extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

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

Andalucía se mueve con Europa

INFORME DE EVALUACIÓN TÉCNICA

Nº DE EXPEDIENTE: 2020-009

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

1.- INTRODUCCIÓN

El presente documento corresponde a los resultados obtenidos del análisis técnico de evaluación de las ofertas presentadas al concurso promovido para la contratación de la ***"Prestación de servicios relacionados con la internacionalización de las empresas andaluzas en Polonia"***.

Este Informe ha sido preparado, tras el análisis detallado y en profundidad de las ofertas presentadas, por el equipo técnico.

El equipo técnico ha estado compuesto por las siguientes personas:

- María Lara – directora área Promoción y Red Exterior
- Paola Castro – jefa departamento Red Exterior

2.- METODOLOGÍA ADOPTADA

Para el análisis y evaluación de las ofertas presentadas por las empresas concurrentes se ha seguido la siguiente metodología:

- Recepción y comprobación de las ofertas presentadas.
- Lectura personal de las mismas por parte de todos los miembros del equipo técnico.
- Puntuación de cada una de las propuestas en cada uno de los criterios de valoración establecidos en el Pliego de Condiciones Particulares para el análisis de las ofertas presentadas, con la ponderación asignada a cada uno de ellos.

3.- ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS PRESENTADAS

El primer análisis de las ofertas presentadas parte de la lectura personal por parte de todos los miembros del Equipo Técnico, del Pliego de Prescripciones Técnicas y del Pliego de Condiciones Particulares que ha servido de base al Concurso, así como de las propuestas remitidas por las empresas concurrentes.

Posteriormente, se procede al Informe de las propuestas presentadas, que incluirá todos los aspectos técnicos que sean necesarios para la valoración de la oferta.

Una vez analizadas individualmente las propuestas presentadas, se procede a la puntuación de las mismas teniendo en cuenta los Criterios de Adjudicación establecidos en el Anexo X del Pliego de Cláusulas Particulares, y las ponderaciones asignadas a cada uno de ellos. Los Criterios de Evaluación utilizados en el presente informe serán los siguientes:

Criterios evaluables mediante juicios de valor	**De 0 a 60 Puntos**
❑ **Metodología Propuesta para la elaboración de los siguientes elementos:**	**De 0 a 20 Puntos**
- Misiones Agrupada Directas	De 0 a 10 puntos
- Misiones Inversas	De 0 a 10 puntos

❑ **Propuesta sectores de interés y su justificación:**	**De 0 a 40 Puntos**
- Propuesta de 5 sectores de interés para Andalucía en Polonia	De 0 a 10 Puntos
- Desarrollo de oportunidades para el sector agroalimentario en Polonia	De 0 a 15 Puntos
- Desarrollo de oportunidades para el sector enseñanza del español en Polonia	De 0 a 15 Puntos

Las características específicas que motivan la puntuación de cada una de las empresas concurrentes en el Criterio de Adjudicación mencionado son las que se recogen en las siguientes Fichas de Evaluación:

Licitadora 1.- BUSINESS CONSULTING IWONA SZYBKA

METODOLOGÍA PROPUESTA PARA LA ELABORACIÓN DE LOS SIGUIENTES ELEMENTOS (DE 0 A 20 PUNTOS).

- **Misiones agrupadas directas (de 0 a 10 puntos)**

La información incluye de manera adecuada y clara la definición del servicio, aunque se limita a señalar que las misiones son sectoriales, no dando opción a las misiones multisectoriales. Siendo esta clasificación un poco relativa, de su definición entendemos que una misión directa implica de forma activa el desplazamiento de las empresas al mercado destino, sean o no sectoriales.

Define perfectamente toda la información necesaria a requerir de las empresas andaluzas/extranjeras, así como los plazos de trabajo, un cronograma muy explícito, y las fases de realización de la misión, de forma clara y concisa. También relaciona la duración de la misión (entre 3-4 días de trabajo), las empresas andaluzas participantes (entre 5 y 10, según sector), así como una horquilla de contactos agendados por

empresa (de 5 a 15 reuniones). El tiempo de organización del trabajo lo determina en dos meses, incluyendo reuniones previas de determinación de sectores de interés.

