



Financiado por la Unión Europea
Europako Batasunak Finantzatua
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

Gobierno
de Navarra
Nafarroako
Gobernua



Informe Técnico de valoración de los criterios sometidos a la aplicación de juicios de valor - Creación, desarrollo e implantación del espacio de datos turísticos de Navarra en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia financiado con fondos de la Unión Europea – NEXT GENERATION EU

Dirección de Tecnologías de la Información y Digitalización



Navarra de Servicios y Tecnologías, S.A.

C/ Orcoyen, s/n. 31011 Pamplona - Navarra |
info@nasertic.es | www.nasertic.es
Tel: 848 420 500 | Fax: 848 426 751

1	Objeto.....	2
Criterios sometidos a la aplicación de juicios de valor (Hasta 50 puntos)		
2	Ofertas Presentadas.....	4
2.1	CONMUNICA MEDIATRADER.	5
2.2	FUJITSU.....	6
2.3	GIMENO DIGITAL SOLUTIONS.	9
2.4	GMV SOLUCIONES GLOBALES INTERNET.....	12
2.5	GUADALTEL.....	15
2.6	HIBERUS.....	18
2.7	INDRA SOLUCIONES TECNOLOGIAS DE LA INFORMACIÓN.	21
2.8	INETUM NORTE.....	24
2.9	ITELLIGENT INFORMATION TECHNOLOGIES.	27
2.10	LIBELIUM.	30
2.11	SEIDOR.....	33
2.12	FUNDACION TECNALIA RESEARCH & INNOVATION.	36
2.13	TELEFONICA.	39
2.14	TINAMICA.	42
2.15	T-SYSTEMS.	45
3	Resumen de puntuaciones	48

1 Objeto

El objeto del presente documento es valorar las propuestas recibidas para la creación, desarrollo e implantación del espacio de datos turísticos de Navarra, en base a los criterios sometidos a la aplicación de juicios de valor definidos en el pliego.

Criterios sometidos a la aplicación de juicios de valor (Hasta 50 puntos)

A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

En el presente apartado se valorará la metodología de trabajo, la planificación y la organización del equipo, tal y como se detalla a continuación:

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos).** Se deberá explicar el enfoque metodológico para la ejecución del proyecto, incluyendo la organización de las tareas, el flujo de trabajo y las herramientas a utilizar para asegurar la calidad, la coherencia y la eficiencia durante el desarrollo del trabajo. Se valorará la claridad, la coherencia y la adecuación de la metodología propuesta con respecto a los objetivos del proyecto. En todo caso, la metodología de trabajo deberá cumplir con lo previsto en el Pliego de Prescripciones Técnicas.
- **Planificación (hasta 2,5 puntos).** Se deberá realizar una propuesta de hitos, plazos y entregables. Se valorará la adecuación de la planificación presentada para cumplir el plazo de ejecución previsto en la cláusula 7ª del presente Pliego de Cláusulas Administrativas, el cual determina que los trabajos relativos a la implementación de la infraestructura técnica viable deberán haber finalizado con fecha de 31 de diciembre de 2025. En todo caso, la planificación de trabajo deberá cumplir con lo previsto en el Pliego de Prescripciones Técnicas.
- **Organización del equipo (hasta 20 puntos).** Se valorará la inclusión de los siguientes perfiles:
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):** Conocimiento profundo del RGPD y/o normativa europea similar en materia de protección de datos y cómo se aplican estas regulaciones en entornos digitales. Se valorará la experiencia práctica en la redacción de políticas de privacidad y términos de uso para plataformas tecnológicas, los conocimientos de cómo aplicar medidas de seguridad en el tratamiento de datos personales, como pseudonimización y anonimización.
 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):** Conocimiento del funcionamiento del sector turístico, tendencias actuales, manejo de datos del sector (tales como: datos de comportamiento de viajeros, reservas, ocupación hotelera, etc.). Se valorará la experiencia en proyectos tecnológicos o digitales aplicados al turismo, así como la experiencia en

análisis de datos del sector turístico (como datos de comportamiento de viajeros, reservas, ocupación hotelera). Se valorarán los conocimientos sobre tendencias en destinos turísticos inteligentes y la aplicación de tecnología en la mejora de la experiencia de viaje. Se valorará la familiaridad con tecnologías aplicadas al turismo, como sistemas de gestión hotelera o plataformas de reservas y cómo estos pueden integrarse en espacios de datos.

- **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos)** especialista en marketing con experiencia en comunicación digital, *engagement* de usuarios y estrategias de adopción tecnológica, cuyo rol principal será promover la participación activa de los agentes turísticos en el espacio de datos. Este perfil debe tener la capacidad de diseñar y ejecutar campañas que informen a los agentes sobre los beneficios del espacio de datos y fomentar su uso continuo. Se valorará la experiencia en campañas de marketing orientadas a aumentar la adopción de plataformas tecnológicas, preferiblemente en sectores relacionados con turismo, innovación o datos y la experiencia en la organización de webinars, talleres y eventos de *networking* donde los agentes puedan conocer más sobre el espacio de datos y sus beneficios.
- **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos)** cuyas responsabilidades consistan en diseñar la interfaz de gestión de datos para asegurar una interacción fluida y natural con los usuarios y optimizar la experiencia de usuario en dispositivos de escritorio. Se valorará la experiencia en diseño de interfaces de usuario, capacidad para crear experiencias accesibles y amigables para diversos perfiles de usuario, tener conocimiento en diseño centrado en el usuario, con foco en la simplicidad y usabilidad y, por último, la familiaridad con herramientas de diseño de interfaces (Figma, Sketch, etc.).

Para su valoración, se presentará una tabla con el nombre de cada técnico, su perfil, titulación, principales formaciones/certificaciones y experiencia en el ámbito del contrato y el plan de trabajo con las funciones y tareas a realizar. En todo caso, el equipo técnico adscrito a la ejecución del contrato deberá cumplir con lo previsto en el Pliego de Prescripciones Técnicas.

A2. Dinamización (hasta 15 puntos)

En el presente apartado se valorarán los aspectos que se detallan a continuación:

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):** La elaboración de un plan de difusión, comunicación y marketing que amplie al máximo el alcance del proyecto, así como que favorezca la adhesión de más agentes participantes al espacio de datos. Se valorará la descripción detallada del proyecto de marketing de este espacio de datos, con acciones y entregables concretos que sirvan para la consecución de este objetivo.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):** Un caso de uso se trata de una aplicación práctica y específica de los datos compartidos, diseñada para resolver un problema o cubrir una necesidad concreta de los usuarios o agentes participantes. Un caso

de uso define cómo los datos disponibles en el espacio de datos se integran y emplean para lograr objetivos específicos, como mejorar la toma de decisiones, optimizar operaciones, personalizar servicios, o generar nuevas oportunidades de negocio. Se valorará si el caso de uso está bien estructurado, con una descripción clara y detallada del problema que pretende resolver, los datos involucrados, la viabilidad del mismo y la relevancia de los agentes que participarían.

- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):** Se valorará positivamente la oferta de materiales formativos adicionales que faciliten la comprensión y el uso del espacio de datos por parte de los agentes turísticos. El material debe ser sencillo, accesible y debe destacar los beneficios de participar en el espacio de datos, así como proveer guías prácticas para su conexión y uso.

A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

Uno de los componentes claves para el éxito y el buen funcionamiento de un espacio de datos son los conectores. Dada la singularidad del sector al que se dirige este espacio de datos, se valorará la sencillez, el diseño intuitivo y la comodidad de uso de la interfaz mediante la cual los agentes se conectaran al espacio de datos. En todo caso, la interfaz deberá cumplir con lo previsto en el Pliego de Prescripciones Técnicas.

2 Ofertas Presentadas

Se han presentado quince (15) ofertas dentro del plazo establecido para ello:

1. COMUNICA MEDIATRADER, S.L.U. (Coonic).
2. FUJITSU TECHNOLOGY SOLUTIONS, S.A. (Fujitsu).
3. GIMENO DIGITAL TECHNOLOGIES, S.L. (Gimeno).
4. GMV SOLUCIONES GLOBALES INTERNET, S.A. (GMV).
5. GUADALTEL, S.A. (Guadaltel).
6. HIBERUS IT DEVELOPMENT SERVICES, S.L.U. (Hiberus).
7. INDRA SOLUCIONES TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION, S.L.U. (Indra).
8. INETUM NORTE, S.L.U. (Inetum).
9. ITELLIGENT INFORMATION TECHNOLOGIES, S.L. (Itelligent).
10. LIBELIUM LAB, S.L. (Libelium).
11. SEIDOR SOLUCIONES GLOBALES, S.L. (Seidor).
12. FUNDACION TECNALIA RESEARCH & INNOVATION (Tecnalia).
13. TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA, S.A.U. (Telefónica).
14. TINAMICA, S.L. (Tinamica).
15. T-SYSTEMS ITC IBERIA, S.A.U. (T-Systems)

Se ha analizado la documentación de las empresas licitadoras, con el siguiente resultado para cada una de ellas:

2.1 COMUNICA MEDIATRADER.

La propuesta presentada por COMUNICA MEDIATRADER ha sido excluida por incluir en el sobre 1 información que, de acuerdo con lo establecido en las Condiciones Reguladoras, correspondía incluir en el sobre 2.

2.2 FUJITSU.

2.2.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta explicada de manera clara, tiempos de sprint adecuados para el desarrollo del proyecto. Se plantea el uso de herramientas concretas para conseguir la consecución de los objetivos planteados en la propuesta.
- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Ha realizado una propuesta con hitos, plazos y entregables. La planificación ofrecida está definida, de una manera específica. En el planteamiento se llega a definir en qué momento, qué se va a entregar a modo de entregable y que hito se va a conseguir o lograr.
- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil ofertado **A.P.B.** acredita conocimientos en materia de normativa europea y RGPD. Muestra a su vez una experiencia completa en el ámbito específico para este contrato. Ha participado durante su experiencia en empresas como ANJANA DATA en la aplicación de medidas de seguridad en el ciclo de vida del dato para garantizar su seguridad y disponibilidad, también ha creado políticas de protección de datos y participado en la implementación de controles de acceso y anonimización.
 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **E.L.S.** presenta y acredita los conocimientos necesarios en materia de funcionamiento del sector turístico, manejo de datos del sector, y tendencias actuales. Ha trabajado en proyectos digitales aplicados al turismo. Es conocedora y ha trabajado en el análisis de datos del sector turístico y esta familiarizada con las tecnologías aplicadas al turismo, al haber ejercido en proyectos como los primeros Sistemas de Inteligencia Turística de Canarias o Badajoz.
 - **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **K.S.M.** presenta experiencia en la promoción y captación de adheridos a programas turísticos, así como en la organización de eventos. Cuenta con conocimiento y experiencia relacionada con la elaboración de campañas de marketing para la adopción de plataformas tecnológicas en sectores relacionados con el turismo la innovación como demuestran los dos proyectos que ha realizado para Segittur. No obstante, no alcanza la puntuación máxima al no mostrar experiencias en la organización de eventos de

networking para dar a conocer los espacios de datos y sus beneficios. Es por ello por lo que recibe una puntuación de 4 puntos.

- **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **A.M.V.** presenta experiencia suficiente para la consecución del objeto del contrato. Tiene amplia experiencia y conocimientos en la elaboración de interfaces y posee conocimientos de Figma y Sketch.

2.2.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El plan de Marketing presentado por Fujitsu a través del modelo ADKAR usando una red de embajadores del espacio de datos es, sin duda una aproximación correcta, está perfectamente detallado. Las tareas, las fases y los entregables están definidos. El plan maximiza la difusión y adhesión de los participantes y las acciones descritas facilitan la consecución del objetivo.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 2 puntos**
 - **Justificación:** Un espacio de datos busca un entorno donde se compartan datos entre diferentes agentes, con especial énfasis en los agentes privados, manteniendo la soberanía del dato. Si los datos son accesibles de manera pública, la necesidad de un espacio de datos es prácticamente nula.
 - En el caso que se nos plantea en esta memoria: La posibilidad de compartir los datos de AEMET (Datos públicos y accesibles para todos) con horarios o características de los recursos turísticos (Datos públicos y accesibles para todos) con las ofertas turísticas y eventos que presentan la oferta de turismo (Datos públicos y accesibles para todos ya que estas ofertas se publicitan en las webs o anuncios de dichos ofertantes), hacen que el espacio de datos tenga un valor escaso o nulo.
 - Un espacio de datos es valioso cuando los datos que se comparten son desconocidos para el resto de los potenciales participantes. Si los datos están disponibles y libres para cualquier interesado, el espacio de datos carece de sentido.
 - La idea planteada tendría alto interés y validez para un proyecto relacionado con la aplicación de los datos, o en uno cuyo objetivo fuera la búsqueda de oportunidades con el dato, no para el caso aquí presentado.
 - Pese a que FUJITSU ha presentado un caso de uso estructurado y con una viabilidad detallada, la problemática (inexistente) y la relevancia de los agentes participantes (no hay ningún agente ni dato privado a compartir) no pueden ser calificadas de manera positiva. Es por estos motivos que alcanza la puntuación de 2 puntos.
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 3,33 puntos**
 - **Justificación:** Se proveen guías rápidas, video tutoriales cortos, fichas cortas, infografías y mentorías para la conexión, fomento y la incorporación del

espacio de datos, sectorizando parte de esos materiales según los perfiles a los que se dirigen. No obstante, estos materiales no pueden dirigirse de manera focalizada al no realizarse un test previo sobre el estado de la realidad de los usuarios del espacio de datos y el material provisto carece de propuesta para otro tipo de eventos que se realizaran de manera presencial congregando a posibles actores. Es por estos motivos que alcanza la puntuación de 3,33 puntos.

2.2.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 6,6 puntos**
- **Justificación:** Se ha realizado una propuesta muy completa como sistema gestor de la calidad del dato, pero esto añade una complejidad extra que reduce en sobremanera la sencillez de uso y la intuitividad del diseño en la funcionalidad básica del conector. Posee características adicionales que otorgan comodidad como la búsqueda de activos en el catálogo. Posee una api bien documentada y una gestión de usuarios y roles, el proceso de incorporación no está completamente definido. Es por ello que alcanza la puntuación de 6,6 puntos.

Total Fujitsu:

La suma es de 40,93 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de Fujitsu.

2.3 GIMENO DIGITAL SOLUTIONS.

2.3.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta explicada de manera clara, tiempos de sprint adecuados para el desarrollo de la solución, pero la discordancia entre la periodicidad de las reuniones (2 semanas) y la frecuencia de los *sprints* (3 semanas) no resulta del todo coherente debido a que esta discrepancia entre reuniones y tiempo de sprint genera una rotura del ciclo de entrega de valor al cliente, establecida en las metodologías ágiles y rompiendo la dinámica de los *sprints*. Es por ello que alcanza la puntuación de 2 puntos.

- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Ha realizado una propuesta con hitos, plazos y entregables definidos y estructurados. La planificación ofrecida está definida con lo exigido, de una manera clara y precisa.

- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **M.C.P.** acredita la formación suficiente en lo que a conocimientos de normativas europeas de protección de datos se refiere. El perfil sin duda se ajusta a lo esperado en un perfil especialista en protección de Datos. Tiene la experiencia necesaria tanto en el cumplimiento de la RGPD como en la redacción de políticas de privacidad tal y como indican sus más de 9 años como abogado y asesor. A su vez, tiene experiencia suficiente en implantación de medidas de ciberseguridad tales como la anonimización y/o la pseudoanonimización.

 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **M.F.P.** ha trabajado en proyectos turísticos enfocados en la adopción y aplicación de tecnologías tal y como demuestra su participación en el proyecto de Smart Market del ayuntamiento de Castellón, su experiencia y conocimiento en el análisis de flujos de datos de personas, tal y como demuestra su experiencia en el proyecto de Red telecomunicaciones en el que estuvo trabajando, aseguran que su perfil sea ideal para aportar sus conocimientos al proyecto.

 - **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **N.A.A.**, presenta conocimientos y experiencia tanto en el ámbito de la elaboración de campañas de marketing para la adopción de plataformas tecnológicas relacionadas con el sector turístico tal y como demuestra su experiencia como responsable de Marketing de Iotsens. No obstante, no detalla experiencia en la

elaboración de *webinars*, talleres y eventos de *networking* relacionados con los espacios de datos y sus beneficios. Es por ello que no alcanza la puntuación máxima y logra una puntuación de 4 puntos.

- **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **A.T.B.** presenta conocimientos adecuados ha participado en múltiples proyectos diseñando componentes de experiencia de usuario, además de haber trabajado con las herramientas más comunes en este campo (Como Figma o Sketch) demostrando así los conocimientos más que suficientes para obtener la máxima puntuación en este apartado.

2.3.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** La combinación de medios tradicionales y no tradicionales por parte de Gimeno es sin duda, la decisión acertada. El enfoque en la búsqueda de acuerdos de colaboración turística a través de la firma de convenios es un enfoque adecuado. El plan es claro, con entregables, plazos y fases definidas. El plan maximiza la difusión y adhesión de participantes. Es por estos motivos que alcanza la puntuación máxima.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 3 puntos**
 - **Justificación:** En este caso, GIMENO ha presentado 5 casos de uso distintos aplicables al espacio de datos. En todos ellos se ha definido de manera clara y concisa la problemática a resolver y qué datos serían los que se comparten en dicho caso.
 - No obstante, el mayor reto de los espacios de datos y sus casos de uso es la voluntariedad de los agentes proveedores de datos a compartir sus datos. Los agentes privados son generalmente reacios a la compartición de datos, ya que estos son claves para su desempeño. Para lograr valorar una posible viabilidad y relevancia de dichos agentes en alguno de los casos de uso, sería necesario saber qué agentes se han pensado para esta compartición y no aludir a generalidades tales como "hoteles" o "startups" sin mencionar ningún agente en específico. Los casos de uso presentados sufren de esta carencia.
 - Es por lo que el caso de uso se recibe una evaluación total de 3 puntos, ya que, pese a tener casos de uso bien estructurados, con una problemática clara y unos datos a compartir definidos, no se puede puntuar la relevancia de los agentes participantes y su viabilidad como caso de uso.
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 3,33 puntos**
 - **Justificación:** Se proveen manuales de formación, video tutoriales, y guías rápidas para la conexión, fomento y la incorporación del espacio de datos. También se propone gestionar la difusión interna. Sin embargo, no se propone diferenciar estos documentos de manera sectorizada entre los

perfiles usuarios de la herramienta. Es por ello que alcanza la puntuación de 3,33 puntos.

2.3.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 7,40 puntos**
- **Justificación:** La propuesta se basa en un doble frontal, uno dedicado a la gestión de usuarios y otro enfocado a los clientes que se integren en el espacio de datos, lo que permite simplificar la interfaz de usuario, aun así, la propuesta base de EDC para componente visual es bastante sobrecargada y ofrece información de carácter bastante técnico para el perfil que va a usar la herramienta, disminuyendo la intuitividad y parte de la sencillez de la interfaz. Se incluyen buscadores de contratos, pero carece de otros mecanismos como formularios de creación integrada de *policies*, *assets* y *offerings* para poder subir activos de datos de forma rápida en un proceso simplificado. Al usar el conector estándar de EDC se ofrece una documentación completa de la api, se realiza una separación correcta de roles, aunque el proceso de incorporación al espacio de datos no se encuentra definido desde el punto de vista del participante. Es por ello que se alcanza una puntuación de 7,40 puntos.

Total GIMENO:

La suma es de 42,23 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de Gimeno Digital Solutions.

2.4 GMV SOLUCIONES GLOBALES INTERNET.

2.4.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,17 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta no demasiado definida, restándole claridad debido a la cantidad de información, tiempos de sprint adecuados y coherentes a las necesidades del proyecto. No se proponen herramientas para asegurar la calidad, coherencia y eficiencia durante el desarrollo del trabajo. Es por ello por lo que puntúa 2,17 puntos.

- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2 puntos**
 - **Justificación:** Pese haber realizado una propuesta con hitos, plazos y entregables, no queda definido el momento en el cual se producen dichos entregables, es por ello que no alcanza la puntuación máxima y puntúa 2 puntos.

- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **A.M.M.** acredita profundos conocimientos en materia de normativa europea de protección de datos. Además, ha participado y tiene experiencia en la elaboración de políticas de cumplimiento de la privacidad y protección de datos. Su trabajo en el cumplimiento de certificados relacionado con este ámbito (ISO 27701) acredita conocimiento y experiencia suficiente en lo que a anonimización y pseudoanonimización se refiere.

 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **J.A.M** y el perfil **R.G.** han participado en proyectos de aplicación de tecnologías al turismo, su experiencia en INESData y DeployTour acreditan, además, experiencia en análisis de datos del sector turístico, conocimientos sobre tendencias en destinos turísticos inteligentes. Es por ello por lo que recibe la puntuación máxima.

 - **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **O.V.** presenta experiencia en la creación de campañas de marketing y *engagement* de usuarios, al tener más de 20 años de experiencia en el ámbito del marketing. Dispone de experiencia en la organización de eventos a través de *webinar* y sesiones de innovación, pero no existe ninguno con relación agentes participantes de espacios de datos, por lo que no alcanza la puntuación máxima. Es por ello por lo que recibe una puntuación de 4 puntos.

 - **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**

- **Justificación:** El Perfil M.M. presenta experiencia suficiente en la creación de interfaces intuitivas y sencillas, además de poseer experiencia y conocimientos en herramientas como Figma, claves en la ejecución del proyecto. Es por estos motivos por los cuales alcanza la puntuación máxima.

2.4.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** El plan de marketing de GMV está detallado y es específico, contiene entregables definidos. El plan está definido principalmente en torno a la difusión y adopción a través de medios digitales. La estrategia y contenido sufre de la falta de un plan de actuación a través de medios tradicionales, ya que el sector turístico navarro (conformado principalmente por Pyme, y, especialmente el rural) no está excesivamente digitalizado. Por lo tanto, las acciones destacadas en este plan de marketing no son las ideales para lograr maximizar la adopción y difusión del espacio de datos. Es por ello por lo que, pese a tener un plan de marketing detallado, definido y con entregables específicos, GMV no alcanza la puntuación máxima y recibe 4 puntos.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 3 puntos**
 - **Justificación:** El caso de uso de GMV, relacionado con los "Cinco caminos de Santiago" es un proyecto donde quedan claro los datos a compartir, así como la problemática y los datos que van a ser compartidos dentro del espacio de datos.
 - Sin embargo, no queda demostrada la viabilidad del resto de datos a conseguir, debido a su vez a la falta de especificación de los agentes involucrados. El mayor (sino el único) riesgo y dificultad de un espacio de datos es la compartición de éstos entre entidades. Las entidades son reacias a compartir estos datos. El caso de uso será viable siempre que haya (en este caso) alojamientos y empresas de actividades que quieran proveer sus datos. En el caso de uso no se especifica como se va a lograr que los alojamientos y empresas van a consentir esa compartición. Es más, no se describe ningún alojamiento o tipo de alojamiento específico que vaya a proveer dicha información.
 - Es por ello que, a pesar de lo descrito anteriormente, GMV alcanza en este apartado la puntuación de 3 puntos, al haber especificado los datos a compartir y la problemática a resolver, presentando un caso de uso bien estructurado.
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 3 puntos**
 - **Justificación:** Se proveen videos cortos, infografías y guías descargables para la conexión, fomento y la incorporación del espacio de datos de manera algo escueta y sin llegar a sectorizar los contenidos entre perfiles. No se realiza un test de diagnóstico del estado actual de los participantes del espacio de datos para poder adaptar los materiales a los perfiles existentes, ni materiales de carácter más general como manuales de uso o eventos de

un carácter presencial. Es por ello por lo que GMV alcanza la puntuación de 3 puntos.

2.4.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 7,20 puntos**
- **Justificación:** Esta propuesta se basa en la propuesta base de los espacios de datos, de forma que añade una complejidad y una falta de intuitividad en la creación de nuevas ofertas de datos por parte de los participantes. En cuanto a la comodidad se valora positivamente la realización de un buscador en el federated catalog, carece de otros mecanismos como formularios de creación integrada de assets, políticas y offerings. Ofrece una descripción completa de la API del conector y de la existencia de roles dentro de la plataforma. En cambio, el proceso de incorporación al espacio de datos no se encuentra definido desde el punto de vista del participante.

Total GMV:

La suma es de 40,37 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de GMV.

2.5 GUADALTEL.

2.5.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta explicada de manera clara, tiempos de sprint sin definir, frecuencia de las reuniones demasiado baja (30 días) respecto a las necesidades del proyecto. Es por ello que alcanza la puntuación de 2 puntos.
- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Ha realizado una propuesta con hitos, plazos y entregables. La ideación de las fases y entregables sigue una lógica adecuada a la realización del contrato. En cada fase ha definido qué entregables y qué hitos se obtendrán en sus respectivos plazos.
- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** Los perfiles **E.S.C.** y **R.R.S.** contienen experiencia en la redacción de políticas de privacidad términos de uso, demuestran una notoria experiencia en conocimientos de las normativas relativas a la protección de datos tanto nacional como europea, así como en la aplicación de medidas de seguridad tales como la pseudonimización y anonimización. Sus más de 10 años como consultora jurídica en Guadatel (**E.S.C.**) así lo acreditan, es por ello por lo que recibe la máxima puntuación.
 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** Los técnicos **A.G.P**, **C.R.J.**, **M.L.D.**, **N.H.**, **P.S.O.** y **F.C.R.** presentan conocimientos suficientes en materia turística, tanto sobre el conocimiento y análisis de datos de comportamiento de viajeros, como de las tecnologías aplicadas al sector turístico, tal y como demuestra su experiencia en el grupo de investigación de SICUMA y la participación en el Sistema Inteligente de Destino de Málaga. Es por estos motivos por los cuales recibe la máxima puntuación.
 - **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **M.M.P.** cuenta con experiencia en la creación de campañas de favorecimiento de adopción de plataformas tecnológicas en el sector turístico. Tiene a su vez experiencia en la elaboración de webinars y talleres entre agentes del sector turísticos promoviendo el uso de Espacio de Datos Turísticos en sus 15 años de responsable del área de comunicación en Guadatel. Es por estos motivos que recibe la máxima puntuación.
 - **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**

- **Justificación:** Los perfiles **M.F.F.** y **S.C.C.** además de poseer experiencia y conocimientos en herramientas como Figma o Sketch, claves en la ejecución del proyecto; posee experiencia en diseño de interfaces de usuario con foco en la sencillez y usabilidad del usuario. Es por ello por lo que recibe la puntuación de 5 puntos.

2.5.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El plan de marketing presentado por Guadaltel está bien detallado, con fases y entregables definidos. La combinación de medios tradicionales y no tradicionales, así como el contacto directo es el plan adecuado que garantiza el mayor alcance y difusión para un espacio de datos turístico navarro. El plan es claro, con entregables, plazos y fases definidas. El plan maximiza la difusión y adhesión de participantes.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 3,50 puntos**
 - **Justificación:** Guadaltel ha presentado hasta 5 casos de uso diferentes. En ellos queda claro tanto la problemática a resolver como los datos a compartir. Los datos por compartir quedan ampliamente especificados.
 - El mayor (sino el único) riesgo y dificultad de un espacio de datos es la compartición de éstos entre entidades. Las entidades son reacias a compartir estos datos. El caso de uso será viable siempre que haya (en este caso) agentes que quieran proveer sus datos.
 - No obstante, en los distintos casos de uso presentados no se especifica como se va a lograr que los alojamientos, empresas de turismo, universidades o empresas turísticas van a consentir esa compartición.
 - Tampoco queda demostrada la viabilidad de los casos de uso, debido a la falta de especificación de los agentes involucrados en la mayoría de los casos de uso presentados. Ello se da en todos los casos de uso salvo en uno (salvo en el caso de uso de la investigación, donde se detallan los participantes específicos del caso de uso: Universidad Pública de Navarra (agente público) y Universidad de Navarra (agente privado). Sin embargo, tampoco se especifica como se va a conseguir que ambos agentes se muestren proactivos a compartir dichos datos. Por otra parte, las universidades no son agentes turísticamente muy relevantes.
 - Es por ello por lo que, aun no quedando clara la viabilidad de los casos presentados y siendo agentes medianamente relevantes los que pueden aportar al espacio de datos, la puntuación alcanzada es de 3,5 puntos.
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** Se proveen guías personalizadas dirigidas a diferentes perfiles, un workshop de introducción práctica además de otras enfocados en los distintos perfiles, FAQs, guía técnica de integración con la tecnología, y una guía de uso de buenas prácticas. Sin embargo, no se plantea realizar un estudio del estado actual de los perfiles participantes para poder adaptar los materiales a los diferentes niveles de cultura del dato que tengan cada uno de los perfiles, además no se incluyen materiales adicionales como

videos tutoriales para realizar las acciones básicas de la herramienta. Es por ello por lo que puntúa 4 puntos.

2.5.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 5,5 puntos**
- **Justificación:** La propuesta en la licitación de este apartado es bastante reducida, no pudiéndose valorar en su totalidad ni la sencillez, ni la intuitividad del diseño ni su comodidad, las partes aportadas hacen referencia exclusivamente a las entidades con integración federada, que en el caso del sector que nos atañe son minoritarias. Respecto a la documentación de la API del conector FIWARE es un estándar extensamente documentado, se segregan correctamente los usuarios y los roles y existe se establece un plan de onboarding donde se explican los casos de uso típicos e integraciones más habituales para los participantes.

Total GUADALTEL:

La suma es de 42,50 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de Guadaltel.

2.6 HIBERUS.

2.6.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - o **Puntuación: 2 puntos**
 - o **Justificación:** Propuesta explicada de manera clara, tiempos de sprint sin definir, reunión de comité de seguimiento inadecuado al ser un periodo demasiado extenso para la duración del contrato. Es por ello que alcanza la puntuación de 2 puntos.
- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - o **Puntuación: 2,25 puntos**
 - o **Justificación:** Ha realizado una propuesta con hitos, plazos y entregables. La ideación de las fases y entregables sigue una lógica adecuada a la realización del contrato. La cronología aun siendo extensa, no es específica en los entregables, específicamente, en la elaboración de manuales, la cual no está ni relacionada con ninguno de los 3 hitos presentados y es realizada de manera intermitente a lo largo del proyecto y no estar relacionada con los tres hitos en concreto. Es por ello que alcanza la puntuación de 2,25 puntos.
- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - o **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **P.M.** ha participado tanto en la implementación de medidas de seguridad para tratamiento de datos personales, tales como la anonimización y pseudoanonimización, como en la redacción de políticas de privacidad y términos de uso, tal y como acredita su experiencia como responsable del área de Protección de Datos del grupo Hiberus. Es por estos motivos que alcanza la puntuación máxima.
 - o **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **M.I.M.A.** acredita conocimientos suficientes en materia turística, conoce las tendencias actuales y ha participado en proyectos de análisis de datos del sector. Tiene experiencia aplicando la tecnología al turismo. Su experiencia en la Plataforma Inteligente de Destinos (PID) de la mano de SEGITTUR así lo demuestra. Es por ello que obtiene la máxima puntuación.
 - o **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **C.P.G.** tiene la experiencia en comunicación digital, *engagement* de usuarios y estrategias de adopción tecnológica. Tiene experiencias en campañas de marketing orientadas a las adopciones de plataformas tecnológicas, como así lo muestra su trabajo en la Cuenta Digital de la Comunidad de Madrid. Sin embargo, no cuenta con experiencia en la realización de eventos de *networking* para agentes participantes de espacios de datos, por

lo que no alcanza la puntuación máxima. Es por ello que recibe una puntuación de 4 puntos.

- **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - Puntuación. **5 puntos**
 - Justificación: El perfil **A.R.M.** posee experiencia en el desarrollo de interfaces esencialmente enfocada a la experiencia y usabilidad para el usuario final. Posee también conocimientos en Figma y Sketch. Es por ello por lo que recibe la máxima puntuación.

2.6.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** Hiberus presenta un plan de marketing claro y detallado con entregables y plazos marcados. No obstante, el plan de marketing ha sido orientado, salvo por dos recortes de prensa, a medios puramente digitales, siendo el turismo en navarra un sector escasamente digitalizado. El plan de marketing, por lo tanto, no llegaría a maximizar la difusión y la adhesión de los participantes. Es por ello por lo que no alcanzan la puntuación máxima.
 - Por lo tanto, dado que el plan de marketing aportado por Hiberus está definido, detallado y con entregables definidos, obtiene 4 puntos.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** Hiberus ha presentado hasta 4 casos de uso distintos. En todos ellos queda lo suficientemente claro tanto la problemática a resolver como los datos a compartir. Sin embargo, es preciso aclarar que el mayor desafío a la viabilidad de un espacio de datos es la voluntad de los agentes participantes a compartir datos en dicho espacio.
 - En la mayor parte de los casos de uso presentados, se alude a generalidades tales como "hoteles, alojamientos, operadores" sin especificar como van a conseguir ni lo relevantes que son los agentes (no es lo mismo un hotel de 50 habitaciones compartiendo datos que un hotel de 5 habitaciones compartiendo datos) participantes.
 - En el caso de uso primero del ajuste de oferta y demanda de transporte público sí que se alude a un plan para asegurar la viabilidad y especifica que agentes relevantes podrían aportar al espacio: MITMA, Pamplonaescultura, Agenda eventos Navarra, Evenbrite, Meetup, entre otros. Su viabilidad, pese a asentarse en otros proyectos que se están desarrollando en Europa como el ITS para *Smart Cities*, no se determina de qué manera se pretende conseguir que los agentes involucrados acepten participar en dicho espacio para Navarra.
 - Por lo tanto, al tener un caso de uso con agentes relevantes, así como una problemática clara y datos a compartir definidos, no alcanza la puntuación máxima, al no quedar resuelta la viabilidad del caso de uso. Es por ello por lo que, pese a tener un caso de uso con una problemática clara, bien estructurado y con agentes relevantes, no alcanza la máxima puntuación, al no quedar demostrada su viabilidad. Es por estos motivos que recibe la puntuación de 4 puntos.

- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - o **Puntuación: 3,67 puntos**
 - o **Justificación:** Se proveen guías rápidas de los beneficios y del funcionamiento del espacio de datos, un video informativo y diferentes guías didácticas dirigidas a los perfiles de usuario y administradoras. Sin embargo, no se ofrecen otros materiales que remarquen los casos de éxito dentro de otros espacios de datos o eventos de un carácter presencial, además no se prevee realizar un estudio de la situación actual del sector para poder orientar con mayor precisión los distintos materiales.

2.6.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 6,40 puntos**
- **Justificación:** La propuesta de esta oferta en este apartado en cuanto a interfaz habla exclusivamente del proceso de solicitud de acceso a datos, de forma que a pesar de valorar positivamente este aspecto debido a la intuitividad del diseño no se puede valorar en su totalidad sobre la herramienta completa. El conector posee una api bien documentada, se presenta usuarios y roles adecuados al escenario tecnológico. Se define el proceso de incorporación de manera detallada y se prevé el suministro de materiales formativos para dicha incorporación.

Total HIBERUS:

La suma es de 41,32 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de Hiberus.

2.7 INDRA SOLUCIONES TECNOLOGIAS DE LA INFORMACIÓN.

2.7.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 1,83 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta extensamente definida, se concreta la periodicidad de alguna de las reuniones, pero no de todas ellas, no resulta del todo coherente ni adecuada la cantidad de informes realizados respecto a la reducción de carga de la plantilla.

- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Ha realizado una propuesta con hitos, plazos y entregables. Cada entregable, así como cada plazo e hito queda definido de manera específica. Es por ello que alcanza la máxima puntuación.

- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil expuesto acredita formación específica en el ámbito de la protección de datos. Ha participado en la redacción de términos y condiciones para uso de plataformas tecnológicas y ha participado en la implementación de medidas de anonimización y pseudoanonimización, tal y como revelan sendas experiencias en empresas como Repsol, Baker McKenzie, entre otras empresas. Es por estos motivos que recibe una puntuación de 5 puntos.

 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil expuesto acredita experiencia en el ámbito del contrato. Presenta experiencia en los proyectos digitales aplicados al turismo, tales como los destinos turísticos inteligentes de Cádiz, Cáceres o Badajoz. También ha demostrado tener conocimientos sobre sistemas como la gestión hotelera en el proyecto de consultoría en para el Ayuntamiento de A coruña. Su experiencia en Espacios de datos queda acreditada en su participación en Segittur.

 - **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** El perfil presentado tiene una gran experiencia en materia de marketing, tanto en estrategia como en planificación de la comunicación digital. Además, acredita experiencia específica en el desarrollo de campañas de marketing orientadas a las adopciones de plataformas tecnológicas tal y como acreditan sus experiencias en empresas como EXCELTUR, El Corte Inglés o el Santander. No queda experiencia acreditada, sin embargo, la experiencia en la realización de eventos de *networking* para agentes participantes de espacios de datos. Es por ello que recibe una puntuación de 4 puntos.

- **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil presentado posee experiencia en el desarrollo de interfaces enfocadas en la usabilidad, la sencillez y el foco en los diseños intuitivos. Además, presenta conocimientos típicos de las herramientas utilizadas en el mercado, tales como Figma y Sketch.

2.7.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El plan de marketing presentado por Indra está bien detallado, con fases y entregables definidos. El plan es claro, con entregables, plazos y fases definidas. El dinamismo del plan, siendo ajustado en función del éxito de una u otra estrategia, es el plan adecuado que asegura la maximiza la difusión y adhesión de participantes. Es por todos estos motivos que el plan de marketing aportado por INDRA obtiene 5 puntos.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 3 puntos**
 - **Justificación:** Se presenta un caso de uso principal y un caso secundario o derivado.
 - El caso de uso principal presentado por INDRA refiere a la seguridad de los datos transmitidos entre el propietario de un alojamiento y el Ministerio del Interior de España.
 - En la actualidad, existe una normativa mediante la cual los propietarios de alojamientos tienen la obligación de compartir a través del Ministerio del Interior de España los datos de sus huéspedes. La privacidad y seguridad de esos datos ya está asegurada por el Ministerio del Interior de España. No existe o no se conoce en la actualidad un riesgo de fallo de seguridad en dicho trámite. Además, en caso de existir dicho problema, no queda claro como el espacio de datos serviría de solución o sería la más adecuada o acertada para resolverla. Es por ello que la problemática es inexistente en este caso presentado.
 - En lo que respecta al caso secundario, se hace referencia a la funcionalidad derivada del caso de uso para OTA de la cual se obtendrán datos relevantes.
 - Se expone un ejemplo hipotético, en el cual se añade un alojamiento como caso de uso. Un solo alojamiento para un caso de uso implica una relevancia muy escasa. La OTA presentada, sin definir qué tipo de OTA ni su relevancia (no es lo mismo Booking.com como OTA que una página web de alojamientos), hace que, no quede claro como de viable y/o relevante es el caso presentado.
 - En resumen, aunque el caso derivado tiene una problemática definida en el segundo caso y unos datos a compartir claros y bien estructurados, el caso de uso carece de una viabilidad clara y una relevancia de los agentes limitada. Por estos motivos, obtiene una puntuación de 3 puntos.
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,67 puntos**
 - **Justificación:** Se contempla la posibilidad de proveer guías prácticas para su conexión y uso del espacio de datos dirigidas a distintos perfiles de

usuario. Sin embargo, no se llega a ofrecer otros materiales y simplemente se contempla la posibilidad de realizar alguno de ellos de forma que no se pueden valorar como si se ofrecieran directamente, además no se llega a definir un estudio para el correcto enfoque de los materiales sobre los perfiles existentes. Es por ello por lo que alcanza la puntuación de 2,67 puntos.

2.7.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 6,90 puntos**
- **Justificación:** La propuesta de esta oferta en este apartado incluye un panel centralizado de control para poder acceder rápidamente a las acciones clave en cuanto a diseño intuitivo, sumando también a la comodidad de uso, pero no se pueden valorar estos puntos más allá de estos apartados al no estar definidos en profundidad. El conector Eclipse utiliza APIs bien documentadas, se agregan correctamente usuarios y roles. El proceso de incorporación al espacio de datos incluye flujos de formularios dinámicos guiados para la incorporación asistida. Es por ella que alcanza la puntuación de 6,90 puntos.

Total INDRA:

La suma es de 40,90 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de Indra.

2.8 INETUM NORTE

2.8.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - o **Puntuación: 2 puntos**
 - o **Justificación:** Propuesta realizada de manera clara, no se especifican herramientas concretas para la consecución de estos objetivos. Los tiempos de sprint son adecuados a las necesidades del proyecto, pero en la propia propuesta se proponen dos plazos distintos de duración del sprint. Es por ello que la propuesta obtiene 2 puntos sobre los 2,5 posibles.

- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - o **Puntuación: 1,75 puntos**
 - o **Justificación:** Ha realizado una propuesta que cuenta con hitos, y entregables. No obstante, la oferta presentada por INETUM presenta grandes incongruencias.
 - o En primer lugar, se habla de un plan de marketing de una duración de 4 años, siendo el plazo de ejecución del contrato muy inferior a este plazo. Dicho plan de marketing no queda reflejado en la planificación.
 - o En la planificación presentada, se aportan al fin del proyecto, en el eje temporal, acciones a realizar, lo cual es incongruente con una planificación clara y definida.
 - o Es por estos motivos por los cuales INETUM alcanza la puntuación de 1,75 puntos.

- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - o **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil I.R. ha participado en la redacción de términos y condiciones para diferentes proyectos y ha realizado e implantado medidas de seguridad tales como la anonimización en sus proyectos. Es por ello que alcanza la puntuación máxima.

 - o **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil A.P.E. demuestra conocimientos en el sector turístico. Ha participado en proyectos digitales aplicados al turismo, así como en la aplicación de tecnologías a la mejora de experiencia del viaje. Destacan entre ellos los proyectos de IGAPE, el de valorización de productos agroalimentarios a través del sector turístico en Lugo y el proyecto de sostenibilidad turística de Oviedo. Es por estos motivos que alcanza la puntuación máxima.

 - o **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** El perfil M.B.R. posee experiencia en la creación de campañas de adopción tecnológica en sectores del turismo. En concreto destaca su experiencia al frente de la plataforma Sprinklr. El perfil presentado tiene a su vez experiencia en la elaboración de webinars y talleres. No obstante, no acredita la realización de dichas

campañas de difusión para la adopción sobre espacios de datos, no alcanza la máxima puntuación y recibe 4 puntos.

- **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **F.J.L.** presenta la experiencia y conocimientos en lo que a desarrollo en interfaces y desarrollo enfocado en la experiencia de usuario se refiere. Posee, además, experiencia en el desarrollo de interfaces y conocimientos en Figma y Sketch (este último certificado). Es por ello por lo que alcanza la puntuación máxima.

2.8.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** El plan de marketing de INETUM está detallado y cuenta con acciones y entregables concretos, no obstante, dichos entregables no sirven para la consecución de maximizar el alcance del proyecto. El motivo es el siguiente: Se ha planteado un plan de marketing de varios años para un proyecto de una duración muy inferior (meses). Por lo que, tan solo tomando la duración del contrato, el alcance de dicho plan de marketing es muy escaso. Es por estos motivos que alcanza la puntuación de 2,5 puntos.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** INETUM propone hasta 2 casos de uso, uno relacionado con la movilidad y otro relacionado con el gasto realizado por los turistas. En ambos casos, se nos detalla de manera específica y estructurada el problema a resolver como los datos a compartir.
 - El caso de uso relacionado con las reservas enfoca como proveedor principal de datos para obtener el gasto turístico a la empresa Amadeus, una empresa de soluciones para turoperadores y agencias de viaje que tiene gran cantidad de datos, principalmente de gasto de los viajeros. A través de esta empresa se pretende construir el caso de uso presentado. Amadeus se trata de un agente relevante. Sin embargo, no se presenta un detallado plan o análisis por el cual se va a lograr que comparta dichos datos. Si bien es cierto que se puede lograr a través de un desembolso económico, no se detalla la cantidad por la cual se lograría dicha compartición. Sin un plan por el cual conseguir que los agentes participen en el caso de uso (y, específicamente, agentes privados) deja el caso de uso en una viabilidad desconocida.
 - El caso de uso relacionado con la movilidad dista mucho de ser una problemática para resolver, ya que todos los datos son públicos, siendo el objetivo de este presente caso de uso la compartición de datos de origen privado.
 - Por lo tanto, INETUM nos presenta un caso de uso detallado, bien estructurado, con una problemática y datos a compartir claros, así como a un agente muy relevante en el sector. Sin embargo, al no quedar demostrada la viabilidad, la puntuación que obtiene en este apartado es de 4 puntos.
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**

- **Puntuación: 2,33 puntos**
- **Justificación:** Se proveen distintas píldoras informativas para los participantes enfocados a conceptos de seguridad y calidad del dato como otras para formaciones más elementales. Además, se propone un *welcome pack* para los participantes del espacio de datos, enfocado a las distintas funcionalidades que oferta el conector como la publicación de datos en el mismo. En estos materiales no existe una separación clara entre los distintos perfiles, no se realiza un test de autodiagnóstico para identificar el estado actual del ecosistema de datos en el sector turístico. Tampoco ofrece ningún evento de modalidad presencial para facilitar la dinamización de las primeras fases de incorporación de los distintos agentes. Es por todo ello que obtiene una puntuación de 2,33 puntos.

2.8.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 4,90 puntos**
- **Justificación:** La propuesta en este punto no se encuentra demasiado definida, no incluye ningún tipo de descripción relativa a la creación de los distintos elementos relacionados con el flujo de trabajo a la hora de crear contratos, políticas de uso, negociar transferencias ni respecto a la creación de asset. Al no encontrarse definido estos procesos, tampoco se ofrece ningún tipo de facilitador a la hora de gestionarlos como formularios de creación o la opción de autogenerar políticas en un solo paso a través de plantillas, aunque sí que se habla sobre la opción de crear ese tipo de facilitadores el único facilitador que se define es un buscador de assets. Se propone una separación por roles ofreciendo un selector en el acceso seleccionando si el uso que se realiza es para consumir o proveer datos, que se encuentra separada de una configuración por perfiles de usuario y complicando la navegación en el caso de perfiles mixtos que deseen realizar funciones de ambos roles. El conector propuesto posee una api bien documentada. Se propone un proceso de incorporación al espacio de datos adecuado. Es por ello que alcanzan una puntuación de 4,90 puntos.

Total INETUM:

La suma es de 36,48 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de INETUM.

2.9 INTELLIGENT INFORMATION TECHNOLOGIES.

2.9.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta explicada de manera clara y en profundidad, tiempos de sprint adecuados y coherentes a las necesidades del proyecto debido a los ciclos cortos de desarrollo.

- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Ha realizado una propuesta definida, cuenta con hitos, plazos y entregables. En cada fase ha definido qué entregables y qué hitos se obtendrán en sus respectivos plazos, es por ello por lo que alcanza la puntuación máxima.

- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **J.S.G.** acredita experiencia adecuada para el objeto del contrato. Ha participado en la redacción y revisión de políticas de privacidad y términos de condiciones en plataformas tecnológicas, también posee experiencia en la implantación de medidas de seguridad de la gestión de datos personales tales como la anonimización. Su experiencia en la Privacidad de Asisa así lo demuestran. Es por ello que alcanza los 5 puntos.

 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **C.L.A.** tiene experiencia en proyectos tecnológicos aplicados al turismo. También posee conocimientos sobre tendencias en destinos turísticos inteligentes y la familiaridad con las tecnologías aplicadas al turismo y acreditan también el conocimiento de los sistemas de gestión hotelera o plataformas de reservas. Su experiencia en el marco del proyecto de Segittur así como su experiencia en la Universidad de la Rioja, entre otras experiencias así lo acreditan. Es por ello que recibe la máxima puntuación.

 - **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **M.P.C.** presenta experiencia en marketing orientada a la adopción de plataformas tecnológicas relacionadas con el turismo. Su experiencia desde los diferentes proyectos que desde la propia empresa Itelligent así lo demuestran.
 - También aporta su experiencia en la elaboración de webinars, talles y eventos de networking para el espacio de datos de del proyecto HIBA Hub Iberia Agrotech y del PERTE vehículo conectado de Renault. Es por ello por lo que alcanza la máxima puntuación.

- **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **I.P.** presenta la experiencia y conocimientos en lo que a desarrollo en interfaces y desarrollo enfocado en la experiencia de usuario se refiere. Posee, además, experiencia en el desarrollo de interfaces y conocimientos en Figma y Sketch. Es por ello que alcanza la puntuación máxima.

2.9.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** El plan de marketing de Itelligent es claro y está definido. Su plan de marketing se encuentra focalizado en la acción directa, la cual es sin duda la decisión correcta. No obstante, pese a que ha mostrado acciones concretas, no ha presentado entregables específicos en su plan de marketing, es por ello por lo que obtiene la puntuación de 4 puntos.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 3 puntos**
 - **Justificación:** El caso de uso presentado por Itelligent está claro en cuanto a la problemática a resolver se refiere. Presenta claramente los datos a compartir y está bien estructurado. Su caso, basado en el de SEGITTUR, sufre de una falta de argumentación en torno a la viabilidad y la relevancia de los agentes participantes.
 - Los potenciales participantes del espacio de datos no están definidos de manera específica, para el caso de uso son referidos y nombrados siempre en generalidades tales como "instituciones públicas, sector hotelero, empresas de eventos".
 - Al no quedar claro que instituciones en concreto son las que van a participar en el espacio, su relevancia y viabilidad no quedan demostrada
 - Es por ello que, pese a contar con un caso de uso bien estructurado, con una problemática clara y unos datos a compartir claramente definidos, alcanzan tan solo la puntuación de 3 puntos.
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4,33 puntos**
 - **Justificación:** Se proveen dossiers, guías rápidas, videos enfocados a distintos perfiles de usuario, web oficial, redes sociales, evaluación de los distintos casos de uso y plantillas tipo *canvas* preparadas para el análisis posterior de los mismos. Sin embargo, no se realiza un estudio previo para la adecuación de los materiales a los distintos perfiles del ecosistema. Es por ello que obtiene la puntuación de 4,33 puntos.

2.9.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 8,80 puntos**
- **Justificación:** La propuesta de esta oferta en este apartado incluye el diseño de flujos de formularios, plantillas, valores autocompletados respecto a la comodidad de uso. En cuanto al apartado de diseño intuitivo la interfaz mostrada no presenta una separación simplificada para los usuarios menos expertos dando acceso completo a la totalidad del esquema lógico de un espacio de datos, complicando el acceso para estos perfiles. Respecto a la sencillez se muestran

imágenes de una interfaz clara y navegable con posibilidad de adaptarse a los cambios necesarios. El conector posee una api bien documentada, se agregan correctamente los usuarios y roles. Se propone un proceso de incorporación al espacio de datos adecuado y completo. Es por ello que alcanzan una puntuación de 8,80 puntos.

Total ITELLIGENT:

La suma es de 45,13 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de ITelligent.

2.10 LIBELIUM.

2.10.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2.5 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta explicada de manera clara y en detalle, tiempos de reuniones adecuados y coherentes a las necesidades temporales del proyecto, se especifican herramientas concretas y se propone la creación de algunos cuadros de mando para el seguimiento de esta metodología.

- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta definida con hitos, plazos y entregables. En cada fase ha definido qué entregables y qué hitos se obtendrán en sus respectivos plazos, es por ello por lo que alcanza la puntuación máxima de 2,5 puntos.

- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación:5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil V.G.N. acredita experiencia y conocimientos profundos en lo que a la normativa europea de protección de datos se refiere. Por otra parte, también ha participado en la elaboración de políticas y redacción de términos y condiciones para asegurar el cumplimiento de la normativa. Su experiencia tanto en Av Asesores, así como su experiencia como directora del departamento legal de Euro-Consejeros y del Despacho García de Novales, así lo acreditan. Es por ello que, alcanza la máxima puntuación.

 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **A.G.O.** y el perfil **V.B.F.** presentan experiencia en proyectos tecnológicos aplicados al turismo, cuentan con experiencia en análisis de datos y están familiarizados con las diferentes tecnologías aplicadas al turismo. Sus sendas experiencias como Smart Cities Manager en Libelium (**A.G.O**) y como Tourism Business Development Director en Libelium (**V.B.F.**) así lo acreditan. Es por ello por lo que alcanzan la máxima puntuación.

 - **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **I.S.C.** y el perfil **J.E.R** tienen experiencia en la realización de campañas de marketing orientadas a aumentar la adopción de plataformas tecnológicas en sectores relacionados bien con el turismo o bien con la innovación. Sus experiencias como Digital Marketing y e-commerce (**I.S.C**) y como CRO de Sales y Marketing en Libelium así lo acreditan. No obstante, no presenta experiencia en la realización de webinar o talleres de tipo networking para espacios de datos, motivo por el cual no alcanza la máxima puntuación, obteniendo 4 puntos.

- **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **J.S.M.** presenta experiencia en el desarrollo de experiencia de usuario, centrándose en la usabilidad y la facilidad para el usuario final. Su experiencia como desarrollador Front-end y como diseñador UI/UX en Kohda Interactive así lo demuestran. Es por ello que reciben la máxima puntuación.

2.10.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El plan de marketing de Libelium es claro y está definido. Su plan de marketing se encuentra focalizado en la combinación de distintos canales de venta, maximizando así la difusión y adhesión de los agentes al espacio. El plan cuenta con acciones y entregables concretos. Es por estos motivos que alcanza la máxima puntuación.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 3,5 puntos**
 - **Justificación:** Libelium ha presentado un total de 3 casos de uso diferentes, en todos ellos la problemática y la descripción de los datos a compartir están definidos.
 - La relevancia de los agentes participantes es escasa puesto que alude a generalidades tales como "bodegas", "alojamientos" o "start ups" para definir a los agentes participantes. El único agente definido es en el segundo caso de uso: El Ayuntamiento de Pamplona. Se trata de un agente relevante, pero es el único agente definido, por lo que la relevancia en este caso es escasa, aunque no nula.
 - La viabilidad de los casos de uso no queda demostrada en ninguno de ellos, ya que, pese a que los datos existen y son compartibles en un espacio de datos, la viabilidad de un caso de uso depende de cómo se va a lograr dicha compartición ocurra, o lo que es lo mismo, cómo se logrará que los usuarios quieran compartir sus datos. El escenario en el que un caso de uso se desarrolla requiere necesariamente de una estrategia que haga, analice o plantee de qué modo se va a conseguir que los agentes expuestos vayan a compartir datos. La falta de especificación de los agentes participantes no garantiza ni permite evaluar lo viable que puede ser el caso de uso presentado.
 - Es por ello que Libelium recibe la puntuación de 3,5 puntos.
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4,67 puntos**
 - **Justificación:** La propuesta en el apartado de material adicional de esta oferta es muy completa, oferta una gran diversidad de materiales como videos explicativos sobre el funcionamiento general de un espacio de datos, infografías y materiales didácticos, casos de éxito documentados, FAQs y guías prácticas de conexión al espacio, todo esto enfocado a los distintos perfiles que pueden existir dentro del espacio de datos. Sin embargo, no se realiza un estudio previo de estos mismos perfiles para poder enfocar los

materiales a los perfiles existentes realmente dentro de Navarra. Es por ello por lo que esta propuesta recibe la puntuación de 4,67 puntos.

2.10.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 8 puntos**
- **Justificación:** La propuesta presenta una interfaz sencilla y enfocada a la accesibilidad afirmando cumplir la norma WCAG2.1 en el nivel AA. En cuanto a la intuitividad de la propuesta presenta filtros de búsqueda de datos, pero carece de facilitadores de uso para la creación de ofertas en un solo paso pudiendo crear políticas directamente sobre una oferta nueva. Se incluye la posibilidad de integrar distintos tipos de infraestructura de datos como APIs servidores de ficheros o bases de datos o desde una ubicación de almacenamiento en la nube. El conector presentado presenta una api bien documentada y se habla de separación por roles y usuarios en la propuesta. En cambio, no se define el proceso de incorporación al espacio de datos por parte de los agentes turísticos. Es por ello que recibe una puntuación de 8 puntos.

Total LIBELIUM:

La suma es de 45,17 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de LIBELIUM.

2.11 SEIDOR.

2.11.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,33 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta explicada de manera clara, tiempos de sprint adecuados y coherentes a las necesidades del proyecto, no se proponen herramientas concretas para asegurar la calidad, coherencia y eficiencia durante el desarrollo de trabajo. Es por ello por lo que puntúa 2,33 puntos.

- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Ha realizado o una propuesta con hitos, plazos y entregables. En cada fase ha definido qué entregables y qué hitos se obtendrán en sus respectivos plazos, es por ello que alcanza la puntuación máxima en este apartado.

- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **A.S.F.** acredita experiencia en la definición e implementación de medidas de anonimización y pseudoanonimización para garantizar la seguridad y la privacidad de los datos. También ha participado en la redacción y elaboración de términos y condiciones para plataformas tecnológicas. Demuestra también un conocimiento extenso en la normativa de protección de datos europea y española. Su experiencia en la empresa Seidor, participando el asesoramiento al Ayuntamiento de Vitoria, y al Centro Vasco De Inteligencia Artificial, ratifican dicha experiencia. Es por estos motivos que recibe la puntuación máxima.

 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **A.G.G.** ha participado en proyectos de tecnología aplicados al sector turístico, tiene conocimiento de las herramientas del sector y posee conocimientos sobre flujos y tendencias del turismo, también presentan experiencia en el uso de tecnologías aplicadas al turismo. Su papel como investigador en Vicomtech, participando en proyectos relacionados con los gemelos digitales de hoteles, así lo demuestran.

 - **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **M.L.S.** ha participado en la creación de campañas de adopción tecnológica en sectores del turismo. Tiene a su vez experiencia en la elaboración de webinars y talleres. Su experiencia en el BAIC (Basque Artificial Intelligence Center) así lo acredita. No obstante, al no acreditar la realización de dichas campañas sobre espacios de datos, no alcanza la máxima puntuación, por lo que obtiene una puntuación de 4 puntos.

- **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **E.O.G.** acredita la experiencia en el diseño y construcción de interfaces para una correcta experiencia de usuario obteniendo así la puntuación máxima en este criterio. También presenta conocimientos en herramientas de diseño como Figma o Sketch. Es por estos motivos que alcanzan la máxima puntuación.

2.11.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El plan de marketing presentado por SEIDOR está bien detallado, con fases y entregables definidos. La combinación entre medios tradicionales y no tradicionales, hacen del plan uno adecuado para lograr la maximiza la difusión y adhesión de participantes. Es por estos motivos que SEIDOR obtiene la máxima puntuación: 5 puntos.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 3 puntos**
 - **Justificación:** Seidor propone hasta 3 casos de uso diferentes, todos ellos presentan una problemática clara y están bien estructurados. También definen los datos a compartir.
 - No obstante, sus propuestas caen en generalidades cuando se trata de los participantes que van a compartir datos. El mayor reto de un espacio de datos es la implicación de los agentes. Esta implicación es todo un reto para el éxito de un espacio de datos. Los casos de uso presentados no especifican y aluden a generalidades como "Agencias de viajes, hoteles o empresas tecnológicas". Sin saber que agentes en específico participan, es imposible valorar su viabilidad, al igual que la relevancia de los agentes participantes en el caso de uso propuesto.
 - Es por ello que, pese a contar con un caso de uso con problemática clara, bien estructurada, y con datos potencialmente compartibles en dicho espacio, que la empresa SEIDOR obtiene 3 puntos.
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** Se ofrece un primer test de autodiagnóstico para perfilar los materiales a suministrar según los perfiles detectados en cuanto a madurez de datos de los perfiles, siendo esos materiales guías rápidas, videos cortos, manuales de conexión y de uso del espacio. Además, se contempla realizar algún *webinar* interactivo, kits de comunicación (flyers, plantillas de correo, posts en redes sociales, banners) y presentación de casos de uso de éxito. Es por estos motivos que alcanza la puntuación de 5 puntos.

2.11.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 8,60 puntos**
- **Justificación:** La propuesta de esta oferta en este apartado incluye una gran cantidad de ejemplos donde se ve una interfaz clara, sencilla y cómoda, con

facilitadores para el acceso y navegación, aunque sí que carece de algún modo simplificado para facilitar el uso a perfiles menos expertos. El conector escogido posee una api bien documentada, se desagregan correctamente usuarios y roles, aunque no se propone ningún proceso relacionado al onboarding de los participantes.

Total SEIDOR:

La suma es de 45,43 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de Seidor.

2.12 FUNDACION TECNALIA RESEARCH & INNOVATION.

2.12.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,33 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta explicada de manera clara, tiempos de sprint adecuados y coherentes a las necesidades del proyecto, no se proponen herramientas concretas para asegurar la calidad, coherencia y eficiencia durante el desarrollo de trabajo. Es por ello que alcanza 2,33 puntos.

- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Ha realizado o una propuesta con hitos, plazos y entregables. En cada fase ha definido qué entregables y qué hitos se obtendrán en sus respectivos plazos, es por ello que alcanza la puntuación máxima (2,5 puntos).

- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **J.L.A.** Muestra un profundo conocimiento en normativas relativas a la protección de datos española y europea, ha participado en el desarrollo e implantación de políticas de protección y términos en plataformas tecnológicas, así como en la implementación de políticas de anonimización y pseudoanonimización. Su experiencia como responsable de Protección de Datos en TecNALIA, siendo su delegado en protección de datos ante la Agencia Española de protección de Datos, queda acreditada. Es por estos motivos por los cuales recibe la puntuación de 5 puntos.

 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **J.H.A.** tiene conocimiento de las herramientas que se utilizan en el sector, es experto en aplicar tecnologías al turismo, y tiene conocimiento sobre las tendencias del sector y sus flujos de visitantes. También está familiarizado con las herramientas ampliamente utilizadas en el sector. Su participación en el proyecto de espacio de datos común europeo Deploytour así lo acredita. Es por ello que recibe la puntuación máxima.

 - **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación 4 puntos**
 - **Justificación:** El Perfil **I.G.A.** posee experiencia en la creación de campañas de adopción tecnológica en sectores del turismo. Tiene a su vez experiencia en la elaboración de webinars y talleres. Sus más de 16 años de experiencia como responsable de Marketing de TecNALIA así lo acreditan. No obstante, al no haber acreditado la realización de dichas campañas de difusión para la adopción sobre

espacios de datos, no alcanza la máxima puntuación y recibe 4 puntos.

- **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **T.B.C.** posee el conocimiento por haber liderado proyectos relacionados con el diseño de UX. También posee conocimientos en las herramientas típicas de mercado, como Figma y Sketch, por lo que obtiene la puntuación máxima.

2.12.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El plan de marketing presentado por Tecnalia está bien detallado, con fases y entregables definidos. El enfoque en llegar a los agentes participantes a través de sesiones directas y presenciales, sin desdeñar en ningún momento la estrategia a través del resto de canales, hacen del plan uno adecuado para lograr la maximiza la difusión y adhesión de participantes. Es por estos motivos que alcanza la puntuación máxima en este apartado.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** Tecnalia presenta hasta cinco casos de uso claros y bien estructurados, con una serie de problemáticas a resolver definidas y una serie de potenciales datos a compartir. En la mayor parte de casos de uso presentado, los agentes participantes en dicho espacio de datos no están definidos de manera específica, aludiendo a generalidades, salvo en el primer caso de uso presentado: Turismo sostenible y de naturaleza respetuoso con el territorio de Navarra.
 - En este caso de uso se plantean agentes específicos en gran medida públicos, cuya información es pública y fácilmente accesible (INE, IGN, Open Data Navarra, IDENA, etc.), por lo que su participación es poco relevante, dado que el objetivo de los espacios de datos en particular es la de lograr la compartición de datos por parte de agentes privados. El motivo por el cual la compartición de datos privada es relevante se debe principalmente a que es el dato que no existe públicamente y que es de interés para otros agentes, generándose así un marketplace.
 - Pese a ser fácilmente reconocible la viabilidad en este caso, en el resto de ellos no queda demostrada al no especificarse que agentes participaran. Por estos motivos, reciben 4 puntos en este apartado.
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** Se ofrece un primer test de autodiagnóstico para perfilar los materiales a para los perfiles detectados en cuanto a madurez de datos, siendo esos materiales mimetización de casos de uso, guías rápidas, modelos de aprovechamiento de los datos, jornadas expositivas videos cortos, manuales de conexión y de uso del espacio. Workshop sobre el proyecto y su potencial impacto.

2.12.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 8,60 puntos**
- **Justificación:** La propuesta de esta oferta en este apartado es una oferta sólida basada en la implementación del EDC data dashboard, aportando un estándar sencillo y cómodo, pero no tan intuitivo al carecer de opciones para simplificar el acceso a los perfiles con menos experiencia en el ámbito de los espacios de datos. El conector escogido aporta una API bien documentada, se permite desagregar de manera correcta usuarios y roles. Se plantea un proceso de incorporación al espacio de datos pormenorizado. Es por ello que reciben la puntuación de 8,60 puntos.

Total FUNDACION TECNALIA:

La suma es de 46,43 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de la fundación Tecnalia.

2.13 TELEFONICA.

2.13.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta explicada de manera clara, tiempos de sprint adecuados y coherentes, se incluyen herramientas concretas para la consecución de estos objetivos.
- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Ha realizado o una propuesta con hitos, plazos y entregables. En cada fase ha definido qué entregables y qué hitos se lograrán y entregarán en sus respectivos plazos, es por ello por lo que alcanza la puntuación máxima.
- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **D.N.O.** tiene experiencia en el desarrollo de términos y condiciones de uso para la adopción de plataformas tecnológicas, así como en el desarrollo de políticas de privacidad de datos tales como la anonimización y la pseudoanonimización. Posee un gran conocimiento en normativa reguladora en torno a los datos tanto nacional como internacional. Su experiencia como *legal advisor* en PFK Attest y en Telefónica acreditan su conocimiento. Es por estos motivos que alcanza la puntuación máxima.
 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **M.D.G.** acredita haber participado en proyectos que le han conferido de un conocimiento suficiente de las tendencias del sector, conoce las herramientas tecnológicas típicas del sector turístico y ha participado en proyectos digitales aplicados al turismo, destacando su participación en los proyectos de *Smart Cities*, entre otros. Es por ello que recibe la puntuación máxima.
 - **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **L.R.M.** ha participado en proyectos de difusión y dinamización para captar más usuarios en espacios de datos (realizando webinars, talleres y eventos de networking para dar a conocer dichos espacios) y también para la adopción a nuevas plataformas tecnológicas relacionadas con el turismo. Su experiencia en los diferentes proyectos de Smart Cities en los que ha participado, así como en los diferentes DTIs, así lo acreditan. Es por ello que alcanza la máxima puntuación.
 - **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación 5 puntos**

- **Justificación:** El perfil **M.A.R.G.** ha participado en múltiples proyectos diseñando componentes de experiencia de usuario, demostrando también conocimiento en las herramientas más utilizadas en el mercado, como Figma y Skech, por la cual obtienen la máxima puntuación en este apartado.

2.13.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El plan de marketing presentado por TELEFONICA está bien detallado, con fases y entregables definidos. El enfoque en llegar a los agentes participantes a través de sesiones directas y de la combinación de medios tradicionales y no tradicionales hacen del plan uno adecuado para lograr la maximiza la difusión y adhesión de participantes. Es por estos motivos que alcanza la valoración de 5 puntos.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:**
 - Telefónica presenta una amplia variedad de casos de uso: desde el establecimiento de una serie de colaboraciones público-privadas para el análisis del mercado turístico, como el de desestacionalización y diversificación del Turismo, en todos ellos con su problemática definida, los datos que se pretenden compartir y están bien estructurados.
 - Para definir la viabilidad de las propuestas presentadas, presenta una serie de cartas de adhesión de los diferentes participantes. La relevancia de los agentes participantes es notoria, tales como la Asociación de Casas rurales de Tierra Estella, Anapeh, o la Asociación de Casas rurales Aralar-Urba, entre otros. Las cartas de adhesión presentadas facilitan la viabilidad del proyecto y del caso de uso. Los agentes participantes son relevantes en lo que a ecosistema turístico navarro se refiere: Se presentan tanto agentes de tipo PYME como asociaciones, tanto privadas como públicas, desde.
 - Es por estos motivos que Telefónica alcanza la puntuación máxima.
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4,33 puntos**
 - **Justificación:** Se ofrece un primer test de autodiagnóstico para perfilar los manuales a suministrar para los perfiles detectados. Además de esos manuales se incluyen guías prácticas de incorporación, infografías, videos cortos, casos de uso del espacio y otros materiales de sensibilización y divulgación, pero estos materiales no están enfocados a los distintos perfiles detectados en el test de autodiagnóstico. Además, la propuesta carece de ningún tipo de evento presencial para facilitar la adhesión de nuevos agentes al espacio de datos.

2.13.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 9,8 puntos**
- **Justificación:** La propuesta de esta oferta en este apartado es muy completa, ofrece dos clientes distintos con pasos más o menos dirigidos en función del nivel de madurez técnica del usuario, las interfaces son claras y ofrecen facilitadores de uso, sin embargo, esta división no se indica como se va a

gestionar (selector en el login, parámetro de perfil administrador...) y puede causar confusión a los usuarios lo que motiva una pérdida de intuitividad. La API está bien documentada, permite una gestión de usuarios a dos niveles, una general y otra dentro de cada uno de los conectores. El proceso de incorporación está totalmente guiado facilitado por formularios de registro, todo el proceso se realiza dentro del portal de usuarios del espacio.

Total TELEFONICA

La suma es de 49,13 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de Telefónica.

2.14 TINAMICA.

2.14.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta explicada de manera clara, tiempos de sprint adecuados pero la discordancia entre la periodicidad de las reuniones (3 semanas) y la frecuencia de los sprints (2 semanas) no resulta del todo coherente al romper el ciclo de entrega de valor a cliente y rompiendo el principio ágil de retroalimentación de los sprints. Es por ello que recibe una puntuación de 2 puntos.
- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Ha realizado o una propuesta con hitos, plazos y entregables. En cada fase ha definido qué entregables se entregarán y qué hitos se obtendrán y en qué plazos, es por ello que alcanza la puntuación máxima.
- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **M.S.D.O.** acredita información en gobernanza del dato y en materia relacionada con la normativa GDPR. Su conocimiento y experiencia en la herramienta de Gobierno del Dato ANJANA data acredita su conocimiento en técnicas de anonimización y/o pseudoanonimización. Es por ello que alcanza la máxima puntuación.
 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **A.M.A.** conoce las tendencias del mercado turístico y tiene experiencia en el análisis de datos turísticos. Está también familiarizado con las herramientas usadas en el sector, tal y como acredita su experiencia en Koan Consulting. Es por ello que recibe la puntuación máxima.
 - **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **A.C.** posee experiencia comunicación digital, en la elaboración de campañas de adopción tecnológica, específicamente orientadas a al uso de plataformas tecnológicas relacionadas con el turismo. Su experiencia y participación en TBWA Interactive así como Gerente General de la Asociación de hostelería y Turismo de Navarra (AEHN) así lo acreditan. No obstante, el perfil no ha participado en anteriores realizaciones de campañas de difusión para la adopción sobre espacios de datos, es por ello por lo que no alcanza la máxima puntuación y recibe 4 puntos.
 - **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**

- **Justificación:** Los perfiles presentados (**C.F.V.G.** complementado por **J.C.**) demuestran una cualificación y experiencia en cuanto a diseño de experiencia de usuario, así como conocimientos en las principales herramientas utilizadas en el sector UX, tales como Figma y Sketch para obtener la puntuación máxima.

