

Este documento se ha obtenido directamente del original, que contenía todas las firmas auténticas, y se han ocultado los datos personales y los códigos que permitían acceder al original.

INFORME DE EVALUACIÓN DE LA NATURALEZA SIMILAR DE LOS TRABAJOS REALIZADOS POR LA EMPRESA DELOITTE RESPECTO AL OBJETO DEL CONTRATO LICITADO POR LA CONSEJERIA DE DIGITALIZACIÓN DE LA COMUNIDAD DE MADRID DE SERVICIOS DENOMINADO: “DISEÑO, IMPLEMENTACIÓN, PUESTA EN MARCHA Y DINAMIZACIÓN DE UN CENTRO DEMOSTRADOR PARA EXPERIMENTACIÓN EN CIBERSEGURIDAD DEL SECTOR SALUD, EN EL ÁMBITO DEL PROGRAMA RETECH (Redes Territoriales de Especialización Tecnológica) Y EN EL MARCO DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA - FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA – NEXT GENERATION

EU

Expediente: A/SER-0049688/2024

1. Objeto del Contrato (según PCAP)

El contrato tiene por objeto:

“Identificación del estado de la ciberseguridad en el sector salud, creación de un conjunto de casos de uso, despliegue de un entorno tecnológico que permita reproducirlos, diseño de un catálogo de servicios y dinamización del centro mediante actuaciones de divulgación.”

CPVs principales asociados:

9342000-3 Servicios de marketing.

2. Trabajos Aportados por Deloitte

Se relacionan los siguientes servicios prestados entre 2022 y 2025 mediante en un cuadro únicamente describiendo los trabajos:

Importe Total (€)		Cuantía	Inicio	Fin
Banco Sabadell / TSB Bank	Captación, análisis y explotación de información social relacionada con el ecosistema de ciberseguridad, orientado a identificar tendencias, opiniones, percepciones y necesidades, mediante técnicas de escucha activa, monitorización digital y métricas sociales	86.000	2024-06	2025-05
El Corte Inglés	Captación, análisis y explotación de información social relacionada con el ecosistema de ciberseguridad, orientado a identificar tendencias, opiniones, percepciones y necesidades, mediante técnicas de escucha activa, monitorización digital y métricas sociales.	86.000	2024-08	2025-12

Inseryal (Marina Dor)	Potenciar el performance digital. Creación de una estrategia de captación y optimización de las campañas activas y creación de guías para impulsar ventas. Además, brindamos soporte personalizado en redes sociales, aportando ideas, pilotos y soluciones a problemas en activaciones de anuncios y formularios.	80.000	2023-01	2023-06
Endesa	Captar clientes en canales digitales. Gestión de la comunicación. Asesorar e implementar una estrategia integral de publicidad digital que incluía Google Ads (SEM y Display), Social Ads, Programática, Email Marketing y Publicidad Nativa. Además, se realizó un diagnóstico y medición de activos digitales para garantizar el seguimiento de leads desde las campañas hasta los Call Centers, identificando mejoras, priorizando iniciativas y lanzando pilotos estratégicos para fortalecer	120.000	2024-06	2025-12
Cajamar	Analizar entornos digitales tanto en la web como en la aplicación. La construcción de la banca electrónica planteó un reto en la medición de datos digitales. Para ello diseñamos un plan de etiquetado para una analítica estructurada, permitiendo optimizar informes y dashboards para la toma de decisiones. Se implementaron herramientas de Google para app y web, generando informes periódicos y capacitando al equipo de analítica del cliente.	120.000	2024-06	2025-06
Repsol	Desarrollar el Dashboard de Engagement Score Multicanal con Power BI. Con el objetivo de comprender y optimizar la interacción de los usuarios con los distintos canales de comunicación, se planteó el desarrollo de un dashboard de medición del Engagement Score. El reto principal consistía en consolidar datos procedentes de múltiples fuentes y plasmar, de forma visual y analítica, el nivel de engagement generado en cada punto de contacto.	70.000	2023-05	2024-02
Cartier	Implementar un Dashboard del e-commerce con Looker ML para Análisis Integral de Productos y Campañas. El objetivo principal era proporcionar al cliente una herramienta que integrara información detallada sobre productos, performance comercial, logística de entrega y el rendimiento de campañas temáticas, permitiendo una toma de decisiones basada en datos, en tiempo real.	90.000	2024-06	2025-06

