibilidad del vivero, indican cuál es el objetivo de la página web del proyecto accesible a través de www.madridemprende.es. Plantean el formato e indican los principales contenidos: presentación general del centro y del papel de Madrid en la innovación del sector alimentario, actividades, noticias, comunidad (con directorio de las startups residentes en el centro y de aquellas que han completado programas y requisitos de acceso al vivero), espacio para los programas de incubación y aceleración y su formulario de participación y acceso remoto a la plataforma de apoyo de los programas, acceso a RRSS y suscripción a newsletter. La web contará, además, con una sección reducida con la información clave del vivero en inglés.

También indican que generarán contenidos difundibles en redes sociales, en español e inglés, poniendo especial foco en la difusión de las actividades del centro y la captación continua de startups al ecosistema del vivero.

Explican en este apartado el Plan de Difusión indicado en el apartado IV.2.b).v. del PPT, indicando los medios propios y ajenos en los que se apoyarán y las actividades que desarrollarán organizadas por la finalidad que con ellas se persigue (lanzamiento del vivero, captación de proyectos para los programas de incubación y aceleración, promoción de actividades del centro y creación de ecosistema propio y relación con el ecosistema del sector). Explican también los materiales de comunicación que utilizarán para impulsar la difusión del vivero y plantean un calendario tentativo de ejecución del plan de difusión, con información sobre el tipo de



actividad a desarrollar (según la finalidad) y el mes en el que se llevará a cabo (meses 1 a 24 del periodo de ejecución del contrato).

e) Fomento e impulso de proyectos de innovación y emprendimiento local con impacto en el distrito:

Plantean las 12 actividades anuales de dinamización para el distrito de Villaverde exigidas en el apartado IV.2.e).i. del PPT, consistentes en una sesión de presentación del vivero a las asociaciones de vecinos, asociaciones de comerciantes y hosteleros, asociaciones locales, responsables de centros educativos, etc.; ocho talleres de alimentación saludable para niños (dirigidos a escolares de educación primaria de los colegios públicos de la zona o a otros grupos independientes de niños), en los que se trabajará de forma práctica en la creación de platos saludables y económicos; dos talleres de alimentación saludable para familias y personas de edad avanzada (dirigidos a toda la población del distrito, en especial a familias con niños y a personas de edad avanzada captados a través de las asociaciones del distrito el Mercado Municipal y la página web del vivero) en los que se ofrecerán conocimientos sobre las claves de la alimentación saludable y de bajo coste entre las familias del distrito y se dotará a los asistentes de técnicas de cocina y recetas que les permitan mejorar la alimentación en los hogares; y una actividad de *challenge* (reto), de 8 horas de duración, para identificar ideas y proyectos incipientes relacionados con el papel transformador de la alimentación y de su efecto en el distrito de Villaverde, dirigido a la población del distrito, estudiantes de escuelas de cocina y de diseño, perfiles emprendedores y de negocio, etc.

En todos los casos se describe la actividad, indicando el objetivo que se persigue, la duración, el público al que se dirige y el contenido).

Además de lo anterior, plantean una serie de medidas de refuerzo del papel del vivero en el distrito como, entre otras, fomentar que los proyectos que realizan sus actividades en la Cocina+Lab del vivero seleccionen como proveedores de alimentos a pequeños comerciantes del barrio y en especial en el mercado municipal situado enfrente del vivero, la invitación a pruebas de productos elaborados por los proyectos del centro a los ciudadanos del distrito, para que puedan ser parte de la creación de los proyectos y disfrutar de primera mano de la innovación alimentaria, o que en las actividades formativas generales abiertas al público en general, tengan preferencia de acceso a las mismas los vecinos, comerciantes y hosteleros del barrio frente a ciudadanos de otros distritos.

Al final de su exposición del Plan de Actividad hacen una serie de consideraciones aplicables a toda la actividad a desarrollar en el vivero, como que se recogerán datos de todas las actividades que se realicen con el fin de realizar informes de seguimiento de actividad, que la creación de base de datos y la recopilación de planes de empresa e información sobre startups y usuarios serán propiedad de la DGIE y estarán totalmente separadas de las propias de Eatable



Adventures y que todas las actividades de difusión propuestas son acordes con la regulación vigente en materia de protección de datos.

Describen con un alto grado de detalle todas las actividades a realizar incluidas en el apartado IV.2 del PPT, explicando de forma clara la metodología a seguir, resultando todas las actividades propuestas plenamente idóneas con el uso al que está destinado el vivero y considerándose adecuadas en cuanto a la calidad del servicio a prestar.

En cuanto a los recursos dedicados a la ejecución y su organización para la prestación del servicio no se indica nada en el apartado del plan de actividad, pero sí en el del plan de ejecución, donde se describe tanto el equipo humano que ejecutará el contrato, como las funciones que llevará a cabo cada uno y la forma de organización que tendrá el equipo. También se describen los medios técnicos y materiales y el sistema para realizar el seguimiento de las actividades.

En relación al equipo de trabajo, se ofrece información de catorce personas identificadas con nombre y apellidos, en las que se indica su perfil profesional y se muestra un breve currículum, apreciándose que cumplen con los perfiles establecidos en la convocatoria y que todos cuentan con una amplia trayectoria en toda la cadena del sector de la alimentación y del apoyo al emprendimiento y la creación de empresas.

Por todo lo anterior, la puntuación en este apartado es de 15 puntos.

ii. Plan de ejecución (hasta 10 puntos):

En cuanto a la metodología de trabajo, indican que el periodo de puesta en marcha del vivero (realización de las primeras actividades) será de 15 días y que en un mes el vivero funcionará a pleno rendimiento. Como el lote 2 es independiente del resto de los lotes, pero la actividad de unos está conectada a la de los otros, se comprometen a planificar de forma que se comience con actividades que no requieran del uso del espacio de Cocina+Lab hasta la finalización de los trabajos correspondientes al Lote 1 o hasta la fecha que la DGIE indique.

También indican que se seguirán estrictos protocolos de COVID que se adaptarán conforme dictaminen las autoridades competentes, y pondrán a disposición de los viveristas medios digitales convenientes para el seguimiento de las actividades, si por imperativo sanitario no pudieran realizarse en el centro.

En cuanto a su metodología de trabajo, indican que adaptarán la metodología SCRUM (marco que permite el trabajo colaborativo entre equipos mediante un conjunto de reuniones, herramientas y funciones que, de forma coordinada, ayudan a los equipos a estructurar y gestionar su trabajo) a las necesidades de la DGIE descritas en el pliego y se llevará un control continuo respecto a los requerimientos que se detallan a lo largo de esta propuesta y la convocatoria de la DGIE.



Para seguir la lista de requerimientos, se trabajará con un equipo cohesionado y autónomo que maximice su eficiencia con periodos de trabajo (*sprints*) de 1 a 4 semanas, tras las cuales, se hará una reunión de seguimiento con la DGIE, en la que se aportarán los resultados de modo cualitativo y cuantitativo. Además, de un modo periódico proponen una reunión de retrospectiva en la que poder marcar nuevos objetivos, reorientar aspectos del centro o proponer mejoras técnicas.

También proponen reuniones de planificación para el lanzamiento de los proyectos más relevantes, a las que podrá acudir el Ayuntamiento para especificar ciertos requerimientos u objetivos concretos. De estas reuniones saldrán las tareas sobre las que se trabajará en cada *sprint*.

Durante el *sprint*, el equipo trabajará de forma autónoma con la supervisión del responsable del programa que actuará como facilitador de su trabajo. Los *sprint* durarán entre 1 o 4 semanas dependiendo de la complejidad del proyecto. Si el proyecto necesitase más tiempo, se partiría en varios *sprints*.

Además, a diario, el equipo y el responsable del programa tendrán una reunión de no más de 5 minutos donde explicar: situación del proyecto, dificultades y necesidades.

Al final de los proyectos, o en su defecto una vez al mes, se tendrá una reunión de actualización de status con el Ayuntamiento para entregar los datos cualitativos y cuantitativos (KPI's), así como las oportunidades de mejora o cambios que resulten necesarios. Y dos veces al año también se realizará una revisión extensa del estado del proyecto y todos sus pormenores.

En cuanto a la planificación, indican que se fomentará al máximo el uso conjunto del espacio a través de las diferentes actividades planificadas, aportando una tabla en la que se describen los distintos espacios, las actividades a realizar en cada uno de ellos y los horarios en los que se trabajará.

Plantean un uso residual los fines de semana, con el objetivo de desarrollar actividades concretas que puedan involucrar al distrito como pueden ser pruebas de productos o actividades que, por su naturaleza, no puedan ser planificadas en otros días de la semana, y se respetarán los aforos designados en cada una de las áreas, que serán permanente revisados conforme a medidas de prevención de COVID que indiquen las autoridades sanitarias.

También hacen una planificación semanal de los usos de los espacios y los horarios de las distintas actividades, indicando las actividades a realizar cada día de la semana (con especificación del espacio en el que se llevarán a cabo y el horario), indicando que el centro dispondrá de presencia física del equipo de Eatable entre las 9:00 y las 19:00, existiendo flexibilidad para ampliar su presencia para la realización de actividades.



En cuanto a la programación, presentan un cronograma general que refleja una posible programación a 24 meses del proyecto (de 0 a 24). Se especifican las distintas actividades a realizar (incluido el detalle de los programas de incubación y aceleración) y se distribuyen de forma homogénea a lo largo del tiempo todas las actividades que no tienen una periodicidad definida.

También presentan cronogramas diferenciados para los programas de incubación y aceleración y para lo que denominan planificación trimestral de actividades. En este caso, se indican las tareas a realizar de difusión y de seguimiento de las actividades en cada mes de un trimestre.

Además, plantean el método de organización del vivero (presentan el esquema básico de la organización), de forma que todas las aplicaciones vuelcan su información en la base de datos central, lo que acelera la transmisión de información y minimiza el error. Indican cómo se realizará la gestión de la agenda de las actividades, de forma que la de programas de incubación y aceleración se establecerá anualmente y la de actividades se elaborará trimestralmente (cerrando el calendario un mes antes de que comience el trimestre).

También explican que para cada actividad de formación se elaborará una ficha (presentan el modelo) que permite disponer de información en formato CSV y excel y poder compartirla en diferentes plataformas y formatos y contiene toda la información necesaria para promocionar la actividad y que todo el proceso (subida a la agenda, reserva de los espacios en los que se realizarán, etc.) está automatizado a través de la base de datos central del vivero. También está automatizada la gestión de la inscripción en las distintas actividades cuyo procedimiento explican.

