

Expte.: eAJ-0020/2022

Asunto: Licitación de un Servicio de desarrollo de proyectos tecnológicos, gestión integral de los mismos y otros servicios conexos en el marco del ecosistema digital de Promotur Turismo Canarias S.A, cofinanciado con el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y/o con el Fondo REACT-EU o Mecanismo para la Recuperación y la Resiliencia (Fondos "Next Generation EU"). Procedimiento Abierto sujeto a regulación armonizada y Tramitación Ordinaria.

ACTA CUARTA DE LA SESIÓN NO PÚBLICA DE EXAMEN DE LA CONFIDENCIALIDAD DE LA PROPUESTA TÉCNICA CONTENIDA EN SOBRE-ARCHIVO ELECTRÓNICO N.º 2 Y DE VALORACIÓN DE LOS CRITERIOS DEPENDIENTES DE JUICIO DE VALOR DE DICHO SOBRE, PARA EL PROCEDIMIENTO ABIERTO SUJETO A REGULACIÓN ARMONIZADA Y DE TRAMITACIÓN ORDINARIA RELATIVO A LA LICITACIÓN DE UN SERVICIO DE DESARROLLOS DE PROYECTOS TECNOLÓGICOS: MANTENIMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA, DESARROLLO DE SOFTWARE, CONSULTORÍA TECNOLÓGICA, INTEGRACIÓN DE SOLUCIONES DE TERCEROS, CONFIGURACIÓN DE OFICINAS TÉCNICAS DE GESTIÓN, DATA CENTER E INFRAESTRUCTURAS HARDWARE, ATENCIÓN AL CLIENTE Y SEGURIDAD GESTIONADA, CIBERVIGILANCIA Y CIBERDEFENSA, COFINANCIADO CON EL FONDO EUROPEO REGIONAL DE DESARROLLO (FEDER) Y/O CON EL FONDO REACT-EU O MECANISMO PARA LA RECUPERACIÓN Y LA RESILIENCIA (FONDOS "NEXT GENERATION EU")-LOTE 1.

Los días 26 y 27 de octubre de 2022, siendo, respectivamente, las 09:09 y 12:37 horas y empleando medios electrónicos, se reúne por videoconferencia (*Microsoft Teams*) y en acto no público, los miembros de la Mesa de Contratación designados en virtud de Resolución de la Consejera Delegada de esta entidad de 18 de agosto de 2022.

Componen esta Mesa de Contratación los siguientes miembros:



Financiado por la Unión Europea
NextGeneraciónEU



GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO



Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

	Nombre y Apellidos	Cargo en la empresa	Área o departamento de responsabilidad
Presidente	D. José Juan Lorenzo Rodríguez	Director-Gerente	-
Secretaria	D ^a . Naiara Cambil Yepes	Técnico-Asesor Jurídico	Asesoría Jurídica, Personal y Contratación
Vocal jurídico	D ^a . Catalina Suárez Romero	Jefa	Asesoría Jurídica, Personal y Contratación
Vocal financiero	D. José A. Alemán Ramírez	Jefe	Contabilidad
Vocales técnicos	D ^a Alicia García-Tuñón Rodríguez	Directora	Informática y Desarrollos Tecnológicos
	D ^a . Sara Sánchez-Romo Costa	Directora	Branding

Se comprueba así la asistencia por videoconferencia (*Microsoft Teams*) y de forma presencial de todos los miembros de la Mesa de Contratación indicados *ut supra*, que han sido previamente notificados por correo-e electrónico en fecha de 19 de octubre de 2022 que obra en el expediente y, por lo tanto, se acredita que **existe el quórum necesario** para la válida constitución de la Mesa, de conformidad con los artículos 326 de la LCSP/2017 y 21.7 del Real Decreto 817/2009, de 8 de mayo, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público (aplicable en tanto no contradiga la LCSP/2017), así como analógicamente, el artículo 17.2 de la LRJSP, procediéndose, por lo tanto, a examinar las propuestas que documentan los criterios evaluables mediante juicio de valor aportada en **SOBRE-ARCHIVO ELECTRÓNICO N.º 2** por la licitadora “UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L” que declara la confidencialidad sobre las mismas y, seguidamente, a la valoración de los criterios dependientes de un juicio de valor de todas las propuestas contenidas en dicho sobre mediante la puesta en común de las conclusiones alcanzadas individualmente por cada uno de los miembros de la Mesa, todo lo anterior, respecto al **Lote 1** y en el marco de este procedimiento abierto y de tramitación ordinaria; de acuerdo con las atribuciones conferidas a esta mesa en la Cláusula núm. 16.1 del PCAP en relación con el artículo 157.1 de la LCSP/2017.

Antes de proceder a la realización de estas actuaciones, con la venia del Presidente de la Mesa, **D^a Catalina Suárez Romero**, que actúa en este acto como **vocal con funciones relativas al asesoramiento jurídico** toma la palabra para recabar el consentimiento de los presentes para la grabación de la sesión a los únicos efectos de recoger con el suficiente detalle en el acta que se sustancie las conclusiones y decisiones adoptadas durante la presente sesión, procediendo posteriormente a la eliminación de tal grabación; y recordando a los miembros de dicho órgano los siguientes antecedentes:

1º.- Finalizado el plazo ampliado de presentación de ofertas, y una vez requeridas a determinadas licitadoras participantes a los Lotes 1, 2 y 4 de este procedimientos a los efectos de la subsanación y/o aclaración de la documentación administrativa contenida en **SOBRE-ARCHIVO ELECTRÓNICO N.º 1**, así como declarado desierto el Lote 3 por no haber sido presentada ofertas a este lote mediante Resolución de la Consejera Delegada de la entidad contratante que se publica en PLACSE y en el Portal de Licitación empleado por Promotur Turismo Canarias S.A, y como se dejó constancia en Acta segunda evacuada por la Mesa de Contratación; el día 14 de octubre de 2022 por la Secretaria-suplente de la mesa se convoca a los miembros que la componen a la reunión para comprobar si las licitadoras requeridas atienden al trámite de subsanación y/o aclaración otorgado y la apertura de las proposiciones aportadas en **SOBRE-ARCHIVO ELECTRÓNICO N.º 2**, en virtud de la citada Cláusula núm. 17.3 del PCAP.

2º.- Del resultado de las actuaciones realizadas, se evacúa Acta Tercera, en la que se acuerda la **exclusión** de la licitadora “CANARIAS TECNOLÓGICA Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN 2013, S.L”, que concurre al **Lote 4**, dado que no acredita adecuadamente contar con los requisitos de solvencia técnica exigidos para dicho lote, y, en mayor detalle, conforme a los argumentos razonados en la mentada acta.

Asimismo, y tras determinar la admisión y exclusión de las licitadoras que concurren a este procedimiento, y por tanto, la continuación del procedimiento con respecto a las candidatas admitidas, se da apertura al **SOBRE-ARCHIVO ELECTRÓNICO N.º 2**, y se deja constancia en la citada Acta Tercera acta que la Mesa de contratación realiza primeramente la comprobación del cumplimiento de los requisitos formales exigidos en las Cláusulas 12.1, 12.2 y 12.4 del PCAP, señalando lo siguiente:

- Con respecto al **Lote 1**, se determina que todas las licitadoras participantes presentan sus propuestas técnicas para cada criterio según el formato y contenido máximo establecidos para este lote.

Además, se observa que la licitadora “UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L” aporta declaración de confidencialidad relativa a la totalidad de las propuestas que documentan los criterios valorables mediante juicio de valor del **SOBRE-ARCHIVO ELECTRÓNICO N.º 2**.

- En referencia al **Lote 2**, igualmente se infiere que todas las licitadoras participantes presentan sus propuestas técnicas para cada criterio según el formato y contenido máximo establecidos para este lote.