Pascual	<p>Creación y diseño de un dashboard Analítico en Looker Studio para el Seguimiento del Rendimiento E-commerce de Pascual.</p> <p>Se desarrolló un dashboard en Looker Studio integrando datos de GA4, estructurado en tres áreas clave: análisis de audiencia, fuentes de tráfico y embudos de conversión.</p>	50.000	2023-07	2024-02
aeléc II	<p>Campaña reputacional II.</p> <p>Deloitte colaboró con aeléc –Asociación de Empresas de Energía Eléctrica– para desarrollar una campaña de comunicación 360º, poniendo el foco en conectar, generar conversación positiva y concienciar a la sociedad sobre el futuro de la electricidad y el potencial de desarrollo industrial y económico de España durante la transición energética.</p> <p>Por eso se creó la campaña "Creémoslo": Con el lema "Hay luz en el futuro. Y es eléctrica".</p> <p>Esta campaña multicanal busca compartir datos esperanzadores que demuestran el compromiso del sector con los ciudadanos.</p> <p>Basada en el orgullo nacional y transmitida a través de la emoción, la campaña logró conectar profundamente con el público. Además de la campaña de medios, se desarrollaron materiales informativos para poder servir de documentación a diferentes portavoces en actividades de influencia y eventos, destinados a la explicación de dicha información, en definitiva, a difundir información real sobre el sector eléctrico.</p>	790.000	2023-06	2024-04

aeléc I	<p>Campaña reputacional I.</p> <p>Para el invierno de 2023, el sector eléctrico necesitaba unirse y acercarse a la sociedad, respondiendo de manera proactiva, empática y rigurosa a sus necesidades y demandas.</p> <p>Deloitte definió dos líneas de trabajo para ayudar a aeléc a reconstruir la reputación del sector:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comunicación: se realizó un diagnóstico del sector y de su reputación, se definió un territorio común de comunicación ("Hay luz en el futuro. Y es eléctrica") y se lanzó una campaña informativa a la opinión pública para contar la realidad del sector. - Influencia: se identificaron stakeholders con influencia sobre la opinión pública, se analizó su posicionamiento y se desarrollaron activos y un plan con el objetivo de influir sobre ellos y convertirlos en embajadores del sector eléctrico. 	900.000	2022-09	2023-03
Ocaso	<p>Desarrollamos y mejoramos la plataforma para agentes de Ocaso que facilita el seguimiento del desempeño en campañas comerciales, brinda acceso a noticias y materiales formativos y proporciona información sobre pólizas y proyectos.</p> <p>Rediseñamos la plataforma para mantener a la red comercial comprometida y motivada en el contexto de las campañas comerciales, con un modelo de gamificación que recompensa mediante incentivos su esfuerzo y perseverancia.</p> <p>El resultado es la mejora del rendimiento de los agentes, una comunicación más eficiente, y mayor compromiso.</p>	179.000	2024-06	2024-09
Takeda	<p>Deloitte ha acompañado a Takeda en el diseño y ejecución de campañas digitales enfocadas en aumentar su alcance y posicionamiento. El trabajo incluye el desarrollo de piezas de email marketing, landings específicas para cada iniciativa y contenidos adaptados para LinkedIn, asegurando siempre una ejecución creativa, coherente con su identidad global, y en cumplimiento con los requisitos regulatorios del sector.</p>	214.000	2025-01	2025-06

Lundbeck	<p>Deloitte diseñó una estrategia integral de branding e hiperpersonalización, que incluyó:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Creación de conceptos creativos globales y líneas visuales para cada producto. - Diseño y desarrollo de materiales clave como banners, boletines, landing pages informativas y propuestas comerciales. - Producción centralizada de textos y diseños, posteriormente localizados para siete países con sensibilidad cultural y regulatoria. - Alineación total con las guías de identidad global de Lundbeck para garantizar coherencia en todos los materiales. Este enfoque permitió una producción global eficiente sin perder relevancia e impacto a nivel local. 	164.000	2024-06	2025-06
Viajes El Corte Inglés	<p>Viajes El Corte Inglés se enfrentaba al reto de revitalizar su estrategia de comunicación para aumentar el engagement, mejorar la eficiencia operativa y generar ventas incrementales en un mercado competitivo y en rápida evolución.</p> <p>Deloitte llevó a cabo una transformación integral del ecosistema de email marketing, impulsada por contenido generado mediante inteligencia artificial. Las acciones clave incluyeron:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rediseño completo de la identidad visual y comunicativa - Conceptualización y desarrollo de una nueva estrategia de contenidos para newsletters. - Diseño y ejecución de campañas hiperpersonalizadas 1 a 1 a gran escala - Integración de IA para optimizar la producción de contenido y reducir 	134.000	2024-06	2024-09

Decathlon	Decathlon necesitaba optimizar su estrategia de CRM para maximizar el impacto comercial, reducir la saturación de comunicaciones y mejorar la retención de clientes. Los principales desafíos incluían una visibilidad limitada del valor del cliente, un aumento en el riesgo de abandono y la necesidad de mejorar la eficiencia de las campañas relacionales. Se implementó un enfoque creativo altamente segmentado y basado en datos para abordar los puntos críticos del ciclo de vida del cliente: - Definición de un modelo de atribución para medir el impacto transaccional del CRM	449.000	2023-03	2024-01
-----------	--	---------	---------	---------

3. Análisis Comparativo

Muchos de los proyectos listados incluyen actividades como:

- Campañas de comunicación y reputación (ej. aeléc I y II)
- Estrategias de captación y engagement (ej. Endesa, Inseryal, Decathlon)
- Diseño y ejecución de campañas digitales y multicanal (ej. Takeda, Viajes El Corte Inglés, Ocaso)
- Monitorización de redes sociales y escucha activa (ej. Banco Sabadell, El Corte Inglés)
- Desarrollo de dashboards de comunicación y engagement (ej. Repsol, Cartier, Pascual)
- Creación de contenidos y materiales divulgativos (ej. Lundbeck, Ocaso)

Estas actividades están directamente relacionadas con:

- Dinamización de servicios
- Divulgación y comunicación estratégica
- Marketing digital y relacional
- Interacción con públicos diversos (ciudadanía, empresas, instituciones)

Aunque algunos proyectos tienen un enfoque más técnico (como analítica digital o dashboards), su finalidad es comunicativa y de marketing, por lo que pueden considerarse análogos si se justifica adecuadamente su impacto en la divulgación y dinamización.

Todos los proyectos están enmarcados en servicios de marketing, comunicación o engagement, lo que encaja con el CPV 79342000-3.

4. Conclusión

En relación con la similitud de los trabajos relacionados en el documento, pueden considerarse de igual naturaleza al objeto del contrato, tanto por su contenido funcional como por su finalidad estratégica de marketing y comunicación, cumpliendo con el CPV 79342000-3.

En relación con la cuantía de los trabajos no se detalla por anualidades por lo que no se puede comprobar el requisito establecido en el PCAP de comprobar la solvencia técnica requerida en una anualidad dentro de las tres anteriores

Firmado en Madrid a fecha de la huella digital,

Firmado digitalmente por: ALBARRÁN NÚÑEZ ELVIRA
Fecha: 2025.07.30 13:15