AGENCIA ANDALUZA DE
PROMOCIÓN EXTERIOR

ACTA DE LA MESA DE VALORACIÓN

Andalucía
se mueve con Europa

Expediente: 2019-034: ***"Contrato de prestación de servicios relacionados con la internacionalización de las empresas andaluzas en Irán"***

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 *9:00* ***horas del día 1 de julio de 2019***, se reúne la Mesa de Valoración al efecto de la valoración definitiva tras las negociaciones y elevar la correspondiente propuesta de mejor oferta:

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

- **PRESIDENTA.-**
  - **- Doña María Lara Quinlan** - Directora del Área de Comunicación y Recursos.
- **VOCALES.-**
  - **Doña Araceli Sánchez-Laulhe Ollero** – Jefa División Económica-Financiera del Área de Comunicación y Recursos.
  - **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, procediéndose a la lectura de los siguientes antecedentes de hecho:

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

- El pasado 13 de mayo de 2019 se invitó a la empresa **HOW2GO CONSULTORA 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 en tiempo y forma una primera propuesta técnica y económica el 22 de mayo de 2019 y se dio traslado de la misma por parte del Departamento de Contratación al Departamento Técnico, tal como se indicó por parte de esta Mesa de Valoración a fin de que se realizase una primera valoración y procediese a negociar la oferta final.

- Con fecha 29 de mayo a las 09:00h se reúne la mesa de valoración y a la vista de la documentación presentada, se procede a realizar una primera valoración de la propuesta, previa a la negociación.

- 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, considerando conveniente la Mesa, que sólo se proceda a negociar la oferta económica al efecto de su posible optimización.

- Con fecha 10 de junio, se envía mail de negociación a la consultora **HOW2GO CONSULTORA DE INTERNACIONALIZACIÓN S.L** dando de plazo hasta el 12 de junio a las 14 horas de España. En dicho correo se ofreció la posibilidad de realizar una optimización de su oferta económica y en relación a la oferta técnica la posibilidad de hacer una justificación más firme que deje clara la importancia de los sectores para Andalucía y completar el cronograma. Se

informó en el mismo correo que se trataba de una única ronda de negociaciones tras la cual la negociación se daría por concluida.

- El día 12 de junio, la consultora responde al mail de negociación optimizando la propuesta económica indicando un precio para agenda individual y de misión comercial agrupada ajustados a tres días de acompañamiento tal como se solicitó. Los importes definitivos se reflejan en el cuadro más abajo.

  En relación a la negociación de la propuesta técnica, la consultora presenta justificaciones en los dos sectores planteados. Dichas justificaciones consisten en completar cualitativamente las oportunidades en cada sector, que incide en un breve incremento de la puntuación ya que no se corrigen las deficiencias identificadas en la primera propuesta.

  En cuanto al Cronograma, la consultora no ha ofrecido un cambio en su propuesta.

- Para acabar, en anexo se adjunta la respuesta de la consultora en referencia a las aclaraciones planteadas de Extenda en cuanto a posibles descuentos en el servicio de agenda, dudas sobre acompañamientos y políticas de cancelaciones.

Tras el proceso de negociación se constata que la oferta definitiva se ajusta a los requisitos mínimos y cumplen todos los requisitos establecidos en el pliego.

Las características específicas de la oferta de la empresa, previa negociación, motivaron una puntuación inicial en base a los criterios de valoración recogidos en la cláusula 3.6. del pliego de cláusulas particulares que resulta ser la siguiente:

