

## INFORME DE VALORACIÓN

### Criterios de adjudicación que dependen de un juicio de valor

---

CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE APOYO PARA EL DESARROLLO, EVOLUCIÓN Y DIVULGACIÓN DEL MODELO DE INNOVACIÓN SOSTENIBLE DE EXPERIENCIAS AGROTURÍSTICAS (MISEA). (EXPEDIENTE 172024)

---

### ÍNDICE

- I. Criterios de valoración
- II. Ofertas recibidas
- III. Puntuación según criterios de adjudicación que dependen de juicio de valor
- IV. Valoración final

### I. CRITERIOS DE VALORACIÓN

De acuerdo con el Pliego de Cláusulas Administrativas que rige la contratación, las propuestas presentadas por los licitadores se valorarán según los siguientes criterios de adjudicación que dependen de juicio de valor, adecuados a las necesidades expuestas en el Pliego de Prescripciones Técnicas.

**Criterios de adjudicación que dependan de un juicio de valor (Artículo 159.1 b): los criterios evaluables mediante juicio de valor no podrán superar la ponderación del 25 %)**

Los criterios cuya valoración depende de un juicio de valor tendrán un peso del 25% en la valoración de la oferta.

La puntuación se realizará de 0 a 25 puntos y vendrá determinada por la ponderación descrita en los siguientes subapartados.

**UMBRAL MÍNIMO DE PUNTUACIÓN EN LA VALORACIÓN** Por su relevancia, se exigirá que las ofertas que no alcancen al menos el 50% de la puntuación máxima global en los criterios evaluables mediante juicio de valor quedarán excluidas de la contratación, por considerar que no presentan la suficiente calidad técnica.

El licitador deberá presentar la información únicamente dando respuesta a los puntos planteados por SEGITTUR en este apartado, sin que sea posible incorporar información o documentación adicional no solicitada.

El licitador no deberá incluir en la documentación solicitada para su valoración conforme a juicio de valor ningún tipo de información que sea valorada de forma cuantificable y que se detalla en el apartado siguiente. En caso de que el licitador revele dicha información, la propuesta presentada no será tenida en cuenta en el presente procedimiento. A continuación, se indica la información que será valorada mediante juicio de valor.

Tabla 1. Ponderación de criterios de adjudicación que dependen de un juicio de valor.

Criterio	Ítems a valorar	Máxima puntuación por ítem	Máxima puntuación
Adecuación de la solución presentada	Enfoque y organización global del servicio	15 puntos	25 puntos
	Planteamiento, metodología y técnicas propuestas para la elaboración de la guía para la comercialización de experiencias agroturísticas	10 puntos	

Se valorará la adecuación de la oferta presentada con una puntuación máxima de 25 puntos, teniendo en cuenta la descripción de los siguientes ítems:

- **Enfoque y organización global del servicio (15 puntos):** se valorará el planteamiento del licitador para la correcta prestación de los servicios establecidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas, la identificación de los trabajos, actividades y tareas que se tendrán en cuenta para la prestación del servicio y su ordenación en el tiempo (cronograma), así como las actuaciones de seguimiento y control de la ejecución del proyecto, para lo que se tendrá en cuenta la contribución de los mismos a la consecución del objeto del contrato.
- **Planteamiento, metodología y técnicas propuestas para elaborar la guía para la comercialización de experiencias agroturísticas (10 puntos):** se valorará la metodología de trabajo planteada para su elaboración y las técnicas propuestas, atendiendo a garantizar el cumplimiento de los objetivos y premisas establecidas en el Pliego de Prescripciones Técnicas.

La baremación de cada ítem sujeto a un juicio de valor se hará en base a la siguiente tabla, que se orienta básicamente hacia tres aspectos: exhaustividad de la información aportada, conocimiento demostrado y personalización de la oferta. No se establece rango de puntuación.

Descripción	Porcentaje a aplicar a la puntuación máxima
Aporta una propuesta que incluye información muy exhaustiva, concisa, sin ambigüedades, ni generalidades, y muy relevante con respecto a los aspectos a valorar, en el contexto del servicio que se demanda.  Demuestra un conocimiento muy profundo y amplio del ítem que se valora y su respuesta no deja aspectos sin tratar, formulando una propuesta completa, y justificada.	100%

<p>Su propuesta está muy personalizada y alineada al servicio objeto del contrato.</p> <p>Aporta una propuesta que incluye información bastante exhaustiva, concisa, sin ambigüedades, ni generalidades, y bastante relevante con respecto al aspecto a valorar.</p> <p>Demuestra un conocimiento profundo y amplio del ítem propuesto, aunque su respuesta deja aspectos sin tratar, y formula una propuesta incompleta, y no del todo justificada.</p> <p>Su propuesta está bastante personalizada y alineada al servicio objeto del contrato.</p>	70%
<p>Aporta una propuesta que incluye información poco exhaustiva, poco concisa, con ambigüedades, y generalidades, y poco relevante con respecto al aspecto a valorar.</p> <p>Demuestra poco conocimiento del criterio propuesto, y su respuesta deja muchos aspectos sin tratar, formulando una propuesta incompleta, y apenas justificada.</p> <p>Su propuesta apenas está personalizada ni alineada al servicio objeto del contrato.</p>	30%
<p>Aporta una propuesta sin casi información, muy ambigua, y general, que resulta nada relevante con respecto al aspectos a valorar.</p> <p>No demuestra conocimiento del ítem propuesto, y se limita a exponer los requisitos del Pliego de Prescripciones Técnicas de manera total o parcial, sin proponer una propuesta específica a los criterios planteados o a los aspectos a valorar.</p> <p>Su propuesta no está personalizada ni alineada al servicio objeto del contrato.</p>	0

Para la correcta valoración de estos criterios, que dependen de un juicio de valor, se deberá aportar, debidamente ordenados y relacionados según los casos, los documentos explicativos y el contenido y alcance de cada uno de ellos, a fin de poder asignar a cada oferta la puntuación que le corresponda.