En cuanto a la reserva de espacios del vivero (cocina, coworking, salas de reuniones) por los usuarios, se indica que contarán con un software específico de gestión que permitirá la reserva a través del móvil o en la web y se podrá controlar el acceso a través de un código QR que se recibe previamente en el móvil. También dispondrán de código QR los visitantes que asistan a alguna actividad o reunión programada.

También explican el método de organización y de registro y seguimiento de las actividades que se realicen en el vivero, que serán documentadas en una ficha digital que completará el responsable de la actividad, indicando que siempre que se realice una actividad en el vivero estará presente un miembro del equipo con conocimientos técnicos adecuados para solventar cualquier incidencia y que se realizarán fotos o video de cada sesión con el objetivo de darle difusión a través de la web y propiedades digitales.

En el caso concreto de los programas de incubación y aceleración, se indica que la asistencia a las sesiones de formación específica de los programas es obligatoria, salvo causa de fuerza mayor, que las actividades de los programas serán presenciales, salvo indicación sanitaria, y que



se fomentará que los proyectos pasen la mayor parte del tiempo posible en el vivero con el fin de convivir con otros emprendedores y con el equipo de gestión.

Como se ha explicado en el apartado del plan de actividad, en este apartado del plan de ejecución incluyen el detalle de los medios técnicos, personales y materiales y su organización (cuestiones que se han valorado en el apartado anterior).

En resumen, presentan una descripción muy clara y detallada de la metodología para el desarrollo de las actividades en cuanto a su planificación y organización que se considera, además, que está plenamente alineada con el uso al que está destinado al vivero, por lo que la puntuación en este apartado es de 10 puntos.

La puntuación total obtenida por EATABLE ADVENTURES es de **25 puntos**.

- **PENINSULA CORPORATE INNOVATION S.L. (B66585613)**

- i. Plan de actividad (hasta 15 puntos):

- a) Apoyo en la gestión del espacio:

En relación al uso de la cocina, indican que llevarán una lista de inventario meticulosa que rastreará qué suministros hay en la cocina, qué necesita ser reemplazado y añadido, para asegurar que cada equipo sepa lo que hay en la cocina o no y utilicen su tiempo en ella de la manera más eficiente y que el inventario será administrado en línea y accesible en línea. Aunque no queda claro si cuando se refieren a suministros lo hacen en cuanto al equipamiento y utensilios de la cocina o en cuanto a materia prima para la elaboración alimentaria, se da por hecho que se refieren a lo primero, ya que lo segundo será gestionado por cada usuario de la cocina conforme a sus necesidades (y a lo establecido en el Plan de Autocontrol APPCC).

Indican también que gestionarán la programación para asegurar que cada startup que quiera usar la cocina tenga tiempo suficiente y que el calendario de uso estará disponible en línea a través del campus del programa. También que, antes de que cualquier equipo pueda utilizar la cocina, tendrá que completar un certificado de seguridad y sanidad según el Plan de Autocontrol APPCC y que, del mismo modo, todos los proveedores tendrán que estar certificados y aprobados por el mismo programa para asegurar que todos los ingredientes a los que tienen acceso los participantes cumplen con el Plan de Autocontrol APPCC.

Indican que se realizarán las siguientes actividades (pero no se ofrece detalle al respecto): evaluación y cualificación de los proyectos candidatos a usar la cocina, formación de todos los usuarios previamente cualificados en el uso de las cocinas, homologación de los proveedores de los proyectos usuarios de la cocina y gestión del almacenamiento de materias primas y productos intermedios.



En cuanto a la creación y mantenimiento de la agenda de actividades, indican que la información sobre el programa, los equipos participantes, jornadas abiertas, workshops y oportunidades serán publicadas en un boletín con cuatro semanas de antelación a los usuarios suscritos a la misma con el detalle de cambios legislativos y eventos como jornadas, congresos, cursos y seminarios, con el doble objetivo de intentar que no coincidan aquellas que tengan un público potencial similar y de informar de actividades relacionadas con los posibles interesados. También que la newsletter será enviada a todos los usuarios, así como a todos los servicios municipales que ofrezcan servicio a personas emprendedoras, empresas y comercios.

Mencionan, literalmente, que “dado que el coworking no solo se enfoca en los emprendedores dentro del programa, si no que utilizará su presencia para ayudar y apoyar a la comunidad de mujeres emprendedoras y jóvenes con ideas de emprender, proponemos que facilite la difusión de todo el programa y lo que ofrece al mayor número de emprendedores, inversores y compañías posible”.

Dicha afirmación no se entiende, ya que el vivero no está orientado a apoyar a las mujeres emprendedoras y jóvenes con ideas de emprender, sino a fomentar el emprendimiento, la innovación y la tecnología del sector de la alimentación, tal y como se indica en el apartado I.2. del PPT.

Indican también una serie de cuestiones que tampoco se entienden y que hacen plantearse si han entendido el alcance de los trabajos a realizar, por ejemplo indican que la agenda será una plataforma de datos abiertos en la que cada evento dispondrá de un URL que permitirá fácilmente la republicación en cualquier medio digital sin restricciones de formato, o que, en paralelo también se proporcionarán widgets para webs donde se haya de ejecutar una integración más sencilla, o que se importará, con RSS o extracción web, novedades publicadas en las fuentes de información principales identificadas y redes que publican eventos sobre la ciudad filtradas y posteriormente curadas manualmente, que la herramienta y personal de gestión curará los contenidos que se publiquen, ya sea proactivamente por los organizadores con su usuario de autoservicio u otras actividades que los sistemas o el equipo de personas hayan identificado al estar atentos a los acontecimientos de la ciudad, etc.

Al respecto de lo anterior, se aclara que la actividad contemplada en el apartado IV.2.a).vi del PPT, denominada “creación y mantenimiento de una agenda de actividades y preparación del espacio y salas para la realización de las mismas” se refiere a la creación y mantenimiento de una agenda de las actividades propias del vivero y a los trabajos organizativos para gestionar los espacios en los que dichas actividades tendrán lugar. No se refiere a crear y mantener una agenda que aglutine las actividades que organicen terceros.

Explican un proceso de divulgación que se divide en fases que tampoco se comprende ya que hace mención a cuestiones a las que no se les encuentra encaje respecto a la actividad planteada



en el PPT. Como muestra, se copia literalmente el párrafo en el que se describe la fase 3 de dicho proceso de divulgación: *"Identificación del área de influencia social preliminar del organizador, las comunidades que se verán probablemente afectadas y beneficiadas (próximas y distantes) y las partes interesadas y conseguir una buena comprensión de las comunidades que podrían verse afectadas por el proyecto, preparando un perfil o descripción de la comunidad incluido en el informe a DGIE con: un análisis minucioso de los actores interesados; una evaluación de las diferentes necesidades, intereses, valores y aspiraciones de los diversos subgrupos de las comunidades afectadas, incluido un análisis de género; una evaluación de su historial de impactos, es decir, su experiencia con proyectos anteriores y otros acontecimientos históricos; un análisis de las tendencias que se dan en estas comunidades; un examen de los recursos, fortalezas y debilidades de las comunidades; como opción, los resultados de una encuesta de opinión. En general, esta tarea se llama elaboración de perfil"*.

En cuanto al control del uso del espacio y de las actividades indican, entre otras cosas, *que se ofrecerán los espacios de desarrollo de proyectos con los que cuenta el centro con descuentos relevantes sobre tarifas hasta llenarlo*. Esta afirmación demuestra la falta de conocimiento sobre el uso del vivero y la no comprensión del alcance de los trabajos a realizar en él, ya que los espacios de coworking de la red de viveros del Ayuntamiento de Madrid se ofrecen gratuitamente y, además, se genera la duda de si contemplan el cobro a los emprendedores por determinados servicios, sin tener en cuenta de que se trata de un servicio público municipal y que los únicos ingresos que percibirían, en su caso, serían las mensualidades resultantes del importe de adjudicación de este contrato.

En el mismo sentido, indican que analizarán la posibilidad de formar parte de una red de coworkings que permitan acceso preferente a espacios del centro, cuestión que no se comprende cuando este vivero forma parte de la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid y, en todo caso, la decisión de pertenecer a alguna red nacional o supranacional correspondería al propio Ayuntamiento.

Otra de las cuestiones que plantean es, literalmente, que incluirán *dinámicas de reposición de frutas ecológicas y bolsa de horas por la que las personas realizan cosas útiles para sus compañeros/as y son valoradas por ello*. Ofrecimiento al que tampoco se le encuentra encaje en el marco de la actividad a realizar.

Indican también que para la gestión del espacio se utilizará una intranet desarrollada sobre Wordpress y que se crearán una serie de protocolos sobre cómo reservar y usar las salas de reunión; apertura y cierre de la infraestructura y conexión y desconexión de los sistemas de seguridad (tareas que no forman parte de las prescripciones técnicas de este contrato y que no podrán realizar al estar encuadrado el vivero en un edificio municipal y tener ya sus propios encargados de ejecución); atención de consultas sobre el espacio; reserva, calendario y horario de tours (que no se sabe a qué se refieren); procedimiento de entrada y baja.



En cuanto a la dinamización de los espacios del vivero, incluyen un apartado con esta denominación, pero su contenido no se adapta al mismo, ya que explican la adaptación que harán a la plataforma actual, indicando que tendrá un uso interno y externo, y mediante la cual los participantes en la plataforma tendrán acceso a herramientas indispensables para su crecimiento y desarrollo en *foodtech*, que facilitará a los proyectos análisis competitivos de iniciativas en todo el mundo y que tendrá herramientas y usos para externos al programa como otros emprendedores, inversores, otras pymes y compañías multinacionales de Europa y el mundo.

En relación a lo anterior, además de no explicar el contenido de la actividad requerida, no se entiende si pretenden adaptar la plataforma que pudiera tener el vivero (que no tiene ninguna porque es un vivero de nueva apertura) o lo que ofertan es adaptar su propia plataforma para dar cabida a los proyectos de *foodtech*.

En relación con la creación y mantenimiento de una base de datos de emprendedores y startups que hacen uso, o podrían hacerlo, del espacio y la cocina basada en usuarios y asistentes, indican que esta base de datos crecerá con el uso de *mailing lists*, formas de contactos recolectada en eventos y páginas de contacto en línea, y que cada vez que haya contacto con potenciales clientes, Península se asegurará de recolectar su información.

También indican que, para un adecuado traspaso de los servicios al finalizar el contrato y para garantizar la máxima transparencia, se compartirán las bases de datos del CRM (agenda de citas), protocolos, incidencias, campus virtual (análisis de planes de empresa) e intranet (estadísticas).

