extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

INFORME DE EVALUACIÓN TÉCNICA

CONTRATO DE SERVICIOS RELACIONADOS CON LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS ANDALUZAS EN COLOMBIA

EXPEDIENTE: 2020-056

VALORACIÓN FINAL TRAS NEGOCIACIÓN

PROCEDIMIENTO LICITACIÓN CON NEGOCIACIÓN

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

El presente documento corresponde a los resultados obtenidos del análisis técnico final tras la negociación con las empresas VSV EUROGLOBAL ESPAÑA S.L., HOW2GO COLOMBIA INTERNATIONAL OUTSOURCING SAS, REDFLEXION CONSULTORES S.L., EXCOM SOLUTIONS SERVICIOS EMPRESARIALES S.L. y P&L GLOBAL S.L. presentadas al concurso promovido para la contratación de ***"*LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ASESORAMIENTO A EMPRESAS ANDALUZAS PARA SU INTERNACIONALIZACIÓN EN COLOMBIA"**

Los criterios de valoración a tener en cuenta para la valoración inicial y final 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.

Criterios evaluables mediante juicios de valor	**De 0 a 60 puntos**
1. Metodología propuesta para la elaboración de los siguientes elementos:	**De 0 a 20 puntos**
• **Misiones Agrupadas Directas** Que incluya, al menos, definición del servicio, información necesaria a requerir de las empresas andaluzas/extranjeras, plazos de trabajo, informes que se proporcionarán a las empresas (con un índice mínimo de contenidos), números máximos y mínimos de participantes que contemplan, periodicidad de contacto y flujo de comunicaciones con las empresas, acompañamiento previsto a las empresas andaluzas durante la celebración de la misión comercial, ya sea en modalidad presencial como en modalidad online.	**De 0 a 10** puntos siguiendo la siguiente estructura: ***8-10 puntos (Muy Buena);*** se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle muy exhaustivo. Se puede seguir perfectamente la línea de trabajo que va a desarrollar el adjudicatario, ya que propone medidas de actuación precisas, bien definidas y de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego técnico. ***7-6 puntos: Buena***; se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle exhaustivo. Se puede seguir la línea de trabajo que va a desarrollar el adjudicatario, aunque, no alcanza, en comparación con el anterior, el nivel de precisión y definición en las medidas propuestas, de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego técnico. ***5-4 puntos: Regular***; se ha limitado a realizar una estructuración somera de contenidos con un nivel de detalle justo, y con escasa aportación en cuando a la metodología a seguir.

	3-0 puntos: Deficiente, por tratarse de una propuesta poco o nada detallada; se ha realizado una estructuración de contenidos con muy poco nivel de detalle o simplemente no se ha incluido la estructuración de contenidos.
• **Misiones Inversas** Que incluya al menos, definición del servicio, procedimiento de identificación y captación de empresas locales, información necesaria a requerir a las empresas locales, plazos, hitos, números máximos y mínimos de participantes que contemplan, comunicación e interlocución con las empresas locales y andaluzas, informes a entregar (incluyendo un índice mínimo de contenidos), posibilidad del desplazamiento del personal de la antena a Andalucía para acompañar a los invitados en caso de ser requerido por Extenda Sevilla, en la modalidad presencial o de seguimiento virtual en la modalidad online.	***De 0 a 10*** *puntos siguiendo la siguiente estructura:* ***8-10 puntos (Muy Buena);*** *se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle muy exhaustivo. Se puede seguir perfectamente la línea de trabajo que va a desarrollar el adjudicatario, ya que propone medidas de actuación precisas, bien definidas y de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego técnico.* ***7-6 puntos (Buena);*** *se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle exhaustivo. Se puede seguir la línea de trabajo que va a desarrollar el adjudicatario, aunque, no alcanza, en comparación con el anterior, el nivel de precisión y definición en las medidas propuestas, de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego técnico.* ***5-4 puntos (Regular****); se ha limitado a realizar una estructuración somera de contenidos con un nivel de detalle justo, y con escasa aportación en cuando a la metodología a seguir.* ***3-0 puntos (Deficiente),*** *por tratarse de una propuesta poco o nada detallada; se ha realizado una estructuración de contenidos con muy poco nivel de detalle o simplemente no se ha incluido la estructuración de contenidos.*
2. Propuesta de sectores de interés y su justificación para Andalucía:	**De 0 a 40 puntos**
• **Propuesta de 5 sectores de interés para Andalucía en Colombia.** Partiendo de un análisis de la balanza comercial de Colombia con el resto del mundo, determine aquellos sectores en los que las empresas andaluzas pueden tener	**De 0 a 10** puntos siguiendo la siguiente estructura: ***8-10 puntos (Muy buena):*** *cuando la selección de sectores sea acertada y esté debidamente justificada.* ***7-6 puntos (Buena):*** *cuando la selección de sectores sea acertada y esté poco justificada.*

mayores oportunidades, para determinar estos sectores se deben tener en cuenta la demanda del país y la existencia de oferta exportable en Andalucía.	***5-3 puntos (Regular):*** *cuando la selección de sectores no sea acertada y esté poco justificada* ***2-0 puntos (Deficiente por estar poco o nada detallado):*** *cuando la selección de sectores no sea acertada y no esté justificada.*
• **Desarrollo de oportunidades para el sector de TIC en Colombia:** La licitadora deberá presentar un análisis del contexto económico y social en Colombia, de la oferta y el ecosistema del sector TIC. Deberá detallar los canales de distribución y/o formas de acceso al mercado y la demanda de dicho sector. Se solicita además una propuesta de 2 acciones de promoción a desarrollar en Colombia para el sector TIC.	**De 0 a 15** puntos siguiendo la siguiente estructura: ***12-15 puntos (Muy buena):*** *se valorará si se ha justificado importancia del sector para Andalucía en Colombia detalladamente aportando información previa del mercado. Asimismo, se valorará si se han incluido y desarrollado de manera precisa las dos acciones de promoción a realizar relativas a este sector.* ***9-11puntos (Buena):*** *se valorará si se ha justificado la importancia del sector para Andalucía en Colombia aportando información previa de mercado. Asimismo, se valorará si se han incluido y desarrollado las dos acciones de promoción a realizar relativas a este sector.* ***5-8 puntos (Regular):*** *se valorará si se ha justificado la importancia del sector para Andalucía en Colombia brevemente y de manera general, incluyendo las dos acciones de promoción relativas al sector a desarrollar en el mercado en cuestión, pero sin entrar en el detalle de las mismas.* ***4-0 puntos (Deficiente por estar poco o nada detallado):*** *Se valorará si no justifican la importancia del sector para Andalucía en Colombia y/o no incluye las dos acciones de promoción requeridas.*
• **Desarrollo de oportunidades para el sector de la industria auxiliar de la agricultura en Colombia.** Se solicita a la consultora que realice un análisis del contexto económico y social en Colombia, de la oferta del sector auxiliar de la agricultura y/o formas de acceso al mercado y de la demanda del sector. Se solicita además una propuesta de 2 acciones de promoción a	**De 0 a 15** puntos siguiendo la siguiente estructura: ***12-15 puntos (Muy buena):*** *se valorará si se ha justificado importancia del sector para Andalucía en Colombia detalladamente aportando información previa del mercado. Asimismo, se valorará si se han incluido y desarrollado de manera precisa las dos acciones de promoción a realizar relativas a este sector.* ***9-11 puntos (Buena):*** *se valorará si se ha justificado*

desarrollar en Colombia para este sector.	*la importancia del sector para Andalucía en Colombia aportando información previa de mercado. Asimismo, se valorará si se han incluido y desarrollado las dos acciones de promoción a realizar relativas a este sector.* ***8-5 puntos (Regular):*** *se valorará si se ha justificado la importancia del sector para Andalucía en Colombia brevemente y de manera general, incluyendo las dos acciones de promoción relativas al sector a desarrollar en el mercado en cuestión, pero sin entrar en el detalle de las mismas.* ***4-0 puntos (Deficiente por estar poco o nada detallado):*** *Se valorará si no justifican la importancia del sector para Andalucía en Colombia y/o no incluye las dos acciones de promoción requeridas.*

