

**INFORME TÉCNICO DE EVALUACIÓN DE CRITERIOS BASADOS EN
JUICIO DE VALOR DEL EXPEDIENTE 44PRY2025 PARA LA
CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE REALIZACIÓN DEL INFORME ANUAL
2025 DE EVOLUCIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO DE SEVILLA
TECHPARK**

1. ANTECEDENTES

El 2 de octubre se publicó en el perfil de contratante de “Parque Científico y Tecnológico Cartuja, S.A”, expediente de licitación con número 44PRY2025, para la contratación del “Servicio de Realización del Informe anual 2025 de evolución y desarrollo tecnológico de Sevilla TechPark”.

La Mesa de contratación constituida para la asistencia al órgano de contratación de este expediente, abrió y descargó, en su sesión de 27 de octubre, los sobres electrónicos que contenían la documentación relativa a los criterios de adjudicación valorados mediante un juicio de valor de los cuatro licitadores definitivamente admitidos en el expediente de referencia:

1. **KPMG ASESORES, S.L.**
2. **PENÍNSULA CORPORATE INNOVATION, S.L.**

Que, habiéndoseme dado traslado de la documentación correspondiente a los criterios de adjudicación evaluables mediante juicios de valor (sobres electrónicos nº2) de las cuatro entidades licitadoras admitidas, de acuerdo a los criterios establecidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares de la licitación de referencia y una vez examinada la documentación, emito como técnico el siguiente INFORME en el que se relacionan correlativamente, la motivación de cada uno de los criterios evaluables y la puntuación correspondiente.

2. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN EVALUABLES MEDIANTE JUICIO DE VALOR (hasta 45 puntos)

Criterio	Puntuaci
1.- Memoria metodológica	0-17
<i>1.1.- Claridad y comprensión del objetivo del Informe.</i> Se valorará la capacidad de síntesis y alineación con el objetivo del estudio.	0-6 <i>puntos</i>
<i>1.2.- Descripción del servicio.</i> Se valorará el grado de detalle en la descripción de los trabajos a realizar y de	0-5 <i>puntos</i>

sus características técnicas, metodologías de análisis y referencias a estándares de calidad.	
1.3.- Entregables. Se valorará la descripción de los entregables, ejemplos gráficos esquemas y cronograma de entregas.	0-6 puntos
2.- Programa de trabajo	0-11
2.1.- <i>Coherencia temporal del cronograma</i>	0-4 puntos
2.2. – <i>Asignación de recursos por fase</i>	0-4 puntos
2.3.- <i>Mecanismos de control y seguimiento</i>	0-3 puntos
3.- Medios materiales	0-9 puntos
3.1.- <i>Descripción y adecuación de los medios materiales</i> Claridad en la descripción de los recursos materiales. Justificación de su idoneidad para las tareas descritas. Nivel de detalle en el desglose de los medios propuestos.	0-3 puntos
3.2.- <i>Software específico para tratamiento y análisis de datos</i> Idoneidad del software propuesto para cumplir con los requisitos del contrato.	0-3 puntos
3.3.- <i>Seguridad e interoperabilidad.</i> Descripción de medidas de protección de datos personales y empresariales. Interoperabilidad con herramientas existentes de la gestora del Parque.	0-3 puntos
4.- Plan de riesgos	0-4
4.1. – <i>Identificación de riesgo clave.</i> Contenido y grado de detalle de los posibles riesgos durante la ejecución del proyecto.	0-2 puntos
4.2.- <i>Planes de contingencia y mitigación.</i>	0-2 puntos
5.- Tecnología e I+D+i	0-4
5.1.- <i>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 (p.e.: sistemas para el seguimiento continuo de tareas</i>	0-4 puntos

por parte del cliente, sistemas de almacenamiento y transferencia documental, herramientas que mejoren los procesos, colaboración y eficiencia,...)

3. VALORACIÓN DE PROPUESTAS

VALORACIÓN DE LA OFERTA PRESENTADA POR KPMG ASESORES, S, L.