Con este ofrecimiento de compartir, se incumplirían las obligaciones que contraen con la ejecución de este contrato, según las cuales: todos los documentos y resultados de los trabajos realizados al amparo del contrato serán propiedad del Ayuntamiento de Madrid; las aplicaciones que contengan las bases de datos de emprendedores, análisis de planes de empresa, estadísticas, agenda de citas, etc., serán exclusivas para la ejecución de este contrato, estando completamente desvinculadas de las generales de la empresa adjudicataria y quedando en poder de la DGIE una vez finalice este contrato; y que utilizarán los datos personales objeto de tratamiento, sólo para la finalidad objeto de este encargo y en ningún caso podrá utilizar los datos para fines propios.

En cuanto a la asistencia a la DGIE en otras actividades, indican que ofrecerán apoyo en la organización de todas las actividades y eventos que se organicen y celebren en el vivero tanto por el Ayuntamiento de Madrid entorno al sector alimentario como por terceros autorizados y explican los procedimientos que llevarán a cabo para ello (antes, durante y después).

También indican su propuesta para la gestión y suministro de máquinas de vending en las zonas de descanso del vivero.



b) Realización de programas presenciales de incubación y aceleración para proyectos de base alimentaria:

Respecto a los programas de incubación, vuelven a hacer hincapié en el fortalecimiento del talento, experiencia y espíritu emprendedor de mujeres y jóvenes emprendedores (esta vez del sector *foodtech*), indicando que los mentores del centro (se entiende que los técnicos asesores) enseñarán a los emprendedores a validar sus planes de negocios y desarrollo para que encajen en el uso de innovación abierta, lo que les preparará para el nuevo mundo de emprendimiento que se enfoca en la colaboración, la explotación de conocimiento específico y la co-creación.

Indican que, para la implementación de innovación abierta de los proyectos que se aceleren (se entiende que es una errata y quiere decir “incuben”) dentro del centro, los equipos recibirán entrenamiento y mentoría personalizada para implementar el uso de metodología Agile en el desarrollo de su producto/servicio. Como herramienta principal de gestión de proyectos “Agile”, el centro les facilitará el uso de JIRA (un software para el seguimiento de errores e incidencias y para la gestión operativa de proyectos) para el desarrollo de su producto/servicio, observar el progreso e identificar los pasos requeridos para una entrega más rápida de su producto/servicio al mercado adecuado. El uso de JIRA también ayudará a los mentores y tutores a identificar los problemas y puntos críticos con más precisión en cada equipo.

A continuación hacen una disertación muy teórica, bajo el título “Estrategia: Expendeduría basada en la evidencia” sobre modelos de negocio, y posteriormente, indican que los proyectos del centro estarán involucrados en un proceso de once semanas con una carga de 1h semanal, manteniendo la misma hora y día de la semana, por equipo de asesoramiento en puesta en aceleración (se entiende que es una errata y que se refieren a “incubación” por tratarse del apartado de incubación, y no del de aceleración, pero al repetirse en varias ocasiones surge la duda) que incluye la compleción de los hitos según la fase en la que se encuentren.

Y continúan describiendo la metodología que aplicarán, que estará implementada en un campus virtual. Así, indican el contenido de cuatro mentorías, para después indicar que su plan de mentoring constará de siete sesiones y estará basado en uno de los siguientes itinerarios según la madurez del proyecto y ejecutados en la fase de consolidación empresarial (se desconoce a qué fase se refieren), incluyendo dos esquemas denominados Itinerario de estudio de viabilidad de siete sesiones e Itinerario de experimentación de siete sesiones.

En relación a los programas de aceleración, indican que se informará sobre los aspectos y obligaciones laborales, mercantiles y fiscales, las mejores prácticas empresariales, marcas, patentes y licencias, la planificación financiera, marketing, comercio electrónico y todos aquellos aspectos que ayuden a la consolidación de las empresas por parte de especialistas y que este asesoramiento personalizado se complementará con un servicio de mentoring en el



que empresarios consolidados ofrecerán su experiencia a los nuevos empresarios en cuestiones relativas a la gestión empresarial y a las especificidades de los distintos sectores de actividad.

Continúan indicando que las sesiones de asesoramiento se realizan conforme al plan de mentoring individualizado creado durante la incubación o aceleración y que, según el itinerario, la planificación será de 7 sesiones para empresas que vengan del programa de incubación o de hasta 10 sesiones para empresas en aceleración que sigan el itinerario de consolidación empresarial.

La explicación anterior no se entiende porque hacen referencia a un plan de mentoring individualizado que se ha creado durante la incubación o aceleración, pero este plan de mentoring no se ha mencionado con anterioridad en la explicación de los programas de incubación y ahora, se supone, que están explicando los programas de aceleración por lo que no se entiende en qué momento se ha desarrollado dicho plan ni su objetivo ni el público objetivo, etc. Tampoco queda claro el asunto del itinerario de consolidación empresarial ya que, anteriormente se ha hecho referencia a un Itinerario de estudio de viabilidad de siete sesiones y a un Itinerario de experimentación de siete sesiones (sin embargo, ahora mencionan de 10 sesiones).

Indican también que cada entidad tendrá a su disposición un mentor designado de mutuo acuerdo que dará *feedback* cualitativo del rendimiento y actitud del equipo y proyecto en general, y que, en el caso de itinerarios personalizados creados en aceleración las sesiones serán cada semana y que para empresas consolidadas serán celebradas cada tres semanas. No se entiende a qué se refieren con lo de itinerarios personalizados creados en aceleración, porque se supone que están explicando, precisamente, el desarrollo de los programas de aceleración.

Continúan explicando el contenido de las sesiones con mentores y con especialistas e indicando, literalmente, que los mentores del licitador lideran cada una de las áreas de asesoramiento y que el mentor agendará puntualmente sesiones con especialistas externos bajo demanda que ejecutan asesoramiento en las siguientes disciplinas de gestión e innovación.

En su exposición distinguen las figuras de mentor y de especialistas externos si bien no quedan claras las funciones de cada uno, pues parece que es el especialista externo quien asesora a los proyectos y no el equipo técnico que Península ponga a disposición de la ejecución del contrato. Tampoco queda claro a qué se refieren cuando se indica que el asesoramiento será “bajo demanda”, tratándose de poner en marcha programas cerrados y con una duración determinada (y no un trabajo de asesoramiento continuado a lo largo del tiempo) ni si esta solicitud “bajo demanda” supone algún acuerdo concreto del usuario del servicio y el asesor externo (un pago, por ejemplo).

En su exposición de los programas especializados de incubación y aceleración no se indica el sistema de captación de los proyectos, ni los criterios de selección de los mismos, y la



descripción de los programas y de la actividad en su conjunto y de la metodología a utilizar resulta muy confusa y complicada de entender, con informaciones que parecen contradictorias o que hacen referencia a otro tipo de actividad distinta de la que tendrían que ejecutar en el marco de este contrato.

En cuanto a la plataforma online de apoyo a los programas, indican que se dará acceso a los participantes a un campus virtual que estará disponible durante toda la duración del programa y que ofrecerá acceso a los participantes, mentores y a la administración de la DGIE para asegurar que todos los aspectos del programa funcionen sin problemas. El campus virtual albergará todo el material virtual para las clases de aceleración e incubación, la gestión de la reserva de espacio, el inventario de la cocina, etc. Explican algunas de las funcionalidades y vistas de dicha plataforma.

A continuación, en un apartado denominado “*Demo day*” comienzan su exposición indicando, literalmente, lo siguiente: *Las actividades de conexión de las empresas alojadas con otras empresas, inversores y otros actores relevantes del ecosistema con el objetivo de buscar aliados y posibles acuerdos con las empresas alojadas en los viveros en formato, Demo Day*. E indican, brevemente, una serie de cuestiones sobre el evento como un ensayo previo, el envío de invitaciones y la posibilidad de invitar a un emprendedor para que abra el acto, sin ofrecer ninguna información que relacione el evento al que se refieren con los programas de incubación y aceleración o si se trata de una actividad independiente de las anteriores, o de si habrá diferencias entre los dos programas, ni cómo será la convocatoria a inversores, etc.

En cuanto a la captación de usuarios, indican que utilizarán el Startup Radar priorizando especialmente en sus universidades (no se sabe a qué universidades se refiere) diferenciando pre-Semilla, semilla y crecimiento.

Explican que esta plataforma (Startup Radar) la han desarrollado para ayudar a encontrar, filtrar y seleccionar startups de todo el mundo con unas características determinadas y definidas previamente. Se explica la metodología de forma muy teórica y con terminología muy técnica (y en inglés) que no ayuda demasiado a comprender el sistema.

En cuanto al procedimiento de selección de los proyectos, presentan un esquema en inglés y aportan un formulario de inscripción que, por su contenido, se ha aprovechado de otro contrato licitado por la DGIE, ya que hace mención a programas de preincubación, consolidación, aceleración e internacionalización.

Más adelante indican, literalmente, que *tres emprendedores con serie harán una valoración manejando el método DELPHI para hasta 200 candidaturas al mes* (por lo que no queda claro quién realiza la selección de proyectos) y se establecen unos criterios de valoración, para puntuar de 0 a 5, agrupados en cinco categorías (equipo, diseño, tecnología, marketing y sostenibilidad). Continúan indicando que el análisis anterior les permitirá elegir a los mejores equipos, a los que



se les hará una breve ronda de entrevistas de 20 minutos con todos los miembros del equipo, para identificar las capacidades y competencias del equipo o emprendedor y que el evaluador (no se sabe en qué consiste esta figura ni si será un perfil que la empresa ponga a disposición de la ejecución del contrato porque no se menciona en el apartado de equipo de trabajo) otorgará puntos en función de un baremo que presentan más adelante.

Además de todo lo anterior, indican que también se realizarán análisis del equilibrio de personalidades de todos los integrantes del equipo mediante dos pruebas (incluyen el link a dos páginas web donde parece que se realizan estos procesos) y añaden que formarán parte del informe para el comité evaluador.

Luego indican que elaborarán una memoria resumen de las “soluciones/productos” que se remitirá a DGIE previamente a la selección de proyectos, conjuntamente con una plantilla de evaluación y propuesta de clasificación, de acuerdo con los criterios definitivos ajustados a los comentarios que hubiera. Y que, una vez que la DGIE haya designado los equipos seleccionados, se comunicará a los no aceptados y se les invitará a formar parte de la convocatoria del siguiente mes y los seleccionados se les proporciona acceso el enlace al *Playbook* para unirse al centro.