extenda

AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

CRITERIOS DE VALORACIÓN MEDIANTE FORMULAS (45 %)	PONDERACIÓN	HOW2GO CONSULTORA DE INTERNACIONALIZACIÓN S.L	
OFERTA ECONÓMICA:	PONDERACIÓN	PRECIO OFERTADO POR SERVICIO	VALORACIÓN
❑ Agendas Individuales (precio por agenda)	❑ De 0 a 14 puntos	❑ 1300 €	❑ 14 puntos
❑ Misiones agrupadas directas (Precio por empresa participante)	❑ De 0 a 11 puntos	❑ 920 €	❑ 11 puntos
❑ Misiones agrupadas inversas (precio por invitado participante)	❑ De 0 a 7 puntos	❑ 560 €	❑ 7 puntos
❑ Jornadas Técnicas informativas (Precio por ponente)	❑ De 0 a 4 puntos	❑ 610 €	❑ 4 puntos
❑ Sondeos de mercado (precio por sondeo)	❑ De 0 a 5 puntos	❑ 560 €	❑ 5 puntos
❑ Asistencia en el marco de ferias, congresos u otros eventos (precio por día)	❑ De 0 a 2 puntos	❑ 160 €	❑ 2 puntos
❑ Hora de Consultoría	❑ De 0 a 2 puntos	❑ 68 €	❑ 2 puntos
		Total Puntuación Oferta Económica	45

CRITERIOS DE VALORACIÓN MEDIANTE JUCIO DE VALOR (55 %)	PONDERACIÓN	HOW2GO CONSULTORA DE INTERNACIONALIZACIÓN S.L
OFERTA TÉCNICA	De 0 a 55 Puntos	28,75
❑ Metodología	De 0 a 22 Puntos	15
▪ Agendas individuales	De 0 a 7 Puntos	5
▪ Misiones agrupadas directas	De 0 a 6 Puntos	5
▪ Misiones inversas	De 0 a 5 Puntos	3
▪ Sondeos de mercado	De 0 a 3 Puntos	2
❑ Propuesta sectores de interés y su justificación:	De 0 a 30 Puntos	13
▪ Primer Sector propuesto	De 0 a 15 Puntos	7
▪ Segundo Sector propuesto	De 0 a 15 Puntos	6
❑ Programación y cronograma	De 0 a 3 puntos	0,75
TOTAL PUNTUACIÓN: OFERTA ECONÓMICA + OFERTA TÉCNICA	De 0 a 100 puntos	73,75

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

extenda

AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

Se adjunta a continuación la tabla con las puntuaciones detalladas tras la negociación:

CRITERIOS DE VALORACIÓN MEDIANTE FORMULAS (45 %)	PONDERACIÓN	HOW2GO CONSULTORA DE INTERNACIONALIZACIÓN S.L	
OFERTA ECONÓMICA:	PONDERACIÓN	PRECIO OFERTADO POR SERVICIO	VALORACIÓN
❑ Agendas Individuales (precio por agenda)	❑ De 0 a 14 puntos	❑ 1.430 €	❑ 14 puntos
❑ Misiones agrupadas directas (Precio por empresa participante)	❑ De 0 a 11 puntos	❑ 905 €	❑ 11 puntos
❑ Misiones agrupadas inversas (precio por invitado participante)	❑ De 0 a 7 puntos	❑ 560 €	❑ 7 puntos
❑ Jornadas Técnicas informativas (Precio por ponente)	❑ De 0 a 4 puntos	❑ 610 €	❑ 4 puntos
❑ Sondeos de mercado (precio por sondeo)	❑ De 0 a 5 puntos	❑ 560 €	❑ 5 puntos
❑ Asistencia en el marco de ferias, congresos u otros eventos (precio por día)	❑ De 0 a 2 puntos	❑ 160 €	❑ 2 puntos
❑ Hora de Consultoría	❑ De 0 a 2 puntos	❑ 68 €	❑ 2 puntos
		Total Puntuación Oferta Económica	45

CRITERIOS DE VALORACIÓN MEDIANTE JUCIO DE VALOR (45%)	PONDERACIÓN	HOW2GO CONSULTORA DE INTERNACIONALIZACIÓN S.L.
OFERTA TÉCNICA	De 0 a 55 Puntos	29,25
❑ **Metodología**	**De 0 a 22 Puntos**	**15**
▪ Agendas individuales	De 0 a 7 Puntos	5
▪ Misiones agrupadas directas	De 0 a 6 Puntos	5
▪ Misiones inversas	De 0 a 5 Puntos	3
▪ Sondeos de mercado	De 0 a 4 Puntos	2
❑ **Propuesta sectores de interés y su justificación:**	**De 0 a 30 Puntos**	**13**
▪ Primer Sector propuesto	De 0 a 15 Puntos	7,25
▪ Segundo Sector propuesto	De 0 a 15 Puntos	6,25
❑ **Programación y cronograma**	**De 0 a 3 puntos**	**0,75**
TOTAL PUNTUACIÓN: OFERTA ECONÓMICA + OFERTA TÉCNICA	De 0 a 100 puntos	74,25

