



## INFORME DE VALORACIÓN DE LOS CRITERIOS SUJETOS A JUICIO DE VALOR DEL PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN DEL 'PLAN ESTRATÉGICO DE TURISMO DEL MUNICIPIO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE 2021 -2026'

Habiéndose procedido a la admisión de los licitadores del procedimiento de contratación, así como la apertura de las ofertas de criterios evaluables mediante juicio de valor por parte de la Unidad Técnica de Valoración, se ha requerido la emisión del presente informe para la propuesta de valoración de las ofertas presentadas por las licitadoras.

Para la realización de las valoraciones se tendrá en cuenta la redacción y contenido establecido en el PCAP del procedimiento de contratación con respecto a los criterios sujetos a juicio de valor, el PPT, así como las ofertas presentadas por las licitadoras.

### 1. CRITERIOS SUJETOS A JUICIO DE VALOR EN EL PCAP DEL PROCEDIMIENTO

El PCAP del procedimiento de contratación recoge los siguientes criterios sujetos a juicio de valor:

**A1) Metodología y calidad general de la propuesta (máximo de 8 puntos).** Se otorgará hasta un máximo de 8 puntos. Se tendrá en cuenta la claridad, comprensión y detalle de la propuesta, considerando especialmente aquellos aspectos de valor añadido aportados, la metodología global planteada para el logro de los objetivos del apartado 'Objeto del contrato', que demuestre cumplir con las características del Plan estratégico descritas en el apartado 'Trabajos a realizar' y la funcionalidad, practicidad y flexibilidad del plan en su conjunto.

**A2) Metodología del Diagnóstico estratégico de situación (hasta 8 puntos).** Se otorgará hasta un máximo de 8 puntos. Se tendrá en cuenta la claridad, comprensión y nivel de detalle de la propuesta, la metodología a emplear en cada uno de los análisis y estudios, así como el alineamiento a diferentes planes y proyectos estratégicos que actualmente se están desarrollando. Además, se tendrá en cuenta la metodología general a utilizar para alcanzar las conclusiones del diagnóstico.

**A3) Metodología del Análisis y reflexión estratégica (hasta 8 puntos).** Se otorgará hasta un máximo de 8 puntos. Se tendrá en cuenta la claridad, comprensión y nivel de detalle de la metodología a utilizar en esta fase, especialmente al planteamiento realizado para llevar a cabo las entrevistas en profundidad, las mesas de trabajo y/o talleres, y la Jornada técnica, así como todo el proceso participativo que garantice las aportaciones y validación de los distintos agentes. Se tendrá en cuenta el uso de herramientas de comunicación en remoto y online.

**A4) Metodología de la formulación estratégica (hasta 6 puntos).** Se otorgará hasta un máximo de 6 puntos. Se tendrá en cuenta la claridad, comprensión y nivel de detalle de la metodología a emplear para la elaboración de la estrategia y el cuadro de mando. Igualmente, se valorará la metodología propuesta que permita una fácil y práctica evaluación y actualización bianual del Plan estratégico.

**A5) Metodología para la elaboración del plan de acción (hasta 6 puntos).** Se otorgará hasta un máximo de 6 puntos. Se tendrá en cuenta el proceso de diseño del plan de acción para que sea factible, claro, ejecutable y operativo para la gestión pública del mismo por parte de la Sociedad de Desarrollo.

**A6) Plan de trabajo y seguimiento (hasta 6 puntos).** Se otorgará hasta un máximo de 6 puntos. Se valorará el plan de trabajo que deberá contener una adecuada organización





*de los recursos humanos y técnicos vinculados al desarrollo del contrato. Además, se valorará la calidad técnica del plan de trabajo, el sistema de control e indicadores de seguimiento para la prestación del servicio, así como el cronograma general para un correcto seguimiento.*

**A7) Difusión y comunicación (hasta 3 puntos).** Se otorgará hasta un máximo de 3 puntos. Se valorará la propuesta comunicación y difusión del Plan planteada.