De lo anterior, parece deducirse que proponen hacer convocatorias mensuales y que la DGIE formará parte de la evaluación (cuestión no contemplada en el PPT). En cualquier caso, la metodología presentada es confusa y, aparentemente, muy compleja, y no queda claro quién o quiénes van a ser los encargados de la selección.

c) Realización de programas de fomento del emprendimiento y de consolidación de iniciativas de emprendimiento especializadas en el sector alimentario:

Indican que todo el contenido formativo estará disponible en versión online, para los participantes que no puedan venir presencialmente, en un campus virtual personalizado y definen las capacidades que se pretenden desarrollar y las habilidades que se incentivarán, exponiendo su programa formativo (con título de la formación, duración, contenido, objetivos, programa y herramientas) consistente en 8 sesiones formativas de 1 hora de duración sobre metodología *Lean Start-up*, 8 sesiones de 1 h de duración sobre Espacios de colaboración, 8 sesiones de 1 h de duración sobre Prototipado, 8 sesiones de 1 h de duración sobre Prototipado Estrategia de Marketing, 8 sesiones de 1 h de duración sobre Finanzas para emprendedores, 4 sesiones de 1 h de duración sobre *Pitching* y 8 sesiones de 1 h de duración sobre cómo presentar de forma efectiva un proyecto a clientes.

A la vista de lo anterior, se aprecia que la duración de las acciones formativas es muy escasa y que la temática es muy limitada ya que en realidad son 7 acciones formativas divididas en 52 sesiones. Además, se aprecia que todas las acciones formativas son de contenido general, aplicables a cualquier tipo de emprendimiento, sin tener en cuenta las especificidades concretas del sector de la alimentación (el apartado IV.2.c).i. del PPT indica que los contenidos formativos



versarán sobre la innovación, las buenas prácticas empresariales y el emprendimiento en el sector alimentario).

En cuanto a las actividades de preincubación, indican que visitarán centros de investigación, colectivos profesionales, universidades y otros centros formativos con el objetivo de captar usuarios de la bolsa de talento. Explican, de forma teórica, lo que para ellos es una bolsa de talento, que conciben como una forma de captar trabajadores, nacionales y extranjeros, para que sean empleados por las empresas del vivero.

A la vista de lo anterior, se deduce que no han entendido el alcance de lo que se pretende con esta actividad que consiste, tal y como se indica en el apartado IV.2.c).ii. del PPT, de realizar actividades de preincubación y de fomento de la actividad emprendedora (para animar a determinados colectivos a emprender una actividad económica) pero explican una actividad que podría tener su utilidad para empresas ya consolidadas o en vías de consolidación.

En cuanto a la gestión de visitas al espacio, indican que harán jornadas abiertas que empezarán con una sesión informativa sobre el centro, que para cada evento(no indican cuántos realizarán,) se comunicará que el centro está abierto para visitas al público en donde la gente interesada podrá obtener información detallada sobre el centro, los proyectos acelerados y el método de aceleración y que habrá un coordinador y un tutor disponible para responder preguntas o dudas de potenciales candidatos. También que cada miembro del centro presentará durante cinco minutos su solución y se celebrará un networking al final.

En cuanto a la atracción y apoyo a eventos de agentes externos, indican que la participación en actividades y realización de presentaciones en foros de afluencia de potenciales emprendedores para dar a conocer los servicios que se prestan en los viveros de empresas se centrará en Madrid en nueve eventos que indican, si bien ninguno tiene relación con el sector de la alimentación, siendo de temática general o de temática sectorial diferente (marketing y publicidad digital o innovación, robótica y tecnologías afines, por ejemplo).

También ofrecen participar en el South Summit (donde se indica que las startups tendrán presencia con un stand, ya que en la próxima edición existe la posibilidad de reservar una sala para realizar un evento de presentación del programa o reuniones y que permitirá enlazar con el afterwork) y visitar alguna ferias internacional para establecer relaciones con posibles socios.

En relación a lo anterior, se aclara que, si bien lo propuesto resulta interesante, no es la finalidad pretendida con la actividad prevista en el apartado IV.2.c).iv. del PPT, consistente en atraer al vivero y apoyar eventos de agentes externos con foco en el emprendimiento en el sector de la alimentación y en la mejora profesional de los emprendedores.

En lo relativo a la asistencia en todas las actividades en la sede del vivero, indican que se ofrecerá apoyo a las actividades que el Ayuntamiento y la DGIE realice en las instalaciones del centro y que, adicionalmente, realizarán una sesión semanal en grupo con los proyectos que se



encuentren en la misma fase de desarrollo (explican el contenido de lo que denominan "clase"). A este respecto, se entiende que el trabajo propuesto con los proyectos del vivero que se encuentren en la misma fase de desarrollo formará parte de los programas de incubación o de aceleración, no entendiéndose este ofrecimiento en este apartado.

d) Creación y mantenimiento de un ecosistema de emprendimiento e innovación en alimentación:

En relación a la conexión de startups de alimentación con industria, inversores y sociedad, proponen varias actividades, como una presentación de 5 minutos de los diez proyectos incorporados más recientemente al centro a las que se invitará a personas externas, mentores y otros perfiles, de cara a conseguir una cantidad de personas suficiente para que surjan los nervios de hablar en público. Habrá jurado, premios (no monetarios), networking y catering. Se harán una vez al mes y estarán abiertas a participantes e interesados dentro del sector alimentario.

Proponen también otra actividad denominada *PechaKucha*, en la que se hacen varias presentaciones de 20 diapositivas, cada una de las cuales es mostrada durante 20 segundos. En total, cada presentación transcurre durante 6 minutos y 40 segundos. Los eventos constarán de 14 presentaciones de buenas prácticas y casos de éxito de agentes de FoodTech. Indican la temática y el formato, pero no se indica a quién van dirigidas estas presentaciones.

También proponen un Networking Dirigido con el sector alimentario para que los participantes consigan hasta 10 entrevistas de calidad con otras empresas, mentores potenciales y profesionales según sus intereses.

Y un Speed Meeting, utilizando el formato de las citas rápidas (7 minutos por entrevista) con el objetivo de buscar la "media naranja profesional", que puede ser un cliente, un socio, un proveedor, etc. Al finalizar, se contestará un formulario en el que se podrá indicar qué contacto ha sido más interesante, para hacer un seguimiento de cómo evoluciona la colaboración y ayudar a buscar más contactos de este tipo en los futuros *meetings*.

En cuanto al posicionamiento de la iniciativa en ecosistemas de innovación, indican que crearán una red para contactar con actores relevantes en el ecosistema local, regional y nacional para dar a conocer el centro y generar las sinergias de colaboración a fin de divulgar la imagen de la ciudad de Madrid como ciudad innovadora y comprometida con el desarrollo económico sostenible y que los contenidos de la página web del centro serán actualizados después de las visitas a instituciones educativas y polos de innovación.

En relación a la visibilidad del vivero, indican los valores que tendrán en cuenta (tipo de lenguaje, tipo de imágenes, etc.), los objetivos pretendidos (incrementar el número de seguidores en los distintos canales digitales, impulsar el reconocimiento de la marca del centro, etc.) y el público objetivo (vuelven a hacer hincapié en las mujeres y jóvenes emprendedores).



También que el centro de la estrategia de comunicación serán las redes sociales, que proporcionarán viralidad y contribuirán al crecimiento de la comunidad y que los contenidos se enfocarán a responder inquietudes y preocupaciones de los diferentes públicos del programa.

Además, se grabarán y editarán las sesiones de networking que se realicen durante el programa para crear un vídeo divulgativo que será publicado en el canal de Instagram y cada uno de los equipos participantes realizará un testimonial sobre su experiencia en el programa que se publicará en Instagram primero para ser compartido, después, en Facebook y LinkedIn. Indican el objetivo de seguidores a conseguir en las distintas redes sociales.

Y garantizan la publicación de notas de prensa en las dos principales agencias de noticias: EFE y Europa Press, para facilitar su difusión en medios españoles y europeos. Estas notas de prensa también serán distribuidas a la red de contactos de FoodTech, como periódicos y otros medios de información locales. Indican que la propuesta de cada nota de prensa la entregarán, 5 días antes de su publicación prevista en las siguientes fechas: apertura de la convocatoria, candidatos seleccionados, resultados del evento anual.

Al respecto de lo anterior, se hace constar que la publicación de notas de prensa se considera una acción adecuada para fomentar la visibilidad del vivero, si bien no quedan claros los hitos o fechas que marcan para el envío de las notas ya que no se corresponden con su oferta para la celebración de los programas. En cuanto al evento anual no se sabe si se refieren a un evento a celebrar como colofón a los programas de incubación y aceleración (que no se ha mencionado previamente) o al Demo Day que se comenta en otro apartado, por lo que parece que esta actividad no está alineada con el resto de las actividades ofertadas.

En relación con el apoyo y coordinación de actividades, indican que realizarán un control de asistencia de participantes y la elaboración de las estadísticas de participación a todos los eventos.

También, que el grado de ocupación de los despachos del vivero y, en su caso, de los espacios de coworking, será superior al 90% y que “la parte externa del servicio de dinamización estará enfocada en la realización de Tours a entidades que quieran visitar el espacio y posibles residentes”. En este sentido se hace constar que, tal y como se indica en el apartado II.3 del PPT, el vivero de empresas objeto de este contrato no tiene despachos, sino un espacio de coworking situado en la planta primera del edificio. Asimismo, se desconoce a qué se hace referencia cuando se indica “la parte externa del servicio de dinamización” y el motivo para que dicho ofrecimiento se indique en el apartado de apoyo y coordinación de actividades y no en el de dinamización de los espacios del vivero o en el de gestión de visitas al espacio.

También se ofrecen a entregar camisetas con el logo del centro a todas las personas beneficiarias del programa y a producir y distribuir *flyers* para difundir la imagen del centro en toda la ciudad y a que la DGIE tenga acceso al cuadro de mando general y la herramienta de



publicación de contenidos para para visualizar las métricas en tiempo real y poder supervisar o editar los asuntos más sensibles antes de que se publiquen en redes sociales.

e) Fomento e impulso de proyectos de innovación y emprendimiento local con impacto en el distrito:

Indican, de forma poco desarrollada, que realizarán actividades de dinamización como visitas de colegios y charlas formativas a colectivos interesados y que identificarán *partners* para realizar una academia de jóvenes emprendedores (de 7 a 14 años) donde se concretarán las 12 actividades en la misma semana de impulso de proyectos de carácter social basados en la alimentación. Después presentan un esquema en seis pasos cuyo objetivo parece ser la validación de clientes (pero que no explican ni se entiende su contenido ni su relación con lo previamente indicado).