Especifica claramente y de forma muy adecuada la multiplicidad de la base de datos utilizada, así como la difusión local de la misión comercial directa, y la elaboración de la agenda, disponiendo de unos recursos ricos y muy adecuados.

Especifica de manera clara los informes que se proporcionaran a las empresas, con un índice explícito de contenidos, perfectamente mostrados en el libro de ejemplos prácticos que detalla de forma muy clara y concisa la realización de una misión comercial directa perfectamente organizada.

Así mismo, la consultora define los números máximos y mínimos de participantes a la hora de abordar las misiones comerciales directas, así como un flujo de contactos con las empresas participantes extremadamente detallado. Queda perfectamente aclarado el acompañamiento individualizado por parte del personal de la consultora, y si no fuera posible por número de empresas participantes, la propuesta de cómo mantendrían el control y la asistencia de la organización de la agenda. En relación al acompañamiento previsto tiene perfectamente controlado la logística de la misión, teniendo en cuenta las dificultades que conlleva mover a un grupo, pero dando respuestas a las particularidades de cada empresa a la hora de atender las agendas de reuniones.

Los informes de evaluación y seguimiento, que propone como finalización del servicio, se encuentran muy bien especificados y son muy completos y relevantes, quedando detallados perfectamente en el libro de ejemplos prácticos.

En general es una muy buena presentación metodológica. Se ha realizado una estructuración muy exhaustiva de contenidos, con un muy buen nivel de detalles, y sin dejar nada al azar. Se puede seguir perfectamente la línea de trabajo que va a desarrollar, y presenta de una forma muy precisa, las distintas medidas de actuación,

de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego técnico. El libro de ejemplos prácticos refleja de forma muy adecuada el procedimiento a seguir, y los informes a entregar. La única salvedad es que no menciona la posibilidad de llevar a cabo misiones multisectoriales.

Puntuación: 9 puntos.

- **Misiones inversas (de 0 a 10 puntos)**

Hace una definición clara de en qué consiste el servicio de una misión inversa, y contempla entre 1 y 4 participantes polacos, según sectores. Nombra los cuatro sectores que según su opinión son susceptibles de atraer a compradores polacos: agroalimentario, hortofrutícola, inmobiliario o enseñanza del español, sin descartar otros sectores que se consideren adecuados desde Extenda Sevilla.

Plantea que la duración debe ser de entre 2 y 4 días y las reuniones a atender entre 10 y 20. Lo ideal es trabajar con 2 o 3 meses de antelación y para determinados eventos de mayor calado hasta 5/6 meses.

Detalla claramente el esquema de cada una de las fases a seguir, así como el cronograma, según plazos, e hitos.

El procedimiento a seguir para la identificación de invitados locales, así como su selección se encuentra muy detallado y preciso. Acompaña en el libro de ejemplos prácticos una ficha de interés del invitado muy completa, así como comunicación detallada con el invitado internacional.

Comentan la importancia de tener toda la información suficiente sobre el evento, el listado de empresas andaluzas, programa del evento, etc. para poder captar la atención de los invitados y poder hacer lo más atractiva posible la invitación. Llegados a este punto se enviaría la ficha de interés al invitado para trasladarla a Extenda Sevilla. Una vez aceptado el candidato, se gestionaría la reserva de vuelos y hoteles.

Proponen un contacto fluido con los invitados, y con Extenda Sevilla para agilizar y facilitar el desplazamiento. Además, ofrece acompañar y lo indica como deseable, a Andalucía al invitado en caso de que se considere necesaria la participación de personal de la oficina en el evento .Sin embargo, se echa en falta la posibilidad de interlocución con las empresas andaluzas, deja esto en manos de EXTENDA así como la Convocatoria.

Ofrece un seguimiento y evaluación muy descriptivo, con índice mínimo de contenidos, e incorpora ejemplos de informe de evaluación muy completos.

En general la metodología está muy clara y muy detallada. Se ha realizado una estructuración de contenidos y un nivel de detalle muy exhaustivo. Se puede seguir perfectamente la línea de trabajo a desarrollar, ya que propone medidas de actuación precisas, bien definidas y de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego técnico.

Puntuación: 9 puntos.