- En cuanto al **Lote 4**, sin embargo, se aprecia que mientras las licitadoras “UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U Y BINTER SISTEMAS, S.L” -que también se presenta para este lote-; “EXPRIVIA, S.P.A”; “DELOITTE ADVISORY, S.L” e

“IBERMATICA, S.A” aportan sus propuestas técnicas ajustándose a los requisitos de formato y contenido máximos prevenidos para este lote; no se alcanza tal conclusión con relación a las licitadoras “AMBAR COMUNICACIONES S.L” y “SOTHIS SERVICIOS TECNOLÓGICOS”, por lo que en aplicación de los efectos que de tal incumplimiento deriva fijado en los pliegos que revisten el carácter de “*lex contractus*” y la doctrina de los tribunales administrativos sobre esta materia, se acuerda que las ofertas técnicas de dichas licitadoras no se valorarán con respecto al criterio de que se trate dicho incumplimiento.

Además, se observa que, al igual que para el Lote 1, para este lote la licitadora “UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L” declara la confidencialidad total de su propuesta presentada en el **SOBRE-ARCHIVO ELECTRÓNICO N.º 2**.

3º.- Hechas las anteriores actuaciones, y publicados los documentos preceptivos relativos a la admisión y exclusión de las licitadoras, con fecha de 19 de octubre de 2022, la Secretaria-suplente de la Mesa de contratación realiza la convocatoria de la sesión programada con objeto de proseguir el *iter procedimental* en relación al **Lote 1** mediante la determinación de la procedencia de la confidencialidad declarada en su oferta técnica por la licitadora “UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L” y la valoración de ésta y las restantes propuestas de los criterios cuya valoración no se efectúa por criterios de aplicación automática.

La Vocal jurídico de la Mesa invita a los miembros de la Mesa a que manifiesten cualquier duda, cuestión u objeción en relación con la presente licitación, resultando las siguientes:

1º.- D^a Sara Sanchez-Romo Costa, que actúa en este procedimiento como vocal técnico, pregunta acerca de los aspectos o extremos a tener en consideración a los efectos de determinar la procedencia de la declaración manifestada por la candidata “UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L” relativa a la confidencialidad de todos los documentos que integran su propuesta técnica.

Esta cuestión se resuelve por la Vocal con atribuciones relativas al asesoramiento jurídico, recordando la doctrina existente en materia de confidencialidad de las ofertas y señalando que el primer párrafo de la Cláusula núm. 15.1.3 del PCAP prevé expresamente lo siguiente:

“los licitadores deberán indicar expresa y claramente (al margen o de cualquier otra forma) la documentación o información aportada a la licitación que tenga carácter confidencial, por afectar a los secretos técnicos o comerciales, a los aspectos confidenciales de la oferta, y a cualesquiera otras informaciones cuyo contenido pueda ser utilizado para falsear la competencia, ya sea en este procedimiento de licitación o en otros posteriores, sin que resulten

admisibles las declaraciones genéricas de confidencialidad de todos los documentos o datos de la oferta. Es decir, el licitador está obligado a señalar las informaciones y aspectos de la oferta que consideran de carácter confidencial por razón de su vinculación a secretos técnicos o comerciales, así como exponer las razones concretas que justifican dicha vinculación".

Igualmente, pone de manifiesto el segundo párrafo de la precitada Cláusula:

"En caso de discrepancia entre lo indicado en el propio documento y lo manifestado por el licitador o en el caso de que se dimensione inadecuadamente dicha declaración, será el órgano de contratación el que determine de forma motivada qué datos y/o documentos merecen dicha consideración. Del mismo modo, actuará el órgano de contratación en el supuesto de que la declaración no contenga motivos que estén adecuada y suficientemente fundados por los que la licitadora ha considerado confidencial la información declarada como tal."

Y, por último, advierte que, tal y como el cuarto párrafo de la precitada Cláusula resalta:

"El carácter confidencial no podrá extenderse, en ningún caso, a todo el contenido de la proposición. Únicamente podrá afectar a los documentos que tengan una difusión restringida y no a documentos que sean públicamente accesibles."

Por lo tanto, aclara que **el examen de si la confidencialidad es ajustada a lo regulado en los pliegos implicar determinar primeramente el alcance de dicha confidencialidad y, tras esto, decidir motivadamente qué datos y/o información contenida en la documentación presentada tienen la consideración de confidenciales**, toda vez que compete al órgano de contratación concretar y decidir razonadamente qué es efectivamente confidencial de lo declarado como tal por el licitador, en tanto la confidencialidad propugna supone un límite al principio general de transparencia.

2º.- D^a Alicia García-Tuñón Rodríguez, vocal técnico de esta Mesa, pregunta acerca del método o forma en la que se expondrán las conclusiones o valoraciones individuales que se hayan realizado por cada uno de los miembros de la mesa a fin de otorgar la puntuación que corresponde a cada licitador respecto a los criterios de juicio de valor una vez se hayan expuesto.

Se contesta por la Vocal con funciones correspondientes al asesoramiento jurídico de esta Mesa, Dña. Catalina Suárez Romero, recordando como premisa que, de conformidad con el artículo 146.2 letra b) de la Ley de Contratos del Sector Público, la valoración de los criterios cuya cuantificación dependa de un juicio de valor se efectúa con carácter general por la mesa de contratación o por los servicios dependientes del órgano de contratación si no resulta preceptiva la intervención de tal mesa, lo que no resulta en el presente procedimiento al tratarse de un procedimiento abierto ordinario (artículo 326.1 de la LCSP/2017). Informa asimismo que la ley habilita la posibilidad de solicitar los informes técnicos que considere precisos, de conformidad con lo previsto en el artículo 150.1 y 157.5 de este cuerpo legal, e incluso, de solicitar el asesoramiento de técnicos o expertos independientes con conocimientos acreditados en las materias relacionadas con el objeto

del contrato; no obstante, no se ha considerado la necesidad de solicitar la asistencia y colaboración de tales expertos en cuanto se cuenta para este procedimiento y formando parte de la Mesa de Contratación con los vocales técnico con conocimientos suficientes y adecuados para poder efectuar la valoración de este criterio. Además, se ha de tener en cuenta que, a razón de lo señalado en la Cláusula núm. 13.2 apartado 1º del Pliego de Condiciones Administrativas Particulares que rige esta licitación, no procede tampoco la constitución de Comité de expertos para la valoración de este criterio por cuanto la ponderación atribuida no es mayor a los criterios evaluables de forma automática, de conformidad con lo dispuesto en el art. 146.e letra a) de la LCSP.

Por otro lado, subraya que la Mesa de Contratación acordará por unanimidad y en este acto el método que se empleará a fin de asignar la puntuación máxima establecida para cada criterio de valoración subjetiva respecto a cada una de las propuestas técnicas presentadas por los candidatos que participan en este procedimiento.

A resultas de lo anterior, los miembros de la mesa deciden que se llevará a cabo una lectura resumida de las propuestas técnicas previamente estudiadas por cada miembro de la mesa y, posteriormente, se llevará a cabo una evaluación comparativa entre todas las ofertas técnicas presentadas para, tras esto, atribuir una puntuación global y proporcional correspondiente a cada propuesta u oferta remitida, ordenadas de manera decreciente; y que derivará, en caso de conformidad, de los puntos en cuya valoración coinciden los componentes de la Mesa y, en caso de discrepancias, de la media aritmética que resulte de los puntos asignados por cada uno de los integrantes de este órgano de asistencia.

