

INFORME TÉCNICO VALORACIÓN DE CRITERIOS CUYA  
CUANTIFICACIÓN DEPENDE DE UN JUICIO DE VALOR:

**SERVICIO DE ORGANIZACIÓN, REALIZACIÓN Y ANÁLISIS DE ENCUESTAS,**  
**ENTREVISTAS Y FOCUS GROUP DE SOSTENIBILIDAD Y SATISFACCIÓN**  
**A LAS EMPRESAS CLIENTES DEL CONSORCI DE LA ZONA FRANCA DE**  
**BARCELONA EN EL AÑO 2024**

Exp. 21/2024

PROCEDIMIENTO ABIERTO SIMPLIFICADO NO SUJETO A REGULACIÓN ARMONIZADA

Índice

<b>1</b>	<b>Introducción.....</b>	<b>3</b>
1.1	Metodología de Evaluación .....	3
1.2	Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar .....	3
1.3	Método de valoración .....	4
<b>2</b>	<b>Ofertas Recibidas .....</b>	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>Valoración de las Ofertas.....</b>	<b>7</b>
	Cuadro valorativo.....	14
<b>4</b>	<b>Puntuaciones Finales.....</b>	<b>16</b>

## 1 INTRODUCCIÓN

Este documento refleja el resultado de la valoración de los criterios de adjudicación cuya cuantificación dependen de un juicio de valor de las ofertas presentadas al expediente de licitación número Exp. 21/2024 para la CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE ORGANIZACIÓN REALIZACIÓN Y ANÁLISIS DE ENCUESTAS, ENTREVISTAS Y FOCUS GROUP DE SOSTENIBILIDAD Y SATISFACCIÓN A LAS EMPRESAS CLIENTES DEL CONSORCI DE LA ZONA FRANCA DE BARCELONA, correspondiente al informe sobre el Pliego de Prescripciones Técnicas del mismo, convocado por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona.

El Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (en adelante PCAP) que rige la contratación del servicio prevé “los criterios evaluables mediante un juicio de valor” que han de tenerse en cuenta para la valoración de las ofertas de las empresas participantes en el procedimiento de contratación. Los criterios económicos y otros criterios evaluables de forma automática no van a ser objeto de tratamiento o valoración en este informe.

Tipo de criterios	Puntuaciones
Criterios sujetos a juicio de valor	45,00
Criterios técnicos de adjudicación valorables mediante la aplicación de fórmulas	55,00
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>

Tabla 1 . Tipos de Criterios y Puntuaciones

### 1.1 Metodología de Evaluación

La metodología aplicada es la siguientes:

### 1.2 Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar

CRIT	DESCRIPCIÓN CRITERIO	PUNT MAX CRIT	SUB CRIT	DESCRIPCIÓN SUBCRITERIO	PUNT MAX SUBCRI	ASPECTOS A VALORAR	PUNT MAX ASPECTO
A.1		45,00					
	Propuesta de proyecto que describe una metodología de trabajo			Adecuación de la descripción a la realidad del proyecto	45,00	a) Propuesta general del Proyecto	10
						b) Compromiso de trabajo de campo y de completar los datos que falten en las BBDD	5
						c) Metodología exhaustiva en la obtención de datos presenciales que garantice como mínimo un 80% de respuestas	7
						e) Propuesta de mejora de trabajo de campo y de interpretación de datos	6
						f) Metodología probada en focus groups	7

						g)	Ventajas adicionales y técnicas de la oferta	10
--	--	--	--	--	--	----	--	----

Los licitadores deberán presentar una memoria técnica conforme al contenido y formato indicado en el PPT, que incluirá una descripción detallada de los puntos mencionados.