TOTAL METODOLOGIA: 18 PUNTOS

PROPUESTA SECTORES DE INTERÉS Y SU JUSTIFICACIÓN PARA ANDALUCÍA (DE 0 A 40 PUNTOS)

- **Propuesta de Cinco sectores de Interés para Andalucía en Polonia (de 0 a 10 puntos).**

Partiendo de un análisis de la balanza de comercial de Polonia, así como de la experiencia de la oficina comercial, la oferta propone cinco sectores prioritarios de interés para Andalucía (agroalimentario, enseñanza del español, TIC, Minería y su industria auxiliar, y el sector aeroespacial y defensa).

Los cinco sectores prioritarios se encuentran perfectamente estructurados, y parten de un análisis desarrollado de la demanda del país y la existencia de la oferta exportable en Andalucía. La presentación denota un control importante de los datos, los canales de acceso al mercado y las oportunidades que pueden generar para la oferta andaluza. Algunos sectores se encuentran más desarrollados que otros (especialmente agroalimentario y enseñanza del español), pero la información siempre es relevante y adecuada.

La selección de sectores es muy acertada y está debidamente justificada, especialmente en su relación con Andalucía, solo se echa en falta un análisis de la balanza comercial de Polonia con el resto del mundo, con una perspectiva mayor que permita situarlo en un contexto mundial.

Puntuación: 9 puntos.

- **Desarrollo de oportunidades para el sector agroalimentario en Polonia. (de 0 a 15 puntos)**

[redacted]

[redacted]

extenda

AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

Puntuación: 14 puntos.

JUNTA DE ANDALUCIA

CONSEJERÍA DE LA PRESIDENCIA, ADMINISTRACIÓN PÚBLICA E INTERIOR

UNIÓN EUROPEA

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

extenda

AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

- **Desarrollo de oportunidades para el sector enseñanza del español en Polonia. (de 0 a 15 puntos)**

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

JUNTA DE ANDALUCIA

CONSEJERÍA DE LA PRESIDENCIA, ADMINISTRACIÓN PÚBLICA E INTERIOR

UNIÓN EUROPEA

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

[redacted]

Puntuación: 15 puntos.

TOTAL PROPUESTA SECTORES DE INTERÉS Y SU JUSTIFICACIÓN PARA ANDALUCÍA: 38 PUNTOS

Licitadora 2.- P&L GLOBAL

METODOLOGÍA PROPUESTA PARA LA ELABORACIÓN DE LOS SIGUIENTES ELEMENTOS (DE 0 A 20 PUNTOS).

- **Misiones agrupadas directas (de 0 a 10 puntos)**

La información incluye de manera adecuada y clara la definición del servicio, previendo que las misiones comerciales puedan ser sectoriales y multisectoriales.

La presentación de la propuesta es muy esquemática. Aunque no define la duración de la misión comercial (sí propone el estudio de las fechas óptimas), sí establece una horquilla adecuada en relación a las empresas andaluzas participantes (entre 2 y 12, según sector), quedando ampliamente representadas, y dando posibilidad a la ampliación en el número máximo de empresas a atender. El número de contactos agendados resulta muy poco preciso, quedándose en la generalidad, y estableciendo

un número mínimo de reuniones como norma general (por empresa, 3 reuniones diarias).

La metodología que presenta también es muy esquemática pero adecuada. Establece y sistematiza el contacto con EXTENDA, y una reunión online con cada empresa participante, donde establece la información necesaria a requerir a las empresas andaluzas.

Se detiene especialmente en la elaboración de la agenda, estableciendo un paso previo de viabilidad de agenda, con informe justificativo, y un sistema de puntuación para los contactos preferentes internacionales. La elaboración de agenda tentativa se basa en bases de datos propias, el delegado de la consultora en Polonia, y datos del Club de Exportadores e Inversores de España.

La información a requerir a las empresas extranjeras es muy poco precisa, sin embargo, presenta un desarrollo más elaborado para la organización de las agendas definitivas. Se echa en falta información específica sobre la difusión local de la misión comercial directa, en qué medios se difundiría para llegar a posibles importadores o prescriptores.

El cronograma que presenta es adecuado y está presentado de forma clara y concisa.

Especifica los informes que se proporcionarían a las empresas, así como un índice de informe final, pero no se corresponde con el nivel de detalle que presenta en el libro de ejemplos prácticos.

