

# **INFORME DE LA PUNTUACIÓN OBTENIDA POR LOS LICITADORES EN LOS CRITERIOS DEPENDIENTES DE JUICIO DE VALOR PARA LA ADJUDICACIÓN CORRESPONDIENTE A LA LICITACIÓN DEL “CONTRATO MIXTO DE SERVICIOS PARA LA TRANSCRIPCIÓN DE VOZ Y ESTRUCTURACIÓN DE INFORMES EN CONSULTAS MÉDICAS EN LOS CENTROS DE ATENCIÓN PRIMARIA BASADO EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL, CON CARGO AL PLAN DE RECUPERACIÓN TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA DEL GOBIERNO DE ESPAÑA - FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA – NEXTGENERATIONEU (C11.I03.P14.S13)”**

Expediente A/SER-00964/2026

## **1. Contexto**

A la licitación del contrato se han presentado las siguientes empresas:

- KCI CLINIC SPAIN, S.L (Grupo Solventum). (en adelante KCI)
- LABERIT SISTEMAS, S.L. (en adelante Laberit)
- TANDEM HEALTH AB (en adelante Tandem)
- T-SYSTEMS ITC IBERIA, S.A.U. (en adelante T-Systems)
- UBIKARE ZAINKETAK, S.L. (en adelante Ubikare)
- UTE ACCENTURE-SPECIALIST COMPUTER CENTRES (en adelante UTE Accenture-SCC)
- UTE EVIDENZE-VOCALI

Según el pliego de cláusulas administrativas particulares, los criterios cuya cuantificación dependen de un juicio de valor (técnico), son los siguientes:

### **A.1. Planificación del proyecto (máximo 8 puntos)**

Se valorará la adecuación de la planificación, incluyendo la definición de tareas, recursos técnicos, entregables asociados y la coherencia de la planificación global en relación con los requerimientos establecidos en el pliego. Asimismo, se evaluará la gestión de riesgos e imprevistos vinculados a la planificación, valorando la identificación de riesgos potenciales, las medidas de mitigación propuestas y el grado de realismo y detalle del cronograma presentado. Se tendrá en cuenta la descripción de la asignación de recursos a cada tarea, así como la evidencia de que la planificación refleja una comprensión adecuada de las necesidades a cubrir con el proyecto. Adicionalmente, se valorará la metodología global del proyecto, la definición del equipo de trabajo y sus roles, así como la especificación de los mecanismos que aseguren la calidad, interoperabilidad, seguridad y trazabilidad en todas las fases del ciclo de vida del desarrollo de software. La metodología deberá integrar, de forma explícita, procesos de verificación y validación continuos, incluyendo pruebas continuas en cada fase.

### **A.2. Solución tecnológica (máximo 14 puntos)**

Se valorarán la adecuación de la solución técnica ofertada, su arquitectura, la viabilidad y rendimientos previsibles, la satisfacción de los requisitos funcionales y no funcionales y la integración, si cabe, con otros sistemas; cómo se ha definido la solución técnica de forma

clara y concisa y ajustada a los requerimientos del pliego. Asimismo, se valorará la gestión de riesgos relativa a la solución, con identificación de riesgos y acciones mitigadoras propuestas; lo realista y detallado de la solución, y que de la descripción realizada de la solución se demuestre que se comprenden las necesidades que se quieren cubrir con el proyecto.

### **A.3. Plan de transferencia (máximo 4 puntos)**

Se valorará que la planificación de la transferencia del servicio indique el conjunto de actividades necesarias para realizar la correspondiente transferencia de conocimiento y datos tanto al equipo humano de la DGSD como quien ésta determine que reciba el servicio. Este Plan deberá garantizar, además, el correcto traspaso de servicios garantizando la continuidad del servicio con el mínimo impacto en las operaciones diarias. Se valorará el detalle concreto de la planificación propuesta, las herramientas, las actividades y las sesiones de traspaso indicando participantes, número de sesiones y tipología o contenido de las mismas.

### **A.4. Plan de formación (máximo 4 puntos)**

Se valorará como el plan garantiza el conocimiento de los usuarios del sistema (tanto funcionales como técnicos) para su uso y gestión del servicio. Se valorará el detalle concreto de las sesiones de formación indicando participantes, número de sesiones y tipología o contenido de las mismas. Así mismo se valorará la documentación propuesta para abordar la formación, divulgación y comunicación del nuevo sistema.

### **Reglas de puntuación:**

A continuación, se detallan los valores de puntuación que se otorgarán a cada uno de los criterios:

- **Excelente (100% sobre la puntuación máxima posible del criterio).** Presenta propuesta excelentemente detallada, en todos los aspectos requeridos y para todos los componentes del ámbito de aplicación, con gran aporte de valor para los requisitos del contrato.
- **Alta (80% de la puntuación máxima posible del criterio).** Presenta propuesta muy bien detallada en los aspectos requeridos, con una muy buena adaptación a la problemática de los componentes del ámbito de aplicación del expediente.
- **Medio (60% sobre la puntuación máxima posible del criterio).** Presenta propuesta bien detallada en los aspectos requeridos, adaptada de forma suficiente a la problemática de los componentes del ámbito de aplicación del expediente.
- **Bajo (40% sobre la puntuación máxima posible del criterio).** Presenta propuesta con un nivel bajo de detalle en los aspectos requeridos, generalista o no adaptada de forma suficiente a la problemática de los componentes del ámbito de aplicación del expediente.
- **Muy bajo (10% sobre la puntuación máxima posible del criterio).** Se asignará esta valoración a aquellas ofertas que presenten una propuesta extremadamente generalista, o con un nivel de detalle muy bajo en los aspectos requeridos.

## 2. Valoraciones de las ofertas presentadas

De esta forma, las valoraciones a los criterios de juicios de valor quedan como sigue:

