



Recurso nº 224/2025

Resolución nº 501/2025

Sección 2ª

**RESOLUCIÓN DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO CENTRAL
DE RECURSOS CONTRACTUALES**

En Madrid, a 3 de abril de 2025.

VISTA la reclamación especial en materia de contratación interpuesta por D. A.D.R., en representación de UGROUND GLOBAL, S.L. contra su exclusión del procedimiento *“Diseño y desarrollo de una solución innovadora al reto de la transformación de la atención al cliente en estaciones basadas en IA”*, con expediente 2024-04023, convocado por RENFE VIAJEROS SOCIEDAD MERCANTIL ESTATAL, S.A., el Tribunal ha adoptado la siguiente Resolución:

ANTECEDENTES DE HECHO

Primero. RENFE VIAJEROS SOCIEDAD MERCANTIL ESTATAL, S.A. convocó, mediante anuncio publicado en la Plataforma de Contratación del Sector Público el 7 de agosto de 2025, licitación mediante concurso de proyectos, para el *“Diseño y desarrollo de una solución innovadora al reto de la transformación de la atención al cliente en estaciones basadas en IA”*. El valor estimado del contrato ascendía a 1.087.768,5 euros y el plazo de presentación de ofertas finalizaba el 10 de septiembre de 2025.

El documento de pliegos fue publicado en la Plataforma de Contratación del Sector Público el 7 de agosto de 2025. El anuncio de licitación fue publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el 7 de agosto de 2025.

Segundo. Conforme al apartado 2 del Cuadro de Características de las Bases del Concurso:

“El presente documento y sus anexos determinan las Bases por las que se rige el Concurso de Proyectos convocado por la entidad contratante para la solución del reto denominado



‘TRANSFORMACIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN ESTACIONES BASADA EN IA’.

En el Anexo I se incluye una descripción más completa del reto.

Este concurso de proyectos busca impulsar la innovación en el ámbito del transporte ferroviario, aplicando soluciones tecnológicas innovadoras al reto propuesto. El concurso busca atraer startups y empresas a nivel tanto nacional como internacional para su aceleración y posible contratación posterior”.

Conforme a este Anexo I:

“Contexto

La mejora de la experiencia del cliente en el sector ferroviario es esencial para aumentar la satisfacción del usuario y fomentar la lealtad a largo plazo. En este sentido, la transformación de la atención al cliente en las estaciones es una pieza clave en la eficiencia operativa y en la percepción de la calidad del servicio ofrecido por Renfe. La evolución de estos servicios debe orientarse a reducir la necesidad de interacciones presenciales repetitivas, para lo cual es necesario adoptar nuevas formas de comunicación y atención al cliente (Ej: chatbots, aplicaciones de mensajería instantánea, soluciones automatizadas, etc.).

La inteligencia artificial (IA) puede acelerar este proceso de transformación, ofreciendo soluciones automatizadas que ayudan a reducir las interacciones presenciales y mejorar la agilidad en la respuesta a las necesidades de los viajeros, incrementando así la calidad del servicio y los índices de satisfacción del cliente.

Descripción del reto

Renfe busca soluciones tecnológicas innovadoras que transformen el sistema de atención al cliente en las estaciones, convirtiéndolo en un centro de atención integral y eficiente. Estas soluciones deben aprovechar las capacidades avanzadas de la IA para ofrecer respuestas rápidas, personalizadas y efectivas a los pasajeros, mejorando significativamente la interacción y resolviendo sus necesidades de manera proactiva.

Ejemplos de soluciones

A continuación, se incluyen ejemplos de posibles soluciones para este reto, sin embargo, los candidatos pueden proponer cualquier solución no incluida siempre que se encuentre alineada con el reto:

- *Asistentes virtuales e IA conversacional que puedan manejar consultas comunes, resolver problemas y proporcionar información en tiempo real a los pasajeros directamente en las estaciones, reduciendo la carga de trabajo del personal de atención al cliente.*
- *Herramientas de análisis predictivo de datos para anticipar las necesidades y el comportamiento de los clientes en las estaciones. Esto puede incluir la identificación de patrones en las consultas recibidas, permitiendo a Renfe prever picos de demanda y ajustar los recursos de atención en consecuencia.*
- *Soluciones omnicanal que integren todos los puntos de contacto del cliente en las estaciones, desde interacciones en terminales de venta hasta aplicaciones de mensajería y redes sociales, asegurando una experiencia coherente y fluida.*
- *Sistemas de automatización para tareas repetitivas y administrativas en las estaciones, liberando al personal para que se enfoque en interacciones más complejas y de alto valor, mejorando así la eficiencia y la satisfacción del cliente.*
- *Nuevas formas de comunicación con el cliente utilizando tecnologías de IA para personalizar las comunicaciones y servicios en las estaciones”.*

La cláusula cuarta de las Bases del Concurso regula la presentación de ofertas y en cuanto al contenido, se señala lo siguiente en relación con el proyecto:

“SOBRE “A” PROYECTO

El Sobre “A” y la documentación incluida en el mismo no deben ser firmados.

En el sobre “A” se deberá incluir un archivo en formato pdf nombrado con el lema del proyecto y con una extensión máxima de 10 páginas, donde se identifiquen lo siguientes apartados:



LEMA del proyecto.

El participante debe indicar un LEMA, que permitirá mantener el anonimato del Proyecto durante su valoración por el jurado, por lo que no deberá coincidir con su nombre real, ni en su caso, con el del ningún miembro del equipo o denominación social del participante.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO. Se describirá de manera lo más detallada posible el proyecto propuesto, indicando como se resuelve el proyecto, el reto a solucionar, así como el grado de madurez del desarrollo tecnológico utilizado en el proyecto, y el carácter innovador. También si dicho proyecto ha sido implantado en algún cliente y en caso afirmativo, con qué grado de éxito.

ALCANCE EN RENFE: Se describirá la propuesta de proyecto piloto a desarrollar durante la fase de aceleración, en caso de resultar ganador, incluyendo la estrategia, posibles funcionalidades para Renfe Viajeros, así como beneficios y plazos de implantación del proyecto.

MODELO DE NEGOCIO Y ESTRATEGIA: Se describirá al modelo de negocio del proyecto propuesto. Se deberá describir con el mayor grado de detalle posible sus clientes objetivo. Se describirán los clientes actuales de la empresa.

TECNOLOGÍA DE LA SOLUCIÓN PROPUESTA. En el proyecto presentado se describirá no sólo el tipo de solución propuesto, sino también la base tecnológica utilizada, así como grado de propiedad de la empresa en la tecnología utilizada, indicando el número de patentes o secretos empresariales o cualquier otra forma de protección de la propiedad industrial o intelectual propias en las que se basa (si las hubiera). Se detallará el grado de madurez de la solución mediante la escala TRL.

MÉTRICAS Y CRECIMIENTO: Se deberán incluir las métricas que se consideren más relevantes para medir el proyecto presentado y el negocio de la empresa (runway, burn rate mensual, CAC, MRR, ticket medio por cliente, anual gross revenues entre otros).