### 1.3 Método de valoración

- La valoración de cada oferta se efectuará a nivel de cada ‘Aspecto a valorar’ que está definido en los ‘Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor’.
- Para cada ‘Aspecto a valorar’ se analizará el contenido del subapartado correspondiente de la Memoria Técnica que lo trata. En este sentido, es importante resaltar que la estructura de la Memoria Técnica (Capítulos/Apartados/Subapartados) coincide con la estructura de los criterios cuya valoración depende de un juicio de valor (Criterios/Subcriterios/Aspectos a valorar).
- La valoración de los criterios sujetos a un juicio de valor se hará en base a la siguiente tabla (tabla de valoración):

Resultado de la evaluación de la información aportada para cada aspecto a valorar		
Perspectiva A: Grado de calidad de la propuesta	Perspectiva B: Grado de calidad de la información incluida	Porcentaje a aplicar a la puntuación máxima = resultado evaluación A y B
Alto	Alto	entre 91% y 100%
Alto	Medio	entre 81% y 90%
Alto	Bajo	entre 71% y 80%
Medio	Alto	entre 61% y 70%
Medio	Medio	entre 51% y 60%
Medio	Bajo	entre 41% y 50%
Bajo	Alto	entre 31% y 40%
Bajo	Medio	entre 16% y 30%
Bajo	Bajo	entre 1% y 15%
Ninguno	Ninguno	0%

*Tabla 2. Información aportada para cada criterio y porcentajes a aplicar según el resultado de la evaluación*

Para cada ‘Aspecto a valorar’ de cada oferta, se analizan, en este orden, las denominadas Perspectiva A y Perspectiva B (columnas 1 y 2 de la tabla de valoración) de la siguiente forma:

- Perspectiva A:
  - Se evalúa, para el ‘Aspecto a valorar’, el grado de calidad (alto, medio, bajo o ninguno) de la propuesta en función del contenido del subapartado correspondiente de la Memoria Técnica.
  - Para establecer el resultado de la evaluación, se tomará, como pauta general, lo siguiente:
    - Alto: está alineado con lo establecido en los pliegos y el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.
    - Medio: está alineado con lo establecido en los pliegos y el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.
    - Bajo: está poco alineado con lo establecido en los pliegos y/o el valor aportado y/o nivel de excelencia

es bajo.

- Ninguno: no se identifica lo que propone, no es coherente o no está alineado con lo establecido en los pliegos, no aporta ningún valor y/o se reproduce, de forma más o menos aproximada el contenido de los pliegos.

– Perspectiva B:

- A continuación, se evalúa, para el ‘Aspecto a valorar’, el grado de calidad (alto, medio, bajo o ninguno) de la información incluida en función del contenido del subapartado correspondiente de la Memoria Técnica.
- Para determinar el grado de calidad de información, se tendrán en cuenta los siguientes aspectos concretos: concisión, relevancia, completitud y adecuación del nivel de detalle y claridad de lo ofertado.
- Para establecer el resultado de la evaluación, se tomará, como pauta general, lo siguiente:
  - Alto: la información es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.
  - Medio: la información no es suficientemente concisa, relevante, completa y/o su nivel de detalle es medio.
  - Bajo: la información es demasiado genérica, incompleta, imprecisa, poco relevante y/o su nivel de detalle bajo.
  - Ninguno: no existe información, no es relevante, no está relacionada con lo solicitado, el nivel de detalle es inadecuado, es muy genérica y/o se reproduce, de forma más o menos aproximada el contenido de los pliegos.
- En ningún caso se considerará la extensión de la información como un factor positivo a valorar, es decir, considerar que, a más extensión, sin más, mejor.

– Resultado de la valoración A y B:

El Porcentaje que se aplicará a la puntuación máxima de cada ‘Aspecto a valorar’ de cada oferta estará dentro del rango que le corresponda (columna 3 de la tabla de valoración) en función de la combinación de los resultados de la evaluación de las Perspectivas A y B (Columnas 1 y 2 de la tabla de valoración). El porcentaje concreto que se asigne dentro del intervalo reflejará el grado de diferencia existente entre las diferentes propuestas dentro del aspecto que se valora.