A la vista de la breve exposición, además de la poca claridad, no se considera adecuado ni el enfoque ni la concentración en el tiempo, ya que el objetivo es organizar un mínimo de 12 actividades a lo largo del año de dinamización específicas para el distrito (dirigido a más de un colectivo) y esta actividad parece la misma (dirigida al mismo público) dividida en doce fases y concentradas en la misma semana.

En cuanto al equipo de trabajo, incluyen un apartado aparte en el que indican que ante cualquier baja o incidencia se hará la sustitución inmediata por otra persona con un perfil similar. A este respecto, tendrán a disposición un persona extra para cubrir dichas sustituciones, en especial para los perfiles de asesoramiento técnico y constitución empresarial y el de actividades y dinamización. A este respecto se hace constar que dichos perfiles no forman parte de los establecidos en el apartado IV.3 del PPT (sino que forman parte del PPT de otro contrato recientemente licitado por la DGIE relativo a otros servicios y otras actividades).

Añaden la indicación de las personas adscritas al proyecto, con un breve currículum y con indicación del perfil que tendrán en el contrato. A este respecto se hace constar que, a la vista del currículum, parece que varios de ellos no cumplirían con los requisitos establecidos. Como ejemplo, la persona propuesta para realizar las funciones de gestión de operaciones y jefe de cocina (función básica por ser la persona que debe hacer cumplir las prescripciones incorporadas en el Plan de Autocontrol APPCC del vivero) es ingeniero de diseño industrial con un Master en Ingeniería de Software y no tiene ninguna experiencia en gestión de equipos de cocina, pero según el apartado IV.3.f) del PPT los trabajos de gestión de operaciones y jefe de cocina deberán ser desempeñados por personas con un Grado en Ciencia y Tecnología de los alimentos, o equivalente conforme al plan de estudios anterior, y formación en manipulación de alimentos y tendrán, al menos, 5 años de experiencia en gestión de equipos de cocina.

Añaden otro grupo de personas (con mención breve de su currículum) que indican que serán el equipo no adscrito al proyecto (sin explicar qué se entiende por adscrito y no adscrito), otro



grupo de formadores y otro de mentores. Y un listado de especialistas con indicación de su área de actividad.

En la información facilitada se observa que todos los candidatos tienen una amplia experiencia en el apoyo a emprendedores y startups, pero ninguna de las personas (ni del equipo adscrito, ni del no adscrito, ni de los formadores, ni de los mentores, ni de los especialistas) tiene experiencia en el sector de la alimentación.

En resumen, su oferta de Plan de Actividad está basada en la exposición de distintas ideas que no parecen tener conexión entre sí ni un claro hilo conductor y que, en muchas ocasiones tampoco tienen relación con la actividad solicitada en el PPT ni en el apartado del documento en el que se encuadran. Al mismo tiempo, la redacción no es clara ni fluida, lo que hace que su descripción de actividades y de la metodología a emplear no se entienda.

Además, en varios momentos de su oferta, afirman que el centro está enfocado al apoyo a la comunidad de mujeres emprendedoras y jóvenes con ideas de emprender, o hacen referencia a perfiles o actividades no contempladas en el PPT y que forman parte de otros contratos licitados por la DGIE, lo que o bien significa que han aprovechado la oferta elaborada para otros contratos y no la han ajustado en su totalidad, o bien han entendido una orientación y unos servicios que no se establecen en ningún extremo de los pliegos que rigen este contrato. En cualquier caso, el resultado es una exposición difícil de entender y una oferta que no se ajusta al PPT del contrato que nos ocupa. Asimismo, en toda su exposición del plan de actividad no hacen referencia a los recursos destinados para la realización de las actividades, ni a su organización.

Además, se aprecia que tanto los programas como las actividades tienen una orientación muy generalista y poco centrada en el sector de la alimentación. Este extremo se confirma con el equipo de trabajo propuesto que, a la vista de la información facilitada, tiene una amplia experiencia en el apoyo a emprendedores y *startups* pero ninguna experiencia en el sector al que está orientado el vivero, por lo que no cumpliría con los requisitos mínimos establecidos en el PPT.

Por todo lo anterior, la puntuación obtenida en este apartado es de 5 puntos.

ii. Plan de ejecución (hasta 10 puntos):

Presentan un primer cuadro con la planificación de las acciones de comunicación para la captación en la que se indican las acciones a realizar, el mes de lanzamiento (M1, M2, etc.), la frecuencia, indicador de progreso y objetivo. Algunos de los conceptos de la tabla no se entienden por no ofrecerse ninguna explicación ni notas al pie (es el caso de los indicadores de progreso y el objetivo).



En otro apartado presentan un cronograma general del servicio, en el que se reflejan las acciones a realizar (agrupadas por temáticas), indicándose la semana en la que hay actividad (sin mención de número de acciones).

A la vista del cronograma se aprecia, por un lado, que se están programando en el tiempo actividades que ni se solicitan en el PPT ni se han ofertado en el plan de actividad y, por otro, que algunas cuestiones que se han ofertado en el plan de actividad (52 sesiones formativas, por ejemplo) no tienen su reflejo en este cronograma (tan sólo se contemplan 32). En resumen, se trata de un cronograma que refleja las actividades previstas en otro contrato (uno licitado por la propia DGIE para el apoyo al emprendimiento en los viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid, con número de expediente 300/2020/00546, al que esta empresa ha presentado oferta).

En apartados aparte, indican que harán el seguimiento de los proyectos y de la actividad que realicen mediante cuadros de mando creados con Google Data Studio y que harán encuestas de satisfacción (mensualmente a los residentes o al finalizar las sesiones para usuarios esporádicos) que serán anónimas utilizando para su recogida un formulario de Google (añaden las preguntas a responder), explicando la acciones correctivas a realizar para el caso de percepciones negativas.

Incluyen también lo que denominan “Cuadro de mando”, con los valores que proponen como satisfactorios durante la ejecución del contrato, a la vista del cual se aprecia que algunos valores se refieren a actividades no contempladas en el presente contrato que sí se ejecutan en otros contratos licitados por la DGIE (el ya mencionado para el apoyo al emprendimiento en los viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid).

Y añaden información sobre los informes periódicos que reportarán a la DGIE y el sistema de reuniones que plantean con la DGIE para el seguimiento del trabajo. Así, proponen informes de seguimiento mensuales y trimestrales y una memoria anual, en los que se dará cuenta de una serie de indicadores que podrán pactarse al a inicio de la ejecución y de los que presentan un ejemplo.

También añaden una propuesta de actividades a realizar con los proyectos graduados (alumni), cuestión que no se incluye en el PPT pero que se considera una actividad con gran utilidad para medir los resultados a medio y largo plazo del proyecto, y el seguimiento por la vía de un cuestionario que aportan (en idioma inglés) que harán mensualmente con los proyectos usuarios del servicio, no entendiéndose el uso de un formulario en idioma distinto al castellano.

En resumen, en su exposición del Plan de ejecución se observa, como a lo largo de toda la oferta, la inclusión de apartados con escaso o nulo grado de detalle sobre el contenido (que hay que deducir) y sin claro nexo de unión con el resto de los apartados o continuidad dentro del texto.



En cuanto a su adecuación al PPT, también es nula ya que, al igual que ocurre a lo largo de la exposición del plan de actividad, se pone de manifiesto que no se conoce con precisión el alcance del proyecto en su conjunto y que han incluido información que no tiene que ver con este contrato, sino con otros contratos en el que se contemplan actividades diferentes a realizar, tanto en contenido como en cantidad. Por todo lo anterior, la puntuación en este apartado es de 0 puntos.

La puntuación total obtenida por PENINSULA CORPORATE INNOVATION es de **5 puntos**, puntuación que queda por debajo del umbral de puntuación establecido en el apartado 16 del Anexo I del PCAP, según el cual es necesario la obtención de una puntuación mínima del 60% del máximo de puntos posibles (15 puntos sobre 25) en la primera fase para para que la proposición pueda ser valorada en la siguiente fase.

El resumen de puntuación del Lote 2 es el siguiente, proponiéndose la exclusión de PENINSULA CORPORATE INNOVATION:

CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS Y PORCENTAJES (LOTE 2)			
	PLAN DE ACTIVIDAD (máx. 25 pts)	PLAN DE EJECUCIÓN (máx. 15 pts)	TOTAL
EATABLE ADVENTURES	15	10	25
PENINSULA CORPORATE INNOVATION	5	0	5

- o **Lote 3. Servicio de limpieza y desinfección de las instalaciones de la cocina y control de plagas y vectores:**

- **CODAPLAGA SALUD AMBIENTAL S.L. (B88519731)**

La oferta de la empresa no contiene una mención explícita ni al plan de actividad ni al plan de ejecución, conforme a lo solicitado en el apartado V.2. del PPT y a los criterios de adjudicación incorporados en el apartado 16.a) del Anexo I del PCAP relativo a las características específicas del Lote 3, sino que han presentado un documento que dividen en tres apartados denominados: Control vectorial, Limpieza y desinfección de las instalaciones de la cocina y Mejoras al plan de limpieza y desinfección de la cocina, lo que dificulta el análisis para la valoración de la oferta de esta empresa.

- i. Plan de actividad (hasta 15 puntos):

- a) Limpieza y desinfección de todos los espacios y elementos que conforman la cocina:



Indican el contenido que debe tener un plan de limpieza (programación, periodicidades en función del uso y la acumulación de suciedad de los elementos y estructuras de la instalación, el producto y la dosificación del mismo, el tipo de método a emplear, la utilización de bayetas y estropajos y su mantenimiento, así como el registro del personal que realiza la limpieza) si bien, por el lenguaje utilizado, parece más bien una exposición teórica que una propuesta de realización. Y aportan dos modelos de tabla, uno de registro de limpieza y desinfección diario y otro de registro de limpieza y desinfección semanal, sin ninguna explicación sobre los mismos.

Relacionan, de forma genérica, una serie de productos de limpieza y desinfección, de maquinaria para limpieza y desinfección y de útiles de limpieza y desinfección, sin ninguna explicación (ni siquiera relativa a si serán los que utilicen durante la ejecución del contrato).