### A.1. Planificación del proyecto (máximo 8 puntos)

Licitador	Descripción de la valoración
KCI	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.1. Planificación del proyecto</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El licitador describe la <b>metodología</b> a aplicar, basada en Scrum, aunque resulta demasiado generalista, sin entrar en detalles particulares para el proyecto.</li> <li>La oferta presenta una <b>planificación</b> excesivamente pobre en cuanto el nivel de detalle y profundidad.</li> <li>Se presenta una propuesta de <b>equipo</b> técnico no basada en los roles del pliego sino dividiéndolo en grupos de responsabilidad.</li> <li>Se presenta una planificación de <b>riesgos</b> muy superficial.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Muy Bajo con 0,8 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> el tipo de metodología aplicada, aunque ciertamente el detalle de su descripción resulta demasiado generalista.</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b> se valora la necesidad de un mucho mayor nivel de detalle en la planificación y en la metodología en general, y el hecho de estar apoyado en términos demasiado generalistas en la oferta. De forma adicional, aporta un detalle del análisis de riesgos excesivamente superficial sin incluir mitigaciones.</li> </ul>
LABERIT	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.1. Planificación del proyecto</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El licitador describe la <b>metodología</b> a aplicar, combinando Scrum para el desarrollo e ITIL para la gestión del servicio.</li> <li>El licitador presenta una <b>planificación</b> con dos fases: FI-Desarrollo e implantación y FII- Transferencia tecnológica. En el cronograma se explican con un buen detalle las etapas de la primera fase: lanzamiento, construcción (en varias oleadas), pruebas, formación y despliegue escalonado. Se enumera el inventario final de entregables.</li> <li>Se muestra la <b>matriz RACI</b> para describir los responsables de las diferentes tareas del proyecto, pero la imagen incluida no llega a ser completamente legible.</li> <li>Se presenta la gestión de <b>riesgos</b> incluyendo su impacto, probabilidad, mitigación y responsabilidad.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de MEDIO con 4,8 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> el tipo de metodología aplicada, el buen detalle aportado en la descripción de la planificación del proyecto, concretamente en las fases del cronograma, tareas, matriz RACI y entregables.</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b> se observa la necesidad de un mayor nivel de detalle en la metodología a aplicar y en la gestión de riesgos.</li> </ul>
<b>TANDEM</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.1. Planificación del proyecto</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se propone una <b>metodología</b> de trabajo híbrida basada en un marco Agile tipo Scrum.</li> <li>El licitador propone una <b>planificación</b> basada en cinco fases: F1-Arranque, F2-Análisis y Diseño, F3-Construcción e integración, F4-Pruebas y F5-Despliegue. Para cada una de ellas, describe la ventana temporal, las actividades principales, entregable e hitos y recursos.</li> <li>Respecto la organización del <b>equipo</b> propuesto, describe para cada perfil adscrito, su responsabilidad, el bloque de trabajo donde lidera y la asignación por fase.</li> <li>Se identifican los <b>riesgos</b> y se muestra su impacto, las acciones mitigantes propuestas y el seguimiento.</li> <li>Respecto el aseguramiento de la calidad, interoperabilidad, seguridad, trazabilidad y pruebas, propone realizar mecanismos y evidencias.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de MEDIO con 4,8 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> el tipo de metodología aplicada, el buen detalle aportado sobre la planificación del proyecto. en fases y tareas, aportando información específica de cómo abordar el proyecto, Asimismo, se valora el mismo nivel de detalle de los riesgos planteados.</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b> se observa la necesidad de detalle en la descripción de la asignación de los roles. Por su parte, la descripción de la metodología se observa demasiado teórica y no se explica con profundidad su aplicación al expediente. Asimismo, también se valora negativamente la ausencia de cronograma.</li> </ul>
<b>T-SYSTEMS</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.1. Planificación del proyecto</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La <b>metodología</b> detallada tiene un enfoque híbrido basado en Agile y en cascada.</li> <li>El licitador presenta un <b>cronograma</b> con un muy buen nivel de detalle y basado en cinco fases: F1. Preparación inicial y configuración, F2-Prueba inicial en un centro, F3-Despliegue completo en todos los centros, F4-Seguimiento semanal y ajustes, F5- Evaluación final y propuesta de escalabilidad. Para cada una de ellas, describe su objetivo y entregables con mucha profundidad.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>Respecto la organización del <b>equipo</b> propuesto, describe para cada perfil su responsabilidad cubriendo todas las fases del proyecto. Se observa que su descripción está completamente adaptada y adecuada a las particularidades del proyecto.</li> <li>Se presenta una gestión de <b>riesgos</b>, identificando de forma inicial los principales riesgos incluyendo su probabilidad, impacto, fase, medidas de mitigación y responsable. Se consideran acertados los riesgos señalados y muy ajustados a la realidad del pliego, destacando los de integración con los sistemas existentes y disponibilidad de los modelos de lenguaje.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Alto con 6,4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> el tipo de metodología aplicada, el muy buen detalle del cronograma aportado y de la gestión de riesgos y la buena adaptación general en este ámbito al pliego.</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b> se observa la necesidad de mayor detalle en los aspectos de calidad.</li> </ul>
<b>UBIKARE</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.1. Planificación del proyecto</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La <b>metodología</b> tiene un enfoque Agile basada en iteraciones o sprints, considerándose generalista.</li> <li>El licitador presenta un <b>cronograma</b> basado en cinco fases: F1. Desarrollo e implantación, F2- Transferencia tecnológica y cierre, Para cada una de ellas, describe sus hitos y entregables obligatorios. Se observa poco detalle y una cierta generalidad en su descripción.</li> <li>Respecto la organización del <b>equipo</b> propuesto, describe para cada perfil su responsabilidad y funciones clave.</li> <li>Se presenta una gestión de <b>riesgos</b>, con una identificación inicial de riesgos, incluyendo su probabilidad, impacto y estrategia de mitigación. Los riesgos señalados son considerados genéricos y poco profundos.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de bajo con 3,2 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> el tipo de metodología aplicada y la existencia de una gestión de riesgos.</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b> se observa el nivel de detalle bajo en la descripción de los diferentes elementos de la planificación, entre otros, la metodología, las fases del cronograma y la gestión de riesgos.</li> </ul>
<b>UTE Accenture- SCS</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.1. Planificación del proyecto</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La <b>metodología</b> descrita tiene un enfoque híbrido iterativa con tradicional (Dual Track Scrum) para DevSecOps y Agile Testing.</li> <li>El licitador presenta un <b>cronograma</b> basado en tres fases: Coordinación y seguimiento, Desarrollo y Transferencia. Para la fase de Desarrollo, se</li> </ul>

	<p>divide en Lanzamiento y Planificación, Construcción, Validación operativa, Implantación y Monitorización.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Respecto la organización del <b>equipo</b> propuesto, describe para cada perfil su responsabilidad.</li> <li>• Se presenta una gestión de <b>riesgos</b>, incluyendo la probabilidad, impacto, fase, medidas de mitigación y responsable.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Alto con 6,4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se valora <b>positivamente</b> el tipo de metodología aplicada basada en Dual Track Scrum, el muy buen detalle aportado en el cronograma y en la gestión de riesgos. Se observa una buena adaptación en este ámbito al pliego.</li> <li>• Desde un punto de vista <b>negativo</b> se observa la necesidad de un mayor detalle de forma general para obtener una mayor puntuación; y concretamente en los aspectos de calidad.</li> </ul>
<p><b>UTE EVIDENZE- VOCALI</b></p>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.1. Planificación del proyecto</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Respecto la <b>metodología</b>, la propuesta propone una ejecución iterativa integrando explícitamente procesos de verificación y validación continua en todas las fases, midiendo el avance por evidencias de funcionamiento. Se detalla un modelo multinivel con comités operativos, de riesgos y ejecutivos.</li> <li>• El licitador presenta un <b>plan de proyecto</b> estructurado en cinco paquetes de trabajo: PT1 – Inicio y planificación, PT2-Análisis y preparación de entorno, PT3-Diseño y desarrollo, PT4- Puesta en marcha, y PT5- Consolidación, transferencia y cierre. Para cada uno de ellos, se describen su contenido, enumeran las tareas y los entregables.</li> <li>• Respecto la organización del <b>equipo</b> propuesto, describe para cada perfil su responsabilidad.</li> <li>• Respecto la gestión de <b>riesgos</b>, se propone un registro identificando una matriz de riesgos técnicos y operativos.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Medio con 4,8 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se valora <b>positivamente</b> el tipo de metodología aplicada y el buen detalle aportado en el plan del proyecto y cronograma y en la buena adaptación en este ámbito al pliego.</li> <li>• Desde un punto de vista <b>negativo</b> se observa la necesidad de mayor detalle en los aspectos de metodología, gestión de calidad y de riesgos, siendo esta muy escasa.</li> </ul>