1. Memoria metodológica (Máximo 17 puntos)

1.2. Claridad y comprensión del objetivo del Informe.

(Puntuación máxima: 6,00 puntos - Asignados: 6,00 PUNTOS)

El licitador expone con claridad y excelente calidad los objetivos del trabajo, "...evaluar su grado de madurez y avance... (de Sevilla TechPark)" y alinea la propuesta con la necesidad de medir la evolución y actividad de las entidades del Parque. Se destaca la experiencia en ediciones anteriores y la orientación a resultados, con validación continua de la información por parte de PCT Cartuja y generación de conclusiones y descubrimientos estratégicos. Criterio calificado como **Excelente** según pliego por su calidad en la exposición.

1.2. Descripción del servicio.

(Puntuación máxima: 5,00 puntos - Asignados: 5,00 PUNTOS)

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, describiendo para cada una de ellas las tareas, herramientas, procesos y entregables. "Fase 0. Lanzamiento y organización de los trabajos; Fase 1. Trabajos previos al lanzamiento del cuestionario; Fase 2. Lanzamiento del cuestionario y validación de datos; Fase 3. Elaboración del Informe 2025; Fase 4. Lanzamiento y organización de los trabajos. El licitador propone una herramienta para el cuestionario que incluye validaciones automáticas, lógica condicional y control de calidad en la recogida de datos, lo que evita errores en la cumplimentación por parte de las empresas y detecta posibles incongruencias y fallos, que retrasa la recogida de datos y consume tiempo de validación con las empresas. Criterio calificado como **Excelente** por las aportaciones de gran valor para el servicio.

1.3. Entregables.

(Puntuación máxima: 6,00 puntos - Asignados: 6,00 PUNTOS)

El licitador calendariza los entregables por cada fase del proyecto en una tabla gráfica y describe los contenidos de los mismos conforme a lo solicitado en el PPT: informe anual, base de datos actualizada, informes de benchmark individualizados, presentación ejecutiva, actualización de PowerBI y envío personalizado a entidades. Se incluyen ejemplos gráficos de algunos entregables. Criterio calificado como **Excelente** según pliego por su calidad en la exposición.

2. Programa de trabajo (Máximo 11 puntos)

2.1. Coherencia temporal del cronograma.

(Puntuación máxima: 4,00 puntos - Asignados: 4,00 PUNTOS)

El licitador aporta un cronograma Gantt detallado 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, con fases bien secuenciadas y justificación de los tiempos (evita interferencias con Semana Santa). La planificación plantea actividades en paralelo en alguna de las fases para priorizar el cumplimiento de los plazos. 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. El cuestionario se lanza tras la depuración del universo de empresas, asegurando calidad en la recogida de datos. Criterio calificado como **Excelente** según pliego por su calidad en la exposición.

2.2. Asignación de recursos por fases.

(Puntuación máxima: 4,00 puntos - Asignados: 4,00 PUNTOS)

El licitador aporta una matriz RACI clara y detallada, con roles definidos (Director de Proyecto, Consultor, Front Office), asignación de responsabilidades y dedicación por fase que responde a lo solicitado en el PPT. El front office tiene especial relevancia en la actualización de la BBDD y seguimiento de respuestas. Criterio calificado como **Excelente** según pliego por su calidad en la exposición.

2.3. Mecanismos de control y seguimiento.

(Puntuación máxima: 3,00 puntos - Asignados: 3,00 PUNTOS)

El licitador propone crear un Comité Técnico-Operativo de Seguimiento, reuniones quincenales y semanales según fase, uso de Teams y SharePoint para trazabilidad, entrega de documentos previos a cada reunión, validación continua y gestión proactiva de incidencias. Se considera que la propuesta es sólida y responde ampliamente a lo solicitado. Criterio calificado como **Excelente** según pliego por su calidad en la exposición.

3. Medios materiales (Máximo 9 puntos)

3.1. Descripción y adecuación de los medios materiales.

(Puntuación máxima: 3,00 puntos - Asignados: 3,00 PUNTOS)

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 Jotform y herramientas para gestión de llamadas, registro de interacciones, actualización en tiempo real de la BBDD. Además, el licitador pone a disposición fuentes privadas con acceso restringido (Informa y SABI), 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. 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.

3.2. Software específico para el tratamiento y análisis de datos.

(Puntuación máxima: 3,00 puntos - Asignados: 2,00 PUNTOS)

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 el SaaS Jotform. Propone además las siguientes herramientas con las que tiene experiencia: SPSS para el análisis estadístico avanzado y la extrapolación y predicción; Excel; Microsoft Project Online, Microsoft Teams, Power BI para disponer de un cuadro de mando para la monitorización de la ejecución del servicio y HubSpot/Dynamics 365 para la integración del CRM. Los medios propuestos se consideran que responden de forma **Notable** a lo solicitado en los pliegos.

3.3. Seguridad e Interoperabilidad.

(Puntuación máxima: 3,00 puntos - Asignados: 3,00 PUNTOS)

El licitador justifica la garantía de la seguridad de la información y protección de los datos de las empresas participantes mediante la aplicación de procedimientos certificados por ISO 27001 (Gestión de la Seguridad de la Información), 27701 (Gestión de la Privacidad de la Información), 27017 (Seguridad en servicios en la nube), 27018 (Protección de datos personales en la nube) y Certificación de Conformidad con el ENS (Esquema Nacional de Seguridad), además, del cumplimiento RGPD. En cuanto a la interoperabilidad, La información aportada por el licitador se considera que responde de forma **Excelente** a lo solicitado en el PPT.

4. Plan de riesgos (Máximo 4 puntos)

4.1. Identificación de riesgos clave.

(Puntuación máxima: 2,00 puntos - Asignados: 2,00 PUNTOS)

El licitador describe con excelente calidad su procedimiento de gestión de riesgos, identifica 17 riesgos, presenta una matriz de evaluación de riesgos en función de su probabilidad y su impacto. La descripción de los riesgos es clara y el licitador entiende el trabajo, los puntos críticos del mismo. Criterio calificado como **Excelente** según pliego por su calidad en la exposición.

4.2. Planes de contingencia y mitigación.

(Puntuación máxima: 2,00 puntos - Asignados: 2,00 PUNTOS)

El licitador detalla las medidas concretas para cada riesgo en función de si la respuesta es "Mitigar" o "Evitar". La descripción de las mismas demuestra que el licitador entiende los puntos críticos del proyecto y las respuestas se consideran aportaciones excelentes para el correcto desarrollo del proyecto. Criterio calificado como **Excelente** según pliego por su calidad en la exposición.

5. Tecnología e I+D+i (Máximo 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 (p.e.: sistemas para el seguimiento continuo de tareas por parte del

cliente, sistemas de almacenamiento y transferencia documental, herramientas que mejoren los procesos, colaboración y eficiencia,...).

(Puntuación máxima: 4,00 puntos - Asignados: 3,00 PUNTOS)

El licitador dispone de un entorno digital integrado (acuerdo KPMG-Microsoft), automatización de procesos (RPA/Power Automate), IA Copilot para productividad, integración avanzada con CRM y PowerBI, trazabilidad y control. Además, dispone de una herramienta desarrollada por la empresa, Data Sharing Tool, una herramienta desarrollada de forma interna para la seguridad en la transferencia documental y el almacenamiento de documentos. La propuesta del licitador se considera **Notable** para el criterio solicitado.

VALORACIÓN DE LA OFERTA PRESENTADA POR PENÍNSULA CORPORATE INNOVACIÓN, S.L.
--

1. Memoria metodológica (Máximo 17 puntos)

1.2. Claridad y comprensión del objetivo del Informe.

(Puntuación máxima: 6,00 puntos - Asignados: 4,50 PUNTOS)

La memoria expone una visión estratégica alineada con el objetivo del servicio, sin embargo, el objetivo se interpreta de forma amplia, priorizando la validación estratégica y el posicionamiento del Parque, lo que puede alejarse del objetivo concreto del pliego (medición y evolución de la actividad): "El Informe Anual 2025 se concibe como una herramienta estratégica alineada con la nueva identidad de Sevilla TechPark y el impulso de eCitySevilla. Más que medir resultados pasados, el informe validará el posicionamiento del parque como ecosistema de innovación sostenible y descarbonizado, capaz de atraer inversión, talento y empresas de alto valor". Criterio calificado como **Notable**, por su aportación, pero con desviación respecto al objetivo concreto del pliego.

1.2. Descripción del servicio.

(Puntuación máxima: 5,00 puntos - Asignados: 4,00 PUNTOS)

Para la gestión integral y el control de calidad del proyecto, se describe una metodología híbrida (P²M), con fases, puertas de calidad y control de avances. Se detallan herramientas propias de gran valor, como RADAR para la actualización del universo del Parque en 2025, que se combinará con validación sobre el terreno con parque del equipo de Península, aunque no se

detalla cuáles son las fuentes de datos públicas y específicas de las que se nutre esta herramienta. También propone el uso de la herramienta de desarrollo propio SalesMatch.Ai, como CRM para "gestionar todo el proceso de comunicación de forma personalizada y a escala" y técnicas estadísticas avanzadas y diferenciadas para el análisis cuantitativo y el cualitativo, sin embargo, la clasificación sectorial propuesta no se corresponde con la del Parque y puede dificultar la comparabilidad de los resultados del informe entre anualidades. Criterio calificado como **Notable** por la calidad de lo ofertado.

1.3. Entregables.

(Puntuación máxima: 6,00 puntos - Asignados: 6,00 PUNTOS)

Se describen entregables claros: informe anual digital, base de datos actualizada en Excel, visualizaciones gráficas, informes de benchmark individualizados y actualización de PowerBI. Se incluyen ejemplos de visualizaciones y cronograma de entregas. Criterio calificado como **Excelente** según pliego por su calidad en la exposición.

2. Programa de trabajo (Máximo 11 puntos)

2.1. Coherencia temporal del cronograma.

(Puntuación máxima: 4,00 puntos - Asignados: 1,00 PUNTOS)

El cronograma está detallado por fases y semanas, Fase 0: Kick-off configuración de herramientas y planificación detalladas (semanas 1-2); Fase 1: Recogida de datos, actualización de BBDD y seguimiento (semanas 3-10); Fase 2. Análisis de datos, extrapolación y elaboración del informe (semanas 11-14); Fase 3. Entrega final, integración en CRM (Power BI y cierre del proyecto (semanas 15 -16). El cronograma incluye hitos clave y entregas intermedias. Si bien el cronograma responde a lo solicitado en el PPT, hay incoherencias en el orden de actividades (lanzamiento del cuestionario antes de cerrar el universo de empresas), lo que puede afectar la eficiencia y la calidad de los datos "Esta es la fase más intensiva en cuanto a duración y recursos. Comenzará con el lanzamiento de la campaña de comunicación y envío del cuestionario online a través de SalesMatch.Ai a toda la base de datos censal. Simultáneamente, nuestra plataforma RADAR y el equipo de campo trabajarán en la actualización del censo, identificando y validando las nuevas empresas instaladas y las que han cesado su actividad, asegurando que la base de datos de partida sea lo más precisa posible". Criterio calificado como **Insuficiente** porque aunque la calidad de lo ofertado es adecuada en relación

con el objeto del criterio, presenta un error relevante por el solape de fases incompatibles.

2.2. Asignación de recursos por fases.

(Puntuación máxima: 4,00 puntos - Asignados: 4,00 PUNTOS)

Se presenta una matriz RACI de dedicación por perfil y fase, con desglose de horas y roles (Director, Consultor Senior, Front Office). Se detalla la movilización y desmovilización de recursos. Se detallan las herramientas tecnológicas por cada fase. La asignación parece adecuada conforme a PPT. Criterio calificado como **Excelente** según pliego por su calidad en la exposición.

2.3. Mecanismos de control y seguimiento.

(Puntuación máxima: 3,00 puntos - Asignados: 2,00 PUNTOS)

Se define una gobernanza clara (matriz RACI), reuniones quincenales de seguimiento, uso de JIRA para monitorización en tiempo real y control de calidad interno por revisión de pares. El seguimiento propuesto puede no ser suficientemente cercano en algunos momentos críticos, como "la depuración y consolidación de la información" planificada en la fase 2, una vez finalizada la fase 1 de recogida de cuestionarios. En el caso de errores o incidencias, puede dificultar el contacto con las empresas pasadas varias semanas tras la cumplimentación del cuestionario, con la consiguiente demora en los plazos. Criterio calificado como **Notable** por la calidad de lo ofertado.