En esta evaluación comparativa, se parte de la configuración que se atribuye en el Pliego de Condiciones Administrativas a la puntuación de cada uno de los criterios sujetos a juicio de valor que se fijan para este Lote, que opta por una distribución global y sin que se otorgue mayor peso a un aspecto que a otro en los que se divide cada criterio.

Sobre el método de evaluación acordado, la Mesa señala que al respecto se ha de destacar lo pronunciado por el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales en Resolución 1025/2019, en la que concluye que “(...) *el empleo del término “proporcional” no implica la aplicación de una regla matemática ex novo sino una forma comparativa de analizar las ofertas técnicas realizadas por cada una de las licitadoras invitadas al procedimiento de adjudicación. De esta forma, no se contravienen los principios rectores del procedimiento de contratación (artículos 1 y 132 de la LCSP) sino que, al contrario, los técnicos evaluadores de los criterios subjetivos han hecho especial hincapié en poner en términos de comparación las ofertas técnicas de las licitadoras (...)*”.

Tal método encaja dentro de la denominada “discrecionalidad técnica” de la que gozan los técnicos o la Mesa de Contratación constituida al efecto para la valoración de las

ofertas de los licitadores en aquellos aspectos dependientes de juicios de valor por parte de la Mesa de contratación, como señala la Resolución 189/2012 del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales.

Los límites y efectos prácticos de este método es el de motivar el juicio técnico aplicado para la valoración de este criterio y sobre el que el mismo Tribunal aclara en sus Resoluciones 33/2012 y 305/2011, citadas por la 18/2019, que “(...)en el concreto ámbito de la contratación pública (...) la motivación no precisa un razonamiento exhaustivo y pormenorizado en todos los aspectos y perspectivas, bastando que sea racional y suficiente, así como su extensión de suficiente amplitud para que los interesados tengan el debido conocimiento de los motivos del acto para poder defender sus derechos e intereses, pudiendo ser los motivos de hechos y de derecho sucintos siempre que sean suficientes, como declara la jurisprudencia tanto del Tribunal Constitucional como del Tribunal Supremo (por todas STC 37/1982, de 16 junio, SSTs de 9 junio 1986, 31 de octubre de 1995, 20 de enero 1998, 11 y 13 de febrero, 9 de marzo 1998, 25 de mayo 1998, 15 de junio de 1998, 19 de febrero 1999, 5 de mayo de 1999 y 13 enero 2000) (...)”

Por tanto, de las resoluciones citadas se colige que en línea con la interpretación del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, la mesa indica que basta que el acuerdo de valoración ofrezca a los licitadores que presentaron sus ofertas información suficiente sobre los elementos ponderados a efectos de comprobar la validez del acuerdo de adjudicación.

Una vez solventadas las cuestiones planteadas, se procede en primer término a analizar si la oferta técnica de la “UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L”, que declara confidencial en su totalidad, incluye datos o informaciones que revelan este carácter, a los efectos de efectuar la oportuna propuesta al órgano de contratación, de tal forma que se notifique la resolución que adopte al respecto el órgano de contratación con carácter previo a la publicación del presente Acta.

Los resultados de dicho examen son los siguientes:

1º.- UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L

La licitadora emite una declaración independiente a las propuestas que presenta en el indicado **SOBRE-ARCHIVO ELECTRÓNICO N.º 2** en la que expresa que la información y datos contenidos en las propuestas que describen los criterios evaluables mediante juicio de valor para el Lote 1 tienen carácter confidencialidad.

Siguiendo la doctrina sobre la materia, y, así el art. 133 de la LCSP/2017 y lo reproducido en las cláusulas del pliego que la vocal jurídico de esta Mesa cita con referencia a la

pregunta formulada por uno de los miembros de la mesa, se ha de notar que la declaración de confidencialidad no puede ser genérica, mas, al contrario, el licitador tiene que precisar los documentos que incluye y las razones que justifiquen la declaración, y tiene que quedar limitada básicamente a secretos comerciales o técnicos y a informaciones que puedan utilizarse para falsear la competencia en el mismo procedimiento o en posteriores. Además, la **declaración de confidencialidad no es vinculante para el órgano de contratación** sino que obliga a hacer una valoración crítica y decidir de forma motivada si la información merece o no esta protección buscando el equilibrio entre los principios de transparencia y de confidencialidad.

En este sentido, se somete a deliberación de la Mesa de Contratación la confidencialidad que manifiesta la candidata que participa en forma de UTE sobre las propuestas técnicas presentadas al **Lote 1**.

Cabe indicar que en la declaración de confidencialidad que realiza el licitador, se recalca por el candidato que ésta recae sobre la totalidad de las propuestas técnicas de dos de los criterios configurados como criterios de evaluación no automática, e igualmente, en la propuesta que documenta el tercer de los criterios, aunque, en este caso, no menciona expresamente los aspectos que integra dicha propuesta y que deber ser considerados confidenciales para el órgano de contratación.

La mesa de contratación concluye que la declaración de confidencialidad que realiza la UTE no se ajusta a las razones que determina la norma cuya difusión vulneraría el principio de competencia, **toda vez que la confidencialidad declarada no puede abarcar la totalidad**, como hace la licitadora respecto a las propuestas técnicas en las que así lo especifica; y, además, **no se ofrecen razones o argumentos** dirigidos a motivar que la confidencialidad que exigen los aspectos de las ofertas técnicas que presenta a este Lote. Adicionalmente, no se constata que los documentos que declara confidencial estén protegidos por un derecho exclusivo, ni tampoco así que comporte una ventaja competitiva frente al resto de licitadoras concurrentes y admitidas, por lo que hace que **la Mesa de contratación no considere que deba negarse el conocimiento de su oferta a fin de llevar a cabo la evaluación comparativa con plenas garantías entre las ofertas de las licitadores ni así excluir del derecho de acceso por su indicada confidencialidad**. De hacerlo, se estaría conculcando el principio de publicidad pues no se estaría conociendo los elementos por los que el órgano de contratación ha otorgado una determinada puntuación a una licitadora frente a otra, elementos que tienen que ser suficientes y razonables para fundar su decisión con respecto a los puntos a otorgar a cada licitador concurrente, y que no pueden asignarse si no se procede a la valoración completa de todas las proposiciones. Todo ello debe entenderse sin perjuicio de que se documenten únicamente los aspectos que ofertan que permitan evaluar y comparar en términos de proporcionalidad e igualdad todas las propuestas técnicas presentadas a esta licitación.

Acto seguido, se continua con la sesión mediante la exposición y puesta en común de las conclusiones y resultados que arrojan cada miembro de la mesa que ha tenido acceso a dichas propuestas y ha podido evaluarlo de forma individual.

Los criterios no evaluables automáticamente que se establecen para identificar la oferta de mejor relación calidad-precio y adjudicar para el **Lote 1**, y su puntuación máxima correspondiente, son:

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN	
Lote 1: Servicio de consultoría, desarrollo e integración de proyectos tecnológicos	
	Puntuación máxima
Criterios de adjudicación no evaluables automáticamente	40
1. Plan de ejecución para la puesta en marcha y gestión del servicio	10
2. Propuesta de desarrollo de un modelo conceptual y tecnológico para la gestión de datos centralizados de los recursos turísticos de Canarias	15
3. Fomento y desarrollo de la innovación	15

La valoración de los criterios versa, concretamente, sobre los siguientes aspectos:

Criterio No evaluable automáticamente	Aspectos o subcriterios
Plan de ejecución para la puesta en marcha y gestión del servicio	La flexibilidad y simplicidad del modelo de despliegue y ejecución de los diferentes servicios y en especial la Gestión Integral de los Medios Propios
	Las metodologías y herramientas incluidas
	Plan de formación continua propuesto
Propuesta de desarrollo de un modelo conceptual y tecnológico para la gestión de	La claridad y simplicidad con la que se represente la funcionalidad básica del sistema en el modelo conceptual
	La escalabilidad, reusabilidad y configurabilidad, la capacidad de integración con los componentes del sistema y con el ecosistema actual de la arquitectura propuesta

datos centralizados de los recursos turísticos de Canarias	La interoperabilidad y adecuación de las propuestas de tecnologías
	La robustez, flexibilidad y el alto nivel de adaptabilidad a nuevas necesidades o cambios, no solo técnicas sino políticas, del modelo de gobernanza del dato.
	El nivel de adecuación de la propuesta a los requisitos establecidos en el documento de especificaciones de este pliego y el carácter innovador de la propuesta.
Fomento y desarrollo de la innovación	La calidad e idoneidad de la metodología para la realización del proceso de diseño y desarrollo de los itinerarios de innovación, el grado de innovación de los itinerarios a desarrollar y calidad de la propuesta de acciones para cada uno de ellos.
	La idoneidad y viabilidad de implementación de la metodología y herramientas a utilizar para fomentar la participación de los diferentes actores que integran el ecosistema de innovación.
	La calidad de la propuesta de identificación de indicadores, definición de valores satisfactorios, y métodos de recogida y análisis de estos.
	El grado de detalle, viabilidad de las herramientas que utilizará para el seguimiento de la evolución de los proyectos, los objetivos y resultados a alcanzar.
	El acople estratégico, valorando nivel de adecuación y alineamiento al interés de la Plataforma Canarias Destino.

En lo relativo al **criterio “Plan de ejecución para la puesta en marcha y gestión del servicio”**, la Cláusula 12.1.1 letra a) del PCAP dispone que los licitadores deberán elaborar una propuesta del modelo de despliegue de los diferentes servicios, con el plan de trabajo donde se detalle el planteamiento de la organización para la ejecución de los servicios de conformidad con lo especificado en dicho pliego, que permita determinar el grado de funcionamiento del licitador para la prestación del servicio conforme a las necesidades de Promotur Turismo Canarias S.A.

A dicho criterio se asigna un **máximo de 10 puntos** se valorará la flexibilidad y simplicidad del modelo de despliegue y ejecución de los diferentes servicios y en especial la Gestión Integral de los Medios Propios, las metodologías y herramientas en él

incluidas, que deberán ser de fácil implementación y utilización y sin coste añadido para la entidad contratante, así como el plan de formación continua propuesto.

Del examen de las propuestas de este criterio presentadas en dicho Sobre-Archivo por los licitadores que resultan admitidos en el **Lote 1**, se hace constar lo siguiente:

1º.- UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L.

En la propuesta técnica relativa al **criterio “Plan de ejecución para la puesta en marcha y gestión del servicio”** destaca la adaptación acertada y correcta de su propuesta a las necesidades demandadas por Promotur Turismo Canarias en lo relativo a las metodologías específicas tanto para desarrollo del *software*, como para el seguimiento y control de los diferentes servicios. El modelo de relación lo plantea a tres niveles de comités, con detalle de funciones y responsabilidades que se ajustan a los servicios solicitados y el planteamiento para la ejecución de nuevos desarrollos tecnológicos con un modelo basado en tres fases (descubrimiento, definición y entrega) y con una descripción apropiada de tareas en cada fase. Igualmente, es de reseñar su propuesta específica de configuración de oficinas que ejemplifica y relaciona en tareas de configuración y ejecución, así como del plan de formación dentro del gestión del cambio.

Su oferta técnica y las ventajas que ofrece se resume en los siguientes aspectos

- Las metodologías propuestas para cada una de las fases de proyecto resultan adecuadas (design thinking, scrum y KanBam)
- La metodología para el ciclo de vida de desarrollo de software resulta igualmente adecuada, basada en el uso de Scrum pero con una visión más holística del ciclo de vida de la gestión de productos, haciendo uso de Portfolio de productos.
- Proponen como herramientas para la gestión de los diferentes servicios el uso mixto de basecamp, Jira y Team.

No obstante a lo anterior, cabe advertir las siguientes desventajas de la oferta:

- La oferta se plantea de una forma estructuralmente desordenada, confusa y fragmentada, sin unidad o hilo conductor que facilite su seguimiento y lectura.
- En relación con la propuesta de ejecución para los medios propios es pobre en detalle y no refleja las necesidades del ecosistema digital de Promotur. El planteamiento propuesto para la gestión de las tareas no planificadas no parece el adecuado, proponiendo rupturas de sprint. Tampoco se contempla la acción proactiva por su parte que se demanda en el pliego de prescripciones técnicas que rige este servicio.

- El plan de formación propuesta lo plantea dentro de la gestión del cambio, aunque resulta en principio adecuado, omite plantear una formación técnica y de administración, muy necesaria para Promotur Turismo Canarias en este servicio. En conclusión, la propuesta técnica de esta licitadora para el mencionado criterio es, en términos generales, **aceptable y correcta** a las exigencias y prescripciones establecidas para el servicio en referencia a este Lote, aunque del mismo modo **su planteamiento desordenado y la ausencia de un modelo de despliegue de los distintos servicios y el planteamiento del servicio de mantenimiento resultan poco adecuados.**

2º.- IBERMÁTICA, S.A

En la propuesta técnica relativa al **criterio “Plan de ejecución para la puesta en marcha y gestión del servicio”** que realiza este licitador, la Mesa pone en valor la utilización de los logos correspondientes a los Fondos Next Generation y la gran capacidad de síntesis, puesto que, dentro del número de páginas limitado por los pliegos, incluye portada e índice. Además, es de destacar la excelente descripción que realiza del catálogo de servicios, con un alto grado de entendimiento de los servicios a prestar, incluyendo una gestión transversal de los mismos, y siendo la única empresa que plantea un plan de despliegue del servicio desde la fase de transición hasta la de devolución del mismo, que resulta muy adecuado a lo demandado por Promotur Turismo Canarias.

Representan igualmente ventajas de su oferta los siguientes aspectos:

- Propone metodologías ágiles concretamente SCRUM conjugado con Métrica V3, tanto para la planificación como para el desarrollo y mantenimientos de los trabajos, y para lo que se propone *KanBan*, y, de forma independiente de los tableros de *Scrum*, de forma que no condiciona el desarrollo de productos con la resolución de incidencias. El planteamiento metodológico para el servicio de mantenimiento es muy correcto, teniendo en cuenta y abordando tanto las acciones reactivas como las proactivas que aporten valor a la entidad contratante.
- También propone la utilización de JIRA, especificando las herramientas concretas a emplear, siendo más claro sobre este aspecto que el anterior licitador al detallar entre JIRA Service Desk como gestor de incidencias y JIRA software en gestión de proyectos *agile*.
- Es la entidad licitadora que mejor expresa el desarrollo de la gestión de los medios propios, siendo este servicio el más valioso desde el punto de vista técnico de la Mesa de contratación, incluyendo actuaciones desde un punto de vista proactivo para aportar valor, e integrando los distintos perfiles exigidos por los pliegos.

- Resulta muy positiva su propuesta de una base de datos de conocimiento que pueda servir de consulta previa al alta de incidencias.
- Respecto al soporte a incidencias o mantenimiento correctivo (tareas no planificadas), propone un servicio CAU 24x7, siendo la única oferta en este sentido.
- Incluye el *iter* procedimental concreto de la implementación de las tareas planificadas.
- En relación con la ejecución del servicio de nuevos proyectos tecnológicos, tiene un mayor nivel de detalle de las tareas y de los entregables (o “salidas”) que incluyan el resultado de los trabajos concretos, todo ello en el marco de desarrollo agile basados en *Sprint*.
- La configuración de las oficinas técnicas es adecuada, similar a la propuesta de la UTE.
- Además, propone la metodología Scrum, al igual que el resto de las entidades licitadoras, y Métrica V3, como metodología de desarrollo de software.
- Respecto al Plan de Formación, se plantea una formación a usuarios y a administradores, siendo muy correcto.

