

## **INFORME TECNICO DE VALORACIÓN PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS ESPECIALIZADOS DE APOYO A LA PREPARACIÓN, REVISIÓN, MENTORING, ENTRENAMIENTO Y ASESORAMIENTO EN PROPUESTAS DE PROGRAMAS EUROPEOS DE I+D+I**

### **LOTE 1 – Propuestas ERC**

**Oferta con mayor puntuación: MATICAL INNOVATION S.L., con CIF B45861895. (44,40 puntos)**

#### **Justificación propuesta para el informe de evaluación.**

La oferta de MATICAL destaca por presentar una metodología completa, clara y específicamente adaptada a las necesidades del servicio objeto de contratación. Los revisores coinciden en que existe una adecuada comprensión de los servicios requeridos, incluyendo la revisión de propuestas ERC, simulacros de entrevista, valoración de CV y apoyo en comunicación científica. Asimismo, acredita experiencia específica en revisión de propuestas ERC y aporta evidencias de proyectos previamente financiados, reforzando la solvencia técnica de la propuesta. Aunque se detecta una menor concreción sobre la duración de algunos servicios de revisión, este aspecto no desvirtúa la elevada calidad global de la oferta.

#### **Diferenciación respecto a otras ofertas:**

- **ECONET S.L.:** experiencia acreditada y equipo adecuado, pero la metodología se presenta de forma general para varios lotes, con escasa adaptación específica al ERC y falta de desglose de algunas tareas.
- **LICITACIONES BEL CONSULTORES S.L.:** buena metodología y conocimiento del servicio, pero aporta escasas evidencias de experiencia específica en ERC y falta detalle temporal de algunos servicios.
- **ZABALA INNOVATION CONSULTING S.A.:** propuesta muy generalista y con poco detalle. No aporta equipo y su experiencia en este tipo de programas

### **LOTE 2 – EIC Accelerator**

**Oferta con mayor puntuación: MATICAL INNOVATION S.L., con CIF B45861895. (44,10 puntos)**

#### **Justificación propuesta para el informe de evaluación.**

La propuesta de MATICAL presenta una metodología clara y bien estructurada, alineada con las necesidades concretas de revisión de propuestas EIC Accelerator. Los evaluadores destacan tanto la experiencia del equipo como la aportación de casos y proyectos previamente financiados que demuestran capacidad de acompañamiento exitoso. La comprensión de los objetivos del servicio es elevada y la organización propuesta resulta sólida. Aunque algunos evaluadores señalan que podría detallarse mejor la duración de determinados servicios de revisión, la propuesta obtiene una valoración global superior al resto de licitadores.

#### **Diferenciación respecto a otras ofertas:**

- **LICITACIONES BEL CONSULTORES S.L.:** acredita experiencia en EIC Accelerator pero aporta menos evidencias de proyectos apoyados y financiados.
- **EURO-FUNDING EU PROJECTS S.L.:** presenta una metodología sólida y amplia experiencia, pero incorpora fases que ya realiza la Fundación y que no forman parte del objeto del contrato, reduciendo el ajuste de la propuesta al servicio requerido.
- **ZABALA INNOVATION CONSULTING S.A.:** propuesta muy generalista y con poco detalle. No aporta equipo y su experiencia en este tipo de programas

#### **LOTE 3 – Horizonte Europa Pilar II**

**Oferta con mayor puntuación: R2M SOLUTION SPAIN S.L., con CIF B87348470. (44,30 puntos)**

#### **Justificación propuesta para el informe de evaluación.**

La propuesta de R2M obtiene la mejor valoración por la calidad de su metodología, descrita de forma detallada y personalizada para las convocatorias del lote. Los evaluadores destacan especialmente la claridad de los procedimientos, las herramientas planteadas y la adaptación específica a los programas incluidos en la licitación. Asimismo, la organización y composición del equipo cumplen los requisitos exigidos y muestran un elevado grado de alineación con las necesidades del servicio. Aunque se identifica cierta falta de detalle en algunos aspectos relacionados con la experiencia en determinadas convocatorias o en los procedimientos de sustitución de expertos, estos elementos tienen un impacto limitado sobre la valoración global.