EQUIPO DE LA EMPRESA: Se detallará el número de empleados con el que cuenta la empresa y cuántos de ellos han sido contratados en el último año, así como el número de



miembros del equipo fundador y cuántos de ellos siguen implicados en la empresa, y para cada miembro del equipo fundador, de forma anónima: porcentaje de participación en la empresa tras las diferentes rondas de financiación, grado de dedicación al proyecto empresarial, áreas de conocimiento y experiencia relevante, así como su grado de participación en las actividades del programa de aceleración en caso de que la empresa resultase ganadora.

MERCADO OBJETIVO Y COMPETENCIA. En relación con el proyecto presentado, se describirá el mercado objetivo de la empresa y las características del entorno competitivo, especificando diferenciación respecto a sus competidores, sin mencionar el nombre de la empresa ni de sus competidores.

PLAN FINANCIERO. Se incluirá un análisis del estado financiero actual de la compañía y se detallará las proyecciones para los 3 próximos años.

FUENTES DE FINANCIACIÓN. Se detallará los tipos de financiación recibida por la empresa y los importes obtenidos mediante fondos públicos (subvenciones, ayudas etc.) o privados. Además, se deberá incluir el histórico de valoración de la empresa en las diferentes rondas de inversión (sin mencionar los inversores)".

Según la cláusula sexta de las Bases del Concurso:

"APERTURA DE LAS OFERTAS"

La Mesa de Apertura, constituida al efecto conforme se regula en el apartado 2, capítulo I, Título II de las "Instrucciones", procederá a realizar la apertura de las ofertas en dos fases.

1ª FASE

Se procederá a la apertura de los SOBRES "A" (Proyectos). La Mesa de Apertura comprobará que en los Proyectos no hay información que permita identificar a los participantes y, a continuación, entregará al Jurado los archivos de los proyectos completamente anónimos e identificados, únicamente por su lema.

2ª FASE



Una vez finalizada la valoración de los proyectos pro el Jurado y emitido por el informe correspondiente, se realizará la apertura de los SOBRES “B” (documentación administrativa).

En atención al carácter electrónico del concurso de proyectos y el anonimato de los proyectos, ninguna de las aperturas tendrá carácter público”.

La cláusula séptima de las Bases del Concurso indica:

“VALORACIÓN DE LOS PROYECTOS

La valoración de los proyectos presentados la realizará un jurado independiente. El jurado estará compuesto exclusivamente por personas físicas sin ninguna vinculación con los participantes (en particular, representantes del Grupo Renfe, expertos en emprendimiento y/o expertos del sector). A estos efectos se entenderá que no existe vinculación alguna cuando no concurra ninguna de las causas previstas en el artículo 23 de la Ley 40/2015, de 1 de octubre, del régimen jurídico del sector público. El jurado adoptará sus decisiones con total independencia, de acuerdo con los criterios establecidos en estas bases. La composición y reglas de funcionamiento del Jurado se regulan en el Anexo IV de estas Bases.

Si fuese necesario, el jurado incluirá en un acta las aclaraciones que considere necesarias en relación con cualquier aspecto de los proyectos, con el fin de que sean trasladadas por la Mesa de Apertura a los respectivos participantes.

Una vez sean examinados los proyectos y, en su caso, las aclaraciones a los mismos, el Jurado valorará los proyectos atendiendo a su calidad, para lo que aplicará los siguientes criterios de valoración:

ALCANCE del proyecto en Renfe

Se valorará la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta aspectos técnicos, económicos y de oportunidad en Renfe. Puntuación máxima 25 puntos.



- *La propuesta tiene el alcance técnico y económico adecuados y los plazos del proyecto son adecuados a Renfe. 25 puntos.*
- *La propuesta tiene el alcance técnico y económico adecuado pero los plazos no son adecuados a Renfe. 12 puntos.*
- *La propuesta difícilmente cumple con el alcance necesario o los plazos no son adecuados para RENFE. 5 puntos.*
- *La propuesta no tiene el alcance necesario y los plazos no son adecuados para RENFE. 0 puntos.*

Escalabilidad de la solución propuesta

Se valorará la capacidad de crecimiento de la empresa teniendo en cuenta su modelo de negocio y estrategia además de su posicionamiento de mercado con respecto a la competencia. Puntuación máxima 15 puntos.

- *La solución propuesta es altamente escalable. 15 puntos.*
- *La solución propuesta es escalable. 10 puntos.*
- *La solución propuesta tiene una escalabilidad limitada. 5 puntos.*
- *La solución propuesta no es escalable. 0 puntos.*

Madurez del proyecto

Se valorará en qué medida el proyecto presentado proporciona un producto maduro tecnológicamente. Puntuación máxima 10 puntos.

- *Los proyectos que presenten un producto comercializable y adaptable a necesidades del cliente. 10 puntos.*
- *Los proyectos que presenten un producto en desarrollo, la puntuación se corresponderá con su nivel de madurez tecnológica (TRL 1-TRL 9). 1 a 9 puntos.*

Potencial del proyecto en Renfe



Se valorará el potencial del proyecto presentado para generar para Renfe nuevos ingresos, mejoras de eficiencia, reducción de costes o creación de nuevos servicios. Puntuación máxima 20 puntos.

- *Alta capacidad para generar nuevos ingresos, mejoras de eficiencia, reducción de costes o creación de nuevos servicios en Renfe. 20 puntos.*
- *Capacidad para generar nuevos ingresos, mejoras de eficiencia, reducción de costes o creación de nuevos servicios en Renfe. 14 puntos.*
- *Baja capacidad para generar nuevos ingresos, mejoras de eficiencia, reducción de costes o creación de nuevos servicios en Renfe. 7 puntos.*
- *No genera en Renfe nuevos ingresos, mejoras de eficiencias, reducción de costes o creación de nuevos servicios en Renfe. 0 puntos.*

Equipo de proyecto

Se valorará el grado de participación de los fundadores en el proyecto (dedicación y peso en la tabla de capital de la empresa), y en el programa de aceleración. Puntuación máxima 10 puntos.

- *Alto grado de participación en el proyecto y en el programa de aceleración. 10 puntos.*
- *Bajo grado de participación en el proyecto o en el programa de aceleración. 5 puntos.*
- *Nulo grado de participación en el proyecto o en el programa de aceleración. 0 puntos.*

Experiencia y conocimientos

Conocimiento técnico y/o de la industria y/o ámbito del proyecto y experiencia previa relevante del fundador/fundadores y/o cómo se complementa con los conocimientos y experiencia de otros miembros del equipo de la empresa para llevar adelante el proyecto. Puntuación máxima 10 puntos.



- Los conocimientos y experiencia previa están completamente justificados en la documentación aportada. 10 puntos.
- Los conocimientos y experiencia previa están parcialmente justificados en la documentación aportada. 5 puntos.
- Los conocimientos y experiencia previa no están justificados en la documentación aportada. 0 puntos.

Viabilidad y esquema de financiación

Se valorará la viabilidad financiera y las fuentes de financiación del proyecto. Puntuación máxima 10 puntos.

- Proyecciones financieras viables. 10 puntos.
- Proyecciones financieras poco viables. 5 puntos.
- No presenta proyecciones financieras o son inviables. 0 puntos.