En un apartado denominado Cuadrantes de limpieza y desinfección, aportan seis tablas sin ninguna explicación de las mismas, más allá del nombre de las tablas: cuadrante diario, semanal, mensual, trimestral y anual. Las tablas contienen información sobre unidades (o utensilios) a limpiar, responsable (distinguen entre equipo diario, equipo semanal y equipo SEH, pero no explican quienes conforman dichos equipos ni en que se diferencian, ya que asignan trabajos del cuadrante diario al equipo semanal y viceversa), útiles y productos de limpieza y protocolo de limpieza (donde se dan unas breves instrucciones de cómo realizar la limpieza).

Como se ha mencionado al inicio, incluyen un apartado denominado Mejoras al plan de limpieza y desinfección cuyo contenido no se considera que responda a ninguna mejora, ya que trata de cuestiones relativas a tareas a realizar, documentación empleada para su seguimiento o maquinaria, que podría haberse incorporado en los respectivos apartados de limpieza y desinfección, ya que en el PPT no se establecen mínimos a ejecutar en cuanto a las tareas a realizar que den pie a ofertar por encima de dichos mínimos.

b) Control de plagas y vectores de las instalaciones:

Indican que realizarán un diagnóstico de situación previo, analizando el tipo de instalación y su uso y que se establecerán revisiones trimestrales. En el caso de que, entre mantenimientos de revisión, hubiera alguna incidencia de organismos nocivos, el aviso se realizaría en 24 horas. Y que, mensualmente, chequearán las trampas de monitorización y harán entrega tanto de los *checklist* mensuales (sin explicar qué son y qué contienen) como del plan anual de control de plagas.

Indican que priorizarán las medidas preventivas frente a las soluciones químicas y que, en el caso de que sea precisa la aplicación de biocidas para la lucha de organismos nocivos, siempre se utilizarán biocidas sin plazo de seguridad y serán aplicados bajo justificación documental.

En cuanto a la desinsectación, monitorizarán la instalación con trampas con atrayente de feromona para controlar las posibles poblaciones de insectos rastreros numerando y colocando



las estaciones de monitorización en puntos críticos (almacenes, parte baja de armarios, entrada de mercancías, zonas de agua, almacén de residuos, etc.).

En el diagnóstico de situación harán una valoración (de la superficie para establecer el número de dispositivos de control) para la instalación de insectocaptos con planchas adhesivas, que serán retiradas cada 45 días.

En cuanto a la desratización, indican que sólo en el caso de que hubiese indicios de presencia de plaga de roedores, se colocarán portacebos de control con rodenticida y que el rodenticida podrá estar en su correspondiente portacebo un máximo de 30 días. En ese caso, el técnico aplicador de biocidas elaborará un informe de actuación y retirará el rodenticida, anotando en el checklist, el estado del cebo. También indican las características de los portacebos que utilizarán.

También indican que harán semanalmente una desinfección con biocida con poder viricida, bactericida y fungicida mediante los métodos de la nebulización y/o atomización, que siempre se realizará en ausencia de personas y asegurando que el plazo de seguridad se cumpla, realizando el tratamiento después de la limpieza semanal, los viernes a última hora de la tarde.

También indican que realizarán un plan de desinfección, diseñado y personalizado para la instalación, debido a la crisis sanitaria derivada por la pandemia del SarsCov2, y que, si hubiese algún positivo tanto de un trabajador de la instalación, como de un operador, realizarán un tratamiento de choque de manera urgente, de las dos plantas de la cocina y zonas comunes por las que haya transitado la persona infectada.

Sus técnicos realizarán la desinfección según el protocolo del Ministerio de Sanidad y de la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid y utilizarán EPI's desechables con categoría III (riesgo biológico y químico). Se hará entrega del correspondiente certificado sanitario.

Relacionan una serie de medios materiales para efectuar los tratamientos en el campo del control de plagas, de equipos de protección individual (EPI's) y de productos biocidas más utilizados por su empresa, según indican, y aportan un modelo de los documentos que utilizarán para certificar la realización correcta de los trabajos de control y prevención de infestaciones de plagas.

También indican que la gestión de residuos la tienen externalizada y que realizan una buena gestión integral para compatibilizar el desarrollo industrial con el medio ambiente y dan una explicación del Plan de Control de plagas, dossier que Codaplaga elabora como documento de continuación a los servicios de mantenimiento de control de plagas, en el que plasman los datos que se han obtenido del diagnóstico de situación, se informa sobre las actuaciones químicas, si proceden, y se facilita el plano de las instalaciones con los controles realizados.



c) Suministro de materiales y productos de limpieza para uso alimentario necesarios para la limpieza diaria que realicen los usuarios de la cocina:

No se ofrece ninguna información relativa a esta actividad.

d) Suministro y reposición de dispensadores de jabón de mano y secamanos y suministro de reposición de consumibles:

No se ofrece ninguna información relativa a esta actividad.

e) Revisión y provisión periódica de un botiquín de primeros auxilios:

No se ofrece ninguna información relativa a esta actividad.

f) Entrega de informes de seguimiento periódicos:

No incluyen ningún apartado específico que contenga información relativa a los informes de seguimiento periódicos, más allá de lo indicado en apartados anteriores.

g) Cumplimentación de los registros que, por normativa, correspondan para cada tipo de actividad que se realice:

No se ofrece ninguna información relativa a esta actividad más allá de la inclusión de dos modelos de tabla, uno de registro de limpieza y desinfección diario y otro de registro de limpieza y desinfección semanal, incluidos en el apartado de limpieza, pero sin ninguna explicación sobre los mismos.

Su oferta técnica consiste en una breve exposición de los trabajos a realizar (sólo una parte de los exigidos en el PPT), sin ninguna mención a los medios humanos con los que contarán ni a la organización de los mismos, exposición que, como se ha comentado al inicio de la valoración de la empresa, no se corresponde con las indicaciones facilitadas en los pliegos (tanto en el PPT y en el PCAP) sobre cómo debe presentarse la información para su valoración. Por todo lo anterior, la valoración de la empresa en este apartado es de 5 puntos.

ii. Plan de ejecución (hasta 10 puntos):

No se ofrece ninguna información relativa al plan de ejecución a desarrollar, por lo que la puntuación en este apartado es de 0 puntos.

La puntuación total obtenida por CODAPLAGA SALUD AMBIENTAL es de **5 puntos**, puntuación que queda por debajo del umbral de puntuación establecido en el apartado 16 del Anexo I del PCAP, según el cual es necesario la obtención de una puntuación mínima del 60% del máximo de puntos posibles (15 puntos sobre 25) en la primera fase para para que la proposición pueda ser valorada en la siguiente fase.



▪ **TOI TOI SANITARIOS MOVILES S.L. (A62518121)**

La oferta de la empresa no contiene una mención explícita ni al plan de actividad ni al plan de ejecución, conforme a lo solicitado en el apartado V.2. del PPT y a los criterios de adjudicación incorporados en el apartado 16.a) del Anexo I del PCAP relativo a las características específicas del Lote 3, sino que han presentado cinco documentos denominados: Plan de limpieza, Plan de desinfección (aunque el contenido es relativo a la desinsectación y no a la desinfección que es tratada en el primer documento de Plan de limpieza), Plan de desratización, Plan de realización del servicio de control de plagas y Sistema informático, lo que dificulta el análisis para la valoración de la oferta de esta empresa.

i. Plan de actividad (hasta 15 puntos):

a) Limpieza y desinfección de todos los espacios y elementos que conforman la cocina:

El formato y el lenguaje utilizado por la empresa en su exposición se adecúa, más que una oferta técnica para un contrato concreto y a unas instalaciones concretas, a una presentación o explicación teórica sobre las características, técnicas a utilizar, etc. en la limpieza y desinfección de una cocina de uso industrial. No obstante, se entiende que todas las tareas descritas en este documento forman parte de su oferta de trabajos a realizar, aunque no se exponga con esa claridad.

En relación a la limpieza, indican los peligros que suponen una limpieza y desinfección deficiente y los controles que hay que llevar a cabo para evitar dichos peligros. Que la limpieza y desinfección debe aplicarse a todos los elementos que componen el establecimiento (superficies, instalaciones, equipos y utensilios) y que la frecuencia establecida está en función del uso de cada zona y del contacto que tengas esas zonas con los alimentos.

Aportan una tabla con elementos (por tipología general) a limpiar y desinfectar y su frecuencia, indicando que se establecerá un método de limpieza para los distintos tipos de utensilios, superficies y locales del establecimiento. A la vista de las tablas se aprecia que no están adaptadas al trabajo objeto del contrato (incluyen, por ejemplo, la limpieza de la ropa de los cocineros, manteles, etc.) sino que se refieren cocinas de uso industrial para restaurantes.

Señalan los pasos generales a seguir a la hora de realizar una limpieza y desinfección (explicación general aplicable a la limpieza y desinfección de cualquier elemento) y concretan con los pasos a seguir para realizar la limpieza automática de cubertería y vajilla en el lavavajillas, la limpieza manual de utensilios, la de superficies, las zonas especiales (destinadas a la elaboración de alimentos) que requieren una especial atención por ser determinantes para la seguridad en el manipulado de alimentos, las zonas de difícil acceso (ángulos de paredes y suelos, detrás y debajo del mobiliario, detrás de hornos, calderas, etc.), las zonas de equipos anexos (almacenes, despensas, frigoríficos, etc.), los servicios higiénicos y sanitarios y el material y equipo de limpieza.



También indican cómo debe ser el uso de los productos de limpieza, concretando el objetivo y las elementos en los que deben utilizarse, también en el caso de detergentes y desinfectantes.

También explican cómo se realizarán las labores de vigilancia o supervisión de las labores de limpieza y las acciones correctivas a realizar en el caso de que se detecte alguna incidencia y la documentación que se utilizará para el seguimiento, aportando ejemplos.

En documento aparte, presentan la herramienta informática que se utilizará para el control del servicio, indicando que se podrá dar de alta al personal de la DGIE destinado al seguimiento de este contrato. Explican de forma breve las funcionalidades y presentan pantallazos a modo de ejemplo.

En resumen, explican con un alto grado de detalle la metodología de actuación, y si bien no se tiene en cuenta las características del espacio objeto del contrato, porque se habla en términos generales, su exposición es aplicable (en su gran mayoría) al espacio que nos ocupa.

b) Control de plagas y vectores de las instalaciones:

Indican que aplicarán un programa de control de plagas basado en unos principios de control que exponen a continuación.

Se priorizará en la utilización de métodos de control físico (temperatura, luz ultravioleta, etc.), de control mecánica (trampas, técnicas de aspiración, etc.) y de control biológico frente a la aplicación de plaguicidas si bien, si fuera necesario hacerlo, se escogerán siempre productos de uso para personal especializado que impliquen la mínima peligrosidad para las personas y el medioambiente, se priorizarán los plaguicidas biorracionales (aquellos que tienen poco o ningún efecto sobre los organismos no objetivo) y se escogerán siempre las técnicas que supongan menos vías de exposición para las personas (tratamientos dirigidos). También exponen las medidas de seguridad que se tendrían en cuenta, en el caso del uso de plaguicidas.

Indican también las labores de seguimiento para la ejecución de estas tareas en cuanto al cumplimiento del contrato (reuniones de coordinación e informes de actividad, tanto de actividades programadas como de las actuaciones específicas no programadas) y que, para las incidencias o quejas que requieran una intervención no programada, la empresa dará respuesta (inspección inicial, diagnóstico e inicio de actuaciones) en un plazo máximo de 24 horas a partir del aviso.

Detallan el contenido de los informes de seguimiento, que incluirán la descripción de la incidencia; su localización; la identificación de la plaga (origen, distribución y grado de infestación); la descripción de la actuación y de los métodos de control empleados; la técnica de aplicación; el área objeto de tratamiento; las medidas de seguridad a adoptar antes, durante y después del tratamiento; las deficiencias que se constaten que podrían influir en la presencia de plagas; fotografías de la plaga, del tratamiento efectuado y de las deficiencias de limpieza; la



fecha y hora de la actuación y la firma del responsable técnico y del personal auxiliar del tratamiento, con la fecha de expedición de los correspondientes carnés de aplicadores de tratamientos o de acreditación de la capacitación necesaria de acuerdo con la normativa vigente de la persona responsable técnico y del personal auxiliar.

Y a la finalización del contrato, la empresa hará informe tipo memoria que incluirá todos los datos relativos en las actuaciones que se han llevado a cabo durante la vigencia del contrato por tipología de plaga.

Aportan el listado de la propuesta de productos a emplear para la prestaciones del servicio con indicación de las principales características y funciones, especificaciones técnicas, formulación, técnica de aplicación y plazo de seguridad de los productos mencionados, y especifican que, siempre que sea posible, utilizarán productos que no desprendan olores o vahos molestos o nocivos para la salud.

En cuanto a la monitorización, indican que utilizarán sistemas de detección de plagas tales como trampas de feromonas o atrayente alimenticio, cebos sin ingrediente activo y polvos fluorescentes de detección de movimiento para llevar un control de la distribución, ubicación y cuantificación de las diferentes plagas urbanas que pueden transitar los espacios objeto del servicio y que, en función de las capturas de las trampas, el consumo de los cebos colocados y/o los movimientos detectados con las luces UV alumbrando el polvo, sus expertos en control de plagas pueden determinar parámetros tales como el nivel de infestación, ubicación y distribución de las plagas, así como identificar qué tipo de organismo nocivo estamos enfrentando para poder tomar las medidas de control más adecuadas.

En otro documento, bajo el título de Plan de desinsectación, realizan una exposición teórica sobre las consideraciones a tener en cuenta para realizar la inspección y reconocimiento de las instalaciones de cara a la detección, identificación y estimación del grado de contaminación o infestación y las consideraciones generales a tener en cuenta para elaborar un diagnóstico de situación que será la base del plan de actuación. Continúan indicando qué se debe tener en cuenta para elabora un plan de actuación, explicando qué tipo de medidas existen y en qué casos deben ser aplicadas y la necesidad de realizar un seguimiento continuado.

En el último documento que forma parte de su oferta técnica, denominado Plan de desratización, indican las consideraciones a tener en cuenta para realizar un diagnóstico de situación para determinar la existencia de infestación de roedores (recopilación de información previa, inspección de las instalaciones y análisis de la situación). Continúan indicando qué se debe tener en cuenta para elabora un plan de actuación, explicando qué tipo de medidas existen y en qué casos deben ser aplicadas y la necesidad de realizar un seguimiento continuado.

Se trata de una exposición muy general, no específica para cocinas y espacios de almacenamiento de alimentos, que explica la metodología a seguir, pero no detalla las



actuaciones concretas a realizar directamente relacionadas con el objeto del contrato, con la excepción de la parte relativa al programa de control de plagas, donde se explican las actividades a realizar y las tareas de seguimiento con un alto grado de detalle.

c) Suministro de materiales y productos de limpieza para uso alimentario necesarios para la limpieza diaria que realicen los usuarios de la cocina:

No se facilita información relativa a este requerimiento.

d) Suministro y reposición de dispensadores de jabón de mano y secamanos y suministro de reposición de consumibles:

No se facilita información relativa a este requerimiento.

e) Revisión y provisión periódica de un botiquín de primeros auxilios:

No se facilita información relativa a este requerimiento.

f) Entrega de informes de seguimiento periódicos:

En el documento relativo a la limpieza y desinfección se indican las labores de vigilancia o supervisión y también se presenta, en documento aparte, información relativa a la herramienta informática que se utilizará para el control del servicio.

En el caso del control de plagas se describe detalladamente los informes que se elevarán para el control de la ejecución del servicio y su contenido.

g) Cumplimentación de los registros que, por normativa, correspondan para cada tipo de actividad que se realice:

No se ofrece información relativa a este requerimiento.

La oferta presentada por la empresa no está específicamente diseñada para la ejecución del contrato que nos ocupa, teniendo un contenido muy generalista y careciendo en gran parte de detalle en cuanto a las actividades a realizar, si bien el grado de detalle de la metodología de actuación es bastante elevado, siempre teniendo en cuenta que se describen métodos generales y, en ocasiones, no relacionados con espacios destinados al manipulado de elementos. No obstante, como en conjunto, gran parte del contenido es aplicable al espacio objeto de este contrato, su puntuación en este apartado es de 8 puntos.

ii. Plan de ejecución (hasta 10 puntos):

No se ofrece ninguna información relativa al plan de ejecución a desarrollar, por lo que la puntuación en este apartado es de 0 puntos.

La puntuación total obtenida por TOI TOI SANITARIOS MOVILES es de **8 puntos**, puntuación que queda por debajo del umbral de puntuación establecido en el apartado 16 del Anexo I del



PCAP, según el cual es necesario la obtención de una puntuación mínima del 60% del máximo de puntos posibles (15 puntos sobre 25) en la primera fase para que la proposición pueda ser valorada en la siguiente fase.

▪ **WORK IN PROGRESS SERVICIOS Y MANTENIMIENTO S.L. (B88198619)**

i. Plan de actividad (hasta 15 puntos):

a) Limpieza y desinfección de todos los espacios y elementos que conforman la cocina:

Indican que son una empresa de inserción social y una alternativa de empleo para las personas en exclusión social y que, en de su metodología de trabajo, tienen procedimientos y protocolos de trabajo adaptados a cada cliente según sus necesidades y requerimientos para el buen desarrollo de la actividad y/o servicio.

Señalan que garantizarán el máximo rendimiento de la cocina para el uso requerido por los usuarios del vivero con las máximas garantías de higiene y seguridad alimentaria y que su objetivo es establecer directrices que faciliten una adecuada limpieza y desinfección en los establecimientos y espacios donde trabajan, no sólo para conseguir la inocuidad y seguridad de las instalaciones donde se manipulan alimentos, sino de seguir trabajando en una higiene sostenible y respetuosa con el medio ambiente.

Indican que están comprometidos en la importancia de la limpieza y desinfección ya que esta minimiza los riesgos de contaminación de los alimentos durante las etapas de proceso y más ante esta pandemia del virus SARS Co-V, en la que se ha tenido que asegurar que los procedimientos de limpieza y desinfección siguen la normativa y recomendaciones de Sanidad y que hay que ir actualizándolos según las medidas a adoptar en cada caso.

En relación a la limpieza y desinfección de los espacios y elementos que conforman la cocina (planta sótano y planta primera), incluyendo los perimetrales, señalan que se hará de forma que no pueda producir la contaminación cruzada de los alimentos y que cree un entorno higiénico que contribuya a la producción y la manipulación segura de los alimentos.

Exponen la metodología que seguirán, en una serie de pasos, y los registros que cumplimentarán. También describen las operaciones de limpieza de la cocina, relacionando las acciones a realizar y su periodicidad (diaria, semanal, mensual y trimestral).

Y en una serie de cuadros más pormenorizados, establecen los elementos a limpiar, las pautas detalladas de limpieza a seguir (qué productos y qué utensilios de limpieza emplear, cómo realizar la limpieza, las precauciones a tener en cuenta, etc.) y la frecuencia de limpieza. Se aprecia que los elementos a limpiar están en consonancia con los espacios y el uso de la cocina objeto del contrato.



En cuanto a los productos de limpieza y desinfección que utilizarán en el vivero, indican que dispondrán de autorización del Ministerio de Sanidad para su uso en la industria alimentaria y que le son suministrados por una empresa especializada en productos de limpieza para uso alimentario (A&B laboratorios). Aportan un listado de los productos e indican una serie de características y de pautas a seguir con dichos productos.

b) Control de plagas y vectores de las instalaciones:

Indican qué se entiende por control de plagas y vectores y los métodos físicos, químicos y biológicos que pueden utilizarse para ello.

A continuación, explican qué se entiende, específicamente, por desratización y desinsectación, y exponen su propuesta para la elaboración del plan de actuación, que incluirá el diagnóstico de la situación, el programa de actividades a realizar, la evaluación del plan (actividades de prevención, de realización y de revisión y evaluación).

Indican que la empresa que llevará a cabo el diagnóstico de situación y las actividades activas del control de plagas será Equiluz, empresa registrada en el ROESB (Registro oficial de empresas y servicios biocidas) de la Comunidad de Madrid, lo que les certifica como empresa homologada para la realización de servicios de control de plagas en todo el territorio nacional.

También indican que los productos que utiliza esta empresa en sus tratamientos están igualmente registrados en el registro de biocidas del Ministerio de Sanidad y se usan de tal forma que no supongan un peligro para los humanos ni para las mascotas, que se expedirá un certificado, por cada servicio realizado, con todos los datos referentes al mismo y que, el personal cuenta con los certificados de profesionalidad necesarios para la realización de los trabajos y recibe formación periódica en materia de control de plagas, actualizando así los conocimientos necesarios para la práctica de su labor.

c) Suministro de materiales y productos de limpieza para uso alimentario necesarios para la limpieza diaria que realicen los usuarios de la cocina:

Indican que llevarán a cabo este suministro, sin embargo, esta afirmación contradice lo reflejado en sus cuadros de descripción de operaciones de limpieza donde se indica, en el apartado de periodicidad diaria, que la reposición de papel de cocina y elementos consumibles de limpieza para los operadores de la incubadora no se contempla.

d) Suministro y reposición de dispensadores de jabón de mano y secamanos y suministro de reposición de consumibles:

Indican que llevarán a cabo este suministro y su reposición. En cuanto a su periodicidad, en sus cuadros de descripción de operaciones de limpieza se indica que dicha reposición se realizará con periodicidad diaria.



e) Revisión y provisión periódica de un botiquín de primeros auxilios:

Indican que llevarán a cabo esta revisión y provisión, pero no ofrecen información adicional a lo indicado en el PPT (periodicidad, tipo de productos, etc.).

f) Entrega de informes de seguimiento periódicos:

Indican que entregarán informes de seguimiento periódicos, conforme a las indicaciones de la DGIE, en los que se recoja información sobre los trabajos efectuados, los controles realizados y las anomalías detectadas y ofrecen, como valor añadido de su servicio enviar una encuesta al cliente (la DGIE) para valorar su satisfacción y los puntos posibles de mejora, con una periodicidad a pactar.

g) Cumplimentación de los registros que, por normativa, correspondan para cada tipo de actividad que se realice:

Indican que cumplimentarán los registros que por normativa correspondan para cada tipo de actividad que se realice y que serán los responsables de la calidad técnica de los trabajos que desarrollen y de las prestaciones y servicios realizados, así como de las consecuencias que se deduzcan para la Administración o para terceros de las omisiones, errores, métodos inadecuados o conclusiones incorrectas en la ejecución del contrato.

Señalan también que cuentan con protocolos de limpieza y desinfección frente a riesgo de Coronavirus que van actualizando según la evolución de la pandemia de la COVID-19.

Además de su plan de actividad incluyen un apartado relativo al equipo de trabajo, donde se indica que se pondrá a disposición de la ejecución del contrato un supervisor/a que coordinará la planificación y el seguimiento de las labores de limpieza y desinfección del espacio y el personal necesario para atender a las obligaciones de limpieza y desinfección y de control de plagas y vectores establecidas en el presente pliego.

En concreto indican que se contará con limpiador/a (en singular) contratado por la empresa según la legislación vigente, en el caso de los trabajos de control de plagas y vectores Equiluz será quién contará con sus técnicos especializados y que contarán con personal de sustitución por vacaciones o bajas.

A este respecto no se tiene claro si menciona el término "limpiador/a" en singular por hablar en términos generales o porque se pretende poner a disposición de los trabajos de limpieza a una sola persona (lo cual se consideraría insuficiente para llevar a cabo todos los trabajos con la periodicidad indicada). No obstante, en el resto de su exposición se habla de operarios (en plural) o de personal (en genérico).

También indican que el personal de limpieza utilizará equipo de protección individual adecuado (guantes, mascarillas, etc.) dependiendo del nivel de riesgo que se considere en cada situación, que adoptarán todas las medidas de seguridad y salud en el trabajo obligatorias para prevenir



de manera rigurosa los riesgos que puedan afectar a la vida, integridad y salud de las personas trabajadoras, y que, al incorporarse personal se hará entrega de una guía básica sobre normas de seguridad y salud a nivel general y del puesto de trabajo a desempeñar. A la entrega de esta documentación, el trabajador firma un recibí que sirve como justificante de la entrega y lectura de la misma. También que el personal tiene la formación adecuada para su puesto de trabajo y están en constante aprendizaje y compromiso para mejorar sus competencias tanto personales como profesionales.

También incluyen un apartado relativo a los medios técnicos y materiales donde se relacionan una serie de pautas relativas al uso de los productos y al cumplimiento de la normativa (los productos químicos tendrán etiqueta ecolabel a excepción del bactericida y desengrasante necesario para la cocina, todos los productos que se utilicen en la cocina serán aptos para la industria alimentaria, la celulosa será reciclada, todo el suministro necesario será de buena calidad en relación con los existentes en el mercado y se usarán en cantidad suficiente para obtener una adecuada limpieza y cubrir las necesidades del espacio, etc.).

En cuanto a la maquinaria, se especifica que estará de acuerdo con la normativa actualmente vigente en materia de salud laboral y, especialmente, se seguirán las prescripciones de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales en materia de obligaciones de los fabricantes, importadores y suministradores. Asimismo, se indica que tendrá certificación CE y cumplirá los siguientes requisitos de protección: protección eléctrica Clase II, con doble aislamiento; protección contra humedad y polvo Clase IP 40; protección sobre sobrecalentamiento, nivel sonoro inferior a 80 dB (A) y mínima emisión de partículas.

En resumen, se presenta un plan de actividad con un elevado grado de detalle, tanto en cuanto a las actividades a realizar como a su metodología. En menor detalle, se ofrece también información relativa a la organización de los trabajos y a los medios técnicos y materiales, por lo que la puntuación en este apartado es de 12 puntos.

ii. Plan de ejecución (hasta 10 puntos):

En cuanto a la planificación y programación, indican que se comprometen a cumplir los horarios, turnos y medios establecidos para que sean compatibles con el normal desarrollo de la actividad y que enviará un planning detallado de las tareas y frecuencia a realizar en los diferentes espacios de la cocina, siempre sujeto a cambios y modificaciones según la evolución del virus SARS Co-V y a las comunicaciones del cliente (la DGIE).

Vuelven a indicar que pondrán a disposición de la ejecución una persona (supervisor/a) que coordinará la planificación y el seguimiento de las labores de limpieza y desinfección del espacio. Esta persona estará en continua comunicación con el cliente para ofrecer el mejor servicio posible con disponibilidad absoluta en cuanto a cambios o modificaciones que puedan surgir a lo largo de la vigencia del contrato y, entre sus funciones, se incluyen el seguimiento de



la prestación del servicio, la resolución de posibles incidencias y/o ajustes del servicio, la formulación de propuestas y medidas a adoptar en orden a la mejora permanente de la eficacia y eficiencia en la prestación de los servicios.

El supervisor/a también realizará la supervisión y control periódico de las personas operarias de limpieza durante la jornada de trabajo para que todo esté en orden y se dejen evidencias a través de registros, del trabajo realizado. Además, se analizarán los posibles puntos críticos para adelantarse a cualquier incidencia y prevenirla antes de que ocurra.

En formato texto, incluyen el detalle de la frecuencia y las tareas generales tanto en lo relativo a la limpieza de la cocina como al control de plagas y vectores. En ambos casos se trata de información que ya habían incluido en el plan de actividad.

En cuanto al horario y programación, indican que las tareas objeto de este lote se realizarán, por norma general, de lunes a viernes no festivos, en horario de tarde dentro del tramo comprendido entre las 18:00 y las 20:30 horas ininterrumpidamente (tal y como se establece en el PPT). También señalan que enviarán semanalmente el cuadrante del personal con el horario establecido para que se pueda contrastar y dar el visto bueno y por si en algún caso es necesario realizar algún cambio en el horario de la cocina para su buen funcionamiento.

Se hace constar que, en el apartado de planificación y programación, la empresa indica que oferta una bolsa de 200 horas de trabajo efectivo para trabajos de limpieza de refuerzo por encima de lo establecido en el plan de limpieza incorporado en el Plan de Autocontrol y APPCC del vivero sin coste adicional para el Ayuntamiento de Madrid, dentro o fuera del horario previsto en el PPT. Asimismo, indica que se compromete a que la empresa subcontratada para el control de plagas realice 6 visitas al año, como mejora frente a las 4 visitas anuales que se indican en el PPT, para la revisión de todos los puntos de control de roedores e insectos. En total harán 12 visitas en el periodo de vigencia del contrato.

Tal y como se establece en el apartado 16 del Anexo I del PCAP, que contiene las características específicas del Lote 3, las mejoras anteriores forman parte de los criterios de valoración en cifras o porcentajes, por lo que la empresa licitadora ha adelantado información valorable en la siguiente fase que permite deducir la puntuación que alcanzará en dos de los cuatro criterios a valorar (no se ofrece información sobre el precio ofertado para la ejecución de la prestación ni sobre los criterios sociales).

También se hace constar que el apartado 19 del Anexo I del PCAP establece que la inclusión en el sobre relativo a la documentación referente a criterios cuya cuantificación dependa de un juicio de valor, 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.



En resumen, el plan de ejecución presentado por la empresa ofrece información relativa a la programación y la planificación de los trabajos. En algunos casos, la información ya se había adelantado en el plan de actividad, si bien con otro grado de detalle o con otro formato, y en conjunto permite hacerse una idea de los trabajos a desarrollar y su periodicidad, además de estar ajustados tanto al PPT como al espacio donde se desarrollarán. Por ello, la puntuación en este apartado es de 8 puntos.

La puntuación total obtenida por WORK IN PROGRESS SERVICIOS Y MANTENIMIENTO es de **20 puntos**. Como quiera que esta empresa es la única que obtendría la puntuación mínima exigida para pasar a la siguiente fase (las otras dos licitadoras de este lote no han alcanzado el mínimo previsto para que su proposición pueda ser valorada en la siguiente fase), se propone someter a la consideración de la mesa de contratación la posibilidad de que la empresa siga adelante en el procedimiento a pesar de haber adelantado información valorable en la siguiente fase.

El resumen de puntuación del Lote 3 es el siguiente, proponiéndose la exclusión de CODAPLAGA SALUD AMBIENTAL S.L. y de TOI TOI SANITARIOS MOVILES S.L., por no haber alcanzado el umbral de puntuación establecido en el apartado 16 del Anexo I del PCAP, según el cual es necesario la obtención de una puntuación mínima del 60% del máximo de puntos posibles (15 puntos sobre 25) en la primera fase para para que la proposición pueda ser valorada en la siguiente fase, y a la espera de lo que decida la mesa de contratación en relación a WORK IN PROGRESS SERVICIOS Y MANTENIMIENTO, por haber adelantado en el sobre B, de criterios valorables mediante juicio de valor, información a valorar mediante cifras o porcentajes (sobre C).

CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS Y PORCENTAJES (LOTE 3)			
	PLAN DE ACTIVIDAD (máx. 25 pts)	PLAN DE EJECUCIÓN (máx. 15 pts)	TOTAL
CODAPLAGA SALUD AMBIENTAL	5	0	5
TOI TOI SANITARIOS MOVILES	8	0	8
WORK IN PROGRESS SERVICIOS Y MANTENIMIENTO	12	8	20





El presente informe se emite a solicitud de la mesa de contratación a tenor de lo dispuesto en el artículo 326 de la LCSP.

Firmado electrónicamente,
LA JEFA DEL SERVICIO DE
EMPRENDEDORES Y PYMES



Información de Firmantes del Documento

