



INFORME TÈCNIC DE VALORACIÓ DELS CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AVALUABLES MITJANÇANT JUDICI DE VALOR

Núm. expedient: ACT-2025-58

Objecte contracte:

L'objecte d'aquest contracte és el servei d'assessorament tècnic en la matèria dels programes de cadascun dels lots per al desenvolupament i l'execució del Pla d'accions integrat (en endavant PAI) anual de l'Agència Catalana de Turisme..

La licitació es divideix en 3 lots:

- Lot 1 Programa Grand Tour de Catalunya
- Lot 2 Programa Turisme premium
- Lot 3 Programa Turisme esportiu i golf

EMPRESSES LICITADORES ADMESES

Les empreses admeses són les següents:

Lot 1. Grand Tour de Catalunya:

1. Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.
2. Biterna Tourism & Culture, SL.

Lot 2. Programa turisme premium:

1. Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.
2. Consorcio por la excelencia SL
3. Onsite SL

Lot 3. Programa turisme esportiu i golf:

1. Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.
2. Castro Consulting Business Strategy SL

PROCEDIMENT DE VALORACIÓ I PUNTUACIÓ DELS CRITERIS AVALUABLES MITJANÇANT UN JUDICI DE VALOR (SOBRES B)

La valoració de la proposta tècnica (sobres B) s'ha fet seguint els criteris d'adjudicació avaluable mitjançant un judici de valor establerts a la memòria justificativa i al quadre de característiques del contracte del plec de clàusules administratives particulars (PCAP).

VALORACIÓ DE LES OFERTES

Lot 1: Grand Tour de Catalunya

Acció 1: Posicionament de Catalunya com a destinació de turisme *touring* als mercats prioritaris.

Metodologia de desenvolupament de l'acció per assolir els objectius (màxim 4 punts):

- Tasques i activitats a realitzar amb concreció específica dels objectius a assolir (màxim 1 punt)

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Detalla de manera molt àmplia i clara tant les tasques com els espais idonis per portar a terme l'acció i especifica els objectius a assolir i inclou els indicadors per mesurar-los.	1
Biterna Tourism & Culture, SL.	Detalla de manera molt àmplia i clara tant les tasques com els espais idonis per portar a terme l'acció i especifica els objectius a assolir i inclou els indicadors per mesurar-los.	1

- Fixació etapes / calendari d'acompliment (màxim 1 punt)

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Presenta un calendari d'acompliment que inclou un cronograma real, setmanal i detallat especificant fases i tasques.	1
Biterna Tourism & Culture, SL.	Presenta un calendari d'acompliment que inclou un cronograma mensual real però força general sense especificar les fases ni les tasques.	0,5

- Valoració de l'acompliment dels objectius mesurables segons proposta d'indicadors d'anàlisi dels resultats (KPIs) (màxim 2 punts)

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Especifica el kpi's que es valoraran per cada objectiu, precisant el rati òptim que ens indicarà que l'acció ha tingut l'acompliment esperat.	2
Biterna Tourism & Culture, SL.	Especifica el kpi's que es valoraran per cada objectiu sense precisar cap rati d'acompliment.	1,5

Conceptualització i format de l'acció. (màxim 5 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
---------	--------------------------	---------------------------



Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	La conceptualització de l'acció està molt detallada presentant una proposta factible, original i alineada en totes les línies de treball i promoció del GTC. També inclou la visibilitat del resident del territori i incorpora de manera destacada la figura de l'oficina de turisme com a punt d'informació de la ruta. La proposta és per a 4 presentacions dels 6 principals mercats prioritaris.	4,5
Biterna Tourism & Culture, SL.	Presenta una proposta d'acció ben estructurada, detallada i atractiva alineada en totes les línies de treball i promoció del GTC. A més, inclou al pressupost una presentació per cadascun dels 6 principals mercats prioritaris, amb una proposta àmplia d'espais a on tindria lloc l'acció.	5

Pla de comunicació per fer difusió de l'acció. (màxim 3 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	El pla de comunicació està molt detallat pel que fa a les tasques i tipus de comunicació que cal realitzar en cada fase (pre, durant i post acció). El missatge clau inclou el terme Grand Tour de Catalunya cosa que dona visibilitat a la marca.	3
Biterna Tourism & Culture, SL.	El pla de comunicació inclou el missatge clau que inclou el terme Grand Tour de Catalunya, el tipus de comunicació i els canals de manera general sense especificar quan es comunica cada missatge.	2

Forma de captació del públic objectiu. (màxim 2 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Especifica un pla de captació per mercats detallant una selecció estratègica del públic amb noms i descripció d'operadors turístics, mitjans de comunicació i influenciadors rellevants. També especifica uns indicadors per a mesurar l'efectivitat d'aquesta fase de captació de públic.	2
Biterna Tourism & Culture, SL.	Especifica un pla de captació sense concretar uns noms concrets del públic objectiu a convocar. Tampoc proposa	1,5



	indicadors per mesurar l'efectivitat del pla de captació.	
--	---	--

Elements innovadors de la proposta. Es tindran en compte elements que no hagin estat contemplats en anteriors accions. (màxim 2 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	La proposta inclou diferents elements que permeten la personalització de l'acció en funció de l'elecció de l'usuari i que permetrà donar un record final personalitzat que serà una postal digital. També inclou la figura del resident en l'acció i integrar una experiència immersiva en un cotxe real amb marca local. També es considera innovadora la combinació de l'experiència immersiva amb la sensorial.	2
Biterna Tourism & Culture, SL.	La proposta inclou la combinació de l'experiència immersiva amb la sensorial i la gamificació en base a un joc de descoberta en el qual descobrir elements vinculats al GTC amb el tacte. Tot i així el joc de descoberta ja s'ha fet en altres ocasions i no aporta un valor d'innovació tant alt.	1,5

Elements que tinguin en compte minimitzar l'impacte mediambiental de l'acció a executar. (màxim 2 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Fa una proposta àmplia d'elements per a minimitzar l'impacte mediambiental de l'acció.	2
Biterna Tourism & Culture, SL.	Fa una proposta àmplia d'elements per a minimitzar l'impacte mediambiental de l'acció.	2

Incorporació d'eines tecnològiques. (màxim 3 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Les eines tecnològiques són la base de l'acció, com l'ús de la tecnologia NFC per personalitzar la ruta segons l'usuari i un vehicle que esdevé un mirador immersiu a través d'una pantalla panoràmica o finestra digital.	2



Biterna Tourism & Culture, SL.	Les eines tecnològiques són presents a l'acció com per exemple amb l'ús de les ulleres de RV, un àudio immersiu i un punt <i>selfie</i> 360°.	2
--------------------------------	---	---

Puntuació total Acció:

Empresa	Valoració total de l'acció del lot 1
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	19,5
Biterna Tourism & Culture, SL.	17

Lot 2: Programa Turisme Premium

Acció 1: Presentació de Catalunya Premium als mercats prioritaris

Metodologia de desenvolupament de l'acció per assolir els objectius (màxim 3 punts):

- Tasques i activitats a realitzar amb concreció específica dels objectius a assolir. (màxim 1 punt)

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors SL.	Detalla de manera molt àmplia i clara tant les tasques com els espais idonis per portar a terme l'acció i especifica els objectius a assolir i inclou els indicadors per mesurar-los.	1
Consorcio por la Excelencia SL.	No concreta els objectius a assolir ni explica les tasques i activitats a realitzar.	0
Onsite SL.	Exposa les tasques a realitzar de manera general sense especificar els objectius a assolir.	0,5

- Fixació etapes / calendari d'acompliment. (màxim 1 punt)

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors SL.	Presenta un calendari d'acompliment que inclou un cronograma real, setmanal i detallat especificant fases i tasques.	1
Consorcio por la Excelencia SL.	Presenta un calendari d'acompliment que inclou un cronograma fixant les tasques principals per agrupació de mesos de manera molt genèrica que comporta que no quedin clares les tasques que cal executar en cada moment.	0,75
Onsite SL.	Presenta un calendari d'acompliment fixant les tasques a realitzar per agrupació per trimestres. No queden clares les tasques que cal executar en cada moment.	0,50

- Valoració de l'acompliment dels objectius mesurables segons proposta d'indicadors d'anàlisi dels resultats (KPIs) (màxim 1 punt)

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors SL.	Especifica els KPI's que es valoraran per cada objectiu i precisa el rati òptim que ens indicarà l'acompliment de l'objectiu.	1
Consorcio por la Excelencia SL.	No proposa indicadors d'anàlisi dels KPI's.	0



Onsite SL.	No proposa indicadors d'anàlisi dels KPI's.	0
------------	---	---

Conceptualització i format de l'acció. (màxim 5 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors	La conceptualització de l'acció està molt detallada presentant una proposta factible i coherent en la línia de treball i promoció del turisme Premium tenint en compte tots els mercats prioritaris.	5
Consortio por la Excelencia SL.	Fa una proposta d'exemple en només un dels mercats prioritaris i el pressupost que presenta contempla només l'acció en aquest mercat. La descripció de l'acció està presentada a nivell de pre, durant i post esdeveniment de manera molt breu i superficial.	2
Onsite SL.	La conceptualització de l'acció és força general sense entrar en detall de les tasques concretes a realitzar però sí que proposa una presentació i un famtrip posterior a l'acció a Catalunya amb els mercats proposats.	3

Pla de comunicació per fer difusió de l'acció. (màxim 2 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	El pla de comunicació està molt detallat pel que fa a les tasques, objectius i tipus de comunicació que cal realitzar en cada fase (pre, durant i post acció) i la comunicació està detallada segons el tipus de públic al que va dirigit.	2
Consortio por la Excelencia SL.	No proposa cap pla de comunicació.	0
Onsite SL.	No hi ha un pla de comunicació concret però es valora que hi ha una proposta d'enviar <i>newsletters</i> i proposa continguts i comunicació a associacions especialitzades concretant el nom de les més destacades.	0,5

Forma de captació del públic objectiu. (màxim 3 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Especifica un pla de captació del públic objectiu per mercats mitjançant una selecció d'aquesta estratègia detallant proposant noms i descripció d'operadors turístics, empreses de <i>concierge</i> , mitjans	3



	de comunicació i influenciadors rellevants. També especifica uns indicadors per a mesurar l'efectivitat d'aquesta fase de captació de públic.	
Consorcio por la Excelencia SL.	Esmenta l'enviament d'un <i>teaser</i> com a peça central de la invitació oficial però no detalla la forma de captació.	0,5
Onsite SL.	Indica quin seria el públic objectiu però no especifica la forma de captació d'aquest públic.	0,5

Forma de participació de les empreses del sector privat català (màxim 2 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors	Fa diferents propostes segons les diferents maneres de participació de les empreses catalanes a les presentacions tant de manera presencial com virtual.	2
Consorcio por la Excelencia SL.	Proposa que els afiliats assisteixin al sopar però no aporta cap detall més.	0,5
Onsite SL.	Es valora la proposta de fer un famtrip per cada mercat per conèixer l'oferta dels afiliats privats in situ.	2

Elements innovadors de la proposta. Es tindran en compte elements que no hagin estat contemplats en anteriors accions. (màxim 1 punt):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors SL.	La proposta està molt detallada i presenta diferents elements innovadors com la combinació de l'experiència de realitat virtual i augmentada amb l'organització de tallers i demostracions en viu.	1
Consorcio por la Excelencia SL.	No indica quins son els elements innovadors de la proposta però valorem el <i>body painting</i> escènic com element innovador encara que no estigui alineat amb la tipologia de promoció d'aquest producte.	0,5
Onsite SL.	No indica quins son els elements innovadors de la proposta però valorem positivament que anomena l'ús d'experiències de realitat virtual immersiva tot i que no ho concreta.	0,5



Elements que tinguin en compte minimitzar l'impacte mediambiental de l'acció a executar. (màxim 2 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Fa una proposta àmplia d'elements per a minimitzar l'impacte mediambiental de l'acció.	2
Consorcio por la Excelencia	No proposa elements que tinguin en compte minimitzar l'impacte mediambiental de l'acció.	0
Onsite SL.	No proposa elements que tinguin en compte minimitzar l'impacte mediambiental de l'acció.	0

Incorporació d'eines tecnològiques. (màxim 3 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Detalla extensament les eines tecnològiques utilitzades durant l'acció com tecnologia immersiva: realitat virtual i augmentada, àudios immersius, filmacions en càmeres d'alta definició i 360° i drons, eines de monitoratge en temps real i una plataforma digital com a eina de seguiment i connexió amb el públic objectiu	3
Consorcio por la Excelencia SL	No proposa la incorporació d'eines tecnològiques	0
Onsite SL.	Anomena com element tecnològic les peces de realitat virtual per projectar i també esmenta la creació de <i>landing pages</i> per distribuir <i>ebook</i> encara que cap de les propostes no està ben detallada.	2

Puntuació total Acció:

Empresa	Valoració total de l'acció lot 2
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors SL.	21
Consorcio por la Excelencia SL	4,25
Onsite SL.	9,5

Lot 3: Programa turisme esportiu i golf

Acció: Presentar Catalunya com a destinació ideal per a la pràctica de ciclisme de carretera per als clubs i federacions ciclistes internacionals dels mercats prioritaris.

Metodologia de desenvolupament de l'acció per assolir els objectius (màxim 5 punts):

- Tasques i activitats a realitzar amb concreció específica dels objectius a assolir (màxim 1,5 punt)

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Detalla de manera molt àmplia i clara tant les tasques com els espais idonis per portar a terme l'acció i especifica els objectius a assolir i inclou els indicadors per mesurar-los.	1,5
Castro Consulting Business Strategy SL	Detalla de manera molt àmplia i clara tant les tasques com els espais idonis per portar a terme l'acció i especifica els objectius a assolir i inclou els indicadors per mesurar-los.	1,5

- Fixació etapes / calendari d'acompliment (màxim 1.5 punt)

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Presenta un calendari d'acompliment que inclou un cronograma real per setmanes detallant de manera les fases i tasques.	1,5
Castro Consulting Business Strategy SL	Presenta un calendari d'acompliment que inclou un cronograma real per mesos, detallant de manera molt clara les fases i tasques.	1,5

- Valoració de l'acompliment dels objectius mesurables segons proposta d'indicadors d'anàlisi dels resultats (KPIs) (màxim 2 punts)

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Especifica el KPI's que es valoraran per cada objectiu, precisant el rati òptim que ens indicarà que l'acció ha tingut l'acompliment esperat.	2
Castro Consulting Business Strategy SL	Especifica el KPI's que es valoraran per cada objectiu, precisant el rati òptim que ens indicarà que l'acció ha tingut l'acompliment esperat.	2

Conceptualització i format de l'acció (màxim 4 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	La conceptualització de l'acció està molt detallada presentant una proposta factible, original i alineada en totes les línies de treball i promoció del producte. Fa una proposta de suport a la comercialització poc definida.	3,5
Castro Consulting Business Strategy SL	La conceptualització de l'acció està molt detallada presentant una proposta factible, original i alineada amb les línies de treball i promoció del producte. Fa una proposta de suport a la comercialització molt clara amb un detall exhaustiu de la seva execució. També proposa diferents recorreguts dels fam-trips per mercats en base a les característiques de cada un d'elles.	4

Pla de comunicació per fer difusió de l'acció. (màxim 2 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	El pla de comunicació està detallat pel que fa a les tasques i tipus de comunicació que cal realitzar en cada fase (pre, durant i post acció).	2
Castro Consulting Business Strategy SL	El pla de comunicació està detallat pel que fa a les tasques i tipus de comunicació que cal realitzar en cada fase (pre, durant i post acció).	2

Forma de captació del públic objectiu (màxim 4 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Especifica un pla de captació per mercats detallant una selecció estratègica del públic amb noms i descripció dels prescriptors internacionals. També especifica els indicadors per a mesurar l'efectivitat d'aquesta fase de captació de públic.	4
Castro Consulting Business Strategy SL	Especifica un pla de captació però no fa una proposta concretant els prescriptors de cada mercat. Especifica només un indicador per a mesurar l'efectivitat d'aquesta fase de captació de públic.	3

Elements innovadors de la proposta. Es tindran en compte elements que no hagin estat contemplats en anteriors accions (màxim 1 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	La proposta inclou elements poc innovadors com un fam-trip i la selecció hipersegmentada dels participants que ja s'han contemplat en altres accions però es valora positivament el seguiment individualitzat després de l'acció de cada prescriptor per optimitzar el retorn de l'acció.	0.5
Castro Consulting Business Strategy SL	La proposta detalla elements que no es consideren innovadors com l'organització d'un famtrip amb workshop o una eina digital B2B que ja s'han contemplat en altres accions.	0

Elements que tinguin en compte minimitzar l'impacte mediambiental de l'acció a executar (màxim 2 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Fa una proposta àmplia d'elements per a minimitzar l'impacte mediambiental de l'acció.	2
Castro Consulting Business Strategy SL	Fa una proposta àmplia d'elements per a minimitzar l'impacte mediambiental de l'acció.	2

Incorporació d'eines tecnològiques (màxim 3 punts):

Empresa	Valoració i justificació	Valoració tècnica (punts)
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Presenta eines tecnològiques a aplicar durant totes les fases i tasques de l'acció i detalla àmpliament la finalitat de cadascuna d'elles, com per exemple: una plataforma de <i>project management</i> , <i>apps</i> de seguiment de rutes GPS, eines de visió, difusió i del material gràfic o una eina de seguiment de mencions i impacte a les xarxes social...	3
Castro Consulting Business Strategy SL	Es presenta una proposta bàsica d'eines tecnològiques per algunes tasques de l'acció però no per cadascuna d'elles com digitalització de materials, accés a rutes via QR i una eina digital per organitzar reunions i càlcul d'impacte ambiental.	2



Puntuació total Acció:

Empresa	Valoració total de l'acció lot 3
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	20
Castro Consulting Business Strategy SL	18



QUADRE RESUM DE VALORACIONS

Un cop valorades totes les ofertes d'acord amb tots els criteris d'adjudicació avaluables mitjançant un judici de valor, les proposicions han obtingut les següents valoracions:

Empresa	Valoració total de l'acció del lot 1
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	19,5
Biterna Tourism & Culture, SL.	17

Empresa	Valoració total de l'acció lot 2
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors SL.	21
Consorcio por la Excelencia SL	4,25
Onsite SL.	9,5

Empresa	Valoració total de l'acció lot 3
Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	20
Castro Consulting Business Strategy SL	18



Un cop efectuada la valoració de cadascun dels criteris d'adjudicació s'ha comprovat si almenys una de les propostes supera el valor determinat –lindar mínim de valoració– dels criteris indicats de forma independent:

Criteris	Lindar mínim de valoració
Proposta d'organització i dinamització de tres accions segons el lot	16,8

- Si almenys una de les propostes supera el lindar mínim de valoració, d'acord amb els barems establerts, per cadascun dels criteris a valorar de forma independent, s'ha aplicat la següent fórmula per obtenir les puntuacions de l'oferta que permetrà assignar la màxima puntuació a l'oferta millor valorada en cadascun d'aquests criteris:

$$P_{op} = P \times \frac{VT_{op}}{VT_{mv}}$$

P_{op} = Puntuació de l'Oferta a Puntuar

P = Punts del criteri

VT_{op} = Valoració Tècnica de l'Oferta que es Puntua

VT_{mv} = Valoració Tècnica de l'Oferta Millor Valorada

La valoració final queda doncs de la següent manera:

Lot 1: Grand Tour de Catalunya	Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Biterna Tourism & Culture, SL.
Total puntuació:	21	18,31

Lot 2: Programa turisme premium	Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Consorcio por la Excelencia SL	Onsite SL.
Total puntuació:	21	4,25	9,50

Lot 3: Programa turisme esportiu i golf	Age Quod Agis XXI Consulting & Advisors, SL.	Castroconsulting Business Strategy, SL.
Total puntuació:	21	18,90

Per tant, i als efectes oportuns, les puntuacions de les propostes valorades son les detallades en el quadre anterior.

Signatura