En el momento de valoración de las ofertas, se detectó un error material en la redacción del subapartado A6, por lo que se aplicó la redacción correspondiente del informe de necesidad del procedimiento. No habiéndose planteado preguntas de ninguna clase al respecto, y no siendo determinante para la correcta valoración, se entiende como error material y se realiza valoración de acuerdo con el contenido correcto.

## 2. OFERTAS RECIBIDAS

La Unidad Técnica de Valoración, en el procedimiento de contratación de referencia, ha constatado la existencia de seis (6) ofertas diferenciadas de los siguientes licitadores:

- THR Asesores en Turismo Hotelaría y Recreación S.A. (A58081381)
- Asistencias Técnicas Clave S.L. (B41696204)
- GBL Investstrategy S.L.U. (B76681469)
- Deloitte Consulting S.L.U. (B81690471)
- Koan Consulting S.L. (B82718545)
- ACP Cercanía Consultores S.L. (B86411162)

## 3. OFERTAS EXCLUIDAS

De acuerdo con el contenido del acta del archivo electrónico de referencia, se produjo la exclusión de licitadores al haber introducido información relacionada con el archivo electrónico de ofertas evaluables automáticamente del procedimiento.

En el PCAP se explicitaba que *“Los licitadores se deberán abstener de introducir ningún tipo de dato, documento o información, en la oferta de criterios evaluables mediante juicio de valor que pueda dar lugar a que el órgano de valoración conozca el contenido de los criterios evaluables automáticamente. En caso de producirse, el órgano de valoración podrá excluir a los licitadores, si la información introducida diera lugar a una merma de las garantías del procedimiento de contratación.”*

Analizado el contenido de las ofertas, se constata que las empresas,

- THR Asesores en Turismo Hotelaría y Recreación S.A. (A58081381)
- GBL Investstrategy S.L.U. (B76681469)

han incluido datos explícitos sobre la duración de los trabajos, siendo este un aspecto a valorar en el criterio automático *“B3) Reducción del plazo de ejecución”*, a tener en cuenta en la siguiente fase del procedimiento con la apertura del sobre 3.

Por tanto, y ante una posible merma de las garantías del procedimiento de contratación, se propone a la Unidad Técnica de Valoración la exclusión del procedimiento de estas dos ofertas.

Sin perjuicio de lo anterior, consta en el acta de la sesión correspondiente la justificación de contenido jurídico, así como la consulta al asesoramiento de Sociedad de Desarrollo.





#### 4. VALORACIÓN DE CRITERIOS SUJETOS A JUICIO DE VALOR

##### 4.1. CRITERIO A1) Metodología y calidad general de la propuesta (máximo de 8 puntos).

Se otorgará hasta un máximo de 8 puntos. Se tendrá en cuenta la claridad, comprensión y detalle de la propuesta, considerando especialmente aquellos aspectos de valor añadido aportados, la metodología global planteada para el logro de los objetivos del apartado 'Objeto del contrato', que demuestre cumplir con las características del Plan estratégico descritas en el apartado 'Trabajos a realizar' y la funcionalidad, practicidad y flexibilidad del plan en su conjunto.

A continuación, se detallan las puntuaciones obtenidas por las empresas licitadoras en relación a este criterio:

- **Deloitte Consulting S.L.U. Puntos obtenidos: 8 puntos**  
Presenta una metodología general clara y comprensible, con excelente desagregación y nivel de detalle, con profundidad exhaustiva, convirtiéndose en una propuesta integral y completa. La propuesta se alinea de manera óptima con los objetivos del contrato y cuenta con nivel muy alto de funcionalidad, practicidad y flexibilidad en su conjunto. Demuestra cumplir de forma óptima con las características del plan estratégico en el apartado 'Trabajos a realizar'. Se aportan elementos de valor añadido a lo largo de toda la propuesta.
- **ACP Cercanía Consultores S.L. Puntos obtenidos: 5,4 puntos**  
Presenta una propuesta con una claridad correcta para una fácil comprensión, si bien hay ausencia de un mayor nivel de detalle en algunos ítems. La propuesta se alinea de manera adecuada con los objetivos del contrato. La propuesta cuenta con nivel apto, pero no óptimo, de funcionalidad, practicidad y flexibilidad en su conjunto. Demuestra cumplir, de forma adecuada, con las características del plan estratégico en el apartado 'Trabajos a realizar'. Se aportan algunos elementos de valor añadido a lo largo de toda la propuesta.
- **Asistencias Técnicas Clave S.L. Puntos obtenidos: 5,2 puntos**  
Presenta una propuesta con una claridad correcta para una fácil comprensión si bien hay ausencia de un mayor nivel de detalle en algunos ítems. La propuesta se alinea de manera adecuada con los objetivos del contrato. La propuesta cuenta con un grado correcto de funcionalidad, practicidad y flexibilidad en su conjunto. Demuestra cumplir con las características del plan estratégico en el apartado 'Trabajos a realizar' de forma adecuada. Se aportan algunos elementos de valor añadido a lo largo de toda la propuesta.
- **Koan Consulting S.L. Puntos obtenidos: 1,4 puntos**  
Presenta una metodología básica, con carencias de desarrollo a lo largo de toda la propuesta. La propuesta se alinea de forma básica a los objetivos del contrato y cuenta con un nivel bajo de funcionalidad, practicidad y flexibilidad en su conjunto. Cumple de forma muy básica con las características del plan estratégico en el apartado 'Trabajos a realizar', no facilitando detalle ni profundizando en ellas. No se aportan elementos de valor añadido reseñables en la propuesta.

##### 4.2. CRITERIO A2) Metodología del Diagnóstico estratégico de situación (hasta 8 puntos).

Se otorgará hasta un máximo de 8 puntos. Se tendrá en cuenta la claridad, comprensión y nivel de detalle de la propuesta, la metodología a emplear en cada uno de los análisis y estudios, así como el alineamiento a diferentes planes y proyectos estratégicos que actualmente se están desarrollando. Además, se tendrá en cuenta la metodología general a utilizar para alcanzar las conclusiones del diagnóstico.





A continuación, se detallan las puntuaciones obtenidas por las empresas licitadoras en relación a este criterio:

- **Deloitte Consulting S.L.U. Puntos obtenidos: 7,3 puntos**  
Presenta una propuesta de diagnóstico estratégico de situación con un nivel óptimo de claridad y comprensión, con una exposición amplia y con buen nivel de detalle, explicando en profundidad toda la fase de diagnóstico. Se realiza un desglose exhaustivo y explicativo de la metodología y fuentes a utilizar en cada uno de los análisis y estudios, destacando la profundidad y precisión en cada metodología aportada. Se realiza un planteamiento adecuado para el alineamiento del plan con proyectos estratégico. Se plantea una metodología solvente, con detalle y acorde al resto del planteamiento para alcanzar las conclusiones del diagnóstico.
- **Asistencias Técnicas Clave S.L. Puntos obtenidos: 5,0 puntos**  
Plantea una propuesta de diagnóstico estratégico de situación clara y comprensible, con un nivel adecuado, pero no óptimo, de detalle. Se realiza un desglose adecuado de cada uno de los estudios y análisis a realizar. Se realiza un buen y detallado planteamiento para el alineamiento del plan con proyectos estratégico. Se plantea una metodología correcta para alcanzar las conclusiones del diagnóstico.
- **ACP Cercanía Consultores S.L. Puntos obtenidos: 4,0 puntos**  
Presenta una propuesta con claridad suficiente para su comprensión, si bien hay ausencia de un mayor desarrollo en algunos ítems. Se propone un planteamiento adecuado de los estudios y análisis a realizar, si bien carece de mayor profundidad y detalle. Se realiza un planteamiento adecuado para el alineamiento del plan con proyectos estratégico. Se plantea una metodología correcta para alcanzar las conclusiones del diagnóstico.
- **Koan Consulting S.L. Puntos obtenidos: 1,2 puntos**  
Plantea una propuesta limitada respecto a la claridad y comprensión, con un nivel muy básico de detalle y con ausencia de profundidad en diferentes ítems. Asimismo, no se profundiza suficientemente en la metodología a utilizar en los análisis y estudios, así como las fuentes. Presenta un alineamiento muy básico del plan con otros proyectos estratégicos. La metodología para alcanzar las conclusiones del diagnóstico no está desarrollada suficientemente.