Quedarán excluidos del concurso de proyectos los participantes cuyo PROYECTO no alcance una puntuación total de 50 puntos”.

Tercero. La Mesa de contratación, reunida el 18 de septiembre de 2024, procedió a la apertura de los proyectos de los 37 licitadores presentados al concurso y puesto que ocho contenían referencias que comprometían su anonimato, acordó requerirles de subsanación.

Cuarto. En sesión de 4 de octubre de 2024 la Mesa de contratación, una vez comprobado el anonimato de todos los proyectos, acordó su entrega al jurado para su valoración, previa declaración de ausencia de incompatibilidades de los miembros del jurado.

Quinto. La Mesa de contratación, reunida el 10 de enero de 2025, una vez recibido el informe de valoración técnica del jurado, de fecha 12 de noviembre de 2024, procedió a su lectura con las puntuaciones obtenidas por los proyectos, tal y como constan en el acta. El PROYECTO HOLLAND Propuesta Travel-On obtuvo 48 puntos.



A continuación, la Mesa de contratación procedió a la apertura del sobre A de los licitadores para verificar su identidad y poder así clasificar los proyectos.

UGROUND GLOBAL, S.L., artífice del PROYECTO HOLLAND Propuesta Travel-On, valorado con 48 puntos, fue clasificada en el puesto 18.

La Mesa de contratación acordó excluir a los licitadores orden 17 a 37 por no alcanzar la puntuación mínima técnica.

Asimismo, la Mesa de contratación acordó la valoración administrativa del proyecto mejor valorado, ConectaRenfe, con 92 puntos, perteneciente a TURING CHALLENGE, S.L. y, tras comprobar que el DEUC y la declaración responsables eran correctas, acordó proponerla como ganadora del concurso, previa comprobación de la documentación acreditativa de los requisitos para contratar, acreditada de forma preliminar con sendas declaraciones.

Sexto. En sesión de fecha 21 de enero de 2025, la mesa de contratación, una vez recibida en plazo la documentación acreditativa, acordó proponer a TURING CHALLENGE, S.L. para la firma del contrato de emprendimiento en el marco de la VI convocatoria de Trenlab.

Séptimo. El 29 de enero de 2025 se notificó a UGROUND GLOBAL, S.L. acuerdo de exclusión en el que se le informaba de la puntuación obtenida por el proyecto en cada uno de los criterios de valoración (alcance del proyecto, 12 puntos, escalabilidad de la solución propuesta, 5 puntos, madurez del proyecto, 9 puntos, potencial del proyecto, 7 puntos, equipo del proyecto, 5 puntos, experiencia y conocimientos, 5 puntos, viabilidad y esquema, 5 puntos, total 48 puntos). Y además se le indicaba:

“Del análisis de los distintos apartados del PROYECTO, donde no se ha alcanzado la puntuación máxima ha resultado que:

- Alcance del proyecto en Renfe: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 12 puntos. La propuesta tiene el alcance técnico y económico adecuado pero los plazos no son adecuados a Renfe. El alcance del proyecto aparece explicado, pero no se mencionan las etapas de trabajo del proyecto piloto.



- Escalabilidad de la solución propuesta: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 5 puntos. La solución propuesta tiene una escalabilidad limitada. La escalabilidad está explicada, pero parece tener un difícil encaje en Renfe.

- Madurez del proyecto: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 9 puntos. La madurez del proyecto presenta un TRL-9, aparece bien explicada y parece coherente con la justificación aportada.

- Potencial del proyecto en Renfe: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 7 puntos. Baja capacidad para generar nuevos ingresos, mejoras de eficiencia, reducción de costes o creación de nuevos servicios en Renfe. El potencial tecnológico aparece explicado, pero es algo escaso, ya que la descripción de la tecnología es a muy alto nivel.

- Equipo del proyecto: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 5 puntos. Bajo grado de participación en el proyecto o en el programa de aceleración. Se dice el número de empleados de la empresa, pero no a qué áreas se dedica cada uno. Detalla experiencia de los fundadores, pero no detalla la implicación que tendrán en el proyecto.

- Experiencia y conocimientos: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 5 puntos. Los conocimientos y experiencia previa están parcialmente justificados en la documentación aportada.

- Viabilidad y esquema de financiación: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 5 puntos. Proyecciones financieras poco viables. Aparecen ratios económicos y proyecciones financieras de la empresa. Pero no se detallan los costes explícitos del proyecto”.

Octavo. EL 17 de febrero de 2025 UGROUND GLOBAL, S.L. interpuso ante este Tribunal reclamación contra el acuerdo de exclusión.

Noveno. Recibido en este Tribunal el expediente, el órgano de contratación acompañó el informe a que se refiere el artículo 56.2 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de



2014, (en adelante, LCSP) y 28.4 del Reglamento de los procedimientos especiales de revisión de decisiones en materia contractual y de organización del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (en adelante, RPERMC), aprobado por Real Decreto 814/2015, de 11 de septiembre.

Décimo. El expediente fue puesto de manifiesto para posibles alegaciones el 26 de febrero de 2025 no habiendo sido presentada ninguna.

Undécimo. La tramitación de la presente la reclamación se ha regido por lo prescrito en el Real Decreto-Ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales (en lo sucesivo, RDL 3/2020), en la LCSP, en lo que sea de aplicación, y en el RPERMC.

Duodécimo. La Secretaría del Tribunal, por delegación de éste, acordó el 6 de marzo de 2025 adoptar de oficio la medida cautelar consistente en la suspensión del procedimiento de contratación, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 56.3 de la LCSP de forma que, según lo establecido en el artículo 57.3 de esta norma, sea la resolución de la reclamación la que acuerde el levantamiento de la medida adoptada.

A los anteriores Hechos le son de aplicación los siguientes

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero. La presente la reclamación se interpone ante este Tribunal, que es competente para su conocimiento y resolución, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 120 del RDL 3/2020 y 47.1 de la LCSP.

Segundo. La reclamación ha sido interpuesta dentro del plazo señalado en el artículo 50.1.g) de la LCSP, aplicable por remisión de lo dispuesto en el artículo 121 RDL 3/2020, ya que el acuerdo de exclusión le fue notificado el 29 de enero de 2025 a UGROUND GLOBAL, S.L. quien interpuso recurso especial en materia de contratación el 17 de febrero de 2025.

Tercero. El acto recurrido se enmarca en un contrato de servicios licitado por una de las entidades reguladas en el artículo 5 del RDL 3/2020 y referido a una actividad relacionada con el servicio de transporte (artículo 11 de esta misma norma), teniendo el contrato un valor estimado superior a 431.000 euros (artículo 1.1.b) de la citada norma), por lo que es susceptible de impugnación, de conformidad con el artículo 119.1 del RDL 3/2020. El acto que se recurre es el de exclusión, expresamente contemplado como susceptible de ser impugnado a través de la reclamación en materia de contratación en el apartado b) del artículo 119.2 del RDL mencionado.

Cuarto. Por lo que respecta a la legitimación de la empresa recurrente, ha de reconocerse la misma a tenor del artículo 48 de la LCSP, aplicable por remisión de lo dispuesto en el artículo 121.1 del RDL 3/2020, al haber sido excluida de la licitación por el acuerdo objeto de impugnación.

Quinto. Recurre UGROUND GLOBAL, S.L. su exclusión del procedimiento por entender que se basa en criterios técnicos aplicados de forma arbitraria y vulneradores de los principios de igualdad y transparencia.

Las concretas razones esgrimidas para oponerse a la valoración de su proyecto son las siguientes.

En relación con el criterio *“Alcance del proyecto en Renfe”*, puntuado con 12 puntos de un total de 25, frente a la valoración *“La propuesta tiene el alcance técnico y económico adecuado pero los plazos no son adecuados a Renfe. El alcance del proyecto aparece explicado, pero no se mencionan las etapas de trabajo del proyecto piloto”*, indica UGROUND GLOBAL, S.L. que el informe no señala los plazos adecuados para Renfe siendo que si éste es un criterio objetivo debería haber sido incluido en los criterios de valoración. En su opinión, los plazos no están dentro de los criterios de valoración por lo que no puede ser un criterio que penalice. En todo caso, su propuesta es de 16 semanas lo que, para un proyecto entre dos empresas, sin requisitos funcionales ni técnicos establecidos, y con necesidades de infraestructuras e integración complejas, es totalmente razonable. En su opinión, plazos inferiores deberían ser descartados por no ser realizables objetivamente. Adicionalmente, y en relación con la no mención de las etapas del plan de



trabajo, indica UGROUND GLOBAL, S.L. que en el pliego no se menciona el plan de trabajo como un criterio de valoración. Por último, conforme al pliego *“Se describirá la propuesta de proyecto piloto a desarrollar durante la fase de aceleración, en caso de resultar ganador, incluyendo la estrategia, posibles funcionalidades para Renfe Viajeros, así como beneficios y plazos de implantación del proyecto”* y, según UGROUND GLOBAL, S.L., el proveedor ha cumplido con los requisitos indicados.

En lo relativo a la *“Escalabilidad de la solución propuesta”*, donde el proyecto de UGROUND GLOBAL, S.L. obtuvo 5 puntos de un total de 15 ya que *“La solución propuesta tiene una escalabilidad limitada. La escalabilidad está explicada, pero parece tener un difícil encaje en Renfe”*, señala la recurrente que la estrategia de crecimiento del proveedor en un modelo de negocio SaaS, PaaS y de servicios está justificada en la propuesta, no habiendo ningún criterio objetivo ni subjetivo que sugiera la *“escalabilidad limitada”*. Por otro lado, la expresión *“parece tener un difícil encaje en Renfe”* no tiene ningún valor puesto que no dice qué significa encajar, por qué no encaja, y qué quiere decir *“parece”*.

Tras estar conforme con el criterio *“Madurez del proyecto”* (9 puntos de 10), combate UGROUND GLOBAL, S.L. el criterio *“Potencial del proyecto en Renfe”* (puntuación máxima de 20 de puntos) donde *“La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 7 puntos. Baja capacidad para generar nuevos ingresos, mejoras de eficiencia, reducción de costes o creación de nuevos servicios en Renfe. El potencial tecnológico aparece explicado, pero es algo escaso, ya que la descripción de la tecnología es a muy alto nivel”*. Señala la recurrente que la tecnología descrita de Gemelo Digital es abstracta y muy extensa, como se describe en el pliego. La falta de conocimiento de los evaluadores de estas tecnologías emergentes no puede ser base de una puntuación negativa. Sobre tecnologías de Gemelos Digitales se hacen congresos, no puede esperarse que el proveedor describa de forma completa la solución tecnológica en unas pocas páginas, tal y como exige el pliego.

Además, en opinión de UGROUND GLOBAL, S.L., la tecnología presentada, tal y como indica el proveedor en el modelo de negocio de la empresa, se aplica en grandes empresas con el objetivo de obtener soluciones de negocio de alta eficiencia, ligadas a la gestión de operaciones para obtener reducciones de costes, innovación competitiva, integración transversal de procesos y desarrollo de nuevos modelos de ingresos. Además, la

tecnología presentada tiene la capacidad de optimizar el modelo de negocio actual de Renfe, o ser el motor de nuevos modelos que Renfe elabore, pero los criterios de valoración no exigen que la tecnología implemente un modelo de negocio ya desarrollado.

En cuanto al criterio “Equipo del proyecto”. *La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 5 puntos. Bajo grado de participación en el proyecto o en el programa de aceleración. Se dice el número de empleados de la empresa, pero no a qué áreas se dedica cada uno. Detalla experiencia de los fundadores, pero no detalla la implicación que tendrán en el proyecto*”, reconoce UGROUND GLOBAL, S.L. que no indicaba en su proyecto que el equipo directivo fuera a participar en el mismo, ni que no lo fuera a hacer, pero sí detallaba que son el equipo de la empresa y que el CEO era el mayor accionista. Para la recurrente, asumir que el equipo no participa en el proyecto es una suposición totalmente fuera de lugar puesto que el proveedor no dice esto en la propuesta. Además, asumir que en una empresa de 29 empleados el equipo directivo no participa en los proyectos de la empresa es totalmente indefendible. En cuanto al “*Bajo grado de participación en el proyecto o en el programa de aceleración*” pone de manifiesto UGROUND GLOBAL, S.L. que esta afirmación no tiene base factual siendo una suposición del evaluador.

El siguiente criterio combatido por la recurrente es “Experiencia y conocimientos” donde obtuvo 5 puntos de un total de 10 por cuanto que “*Los conocimientos y experiencia previa están parcialmente justificados en la documentación aportada*”. Para UGROUND GLOBAL, S.L. no se establece qué se entiende como “*conocimientos y experiencia previa*”. Además, el proveedor tiene conocimientos demostrados en sistemas de gran volumen de procesos y transacciones, alta criticidad, complejidad de arquitecturas tecnológicas, orquestación de tecnologías, sector público y privado, e inteligencia artificial. No está argumentada la falta de experiencia.

Por último, en relación con la “Viabilidad y esquema de financiación”, puntuada con 5 puntos de un total de 10, por “*Proyecciones financieras poco viables. Aparecen ratios económicos y proyecciones financieras de la empresa. Pero no se detallan los costes explícitos del proyecto*”, señala UGROUND GLOBAL, S.L. que en el pliego se indica que “*Se describirá el modelo de negocio del proyecto propuesto. Se deberá describir con el mayor grado de detalle posible sus clientes objetivo. Se describirán los clientes actuales*

de la empresa". El modelo de negocio no implica únicamente el modelo financiero sino el de los procesos y gestión. Queda a cargo de Renfe como impactan los procesos indicados en sus ingresos, costes o diferenciación competitiva. El proveedor ha descrito los clientes objetivo y los clientes actuales de la empresa. Asimismo, el pliego indica que *"Se deberán incluir las métricas que se consideren más relevantes para medir el proyecto presentado y el negocio de la empresa (runway, burn rate mensual, CAC, MRR, ticket medio por cliente, anual gross revenues entre otros)"*. El proveedor ha incluido los criterios de rentabilidad e invertibilidad que considera más relevantes para el proyecto y el negocio. De igual modo el pliego señala que *"Se incluirá un análisis del estado financiero actual de la compañía y se detallará las proyecciones para los 3 próximos años"* y *"Se detallará los tipos de financiación recibida por la empresa y los importes obtenidos mediante fondos públicos (subvenciones, ayudas etc.) o privados. Además, se deberá incluir el histórico de valoración de la empresa en las diferentes rondas de inversión (sin mencionar los inversores)"*, datos que el proveedor ha incluido y que demuestran su capacidad para obtener financiación y su solvencia financiera para los parámetros del proyecto.