#### **Diferenciación respecto a otras ofertas:**

- **MATICAL INNOVATION S.L.:** presenta una propuesta muy sólida, con alta experiencia y buena metodología, pero la valoración agregada sitúa ligeramente por encima a R2M por la adaptación específica de la propuesta a las convocatorias del lote.
- **LICITACIONES BEL CONSULTORES S.L.:** buena descripción metodológica, pero menor claridad respecto a la experiencia especializada en determinadas áreas del programa.
- **EURO-FUNDING EU PROJECTS, S.L.:** propuesta sólida con detalle en las fases de trabajo son completas, pero la fase 2 diagnóstico inicial de encaje y madurez se sale del encargo de la licitación. La experiencia del equipo técnico no está descrita en la memoria técnica limitada a 10 páginas.
- **ZABALA INNOVATION CONSULTING S.A.:** propuesta muy generalista y con poco detalle. No aporta equipo y su experiencia en este tipo de programas
- **PUBLI CHOICE S.L.:** La fase de validación de la idea y análisis del encaje de la propuesta con la convocatoria no se ajusta del objeto de la licitación. La descripción del equipo es muy general algunos de los perfiles no cumplen los requisitos mínimos solicitados.
- **ECONET S.L.:** El servicio propuesto de 36 horas no aporta información sobre la distribución de esfuerzos en las diferentes fases del servicio.

- **CONSULTORES DE AUTOMATIZACIÓN Y ROBOTICA S.A.:** Algunos de los aspectos de la metodología no aportan valor añadido a la revisión de la propuesta como es el apoyo a la selección de la convocatoria. No hay detalle de experiencia de varios miembros del equipo. Uno de ellos no supera los años de experiencia mínimos exigidos

#### **LOTE 4 – Horizonte Europa Pilar III / EIC**

**Oferta con mayor puntuación: R2M SOLUTION SPAIN S.L., con CIF B87348470. (44,30 puntos)**

#### **Justificación propuesta para el informe de evaluación**

La oferta de R2M presenta una metodología altamente valorada por su nivel de detalle, claridad y orientación práctica, así como por la adaptación a las características específicas de las convocatorias incluidas en el lote. Los evaluadores destacan que la propuesta va más allá de una descripción genérica y plantea un enfoque específico para los servicios requeridos, mostrando una adecuada comprensión de los objetivos de la Fundación y de las particularidades de los programas europeos objeto de revisión. La organización propuesta y el perfil del equipo aportan suficientes garantías para la ejecución del contrato.

#### **Diferenciación respecto a otras ofertas**

- **MATICAL INNOVATION S.L.:** presenta también una propuesta de alta calidad, pero la valoración conjunta de los evaluadores favorece a R2M por el mayor nivel de personalización metodológica para las convocatorias incluidas en el lote.
- **LICITACIONES BEL CONSULTORES S.L.:** obtiene una puntuación elevada, aunque algunos evaluadores identifican limitaciones en la experiencia acreditada en determinadas áreas específicas.
- **EUROFUNDING:** propuesta solida con detalle en las fases de trabajo son completas, pero la fase 2 diagnóstico inicial de encaje y madurez se sale del encargo de la licitación. La experiencia del equipo técnico no está descrita en la memoria técnica limitada a 10 páginas.
- **ZABALA INNOVATION CONSULTING S.A.:** propuesta muy generalista y con poco detalle. No aporta equipo y su experiencia en este tipo de programas
- **ECONET S.L.:** El servicio propuesto de 36 horas no aporta información sobre la distribución de esfuerzos en las diferentes fases del servicio.
- **CONSULTORES DE AUTOMATIZACIÓN Y ROBOTICA S.A.:** Algunos de los aspectos de la metodología no aportan valor añadido a la revisión de la propuesta como es el apoyo a la selección de la convocatoria. No hay detalle de experiencia de varios miembros del equipo. Uno de ellos no supera los años de experiencia mínimos exigidos

#### **Comentario general de evaluación.**

De manera transversal, las ofertas mejor clasificadas se caracterizan por presentar metodologías específicamente adaptadas a cada lote, una comprensión clara de los

servicios licitados, experiencia acreditada en programas europeos relevantes y una organización técnica consistente.

Por el contrario, las propuestas peor valoradas presentan con frecuencia enfoques excesivamente generales, falta de adaptación a las convocatorias concretas, insuficiente detalle sobre el equipo asignado o menor evidencia de experiencia previa directamente relacionada con los servicios objeto del contrato.