**4.3. CRITERIO A3) Metodología del Análisis y reflexión estratégica (hasta 8 puntos).** *Se otorgará hasta un máximo de 8 puntos. Se tendrá en cuenta la claridad, comprensión y nivel de detalle de la metodología a utilizar en esta fase, especialmente al planteamiento realizado para llevar a cabo las entrevistas en profundidad, las mesas de trabajo y/o talleres, y la Jornada técnica, así como todo el proceso participativo que garantice las aportaciones y validación de los distintos agentes. Se tendrá en cuenta el uso de herramientas de comunicación en remoto y online.*

A continuación, se detallan las puntuaciones obtenidas por las empresas licitadoras en relación a este criterio:

- **Deloitte Consulting S.L.U. Puntos obtenidos: 7,5 puntos**  
La propuesta metodológica del análisis y reflexión estratégica es clara y comprensible, de nivel alto, presentando un elevado nivel de detalle y concreción. La propuesta de entrevistas en profundidad es adecuada. Se presenta una propuesta de mesas de trabajo sectoriales y talleres desarrollada de forma óptima. Se plantea una jornada técnica de nivel alto y con detalle. Se realiza una propuesta con varios métodos que garantizan, de forma apta, hacer el proceso participativo y





la validación y aportaciones al plan. Se plantea un uso de herramientas de comunicación online y en remoto adecuadas.

- **ACP Cercanía Consultores S.L. Puntos obtenidos: 5,5 puntos**  
La propuesta metodológica del análisis y reflexión estratégica es clara y comprensible, de nivel adecuado. La propuesta de entrevistas en profundidad es correcta, pero sin elevado nivel de desarrollo. Se presenta una propuesta de mesas de trabajo adecuadas. Se plantea una jornada técnica de nivel adecuado y con detalle. La propuesta recoge la metodología apta para hacer el proceso participativo y garantizar las aportaciones y validaciones al plan. El planteamiento de uso de herramientas de comunicación en remoto y online no está desarrollado en profundidad.
- **Asistencias Técnicas Clave S.L. Puntos obtenidos: 5,3 puntos**  
La metodología del análisis y reflexión estratégica es de nivel adecuado, siendo clara y comprensible, si bien se presenta ausencia de mayor desarrollo en determinados ítems. La propuesta de entrevistas en profundidad es adecuada. Se presenta un planteamiento correcto de grupos de trabajo y panel de expertos. La propuesta de jornada técnica es adecuada, pero con nivel básico de detalle. Se plantean, de forma apta, distintos métodos que garantizan las aportaciones y validaciones de la información del plan. El planteamiento de uso de herramientas de comunicación en remoto y online no está desarrollado en profundidad.
- **Koan Consulting S.L. Puntos obtenidos: 1,0 puntos**  
La propuesta metodológica del análisis y reflexión estratégica es clara, pero sin profundidad, presenta un nivel insuficiente de detalle. La propuesta de entrevistas en profundidad no está desarrollada. Se presenta una propuesta suficiente de mesas de trabajo, pero con escaso desarrollo. Se plantea la jornada técnica, sin especificar detalle. La metodología general del proceso participativo que garantice las aportaciones y validación de los distintos carece de detalle. No se explicita el planteamiento de uso de herramientas de comunicación en remoto y online.

**4.4. CRITERIO A4) Metodología de la formulación estratégica (hasta 6 puntos).** Se otorgará hasta un máximo de 6 puntos. Se tendrá en cuenta la claridad, comprensión y nivel de detalle de la metodología a emplear para la elaboración de la estrategia y el cuadro de mando. Igualmente, se valorará la metodología propuesta que permita una fácil y práctica evaluación y actualización bianual del Plan estratégico.

A continuación, se detallan las puntuaciones obtenidas por las empresas licitadoras en relación a este criterio:

- **Deloitte Consulting S.L.U. Puntos obtenidos: 6,0 puntos**  
Se plantea una metodología de la formulación estratégica clara y comprensible, de nivel óptima, y con un grado muy alto de detalle, concreción y desarrollo. La metodología de cuadro de mando y evaluación es de nivel óptimo, detallando cada uno de los aspectos del proceso.
- **ACP Cercanía Consultores S.L. Puntos obtenidos: 3,8 puntos**  
La propuesta metodológica para la elaboración de la estrategia es adecuada, clara y comprensible, pero con un nivel medio de desarrollo. La metodología de cuadro de mando y evaluación es de nivel alto, pero no óptimo, con buen nivel de detalle.
- **Asistencias Técnicas Clave S.L. Puntos obtenidos: 2,8 puntos**  
La propuesta metodológica para la elaboración de la estrategia es adecuada, clara y comprensible, pero con un nivel medio de desarrollo. La metodología propuesta





para el cuadro de mando y la evaluación del plan es suficiente, pero con ausencia de mayor nivel de detalle.

- **Koan Consulting S.L. Puntos obtenidos: 0,2 puntos**

La metodología de la formulación estratégica es de nivel básico, con insuficiente detalle. No se explicita la metodología a utilizar en el cuadro de mando de indicadores y evaluación.

**4.5. CRITERIO A5) Metodología para la elaboración del plan de acción (hasta 6 puntos).** *Se otorgará hasta un máximo de 6 puntos. Se tendrá en cuenta el proceso de diseño del plan de acción para que sea factible, claro, ejecutable y operativo para la gestión pública del mismo por parte de la Sociedad de Desarrollo.*

A continuación, se detallan las puntuaciones obtenidas por las empresas licitadoras en relación a este criterio:

- **Deloitte Consulting S.L.U. Puntos obtenidos: 5,7 puntos**

La metodología para la elaboración del plan de acción es claro y comprensible, con un nivel muy alto, presentando elevado grado de detalle y profundidad. El proceso de diseño del plan de acción es de nivel óptimo, facilitando que sea factible y operativo.

- **ACP Cercanía Consultores S.L. Puntos obtenidos: 3,0 puntos**

La metodología para la elaboración del plan de acción es claro y comprensible, de nivel medio, y con un detalle suficiente. El proceso de diseño del plan de acción es adecuado, con nivel medio de detalle y profundidad.

- **Asistencias Técnicas Clave S.L. Puntos obtenidos: 1,5 puntos**

La metodología para la elaboración del plan de acción tiene un nivel mínimo de detalle y profundidad. El proceso de diseño del plan de acción es suficiente y presenta un nivel básico de detalle, con escaso desarrollo.

- **Koan Consulting S.L. Puntos obtenidos: 0,1 puntos**

La metodología para la elaboración del plan de acción carece de desarrollo. En la propuesta no se explica el proceso de diseño del plan de acción.

**4.6. CRITERIO A6) Plan de trabajo y seguimiento (hasta 6 puntos).** *Se otorgará hasta un máximo de 6 puntos. Se valorará el plan de trabajo que deberá contener una adecuada organización de los recursos humanos y técnicos vinculados al desarrollo del contrato. Además, se valorará la calidad técnica del plan de trabajo, el sistema de control e indicadores de seguimiento para la prestación del servicio, así como el cronograma general para un correcto seguimiento.*

En el momento de valoración de las ofertas, se detectó un error material en la redacción del subapartado A6, por lo que se aplicó la redacción correspondiente del informe de necesidad del procedimiento, de acuerdo con las referencias anteriormente indicadas.

A continuación, se detallan las puntuaciones obtenidas por las empresas licitadoras en relación a este criterio:

- **Deloitte Consulting S.L.U. Puntos obtenidos: 5,7 puntos**

La calidad técnica del plan de trabajo es muy alta, con un elevado nivel de detalle. Se presenta una buena organización de los recursos humanos y técnicos vinculados al proyecto. El sistema de control y organización del proyecto es de nivel muy alto. El cronograma es de nivel alto y con un correcto despliegue.

- **ACP Cercanía Consultores S.L. Puntos obtenidos: 4,7 puntos**





La calidad técnica del plan de trabajo es buena, pero sin profundidad en determinados items. Se presenta una buena organización de los recursos humanos y técnicos vinculados al proyecto. El sistema de control y organización del proyecto es adecuado. El cronograma es de nivel alto y con un correcto despliegue.

- **Asistencias Técnicas Clave S.L. Puntos obtenidos: 2,7 puntos**

La calidad técnica del plan de trabajo es buena, pero sin profundidad en determinados items. La organización de los recursos humanos y técnicos es de nivel básico y sin detalle. El sistema de control y organización del proyecto es adecuado, pero con ausencia de mayor detalle. El cronograma es de nivel adecuado.

- **Koan Consulting S.L. Puntos obtenidos: 0,2 puntos**

La calidad técnica del plan de trabajo es insuficiente y carece de detalle. No se propone una adecuada organización de recursos humanos y técnicos vinculados al proyecto. No se plantea el sistema de control y seguimiento del proyecto. La propuesta carece de cronograma.

**4.7. CRITERIO A7) Difusión y comunicación (hasta 3 puntos).** Se otorgará hasta un máximo de 3 puntos. Se valorará la propuesta comunicación y difusión del Plan planteada.

A continuación, se detallan las puntuaciones obtenidas por las empresas licitadoras en relación a este criterio:

- **Deloitte Consulting S.L.U. Puntos obtenidos: 2,5 puntos**

La Propuesta de comunicación y difusión del Plan estratégico de nivel alto, con elevado nivel de detalle en cada uno de los aspectos.

- **ACP Cercanía Consultores S.L. Puntos obtenidos: 1,5 puntos**

La propuesta de comunicación y difusión del Plan estratégico es correcta, con nivel medio de detalle.

- **Asistencias Técnicas Clave S.L. Puntos obtenidos: 1,5 puntos**

La propuesta de comunicación y difusión del Plan estratégico es correcta, con nivel medio de detalle.

- **Koan Consulting S.L. Puntos obtenidos: 0,2 puntos**

La propuesta de comunicación y difusión del Plan estratégico es insuficiente y carece de detalle.

## 5. PROPUESTA DE VALORACIÓN

De acuerdo con el contenido del presente informe de valoración, y habiendo analizado y previsto las puntuaciones correspondientes a cada uno de los criterios establecidos en los pliegos del procedimiento de contratación, se propone el otorgamiento de las siguientes puntuaciones sobre los criterios evaluables mediante juicio de valor:

• DELOITTE CONSULTING SLU	<b>42,7 puntos</b>
• ACP CERCANIA CONSULTORES SL	<b>27,9 puntos</b>
• ASISTENCIAS TECNICAS CLAVE SL	<b>24,0 puntos</b>
• KOAN CONSULTING SL	<b>4,3 puntos</b>

En Santa Cruz de Tenerife, a fecha de la firma electrónica

Javier Navarro Martín  
Sociedad de Desarrollo de Santa Cruz de Tenerife  
Técnico de Turismo y Comercio  
(Documento firmado electrónicamente)