A tenor de lo expuesto, se concluye que la licitadora realiza con respecto a este criterio una propuesta bien estructurada y sólida, con planteamientos claros, simples y concisos y con un nivel de detalle y profundidad que resulta **perfectamente adecuada** a las necesidades y servicios exigidos para este criterio, y en la que no observan desventajas que, a juicio de la Mesa, pudieran comprometer la calidad técnica exigida para la ejecución de este servicio

3º.- IZERTIS, S.A

En la propuesta técnica que documenta el **criterio “Plan de ejecución para la puesta en marcha y gestión del servicio”** las ventajas que ofrece con respecto a este criterio son:

- La definición excesivamente detallada de los diversos equipos de trabajo que requiere la ejecución del contrato, y la linealidad de las tareas relacionadas.
- Como herramientas para gestión de los diferentes servicios propone la utilización de *share point*, *JIRA Service Desk*, así como *JIRA software* para la gestión de proyectos *agile*. Incluye *Qlick* para informes del desempeño y evolución de los servicios de consultoría
- La metodología para el desarrollo del software es Scrum en combinación con metodologías *Design Thingn Thinking* y *Lean Startup*
- Destaca positivamente el apartado que dedica al control de calidad del servicio.
- Incluye un código de buenas prácticas.

- Presenta un modelo de relación adecuado.

Sin embargo, constituyen inconvenientes de su propuesta -pese a que estructuralmente se considera correcta- el orden de su contenido, toda vez que dificulta en mayor medida la comprensión y seguimiento y, particularmente, discernir entre lo importante y accesorio, con un exceso de información de determinadas partes de la propuesta, como en la gestión de riesgos, y falta de profundidad en otros aspectos más relevantes (como la configuración de las oficinas técnicas, el planteamiento para la ejecución de nuevos desarrollos tecnológicos o la descripción de la implementación práctica de la metodología propuesta, del modelo de despliegue del servicio y de cada uno de los servicios en particular. Además, no se contempla la acción proactiva por su parte que se demanda en el pliego de prescripciones técnicas que rige este servicio y plan de formación propuesto, al igual que la primera licitadora, a omite plantear una formación técnica y de administración, muy necesaria para Promotur Turismo Canarias en este servicio.

En conclusión, la propuesta técnica del licitador con referencia a este criterio es, en términos generales, **insuficiente** siendo que el planteamiento de cada uno de los aspectos a incluir en la misma resulta desordenado y no hay una descripción concreta y detallada de algunos de los mismos.

Así, una vez emitidos los juicios de valoración técnica que se reseñan sobre las propuestas, cada miembro de la Mesa puntúa cada una de las **propuestas que refieren a este criterio** presentadas por las entidades licitadoras admitidas, dando como resultado la **puntuación global** que se indica a continuación:

	PUNTUACIÓN TOTAL (máx. 10 puntos)
LICITADORES	Criterio "Plan de ejecución para la puesta en marcha y gestión del servicio"
UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L	6,40
IBERMÁTICA, S.A	10,00
IZERTIS, S.A	2,80

Seguidamente, la Mesa de Contratación pasa a valorar el criterio nominado "**Propuesta de desarrollo de un modelo conceptual y tecnológico para la gestión de datos centralizados de los recursos turísticos de Canarias**" presentado por los licitadores a este Lote y que, con arreglo a la Cláusula núm. 12.1 del PCAP

Con arreglo a la Cláusula núm. 12.1.1 letra b) del PCAP, los licitadores deberán elaborar una propuesta que desarrolle un modelo conceptual (modelado de datos y modelo de flujo

de datos y modelado de relación entre entidades), la descripción de la arquitectura que detalle los componentes de datos y conexiones relevantes, así como la descripción del comportamiento general del sistema, y por último las tecnologías idóneas para el desarrollo del proyecto de una base de datos única de recursos turísticos de Canarias descrito en el Anexo III del PPT- Requerimientos: base de datos única de recursos turísticos. Igualmente, para la elaboración de esta propuesta, los licitadores deberán atenerse a al resto de los documentos recogidos en la Cláusula 10 del PPT, siendo la consulta de todo ello imprescindible para su correcta elaboración.

A dicho criterio se asigna un **máximo de 15 puntos** y se valorará la claridad y simplicidad con la que se represente la funcionalidad básica del sistema en el modelo conceptual, la escalabilidad, reusabilidad y configurabilidad; la capacidad de integración con los componentes del sistema y con el ecosistema actual de la arquitectura propuesta; la interoperabilidad y adecuación de las propuestas de tecnologías señaladas; la robustez, flexibilidad y el alto nivel de adaptabilidad a nuevas necesidades o cambios, no solo técnicas sino políticas, del modelo de gobernanza del dato; y en general el nivel de adecuación de la propuesta a los requisitos establecidos en el documento de especificaciones de este pliego y el carácter innovador de la propuesta.

Las conclusiones de los miembros de la Mesa sobre las características y ventajas de los Planes presentados por los licitadores admitidos resultaron a estos efectos las siguientes:

1º.- UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L.

La propuesta técnica relativa al **criterio “Propuesta de desarrollo de un modelo conceptual y tecnológico para la gestión de datos centralizados de los recursos turísticos de Canarias”** es, términos generales, aceptable y adecuada a las exigencias y prescripciones establecidas para este servicio en referencia a este Lote n.º 1, cumpliendo su propuesta de arquitectura con las características de escalabilidad, reusabilidad, y capacidad de integración solicitada; asimismo el modelo de gobernanza del dato propuesto es correcto, adecuándose a las necesidades planteadas.

Destaca especialmente de su oferta técnica respecto a este segundo criterio las siguientes ventajas:

- La propuesta contiene numerosas referencias a la estrategia de Promotur Turismo Canarias, S.A., y al ejercicio práctico solicitado, lo que se valora positivamente.
- Hace el esfuerzo de incluir referencias del planteamiento del caso práctico en su modelo conceptual.
- El modelo conceptual planteado, basado en capas, es menos teórico y más operativo.

- Se valora positivamente que, en el modelo de gobernanza, se propone explícitamente un modelo operativo federado, entendiéndose acertadamente la característica de este tipo de proyecto.
- Su propuesta de arquitectura está basada en componentes y servicios de *Google Cloud Platform*, siendo esta escalable, reusable y presenta una gran capacidad de integración con otros sistemas, y genera un sistema robusto, con lo que se considera adecuada al caso
- Contempla la utilización de CKAN para la difusión de datos abiertos.

No obstante a lo anterior, cabe advertir las siguientes desventajas de la oferta:

- Estructuralmente, la propuesta es un poco confusa, no siendo clara ni fácil de entender.
- El documento extiende el modelo conceptual solicitado -una base de datos centralizada de recursos turísticos, donde se especificaba y definía lo que era un recurso y los actores implicados - con un Espacio Único de Datos e inteligencia turística. Además, hace una extensión de otros datos y actores fuera del alcance de este caso práctico que complica la comprensión de la propuesta, siendo sus concreciones no solicitadas excesivas y faltando conceptualización en otros aspectos.
- Su modelo conceptual incluye fuentes de información no solicitadas, y limita los consumidores a medios propios; es decir que no hace referencia, por ejemplo, a las empresas turísticas ni a los patronatos de turismo como consumidores del ecosistema de la Base de Datos Única, pese a que debería actuar como proveedor de servicio para cualquier entidad interesada del sector.
- Tampoco plasma de forma completamente correcta el caso práctico, por ejemplo, hace referencia a las redes sociales y fuentes de datos que no está en el alcance y centra la explotación a esas fuentes fuera de alcance en lugar de focalizar la misma en los recursos del caso práctico.
- Su propuesta tecnológica de diferentes herramientas para cada una de las capas del modelo propuesto, aunque es correcta, no argumenta su adecuación.