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

AGENCIA ANDALUZA DE
PROMOCIÓN EXTERIOR

En virtud de lo anterior, esta Mesa de Valoración realiza la siguiente

PROPUESTA

Primero: PROPONER como mejor oferta la propuesta global presentada por **HOW2GO CONSULTORA DE INTERNACIONALIZACIÓN S.L.**

Segundo: Elevar al Órgano de Contratación esta propuesta de mejor oferta,

SECRETARIA

Fdo.- Matilde Fuertes Fuster

VºBº DEL PRESIDENTA

Fdo.- María Lara Quinlan

VOCAL

Fdo.- Araceli Sánchez-Laulhe Ollero

VOCAL

Fdo.- Paola Castro González

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

AGENCIA ANDALUZA DE
PROMOCIÓN EXTERIOR

ANEXO: Respuesta a aclaraciones planteadas de Extenda a la Consultora

1. Sondeo, ¿sería posible que ofreciera por su parte algún tipo de descuento en caso de que tras el sondeo la empresa andaluza solicite una agenda o misión directa, dado que gran parte de las tareas que se realizan para elaborar el sondeo, coinciden con tareas que se realizan para elaborar una agenda individual o en misión directa?

En el caso de que el cliente solicitara tras la realización de un sondeo la contratación de una agenda o misión directa, se aplicaría un descuento del 8% sobre el precio del servicio.

2. Acompañamientos. En agenda individual indican 2 días de acompañamiento y en Misión agrupada 4 días. Tengan en cuenta que la duración media de ambas actividades es de 3 días. Es importante que tengan presente que según el PCP "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"

Efectivamente se había facilitado un presupuesto que contemplaba 2 días de acompañamiento en el caso de las agendas y 4 en las misiones. Al establecerlo en 3 días, el precio final de la agenda quedaría en 1.430€, y el de la misión directa en 705€. Adjuntamos Anexo I corregido.

3. En relación a la propuesta técnica, le ofrecemos la posibilidad de hacer una justificación más fina que deje clara la importancia de los sectores para Andalucía. En cuanto al cronograma, es demasiado escueto, si lo consideran oportuno pueden completarlo.

Se incluye más abajo.

4.- Por otro lado, en caso de que alguno de los servicios objeto del contrato se cancele, ¿qué política de cancelaciones sería aplicable para cada uno de ellos?

La política de cancelaciones de How2Go se establece en base a la cantidad de trabajo efectivamente realizado de acuerdo al tiempo necesario para la clarificación y ejecución de los servicios. De esta forma:

- Agendas y misiones comerciales directas, misiones inversas y sondeos de mercado:
  - Si la cancelación se produce con una antelación superior a 30 días respecto a la fecha acordada para la ejecución del servicio u entrega del informe, se facturará el 50% del servicio.
  - Si se produce en los últimos 30 días se facturará el 85%.
  - Si se produce en los últimos 5 días el 100%.
- Jornadas técnicas y asistencia en el marco de ferias:
  - Si la cancelación se produce con una antelación superior a 10 días respecto a la fecha acordada para la realización del servicio, se facturará el 50% del servicio.
  - Si se produce en los últimos 10 días se facturará el 85%.
- Sondeos de mercado y consultoría:
  - Si la cancelación se produce con una antelación superior a 30 días respecto a la entrega del informe, se facturará el 50% del servicio.
  - Si se produce en los últimos 30 días se facturará el 85%.
  - Si se produce en los últimos 10 días se facturará el 100%

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional