INFORME DE EVALUACIÓN DE PROPUESTAS SEGÚN CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN CUYA CUANTIFICACIÓN DEPENDE DE UN JUICIO DE VALOR
(EXPEDIENTE 067-PRY-2024)

Recibida propuestas de los licitadores **Innovación Colectiva & Congestión de personas, S.L.** y **KPMG Asesores, S.L.** para la licitación por procedimiento "abierto" del contrato de "Informe anual 2023 de evolución y desarrollo tecnológico del PCT Cartuja", y conforme al Anexo X del Pliego de Cláusulas Administrativas, a continuación se presenta el siguiente informe, que valorará de la oferta presentada, los criterios de adjudicación ponderables en función de un juicio de valor: 1.- *Memoria metodológica de los trabajos a desarrollar* (hasta 17 puntos); 2.- *Programa de trabajo* (hasta 11 puntos); 3.- *Medios materiales* (hasta 9 puntos); 4.- *Plan de riesgos* (hasta 4 puntos); 5.- *Tecnología e I+D+I* (hasta 4 puntos).

Para la asignación de puntos a cada uno de los cinco criterios recogidos se atenderá a lo siguiente:

Puntuación (en % según el total del criterio)	Descripción
Se trata insuficientemente.....entre 0% y 25%	Escasa calidad de lo ofertado en relación al objeto del criterio realizando aportaciones de escaso valor.
Se trata suficientemente.....entre 26% y 50%	La calidad de lo ofertado en relación al objeto del criterio es adecuada y realiza aportaciones interesantes sobre el criterio valorado.
Se trata notablemente.....entre 51% y 75%	La calidad de lo ofertado en relación al objeto del criterio y de las aportaciones realizadas sobre el criterio valorado es notable.
Se trata sobresalientemente.....entre 76% y 100%	Excelente calidad en la exposición del objeto del criterio, así como aportaciones de gran valor relativas al criterio valorado.

1. MEMORIA METODOLÓGICA DE LOS TRABAJOS A DESARROLLAR (hasta 17 puntos)

1.1.- CLARIDAD DE LA PROPUESTA Y GRADO DE COMPRENSIÓN DEL OBJETIVO DEL ESTUDIO (hasta 6 puntos).	
VALORACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	**6,00**
JUSTIFICACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	El licitador expone con claridad y excelente calidad los objetivos del trabajo. Describe el objetivo general del trabajo como la "Realización del Informe, que cumple y supera los requisitos indicados en el PPT, abordando cuestiones de análisis estadístico, pero también todas aquellas cuestiones de reflexión estratégica y alineación con los principales agentes presentes en el PCT Cartuja". El licitador describe en el objetivo el alcance completo del trabajo, aportando análisis estadístico y comparativas entre ejercicios e incluye propuestas que aportan valor al trabajo y que supera los requisitos indicados en el PPT, incluyendo una reflexión estratégica: "...Se aportan nuevas metodologías de validación cualitativas, con el objetivo no sólo de contrastar la información obtenida por medio de la consulta planteada, sino también para mejorar el sentimiento de pertenencia hacia el informe y la propia gestión del parque por parte de las empresas presentes en él". El licitador expone con claridad y detalle las fases en las que dividirá el proyecto y las actividades en cada una de ellas: 1. Organización y lanzamiento; 2. Análisis de la situación actual; 3. Diseño y lanzamiento del barómetro; 4. Análisis de datos y elaboración del informe; 5. Seguimiento y control. El licitador describe cómo identificará las altas y bajas, propone una validación de las mismas mediante "contacto directo". El licitador alcanza la puntación máxima por realizar una descripción clara y detallada de los trabajos requeridos en el PPT.
VALORACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	**4,00**
JUSTIFICACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	La propuesta demuestra que el licitador entiende el objetivo del estudio: "Conocer la realidad del PCT Cartuja en su faceta económica, social, ambiental y de conocimiento y analizar su evolución y desarrollo tecnológico en el último año", sin embargo, no contemplan en el objetivo general los datos comparativos y de evolución desde 2001, fecha en la que se inició este estudio, así como indica el apartado 3 del PPT. En la fase 3 de la propuesta, el licitador incluye "análisis del desarrollo tecnológico (...) de cada empresa", pero no las comparativas agregadas a lo largo de los años. Sí recoge que el análisis es tanto cuantitativo como cualitativo. Proponen realizar una versión abreviada del informe en inglés, lo que es una aportación valiosa para el trabajo. El licitador no consigue la puntuación máxima porque en el objetivo general no se ha incluido la comparativa entre ejercicios desde 2001, como recoge el punto 3 del PPT "Contenido del trabajo".

1.2.- CONTENIDO Y GRADO DE DETALLE EN LA DESCRIPCIÓN DE LOS TRABAJOS A REALIZAR Y SUS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS, Y DE LAS ACTIVIDADES ESPECÍFICAS QUE REQUIEREN DICHOS TRABAJOS (hasta 5 puntos).	
VALORACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	**3,00**
JUSTIFICACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	El licitador expone con detalle y claridad cada una de las 5 fases secuenciales en las que planifica el trabajo y realiza aportaciones que generan valor para un resultado final óptimo. En el apartado de “Mapeo de empresas presentes y actualización de la BBDD” el licitador plantea utilizar fuentes de información validadas y "pone a disposición fuentes privadas con acceso restringido, además de otras de alto valor como Workshops". Estas fuentes son: Statista, Economist Intelligence Unit, Alacra, Amadeus e Informa. Contar con fuentes de datos contrastadas puede facilitar la labor de la fase de identificación de altas y bajas para definir el universo del estudio, así como para incorporar datos financieros de las empresas que no aporten datos y conseguir un ratio de respuesta suficiente. El licitador plantea un índice de contenidos que se adecua a lo descrito en el PPT y añade dos apartados adicionales "Situación actual del PCT Cartuja" en el que plantea realizar una evaluación de las oportunidades del Parque y las principales necesidades de las empresas y un punto 7. "Análisis de perspectiva empresarial". Estas propuestas adicionales se basan en la organización de workshops con entidades presentes en el Parque y aunque aportan valor al proyecto, pueden generar retrasos por la agenda de los participantes. El licitador plantea una fase de análisis de identificación de indicadores a obtener del cuestionario para el diseño del mismo y propone un cuadro integral de indicadores iniciales, muy completo y que responde a lo pedido en el PPT. Para fase de captación de los cuestionarios, el licitador propone elaborar un plan de captación y comunicación para conseguir una alta participación, lo que demuestra que entiende que la participación de las empresas y entidades del PCT Cartuja es uno de los retos del proyecto y propone acciones para su consecución con publicaciones en RRSS, en la web y propone la celebración de un webinar informativo, sin embargo no diferencia entre las empresas que han respondido en ejercicios anteriores y las empresas nuevas o que no han respondido, que requieren una comunicación diferenciada, como se describe en el punto 3.2. Estructura del trabajo a realizar del PPT ni tampoco detalla cómo proporcionará a las empresas la información cumplimentada en el pasado ejercicio para facilitarle la labor de cumplimentación del cuestionario, como se detalla en el punto 3.2. A) 4º) del PPT. El licitador pone a disposición de las empresas sesiones presenciales o telemáticas para la resolución de dudas durante el proceso de cumplimentación del cuestionario. El licitador propone la plataforma digital Survyo, Saas para recabar los cuestionarios por parte de las empresas. Adicionalmente, incluye servicios y asesoramiento para la organización de un evento de presentación pública de resultados, una actividad que viene realizando PCT Cartuja por sus propios medios y no es objeto de este trabajo.
VALORACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	**4,00**

JUSTIFICACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	La propuesta incluye una descripción de cómo se realizará el proceso de actualización de altas y bajas para obtener un censo real, utilizando fuentes internas de PCT Cartuja y externas "como registros públicos, noticias del sector y comunicados de prensa" e incluye confirmación directa con las empresas vía correo electrónico, teléfono o reuniones. Además, propone contrastar los datos con fuentes secundarias para confirmar las altas y bajas y verificación de información errónea en la BBDD. El licitador incluye una propuesta que no está descrita en el PPT y que aporta valor a la oferta,como es la organización de un evento de presentación pública de resultados, una actividad que viene realizando PCT Cartuja por sus propios medios y no es objeto de este trabajo. En la fase de lanzamiento del cuestionario, el licitador diferencia entre las empresas que han respondido en ejercicios anteriores (con opciones prerellenadas) y las que no y describe una estrategia para cada uno de estos grupos. No establece plazo de respuesta para las empresas. Introduce un aspecto clave para evitar la pérdida de tiempo durante la ejecución del servicio, como es el análisis preliminar de los datos y propone contactar con las emrpesas cuyas respuestas son incompletas. Esto demuestra que el licitador conoce y tiene experiencia en este tipo de trabajos. En el punto "1.2. Listado de las empresas y clasificación" el licitador realiza una propuesta que no está recogida en el PPT: " añadir preguntas relacionadas con los servicios" para identificar oportunidades de colaboración introduciendo filtros para la búsqueda. Aunque es una aportación adicional, es un trabajo que no es objeto de este estudio y la dedicación a esta tarea podría entorpecer el objetivo principal del contrato. El el apartado "1.3. Digitalización de los datos", el licitador propone añadir un campo adicional que es el impacto de los ODS, referenciando que no se encuentra en el Informe 2022, aunque con la información aportada no se entiende cómo van a medir el impacto. Información sobre compromiso con los ODS sí es un apartado del Informe en 2022 y así está recogido en el mismo.

1.3.- CONTENIDO Y CLARIDAD EN LO QUE SE REFIERE A LA DESCRIPCIÓN DE LOS TRABAJOS ENTREGABLES (hasta 6 puntos).	
VALORACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	**5,00**
JUSTIFICACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	El licitador calendariza los entregables por cada fase del proyecto y describe los contenidos de los mismos. Incluye varios entregables adicionales, como "Tendencias y buenas prácticas que, entre otros, emanarán del análisis benchmark realizado", pero no se nombre el entregable 3º del PPT "Cuadro resumen de los resultados según cuadro aportado".
VALORACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	**5,00**
JUSTIFICACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	La propuesta recoge el listado de entregables tal y como está descrita en el PPT, realizan aportaciones notables, como una versión abreviada del informe en inglés, un video del contenido del informe en formato serio y ameno y "plantean la posibilidad de realizar un informe interactivo a través de una landing page", aunque no se detalla si entra o no en su propuesta.

2. PROGRAMA DE TRABAJO (hasta 11 puntos)

2.1.- DEFINICIÓN Y GRADO DE DETALLE DE LAS FASES, ACTIVIDADES, SUBACTIVIDADES E HITOS DEL PROGRAMA DE TRABAJO (hasta 11 puntos).	
VALORACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	**9,00**
JUSTIFICACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	El licitador aporta un cronograma con descripción de las fases y actividades incluidas en cada fase y entregables de cada una de estas actividades, incluyendo las reuniones de lanzamiento y de seguimiento para cumplir los 4 meses estipulados en el PPT. La planificación sigue los principios del método de la ruta crítica para priorizar el criterio del plazo de ejecución, por lo que la planificación plantea actividades en paralelo en alguna de las fases. El licitador describe de forma clara y precisa las actividades de control y seguimiento del proyecto para controlar la calidad y el calendario de trabajos, así como las actividades que comprenden cada fase. No se aporta información de cómo se realizará la integración de los datos con el CRM de PCT Cartuja, ni aparece esta actividad en el programa de trabajo.
VALORACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	**6,00**
JUSTIFICACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	El licitador plantea un programa de trabajo de 7 fases para realizar el Informe en 4 meses. No se aportan detalles de la duración de cada fase ni del tiempo que estará abierto el plazo para la recogida de datos de las empresas. La descripción de las actividades a desarrollar en cada una de las fases es esquemática, sin detalles y no se corresponde con las fases indicadas al inicio de la propuesta. No aporta información sobre cómo se realizará la comunicación entre PCT Cartuja y el licitador para el seguimiento de los trabajos y el control de los indicadores durante las fases para la consecución de los objetivos en el plazo determinado por el PPT.

3. MEDIOS MATERIALES (hasta 9 puntos)

3.1. GRADO DE DESCRIPCIÓN, DESGLOSE E IDONEIDAD DE LOS MEDIOS MATERIALES PROPUESTOS, PRINCIPALMENTE EN LO RELATIVO AL SOFTWARE ESPECÍFICO PARA EL TRATAMIENTO/ANÁLISIS DE LOS DATOS (hasta 9 puntos).	
VALORACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	**9,00**
JUSTIFICACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	El licitador aporta descripción detallada de las herramientas que propone utilizar en la ejecución del contrato, según lo estipulado en PPT. Para el proceso de recogida de información mediante cuestionario, el licitador propone al SaaS Survyo. Propone además las siguientes herramientas con las que tiene experiencia: SPSS para el análisis estadístico de los datos y la extrapolación y predicción; MInitab para análisis de datos multivariante; Excel; Microsoft Project Online, Microsoft Teams, Power BI para disponer de un cuadro de mando para la monitorización de la ejecución del servicio. Además, el licitador pone a disposición fuentes privadas con acceso restringido, siendo este factor de gran valor para asegurar el índice de respuesta requerido en el PPT y para contrastar datos dudosos aportados por las empresas en los cuestionarios. Para el desarrollo de los workshops, el licitador propone utilizar herramientas como Eventbrite, Mentimeter y AhaSlides. El licitador presenta propuestas de medios para todas las fases del proyecto (lanzamiento de cuestionario, extracción de datos, análisis estadístico, generación de gráficos, seguimiento y control del proyecto). Se considera excelente la calidad en la descripción y los medios propuestos son de gran valor para las necesidades del contrato.
VALORACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	**6,00**
JUSTIFICACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	Para la recogida de datos, el licitador propone utilizar Qualtrics, SurveyMonkey, TypeForm o QuestionPro, verificando previamente la compatibilidad con el CRM de PCT Cartuja. La propuesta de Qualtrics se ve como idónea porque es usable para las empresas y robusta para la obtención de datos y su tratamiento, extracción de estadísticas y segmentación. Propone utilizar herramientas como Atlas.ti, PowerBio NVivo para la elaboración de estadísticas y gráficos. Otros medios materiales que el licitador aporta son: Windows impresora, escáner, teléfono portátil y licencia de SurveyMonkey. Los medios ofertados por el licitador son adecuados. Los medios presentados por el licitador son adecuados y notables para las necesidades del contrato.