## A.2. Solución técnica (máximo 14 puntos)

Licitador	Descripción de la valoración
KCI	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.2. Solución técnica</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La propuesta de la solución técnica presentada se basa en la implantación de la <b>plataforma</b> Fluency Align -FA- (propiedad del licitador) de documentación clínica asistida por IA y tecnología Ambient Vocice; que combina transcripción de voz y modelos de lenguaje especializados, permitiendo transformar la conversación médico-paciente en documentación estructurada de forma eficiente y segura. Sin embargo, la descripción presentada es demasiado generalista, aportando un escaso valor.</li> <li>La solución propuesta se basa en una <b>arquitectura</b> cloud en modo SaaS diseñada alrededor de tres bloques principales: <ul style="list-style-type: none"> <li>La plataforma cloud FA: incluye como componentes lógicos Motor de reconocimiento de voz clínica (ASR), Procesamiento semántico (NLP clínico y modelos de lenguaje LLM), Motor de generación de informes (generados con IA), Gestión segura de datos. Es una información muy generalista aportando muy poco detalle técnico.</li> <li>La aplicación web embebida de FA: se abrirá en un iframe dentro de APMadrid. La experiencia de usuario, así como la interfaz de usuario, se verán afectadas porque los estilos serán distintos entre la plataforma FA y APMadrid.</li> <li>Deja el paso de información a APMadrid en manos del web service WSSIAP, que no dispone de métodos para intercambiar este tipo de información y no se menciona la disponibilidad para desarrollarlos.</li> </ul> </li> <li>En cuanto al <b>rendimiento</b> de la solución, el tiempo necesario para generar el informe varía entre 30 y 60 segundos, que los motores ASR tienen alta precisión y que la aplicación web devuelve rápidamente el borrador del informe. Sin embargo, no tiene en cuenta que la integración se realiza por un servicio web que no está desarrollado para estas tareas y que puede generar latencia. Se echa en falta mayor detalle, resultando una información muy generalista.</li> <li>La propuesta incluye una matriz con el supuesto cumplimiento de los requisitos funcionales y no funcionales, pero realmente no aborda en profundidad cómo da respuesta a cada uno de ellos, más allá de indicar que los cumple, resultando una descripción demasiado generalista.</li> <li>La propuesta del proveedor, desde el punto de vista técnico, describe el funcionamiento de la plataforma de forma excesivamente generalista, sin entrar en detalles que son importantes.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>El proveedor no presenta un análisis de gestión de <b>riesgos</b>, más allá de indicar tres brechas técnicas en la integración con APMadrid.</li> </ul> <p>Se le asigna el rango de <b>MUY BAJO</b> con <b>1,4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> el haber comprendido a grandes rasgos los requerimientos del pliego y puede resultar realista en los aspectos muy básicos.</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b> se observa una gran falta de detalle técnico en la descripción de la solución planteada, al incluirse información excesivamente generalista sobre la mayoría de los puntos tratados. Asimismo, la falta de detalle en la descripción de la integración con la aplicación de APMadrid genera dudas sobre la idoneidad de la solución planteada para poder ser implementada con éxito como nativa. Por otra parte, el nivel de detalle de la descripción técnica sobre elementos importantes como la implementación de mecanismos de recogida de indicadores (más allá de indicar que la plataforma Fluency proporciona métricas de uso y rendimiento, lo que resulta demasiado generalista), el análisis de la demanda computacional que requiera el modelo de IA, el análisis de los costes de computación y mantenimiento y la puesta en marcha del sistema en producción, es muy bajo.</li> </ul>
<b>LABERIT</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.2. Solución técnica</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La propuesta del proveedor está basada en la <b>plataforma</b> SofIA de Omnily, concretamente en el módulo de transcripción e IA clínica denominado SofIA Escriba.</li> <li>Presenta una <b>arquitectura</b> basada en tres capas: Captura y transmisión de audio, Procesamiento IA con una arquitectura multi-agente desacoplada e Integración nativa con APMadrid. Sobre la capa de Procesamiento IA, que es el núcleo del sistema, se describen cuatro agentes intervinientes pero la información aportada es muy genérica, resultando un tanto escasa.</li> <li>El proveedor no aporta información acerca de los <b>rendimientos</b> y la viabilidad previsible más allá de indicar que el consumo de red es de 16 kbps por médico y que 100 médicos simultáneos consumirían menos de 2 Mbps en total.</li> <li>No comenta nada de cómo evaluar la escalabilidad del sistema. Indica que la solución es para MF y que en el futuro se podría extender a otros perfiles sanitarios, aunque en el pliego se habla de profesionales sanitarios desde el principio</li> <li>Nivel bajo de detalle en la integración con APMadrid, más allá de decir que utilizará un componente desarrollado con la misma tecnología y que será transparente.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>El proveedor presenta una gestión de <b>riesgos</b> bastante escasa. Aunque vienen las medidas mitigadoras asociadas, se echan en falta muchos posibles riesgos asociados al proyecto.</li> <li>La solución presentada es bastante realista, pero</li> </ul> <p>Se le asigna el rango de <b>MUY BAJO</b> con <b>1,4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> que la solución planteada sea bastante realista.</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b>, se echa en falta mucho más detalle en la mayoría de los aspectos de la propuesta técnica. Se queda a un nivel de detalle muy bajo, como, por ejemplo, del análisis de la demanda computacional que requiera el modelo de IA, el análisis de los costes de computación y mantenimiento o la puesta en marcha del sistema en producción. Tampoco hay información sobre cómo se van a acometer las automatizaciones más allá de comentarlo. Además, la información aportada es demasiado generalista, sin profundizar en aspectos clave. También se echa en falta información como el análisis de los costes de computación y mantenimiento o la puesta en marcha del sistema en producción. Asimismo, la falta de detalle en la descripción de la integración con la aplicación de APMadrid genera dudas sobre la idoneidad de la solución planteada para poder ser implementada con éxito como nativa</li> </ul>
<b>TANDEM</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.2. Solución técnica</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La propuesta presentada está basada en una solución técnica propietaria del proveedor considerada como producto sanitario, que cuenta con marcado CE clase I para el escriba médico y clase IIa para el asistente de codificación conforme a normativa MDR (UE) 2017/745.</li> <li>El proveedor presenta una propuesta de <b>arquitectura</b> basada en la nube pública de Azure, indicando que la infraestructura descrita ha sido probada en un entorno de producción. Asimismo, la oferta plantea que los recursos de nube pública asociados a la arquitectura de la solución tecnológica se encuentren bajo titularidad de la DGSD.</li> <li>Se propone que el cliente se encuentre embebido en un iframe dentro de APMadrid. El backend se conectaría con la red SERMAS para la integración con WSSIAP mediante un enlace site-to-site VPN o Azure ExpressRoute entre el tenant de Azure y los centros de datos corporativos del SERMAS. Implementa un doble servicio de transcripción, el principal con Whisper y otro de contingencia. El motor de generación del informe clínico estructurado utiliza Azure OpenAI, desplegado en la región Azure UE. Se echa en falta algo más de detalle en lo referente al núcleo tecnológico desplegado en</li> </ul>