Por todo ello solicita UGROUND GLOBAL, S.L. la revisión de la puntuación obtenida en la evaluación por criterios subjetivos de la siguiente forma:

- Alcance del proyecto: Valoración máxima puesto que Renfe reconoce el alcance técnico y económico adecuado y el resto de los criterios no son admisibles.
- Escalabilidad de la solución propuesta. Valoración máxima puesto que la escalabilidad técnica y económica queda demostrada y el resto de los criterios no son admisibles.
- Madurez del proyecto. Valoración máxima, como reconoce Renfe.
- Potencial del proyecto. Valoración máxima puesto que los criterios de capacidad de aumento de eficiencia, reducción de costes y capacidad de creación de ingresos quedan demostrados.
- Equipo del proyecto. Valoración máxima puesto que el equipo directivo y fundador queda ligado al proyecto como recursos clave.



-Experiencia y conocimientos. Valoración máxima porque el proveedor demuestra tener la experiencia y conocimientos necesarios para un proyecto de estas características.

-Viabilidad y esquema. Valoración máxima puesto que el proveedor demuestra tener un esquema financiero e indicadores clave de medición adecuados para el proyecto que garantizan su viabilidad.

Todo ello con el fin de que por parte de este Tribunal se anule el acuerdo de exclusión y se acuerde la reincorporación de UGROUND GLOBAL, S.L. en el procedimiento.

Sexto. Explica el informe del órgano de contratación, de fecha 21 de febrero de 2025, como en la notificación de exclusión realizada a UGROUND GLOBAL, S.L. se incluyó el detalle de la puntuación alcanzada en cada uno de los siete criterios de valoración, así como la motivación de los puntos otorgados en cada uno de ellos. Además, el cuadro de criterios de valoración describía con amplitud y precisión el objeto de cada criterio, especificando la puntuación máxima que podía obtenerse y desglosando un baremo de puntuación, dividido en varios escalones, que indicaba la puntuación máxima que podía obtenerse en cada uno y como se atribuiría la puntuación correspondiente.

Recuerda, a continuación, el informe la discrecionalidad de que gozan los órganos de contratación para enjuiciar los elementos de carácter técnico de las ofertas y la doctrina de este Tribunal sobre la presunción de acierto y veracidad de que gozan los informes técnicos por la cualificación técnica de quienes los emiten de modo que solo cabe frente a ellos una prueba suficiente de que son manifiestamente erróneos, de que vulneran el ordenamiento jurídico vigente o de que se han dictado en clara discriminación de los licitadores.

Se ha de desestimar por ello, en opinión del órgano de contratación, el recurso interpuesto por cuanto las alegaciones esgrimidas por la recurrente son subjetivas y parciales además de contradecir la información aportada en la oferta técnica.

Recalca, además, el informe la gran concreción de los criterios de valoración lo que ha permitido a los licitadores conocer de antemano las reglas de valoración evitando cualquier posible arbitrariedad. Su aplicación se ha llevado a cabo aplicando las formalidades establecidas y sin sombra de error, discriminación, arbitrariedad o vulneración alguna del



ordenamiento jurídico. Sin embargo, la recurrente, a quien compete la carga de la prueba, no ha sido capaz de acreditar ninguna de sus alegaciones que quedan reducidas de esta manera a una mera versión subjetiva que pretende imponerse a la discrecionalidad técnica del órgano de contratación.

A mayor abundamiento, reseña el informe, los fundamentos jurídicos de la reclamación de UGROUND GLOBAL, S.L. cuestionan la relación de los criterios de adjudicación con el objeto del contrato y su proporcionalidad, por lo que no está impugnando la aplicación de los criterios de adjudicación sino los propios criterios de adjudicación siendo que, como ha señalado este Tribunal, corresponde al órgano de contratación configurar las condiciones técnicas del contrato, para lo que dispone de discrecionalidad, amén de no haber sido recurridos en tiempo y forma.

Por último, y en relación ya con las alegaciones concretas presentadas, señala el informe como *“la reclamación admite además implícitamente que la puntuación obtenida no es arbitraria en absoluto cuando se refiere, por ejemplo, al “potencial del proyecto en Renfe”, alegando que “no puede esperarse que el proveedor describa de forma completa la solución tecnológica” o al “equipo del proyecto”, acusando a Renfe de “asumir que el equipo directivo no participa” haciendo así una suposición basada en “datos inexistentes” o a la “viabilidad y esquema de financiación” explicando que “el modelo de negocio no implica únicamente el modelo financiero”, y que ha incluido “los criterios de rentabilidad e invertibilidad que considera más relevantes para el proyecto y el negocio”. Es decir, que tal y como razonaba Renfe en su valoración, la reclamante ratifica que no ha descrito de forma completa su solución tecnológica, no ha aportado datos sobre la participación del equipo directivo y no ha incluido los indicadores financieros que considera menos relevantes”*.

Por todo ello solicita el órgano de contratación la desestimación del recurso.

Séptimo. Planteados así los términos del debate procede resolverlo partiendo de lo señalado por este Tribunal en numerosas resoluciones (por todas, Resoluciones 164/2025, de 7 de febrero, 694/2021, de 11 de junio, y 38/2023, de 26 de enero de 2023) en las que ha señalado que, en la valoración de los criterios eminentemente técnicos, asiste a la Administración la denominada discrecionalidad técnica:

“Es de plena aplicación a los criterios evaluables en función de juicios de valor la jurisprudencia del Tribunal Supremo respecto de la denominada discrecionalidad técnica de la Administración. Ello supone que tratándose de cuestiones que se evalúan aplicando criterios estrictamente técnicos, el Tribunal no puede corregirlos aplicando criterios jurídicos. No se quiere decir con ello, sin embargo, que el resultado de estas valoraciones no puedan ser objeto de análisis por parte de este Tribunal, sino que este análisis debe quedar limitado de forma exclusiva a los aspectos formales de la valoración, tales como las normas de competencia o procedimiento, a que en la valoración no se hayan aplicado criterios de arbitrariedad o discriminatorios, o que finalmente no se haya recurrido en error material al efectuarla. Fuera de estos casos, el Tribunal debe respetar los resultados de dicha valoración”.

Los criterios de valoración se recogen en la cláusula séptima de las Bases del Concurso, cuyo contenido se transcribe en el Antecedente de Hecho Segundo de esta resolución, dándose aquí por reproducidos.

UGROUND GLOBAL, S.L. obtuvo 48 puntos (alcance del proyecto, 12 puntos, escalabilidad de la solución propuesta, 5 puntos, madurez del proyecto, 9 puntos, potencial del proyecto, 7 puntos, equipo del proyecto, 5 puntos, experiencia y conocimientos, 5 puntos, viabilidad y esquema, 5 puntos, total 48 puntos). Conforme al acuerdo de exclusión:

“Del análisis de los distintos apartados del PROYECTO, donde no se ha alcanzado la puntuación máxima ha resultado que:

- Alcance del proyecto en Renfe: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 12 puntos. La propuesta tiene el alcance técnico y económico adecuado pero los plazos no son adecuados a Renfe. El alcance del proyecto aparece explicado, pero no se mencionan las etapas de trabajo del proyecto piloto.

- Escalabilidad de la solución propuesta: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 5 puntos. La solución propuesta tiene una escalabilidad limitada. La escalabilidad está explicada, pero parece tener un difícil encaje en Renfe.



- Madurez del proyecto: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 9 puntos. La madurez del proyecto presenta un TRL-9, aparece bien explicada y parece coherente con la justificación aportada.

- Potencial del proyecto en Renfe: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 7 puntos. Baja capacidad para generar nuevos ingresos, mejoras de eficiencia, reducción de costes o creación de nuevos servicios en Renfe. El potencial tecnológico aparece explicado, pero es algo escaso, ya que la descripción de la tecnología es a muy alto nivel.

- Equipo del proyecto: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 5 puntos. Bajo grado de participación en el proyecto o en el programa de aceleración. Se dice el número de empleados de la empresa, pero no a qué áreas se dedica cada uno. Detalla experiencia de los fundadores, pero no detalla la implicación que tendrán en el proyecto.

- Experiencia y conocimientos: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 5 puntos. Los conocimientos y experiencia previa están parcialmente justificados en la documentación aportada.

- Viabilidad y esquema de financiación: La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 5 puntos. Proyecciones financieras poco viables. Aparecen ratios económicos y proyecciones financieras de la empresa. Pero no se detallan los costes explícitos del proyecto”.

En relación con el criterio “Alcance del proyecto en Renfe”, puntuado con 12 puntos de un total de 25, frente a las alegaciones de que “La propuesta tiene el alcance técnico y económico adecuado pero los plazos no son adecuados a Renfe. El alcance del proyecto aparece explicado, pero no se mencionan las etapas de trabajo del proyecto piloto”, indica UGROUND GLOBAL, S.L. que el informe no señala los plazos adecuados para Renfe siendo que si éste es un criterio objetivo debería haber sido incluido en los criterios de valoración. En todo caso, su propuesta es de 16 semanas lo que, para un proyecto entre dos empresas, sin requisitos funcionales ni técnicos establecidos, y con necesidades de infraestructuras e integración complejas, es totalmente razonable. Adicionalmente, y en relación con la no mención de las etapas del plan de trabajo, indica UGROUND GLOBAL, S.L. que en el pliego no se menciona el plan de trabajo como un criterio de valoración. Por



último, conforme al pliego *“Se describirá la propuesta de proyecto piloto a desarrollar durante la fase de aceleración, en caso de resultar ganador, incluyendo la estrategia, posibles funcionalidades para Renfe Viajeros, así como beneficios y plazos de implantación del proyecto”* y, según UGROUND GLOBAL, S.L., el proveedor ha cumplido con los requisitos indicados.

Alegaciones que han de rechazadas ya que el criterio de valoración objeto de impugnación indica expresamente, en cuanto al *“ALCANCE del proyecto en Renfe”*: *Se valorará la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta aspectos técnicos, económicos y de oportunidad en Renfe. Puntuación máxima 25 puntos.*

- *La propuesta tiene el alcance técnico y económico adecuados y los plazos del proyecto son adecuados a Renfe. 25 puntos.*
- *La propuesta tiene el alcance técnico y económico adecuado pero los plazos no son adecuados a Renfe. 12 puntos.*
- *La propuesta difícilmente cumple con el alcance necesario o los plazos no son adecuados para RENFE. 5 puntos.*
- *La propuesta no tiene el alcance necesario y los plazos no son adecuados para RENFE. 0 puntos”.*

Vemos, en consecuencia, que en el propio criterio de valoración ya se indicaba que la puntuación dependerá de si los plazos son o no adecuados para Renfe siendo que, si la recurrente no estaba conforme con el mismo, por considerarlo ambiguo, bien pudo o haberlo recurrido o haber solicitado aclaraciones. Por lo demás, en cuanto a las alegaciones de que su plazo es perfectamente razonable, no puede pretender la recurrente que sea ella quien decida si el plazo es o no adecuado para el órgano de contratación, cuestión apreciada por los miembros del jurado, presumiblemente mejor conocedores de esta materia por ser en su mayoría integrantes de la Dirección de Innovación de Renfe y de la Dirección de Área de Negocio de Cercanías y Otros Servicios Públicos, de RENFE VIAJEROS. Tampoco cabe admitir la alegación de que las etapas del plan de trabajo no son un criterio de valoración por cuanto que el informe se ha centrado en determinar, como señalan las bases del concurso, si la propuesta tiene el alcance técnico y económico

adecuado y si los plazos son adecuados para Renfe. La referencia a la no mención de las etapas de trabajo es una apreciación más del órgano de valoración que conecta con la condición particular 4.6.3 de las bases del concurso, sobre el contenido del proyecto (*"ALCANCE EN RENFE: Se describirá la propuesta de proyecto piloto a desarrollar durante la fase de aceleración, en caso de resultar ganador, incluyendo la estrategia, posibles funcionalidades para Renfe viajeros, así como beneficios y plazos de implantación del proyecto"*) donde se explicitaba que eran necesario indicar los plazos de implantación del proyecto.

En este sentido, el informe complementario del jurado (doc. nº 16 del expediente) aportado junto con el informe al recurso del órgano de contratación se expresa en los siguientes términos sobre la cuestión debatida:

"(...)

La propuesta presentada por el proveedor describe con suficiente detalle el alcance técnico y los beneficios del proyecto. En particular, se plantea la implementación de la plataforma integral "TRAVEL-ON", cuyo objetivo es gestionar el servicio a clientes de manera transversal. Sin embargo, en lo referente a los plazos, la propuesta no incluye un desglose detallado de la ejecución del proyecto piloto dentro del periodo de aceleración. Desde un punto de vista funcional, estos plazos no resultan adecuados para Renfe.

No se especifica cómo se ajustará el cronograma de 16 semanas para la obtención de los datos que alimentarán la plataforma, ni se delimita el tipo de información que será utilizada en este proceso.

(...)

Además, la propuesta no detalla el tiempo destinado a la fase de pruebas para validar el MVP. El proveedor únicamente menciona que 'el plazo de ejecución asumido como normal para un proyecto de estas características es de 16 semanas desde el kick-off hasta el inicio de pruebas en entorno de PRE', sin precisar la duración efectiva de estas pruebas ni los criterios de validación y métricas de control.

Por último, aunque la propuesta señala la posibilidad de reducir tiempos mediante la simplificación o aceleración de ciertas tareas, no se presenta un plan de acción concreto que sustente esta afirmación”.

En lo relativo a la “Escalabilidad de la solución propuesta”, donde el proyecto de UGROUND GLOBAL, S.L. obtuvo 5 puntos de un total de 15, ya que *“La solución propuesta tiene una escalabilidad limitada. La escalabilidad está explicada, pero parece tener un difícil encaje en Renfe”*, señala la recurrente que la estrategia de crecimiento del proveedor en un modelo de negocio SaaS, PaaS y de servicios está justificada en la propuesta, no habiendo ningún criterio objetivo ni subjetivo que sugiera la *“escalabilidad limitada”*. Por otro lado, la expresión *“parece tener un difícil encaje en Renfe”* no tiene ningún valor puesto que no dice qué significa encajar, por qué no encaja, y qué quiere decir *“parece”*.

A lo que cabe nuevamente responder que la recurrente busca sustituir la valoración independiente realizada por la suya propia y particular. Y es que, en cuanto a la forma de valorar la escalabilidad, se ha de tener en cuenta *“...la capacidad de crecimiento de la empresa teniendo en cuenta su modelo de negocio y estrategia además de su posicionamiento de mercado con respecto a la competencia”*. Y a continuación se señalan las puntuaciones a obtener según si la solución propuesta es altamente escalable, escalable, tiene escalabilidad limitada o no es escalable. Para el órgano de valoración la solución propuesta por UGROUND GLOBAL, S.L. tiene una escalabilidad limitada no pudiendo admitirse las alegaciones de la recurrente de que la estrategia de crecimiento está justificada en su proyecto siendo ésta una mera apreciación personal y subjetiva.

En cuanto al criterio *“Potencial del proyecto en Renfe”*, conforme al inicial informe técnico, *“La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 7 puntos. Baja capacidad para generar nuevos ingresos, mejoras de eficiencia, reducción de costes o creación de nuevos servicios en Renfe. El potencial tecnológico aparece explicado, pero es algo escaso, ya que la descripción de la tecnología es a muy alto nivel”*. Señala la recurrente que la tecnología descrita de Gemelo Digital es abstracta y muy extensa, como se describe en el pliego. La falta de conocimiento de los evaluadores de estas tecnologías emergentes no puede ser base de una puntuación negativa. Sobre tecnologías de Gemelos Digitales se hacen congresos, no puede esperarse que el proveedor describa de forma completa la

solución tecnológica en unas pocas páginas, tal y como exige el pliego. Además, en opinión de UGROUND GLOBAL, S.L., la tecnología presentada, tal y como indica el proveedor en el modelo de negocio de la empresa, se aplica en grandes empresas con el objetivo de obtener soluciones de negocio de alta eficiencia, ligadas a la gestión de operaciones para obtener reducciones de costes, innovación competitiva, integración transversal de procesos y desarrollo de nuevos modelos de ingresos. Además, la tecnología presentada tiene la capacidad de optimizar el modelo de negocio actual de Renfe, o ser el motor de nuevos modelos que Renfe elabore, pero los criterios de valoración no exigen que la tecnología implemente un modelo de negocio ya desarrollado.

Conforme al criterio de valoración *“Potencial del proyecto en Renfe”*, *“Se valorará el potencial del proyecto presentado para generar para Renfe nuevos ingresos, mejoras de eficiencia, reducción de costes o creación de nuevos servicios”*. La puntuación a obtener depende de si existe una alta, baja o nula capacidad para ello. Pues bien, como señala el informe del órgano de contratación, la propia alegación de la recurrente cuando señala que *“no puede esperarse que el proveedor describa de forma completa la solución tecnológica en unas pocas páginas”*, *“ratifica que no ha descrito de forma completa su solución tecnológica”*.

Y es que el objeto del proyecto es la transformación de la atención al cliente basada en IA para lo cual Renfe busca soluciones tecnológicas innovadoras que lo transformen con el fin de lograr nuevos ingresos, mejoras de eficiencia, reducción de costes o creación de nuevos servicios. Esto es, en este criterio se valora el potencial del proyecto para RENFE según la capacidad alta, baja media o nula para generar estas consecuencias. No pueden admitirse por ello las alegaciones de la recurrente sobre su falta de conocimiento de las tecnologías emergentes pues el objeto del concurso es precisamente buscar soluciones tecnológicas innovadoras. Por último, y en cuanto a la alegación de UGROUND GLOBAL, S.L. de que la tecnología por ella presentada tiene capacidad de optimizar el modelo de negocio actual de RENFE, pero los criterios de valoración no exigen que la tecnología implemente un modelo de negocio desarrollado, cabe indicar que la valoración obtenida nada ha tenido que ver con si el modelo de negocio estaba o no desarrollado sino con el bajo potencial tecnológico del proyecto.

El informe complementario del jurado anteriormente citado, (doc. nº 16 del expediente), expone:

“En relación con la solución tecnológica presentada, destaca positivamente la propiedad total sobre la plataforma HOLLAND, así como sus certificaciones ISO 9000 e ISO 27001 y su escalabilidad para gestionar altos volúmenes de transacciones

No obstante, la descripción del potencial tecnológico es superficial y no se profundiza en los elementos innovadores que diferencian esta solución en el mercado ni en su valor añadido específico para Renfe. (...)

-Por último, la propuesta indica que la herramienta propuesta contribuiría a mejorar la eficiencia y eficacia del personal, automatizando o eliminando tareas repetitivas y burocráticas de bajo valor añadido, generando un proceso Lean. Sin embargo, no se presentan métricas concretas que evidencien su impacto en la eficiencia operativa o en la reducción de costes dentro de Renfe, ni se incluyen indicadores de control ni casos de éxito que sustenten la mejora potencial planteada.”

En cuanto al criterio “Equipo del proyecto”, La puntuación obtenida en este apartado ha sido de 5 puntos. Bajo grado de participación en el proyecto o en el programa de aceleración. Se dice el número de empleados de la empresa, pero no a qué áreas se dedica cada uno. Detalla experiencia de los fundadores, pero no detalla la implicación que tendrán en el proyecto”, reconoce UGROUND GLOBAL, S.L. que no indicaba en su proyecto que el equipo directivo fuera a participar en el mismo, ni que no lo fuera a hacer, pero sí detallaba que son el equipo de la empresa y que el CEO era el mayor accionista. Para la recurrente, asumir que el equipo no participa en el proyecto es una suposición totalmente fuera de lugar puesto que el proveedor no dice esto en la propuesta. No se puede valorar esta puntuación haciendo una suposición sobre datos inexistentes. Además, asumir que en una empresa de 29 empleados el equipo directivo no participa en los proyectos de la empresa es totalmente indefendible.

Estas afirmaciones de la recurrente quedan desmontadas con la simple lectura del criterio de valoración “Equipo de proyecto” conforme al cual “Se valorará el grado de participación de los fundadores en el proyecto (dedicación y peso en la tabla de capital de la empresa),

y en el programa de aceleración”. Siendo que la propia recurrente reconoce palmariamente que no indicó en su proyecto que el equipo directivo fuera a participar en el mismo no puede pretender ahora que se le valore por algo que no acreditó. No es que el que órgano de valoración asumiera que el equipo no participaba en la propuesta, sino que la recurrente no lo explicitó. Por eso la puntuación fue de 5 puntos por indicar el número de empleados, pero sin concretar las áreas a que estaban adscritos, y detallar la experiencia de los fundadores, pero sin concretar su implicación.