2.14.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El plan de marketing presentado por TINÁMICA está bien detallado, con fases y entregables definidos. El enfoque en llegar a los agentes participantes a través de un agente territorial como la Asociación de Hostelería y Turismo es sin lugar a duda, el plan óptimo para lograr la maximiza la difusión y adhesión de participantes. Dado que tiene un plan de marketing definido, detallado y con unos entregables definidos que aumentan la adopción y difusión del Espacio de datos, puntúan 5 puntos.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** Tinámica ha presentado un caso de uso con un problema claro, bien estructurado y con los datos específicos que van a ser compartidos. Su caso de uso está centrado en la Promoción Turística Sostenible.
 - Presenta un camping y una asociación al caso de uso, concretando que se tratará de un caso de uso en el que también participará un agente relevante del sector turístico navarro: La Asociación de Hostelería y Turismo Navarra. Este actor es relevante y aglutina a diversos agentes de relevancia turística en el ecosistema navarro.
 - El objetivo del presente caso de uso consiste en lograr, a través del Espacio de datos, una personalización de la oferta turística orientada a la demanda, incidiendo en la perspectiva sostenible, evitando la sobreexplotación turística. Para lograr este objetivo, colaborará con la Asociación de Hostelería y Turismo Navarra, quedando demostrada la viabilidad del proyecto.
 - Es por ello que, tanto la viabilidad del caso, como la relevancia del agente turístico participante, los datos compartidos y la problemática quedan demostradas. Y es por ello, valorado con la puntuación máxima: 5 puntos
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 3 puntos**
 - **Justificación:** La propuesta de esta oferta en este apartado respecto al material adicional ofrece videos y FAQs enfocadas según el nivel de los participantes. Sin embargo, no se realiza un test previo para conocer la realidad de los posibles participantes del espacio. Ofrece también la realización de sesiones formativas presenciales y virtuales. En cambio, el tipo de materiales ofrecidos es bastante limitado faltando sobre todo manuales de uso o guías rápidas de conexión más allá de las FAQs Es por ello por lo que recibe la puntuación de 3 puntos.

2.14.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 6,60 puntos**
- **Justificación:** La propuesta sobre este apartado respecto a sencillez de la interfaz se ofrecen interfaces simples, también presenta facilitadores de uso como buscadores, pero no formularios de creación paso a paso para una oferta. La versión de conector presentada (TRUE Connector) aunque se encuentra certificada por IDS el protocolo de compartición de datos utilizado es el IDSCP (IDS protocol), se encuentra en un TRL de 7 que a pesar de hablar ya de primeras implementaciones se encuentra a un nivel de madurez menor que otras alternativas y podría plantear problemas de interoperabilidad con el espacio de datos de SEGITTUR al utilizar el DSP (DataSpace protocol). Los roles y usuarios se encuentran correctamente gestionados. El proceso de incorporación al espacio será explicado a los participantes en talleres. Es por ello que recibe la puntuación de 6,60 puntos.

Total TINAMICA:

La suma es de 43,10 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de Tinámica.

2.15 T-SYSTEMS.

2.15.1 A1 Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo (Hasta 25 puntos)

- **Metodología de trabajo (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Propuesta explicada de manera clara, tiempos de sprint adecuados y coherentes con la temporalidad de las reuniones. Se establecen las herramientas designadas para la consecución de estos objetivos.
- **Planificación (hasta 2,5 puntos):**
 - **Puntuación: 2,5 puntos**
 - **Justificación:** Ha realizado o una propuesta con hitos, plazos y entregables. En cada fase ha definido qué entregables se van a entregar y cuando se lograrán los hitos especificados. Es por ello que alcanza la puntuación de 2,5 en este apartado.
- **Organización del equipo (hasta 20 puntos):**
 - **Especialista jurídico en Protección de Datos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **S.O.S.** presenta las certificaciones, formaciones y experiencia adecuada en el cumplimiento del objeto del contrato. Su experiencia en el tratamiento de datos personales, así como su experiencia en la definición de términos y condiciones a espacios de datos en la empresa T-Systems Iberia así lo acredita, Es por estos motivos por los cuales se les otorga la puntuación máxima.
 - **Técnico con experiencia en turismo (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación. 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **R.E.R.** posee el conocimiento necesario para aportar el máximo valor al proyecto, su experiencia acredita su conocimiento de las tendencias en el sector, así como el uso y familiaridad con las herramientas utilizadas en el sector. Por último, ha participado en proyectos de aplicación tecnológica al turismo. Su experiencia en Civitatis, Capitol Consulting y T-Systems Iberia así lo acreditan, es por ello que alcanza la puntuación máxima.
 - **Técnico de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El perfil **M.R.P.** tiene amplia experiencia en comunicación digital, estrategias de adopción tecnológica y ha participado en acciones de marketing orientadas a la difusión y adopción de plataformas tecnológicas. Específicamente, ha participado en la elaboración de webinars y talleres que favorezcan la adopción y difusión de espacios de dato, tal y como acredita su experiencia en el plan de Dinamización de la Plataforma Innovación Abierta (PIA). Es por estos motivos por los cuales recibe la puntuación máxima.
 - **Diseñador de experiencia de usuario (UX) (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**

- **Justificación:** El perfil **J.C.B.P.** presenta la experiencia y conocimientos más que probados en el área de desarrollo solicitada. Por otra parte, el perfil presentado posee conocimiento en herramientas típicas del mercado para el desarrollo de UX, tales como Figma y Sketch. Es por estos motivos por los que obtiene la máxima puntuación.

2.15.2 A2. Dinamización (hasta 15 puntos).

- **Plan de Marketing (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 5 puntos**
 - **Justificación:** El plan de marketing presentado por T-SYSTEMS está bien detallado, con fases y entregables definidos. El enfoque en la identificación previa de los *stakeholders* o potenciales participantes y como llegar a ellos hacen del plan uno adecuado para lograr la maximiza la difusión y adhesión de participantes. Es por estos motivos por los cuales T-Systems alcanza la puntuación de 5 puntos.
- **Casos de uso (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 3 puntos**
 - **Justificación:** El caso de uso presentado por T-Systems relativo al Turismo Nacional es un caso bien estructurado y con una problemática clara a solucionar. Los datos por compartir son claros.
 - La propuesta incluye generalidades en cuanto a los agentes participantes: "Start-ups" o "Alojamientos y restaurantes". Dada la no existencia de agentes participantes específicos, tanto su viabilidad como su relevancia no puede ser valoradas (no se especifica quién va a dar esos datos ni cómo van a conseguir que acepten compartirlos). El mayor riesgo al que se enfrenta un espacio de datos es la participación y colaboración de los agentes potenciales. Sin un plan de viabilidad sobre la captación de dichos agentes, el espacio carece de valor y sentido.
 - Es por ello que, al tener un caso de uso con una problemática específica, datos concretos y estar bien estructurado, el caso de uso de T-Systems recibe la puntuación de 3 puntos.
- **Material adicional ofertado para agentes turísticos (hasta 5 puntos):**
 - **Puntuación: 4 puntos**
 - **Justificación:** Se proveen materiales dirigidos a los distintos perfiles de usuario destacándose los beneficios de la participación en el espacio de datos a través de guías rápidas, tutoriales (videos) y materiales interactivos en distintos formatos que se suministrarían a través de la web oficial, redes sociales y campañas de email marketing. Aunque carecen no se realiza un estudio del estado previo de las entidades usuarias del espacio de datos, ni se incluyen alternativas presenciales. Es por ello que recibe la puntuación de 4 puntos.

2.15.3 A3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector (hasta 10 puntos).

- **Puntuación: 7,60 puntos**
- **Justificación:** La propuesta de esta oferta en este apartado presenta una interfaz sencilla, optimizada para la accesibilidad, maximizando la comodidad de uso a través de un diseño intuitivo, pero necesitando del uso de proxies para acceso a según que tipología de datos lo que complica su uso. El conector

presentado posee una api bien documentada, los roles y usuarios dentro de la propuesta se adecuan al escenario tecnológico. Se habla del proceso de incorporación de los agentes en el punto de material adicional ofrecido a los agentes turísticos, pero no se define el proceso en profundidad desde el punto de vista del usuario. Es por ello que recibe la puntuación de 7,60 puntos.

Total T-SYSTEMS:

La suma es de 44,60 puntos sobre un total de 50 posibles para la propuesta de T-Systems.

3 Resumen de puntuaciones

De las puntuaciones obtenidas en las propuestas técnicas se obtiene la siguiente valoración de la oferta realizada, sobre un total de 50 puntos:

CONCEPTO	Puntos	Fujitsu	Gimeno digital solutions	GMV Soluciones globales internet	Guadaltel	Hiberus	Indra soluciones tecnologías de la información	Inetum Norte
1. Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo	Hasta 25	24	23,50	23,17	24,50	23,25	23,33	22,75
2. Dinamización	Hasta 15	10,33	11,33	10	12,50	11,67	10,67	8,83
3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector	Hasta 10	6,60	7,40	7,20	5,50	6,40	6,90	4,90
<u>TOTAL</u>	<u>50</u>	40,93	42,23	40,37	42,50	41,32	40,90	36,48

CONCEPTO	Puntos	Itelligent Information Technologies	Libelium	Seidor	Fundacion Tecnia Research & Innovation	Telefónica	Tinamica	T-Systems
1. Metodología de trabajo, planificación y organización del equipo	Hasta 25	25	24	23,83	23,83	25	23,50	25
2. Dinamización	Hasta 15	11,33	13,17	13	14	14,33	13	12
3. Sencillez de la interfaz propuesta al conector	Hasta 10	8,80	8,00	8,60	8,60	9,80	6,60	7,60
<u>TOTAL</u>	<u>50</u>	45,13	45,17	45,43	46,43	49,13	43,1	44,60

En Pamplona, a 02 de 07 de 2025

Fdo. Javier Basiano Roncal

Técnico de gestión de proyectos

Fdo. Oskar Fernández Luzuriaga

Técnico analista programador