

INFORME JUSTIFICATIVO DE INVERSIÓN EN TECNOLOGÍA PARTICIPATIVA Y ESCUCHA ACTIVA
INVERSIÓN: IMPLANTACIÓN DE LA METODOLOGÍA GRASSHOPPER® PARA DETECCIÓN DE NECESIDADES NO RESUELTAS DE LOS MAYORISTAS
UBICACIÓN: MERCAGRANADA
COSTE MÁXIMO DE LA EJECUCIÓN: 14.990 €

ANTECEDENTES:

Mercagranada es un ecosistema complejo en el que interactúan diariamente más de 2.500 personas, incluyendo mayoristas, minoristas, transportistas y personal de servicios. Esta riqueza operativa implica una diversidad de necesidades, percepciones y expectativas que requieren una gestión adecuada y actualizada. En los últimos años, la dirección ha apostado por innovaciones en los ámbitos logístico, digital y medioambiental. No obstante, sigue existiendo una necesidad clara de conocer con mayor profundidad la percepción que tienen los mayoristas sobre los servicios prestados y detectar aquellas necesidades no resueltas que pueden estar limitando la competitividad y eficiencia de Mercagranada.

OBJETO DE LA INVERSIÓN:

El objeto de esta inversión es la contratación del proyecto de innovación participativa ofrecido por la empresa *Creadores de lo Inesperado, S.L.*, a través de su tecnología y metodología propia Grasshopper®. Esta herramienta combina inteligencia artificial con metodologías de participación activa y escucha estructurada para:

- Identificar necesidades no resueltas de los mayoristas y actores clave.
 - Transformar esas necesidades en retos y soluciones reales.
 - Crear un banco digital de oportunidades para orientar acciones futuras.
 - Alinear decisiones estratégicas con las demandas reales del ecosistema.
 - Impulsar la mejora continua en los servicios que Mercagranada ofrece.
-

JUSTIFICACIÓN:

Se justifica la decisión de adjudicar directamente el contrato a la empresa *Creadores de lo Inesperado, S.L.*, por los siguientes motivos:

a) **Es un contrato menor (importe inferior a 15.000 €)**, lo que permite la adjudicación directa conforme a la Ley de Contratos del Sector Público.

b) **Innovación y exclusividad tecnológica:**

La metodología Grasshopper® y la plataforma digital WhyBoard® han sido desarrolladas íntegramente por *Creadores de lo Inesperado*, sin que exista en el mercado una solución comparable que aúne la participación de actores diversos, IA propia, y una estructuración estratégica de necesidades y soluciones. Por tanto, no tiene sentido requerir presupuestos alternativos al ser una solución única e innovadora.

c) **Necesidad de información cualitativa para la toma de decisiones:**

El proyecto permitirá recoger información valiosa directamente desde los mayoristas, con los que se podrá trabajar de forma participativa para alinear servicios, mejorar la satisfacción y adaptar los procesos internos. Esta visión desde abajo hacia arriba garantiza una mayor fidelización y mejora el clima de cooperación en el recinto.

d) **Impacto estratégico y retorno intangible:**

Aunque la solución no se traduce de forma inmediata en una inversión material, su retorno en forma de mejora en la relación con los operadores, detección de ineficiencias, y planificación más informada de futuras inversiones tiene un gran valor estratégico.

e) **Casos de éxito comprobados:**

La metodología Grasshopper® ya ha sido aplicada con éxito en entidades públicas y privadas como Mercasa, Cámara de Comercio de Torrelavega o Quirón Salud, mostrando resultados concretos en detección de oportunidades y generación de innovación desde las personas.

CONCLUSIÓN:

Dado el valor estratégico del proyecto, su aportación a la mejora de los servicios desde una escucha activa real, la singularidad e innovación de la herramienta, y el importe ajustado por debajo del umbral que requiere licitación, se considera justificada y conveniente la adjudicación directa a *Creadores de lo Inesperado, S.L.*, por un importe total de 14.990 €.

En Granada, a 27 de Junio de 2025

Dirección Comercial

Vº Bº Asesoría Jurídica

Vº Bº Dirección Gerencia