Comparte por ello este Tribunal lo señalado por el órgano de contratación en su informe sobre que la reclamante no aportó datos sobre la participación del equipo directivo recordando, en todo caso, lo dispuesto en las bases del concurso en cuanto al contenido del proyecto donde claramente se indicaba la necesidad de incluir un apartado con la descripción del *“EQUIPO DE LA EMPRESA: Se detallará el número de empleados con el que cuenta la empresa y cuántos de ellos han sido contratados en el último año, así como el número de miembros del equipo fundador y cuántos de ellos siguen implicados en la empresa, y para cada miembro del equipo fundador, de forma anónima: porcentaje de participación en la empresa tras las diferentes rondas de financiación, grado de dedicación al proyecto empresarial, áreas de conocimiento y experiencia relevante, así como su grado de participación en las actividades del programa de aceleración en caso de que la empresa resultase ganadora”*.

El siguiente criterio combatido por la recurrente es *“Experiencia y conocimientos”* donde obtuvo 5 puntos de un total de 10 por cuanto que *“Los conocimientos y experiencia previa están parcialmente justificados en la documentación aportada”*. Para UGROUND GLOBAL, S.L. no se establece qué se entiende como *“conocimientos y experiencia previa”*. Además, el proveedor tiene conocimientos demostrados en sistemas de gran volumen de procesos y transacciones, alta criticidad, complejidad de arquitecturas tecnológicas, orquestación de tecnologías, sector público y privado, e inteligencia artificial.

Sin embargo, el criterio de valoración, *“Experiencia y conocimientos”*, lo que busca es conocer el *“Conocimiento técnico y/o de la industria y/o ámbito del proyecto y experiencia previa relevante del fundador/fundadores y/o cómo se complementa con los conocimientos y experiencia de otros miembros del equipo de la empresa para llevar adelante el proyecto”*



siendo que la puntuación depende de si los conocimientos y experiencia previa están o no justificados en la documentación aportada.

No se ha valorado, por lo tanto, los conocimientos previos, sino la justificación aportada ya que se trataba de probar esos conocimientos previos y eso es lo que el órgano de valoración entendió que no se había hecho no pudiendo ser sustituida esta apreciación por otra parcial e interesada de la recurrente sobre su grandes conocimientos en inteligencia artificial.

Por último, en cuanto a *“Viabilidad y esquema de financiación”*, puntuada con 5 puntos de un total de 10, por *“Proyecciones financieras poco viables. Aparecen ratios económicos y proyecciones financieras de la empresa. Pero no se detallan los costes explícitos del proyecto”*, señala UGROUND GLOBAL, S.L. que en el pliego se indica que *“Se describirá el modelo de negocio del proyecto propuesto. Se deberá describir con el mayor grado de detalle posible sus clientes objetivo. Se describirán los clientes actuales de la empresa”*. El modelo de negocio no implica únicamente el modelo financiero sino el de los procesos y gestión. Queda a cargo de Renfe como impactan los procesos indicados en sus ingresos, costes o diferenciación competitiva. El proveedor ha descrito los clientes objetivo y los clientes actuales de la empresa. Asimismo, el pliego indica que *“Se deberán incluir las métricas que se consideren más relevantes para medir el proyecto presentado y el negocio de la empresa (runway, burn rate mensual, CAC, MRR, ticket medio por cliente, anual gross revenues entre otros)”*. El proveedor ha incluido los criterios de rentabilidad e invertibilidad que considera más relevantes para el proyecto y el negocio. De igual modo el pliego señala que *“Se incluirá un análisis del estado financiero actual de la compañía y se detallará las proyecciones para los 3 próximos años”* y *“Se detallará los tipos de financiación recibida por la empresa y los importes obtenidos mediante fondos públicos (subvenciones, ayudas etc.) o privados. Además, se deberá incluir el histórico de valoración de la empresa en las diferentes rondas de inversión (sin mencionar los inversores)”*, datos que el proveedor ha incluido y que demuestran su capacidad para obtener financiación y su solvencia financiera para los parámetros del proyecto.

La recurrente está mezclando criterios de valoración siendo que, en este, relativo a *“Viabilidad y esquema de financiación”*, solamente *“Se valorará la viabilidad financiera y las*

fuentes de financiación del proyecto” (proyecciones financieras viables. 10 puntos. Proyecciones financieras poco viables. 5 puntos. No presenta proyecciones financieras o son inviables. 0 puntos).

Por eso, conforme a las bases del proyecto *“Se incluirá un análisis del estado financiero actual de la compañía y se detallará las proyecciones para los 3 próximos años” y “Se detallará los tipos de financiación recibida por la empresa y los importes obtenidos mediante fondos públicos (subvenciones, ayudas etc.) o privados. Además, se deberá incluir el histórico de valoración de la empresa en las diferentes rondas de inversión (sin mencionar los inversores”*

En este caso, conforme al informe de valoración, las proyecciones financieras son poco viables pues aparecen ratios económicos y proyecciones financieras, pero no se detallan los costes explícitos del proyecto. Además, como el propio informe del órgano de contratación indica, de las alegaciones de la recurrente se deduce que no incluyó los indicadores financieros que consideraba menos relevantes.

Busca, en definitiva, la recurrente imponer su propia valoración, más adecuada a sus intereses frente a la realizada por los técnicos de la Administración. Sin embargo, a juicio de este Tribunal, el informe técnico realizado en el seno del procedimiento está lo suficientemente justificado siendo que, además, las explicaciones dadas por el órgano de contratación son suficientes para considerar ajustada a Derecho la valoración realizada.

En el informe técnico que sirvió de base para la valoración de los criterios sujetos a un juicio de valor no se aprecia arbitrariedad o discriminación, ni error material, por lo que debe confirmarse, con base en la discrecionalidad técnica, las puntuaciones otorgadas en los criterios controvertidos.

Por todo lo anterior,

VISTOS los preceptos legales de aplicación,

ESTE TRIBUNAL, en sesión celebrada en el día de la fecha **ACUERDA:**



Primero. Desestimar la reclamación interpuesta por D. A.D.R., en representación de UGROUND GLOBAL, S.L. contra su exclusión del procedimiento “*Diseño y desarrollo de una solución innovadora al reto de la transformación de la atención al cliente en estaciones basadas en IA*”, con expediente 2024-04023, convocado por RENFE VIAJEROS SOCIEDAD MERCANTIL ESTATAL, S.A.

Segundo. Levantar la suspensión del procedimiento de contratación, de conformidad con lo establecido en el artículo 57.3 de la LCSP.

Tercero. Declarar que no se aprecia la concurrencia de mala fe o temeridad en la interposición de la reclamación, por lo que no procede la imposición de la multa prevista en el artículo 58.2 de la LCSP.

Esta resolución es definitiva en la vía administrativa y contra la misma cabe interponer recurso contencioso-administrativo ante la Sala de lo Contencioso-administrativo de la Audiencia Nacional, en el en el plazo dos meses, a contar desde el día siguiente a la recepción de esta notificación, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 11.1.f) y 46.1 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, Reguladora de la Jurisdicción Contencioso-administrativa.

LA PRESIDENTA

LOS VOCALES