## II. OFERTAS RECIBIDAS

Las empresas que han presentado oferta han sido las siguientes:

B87352340 AUREN CONSULTORES SP S. L. P.  
 B96020920 DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L.  
 B36562445 DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L.  
 B63120513 GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. ADVISORY, S.L.

### III. PUNTUACIÓN SEGÚN LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN QUE DEPENDEN DE JUICIO DE VALOR

Según los criterios de valoración establecidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas, se detallan las valoraciones correspondientes a las ofertas técnicas presentadas por las tres empresas.

#### 1. B87352340 AUREN CONSULTORES SP S L P

##### Enfoque y organización global del servicio (15 puntos):

AUREN CONSULTORES SP S. L. P. enfoca su propuesta de forma acertada en 8 pilares que considera claves de éxito del proyecto, entre las que cabe destacar: el análisis desde el posicionamiento competitivo del destino, la integración de distintas perspectivas en las actividades de diagnóstico y la adaptación del servicio a los retos del programa DTI, sin embargo, su propuesta no concreta de forma clara dicha adaptación.

Asimismo, AUREN CONSULTORES SP S. L. P. planifica el proyecto en 6 fases que desagrega en 23 actividades que describe de forma exhaustiva, ilustrando la exposición de las mismas con ejemplos o referencias, asociando entregables por fase y haciendo una propuesta preliminar adecuada de varias de las actividades, tales como los criterios para la selección de los destinos, ficha descriptiva de los mismos, tipología de entidades que conformarían el mapa de agentes, estudios o informes de interés potencial para el análisis y el modelo de ficha de actuación estructurada que formará el plan de impulso de cada destino. La empresa licitadora describe amplia y adecuadamente el proceso y metodología para la fase de inicio y elaboración del plan de impulso de los 5 destinos; define de forma clara y concisa su propuesta para la realización del mapeo de agentes, la creación y funciones que asigna al grupo de contraste, así como su planteamiento de las sesiones participativas para la sensibilización, validación del diagnóstico, diseño de experiencias y diseño del plan de impulso. Todo se considera acertado para alcanzar el objetivo de la contratación.

Adicionalmente, la empresa licitadora propone para la capacitación, asesoramiento técnico y elaboración de un plan de experiencias agroturísticas de 50 promotores o empresas, una secuencia de actividades ajustadas a lo solicitado en el Pliego de Prescripciones Técnicas, sin embargo, su propuesta no se considera idónea para alcanzar los objetivos de la contratación de forma óptima. En este sentido, se considera que la empresa hace una propuesta de criterios de selección que no garantiza la representatividad solicitada en cuanto a áreas de actividad y niveles de madurez de las empresas en el ámbito del proyecto. Además, en la propuesta de contenido del taller de capacitación, se echa en falta temáticas contempladas en el Modelo de Innovación Sostenible de Experiencias Agroturísticas, tales como los canales de promoción, normativa y adecuación de instalaciones agropecuarias a la actividad turista. Asimismo, algunas acciones no se consideran adaptadas a las particularidades de la tipología de empresas a las que se dirigen y, por tanto, no adecuadas para alcanzar los objetivos propuestos en la actuación de *Capacitación, asesoramiento técnico y elaboración de un plan de experiencias agroturísticas de 50 promotores o empresas*, ni del proyecto dada su relevancia en el mismo, como son: el proceso que propone la empresa para la captación y registro al taller; el planteamiento preliminar que hace del cuestionario de diagnóstico; su propuesta del análisis DAFO de las empresas, así como el contenido que presenta del informe

diagnóstico y estructura de las asistencias técnicas a empresas. Por consiguiente, se considera que la empresa expone ampliamente su propuesta para el desarrollo de trabajo de esta fase, clave para el proyecto, sin embargo, no lo hace de forma personalizada a este ni con un correcto entendimiento y tampoco muestra un conocimiento profundo de la iniciativa ni del MISEA.

La oferta describe los objetivos y metodología de la elaboración de la guía de comercialización de experiencias agroturísticas inapropiado a lo solicitado en Pliego de Prescripciones Técnicas según se explica en el siguiente apartado de valoración.

Asimismo, AUREN CONSULTORES SP S. L. P. describe la fase 4 de la planificación propuesta (*Diseño de dos infografías*) y la fase 5 (*Propuesta de continuidad*) ajustándose a lo solicitado en Pliego de Prescripciones Técnicas.

Adicionalmente, la empresa muestra gráficamente la planificación descrita a través de un cronograma que cumple adecuadamente con el plazo máximo establecido en pliego, empleando un nivel de detalle temporal semanal y mostrando los tiempos que la empresa estima para el desarrollo del servicio. Se considera insuficiente el tiempo otorgado a las 100 asistencias técnicas por no garantizar el rendimiento óptimo de estas para las 50 empresas.

En cuanto a la organización del servicio y plan de calidad, AUREN CONSULTORES SP S. L. P. describe con alto nivel de detalle su propuesta. Establece los objetivos de esta fase transversal al resto y describe ampliamente los mecanismos de planificación, el plan de control de calidad y los mecanismos de seguimiento y coordinación que propone. La empresa plantea una sesión inicial de validación del plan de proyecto y seguir una metodología de control y seguimiento que consiste en: habilitar canales de comunicación con SEGITTUR; establecer un comité director del Proyecto; determinar instrumentos de seguimiento de los trabajos como un manual de proyecto y reuniones con periodicidad mensual; disponer de un repositorio digital de documental, e identificar riesgos asociados. Además, describe de forma general el Plan de calidad que cumple con requisitos basados en el sistema de gestión de la calidad certificado por ISO 9001 que dispone AUREN CONSULTORES SP S. L. P. (metodología, revisión documental y estándares de identidad corporativa, procedimiento de control de documentación y de registros y un plan de gestión de las incidencias y reclamaciones).

En conclusión, AUREN CONSULTORES SP S. L. P. aporta una propuesta que incluye información bastante exhaustiva y concisa, sin embargo, también incluye ambigüedades que no permiten determinar de forma clara su contribución a cumplir los objetivos del proyecto, al darse en dos de las etapas clave del proyecto como son el apoyo técnico a uno de los actores principales del mismo y la elaboración de herramientas de apoyo al sector basado en el conocimiento adquirido.

En este sentido, demuestra poco conocimiento del criterio propuesto, y su respuesta deja muchos aspectos sin tratar, formulando una propuesta incompleta, y apenas justificada.

Su propuesta apenas está personalizada ni alineada al servicio objeto del contrato.

Por todo ello se le evalúa con un porcentaje del 30% sobre la puntuación máxima del criterio de 15 puntos, lo que da lugar a una puntuación de 4,5 puntos.

## **Planteamiento, metodología y técnicas propuestas para elaborar la guía para la comercialización de experiencias agroturísticas (10 puntos)**

AUREN CONSULTORES SP S. L. P. indica como objetivo de la fase 3 la realización de una guía en formato digital que proporcione información sobre el proceso de comercialización de las experiencias turísticas diseñadas en el plan de impulso, pero no se corresponde con lo establecido en Pliego de Prescripciones técnicas que requiere una guía digital que proporcione información sobre el proceso de comercialización de experiencias agroturísticas que apoye a promotores que busquen promocionar sus experiencias turísticas y ponerlas en el mercado, así como a gestores de destino que deseen posicionarse en esta tipología de producto y apoyar a su tejido empresarial. La guía pretende divulgar la comercialización de estas experiencias al sector turístico en general, no de forma específica los resultados del trabajo en los 5 destinos.

De esta forma, AUREN CONSULTORES SP S. L. P. desarrolla en su oferta la metodología, ejemplos y técnicas a emplear para el objetivo que establece de forma incorrecta, por lo que las mismas no resultan adecuadas para cumplir con el objeto de la contratación ni los requisitos establecidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas respecto al contenido mínimo a incluir en la guía o el uso de técnicas de investigación cualitativa que incluyan entrevistas con agentes relevantes a nivel nacional en este ámbito.

En consecuencia, AUREN CONSULTORES SP S. L. P. aporta una propuesta que, aunque está descrita en detalle, no demuestra conocimiento del ítem propuesto., sin proponer una propuesta específica a los criterios planteados o a los aspectos a valorar.

Su propuesta no está personalizada ni alineada al servicio objeto del contrato.

Por todo ello se le evalúa con un porcentaje del 0% sobre la puntuación máxima del criterio de 10 puntos, lo que da lugar a una puntuación de 0 puntos.

**PUNTUACIÓN TOTAL OBTENIDA POR AUREN CONSULTORES SP S. L. P.: 4,5 PUNTOS.**

## **2. B96020920 DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L.**

### **Enfoque y organización global del servicio (15 puntos)**

La oferta de DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L. expone de forma muy acertada el objeto principal del trabajo vinculándolo a los objetivos del Modelo de Innovación Sostenible de Experiencias Agroturísticas (MISEA) y proyectados desde la perspectiva de los beneficios que aporta a cada agente involucrado, mostrando un profundo conocimiento sobre el trabajo solicitado. La empresa licitadora enfoca el proyecto estableciendo y describiendo 7 premisas para su ejecución que responden de forma muy adecuada a los requerimientos del Pliego de Prescripciones técnicas y a los fundamentos del Modelo. Entre ellas destaca la perspectiva estratégica como modelo de intervención a largo plazo para acometer los objetivos actuales de la Secretaría de Estado de Turismo, considerándola muy relevante para el proyecto.

DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L. realiza una planificación ordenada del servicio estructurándola en 7 actuaciones generales que desglosa a su vez en 62 tareas. Asimismo, describe el conjunto de actuaciones de forma exhaustiva, concisa, sin ambigüedades ni generalidades, mostrando de cada una de ellas: una descripción general, el objetivo que pretende, la metodología y técnicas que propone para alcanzarlo, el detalle de sus tareas asociadas y la secuencia lógica de ejecución. Cabe destacar la idoneidad del planteamiento dado que propone una metodología sólida, alineada con el MISEA y de carácter participativo. En consecuencia, el apartado 2 de la oferta formula una planificación del proyecto completa y justificada, sin dejar temas sin tratar.

Comienza describiendo las características principales para la selección de los 5 destinos que colaborarán con SEGITTUR en el proyecto. Cabe destacar que DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L. identifica la selección de destinos como una de las actuaciones clave en el desarrollo de los trabajos, determinando como propósito principal de esta una distribución territorial que maximice la extensión territorial del MISEA al considerar que garantiza el éxito de los trabajos licitados y contribuye estratégicamente a la consolidación y extensión del MISEA. Además, la empresa avanza en su oferta una propuesta muy completa y argumentada de criterios técnicos indicando cuál sería la priorización de la selección y proponiendo especial atención a destinos supramunicipales. Esta visión estratégica que evidencia la oferta de DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L. se considera muy conveniente para el desarrollo futuro del Modelo y demuestra su profundo conocimiento sobre la iniciativa y la adecuación de la oferta a sus objetivos.

La oferta continúa describiendo ampliamente y de forma alineada a lo solicitado en el Pliego de Prescripciones Técnicas y con el MISEA su propuesta para el análisis del estado de situación de los destinos y elaboración del Plan de Impulso de cada uno de ellos, señalando y explicando el detalle del análisis con una perspectiva multinivel que combina el estudio de fuentes documentales, el trabajo de campo en el destino con promotores y gestores públicos, y la realización de técnicas de investigación cualitativas como entrevistas y sesiones de trabajo colaborativo. Adicionalmente, la oferta describe ampliamente el proceso de trabajo para la capacitación, asesoramiento y elaboración de los 50 planes individuales de creación de experiencias agroturísticas. Señala esta actuación como factor crítico para el éxito del proyecto y enfoca las tareas con el fin de mostrar las implicaciones y oportunidades que el turismo ofrece a las empresas del sector agropecuario, y lo hace teniendo en cuenta sus peculiaridades y necesidades de forma muy relevante. En este sentido, señala en su oferta acciones como la facilitación de herramientas motivacionales para fomentar la participación de este tipo de empresarios; introducción de dinámicas de networking; adaptación de contenidos y metodología del taller de experiencias turísticas a promotores no familiarizados con el turismo e investigación previa a la mentorización, entre otras. De la propuesta se deduce que posee un conocimiento muy profundo de esta tipología de proyectos y de su ecosistema, revelando los puntos críticos y personalizando el enfoque metodológico de su propuesta a los mismos.

Además, la empresa muestra en su oferta el planteamiento para la elaboración de la guía de promoción y comercialización de experiencias agroturísticas, cuya valoración se muestra en el apartado siguiente.

Asimismo, propone de forma adecuada a los requerimientos del pliego la elaboración de las dos infografías sobre el MISEA y la promoción y comercialización de experiencias agroturísticas, así

como el Plan de continuidad de la iniciativa para SEGITTUR, destacando en su propuesta el uso de técnicas participativas que se consideran muy relevantes. Además, la propuesta de DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L. muestra en la descripción de las diferentes actuaciones una vigilancia continua dirigida a la revisión y perfeccionamiento del MISEA, de forma coherente con los objetivos del MISEA y de las premisas sobre las que enfoca el desarrollo de los trabajos lo que es considerado un elemento de gran valor.

DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L. muestra gráficamente a través de un cronograma, la planificación de las 7 actuaciones y 62 tareas que incluye entregas y validaciones por parte de SEGITTUR. Se recogen los tiempos de ejecución de las tareas a nivel de detalle semanal, estimando un alcance del proyecto de 9 meses, cumpliendo con el plazo máximo indicado en el Pliego de Prescripciones Técnicas. Los tiempos otorgados a cada actuación, así como la simultaneidad propuesta de las mismas se consideran muy adecuados ya que permiten obtener conocimiento en cada actuación para la siguiente, destacando un aprendizaje continuo. Además, la empresa relaciona en su oferta los entregables del proyecto, solicitados y adicionales, avanzando en algunos de ellos una propuesta de estructura de su contenido.

En cuanto a la garantía de la calidad de los servicios, la empresa plantea el seguimiento y control del proyecto de forma adecuada describiendo un modelo de relación basado en dos Comités de Seguimiento y Dirección, de los cuales detalla la relación de funciones en el proyecto. Además, sienta las bases de la organización del servicio y coordinación de los trabajos con SEGITTUR mediante reuniones periódicas e informes de ejecución del proyecto. Asimismo, en la empresa en su apartado 3.5 describe el Plan de Calidad que seguirá el proyecto que incluye un repositorio de incidencias y mejoras; muestra las fuentes que alimentarán; refleja el proceso de medidas correctivas y preventivas, y la responsabilidad de este.

Se considera que DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L. aporta una propuesta que incluye información muy exhaustiva, concisa, sin ambigüedades, ni generalidades, y muy relevante con respecto a los aspectos a valorar, en el contexto del servicio que se demanda.

Demuestra un conocimiento muy profundo y amplio del ítem que se valora y su respuesta no deja aspectos sin tratar, formulando una propuesta completa, y justificada.

Además, su propuesta está muy personalizada y alineada al servicio objeto del contrato.

Por todo ello se le evalúa con un porcentaje del 100% sobre la puntuación máxima del criterio de 15 puntos, lo que da lugar a una puntuación de 15 puntos

### **Planteamiento, metodología y técnicas propuestas para elaborar la guía para la comercialización de experiencias agroturísticas (10 puntos)**

DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L. plantea en su oferta la elaboración de la guía para comercializar experiencias agroturísticas, orientada al turista digital, en dos soportes diferenciados, argumentando la dualidad funcional con dos destinatarios y su armonización con el resto de herramientas de apoyo a gestores y empresas disponibles del MISEA, lo que se considera un elemento de gran valor que amplía significativamente el alcance y la utilidad de la guía, asegurando la efectividad de la misma.

La oferta expone de forma muy exhaustiva y completa, un avance de la estructura de contenidos de cada una de las guías propuestas incluyendo de forma clara y concisa, sin ambigüedades ni generalidades los siguientes aspectos: fundamentos básicos del mercado turístico avanzando de forma preliminar, muy completa y adecuada, la relación de agentes identificados que intervienen en la promoción y comercialización de experiencias en el sector turístico; el ciclo de vida del producto agroturístico; distintas estrategias por público y momento del ciclo de vida que contempla agentes públicos y privados; relaciones del ecosistema de agentes; hoja de ruta, factores claves de éxito y una reflexión sobre el papel de las plataformas inteligentes actuales. La propuesta se explica de forma muy completa y denota un conocimiento profundo sobre la etapa de promoción y comercialización de las experiencias y, en concreto, de las experiencias agroturísticas, las tendencias y comportamiento actual del turista.

Asimismo, DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L. enfoca el diseño de forma alineada a los requerimientos del pliego incorporando infografías adicionales a la solicitada.

Para el desarrollo de esta actuación, la empresa describe en su oferta una metodología muy adecuada y clara, que contempla distintas técnicas, tales como: una investigación exhaustiva de la temática, entrevistas a distintos actores y un foro de debate del que ya avanza una propuesta de contenido y participantes relevantes. De cada una de las técnicas, DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L. detalla objetivos y características principales, así como realiza una secuencia lógica de la ejecución de las 13 tareas vinculadas a la actuación.

Se considera que DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L. aporta una propuesta que incluye información muy exhaustiva, concisa, sin ambigüedades, ni generalidades, y muy relevante con respecto a los aspectos a valorar, en el contexto del servicio que se demanda.

Demuestra un conocimiento muy profundo y amplio del ítem que se valora y su respuesta no deja aspectos sin tratar, formulando una propuesta completa, y justificada.

Además, su propuesta está muy personalizada y alineada al servicio objeto del contrato.

Por todo ello se le evalúa con un porcentaje del 100% sobre la puntuación máxima del criterio de 10 puntos, lo que da lugar a una puntuación de 10 puntos

**PUNTUACIÓN TOTAL OBTENIDA POR DESARROLLO E INVESTIGACIONES TURÍSTICAS, S.L.: 25 PUNTOS.**

### **3. B36562445 DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L.**

#### **Enfoque y organización global del servicio (15 puntos)**

DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L. enfoca de forma muy acertada el desarrollo de los trabajos, señalándolos como base para ampliar conocimiento sobre el agroturismo, al que incorporar las últimas tendencias digitales y motivaciones del turista relacionadas con el agroturismo, así como la sostenibilidad, gobernanza e innovación como pilares del MISEA. En la

oferta identifica de forma muy apropiada dichas tendencias y realidades actuales como la inteligencia turística en los destinos. En consecuencia, la empresa muestra en su oferta un amplio conocimiento del Modelo de Innovación Sostenible de Experiencias Agroturísticas (MISEA) y de las herramientas de apoyo publicadas hasta el momento por SEGITTUR.

La propuesta de DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L. establece una planificación del proyecto que se considera idónea al estar estructurada en 4 grupos de tareas de apoyo técnico en turismo, alineadas con las señaladas en el Pliego de Prescripciones Técnicas, y dos grupos de tareas transversales de Coordinación, seguimiento y control del proyecto, y de Comunicación y diseño gráfico.

La oferta describe de forma muy adecuada y detallada cada una de las 16 tareas en las que desglosa los 4 bloques principales de trabajo técnico en turismo. Para ello, expone sus objetivos específicos, indica sus entregables y resultados asociados, y describe de forma exhaustiva las subtareas que llevará a cabo para su cumplimiento. A su vez, dichas subtareas están descritas con gran nivel de detalle y personalización en cuanto a las técnicas propuestas para su ejecución, indicando: sus objetivos concretos; participantes y contenidos de aquellas que son colaborativas; la secuencia de los trabajos, y avance preliminar de contenidos. Cabe destacar el riguroso y completo procedimiento para la selección de destinos y empresas que propone la empresa al considerarse clave para el éxito del trabajo en los territorios, así como la propuesta de capacitación y asesoramiento técnico a los promotores, considerando que tiene muy en cuenta las características propias de los mismos personalizando los procesos de trabajo a sus necesidades (contenido de los talleres, convocatoria y participación, recopilación de información, atención técnica, tiempos para la asimilación de conceptos nuevos, etc.). Por ello, se considera que la empresa tiene un profundo conocimiento de los agentes relevantes y ha entendido los objetivos de trabajos solicitados al realizar una planificación muy personalizada y adecuada para su consecución.

La propuesta evidencia que DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L. toma como referencia la documentación sobre el Modelo de Innovación Sostenible de Experiencias Agroturísticas (MISEA), tal y como indica el pliego, y aplica sus aspectos clave en acciones personalizadas por la empresa licitadora, tales como el mapeo de agentes clave, los fundamentos del análisis de destinos o la estructura de contenido de los planes de impulso para gestores y planes individuales para empresas.

De la misma forma, la propuesta describe los dos bloques de trabajo transversal al resto: Comunicación y diseño gráfico y Coordinación, seguimiento y control del proyecto. Respecto al primero, la empresa propone la elaboración de un Plan de difusión y comunicación que tendrá en cuenta las singularidades y públicos de los cinco destinos, detallando los ítems que le definen y describiendo la tipología de contenidos de comunicación que serán necesarios para acometerlo (escritos, multimedia, para medios digitales o publicitarios si se considera). El planteamiento transversal del servicio relativo a la comunicación es considerado de interés para el proyecto.

La propuesta de DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L. S.L. dedica el apartado 4 de su oferta a la planificación de los trabajos donde los describe de forma muy exhaustiva y completa. Propone los mecanismos de coordinación con SEGITTUR que consisten en dos comités, de Coordinación y Gestión operativa, indicando de cada uno de ellos: integrantes, objetivos, periodicidad de las reuniones, formato e informes vinculados. De la misma forma, la empresa describe su sistema de

coordinación interna de los trabajos mediante técnicas y herramientas basadas en principios de agilidad (Agile). A su vez, la oferta indica el desarrollo de un sistema de seguimiento y evaluación que basa en una herramienta de control de la ejecución de cada bloque de actuaciones que permita monitorizar la ejecución y anticipe a posibles desviaciones, un plan de calidad y transparencia y un análisis de gestión de riesgos que se llevará a cabo al inicio de la prestación del servicio. Además, propone recoger todo ello en un Plan de trabajo más detallado a presentar al inicio de la contratación. Todo ello se considera una mejora sustancial en la planificación propuesta.

Adicionalmente, en el mismo apartado muestra la planificación gráficamente en un cronograma donde se recogen 6 bloques de trabajo y su desglose en 21 tareas incluyendo aquellas dirigidas a garantizar la calidad de los servicios. DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L. estimando un alcance del proyecto de 9 meses cumpliendo con el plazo máximo indicado en el Pliego de Prescripciones Técnicas. Aunque realiza una calendarización a nivel quincenal, se considera que los tiempos otorgados a cada actuación son muy adecuados e integra adecuadamente en la planificación los entregables del proyecto de forma ajustada a los tiempos.

DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L. aporta una propuesta que incluye información muy exhaustiva, concisa, sin ambigüedades, ni generalidades, y muy relevante con respecto a los aspectos a valorar, en el contexto del servicio que se demanda.

Demuestra un conocimiento muy profundo y amplio del ítem que se valora y su respuesta no deja aspectos sin tratar, formulando una propuesta completa, y justificada.

Su propuesta está muy personalizada y alineada al servicio objeto del contrato.

Por todo ello se le evalúa a DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L. con un porcentaje del 100% sobre la puntuación máxima del criterio de 15 puntos, lo que da lugar a una puntuación de 15 puntos

### **Planteamiento, metodología y técnicas propuestas para elaborar la guía para la comercialización de experiencias agroturísticas (10 puntos)**

La oferta de DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L. expone el objetivo, metodología y técnicas a emplear para la elaboración de la guía para la comercialización de experiencias agroturísticas de forma muy exhaustiva, sin generalidades ni ambigüedades. Estructura el trabajo en 4 fases que describe con buen nivel de detalle y asociando entregables parciales a cada una de ellas. La planificación contempla una fase inicial de definición del alcance y revisión de fuentes de información, seguida del proceso de investigación y análisis de datos. En esta fase la empresa propone adecuadamente técnicas de investigación basadas en fuentes secundarias y primarias, ajustándose en este caso al mínimo requerido en pliego (entrevistas), exponiendo el procedimiento de recogida de información, fuentes y análisis.

A su vez, DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L. en su oferta hace una propuesta detallada de contenidos para la guía que detalla de forma adecuada, contemplando y desgranando los aspectos relevantes solicitados como el análisis del ciclo de vida de un producto agroturístico, el mapeo de agentes que intervienen en la promoción y comercialización de experiencias turísticas, ejemplos y

casos de estudio, hoja de ruta para promotores y empresa. Sin embargo, se echa en falta en la descripción de dicha propuesta de contenidos, la identificación de agentes muy relevantes para la puesta en mercado de esta tipología de experiencias como son el ente gestor del destino turístico, asociaciones u otros organismos que apoyan la promoción desde la parte pública, así como las estrategias de promoción y comercialización de experiencia vinculadas a los mismos, tales como las oficinas de turismo, tarjetas turísticas o la web de promoción oficial del destino, entre otros. Todo lo anterior, demuestra el entendimiento de DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L. de los objetivos del servicio y bastante conocimiento sobre la comercialización de experiencias turísticas, aunque formula una propuesta incompleta.

En base a lo comentado, se considera que DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L. aporta una propuesta que incluye información bastante exhaustiva, concisa, sin ambigüedades, ni generalidades, y bastante relevante con respecto al aspecto a valorar.

Demuestra bastante conocimiento y amplio del ítem propuesto, aunque su respuesta deja aspectos sin tratar, y formula una propuesta incompleta, y no del todo justificada.

Su propuesta está bastante personalizada y alineada al servicio objeto del contrato.

Por todo ello se le evalúa con un porcentaje del 70% sobre la puntuación máxima del criterio de 10 puntos, lo que da lugar a una puntuación de 7 puntos.

**PUNTUACIÓN TOTAL OBTENIDA POR DOS ESPACIOS INTERNET CONSULTING S.L.: 25 PUNTOS.**

#### **4. B63120513 GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. ADVISORY, S.L.**

##### **Enfoque y organización global del servicio (15 puntos)**

GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. ADVISORY, S.L. estructura su oferta en 4 apartados: Objeto del servicio, Alcance, Metodología y Organización del equipo. Comienza describiendo el objeto de los trabajos ajustándose a lo requerido en el Pliego de Prescripciones Técnicas, sin aportar más información sobre su propia visión y conceptualización del mismo.

La empresa licitadora planifica el desarrollo de los trabajos en 6 fases principales que describe y desglosa en 18 tareas. Plantea la selección de destinos colaboradores mediante distintas etapas: definición de criterios, recopilación de información, evaluación y selección de destinos, que se considera adecuada al incluir datos cuantitativos y cualitativos, proponer técnicas de análisis e indicar ejemplos de fuentes e indicadores que contribuyen al objetivo de este trabajo. Seguidamente, GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. ADVISORY, S.L. expone su propuesta para el *Análisis del estado de situación de los 5 destinos y elaboración de su plan de impulso*, describiendo cada una de las tareas que la componen y personalizando algunas de ellas con ejemplos, pero sin realizar un planteamiento específico completo y exhaustivo por parte de la empresa sobre los objetivos, metodología y técnicas de los procesos participativos que permitan evaluar correctamente su contribución al objeto del proyecto.

Igualmente, la empresa explica su propuesta para la *Capacitación, asesoramiento técnico individual*

*y elaboración del plan individual a empresas*, mediante un listado de tareas agrupadas en 3 bloques que define brevemente, con generalidades y sin personalizar al servicio solicitado. Además, propone de forma incorrecta el diseño de una de las infografías (MISEA) destacando las prácticas y estrategias innovadoras que fomentan la sostenibilidad en el agroturismo, aunque realiza una propuesta metodológica lógica. Todo ello, evidencia una falta de conocimiento profundo sobre la asistencia técnica a esta tipología de empresas y sobre el MISEA, así como de sus herramientas de apoyo.

GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. ADVISORY, S.L. en su oferta realiza un avance del plan de continuidad para SEGITTUR en el que ya identifica 6 acciones que agrupa por su carácter de corto, medio o largo plazo, y define en detalle indicando descripción, objetivo, prioridad de ejecución y agentes implicados. Sin embargo, algunas de las acciones denotan nuevamente desconocimiento sobre el contexto de la iniciativa y el MISEA. Además, se echa en falta Información sobre la metodología para la realización del plan.

La oferta muestra la planificación del servicio gráficamente en un cronograma donde se recogen 6 fases y su desglose en 18 tareas. GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. ADVISORY, S.L. realiza una calendarización semanal, estimando un alcance del proyecto de 36 semanas (9 meses) cumpliendo con el plazo máximo indicado en el Pliego de Prescripciones Técnicas, e integrando en la planificación los entregables solicitados. En cuanto a los tiempos otorgados para cada actuación, se señala el tiempo que proponen dedicar al diagnóstico a empresas presencial que se considera insuficiente al tratarse de una semana para 50 empresas en cinco puntos del territorio nacional, así como el plazo fijado entre los diagnósticos y las asistencias técnicas no coherente con los objetivos y contenidos que pretende abordar como indica en su oferta (diagnostico, resolución de dudas, valoración de implementación de recomendaciones).

GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. dedica en el apartado 3 de su oferta a exponer su propuesta metodológica del servicio, conforme a directrices del PMI y una metodología secuencial (As Is y To Be) que se complementará con un enfoque Agile en el desarrollo de productos tecnológicos. La empresa describe la misma ampliamente, indicando en las ventajas de usar un desarrollo basado en sprints y los marcos de trabajo Scrum y Kanban, sin embargo, lo hace con generalidades. Además, se echa en falta Información que refleje su aplicación específica al proyecto. Asimismo, la empresa plantea definir actas y presentaciones corporativas de SEGITTUR; indica que el entorno documental será facilitado por SEGITTUR; establece el proceso de entrega y validación de entregables, y propone para el control del desarrollo del proyecto será mediante una herramienta Jira de la Suite de Altasian o Click up.

GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. revela incongruencias en distintos apartados de su oferta, tales como la financiación del proyecto con fondos Next Generation, alusiones a plataformas tecnológicas no relacionadas con el objeto de la licitación, ejemplos ilustrativos no relacionados o perfiles del panel de expertos propuesto no afines al objeto del proyecto. Todo ello denota una falta de conocimiento y entendimiento de los objetivos de los trabajos.

Asimismo, GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. propone seguir la metodología del PMBOK que adapta a este proyecto proponiendo una estructura jerárquica representada por tres comités (de Dirección, Técnico, de Seguimiento) y el equipo de trabajo. Indica en su oferta los cometidos de cada uno de los comités y sus miembros, pero que describe con generalidades. Además, propone

sin personalizar, tres niveles de elaboración de los informes (estratégico, operativo y de gestión de Proyecto) y marca su periodicidad. Por último, la empresa describe de forma muy exhaustiva y completa en su oferta los mecanismos para la adaptación de equipo a las necesidades cambiantes.

En consecuencia, GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. aporta una propuesta que incluye información poco exhaustiva, poco concisa, con ambigüedades, y generalidades, y poco relevante con respecto al aspecto a valorar.

Demuestra poco conocimiento del criterio propuesto, y su respuesta deja muchos aspectos sin tratar, formulando una propuesta incompleta, y apenas justificada.

Su propuesta apenas está personalizada ni alineada al servicio objeto del contrato.

Por todo ello, se le evalúa con un porcentaje del 30% sobre la puntuación máxima del criterio de 15 puntos, lo que da lugar a 4,5 puntos.

### **Planteamiento, metodología y técnicas propuestas para elaborar la guía para la comercialización de experiencias agroturísticas (10 puntos)**

GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. enfoca la elaboración de la guía para la comercialización de experiencias agroturísticas basándose en los contenidos mínimos solicitados en Pliego de Prescripciones Técnicas sin realizar una propuesta propia de la guía que muestre su visión y conocimiento y, por tanto, su valoración.

La empresa plantea en su oferta una metodología adecuada y lógica de trabajo: definición de alcance y objetivos; investigación y recolección de Información, análisis y redacción del contenido y diseño y estructura de la guía. A su vez, desglosa estas tareas en subtareas que se ajustan a los contenidos o técnicas requeridas en el pliego.

Asimismo, la empresa propone el uso de técnicas de investigación que se consideran adecuadas basadas en fuentes secundarias y primarias, describiendo sus objetivos, nombrando fuentes, estableciendo formatos de recogida de información, así como nombrando algunos ejemplos de documentos publicados, agentes a entrevistar o acción de la hoja de ruta para el promotor sobre las que trabajarían. No obstante, se echa en falta solidez en la propuesta donde se avancen contenidos, agentes, fuentes u otra información que evidencie el profundo conocimiento de GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. sobre la promoción y comercialización de este tipo concreto de experiencias en canales digitales que le permita realizar una guía que alcance los objetivos establecidos.

En este sentido, se considera que GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. aporta una propuesta que incluye información poco exhaustiva, poco concisa, con ambigüedades, y generalidades, y poco relevante con respecto al aspecto a valorar.

Demuestra poco conocimiento del criterio propuesto, y su respuesta deja muchos aspectos sin tratar, formulando una propuesta incompleta, y apenas justificada.

Su propuesta apenas está personalizada ni alineada al servicio objeto del contrato.

Por todo ello, se le evalúa con un porcentaje del 30% sobre la puntuación máxima del criterio de 15 puntos, lo que da lugar a 4,5 puntos.

**PUNTUACIÓN TOTAL OBTENIDA POR GRANT THORNTON ADVISORY, S.L. S.L.: 9 PUNTOS.**

#### **IV. VALORACIÓN FINAL**

Una vez examinada la documentación técnica presentada por los licitadores admitidos y conforme a lo referido en el Pliego de Prescripciones Técnicas, se propone la siguiente valoración total:

CRITERIOS	MAX	AUREN CONSULTORES SP S.	DESARROLLO E INVESTIGACIONES	DOS ESPACIOS INTERNET	GRANT THORNTON ADVISORY, S.L.
Enfoque y organización global del servicio	15 puntos	4,50	15,00	15,00	4,50
Planteamiento, metodología y técnicas propuestas para la elaboración de la guía para la comercialización de experiencias agroturísticas	10 puntos	0,00	10,00	7,00	4,50
<b>RESULTADO TOTAL (máximo 25 puntos)</b>		<b>4,50</b>	<b>25,00</b>	<b>22,00</b>	<b>9,00</b>

Atendiendo a lo expuesto en la tabla anterior, la empresa GRANT THORNTON ADVISORY, S.L., S.L. y AUREN CONSULTORES SP S. L. P. no alcanzan la puntuación establecida como umbral mínimo de puntuación que, tal y como se indica en los pliegos de la presente contratación, es del 50% de la puntuación máxima global en los criterios evaluables mediante juicio de valor.

Madrid, a 15 de julio de 2024



Fdo.: Olga Pérez Pastor  
Directora de Proyecto