Los informes de evaluación y seguimiento que propone tanto durante el proceso de organización como finalización del servicio se encuentran muy esquemáticos. En el anexo I presenta modelo, igualmente esquemático, de gestiones realizadas, así como propuesta de agenda a empresa. Se echa en falta valoración real de la acción, quedando el informe final en una acumulación de gestiones realizadas.

En general la presentación es muy esquemática pero adecuada. Se ha realizado una estructuración de contenidos, con un nivel de detalle discreto. Se puede seguir la línea de trabajo que va a desarrollar, pero sin alcanzar una precisión más detallada. El libro de ejemplos prácticos refleja de forma general las gestiones realizadas, pero no considero que sea el modelo de informe final de agenda.

La presentación es buena, aunque esquemática, no obstante, se sigue bien. En general no define la duración de las misiones comerciales. Consideramos que el acompañamiento individualizado por parte de la consultora es fundamental para garantizar un buen desarrollo de la misión. La consultora lo ofrece como opcional, a través de una secretaría técnica y quedando de una forma un poco abierta (teléfono y email), cómo mantendrían el control y la asistencia de la organización de la agenda. Es de gran valor añadido que la consultora ofrezca reuniones con las empresas al inicio de la misión para entregar las agendas definitivas y dar unas pautas generales, y otra reunión de cierre para valorar cómo ha discurrido el servicio.

Puntuación: 7 puntos.

- **Misiones inversas (de 0 a 10 puntos)**

La propuesta hace una definición de en qué consiste el servicio de una misión inversa, y contempla entre 1 y 4 participantes polacos, según evento.

Establece una metodología adecuada, en cuanto al inicio de los criterios que fijan el trabajo a realizar por parte de la adjudicataria. Esto generará un documento para su aprobación y comentarios, como una especie de acta de plan de trabajo.

La identificación y captación de empresas locales se encuentra destacada de forma adecuada, y constante. Establece una base de datos oficial y una validación de perfiles interesantes adecuados al fin de la misión. La ficha de importador que presenta en el Anexo es muy completa.

Presenta la posibilidad de realizar las agendas comerciales a cada empresa andaluza, incluso una preagenda. Esto será posible siempre y cuando la misión sea exclusiva de operadores polacos, pero no en misiones inversas multipaís, cuyas agendas las realiza EXTENDA. Si hubiera que realizar comunicaciones con las empresas andaluzas las contempla de todos modos.

Presenta igualmente un apoyo adecuado a la coordinación de los aspectos logísticos de los invitados, y se presta, bajo petición, a un servicio de asistencia técnica durante la misión comercial. No queda claro si este servicio es el que se pide sobre la posibilidad del desplazamiento del personal de la antena a Andalucía para acompañar a los invitados, o se refiere exclusivamente a la atención de las empresas andaluzas sobre información general sobre cuestiones diversas.

Presenta de manera escueta estructura de informes de seguimiento, así como de informe final de actividad, dirigido principalmente a las empresas andaluzas participantes

El cronograma presenta los hitos principales y mínimos enunciados. El plazo de trabajo también es adecuado, estableciendo una duración de dos meses.

En general la metodología está clara y brevemente presentada. Se puede seguir la línea de trabajo a desarrollar por el adjudicatario, aunque no alcanza el nivel de precisión, detalle y definición con los servicios previstos en el pliego técnico.

Puntuación: 7 puntos.

TOTAL METODOLOGIA: 14 PUNTOS

extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

PROPUESTA SECTORES DE INTERÉS Y SU JUSTIFICACIÓN PARA ANDALUCÍA (DE 0 A 40 PUNTOS)

- **Propuesta de Cinco sectores de Interés para Andalucía en Polonia (de 0 a 10 puntos).**

El análisis del contexto económico y social en Polonia es muy generalista y escueto, dando datos de las importaciones de productos por Polonia, sin quedar claro si los datos están referidos a España.

La selección de sectores no aparece suficientemente fundamentada, ni establece su vinculación con Andalucía. Maneja estadísticas pertenecientes a diversos años, hubiera sido recomendable usar los datos de 2019, ya que a la fecha de la licitación ya estaban publicados oficialmente. La identificación de oportunidades que menciona la consultora no casa con la oferta andaluza, por tanto, no se consideran relevantes para la región.

Establece una bibliografía insuficiente e inadecuada, menciona Chile, Vigo e IVACE, cuando lo que nos ocupa es la región andaluza.

