

**INFORME TÉCNICO DE VALORACIÓN DE LOS CRITERIOS CUYA
CUANTIFICACIÓN DEPENDE DE UN JUICIO DE VALOR:**

SERVICIO DE APOYO TÉCNICO EN LA GESTIÓN DE EVENTOS, ACCIONES DE
COMUNICACIÓN, MATERIALES Y HERRAMIENTAS PARA LA FUNDACIÓN
MADRID POR LA COMPETITIVIDAD.

EXPEDIENTE 29/2025.

Índice

1. INTRODUCCIÓN	3
1.1. Metodología de evaluación. Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar	3
1.2. Método de valoración	4
2. OFERTAS RECIBIDAS	6
3. VALORACIÓN DE LAS OFERTAS	6
4. PUNTACIONES FINALES	

1. INTRODUCCIÓN

Este documento refleja el resultado de la valoración de los criterios de adjudicación cuya cuantificación dependen de un juicio de valor de las ofertas presentadas al expediente de licitación número **29/2025: SERVICIO DE APOYO TÉCNICO EN LA GESTIÓN DE EVENTOS, ACCIONES DE COMUNICACIÓN, MATERIALES Y HERRAMIENTAS**, convocada por la Fundación Madrid por la Competitividad (en adelante, la Fundación).

El Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (en adelante, PCAP) que rige la contratación del servicio prevé “*criterios cuya cuantificación está sujeta a un juicio de valor*” que han de tenerse en cuenta para la valoración de las ofertas de las empresas participantes en el procedimiento. Los criterios económicos y otros criterios evaluables de forma automática no van a ser objeto de tratamiento o valoración en este informe.

PUNTUACIÓN MÁXIMA DE CADA TIPO DE CRITERIO	
A) CRITERIOS CUYA CUANTIFICACIÓN ESTÁ SUJETA A UN JUICIO DE VALOR	25,00
B) CRITERIOS VALORABLES MEDIANTE FÓRMULAS	75,00
TOTAL PUNTUACIÓN MÁXIMA	100,00

Tabla 1. Tipos de criterios y puntuaciones

1.1. Metodología de evaluación. Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar

La metodología aplicada es la siguiente:

A. CRITERIOS SUJETOS A JUICIO DE VALOR					PUNTUACIÓN MAX		25,00
CRIT	DESCRIPCIÓN CRITERIO	PUNT MAX	SUB CRIT	DESCRIPCIÓN SUBCRITERIO	PUNT MAX	ASPECTOS A VALORAR	PUNT MAX
A.1		10,00					
	Metodología para la prestación del servicio		1	Acciones de comunicación	10,00	a) Se valorará la metodología propuesta para la prestación del servicio de apoyo a las acciones de comunicación que favorezcan la trazabilidad y el tratamiento de toda la información asociada a cada una de las acciones de comunicación con el objetivo de incrementar el impacto de las acciones de comunicación de la Fundación.	10,00
			2	Gestión de eventos	10,00	a) Metodología de gestión de los eventos: Se valorará la metodología propuesta para la prestación del servicio de apoyo en la gestión de eventos de promoción de la Fundación, así como la organización del equipo de trabajo identificado para la prestación del	5,00

							servicio, con el objeto de optimizar la planificación y diseño del evento por la Fundación atendiendo al objetivo, formato, duración, y contenido.	
						b)	Mecanismos de Evaluación y Sistematización de eventos: Se valorarán los mecanismos propuestos por el adjudicatario del servicio de apoyo en la gestión de eventos para la trazabilidad de los mismos, con el objeto de optimizar la sistematización y evaluación de los mismos por parte de la Fundación.	5,00
A.2		5,00						
	Herramientas y recursos		1	Herramientas y recursos	5,00	a)	Se valorará la descripción de la forma en la que se van a gestionar las herramientas de programación social para la gestión de todas las redes sociales de la Fundación.	5,00

Tabla 2. Criterios, Subcriterios y Aspectos a valorar

Los licitadores deberán incluir en el sobre nº1 una oferta técnica con el contenido indicado en el Anexo VI- Oferta técnica. Bajo ningún concepto la Oferta técnica podrá incluir información relativa a la oferta económica ni del resto de criterios automáticos (sobre 2).