**Cálculo de las puntuaciones:**

Puntuación de cada ‘Aspecto a valorar’

- La puntuación del ‘Aspecto a valorar’ de cada oferta se obtendrá aplicando el porcentaje obtenido como resultado evaluación A y B a la puntuación máxima asignada al ‘Aspecto a valorar’.

Puntuación de cada ‘Subcriterio’

- Para cada oferta, la puntuación de cada ‘Subcriterio’ se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los ‘Aspectos a valorar’ del subcriterio.

Puntuación de cada ‘Criterio’

- Para cada oferta, la puntuación de cada ‘Criterio’ se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los ‘Subcriterios’ del criterio.

Puntuación final de los ‘Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor’

- Para cada oferta, la puntuación final obtenida en los ‘Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor’ se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los ‘Criterios’ de este tipo.

**Umbral mínimo de calidad técnica**

Se establece un umbral del 50% (umbral de  $\geq 22,50$ ) respecto a los criterios sujetos a juicio de valor, con una puntuación total de 45 puntos, .Sólo el licitador que alcance el umbral mínimo establecido de 22,50 podrá continuar en el procedimiento de adjudicación pasando a la valoración de criterios automáticos.

**2 OFERTAS RECIBIDAS**

El número de ofertas recibidas consideradas en la presente valoración para la CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE ORGANIZACIÓN REALIZACIÓN Y ANÁLISIS DE ENCUESTAS, ENTREVISTAS Y FOCUS GROUP DE SOSTENIBILIDAD Y SATISFACCIÓN A LAS EMPRESAS CLIENTES DEL CONSORCI DE LA ZONA FRANCA DE BARCELONA son las siguientes:

- 1. INSTITUTO DYM , S.A.**
- 2. GAPS. POLÍTICA I SOCIETAT, S.L.**
- 3. GESOP, GABINET D'ESTUDIS SOCIALS I OPINIÓ PÚBLICA, S.L.**
- 4. BETA GROUP SERVICES SAS SUCURSAL EN ESPAÑA**

**3 VALORACIÓN DE LAS OFERTAS**

A continuación, se detalla el resultado de la evaluación de la oferta de cada uno de los licitadores:

CRIT	DESCRIPCIÓN CRITERIO	PUNT MAX CRIT	SUB CRIT	DESCRIPCIÓN SUBCRITERIO	PUNT MAX SUBCRI	ASPECTOS A VALORAR	PUNT MAX ASPECTO
A.1		45,00					
	Propuesta de proyecto que describe una metodología de trabajo			Adecuación de la descripción a la realidad del proyecto	45,00	a) Propuesta general del Proyecto	10
b) Compromiso de trabajo de campo y de completar los datos que falten en las BBDD						5	
c) Metodología exhaustiva en la obtención de datos presenciales que garantice como mínimo un 80% de respuestas						7	

					e)	Propuesta de mejora de trabajo de campo y de interpretación de datos	6
					f)	Metodología probada en focus groups	7
					g)	Ventajas adicionales y técnicas de la oferta	10

**LOS DISTINTOS ASPECTOS A VALORAR:**

Aspecto a Valorar: propuesta general del proyecto			
<b>1. INSTITUTO DYM</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
Propuesta nivel alto			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
Nivel excelencia alto			
Perspectiva A	<b>ALTA</b>	Perspectiva B	<b>ALTA</b>

Aspecto a Valorar: propuesta general del proyecto			
<b>1. GAPS</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
Propuesta nivel alto			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
Aporta información concisa y de forma clara con las fases a desarrollar.			
Perspectiva A	<b>ALTA</b>	Perspectiva B	<b>MEDIA</b>

Aspecto a Valorar: propuesta general del proyecto			
<b>3. GESOP</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La Propuesta con bajo nivel excelencia			

PERSPECTIVA B

Aporta información concisa y de forma clara con las fases a desarrollar.

Perspectiva A	<b>BAJA</b>	Perspectiva B	<b>MEDIA</b>
---------------	-------------	---------------	--------------

**Aspecto a Valorar: propuesta general del proyecto**

**4.BETA GROUP**

PERSPECTIVA A

Poco alineado con extablecido

PERSPECTIVA B

Aporta información concisa y de forma clara con las fases a desarrollar.

Perspectiva A	<b>BAJA</b>	Perspectiva B	<b>MEDIA</b>
---------------	-------------	---------------	--------------

.....

**Aspecto a Valorar: Compromiso en trabajo campo**

**1.INSTITUTO DYM**

PERSPECTIVA A

Alineado con pliegos y aporta soluciones

PERSPECTIVA B

Propuesta exhaustiva

Perspectiva A	<b>ALTA</b>	Perspectiva B	<b>ALTA</b>
---------------	-------------	---------------	-------------

**Aspecto a Valorar: Compromiso en trabajo campo**

**2. GAPS**

PERSPECTIVA A

La Propuesta de la ofertante cumple de acuerdo a solicitado.

PERSPECTIVA B

Aporta información concisa y de forma clara con las fases a desarrollar.

Perspectiva A	<b>MEDIA</b>	Perspectiva B	<b>MEDIA</b>
---------------	--------------	---------------	--------------



**Aspecto a Valorar: Compromiso en trabajo campo**

**3.GESOP**

PERSPECTIVA A

La Propuesta con poco valor aportado

PERSPECTIVA B

Nivel cumplimiento bajo.

Perspectiva A	<b>BAJO</b>	Perspectiva B	<b>BAJO</b>
---------------	-------------	---------------	-------------

**Aspecto a Valorar: Compromiso en trabajo campo**

**4.BETA GROUP**

PERSPECTIVA A

Poco alineado con lo solicitado

PERSPECTIVA B

Nivel de detalle excelente

Perspectiva A	<b>BAJO</b>	Perspectiva B	<b>ALTO</b>
---------------	-------------	---------------	-------------

.....

**Aspecto a Valorar: Metodologia exhaustiva**

**1.INSTITUTO DYM**

PERSPECTIVA A

Propuesta alineada y buen nivel excelencia

PERSPECTIVA B

Nivel de detalle relevante

Perspectiva A	<b>ALTA</b>	Perspectiva B	<b>ALTA</b>
---------------	-------------	---------------	-------------

**Aspecto a Valorar: Metodologia exhaustiva**

**2. GAPS**

PERSPECTIVA A

La Propuesta de la ofertante con excelencia y alineada

PERSPECTIVA B

Aporta información relevante y de valor con las fases a desarrollar.

Perspectiva A	<b>ALTA</b>	Perspectiva B	<b>ALTA</b>
---------------	-------------	---------------	-------------

**Aspecto a Valorar: Metodología exhaustiva**

**3.GESOP**

PERSPECTIVA A

La Propuesta poco alineado con pliegos y valor

PERSPECTIVA B

Aporta información concisa y de forma clara con las fases a desarrollar.

Perspectiva A	<b>BAJA</b>	Perspectiva B	<b>MEDIA</b>
---------------	-------------	---------------	--------------

**Aspecto a Valorar: Metodología exhaustiva**

**4.BETA GROUP**

PERSPECTIVA A

Poco alineado con intención pliegos

PERSPECTIVA B

Aporta información detallada, concisa y de forma clara con las fases a desarrollar.

Perspectiva A	<b>BAJO</b>	Perspectiva B	<b>ALTA</b>
---------------	-------------	---------------	-------------

.....

**Aspecto a Valorar: Mejora en interpretación**

**1.INSTITUTO DYM**

PERSPECTIVA A

La Propuesta de la ofertante cumple de acuerdo a solicitado.

PERSPECTIVA B

Aporta información concisa y de forma clara con las fases a desarrollar.

Perspectiva A	<b>MEDIA</b>	Perspectiva B	<b>MEDIA</b>
---------------	--------------	---------------	--------------

**Aspecto a Valorar: Mejora en interpretación**

**2.GAPS**

PERSPECTIVA A

La Propuesta de la ofertante cumple de acuerdo a solicitado.

PERSPECTIVA B

Aporta información concisa y de forma clara con las fases a desarrollar.

Perspectiva A	<b>MEDIA</b>	Perspectiva B	<b>MEDIA</b>
---------------	--------------	---------------	--------------

**Aspecto a Valorar: Mejora en interpretación**

**3.GESOP**

PERSPECTIVA A

La Propuesta es poco alineada con objetivos

PERSPECTIVA B

Información genérica y de detalle bajo

Perspectiva A	<b>BAJO</b>	Perspectiva B	<b>BAJO</b>
---------------	-------------	---------------	-------------

**Aspecto a Valorar: Mejora en interpretación**

**4.BETA GROUP**

PERSPECTIVA A

Propuesta centrada en temas colaterales

PERSPECTIVA B

Información poco relevante para los objetivos

Perspectiva A	<b>BAJO</b>	Perspectiva B	<b>BAJO</b>
---------------	-------------	---------------	-------------

.....

**Aspecto a Valorar: Metodología en focus groups**

**1.INSTITUTO DYM**

PERSPECTIVA A

La Propuesta de la ofertante cumple de acuerdo a solicitado.

PERSPECTIVA B

Aporta información concisa y de forma clara con las fases a desarrollar.

Perspectiva A	<b>MEDIA</b>	Perspectiva B	<b>MEDIA</b>
---------------	--------------	---------------	--------------

**Aspecto a Valorar: Metodología en focus groups**

**2. GAPS**

PERSPECTIVA A

La Propuesta de la ofertante cumple de acuerdo a solicitado.

PERSPECTIVA B

Aporta información concisa y de forma clara con las fases a desarrollar.

Perspectiva A	<b>MEDIA</b>	Perspectiva B	<b>MEDIA</b>
---------------	--------------	---------------	--------------

**Aspecto a Valorar: Metodología en focus groups**

**3. GESOP**

PERSPECTIVA A

La Propuesta de la ofertante cumple de acuerdo a solicitado.

PERSPECTIVA B

Aporta información relevante, de excelencia, concisa y de forma clara con las fases a desarrollar.

Perspectiva A	<b>MEDIA</b>	Perspectiva B	<b>ALTA</b>
---------------	--------------	---------------	-------------

**Aspecto a Valorar: Metodología en focus groups**

**4. BETA GROUP**

PERSPECTIVA A

La Propuesta de la ofertante cumple de acuerdo a solicitado.

PERSPECTIVA B

Aporta información relevante, de excelencia, concisa y de forma clara con las fases a desarrollar.

Perspectiva A	<b>MEDIA</b>	Perspectiva B	<b>ALTA</b>
---------------	--------------	---------------	-------------

.....

**Aspecto a Valorar: Ventajas técnicas**

**1. INSTITUTO DYM**

PERSPECTIVA A

Nivel excelencia alto

PERSPECTIVA B

Aporta información concisa y de forma clara con las fases a desarrollar, con gran detalle.

Perspectiva A	<b>ALTA</b>	Perspectiva B	<b>ALTA</b>
---------------	-------------	---------------	-------------

**Aspecto a Valorar: Ventajas técnicas**

**2. GAPS**

PERSPECTIVA A

La Propuesta de la ofertante cumple de acuerdo a solicitado.

PERSPECTIVA B

Aporta información concisa y de forma clara con las fases a desarrollar, con gran detalle.

Perspectiva A	<b>MEDIA</b>	Perspectiva B	<b>ALTA</b>
---------------	--------------	---------------	-------------

**Aspecto a Valorar: Ventajas técnicas**

**3. GESOP**

PERSPECTIVA A

La Propuesta de la ofertante cumple de acuerdo a solicitado.

PERSPECTIVA B

Aporta información concisa y de forma clara con las fases a desarrollar, con gran detalle.

Perspectiva A	<b>MEDIA</b>	Perspectiva B	<b>ALTA</b>
---------------	--------------	---------------	-------------

**Aspecto a Valorar: Ventajas técnicas**

**4. BETA GROUP**

PERSPECTIVA A

Poco relevante para objetivos trabajo

PERSPECTIVA B

Poco relevante para los objetivos trabajo, poco adecuada

Perspectiva A	<b>BAJA</b>	Perspectiva B	<b>BAJA</b>
---------------	-------------	---------------	-------------

.....

#### 4 CUADRO VALORATIVO DYM

Metodología de trabajo				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>INSTITUTO DYM</b>				<b>39,1</b>
PROPUESTA GENERAL	ALTO	ALTO	100%	10
COMPROMISO DE TRABAJO DE CAMPO	ALTO	ALTO	100%	5
METODOLOGÍA EXHAUSTIVA	ALTO	ALTO	100%	7
MEJORA EN INTERPRETACION	MEDIO	MEDIO	55%	3,3
METODOLOGÍA EN FOCUS GROUPS	MEDIO	MEDIO	55%	3,8
VENTAJAS TÉCNICAS	ALTO	ALTO	100%	10

#### 5 CUADRO VALORATIVO GAPS

Metodología de trabajo				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>GAPS</b>				<b>31,8</b>
PROPUESTA GENERAL	ALTO	MEDIO	85%	8,5
COMPROMISO DE TRABAJO DE CAMPO	MEDIO	MEDIO	55%	2,7
METODOLOGÍA EXHAUSTIVA	ALTO	ALTO	100%	7
MEJORA EN INTERPRETACION	MEDIO	MEDIO	55%	3,3

METODOLOGÍA EN FOCUS GROUPS	MEDIO	MEDIO	55%	3,8
VENTAJAS TÉCNICAS	MEDIO	ALTO	65%	6,5

## 6 CUADRO VALORATIVO GESOP

Metodología de trabajo				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>GESOP</b>				<b>15,5</b>
PROPUESTA GENERAL	BAJO	MEDIO	20%	2
COMPROMISO DE TRABAJO DE CAMPO	BAJO	BAJO	10%	0,5
METODOLOGÍA EXHAUSTIVA	BAJO	MEDIO	20%	1,4
MEJORA EN INTERPRETACION	BAJO	BAJO	10%	0,6
METODOLOGÍA EN FOCUS GROUPS	MEDIO	ALTO	65%	4,5
VENTAJAS TÉCNICAS	MEDIO	ALTO	65%	6,5

## 7 CUADRO VALORATIVO BETA GROUP

Metodología de trabajo				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>BETA GROUP</b>				<b>12,4</b>
PROPUESTA GENERAL	BAJO	MEDIO	20%	2
COMPROMISO DE TRABAJO DE CAMPO	BAJO	ALTO	37%	1,8
METODOLOGÍA EXHAUSTIVA	BAJA	ALTA	37%	2,5
MEJORA EN INTERPRETACION	BAJA	BAJA	10%	0,6
METODOLOGÍA EN FOCUS GROUPS	MEDIO	ALTO	65%	4,5

VENTAJAS TÉCNICAS	BAJO	BAJO	10%	1
-------------------	------	------	-----	---

## 7 PUNTUACIONES FINALES

A continuación, como cuadro resumen, ordenado de mayor a menor puntuación, se incluyen cuadros resumen de la valoración de los criterios sujetos a un juicio de valor, reflejando la puntuación de todos los licitadores:

EMPRESA	Criterio 1	TOTAL
<b>1. INSTITUTO DYM</b>	45	39,1
<b>2. GAPS</b>	45	31,8
<b>3. GESOP</b>	45	15,5
<b>4 BETA GROUP</b>	45	12,4

Como se observa, dos ofertas han alcanzado los **22,50 puntos mínimos** de calidad técnica aceptable para el trabajo (Instituto DYM y GAPS) y otras dos no (GESOP y BETA GROUP). En consecuencia, GESOP y BETA GROUP quedan excluidas por no haber alcanzado el umbral mínimo establecido para la valoración técnica.

En Barcelona, a 23 de julio de 2024

Firmado, Montse Novell  
 Directora de RSC-ODS del CZFB