Se echa en falta igualmente un análisis de la balanza comercial de Polonia con el resto del mundo. Es por eso que la propuesta de sectores está considerada regular, ya que la sección de sectores no es acertada y está poco justificada.

Incluye una batería de acciones de promoción que no son susceptibles de valoración conforme a lo descrito en los criterios evaluables para ese apartado.

<u>Puntuación: 5 puntos.</u>

- **Desarrollo de oportunidades para el sector agroalimentario en Polonia. (de 0 a 15 puntos)**

El análisis del contexto económico y social de Polonia es bastante breve.

Utiliza datos que hacen referencia a distintos años, que, si bien podrían mostrar una tendencia bien utilizados, al usarlos de manera aleatoria entre 2016 y 2018 no se puede seguir una trazabilidad para el sector. Además, no refleja los datos cerrados de 2019.

Se echa en falta un análisis de la oferta andaluza que fundamente la importancia del sector para Andalucía en Polonia. Además, la propuesta carece de información desarrollada sobre los canales de distribución y su forma de acceso al mercado.

La consultora no se ciñe a las dos acciones de promoción establecidas en el pliego. Menciona 5 de manera somera, lo cual hace difícil la valoración conforme a los criterios que rigen este apartado.

La puntuación otorgada conforme a la información presentada es regular. Concluimos que la importancia del sector agroalimentario para Andalucía en Polonia se presenta de manera muy breve y de manera general. Las acciones de promoción propuestas para este sector no se ajustan a las 2 solicitadas, y en su conjunto no están suficientemente detalladas.

Puntuación: 6 puntos.

- **Desarrollo de oportunidades para el sector enseñanza del español en Polonia. (de 0 a 15 puntos)**

La propuesta del sector enseñanza del español como oportunidad para las empresas andaluzas se presenta de manera muy general. El análisis del contexto económico y

social de Polonia, así como del sector de la enseñanza del español sigue la misma línea genérica. Se echa en falta mayor detalle del sector en Polonia, así como de la oferta andaluza.

En el análisis no se detallan cuáles serían los interlocutores válidos y/o agentes a través de los cuales trabajar el sector en Polonia.

Proponen dos acciones de promoción brevemente explicadas, por una parte, el enunciado de un plan de marketing digital del Portal de enseñanza del español en Polonia, con un posicionamiento SEM/SEO, y la organización de un Study Trip a Andalucía, con un perfil muy amplio de participantes polacos.

La puntuación otorgada conforme a la información presentada es regular. Concluimos que la importancia del sector de la enseñanza de español para Andalucía en Polonia se presenta de manera muy breve y de manera general. Para este sector, sí se ciñen a las dos acciones solicitadas en el pliego, aunque estas se presentan sin entrar en el detalle de las mismas

Puntuación: 6 puntos.

TOTAL PROPUESTA SECTORES DE INTERÉS Y SU JUSTIFICACIÓN PARA ANDALUCÍA: 17 PUNTOS

Según los Criterios de Valoración establecidos y la ponderación que se establece sobre los mismos, la puntuación de las propuestas presentadas por las empresas concurrentes, de cara a la propuesta de la empresa adjudicataria del Concurso, queda reflejada en el Cuadro que se adjunta a continuación como **Anexo 1** a este documento.

extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

4.- RESUMEN

A tenor del análisis detallado de las ofertas presentadas por las empresas concurrentes, se establece y propone a la Mesa de Valoración, el siguiente orden de puntuación:

1.- BUSINESS CONSULTING IWONA SZYBKA	**56 puntos**
2.- P&L GLOBAL	**31 puntos**

Sevilla, 29 de junio de 2020

Fdo.: Paola Castro González
Jefa Dep. Red Exterior

Fdo. María Lara Quinlan
Directora Promoción y Red Exterior

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

ANEXO 1

PUNTUACIONES SOBRE 2	BUSINESS CONSULTING IWONA SZYBKA	P&L GLOBAL
Misiones agrupada directas	9	7
Misiones Inversas	9	7
Propuesta de 5 sectores de interés para Andalucía en Polonia	9	5
Desarrollo de oportunidades para el sector agroalimentario en Polonia	14	6
Desarrollo de oportunidades para el sector enseñanza del español en Polonia	15	6
TOTAL PUNTUACION	**56**	**31**

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional