AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

ACTA DE LA MESA DE VALORACIÓN

Expediente: 2019-034

En la Sala de reuniones de Asesoría Jurídica y de Contratación de Extenda - Agencia Andaluza de Promoción Exterior, S.A. (en adelante EXTENDA), sita en Sevilla, en la Calle Marie Curie, Número 5, Isla de la Cartuja, siendo las ***09:00 horas del día 29 de mayo de 2019***, se reúne la Mesa de Valoración al efecto de la apertura de la única propuesta técnica y económica presentada, procediéndose en su caso, a entablar la negociación con la empresa seleccionada, correspondiente a la licitación:

Andalucía se mueve con Europa

"Contrato de prestación de servicios relacionados con la internacionalización de las empresas andaluzas en Irán"

La Mesa de Valoración está integrada por los miembros que a continuación se relacionan,

- **PRESIDENTA.-**
  - **Doña María Lara Quinlan-** Directora del Área de Promoción y Red Exterior.
- **VOCALES.-**
  - **Doña Araceli Sánchez Laulhé-** Jefa de División Económica Financiera
  - **Doña Paola Castro González** – Jefa del Departamento de Red Exterior.
- **SECRETARÍA.-**
  - **Doña Matilde Fuertes Fuster**, Asesora Jurídica y de Contratación.

Por la Presidenta de la Mesa se declara abierto el acto, procediendo a comunicar lo siguiente:

El pasado 13 de mayo de 2019 se invitó a la empresa **HOW2GO, CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L.,** única solicitante de participación en la presente

licitación que ha acreditado cumplir con los requisitos objetivos establecidos en la licitación, a presentar oferta dándole un plazo hasta el 22 de mayo de 2019 a las 14.00 hora española.

La empresa presentó el 22 de mayo de 2019, una primera propuesta técnica y económica.

Se procede por tanto en el presente acto a la apertura de la oferta presentada por **HOW2GO, CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L.**

A la vista de la documentación presentada, se procede a realizar una primera valoración de la propuesta, previa a la negociación. Dicha valoración se recoge en el Anexo que acompaña al presente Acta.

Tras la valoración inicial realizada por la Mesa de Valoración, se acuerda se pase la documentación al Dpto. técnico competente en la licitación, al efecto de que realice la negociación de la propuesta.

Y para que conste a los efectos oportunos, se firma la presente acta en el lugar y fecha arriba mencionados.

SECRETARIA	**VºBº DE LA PRESIDENTA**
Fdo.- Matilde Fuertes Fuster	Fdo.- María Lara Quinlan
VOCAL	**VOCAL**
Fdo.- Paola Castro González	Fdo.- Araceli Sánchez Laulhé

AGENCIA ANDALUZA DE
PROMOCIÓN EXTERIOR

ANEXO I AL ACTA DE LA MESA DE VALORACIÓN Y NEGOCIACIÓN

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS RELACIONADOS CON LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ANDALUZAS EN IRÁN

EXPEDIENTE: 2019-034

VALORACIÓN INICIAL

LICITACIÓN CON NEGOCIACIÓN

JUNTA DE ANDALUCIA
CONSEJERÍA DE LA PRESIDENCIA, ADMINISTRACIÓN PÚBLICA E INTERIOR

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

El presente Anexo corresponde a la valoración inicial de la oferta presentada por **HOW2GO, CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L.**, al concurso promovido para la contratación la ***Contrato de prestación de servicios relacionados con la internacionalización de las empresas andaluzas en Irán.***

Los criterios de valoración a tener en cuenta para la valoración inicial de la oferta son los que a continuación se indican y que son los establecidos en el punto 3.6 del Pliego de Cláusulas Particulares donde constan los pesos específicos o ponderaciones asignados a cada uno de ellos.

3.6.1. Criterios evaluables aplicando fórmulas

-Oferta económica.

☐ **Oferta Económica**	**De 0 a 45 Puntos**
• La fórmula que se aplicará por cada uno de los servicios siguientes será para cada uno de estos servicios: (n)* x {1-((precio ofertado-oferta más baja)/oferta más baja)} (n)* es la ponderación de cada uno de los servicios relacionados.	• **De 0 a 14 puntos**
▪ **Agendas individuales***	
Dentro del coste se entenderán incluidos la información entregada a la empresa y el acompañamiento presencial con traducción si fuera necesario durante la ejecución de la agenda	• **De 0 a 11 puntos**
▪ **Misiones comerciales directas***	
Dentro del coste se entenderán incluidos la información entregada a cada empresa y el acompañamiento presencial con traducción si fuera necesario durante la ejecución de las agendas	• **De 0 a 7 puntos**
▪ **Misiones comerciales inversas**	• **De 0 a 4 puntos**
▪ **Jornadas técnicas informativas**	• **De 0 a 5 puntos**
▪ **Sondeos de mercado**	• **De 0 a 2 puntos**
	• **De 0 a 2 puntos**

3.6.2. Criterios evaluables mediante juicios de valor.

Oferta Técnica	De 0 a 55 Puntos
❑ **Metodología** ▪ Agendas individuales ▪ Misiones comerciales directas ▪ Misiones comerciales inversas ▪ Sondeos de mercado	**De 0 a 22 Puntos** De 0 a 7 Puntos De 0 a 6 Puntos De 0 a 5 Puntos De 0 a 4 Puntos
❑ **Nota sectorial que identifique y justifique sectores de oportunidad en Irán:** ▪ Primer Sector propuesto ▪ Segundo Sector propuesto	**De 0 a 30 Puntos** De 0 a 15 Puntos De 0 a 15 puntos
❑ **Programación y cronograma** ▪ Programación ▪ Cronograma	**De 0 a 3 puntos** De 0 a 2 Puntos De 0 a 1 Puntos

Umbral mínimo de puntuación necesaria para continuar en el proceso selectivo: Se establece un umbral mínimo de 28 puntos de la puntuación en el conjunto de los criterios ponderables en función de un juicio de valor, para continuar en el proceso selectivo. En caso de no alcanzarse esta puntuación, la oferta será excluida.

Las características específicas que motivan la puntuación de la empresa concurrente en los Criterios de Valoración mencionados son las que se recogen a continuación:

AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

Licitadora 1.- HOW2GO, CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L.

1) Criterio 1 Oferta Económica (0-45 puntos)

Los precios ofertados para cada tipo de servicio solicitado por HOW2GO CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN S.L es

La fórmula aplicada ha sido la que se establecía en las condiciones de contratación:

n x {1-((precio ofertado-oferta más baja)/oferta más baja)}.

Donde "n" es la ponderación de cada servicio valorado.

La oferta económica presentada por la licitadora es la detallada a continuación;

CONCEPTO	OFERTA	PUNTOS
Agendas Individuales (precio por agenda)	1300 €	14 puntos
Misiones agrupadas directas (Precio por empresa participante)	920 €	11 puntos
Misiones agrupadas inversas (precio por invitado participante)	560 €	7 puntos
Jornadas Técnicas informativas (Precio por ponente)	610 €	4 puntos
Sondeos de mercado (precio por sondeo)	560 €	5 puntos
Asistencia en el marco de ferias, congresos u otros eventos (precio por día)	160 €	2 puntos
Hora de Consultoría	68 €	2 puntos

La puntuación resultante para este criterio una vez aplicada la fórmula y siendo la oferta más baja al ser la única ha sido la que sigue:

Puntuación criterio 1: 45 puntos.

2) Criterio 2 Metodología de trabajo para los distintos servicios (22 puntos)

2.1 Metodología de trabajo para las agendas individuales (0-7 puntos).

Comienza definiendo los objetivos comunes a la tipología de acción.

En cuanto a la metodología en sí, presenta 7 pasos:

- Kick off. Análisis Estratégico
- Definición de Agenda. Destaca la selección de unos 20 contactos filtrados para valorar con el cliente para tener reunión con entre 7 y 9
- Potencialidad de los candidatos
- Entrega de informe pre-agenda
- Organización y logística
- Acompañamiento local
- Informe Post agenda

En cuanto a los plazos de trabajo, hablan de 20 días laborables, unas 4 semanas naturales para elaborar el proceso y marcan una media de 3/4 reuniones por día.

En cuanto a la documentación a entregar, la consultora presenta un ejemplo de agenda donde se incluye aspectos logísticos, detalle de las empresas con las que se mantiene reunión y un informe sobre el desarrollo de la agenda.

Como anexo, presenta un cronograma de agenda individual muy acertado que no ofrece para en el resto de servicios.

En resumen, la consultora define correctamente los diferentes pasos y presenta un ejemplo de agenda completo en cuanto a la información que necesitan las empresas.

Como puntos débiles de su oferta:

- No entra en detalle a la hora de determinar el origen de las bases de datos.

- Aunque indica la duración de cada fase no muestra la duración de cada parte del proceso.

- No ofrece información sectorial.

- En cuanto al apartado de logística, no se menciona las dificultades relacionadas con la tramitación del visado.

- No indica la información necesaria de parte de la empresa para llevar a cabo la agenda.

- No se hace mención al seguimiento de la acción.

Total puntuación criterio 2.1 : 5 puntos.

2.2 Metodología de trabajo para las misiones agrupadas directas (0-6 puntos).

La consultora presenta una estructura similar a la de las agendas individuales, definiendo un objetivo previo correctamente.

Los pasos a seguir son parecidos al caso anterior si bien diferencian claramente entre una acción individual y una agrupada. Los pasos que proponen son:

- Kick off – Definición de la misión comercial.
- Difusión de la misión, en la que acertadamente proponen hacer una jornada de presentación
- Análisis de empresas y sectores
- Definición de la misión
- Organización y logística
- Ejecución de la misión

Marcan un plazo de ejecución de unas 8 semanas (40 días laborales) y una duración de 3 ó 4 días. En cuanto a la información a entregar, se hace un documento similar al entregado con la agenda individual.

Para acabar, proponen como entregables un informe pre-misión que adjuntan y un informe final de resumen y conclusiones.

En resumen, la consultora define correctamente los diferentes pasos, diferenciando el proceso de la acción agrupada con la individual cuando procede.

La propuesta metodológica acusa los mismos puntos débiles que las agendas:

- No entra en detalle a la hora de determinar el origen de las bases de datos.
- Indica la duración de total del proceso, pero no lo indica para cada fase y no muestra un cronograma del proceso.
- No ofrece información sectorial
- En cuanto al apartado de logística, no se menciona las dificultades relacionadas con la tramitación del visado.
- No presenta un cronograma y no explica la duración de cada fase
- No indica la información necesaria de parte de cada empresa para llevar a cabo la agenda.
- No se hace mención al seguimiento de la acción.

- En cuanto al ejemplo, se aplican los mismos comentarios que con la agenda individual

Total puntuación criterio 2.2 : 5 puntos.

2.3 Metodología de trabajo para las misiones inversas (0-4 puntos).

Comienza la propuesta marcando los objetivos de la acción. En cuanto a la metodología, propone los siguientes pasos:

- Kick off. Definición estratégica de la misión

- Elaboración de documentación comercial
- Definición del listado de participantes
- Definición de la misión
- Jornada de Presentación
- Organización y logística

Al final de la misión entregarán un informe de la acción con la información obtenida, descripción de los contactos y los siguientes pasos a seguir.

En resumen, la consultora presenta una correcta metodología para las misiones inversas. Es interesante el punto 5 en el que harían una presentación sobre inmersión cultural a las empresas iraníes

Por otro lado, hay diferentes aspectos a mejorar como los siguientes:

- Indica la duración de total del proceso, pero no lo indica para cada fase y no muestra un cronograma del proceso.
- En cuanto a la duración, se estima que 6 semanas (30 días laborables) para el proceso total puede ser corto teniendo en cuenta que tramitar el visado para un invitado iraní requiere de más antelación.
- Además, en cuanto al apartado de logística, no se menciona las dificultades relacionadas con la tramitación del visado.
- No indica qué información sectorial se entregaría.
- No presenta un cronograma y no explica la duración de cada fase
- No se hace mención al seguimiento de la acción.

Total puntuación criterio 2.3 : 3 puntos.

2.4 Metodología de trabajo para los Sondeos de Mercado para empresas (0-4 puntos).

Al igual que con los demás servicios, comienza la propuesta definiendo los objetivos del sondeo correctamente.

En cuanto a las fases de la metodología, identifican los siguientes pasos:

- Kick – Off.- Reunión estratégica de análisis de necesidades
- Elaboración de longlist
- Definición de short-list
- Acción comercial
- Apoyo a la traducción documental de información comercial
- Entrega de informe de servicio y reun9ión de plan de acción-
- Seguimiento posterior

Indican una duración razonable de 5 semanas (25 días laborables). Como entregables proponen la long list y el informe final de sondeo.

En resumen, se considera que el planteamiento ofrecido por la consultora es correcto incluyendo los hitos claves a la hora de elaborar el servicio.

De todos modos, se echa en falta lo siguiente:

- No aportan un ejemplo de informe,
- No se especifica la información necesaria que debe aportar la empresa andaluza para comenzar con el trabajo
- No presentan un cronograma en el que se indique la duración de cada fase y la duración total.

Total puntuación criterio 2.4: 2 puntos.

Total puntuación criterio 2 : 15 puntos

3) Criterio 3 Propuesta de sectores de interés y su justificación (0-30 puntos)

3.1 Primer sector propuesto (de 0 a 15 puntos) SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

Justifica el sector indicando que el Gobierno Iraní favorece a empresas extranjeras con experiencia internacional para acometer proyectos de obra que permitan para preparar las necesidades surgida por el crecimiento de la población, marcando como límite 2020 .

Igualmente enfatizan en la necesidad de construcción de viviendas para los que el gobierno está entregando ayudas en el horizonte 2014-20

En cuanto al desarrollo urbano, concierne la necesidad de mejorar la calidad de la construcción de los edificios en zonas donde los terremotos son frecuentes y la inversión en instalaciones turísticas planeando la construcción de unos 300 hoteles.

Analiza las oportunidades concretas para las empresas andaluzas, haciendo mención a los siguientes tipos de empresas:

- Empresas de proyectos de obra civil e infraestructura aeroportuaria
- Oportunidades para empresas con experiencia en la construcción de hoteles; así como en la industria auxiliar relacionada con su desarrollo.
- Empresas que permitan solucionar la problemática actual del agua que sufre Irán

En resumen, la consultora hace una propuesta acertada indicando la conciencia del gobierno con las necesidades en obra civil e infraestructuras apoyándose en datos y concretando las oportunidades para las empresas andaluzas.

De todos modos, la propuesta quedaría más completa si tratasen los siguientes aspectos:

- No trata canales de comercialización, acceso al mercado y dificultades de entrada.
- Sólo proponen una posible jornada técnica en colaboración con autoridades iraníes así como programas de formación con empresas, asociaciones y universidades andaluzas, dejando de lado acciones de promoción directas como misiones o ferias.

- No trata la competencia y presencia de empresas de otros países así como su posicionamiento
- No presenta estadísticas de intercambios comerciales entre España y Andalucía con Irán así como su evolución.

Total puntuación criterio 3.1 : 7 puntos.

3.2 Segundo sector propuesto (de 0 a 15 puntos) SECTOR AGRÍCOLA

Se centra en el desarrollo agrícola a través de la mejora de la gestión del agua, alimentación animal y la industria del olivar.

Enfatiza en las necesidades del desarrollo de la gestión de los recursos hídricos para mejorar la productividad del área cultivada.

Sobre alimentación animal, destacan la importancia de alimentación para el ganado con crecimiento entre 2011 y 2015 del 9%

En cuanto a la industria del olivar, indican que es uno de los países que más crecen, son el cuarto país en cotas de crecimiento, apostando además, el Ministerio de Agricultura por el sector.

Como indican en el sector anterior entran en más detalle en las oportunidades para las empresas andaluzas de cada subsector.

En este caso, sí plantean acciones de promoción de interés para las empresas andaluzas algunas centradas en la colaboración entre autoridades y empresas iraníes y homónimos andaluces además de asociaciones y universidades.

En cuanto a acciones de promoción en sí, hablan de traer una delegación a Expoliva.

En resumen, el sector propuesto es muy acertado centrándose en tres de los subsectores donde identifican mayores oportunidades para las empresas andaluzas.

Utilizan algunos datos para justificar su propuesta y proponen alguna acción de promoción concreta.

De todos modos, la propuesta no entra en detalles importantes como:

- No trata canales de comercialización, acceso al mercado y dificultades de entrada.
- La propuesta de acciones queda algo incompleta al centrarse sólo en acciones concretas de la industria auxiliar del olivar.
- No trata la competencia y presencia de empresas de otros países así como su posicionamiento
- Aunque presenta algunos datos a la hora de hacer la justificación, no presenta estadísticas de intercambios comerciales entre España y Andalucía con Irán así como su evolución.

Total puntuación criterio 3.2 : 6 puntos.

Total puntuación criterio 3: 13 puntos.

4) Criterio 4 Programación y Cronograma (de 0 a 3 puntos)

La consultora propone un cuadro único de tres columnas en la que identifica el evento propuesto, la ubicación y fecha. Este cuadro se propone tanto como programación y cronograma.

4.1 Programación (de 0 a 2 puntos)

En lo concerniente a programación, se trata de una serie de actividades que tienen mucho sentido tanto a nivel de encaje sectorial al igual que la variedad de la tipología de actividades

Como aspecto negativo, la propuesta se centra solamente en nombrar cada actividad sin aportar más información relevante como la descripción de la acción en sí, objetivos marcados y perfil de empresas a las que dirigirse, plazos de trabajo y periodicidad

Total puntuación criterio 4.1 : 0,75 puntos

4.2 Cronograma (de 0 a 1 punto)

El documento que proponen recogen un listado de eventos pero no recoge las fechas previstas de su comienzo y final que es lo que se espera en un cronograma de trabajo.

Total puntuación criterio 4.1 : 0 puntos

Total puntuación criterio 4: 0,75 puntos.

TOTAL OFERTA TÉCNICA 28,75 PUNTOS

A tenor del análisis detallado de la oferta presentada por la empresa concurrente y de la valoración inicial de la misma, se establece la siguiente puntuación:

1.- HOW2GO, CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L. 73,75 puntos