3. Medios materiales (Máximo 9 puntos)

3.1. Descripción y adecuación de los medios materiales.

(Puntuación máxima: 3,00 puntos - Asignados: 3,00 PUNTOS)

El licitador define la infraestructura hardware cloud escalable (AWS, Google Cloud), portátiles de última generación, sistemas de backup y recuperación, entorno colaborativo en Microsoft 365 y Teams, que asegura eficacia y seguridad. 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.

3.2. Software específico para el tratamiento y análisis de datos.

(Puntuación máxima: 3,00 puntos - Asignados: 3,00 PUNTOS)

El licitador propone el uso de JotForm para la elaboración de los cuestionarios, el software de desarrollo propio Península Analytics de Business Intelligence para análisis de tendencias y patrones; PowerBI para benchmarking, y para el análisis estadístico avanzado, Python/R: "Estas herramientas permiten aplicar modelos predictivos y técnicas de depuración y modelado con rigor científico, superando las limitaciones de las hojas de cálculo. Se usarán librerías como pandas y scikit-learn para asegurar estimaciones sólidas y con intervalos de confianza estadísticamente validados". El licitador hace propuestas de gran valor para el servicio y la propuesta de este criterio se considera de **Excelente** calidad.

3.3. Seguridad e Interoperabilidad.

(Puntuación máxima: 3,00 puntos - Asignados: 3,00 PUNTOS)

El licitador justifica la garantía de la seguridad de la información y protección de los datos de las empresas participantes mediante la aplicación de procedimientos certificados por ISO 27001 y ENS Medio, cumplimiento RGPD, cifrado y anonimización, interoperabilidad con CRM y entregables en formatos abiertos. Se considera **Excelente** la calidad en la descripción y los medios propuestos son de gran valor para las necesidades del contrato.

4. Plan de riesgos (Máximo 4 puntos)

4.1. Identificación de riesgos clave.

(Puntuación máxima: 2,00 puntos - Asignados: 1,00 PUNTOS)

El licitador aporta una matriz de riesgos detallada (probabilidad, impacto, propietario) con 6 riesgos y completa con un análisis DAFO específico para potenciar fortalezas, neutralizar amenazas y minimizar las debilidades del proyecto. Los riesgos detallados muestran que el licitador entiende los riesgos del proyecto, son **Suficientes** y realiza aportaciones adecuadas al criterio valorado.

4.2. Planes de contingencia y mitigación.

(Puntuación máxima: 2,00 puntos - Asignados: 1,00 PUNTOS)

El licitador describe las estrategias proactivas para 3 de los 6 riesgos detectados (mitigar baja tasa de respuesta, contingencia técnica para integración CRM/PowerBI, protocolo de comunicación de incidencias), pero no aporta respuesta específica para cada uno de los 6 riesgos detectados, por lo

que este apartado se considera que responde de forma **Suficiente** al criterio solicitado.

5. Tecnología e I+D+i (Máximo 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 (p.e.: sistemas para el seguimiento continuo de tareas por parte del cliente, sistemas de almacenamiento y transferencia documental, herramientas que mejoren los procesos, colaboración y eficiencia,...).

(Puntuación máxima: 4,00 puntos - Asignados: 4,00 PUNTOS)


El licitador propone dos tecnologías propias: 1. RADAR, que "combina técnicas de web scraping, procesamiento del lenguaje natural (NLP) y APIs de fuentes de datos estructuradas para crear un censo de empresas mucho más fiable y detallado que el que se obtendría por métodos manuales" y 2. SalesMatch.Ai para la automatización del marketing. Las propuestas del licitador se consideran aportaciones de gran valor relativas al criterio valorado y se califica como **Excelente**.

4. RESULTADO TOTAL DE VALORACIÓN DE CRITERIOS BASADOS EN JUICIO DE VALOR

Con estas puntuaciones, se obtiene la valoración total individualizada que se expone en el siguiente CUADRO RESUMEN DE PUNTUACIONES de los criterios basados en juicio de valor:

EMPRESA / OFERTA	1. MEMORIA METODOLÓGICA (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.	17,00	11,00	8,00	4,00	3,00	43,00
PENÍNSULA CORPORATE INNOVATION	14,50	7,00	9,00	2,00	4,00	36,50

3 de noviembre 2025


Blanca Gómez Domínguez
Técnico Dpto. Innovación y Proyectos