En conclusión, la propuesta técnica de esta entidad licitadora para el precitado criterio es, en términos generales, **muy aceptable y correcta**, resultando adecuada a las exigencias y prescripciones establecidas para el servicio en referencia a este Lote, estando especialmente vinculada a la estrategia de Promotur Turismo Canarias, S.A., y al ejercicio práctico solicitado, aunque sin obviar la cierta confusión de su estructura y la escasa adecuación de determinados aspectos como la conceptualización de un Espacio Único de Datos e inteligencia turística o la falta de alusión a determinados consumidores *ad extra*.

2º.- IBERMÁTICA, S.A

De la propuesta técnica relativa al **criterio “Propuesta de desarrollo de un modelo conceptual y tecnológico para la gestión de datos centralizados de los recursos turísticos de Canarias** aportada por esta licitadora resulta llamativo la sencillez y fácil comprensión para el lector de su propuesta, con una buena estructura y orden. Plantea un modelo conceptual muy claro basado en cuatro capas en el que identifica y describe sin más dudas el flujo del dato, con un claro entendimiento del dominio de la información y de la orientación de los datos y su uso, orientando el modelo a la experiencia del turista con el destino, contextualizando el proyecto de forma adecuada.

Destaca especialmente como ventajas de su oferta técnica respecto a este criterio lo siguiente:

- Su propuesta de arquitectura está basada en componentes y servicios de *Google Cloud Platform* y componentes de terceros o complementarios, siendo está escalable, reusable y presenta una gran capacidad de integración con otros sistemas, y genera un sistema robusto, con lo que se considera adecuada al caso.
- No solo hace una propuesta de herramientas concretas, sino que hace un análisis amplio y exhaustivo de los diferentes elementos que se podrían utilizar para cada una de las capas del modelo propuesto, proponiendo soluciones o alternativas posibles, argumentando y valorándolos teniendo en cuenta diferentes factores relevantes (incluidos costos) que pueden hacer que la solución se decante por una u otra solución. Esto es lo que hace que la propuesta sea más completa en comparación con el primer licitador.
- El modelo de gobernanza del dato propuesto, resulta en general correcto, pues al igual que la primera licitadora plantea el gobierno del dato en diferentes ámbitos y lo desarrolla con planteamientos basados en diferentes framework de Gobierno, que en el caso de esta candidata se basa en hitos fundamentales y líneas de trabajo
- El elenco de tecnologías que describe y que resultan idóneas para el desarrollo del servicio.

Como desventaja, empero, la Mesa identifica que se trata de una propuesta más teórica que la del primer licitador y en la que que no se desprende una orientación y profundización hacia el caso práctico propuesto y descrito en el Anexo III del PPT, pues hay pocas alusiones al mismo a lo largo de la propuesta.

En conclusión, la propuesta técnica del licitador con referencia a este criterio es, en términos generales, **muy adecuada y ajustada** a lo exigido por cuanto plantea, al igual que la anterior licitadora, un verdadero modelo conceptual que complementa con una serie de escenarios y alternativas a fin de considerar por Promotur Turismo Canarias S.A,

estando ante una propuesta más abierta y dinámica, si bien se desaprovecha en parte la oportunidad para acercarse al caso práctico que se propone.

3º.- IZERTIS, S.A

La propuesta técnica que documenta el **criterio “Propuesta de desarrollo de un modelo conceptual y tecnológico para la gestión de datos centralizados de los recursos turísticos de Canarias”** presenta una buena estructura; no obstante, y aunque *a priori* parece adecuarse a las necesidades y exigencias previstas en los pliegos de referencia, una lectura profunda de su propuesta revela que no ha habido un correcto entendimiento acerca de cómo documentar este criterio, prueba de ello lo representa la descripción de la ingesta de datos y el papel que juega esta base de datos centralizada en el ecosistema digital del destino.

Con todo, la Mesa ha podido diferenciar ciertas ventajas de su oferta siendo destacable positivamente:

- El detalle de las soluciones que plantea para las traducciones automáticas y la automatización de la optimización de imágenes.
- La propuesta de arquitectura, que está basada en microservicios de *Google Cloud Platform*, lo que asegura la escalabilidad, reusabilidad y capacidad de integración que solicitábamos, considerándolo así adecuada y ajustada al caso propuesto.

En otro orden de las cosas, y aunque el licitador hace propuesta de modelo basada en capas que resulta correcto para proyectos de Bases de Datos, el modelo de flujo y de relación entre entidades no es nada adecuado, lo que queda identificado como un inconveniente adicional a los indicados al principio respecto a su propuesta. Resultan también desventajas de su oferta el hecho de que no haya podido aportar una solución eficaz dado que denota que no ha entendido los diferentes gestores de datos y por tanto las fuentes origen de esta. La capa de explotación tampoco está correctamente aplicada ya que la enfoca exclusivamente en la parte de visualización y *reporting*, y no desarrollan el rol de proveedores de servicios turísticos que es parte fundamental de este proyecto. Su propuesta tecnológica también está construida sobre servicios y componentes disponibles de Google Cloud, utilizando diferentes para cada uno de las capas del modelo, pero sin argumentar su adecuación. En cuanto al modelo de gobernanza del dato propuesto, se basa en un planteamiento que apuesta más por el desarrollo de las diferentes herramientas en lugar de una propuesta *per se* del modelo.

Por todo lo anterior, se concluye por la Mesa que la propuesta de esta licitadora para este criterio resulta **deficiente**, dado que su propuesta no está dirigida a establecer un modelo

conceptual tal y como se por esta entidad contratante, no adecuándose mismamente a las exigencias que se plantea con este criterio.

Vistos las propuestas referidas a este criterio por cada licitador, se otorga la puntuación total que se determina a continuación respecto al criterio subjetivo relativo al "**Propuesta de desarrollo de un modelo conceptual y tecnológico para la gestión de datos centralizados de los recursos turísticos de Canarias**", a las entidades licitadores:

	PUNTUACIÓN TOTAL (máx. 15 puntos)
LICITADORES	Criterio "Propuesta de desarrollo de un modelo conceptual y tecnológico para la gestión de datos centralizados de los recursos turísticos de Canarias"
UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L	10,80
IBERMÁTICA, S.A	10,80
IZERTIS, S.A	3,20

Vista la extensión de la sesión de la reunión de los días 26 y 27 de octubre, se reanudó la misma el lunes 31 de octubre de 2022 a las 9:07 horas, empleando medios electrónicos, y en acto no público, estando presentes, bien presencialmente o bien a través de videoconferencia (*Microsoft Teams*), los miembros de la Mesa de Contratación indicados *ut supra*, salvo D.^a Naiara Cambil Yepes, quien ostenta la titularidad de la Secretaría de esta Mesa de Contratación, puesto que ha sido sustituida en su cargo por D.^a Carmen Labrador García, Técnico Jurídico del área de Asesoría Jurídica, Personal y Contratación, designada Secretaria Suplente en virtud de la precitada Resolución de la Consejera Delegada de esta entidad de 18 de agosto de 2022, por lo tanto **concorre el quorum exigido** por el apartado 7 del artículo 21 del Real Decreto 817/2009, de 8 de mayo, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público (aplicable en tanto no contradiga la LCSP), que considera válidamente constituida la Mesa en esta cuando se verifique la asistencia del Presidente, el Secretario, y dos vocales, quien tenga atribuido legal o reglamentariamente el asesoramiento jurídico del órgano de contratación y la persona que tenga atribuidas las funciones relativas a su control económico-presupuestario.

Antes de proceder a la valoración del último de los criterios sujetos a juicio de valor de las ofertas presentadas respecto al Lote 1 del procedimiento de licitación de referencia, con la venia del Presidente de la Mesa, **D^a. Carmen Labrador García**, que actúa en este acto como **Secretaria Suplente** toma la palabra para recordar a los miembros de dicho órgano lo indicado en la Cláusula 12.1.1.c) del PCAP, relativa al criterio de **“Fomento y desarrollo de la innovación”**:

“Para la valoración de este criterio, las empresas licitadoras deberán definir una metodología para la elaboración de itinerarios de innovación para la impulso, desarrollo, gestión y dinamización de la innovación del ecosistema canario del turismo, contemplando, como mínimo:

- la metodología para el impulso, desarrollo y gestión de la innovación*
- la determinación de los itinerarios preferentes de innovación*
- la forma para divulgar y captar a los participantes y las herramientas que utilizará para dicha captación*
- una propuesta para la implementación de dichos itinerarios, mostrando los indicadores y las herramientas que se utilizarán para el seguimiento a posteriori y valoración de las iniciativas, indicando las ventajas de estas frente a otras existentes*
- los recursos necesarios para la implementación de su propuesta*

A este respecto, para la elaboración de esta propuesta, deberán atenerse a los documentos recogidos en la cláusula 10 del Pliego de Prescripciones Técnicas de este pliego, siendo la consulta de todo ello imprescindible para su correcta elaboración.

*Se valorará, con un **máximo de 15 puntos**, de forma específica:*

- La calidad e idoneidad de la metodología para la realización del proceso de diseño y desarrollo de los itinerarios de innovación, el grado de innovación de los itinerarios a desarrollar y calidad de la propuesta de acciones para cada uno de ellos.*
- La idoneidad y viabilidad de implementación de la metodología y herramientas a utilizar para fomentar la participación de los diferentes actores que integran el ecosistema de innovación.*
- Calidad de la propuesta de identificación de indicadores, definición de valores satisfactorios, y métodos de recogida y análisis de estos.*
- Grado de detalle, viabilidad de las herramientas que utilizará para el seguimiento de la evolución de los proyectos, los objetivos y resultados a alcanzar*
- Y en general el acople estratégico, valorando nivel de adecuación y alineamiento al interés de la Plataforma Canarias Destino.*

La propuesta para este criterio deberá entregarse con el siguiente formato: tipo de letra Arial, tamaño 11, formato A4 y máximo número de páginas quince (15)".

Seguidamente, la Mesa de Contratación pasa a valorar el criterio nominado **“Fomento y desarrollo de la innovación”** a la vista de la documentación presentada al efecto por las licitadoras de este Lote, y en virtud de lo dispuesto en la letra b) del apartado 2 del artículo 146 de la LCSP, en la letra b) del apartado 2 del artículo 326 de la LCSP, y en el párrafo segundo de la Cláusula núm. 17.2 del PCAP, se procede por la Mesa de Contratación a la valoración del referido criterio subjetivo.

Las conclusiones de los miembros de la Mesa de Contratación sobre las características y ventajas de los documentos presentados respecto a este criterio por las entidades licitadoras admitidas son las descritas a continuación:

1º.- UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L.

La propuesta técnica relativa al **criterio “Fomento y desarrollo de la innovación”**, cumple acertadamente con las exigencias y prescripciones establecidas para este servicio en referencia al Lote 1, incluyendo un plan de captación de participantes y una metodología (*Stage-Gate del autor Robert G. Cooper, con utilización del método Black Scholes*) detallada y válida que incluye fases de desarrollo de las ideas, excepto la de prototipado.

Destaca especialmente de su oferta técnica respecto a este tercer criterio las siguientes ventajas:

- Coloca al hub de innovación en el centro de las actividades planteadas, utilizando métodos de *design thinking* y sistemas de resolución de conflictos con técnicas de creatividad, a través de talleres, al igual que IZERTIS, S.A., así como de comités de innovación y de nodos decisionales a los efectos de optimizar el procedimiento y llevar a cabo las tareas necesarias.
- Además, hace referencia a la implementación del principio DNSH o *Do not significant harm* – exigido por la normativa reguladora de los fondos Next Generation, con cargo a los cuales se financiará el contrato deviniente de la presente licitación –.
- En general, su contenido es excelente, más vinculado con la realidad práctica que el resto de propuestas y muy bien alineado con los objetivos estratégicos de la Plataforma Canarias Destino.
- Especialmente notable es la dedicación a la identificación de indicadores, relacionados con los criterios, así como de la delimitación de criterios de éxito, estrechamente vinculados con la realidad práctica.

No obstante a lo anterior, cabe advertir la desventaja de que la estructura de su oferta es menos clara que la del documento presentado por IZERTIS, S.A.

En conclusión, la propuesta técnica de esta entidad licitadora para el precitado criterio es, en términos generales, **muy aceptable y correcta**, resultando adecuada a las exigencias y prescripciones establecidas para el servicio en referencia a este Lote, otorgando especial protagonismo al hub de innovación y estando la misma mucho más vinculada a la realidad práctica que el resto de ofertas técnicas, en perfecta alineación con los objetivos estratégicos de la Plataforma Canarias Destino, habiendo detectado la Mesa de contratación como única desventaja una menor claridad en su estructura que en la del resto de las entidades licitadoras.

2º.- IBERMÁTICA, S.A

La propuesta técnica relativa al **criterio “Fomento y desarrollo de la innovación”**, presenta un planteamiento bien estructurado, ordenado y de simple comprensión, pero con un enfoque generalista de un *hub* vertical y con poco desarrollo, contexto y acople a la estrategia de Promotur y, así, los requisitos del servicio que exigen los pliegos de referencia.

Destaca como ventaja, además de ser una propuesta estructurada, ser la única propuesta técnica que incluye los logos de los Fondos Next Generation, pero en lo restante al contenido de su propuesta, y aunque el licitador indica el testeo de su metodología, incluye un escueto plan de trabajo básico con la implicación de dos consultores sin un enfoque correcto.

Otros de los inconvenientes que representa su oferta son:

- Incluye un alcance erróneo, situando la innovación dentro de Promotur Turismo Canarias, S.A., en lugar de en el sector turístico canario, por lo que su plan de captación de participantes es incorrecto.
- La metodología planteada (“*código capital innovación*”) es generalista y teórica, que contenga ninguna adaptación a la realidad del sector turístico de Canarias, haciéndose, además, un planteamiento individual respecto a la organización de empresa, pese a tener casos de uso de aplicación sectorial.
- Tampoco se acopla estratégicamente ni se alinea al interés de la Plataforma Canarias Destino.
- Además, no contiene Plan de implementación adecuado a las exigencias fijadas para documentar este criterio.
- Carece de indicadores que permiten determinar el grado de calidad de la propuesta.

En conclusión, la propuesta técnica de esta entidad licitadora con referencia a este criterio es, en términos generales, **insuficiente** debido a un planteamiento y alcance erróneos, estando desvinculada del Plan Estratégico de Promotur y de los objetivos de la Plataforma Canarias Destino, e incluyendo un contenido muy teórico y generalista, inadaptado a la realidad práctica del sector turístico en el Archipiélago canario.

3º.- IZERTIS, S.A

La propuesta técnica relativa al **criterio “Fomento y desarrollo de la innovación”**, términos generales, presenta un planteamiento con una buena estructura y orden aunque más completa que la del anterior licitador, siendo correctas sus previsiones de divulgación y/o captación de participantes, al igual que lo es, específicamente, su estratégica de comunicación e impacto con indicación de los canales a utilizar propuesto. Además, se pone en valor por la Mesa que la propuesta presenta un flujo de trabajo que va desarrollando a lo largo del documento de manera lineal, facilitando la comprensión y alcance de su contenido y finalidad.

Destaca especialmente de su oferta técnica respecto a este tercer criterio las siguientes ventajas:

- Su estructura es más clara que la del documento presentado por la UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L.
- Su metodología es detallada, acertada y válida e incluye todas las fases de desarrollo de las ideas, describiendo un trabajo con un carácter más colaborativo, fluido y claro, e incluyendo una fase de validación y testeo de prototipo, todo ello guiado a través de un *customer journey map* a fin de permitir una pronta mejora.
- Incluye, en la primera fase, un observatorio tecnológico, cuya función es permitir conocer las tendencias del sector turístico en Canarias, lo que se estima muy conveniente por la Mesa de contratación, y en el marco del mismo y de los talleres celebrados para diseñar las personalizaciones a Promotur, se utilizan métodos de *design thinking* y co-creación, al igual que la UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L.
- Su propuesta técnica es rica respecto a la medición y evaluación de las ideas, con la definición de KPIs.
- Su propuesta técnica es rica respecto a la medición del valor de las ideas, así como en el ámbito del testeo de los proyectos, si bien la evaluación de las ideas es menos destacada que la de aunque menos que la de la UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L.

No obstante a lo anterior, cabe advertir las siguientes desventajas:

- Contempla la existencia de un *hub* de innovación, pero a medida que avanza la descripción de la propuesta técnica, desaparece del relato.
- No contiene Plan de implementación adecuado a las exigencias fijadas para documentar este criterio
- Carece de indicadores de recorrido que permiten determinar el grado de calidad de la propuesta.
- Las previsiones de divulgación y/o captación de participantes no está especialmente adaptada a Canarias.
- No referencias a las herramientas a emplear.

En conclusión, la propuesta técnica de esta entidad licitadora para el precitado criterio es, en términos generales, **muy aceptable y correcta**, resultando adecuada a las exigencias y prescripciones establecidas para el servicio en referencia a este Lote, otorgando especial protagonismo al *hub* de innovación y estando la misma mucho más vinculada a la realidad práctica que el resto de ofertas técnicas, en perfecta alineación con los objetivos estratégicos de la Plataforma Canarias Destino, habiendo detectado la Mesa de contratación como única desventaja una menor claridad en su estructura que en la del resto de las entidades licitadoras.

Vistas las propuestas referidas a este criterio, se otorga la puntuación total que se determina a continuación respecto al criterio subjetivo relativo al "**Fomento y desarrollo de la innovación**", a las entidades licitadoras:

LICITADORES	PUNTUACIÓN TOTAL (máx. 15 puntos)
	Criterio "Fomento y desarrollo de la innovación"
UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L	14,00
IBERMÁTICA, S.A	2,80
IZERTIS, S.A	9,40

Todas las ofertas técnicas se diferencia entre unas y otras en cuanto a su contenido y estructura, tal y como se ha expuesto anteriormente, resultando algunas aceptables y adecuadas a las exigencias y prescripciones establecidas en los Pliegos que rigen la presente licitación, respecto a todos o algunos de los criterios de adjudicación sometidos a juicio de valor, y otras insuficientes en relación con determinado(s) criterio(s) de

adjudicación sometido(s) a juicio de valor; estos aspectos diferenciadoras son los que sirven de parámetro para identificar y comparar precisamente la mejor oferta técnica, sin que la apreciación del conjunto de las condiciones o aspectos ofertados por cada entidad licitadora suponga la aplicación de formulaciones arbitrarias o discriminatorias, como ha reiterado en varias ocasiones el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, por todas, en la Resolución 76/2011, de fecha 29 de junio (rec. 6/2011). En síntesis, los **resultados globales** de la evaluación de los criterios dependientes de un juicio de valor son los siguientes:

Nº	LICITADORES	CRITERIOS SUJETOS A JUICIO DE VALOR			PUNTUACIÓN TOTAL
		Plan de ejecución para la puesta en marcha y gestión del servicio (máx. 10 pts.)	Propuesta de desarrollo de un modelo conceptual y tecnológico para la gestión de datos centralizados de los recursos turísticos de Canarias (máx. 15 pts.)	Fomento y desarrollo de la innovación (máx. 15 pts.)	
1º	UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L	6,40	10,80	14,00	31,20
2º	IBERMÁTICA, S.A	10,00	10,80	2,80	23,60
3º	IZERTIS, S.A	2,80	3,20	9,40	15,40

Por ende, la Mesa de Contratación acuerda unánimemente en este Acta:

I.- PROPONER al órgano de contratación la **no declaración del carácter confidencial de la propuesta aportada por la UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L para el Lote 1**, según las razones aducidas en el presente documento.

II.- OTORGAR a las entidades licitadoras la siguiente puntuación total con respecto a cada uno de los criterios cuya valoración se efectúa mediante un juicio de valor fijados para este **Lote 1**, en base a la argumentación anterior y de conformidad con lo previsto por los pliegos que rigen la presente licitación:

CRITERIOS SUJETOS A JUICIO DE VALOR					
Nº	LICITADORES	Plan de ejecución para la puesta en marcha y gestión del servicio (máx. 10 pts.)	Propuesta de desarrollo de un modelo conceptual y tecnológico para la gestión de datos centralizados de los recursos turísticos de Canarias (máx. 15 pts.)	Fomento y desarrollo de la innovación (máx. 15 pts.)	PUNTUACIÓN TOTAL
1º	UTE ATOS CONSULTING CANARIAS S.A.U. Y BINTER SISTEMAS, S.L	6,40	10,80	14,00	31,20
2º	IBERMÁTICA, S.A	10,00	10,80	2,80	23,60
3º	IZERTIS, S.A	2,80	3,20	9,40	15,40

III.- FINALIZAR la presente reunión al objeto de proseguir con los trámites del procedimiento previsto en la Cláusula núm. 17 del PCAP y, así, una vez sustanciadas las actuaciones que acaecen de este acta, a la lectura de los resultados y conclusiones recogidos en la presenta y a la apertura del **SOBRE-ARCHIVO ELECTRÓNICO N.º 3 del Lote 1;** sin perjuicio de que paralelamente se inicie, por cada uno de los miembros que componen este órgano de asistencia, la evaluación individual de la documentación relativa a todos y cada uno de los criterios previstos para los **Lotes 2 y 4** dependientes de juicio de valor que se contiene en **SOBRE-ARCHIVO ELECTRÓNICO N.º 2.**

Así, se da por finalizada la sesión y se extiende, por simplicidad procedimental, la presente Acta, que refleja lo actuado en los días y fechas indicados *ut supra*, que firma, de todo lo que antecede y queda transcrito, los miembros titulares y suplentes de la Mesa de Contratación de la sociedad mercantil pública de referencia, suscribiendo el contenido de las actuaciones realizadas en presencia de las personas que hubieran asistido a las mismas.

En Las Palmas de Gran Canaria, en la fecha que consta en la firma electrónica.

PRESIDENTE
D. Jose Juan Lorenzo Rodríguez

SECRETARIA
D^a. Naiara Cambil Yepes

SECRETARIA SUPLENTE
D^a. Carmen Labrador García

VOCAL JURÍDICO
D^a. Catalina Suárez Romero

VOCAL FINANCIERO
D. José A. Alemán Ramírez

VOCAL TÉCNICO
D^a. Alicia García-Tuñón Rodríguez

VOCAL TÉCNICO
D^a. Sara Sánchez-Romo Costa