	<p>Azure, más allá de identificar los bloques principales. Eso hace que la propuesta parezca muy generalista.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La propuesta presentada resulta bastante viable, aunque le falta detalle técnico del núcleo tecnológico en Azure. Respecto al rendimiento previsible aporta datos de su experiencia en su plataforma. Además, dispone de indicadores de rendimiento adecuados a varios de los aspectos clave del sistema.</li> <li>• La propuesta encaja bien en cuanto al cumplimiento de los requisitos funcionales descritos en el pliego pero se echa en falta mayor detalle para no caer en términos generalistas.</li> <li>• La solución planteada de la integración con APMadrid aporta poco detalle, generando dudas sobre la idoneidad de dicha solución para poder ser implementada con éxito como nativa. Parece que se incluye el cliente de la plataforma embebido en un <i>iframe</i> a través de un servicio web que actualmente no dispone de métodos capaces de dar solución a este tema y no se comenta nada acerca de abordar su desarrollo.</li> <li>• El proveedor presenta un análisis de <b>riesgos</b> aceptable, distinguiendo entre riesgos operativos o funcionales y riesgos técnicos, aportando las medidas de mitigación correspondientes.</li> <li>• La solución presentada puede considerarse realista, así como con un nivel de detalle aceptable en su totalidad, aunque se echa en falta mayor nivel de profundidad técnica para no caer en una propuesta generalista.</li> <li>• Se puede considerar que el proveedor comprende las necesidades del proyecto con la descripción que ha realizado de su solución, aunque se queda corta en detalle técnico, y se echan en falta mayor detalle en ciertos aspectos, como el análisis de los costes de computación y mantenimiento o la puesta en marcha del sistema en producción.</li> </ul> <p>Se le asigna el rango de <b>BAJO</b> con <b>5,6 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se valora <b>positivamente</b> la disponibilidad de varios indicadores de rendimiento, y el análisis de riesgos, aunque su descripción se puede entender mejorable.</li> <li>• Desde un punto de vista <b>negativo</b>, se observa la falta de detalle en cómo se realizaría el análisis de los costes de computación, el mantenimiento, la puesta en marcha del sistema en producción y la automatización de tareas en materia de bajas, derivaciones y prescripciones, más allá de indicar que se puede hacer. Asimismo, la falta de detalle en la descripción de la integración con la aplicación de APMadrid genera dudas sobre la idoneidad de la solución planteada para poder ser implementada con éxito como nativa.</li> </ul>
--	---

T-SYSTEMS	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.2. Solución técnica</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El proveedor presenta una <b>solución</b> basada en la plataforma Llamalítica, como ecosistema modular basado en inteligencia artificial generativa específico para el entorno sanitario. Su infraestructura tecnológica se basa en tres bloques funcionales: servidor de Agentes, Backend &amp; API, y Servicio de Transcripción, completamente integrados en la infraestructura técnica. La oferta describe las tecnologías involucradas en cada uno de los módulos con un alto nivel técnico de detalle muy completo, detallando la naturaleza tecnológica de cada componente.</li> <li>• La propuesta presenta una <b>arquitectura</b> distribuida y modular, con componentes en la nube de Azure (transcripción y automatización) y componentes montados sobre servidores ubicados en los centros de proceso de datos del SERMAS. La parte cliente de la arquitectura está nativamente integrado en APMadrid. Implementa un servidor de agentes on-premise que posibilita la orquestación de llamadas a modelos de lenguaje, permitiendo su cambio en cualquier momento. Además, se presenta un esquema técnico de la arquitectura que permite identificar los componentes implicados en cada módulo de la plataforma. En general, la descripción de la arquitectura de la solución se podría considerar que cumple de forma excelente los requisitos exigidos en el pliego.</li> <li>• El proveedor describe con un nivel de detalle excelente cómo su propuesta da respuesta a cada uno de los requisitos funcionales, basados en tres módulos: transcription service, agents service y widget editor IA. Además del audio, permite ingestar y procesar otros tipos de información que el profesional pueda aportar al caso clínico, como documentos PDF. También cabe destacar que el audio se procesa íntegramente dentro de los Centros de Procesos de Datos del SERMAS, sin envío a servicios externos (nube). La plataforma incluye un editor visual paso a paso que permite diseñar y configurar los agentes de forma intuitiva, definiendo qué información procesar, qué modelos usar, qué reglas aplicar y qué resultado generar, como, por ejemplo, un resumen de consulta, una pre-cumplimentación de receta o un informe de alta laboral. Por otra parte, describe técnicamente cómo sería la automatización de tareas con gran nivel de detalle, e incluye un dashboard nativo de indicadores dentro del Agent Service, diseñado específicamente para dar respuesta al requisito de implementación de mecanismos de recogida de indicadores para la validación y mejora continua de la solución, permitiendo consultar en tiempo real indicadores clave, e incluso</li> </ul>
-----------	---

	<p>permitiendo su exportación a sistemas corporativos de cuadros de mando.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La <b>integración</b> con APMadrid se realiza de forma nativa y se explica con un nivel de detalle excelente, incluso a una baja capa técnica del sistema, cómo se realiza el flujo de información de extremo a extremo, acompañándolo de un diagrama. Se describen incluso cómo se realizan las llamadas desde los servicios REST de la plataforma hacia APMadrid.</li> <li>• El proveedor presenta un análisis de riesgos indicando no sólo los posibles riesgos, sino las medidas de contingencia, la fase en la que podrían ocurrir, la probabilidad de que ocurran, el impacto sobre la solución y quién sería el responsable de atajarlo. Se considera que el nivel de detalle es excelente.</li> <li>• La propuesta se puede considerar totalmente realista y ajustada a los requerimientos planteados en el pliego. Además, se describen todos los puntos con un excelente nivel de detalle, evidenciando que podría llevarse a la práctica sin ningún problema.</li> <li>• La solución presentada denota la comprensión total de los requisitos indicados en el pliego y se explican de forma clara y concisa, y con un excelente nivel técnico, por lo que podría considerarse que se adapta de forma excelente, y su implantación conduciría a un éxito del proyecto.</li> </ul> <p>Se le asigna el rango de <b>EXCELENTE</b> con <b>14 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se valora <b>positivamente</b> que toda la descripción de la solución tenga un nivel de detalle excelente y sea totalmente realista. Destaca, el detalle de, entre otros, la incorporación de un servidor de agentes <i>on-premise</i> para orquestar las llamadas a modelos de lenguaje permitiendo su cambio en cualquier momento y que el audio se procese íntegramente dentro de los Centros de Procesos de Datos del SERMAS, sin envío a servicios externos basados en nube pública.</li> </ul> <p>Se considera que el licitador cumple perfectamente con el pliego ofreciendo una valoración óptima en este criterio.</p>
<b>UBIKARE</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.2. Solución técnica</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presenta una <b>arquitectura</b> definida como un ecosistema híbrido, desacoplado y orientado a microservicios, diseñado para garantizar la soberanía del dato clínico y un rendimiento superior en entornos de alta concurrencia. Está basado en cuatro capas:</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Presentación: dentro de APMadrid como aplicación contenedora.</li> <li>○ Servicios y negocio: basada en microservicios desarrollados en Python, aunque se re-desarrollará la integración utilizando Java, utilizando contenedores Docker con interfaces HTTP/REST estándar para su máxima interoperabilidad y facilitar su mantenimiento. Esto supone un impacto en tiempos no identificado.</li> <li>○ Interoperabilidad: utilizando el motor HealthShare Health Connect para la orquestación de mensajes y la plataforma de transmisión de eventos para comunicaciones asíncronas.</li> <li>○ Persistencia y caché: utilizando Oracle 19c para la persistencia de informes y Redis para la gestión de caché de memoria de alto rendimiento, que también se distribuirían a través de imágenes Docker.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Propone el uso de algoritmos cuánticos ubicados en servidores de los Centros de Procesos de Datos del SERMAS pero no describe cómo sería la integración con APMadrid de los mismos. Además, indica que el texto resultante del proceso de transcripción es convertido en objetos FHIR para almacenarlo en el repositorio corporativo Onesait Healthcare, pero eso está previsto en este proyecto, sino que debe ser almacenado en la base de datos de APMadrid. También indica los modelos de lenguaje que se podrían utilizar, indicando las ventajas e inconvenientes de cada uno. En este punto es donde más detalle técnico se aporta, algo que se echa de menos en el resto de la propuesta.</li> <li>• El proveedor ha realizado un análisis de <b>rendimiento</b> para la transcripción de voz, describiendo sus cálculos para asegurar que se cumplen los requisitos de procesamiento, aportando un nivel técnico aceptable.</li> <li>• La propuesta presentada parece abordar cierta parte de los requisitos, pero es demasiado generalista. No describe con el nivel de detalle suficiente cómo se propone realizar la <b>integración</b> con APMadrid. Aunque comenta que en la integración con APMadrid se utilizará HTTP/REST estándar para su máxima interoperabilidad y facilitar su mantenimiento, no describe cómo se haría dicha integración, por lo que el nivel de detalle es muy bajo. Esta falta genera dudas sobre la idoneidad de la solución planteada para poder ser implementada con éxito como nativa. Tampoco presenta absolutamente nada del detalle de la automatización de tareas.</li> <li>• Por su parte, la solución técnica describe con detalle algunos aspectos como los modelos propuestos y la evaluación de su <b>rendimiento</b> y costes operativos.</li> <li>• No se ha incluido el análisis de <b>riesgos</b> solicitado en el pliego.</li> <li>• Todo lo explicado hasta ahora, hace que muchos de los requisitos del pliego no alcancen un detalle suficiente aportando una información</li> </ul>
--	--

	<p>muy generalista en la mayoría de los aspectos, con algunas salvedades, como el análisis de rendimiento. Además, no se ha comprendido que el alcance de la transcripción no es almacenarla en el repositorio Onesait HealthCare.</p> <p>Se le asigna el rango de <b>MUY BAJO</b> con <b>1,4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se valora <b>positivamente</b> el detalle en el análisis del rendimiento de los modelos propuestos.</li> <li>• Desde un punto de vista <b>negativo</b>, se observa que muchos de los requisitos del pliego no alcancen un detalle suficiente ya que se aporta una información muy generalista. Asimismo, se echa en falta un análisis de riesgos y la falta de detalle en la descripción de esta integración genera dudas sobre la idoneidad de la solución planteada para poder ser implementada con éxito como nativa. Tampoco se detalla nada sobre la automatización de tareas, que es un aspecto básico de los requisitos. Por otro lado, el texto resultado de la transcripción propone guardarlo en el repositorio Onesait HealthCare como objetos FHIR, algo que no viene descrito en los requerimientos del pliego y no se entiende como una solución correcta. En general, la propuesta se queda muy corta en cuanto a los requisitos del pliego, y es muy generalista en los aspectos abarcados, con la salvedad del rendimiento.</li> </ul>
<p><b>UTE ACCENTURE- SCS</b></p>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.2. Solución técnica</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La propuesta está basada en la combinación de las <b>plataformas</b> ACCURA de Accenture y RELISTEN de Recog.</li> <li>• El proveedor presenta una <b>arquitectura</b> híbrida, con la plataforma ACCURA desplegada en los centros de datos del SERMAS y la plataforma RELISTEN en la nube. Describe cada una de las aplicaciones con las que tendrá que integrarse su solución y mediante qué servicios web. Se echa en falta mayor nivel de detalle acerca de la plataforma RELISTEN, más allá de aportar un diagrama de bloques muy genérico. Lo mismo ocurre con la plataforma ACCURA, no se aporta ninguna información salvo un diagrama de bloques muy somero. La propuesta se centra más en detallar aspectos de la infraestructura corporativa de la DGSD que en profundizar en las plataformas que aporta la solución.</li> <li>• Al acceder al sistema, se presenta al profesional sanitario en primer lugar una recopilación de temas que necesitan especial atención, como pueden ser renovaciones de bajas, prescripciones a punto de caducar. Esta funcionalidad ya está disponible en APMadrid, aunque puede ser útil para los profesionales. Por otro lado, el sistema dispone de un portal con acceso a indicadores de rendimiento</li> <li>• En el caso de la <b>integración</b> con APMadrid, la falta de descripción genera dudas respecto su idoneidad para entenderse como nativa.</li> </ul>

	<p>Respecto a la interfaz gráfica, propone un frontend con la apariencia de APMadrid, aunque siendo otra aplicación distinta. Hace referencia al uso del servicio web WSSIAP, aunque no dispone de métodos capaces de dar respuesta a estos requisitos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La propuesta describe con la suficiente profundidad el análisis de <b>gestión de riesgos</b>. Únicamente se indica que las métricas obtenidas podrán utilizarse como evidencias para detectar y valorar posibles riesgos y por tanto activar mecanismos mitigación sobre los mismos.</li> <li>La propuesta presentada denota la comprensión de los requisitos solicitados en el pliego, pero se echa en falta mayor detalle en muchos de los aspectos solicitados. Se aporta mucha información sobre las aplicaciones sobre las que podrían realizarse automatizaciones, pero se deja en manos de unos servicios web no adaptados a estos casos de uso la consecución de las mismas. Tampoco se aporta información de las plataformas RELISTEN y ACCURA más allá de sendos diagramas de bloques. En cuanto al flujo de proceso de la solución, resulta demasiado generalista, no aportando el suficiente detalle. Tampoco se abordan temas como el análisis de demanda computacional, el análisis de los costes de computación y mantenimiento, el análisis de sostenibilidad del sistema ni la puesta en marcha del entorno en producción.</li> </ul> <p>Se le asigna el rango de <b>MUY BAJO</b> con <b>1,4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> el conocimiento aportado sobre los sistemas e infraestructura corporativa de la DGSD, así como las fuentes de información disponibles para las distintas tareas.</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b>, se echa en falta el análisis detallado en el ámbito de la gestión de riesgos. Asimismo, la falta de detalle en la descripción de la integración con la aplicación de APMadrid genera dudas sobre la idoneidad de la solución planteada para poder ser implementada con éxito como nativa. Tampoco se aporta el detalle suficiente sobre la plataforma RELISTEN, más allá de un diagrama de bloques muy superficial. Tampoco se abordan temas con profundidad como el análisis de demanda computacional, el análisis de los costes de computación y mantenimiento, el análisis de sostenibilidad del sistema ni la puesta en marcha del entorno en producción.</li> </ul>
<p><b>UTE EVIDENZE- VOCALI</b></p>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.2. Solución técnica</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El proveedor presenta una solución basada en una integración nativa con APMadrid y en el uso de servicios de IA maduros para uso clínico. Se apoya en tres principios: integración nativa en APMadrid, uso de servicios gestionados especializados de alto valor añadido y continuidad del servicio sin dependencia cautiva.</li> </ul>

- La **arquitectura** de la propuesta se fundamenta en cinco bloques:
  - Servicio de reconocimiento de voz clínico en tiempo real: Acceso orquestado a través de un proxy que abstraer el servicio STT
  - Plataforma de IA clínica y orquestación: Se encarga del procesamiento inteligente y la generación del borrador estructurado, desacoplando la lógica del modelo LLM
  - Módulo de automatización funcional e integración clínica: Implementa automatizaciones para receta, IT y derivación
  - Plataforma de observabilidad, control y gobierno operativo: Integración con la arquitectura de operación de la DGSD. Se instrumenta con OpenTelemetry, usando Prometheus/Grafana y Elasticsearch/Kibana (o equivalentes corporativos) para métricas y logs.
  - Capa embebida en APMadrid: Integración nativa en APMadrid (J2EE, Spring, MVC, JSP, JavaScript) respetando su arquitectura

Se incluye una tabla con la descripción de componentes en cada capa y las tecnologías implicadas.

Respecto al núcleo de la arquitectura, se indica que la solución consumirá inicialmente el servicio gestionado Invox Medical LLM a través de Invox I/O, suministrándose los licenciamientos y créditos necesarios para toda la ejecución del proyecto. Dichos licenciamientos y créditos se suministrarán sin límite de tiempo de uso y con cobertura prevista para alrededor de 1,7 millones de consultas. Se echa en falta algo más de detalle técnico sobre este producto, más allá de indicar que está basado en Whisper Large v3 y pipeline especializado.

En el caso del reconocimiento de voz, la solución consumirá inicialmente el servicio gestionado Invox Medical STT a través de Invox I/O, mediante una capa de abstracción propia del proyecto, e irá desplegada en los Centros de Proceso de Datos de la DGSD. También se echa en falta algo más de detalle de este producto, más allá de indicar que utilizará como base Whisper Large v3.

La monitorización de los servicios de IA se realizará con AWS CloudWatch.

Se echa de menos más información acerca de las API REST que comunicarán APMadrid con la plataforma en AWS.
- En cuanto a la **viabilidad**, el proveedor la basa en que Invox Medical STT e Invox Medical LLM son productos maduros y que AWS es una plataforma fiable para desplegar. Respecto a los **rendimientos** previsibles, propone un enfoque de implantación medible y verificable, no promesas teóricas, aunque se echa de menos algún análisis al respecto, con algo más de información, como, por ejemplo, estimaciones de tiempo de procesamiento.



- La descripción de la solución cumple por lo general los requisitos funcionales y no funcionales indicados en el pliego, aunque se echa en falta algo más detalle en el núcleo de la solución, así como en el flujo funcional de la misma, limitándose a aportar un simple diagrama de flujo.
- La propuesta indica que dispone de una **integración** nativa con APMadrid. En el apartado de arquitectura indica que desarrollará la interfaz en el framework de APMadrid y luego plantea una capa de servicios externos mediante API REST como adaptador técnico. Sin embargo, se echa en falta mayor nivel de detalle sobre cómo será la integración entre APMadrid y la plataforma desplegada en AWS, más allá de indicar que será mediante API REST.
- En cuanto a la **escalabilidad**, la propuesta indica que es independiente por componente gracias a AWS y los servicios gestionados, permitiendo ajustar capacidad y coste al uso real. Se echa en falta algo más de información de cómo se va a controlar, así como información solicitada en el pliego respecto al análisis de la demanda computacional que requiere el modelo de IA, análisis de los costes de computación y mantenimiento, análisis de la sostenibilidad del sistema y puesta en producción del sistema.
- El proveedor incluye un análisis de gestión de riesgos técnicos y operativos, indicando de cada uno el impacto, la medida de mitigación y el mecanismo de contingencia, resultando un buen nivel de detalle.

Se le asigna el rango de **MEDIO** con **8,4 puntos** por las siguientes consideraciones:

- Se valora **positivamente** la buena adaptación a los requisitos funcionales y no funcionales, así como la información sobre los componentes de la arquitectura, aunque no tenga todo el detalle deseable.
- Desde un punto de vista **negativo**, se echa en falta algo más de detalle técnico en los módulos principales de la arquitectura, centrándose excesivamente en la integración con APMadrid. También se echa en falta más información acerca de escalabilidad y análisis de la demanda computacional que requiere el modelo de IA, análisis de los costes de computación y mantenimiento, análisis de la sostenibilidad del sistema y puesta en producción del sistema.

### A.3. Plan de transferencia (máximo 4 puntos)

Licitador	Descripción de la valoración
KCI	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.3. Plan de Transferencia</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El licitador presenta un <b>plan</b> de transferencia dividido en cuatro fases: F-Inicio, F-Ejecución y F-Cierre definiendo para cada una su objetivo y sus actividades, aunque el detalle aportado es demasiado generalista.</li> <li>La <b>metodología</b> de transición está basada en acciones formativas, sesiones de traspaso, solapamiento de equipos y uso de técnicas de shadowing y reverse shadowing. Pero no aporta ningún detalle de cómo hacerlo.</li> <li>La oferta describe las actividades del proceso de transferencia enumerando la documentación para cada una de ellas (gestión del servicio, operación del servicio, acciones preventivas y proactivas, implantación, seguimiento y control y reunión de arranque).</li> <li>Se describe el <b>plan de sesiones</b> de transferencia, incluyendo cinco tipos de sesiones (introducción al proyecto, arquitectura técnica, funcionalidades, datos y seguridad, soporte y mantenimiento), indicando para cada una, sus participantes, por quien se imparte, su contenido, su número y su duración. Totalizan 10 sesiones y 21 horas.</li> <li>Se describen los <b>entregables</b> de la transferencia de conocimiento, incluyendo tres tipos de documento (plan de transferencia del servicio, informe de cierre del servicio e informe final de seguimiento), incluyendo para cada uno su contenido.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de muy bajo con 0,4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se <b>valora positivamente</b> la planificación de la transferencia, pero aporta un contenido muy generalista y detalle muy bajo.</li> <li>Desde un punto de <b>vista negativo</b> se entiende que la propuesta es extremadamente generalista y tiene un nivel de detalle muy bajo. Todo ello se observa a lo largo de todo el contenido de la oferta en este criterio, especialmente en las sesiones del plan de traspaso.</li> </ul>
LABERIT	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.3. Plan de Transferencia</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El <b>plan de transferencia</b> se estructura en 10 sesiones de traspaso presencial/remota. El licitador enumera para cada una de ellas, los participantes, duración, modalidad y contenido (siendo parcialmente detallada y concreta).</li> <li>La oferta describe la documentación de transferencia (manual técnico de infraestructura y operaciones, del módulo APMadrid-SofIA, de</li> </ul>

	<p>administración funcional, de gestión de incidencias e informe final del proyecto).</p> <p>Se le asigna el <b>rango de bajo con 1,6 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se <b>valora positivamente</b> la concreción de la explicación del contenido de las sesiones de transferencia, aunque ciertamente tienen un nivel bajo de detalle.</li> <li>• Desde un <b>punto de vista negativo</b>, se echa en falta mucho más de detalle en el plan de transferencia y en la documentación para poder obtener una valoración superior.</li> </ul>
<b>TANDEM</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.3. Plan de Transferencia</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La <b>metodología</b> de transición está basada en acciones formativas, sesiones de traspaso, uso de técnicas de shadowing, un repositorio documental y herramientas de seguimiento de incidencias y cambios.</li> <li>• El licitador describe un <b>inventario de conocimiento</b> enumerando para cada bloque de transferencia (Conocimiento funcional, Arquitectura, Seguridad, Operación, Datos del servicio y Gobierno del proyecto) el contenido a transferir, entregable y responsable.</li> <li>• El <b>plan de transferencia</b> se estructura en 13 sesiones de traspaso. El licitador enumera para cada bloque de transferencia (arquitectura, integración con APMadrid, Cliente web, API backend y servicios, gestión del LLM y transcripción, infraestructura cloud y DevSecOps, Monitorización, Protección de datos y Modelo de formación) las sesiones previstas, los participantes principales y alcance.</li> <li>• Asimismo, describe el <b>cronograma</b>, participantes y dedicación</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Alto con 3,2 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se <b>valora positivamente</b> el muy buen detalle de las sesiones de traspaso y diferentes aspectos requeridos.</li> <li>• Desde un <b>punto de vista negativo</b> se observa la poca claridad entre sí de las descripciones incluidas del inventario de conocimiento, del plan de transferencia y del detalle del cronograma.</li> </ul>
<b>T-SYSTEMS</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.3. Plan de Transferencia</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El licitador presenta un <b>cronograma</b> del plan de transferencia dividido en tres fases: Preparación, Ejecución y Seguimiento.</li> <li>• La <b>metodología</b> de transición está basada en acciones formativas, sesiones de traspaso, traspaso de documentación, Traspaso de procesos y herramientas y uso de técnicas de shadowing.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se describe el <b>plan de sesiones</b> de transferencia, incluyendo cinco bloques definidos: arquitectura, integraciones, incidencias, validación y revisión documental. Totalizan 11 horas.</li> <li>La oferta incluye indicadores de seguimiento de efectividad de la transferencia.</li> <li>El licitador describe la gestión de riesgos y mitigaciones durante el traspaso.</li> <li>Asimismo, describe los principales entregables de la transferencia.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Alto con 3,2 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se <b>valora positivamente</b> el alto detalle del traspaso, destacando la gestión de riesgos específica realizada y los indicadores de seguimiento de efectividad.</li> <li>Desde un punto de <b>vista negativo</b> se echa en falta un mayor nivel de detalle en las actividades del traspaso para obtener una mayor valoración.</li> </ul>
<b>UBIKARE</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.3. Plan de Transferencia</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La oferta incluye la descripción del protocolo de despliegue que seguirá una estrategia DevSecOps y de la entrega de activos y del Protocolo de retirada y reclamación de equipamiento.</li> <li>Asimismo, describe la garantía de continuidad.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Bajo con 1,6 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se <b>valora positivamente</b> la explicación del protocolo de retirada y reclamación de equipamiento.</li> <li>Desde un <b>punto de vista negativo</b>, se entiende que el plan de transferencia descrito tiene un nivel de detalle bajo No se enfoca en la transferencia propiamente dicha, sino en una fase de implantación del sistema</li> </ul>
<b>UTE ACCENTURE- SCS</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.3. Plan de Transferencia</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El licitador presenta un <b>cronograma</b> del plan de transferencia dividido en tres fases: Arranque, Ejecución y Salida.</li> <li>La <b>metodología</b> de transición está basada en acciones formativas, sesiones de traspaso, traspaso de documentación, uso de técnicas de shadowing y Práctica tutelada y estabilización.</li> <li>Se describen las <b>sesiones</b> de formación incluyendo cinco bloques: arquitectura, funcional, técnica, configuración y atención a usuarios.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>La oferta incluye la <b>Matriz RACI</b> de los diferentes actores de la transferencia.</li> <li>El licitador describe la gestión de <b>riesgos</b> y mitigaciones durante el traspaso.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Alto con 3,2 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> el alto detalle del traspaso, destacando la gestión de riesgos específica realizada y la Matriz RACI.</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b> se echa en falta un mayor nivel de detalle en las actividades del traspaso para obtener una mayor valoración.</li> </ul>
<p><b>UTE EVIDENZE- VOCALI</b></p>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.3. Plan de Transferencia</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La <b>metodología</b> de transición está basada en acciones formativas, sesiones de traspaso, traspaso de documentación (documentación continua incluyendo manual operativo, de la capa de orquestación clínica y de observabilidad, talleres y técnicas de shadowing) y traspaso de activos (configuraciones IA). Asimismo, se describe la documentación a traspasar especificando el destinatario principal.</li> <li>También se describen los <b>talleres</b> a realizar en tres niveles: funcional, técnica y operativo.</li> <li>Los repositorios de activos se encuentran en Git y registro MLflow.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Bajo con 1,6 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> la descripción de la metodología incluyendo las diferentes técnicas.</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b>, se echa en falta la planificación de la transferencia y más de detalle en los aspectos funcionales de las sesiones y talleres para poder obtener una valoración superior.</li> </ul>

#### A.4. Plan de formación (máximo 4 puntos)

Licitador	Descripción de la valoración
KCI	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.4. Plan de formación</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El <b>plan</b> de formación se basa en tres fases: Fase I-Servicios centrales y proyecto piloto, Fase II-Extensión al resto de centros, Fase III formación avanzada y apoyo. Se incluye su cronograma.</li> <li>La <b>metodología</b> de formación se basa en formación a formadores, sesiones presenciales/remoto y acompañamiento y refuerzo continuo.</li> <li>Describe las sesiones presenciales y los entregables del plan de formación. Asimismo describe las píldoras informativas técnicas y funcionales.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Baja con 1,6 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> el cronograma del plan de formación y el detalle de la metodología (aunque tenga un detalle bajo).</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b> se observa la falta de detalle en el contenido de las sesiones del plan de formación.</li> </ul>
LABERIT	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.4. Plan de formación</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El <b>plan</b> de formación se basa en Fase I-Formación inicial a médicos, Fase 2- Formación inicial enfermería, Fase 3- Administración del sistema, Fase 4-Gestión funcional, Fase 5-Train the Trainer, Fase 6-Sesión de refuerzo.</li> <li>La <b>metodología</b> de formación se basa en el marco APC (Activa, Practica y Consolida), incluyendo sesiones de formación, formación a formadores con sesiones de refuerzo y combinación de modalidades.</li> <li>La combinación de modalidades incluye webinars, sesiones centralizadas presenciales, entorno sandbox, píldoras formativas, formación a formadores, sesiones presenciales/remoto y acompañamiento y refuerzo continuo y mentoría entre iguales.</li> <li>Describe las sesiones y los entregables del plan de formación. Asimismo describe las píldoras informativas técnicas y funcionales.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Media con 2,4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> que el contenido de las sesiones del plan de formación y la metodología tenga un buen nivel de detalle.</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b> se echa en falta un mayor nivel de detalle en la descripción de las fases del plan de formación.</li> </ul>

<p><b>TANDEM</b></p>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.4. Plan de formación</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El licitador enumera los <b>circuitos formativos</b> para diferentes colectivos destinatarios (directores de centro, superusuarios, usuarios funcionales clínicos, usuarios técnicos, y responsables SGSD), describiendo para cada uno de ellos el objetivo formativo, el alcance y la modalidad dominante.</li> <li>• El <b>modelo</b> de despliegue formativo se articula en tres capas complementarias: la primera capa dirigida a directores de centros, referentes y superusuarios; la segunda capa a clínico-funcional y la tercera a soporte de consolidad.</li> <li>• Asimismo, se describe el paquete de materiales y documentación de apoyo y el <b>plan de divulgación</b> y comunicación.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Alto con 3,2 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se valora <b>positivamente</b> el muy buen nivel de detalle del modelo de despliegue y del plan de divulgación.</li> <li>• Desde un punto de vista <b>negativo</b>, se echa en falta algo más de detalle en los aspectos funcionales para poder obtener una valoración superior.</li> </ul>
<p><b>T-SYSTEMS</b></p>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.4. Plan de formación</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El licitador presenta un <b>plan</b> de formación compuesto por cinco fases: F1. Estrategia, F2-Diseño, F3-Impartición, F4-Medición y F5-Seguimiento. Resalta la oferta por el excelente nivel de detalle en la descripción de los elementos de formación de cada fase.</li> <li>• Asimismo, propone una doble actuación de formación a formadores y a usuarios funcionales.</li> <li>• Asimismo, la oferta describe el <b>plan de divulgación</b> y comunicación, incluyendo infografías, repositorios centralizados, <i>webinars</i>, boletines,</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de excelente con 4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se valora <b>positivamente</b> el excelente nivel de detalle para las fases del plan de formación y del plan de divulgación y comunicación.</li> </ul> <p>Se considera que el licitador cumple perfectamente con el pliego ofreciendo una valoración óptima en este criterio.</p>
<p><b>UBIKARE</b></p>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.4. Plan de formación</b>:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>La oferta describe la <b>metodología</b> formativa basada en sesiones presenciales, talleres de formadores, recursos de autoaprendizaje, y soporte de acompañamiento.</li> <li>Se describe el <b>plan</b> de formación dividido en tres fases: F1. Validación operativa, F2. Formación masiva y F3. Transferencia tecnológica.</li> <li>Se incluye también la descripción de los perfiles a formar y los mecanismos de evaluación.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Muy Bajo con 0,4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> la descripción de los mecanismos de evaluación.</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b>, se valora el bajo nivel de detalle del plan de formación y concretamente la poca claridad de la descripción de sus fases.</li> </ul>
<b>UTE ACCENTURE- SCS</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.4. Plan de formación</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El licitador presenta un <b>plan</b> de formación basado en el marco de gestión del cambio TRIPLE C (Conexión, Capacitación y Confianza)</li> <li>Se describen las sesiones (funcionales, técnico y seguimiento) del plan de formación incluyendo la tipología, el destinatario, número de sesiones, duración, participantes y contenido.</li> <li>Asimismo, propone una doble actuación de formación a formadores y a usuarios funcionales.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Bajo con 1,6 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se valora <b>positivamente</b> el nivel de detalle del plan de formación, concretamente las sesiones (aunque se encuentra valorado como nivel bajo)</li> <li>Desde un punto de vista <b>negativo</b>, se echa en falta mayor nivel de especificidad en el plan de formación y comunicación.</li> </ul>
<b>UTE EVIDENZE- VOCALI</b>	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.4. Plan de formación</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La oferta describe la formación funcional y técnica detallando su objetivo, a quien está dirigida, y los itinerarios propuestos funcionales (asistencial, usuarios champion y personal clínico validador) y técnicos (soporte operativo y técnico avanzado). Para cada itinerario describe el perfil destinatario, objetivo, contenido y formato con alto nivel de detalle.</li> </ul>



- Incluye una **planificación** basada en cinco fases: preparación de materiales, formación a usuarios pioneros y técnicos, formación funcional de arranque, refuerzo y consolidación.
- Se detallan las sesiones incluyendo objetivo, formato, momento de ejecución y duración.
- Asimismo, la oferta describe la documentación que se divide en tres bloques: formativos, divulgación/onboarding y soporte técnico.

Se le asigna el **rango de Alto con 3,2 puntos** por las siguientes consideraciones:

- Se valora **positivamente** que el detalle de la descripción del plan tenga un muy alto nivel, encontrándose muy adaptado a la problemática del pliego.
- Desde un punto de vista **negativo**, se echa en falta algo más de detalle en los aspectos funcionales y en los elementos de divulgación/comunicación para poder obtener una valoración superior.

### 3. Conclusión

En consecuencia, las puntuaciones de las valoraciones para los criterios de juicios de valor para las empresas presentadas son las siguientes:

Empresa	Criterios de Valoración				Puntuación total
	A.1	A.2	A.3	A.4. Plan de	
	Planificación del proyecto	Solución tecnológica	Plan de transferencia	formación	
	(hasta 8 puntos)	(hasta 14 puntos)	(hasta 4 puntos)	(hasta 4 puntos)	(hasta 30 puntos)
KCI	0,8	1,4	0,4	1,6	4,2
Laberit	4,8	1,4	1,6	2,4	10,2
Tandem	4,8	5,6	3,2	3,2	16,8
T-Systems	6,4	14	3,2	4	27,6
Ubikare	3,2	1,4	1,6	0,4	6,6
UTE Accenture-SCS	6,4	1,4	3,2	1,6	12,6
UTE EVIDENZE-VOCALI	4,8	8,4	1,6	3,2	18,0

Lo cual se indica a los efectos oportunos.

Madrid, a la fecha de la firma

SUBDIRECTOR GENERAL DE PLANIFICACIÓN, OPERACIONES Y SERVICIOS

DIRECCIÓN GENERAL DE SALUD DIGITAL

CONSEJERÍA DE DIGITALIZACIÓN

Firmado por JOSE LUIS BEZARES DEL CUETO [REDACTED] el  
día 04/06/2026 con un certificado emitido por AC  
CAMERFIRMA FOR NATURAL PERSONS - 2016