1.2. Método de valoración

- La valoración de cada oferta se efectuará a nivel de cada ‘Aspecto a valorar’ que está definido en los ‘Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor’.
- Para cada ‘Aspecto a valorar’ se analizará el contenido del subapartado correspondiente de la Oferta Técnica que lo trata. En este sentido, es importante resaltar que la estructura de la Oferta Técnica (Capítulos/Apartados/Subapartados) coincide con la estructura de los criterios cuya valoración depende de un juicio de valor (Criterios/Subcriterios/Aspectos a valorar).

Tabla 3. Metodología de valoración y porcentajes a aplicar según el resultado de la evaluación

- La valoración de los criterios sujetos a un juicio de valor se hará en base a la siguiente tabla (tabla de valoración):

Grado de calidad de la propuesta	Porcentaje a aplicar a la puntuación máxima
Alto	100%

Alto – Medio	80%
Medio	60%
Medio – Bajo	40%
Bajo	20%
Ninguno	0 %

- Para cada ‘Aspecto a valorar’ de cada oferta, se analizará el grado de calidad de la propuesta de la siguiente forma:
 - Se evalúa, para el ‘Aspecto a valorar’, el grado de calidad (alto, medio, bajo o ninguno) de la propuesta en función del contenido del subapartado correspondiente de la Oferta Técnica.
 - Para establecer el resultado de la evaluación, se tomará, como pauta general, lo siguiente:
 - Alto: está alineado con lo establecido en los pliegos y el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.
 - Alto-Medio: está alineado con lo establecido en los pliegos y el valor aportado y/o nivel de excelencia es intermedio, ni excelente ni medio.
 - Medio: está alineado con lo establecido en los pliegos y el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.
 - Medio-Bajo: está poco alineado con lo establecido en los pliegos y el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio-bajo.
 - Bajo: está poco alineado con lo establecido en los pliegos y/o el valor aportado y/o nivel de excelencia es bajo.
 - Ninguno: no se identifica lo que propone, no es coherente o no está alineado con lo establecido en los pliegos, no aporta ningún valor y/o se reproduce, de forma más o menos aproximada el contenido de los pliegos.
 - Asimismo, para la valoración de los “aspectos a valorar” se tendrá en cuenta el grado de calidad de información, se tendrán en cuenta los siguientes aspectos concretos: concisión, relevancia, completitud y adecuación del nivel de detalle y claridad de lo ofertado.

Cálculo de las puntuaciones

Puntuación de cada ‘Aspecto a valorar’

- La puntuación del ‘Aspecto a valorar’ de cada oferta se obtendrá aplicando el porcentaje obtenido a la puntuación máxima asignada al ‘Aspecto a valorar’.

Puntuación de cada ‘Subcriterio’

- Para cada oferta, la puntuación de cada ‘Subcriterio’ se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los ‘Aspectos a valorar’ del subcriterio.

Puntuación de cada ‘Criterio’

- Para cada oferta, la puntuación de cada ‘Criterio’ se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los ‘Subcriterios’ del criterio.

Puntuación final de los ‘Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor’

- Para cada oferta, la puntuación final obtenida en los ‘Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor’ se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los ‘Criterios’ de este tipo.

Umbral mínimo de calidad técnica

- **Se establece un umbral del 50% respecto a los criterios sujetos juicio de valor, con una puntuación total de 25 puntos (umbral $\geq 12,5$)**

Sólo el licitador que alcance el umbral mínimo establecido podrá continuar en el procedimiento de adjudicación, pasando a la valoración de criterios automáticos.

2. OFERTAS RECIBIDAS

Las ofertas recibidas y consideradas en la valoración han sido las siguientes:

CIF	LICITADOR
B85706265	Effectia Innovation Solutions,S.L.
B44564078	Cocuna Comunicación Y Marketing S.L.
B85983971	Marketing Boutique, S.L
B86503927	Oneclick Consulting SL
B56181498	Markext Ai SL

3. VALORACIÓN DE LAS OFERTAS

A continuación, se detalla el resultado de la evaluación de la oferta de cada uno de los licitadores:

- a) Criterio 1: Metodología para la prestación del servicio.

- ASPECTOS A VALORAR:

1. Acciones de comunicación. Se valorará la metodología propuesta para la prestación del servicio de apoyo a las acciones de comunicación que favorezcan la trazabilidad y el tratamiento de toda la información asociada a cada una de las acciones de comunicación con el objetivo de incrementar el impacto de las acciones de comunicación de la Fundación.

2. Gestión de eventos.

2.1 Metodología de gestión de los eventos: Se valorará la metodología propuesta para la prestación del servicio de apoyo en la gestión de eventos de promoción de la Fundación, así como la organización del equipo de trabajo identificado para la prestación del servicio, con el

objeto de optimizar la planificación y diseño del evento por la Fundación atendiendo al objetivo, formato, duración, y contenido.

2.2 Mecanismos de Evaluación y Sistematización de eventos: Se valorarán los mecanismos propuestos por el adjudicatario del servicio de apoyo en la gestión de eventos para la trazabilidad de los mismos, con el objeto de optimizar la sistematización y evaluación de los mismos por parte de la Fundación.

1. DUNDER MIFFLIN PAPER COMPANY S.L.

Para la valoración del presente criterio:

"Ofrece cinco perfiles para cada área. Aunque no se exige diseño gráfico avanzado en el contrato, ofrece incorporar puntualmente recursos gráficos básicos o adaptaciones.

visuales para redes y eventos (creación de plantillas, imágenes adaptadas, infografías simples, etc.). Se asignan tareas específicas a cada responsable. Los contenidos pasan por una doble validación: redacción + revisión editorial. En caso de ajustes, se aplican en un plazo no superior a 24h. Reuniones de seguimiento operativo (quincenales) Detectar oportunidades de comunicación institucional en fechas clave del calendario.

(Día del Emprendimiento, Día de la Mujer y la Ciencia, etc.).

Propone campañas temáticas breves para reforzar hitos, eventos o líneas estratégicas de la Fundación.

Sugiere reformular contenidos técnicos o complejos en piezas más accesibles para la ciudadanía o el ecosistema empresarial.

Sugiere nuevos formatos comunicativos, como "citas destacadas", "una cifra al mes", "lo más leído" o "miradas desde la Comunidad de Madrid".

Valoración:

Alto

Para la valoración del presente criterio:

"Presenta reunión inicial de briefing para definir objetivos, públicos, tipo de acto, mensajes clave, responsables y fechas. Propone la relación y contacto con proveedores externos si se requiere. Propone la elaboración de discursos. Supervisión de tiempos, turnos de palabra y fluidez del acto en su parte pública. Ofrece asistencia in situ si se requiere. "

Valoración:

Alto-medio

Para la valoración del presente criterio:

"Propuesta de contenidos derivados: clips en redes, frases clave, resumen en carrusel, agradecimientos institucionales, etc. Así como la generación de un informe de impacto (en eventos de mayor relevancia): asistencia, presencia en medios, alcance en RRSS, etc."

Valoración:

Alto-medio

2.EFFECTIA INNOVATION SOLUTIONS,S.L.

Para la valoración del presente criterio:

"Propone 4 fases: planificación, producción, validación, seguimiento. Recopilación y análisis de información de partida, incluyendo contenidos anteriores, documentación institucional, eventos previstos, identidad gráfica y materiales de referencia. Propone seguimiento periódico del rendimiento comunicativo, incluyendo reuniones mensuales y propuestas de mejora. Ofrece elaboración de informes de actividad y análisis trimestral de resultados. Propone numerosos entregables como acta de la reunión de lanzamiento, documento de planificación inicial del

servicio, o cronograma y matriz de entregables compartidos. Ofrece una planificación editorial mensual alineada con los hitos institucionales y estratégicos. Propone un encuentro entre el responsable de la agencia y la responsable de la fundación. Inclusión de metadatos. Preparación para envíos tipo mailchimp. El equipo de Effectia incorpora las modificaciones necesarias con la máxima agilidad. En caso de dudas, se establece una consulta rápida para clarificar criterios antes de aplicar cambios. Propone tener en cuenta cuál es el medio más adecuado según el objetivo de cada nota."	
Valoración:	Alto
<p>Para la valoración del presente criterio:</p> <p>"La oferta incluye una propuesta de temática de una jornada (Ejemplo: Diseño de una jornada sobre liderazgo empresarial en salud digital, dirigida a pymes innovadoras y agentes institucionales). Presenta la redacción de un abstract de presentación. En la propuesta de ponentes incluye la justificación del valor de cada perfil propuesto institucionales, así como el contacto y gestión preliminar de disponibilidad y encaje temático.</p> <p>Preparación de un documento con 5–10 preguntas base para cada bloque. Diseño de la imagen y cabecera adaptadas a cada red social o plataforma, power point, temática, escaleta y protocolo. Propone realizar una encuesta online después del evento, sistematización de materiales para el aprovechamiento posterior. Ofrece ayuda con el listado de asistentes. Ofrece fotografías oficiales del evento, gestión de documentos de cesión de datos, ponencias utilizadas por los asistentes, grabación en vídeo, preguntas al público recogidas y enlaces y documentos compartidos durante el evento. Propone dos personas específicas como responsable del proyecto. "</p>	
Valoración:	Alto
<p>Para la valoración del presente criterio:</p> <p>"Ofrece validación y publicación en menos de 72h desde la celebración del evento. Presenta la redacción de noticias y crónicas breves sobre presencia de Madrid Excelente en premios, ferias, reuniones o foros. Ofrece la inclusión de citas de representantes institucionales y resumen de la aportación de la Fundación. "</p>	
Valoración:	Alto
COCUNA COMUNICACIÓN Y MARKETING S.L.	
<p>Para la valoración del presente criterio:</p> <p>Presentan herramientas de calendarización para una correcta planificación y un sistema de trazabilidad detallado. Presenta un modelo de comunicación fluido con revisiones mensuales y alerta de cambios de plazos. Propone un correo electrónico para la Fundación y un responsable por cada área del proyecto. Propone un briefing previo de investigación contextual. Propone la incorporación de materiales visuales (infografías) adaptadas a la web. Propone la aplicación de técnicas de optimización para motores de búsqueda (SEO) para garantizar su posicionamiento. Dispone de base de datos de medios propia.</p>	
Valoración:	Alto
<p>Para la valoración del presente criterio: Propone el diseño del evento (cartelería, logo, paleta de colores). Cobertura de vídeos e imágenes in situ. Ofrece asistencia técnica durante eventos online o híbridos. Ofrece un responsable para la relación con proveedores.</p>	

Valoración:	Alto
Para la valoración del presente criterio: Propone evaluación del resultado e impactos para la mejora continua (nivel de satisfacción, análisis cualitativo, repercusión mediática, análisis digital). Consultar y comparar eventos anteriores y detectar patrones de éxito.	
Valoración:	Alto
MARKETING BOUTIQUE, S.L.	
Para la valoración del presente criterio: "Presenta la Redacción SEO adaptada a medios digitales e institucionales; Proceso de revisión doble: redactor + coordinador del proyecto; Envío y seguimiento a medios por sector y tipo de cobertura (noticias, entrevistas, tribunas) y Clipping de prensa con métricas clave (alcance, sentimiento, ROI estimado). Propone elaborar los contenidos en formato preparado para publicar aunque no se conceda el acceso directo".	
Valoración:	Medio- Bajo
Para la valoración del presente criterio: Propone una metodología en 7 fases (reunión previa, propuesta de ponentes y titular, redacción de contenidos y notas de prensa) Ofrece coordinación del evento in situ).	
Valoración:	Medio- Bajo
Para la valoración del presente criterio: Propone el Informe post evento con resultados, clipping y propuesta de mejora.	
Valoración:	Bajo
ONECLICK CONSULTING SL	
Para la valoración del presente criterio: Presenta una propuesta emocional, además de estratégica. Ofrece generar contenido con alma que conecte, e impulsarlo con campañas estratégicas que maximicen el alcance. Presenta un canal exclusivo telefónico para la comunicación entre la fundación y la agencia. Presenta cuatro perfiles responsables para cada área del proyecto. Propone la activación del canal de YouTube con contenido adaptado al formato Shorts. Propone crear la Comunidad Madrid Excelente en WhatsApp; un espacio exclusivo para organizaciones reconocidas, para Anuncios Oficiales, Networking, Innovación, Eventos y Bienvenida.	
Valoración:	Medio-Bajo
Para la valoración del presente criterio: " Presenta la conceptualización y el diseño integral del evento y propuesta de ponentes, Producción, Cobertura audiovisual completa con entrevistas y vídeos, Ejecución, Gestión de la imagen, presentación y desarrollo del evento, Difusión y Comunicación posterior multiplataforma".	
Valoración:	Bajo
Para la valoración del presente criterio: No presenta oferta técnica.	
Valoración:	Ninguno
ANALÍTICAMENTE SL	

<p>Para la valoración del presente criterio: "Presenta una campaña de LinkedIn ADS y de Google ADS. Presenta la elaboración de notas de prensa para cada evento, premio, jornada o actividad institucional, así como la redacción orientada a la noticiabilidad: titulares atractivos, datos de impacto, declaraciones institucionales. Propone la creación y mantenimiento de una base de datos de medios y periodistas clave, así como el contacto personalizado con redactores de medios objetivo.</p> <p>Seguimiento posterior con llamadas y correos para maximizar cobertura y el clipping mensual con todas las apariciones obtenidas "</p>	
Valoración:	Alto-Medio
<p>Para la valoración del presente criterio: "Para garantizar la asistencia a los eventos propone la elaboración de un calendario anual alineado con efemérides relevantes y tendencias de actualidad, así como la distribución de los eventos para garantizar una cobertura homogénea a lo largo del año, y el análisis de solapamientos con otras ferias o congresos relevantes para maximizar asistencia. Propone mesas redondas y conferencias magistrales y jornadas divulgativas, y foros interactivos con networking. Presenta ejes temáticos para los ponentes y asistentes y la creación de una narrativa institucional que refuerce los valores del sello Madrid Excelente. Para la gestión de ponentes ofrece el contacto, negociación, coordinación logística y seguimiento de confirmaciones. Presenta un programa digital descargable para los asistentes, material promocional para redes y señalética y banners. Presenta la búsqueda y reserva de espacios idóneos en Madrid, coordinación de catering, acreditaciones, registro de asistentes, montaje técnico y personal de apoyo, y la contingencia climática y protocolos sanitarios si aplica. Propone campañas teaser con semanas de antelación, publicaciones en blog, sección de eventos y redes sociales, y la creación de evento en LinkedIn para facilitar difusión orgánica. "</p>	
Valoración:	Alto
<p>Para la valoración del presente criterio: Presenta encuesta de satisfacción e informe de gestión de resultados.</p>	
Valoración:	Medio-Bajo
Markext AI SL	
<p>Para la valoración del presente criterio: "Presenta la IA como una herramienta clave, bajo supervisión humana, como un análisis predictivo para identificar temas de interés emergentes para el blog, eventos o notas de prensa, y la optimización de Contenido con sugerencias de mejora SEO, legibilidad, tono y titulares A/B testing.</p> <p>Para la redacción de notas de prensa presenta un proceso End-to-End que cubrirá todo el ciclo de vida de una nota de prensa (identificación, redacción persuasiva, seguimiento activo, clipping, así como la optimización con IA. Propone una metodología SEO 360. Propone dos personas responsables del proyecto."</p>	
Valoración:	Alto-Medio
<p>Para la valoración del presente criterio: "Propone un brainstorming creativo para la identificación y elección de ponentes. concepto, objetivos, público, formato, posibles ponentes y cronograma inicial, así como la selección y gestión, y la definición clara de objetivos SMART y público objetivo para cada uno de los 8 eventos. Ofrece dossieres para asistentes (digitales).</p>	

Presenta un plan de Difusión Multicanal: Creación de landing page del evento optimizada, campaña de email marketing segmentada, promoción intensiva en redes sociales (con creativities diseñadas por Cecilio), notas de prensa de convocatoria, posible colaboración con media partners, y la Gestión de Inscripciones: Implementación y seguimiento del proceso de registro."	
Valoración:	Alto-Medio
<p>Para la valoración del presente criterio:</p> <p>Ofrece la dirección del evento y el soporte in situ durante el evento, así como la recogida de la experiencia del asistente. Presenta el envío de agradecimientos, publicación de conclusiones, nota de prensa de resultados, creación y difusión de contenido derivado (artículos de blog, vídeo-píldoras editadas, infografías). Además de la medición detallada del impacto-objetivos. Presenta la creación y mantenimiento del "Event Playbook Resolut": Documentar exhaustivamente cada evento en un manual interno (plantillas, checklists, procesos, proveedores evaluados, lecciones aprendidas, análisis de resultados), que garantiza la mejora continua.</p>	
Valoración:	Alto-Medio

b) Criterio 2: Herramientas y recursos.

ASPECTO A VALORAR: Se valorará la descripción de la forma en la que se van a gestionar las herramientas de la programación social para la gestión de todas las redes sociales de la Fundación	
1. DUNDER MIFFLIN PAPER COMPANY S.L.	
<p>Para la valoración del presente criterio:</p> <p>"Presenta herramienta compartida para calendarizar el encargo. Se emplean herramientas como LanguageTool o Grammarly como apoyo. Herramientas colaborativas (Planner, Onedrive, Sharepoint. Poropone loomly, meta, canva pro, creator studio aplicadas en 24-48h. ChatGPT / Claude / Perplexity para investigación previa y generación de primeros borradores (siempre revisados por redactores). Midjourney / IA visual para propuestas creativas preliminares (no finales) que inspiren materiales gráficos. Presenta el uso de Shutterstock Enterprise Partner, Flaticon, Freepik, Pexels y Unsplash".</p>	
Valoración:	Alto
2.EFFECTIA INNOVATION SOLUTIONS,S.L.	
<p>Para la valoración del presente criterio: Ofrece herramientas como calendario editorial compartido mediante excel, además de checklist de contenidos mensuales, actualizado semanalmente., y sistema de revisión por fases, que permite anticipar entregas clave y redistribuir cargas de trabajo en función de urgencias o cambios de agenda.</p>	
Valoración:	Alto
COCUNA COMUNICACIÓN Y MARKETING S.L.	

Para la valoración del presente criterio: Presenta numerosos recursos para llevar una gestión planificada, calendarizada y ordenada. Además, trabajan con herramientas muy óptimas que permiten medir los impactos.	
Valoración:	Alto
MARKETING BOUTIQUE, S.L.	
Para la valoración del presente criterio: "• Herramientas utilizadas: Excel + Dashboard interactivo (Looker Studio) + Metricool. • Indicadores: calidad formal, cumplimiento ANS, impacto en medios, sentimiento, ROI. • Todos los materiales se entregarán según calendario y formato indicados."	
Valoración:	Bajo
ONECLICK CONSULTING SL	
Para la valoración del presente criterio: No presenta oferta técnica. No aportan información detallada de las herramientas o recursos, tan sólo hacen un enunciado genérico.	
Valoración:	Ninguno
ANALÍTICAMENTE SL	
Para la valoración del presente criterio: "Google Analytics 4. o Tag Manager para seguimiento de eventos. o LinkedIn Insight Tag. o Looker Studio para informes dinámicos."	
Valoración:	Medio
Markext AI SL	
"Presenta una metodología Scrum que organiza el trabajo en Sprints (iteraciones cortas, propone Sprints de 2 semanas) para entregar valor de forma continua y adaptarse rápidamente a las necesidades cambiantes. Ofrece también Product Backlog: Lista priorizada de todas las tareas y entregables derivados del PPT y las necesidades de la Fundación. Presenta herramientas digitales colaborativas (ej. Trello, Asana, Jira) para gestionar el backlog y visualizar el progreso, accesibles para la Fundación. Para el control de Rendimiento Objetivo: propone Earned Value Management (EVM) para un seguimiento objetivo del progreso del proyecto en términos de alcance, tiempo y coste"	
Valoración:	Alto

c) Resumen de puntuaciones

Resumen de puntuaciones:			
	Valoración	Porcent.	Puntos
DUNDER MIFFLIN PAPER COMPANY S.L.			23,00

	Acciones de comunicación	Alto	100 %	10,00
	Gestión de eventos: Metodología de gestión de eventos.	Alto-Medio	80 %	4,00
	Gestión de eventos: Mecanismos de evaluación y sistematización de eventos	Alto-Medio	80 %	4,00
	Herramientas y recursos	Alto	100 %	5,00
EFFECTIA INNOVATION SOLUTIONS,S.L.				25,00
	Acciones de comunicación	Alto	100 %	10,00
	Gestión de eventos: Metodología de gestión de eventos.	Alto	100 %	5,00
	Gestión de eventos: Mecanismos de evaluación y sistematización de eventos	Alto	100 %	5,00
	Herramientas y recursos	Alto	100 %	5,00
Cocuna Comunicación y Marketing S.L.				25,00
	Acciones de comunicación	Alto	100 %	10,00
	Gestión de eventos: Metodología de gestión de eventos.	Alto	100 %	5,00
	Gestión de eventos: Mecanismos de evaluación y sistematización de eventos	Alto	100 %	5,00
	Herramientas y recursos	Alto	100 %	5,00
MARKETING BOUTIQUE, S.L.				8,00
	Acciones de comunicación	Medio-Bajo	40%	4,00
	Gestión de eventos: Metodología de gestión de eventos.	Medio-Bajo	40%	2,00
	Gestión de eventos: Mecanismos de evaluación y sistematización de eventos	Bajo	20%	1,00
	Herramientas y recursos	Bajo	20%	1,00
ONECLICK CONSULTING SL				5,00
	Acciones de comunicación	Medio-Bajo	40%	4,00
	Gestión de eventos: Metodología de gestión de eventos.	Bajo	20%	1,00
	Gestión de eventos: Mecanismos de evaluación y sistematización de eventos	Ninguno	0	0
	Herramientas y recursos	Ninguno	0	0

ANALÍTICAMENTE S.L				20,00
	Acciones de comunicación	Alto	100 %	10,00
	Gestión de eventos: Metodología de gestión de eventos.	Alto	100 %	5,00
	Gestión de eventos: Mecanismos de evaluación y sistematización de eventos	Medio-Bajo	40 %	2,00
	Herramientas y recursos	Medio	60 %	3,00
Markest AI SL				21,00
	Acciones de comunicación	Alto-Medio	80 %	8,00
	Gestión de eventos: Metodología de gestión de eventos.	Alto-Medio	80 %	4,00
	Gestión de eventos: Mecanismos de evaluación y sistematización de eventos	Alto-Medio	80 %	4,00
	Herramientas y recursos	Alto	100%	5,00

De acuerdo con lo establecido en los pliegos, se ha fijado un umbral del 50 % sobre una puntuación máxima de 25 puntos para esta fase. Solo los licitadores que obtengan una puntuación igual o superior a dicho umbral podrán continuar en el procedimiento, accediendo a la fase de valoración de los criterios evaluables de forma automática.

Por lo que, se propone excluir al licitador **MARKETING BOUTIQUE, S.L.** y a **ONECLICK CONSULTING, S.L.** al no alcanzar el umbral mínimo exigido de 12,50 puntos en la valoración de los criterios evaluables mediante juicio de valor.

En Madrid, 3 de junio de 2025.

Documento firmado digitalmente por: SANZ BARCENILLA CARLOS
Fecha: 2025.06.05 11:30