4. PLAN DE RIESGOS (hasta 4 puntos)

4.1.- CONTENIDO Y GRADO DE DETALLE DE LOS POSIBLES RIESGOS DURANTE LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y PLAN DE MINIMIZACIÓN DE LOS MISMOS (hasta 4 puntos).	
VALORACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	**4,00**
JUSTIFICACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	El licitador describe con excelente calidad su procedimiento de gestión de riesgos, identifica riesgos por cada fase del proyecto y presenta una matriz de evaluación de riesgos en función de su probabilidad y su impacto. Plantea una identificación previa de 12 riesgos, clasificados por su tipología, con descripción de su consecuencia y una medida preventiva para cada uno de ellos. La descripción de los riesgos es clara y el licitador entiende el trabajo, los puntos críticos del mismo y propone soluciones.
VALORACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	**3,00**
JUSTIFICACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	El licitador realiza una identificación de 14 posibles riesgos, agrupados por categorías y propone medidas para minimizar cada uno de ellos. La mayoría de los riesgos identificados son idóneos para el trabajo, salvo el 1. "El rápido avance de la tecnología podría hacer que la información se vuelva obsoleta rápidamente", y el 11. "Factores económicos que podrían impactar la financiación o las prioridades del Parque tecnológico". no se entiende que estos factores supongan un riesgo para este trabajo.

5. TECNOLOGÍA E I+D+I (hasta 4 puntos)

5.1.- TECNOLOGÍAS QUE VAYAN A SER APLICADAS EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO OBJETO DEL CONTRATO Y QUE HAYAN SIDO DESARROLLADAS EN EL MARCO DE PROYECTOS DE I+D+I DE LA EMPRESA, QUE SUPONGAN UNA MEJORA DE LA CALIDAD Y VALOR TÉCNICO DE LA PRESTACIÓN OBJETO DEL CONTRATO Y CUYA JUSTIFICACIÓN PUEDA SER DEBIDAMENTE ACREDITADA (hasta 4 puntos).	
VALORACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	**4,00**
JUSTIFICACIÓN KPMG ASESORES, S.L.	El licitador aporta herramientas desarrolladas por la empresa que aportan valor técnico a la prestación del objeto del contrato. Concretamente, Data Sharing Tool, una herramienta desarrollada de forma interna para la seguridad en la transferencia documental y el almacenamiento de documentos; y una solución ad hoc de RPA de KPMG para el tratamiento de bases de datos externas.

VALORACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	**0,00**
JUSTIFICACIÓN INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	El licitador incluye en la oferta material desarrollado con Genial.ly y Canvas, Wordpress, una herramienta para un diagnóstico sobre los ODS en el sector turístico, y una herramienta para match de un marketplace. Lo ofertado no responde al criterio que se está valorando, a saber, "Tecnología desarrollada por la empresa en el marco de proyectos de I+D+i" y no se encuentra adecuación de los mismos con las necesidades del contrato. Por ello, el licitador no obtiene ninguna puntuación en este criterio.

RESUMEN EVALUACIÓN

La valoración de las proposiciones en los procedimientos de adjudicación "abierto" se hace por los servicios técnicos del órgano de contratación que, en este caso han sido técnicos del Departamento de Innovación y Proyectos, atendiendo a los criterios de adjudicación señalados anteriormente.

EMPRESA / OFERTA	1. MEMORIA METODOLÓGICA DE LOS TRABAJOS A DESARROLLAR (hasta 17 puntos)	2. PROGRAMA DE TRABAJO (hasta 11 puntos)	3. MEDIOS MATERIALES (hasta 9 puntos)	4. PLAN DE RIESGOS (hasta 4 puntos)	5. TECNOLOGÍA E I+D+I (hasta 4 puntos)	TOTAL (hasta 45 puntos)
KPMG ASESORES, S.L.	**14,00**	**9,00**	**9,00**	**4,00**	**4,00**	**40,00**
INNOVACIÓN COLECTIVA & CONGESTIÓN DE PERSONAS S.L.	**13,00**	**6,00**	**6,00**	**3,00**	**0,00**	**28,00**

Sevilla, 22 de enero de 2024

GOMEZ DOMINGUEZ BLANCA ALEJANDRA - 28634140Z

Firmado digitalmente por GOMEZ DOMINGUEZ BLANCA ALEJANDRA - 28634140Z
Fecha: 2024.01.22 14:34:51 +01'00'

Blanca Gómez Domínguez

Departamento de Innovación y Proyectos