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

Licitadora 1.- REDFLEXIÓN

1) Criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor

Criterio 1 Metodología de trabajo para los servicios definidos (20 puntos)

1.1. Metodología de trabajo para las misiones directas (0-10 puntos).

La propuesta presenta una definición clara del servicio de misión directa, aceptando la organización de misiones multisectoriales o centradas en un solo sector. En el caso de misiones sectoriales, se limitaría a 3 sectores. La elección de estos 3 sectores se basaría en un análisis previo de oportunidades cuyas conclusiones se plasmarán en un informe de oportunidades.

En cuanto al número de empresas, [redacted]. Su

propuesta incluye la posibilidad de realizar acciones conjuntas de grupo. Incluyen la opción del formato online para este tipo de acción.

El apartado de información a solicitar a las empresas andaluzas es correcto, y es la base para el análisis del potencial exportador de la empresa y viabilidad del proyecto de internacionalización de la misma en el mercado colombiano.

El desarrollo de las fases es detallado, destacamos el servicio en la fase 5 de sesiones de preparación con las empresas andaluzas.

En cuanto a las fuentes de información, disponen de una herramienta de inteligencia competitiva que muestra en anexo (base de datos de importadores con datos de importación), y además mencionan el uso de otras fuentes diversas.

El plazo de ejecución total planteado es de [redacted] en el que está incluido el tiempo de análisis, diseño y convocatoria de la acción, por lo que el tiempo de preparación y ejecución [redacted], nos parecen unos tiempos razonables en este tipo de acciones.

Incluyen una interesante Fase 5, que consiste en la celebración de [redacted] para preparar la misión.

El acompañamiento está contemplado en la fase 6 pero no detallado de cómo se haría con todo el grupo de empresas desplazadas ni en el modo online.

Se echa en falta la mención sobre la periodicidad del contacto y el flujo de comunicaciones con las empresas.

Contemplan aspectos logísticos clave para el buen funcionamiento de la misión.

Informes y entregables:

[redacted]

Teniendo en cuenta todo lo anterior, se califica la metodología para las misiones directas como “muy buena”, ya que se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel

de detalle exhaustivo. Se puede seguir perfectamente la línea de trabajo que va a desarrollar el adjudicatario, ya que propone medidas de actuación precisas, bien definidas y de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego técnico. Sin embargo, se echa en falta la mención de la periodicidad y flujo de comunicaciones y el detalle del acompañamiento tanto presencial como online.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de REDFLEXIÓN CONSULTORES, se procede a valorarla. En el apartado de misiones directas aportan un desarrollo de la fase de acompañamiento, incluyendo su versión en el formato online de las acciones, pero no aportan nada sobre la periodicidad del contacto y flujo de comunicaciones con las empresas tal y como se requiere en el pliego.

Total puntuación inicial criterio 1.1: 8 puntos.

Total puntuación final criterio 1.1: 9 puntos

1.2. Metodología de trabajo para las misiones inversas (0-10 puntos).

Su concepto y definición son correctos, contemplando la posibilidad de hacer bien inversas multisectoriales (máximo 3 sectores) o de un solo sector. La elección de estos 3 sectores se basaría en un análisis previo de oportunidades cuyas conclusiones se plasmarán en un informe de oportunidades.

La información que proponen solicitar a las empresas colombianas para su valoración y selección como invitados se basa en una solicitud tipo de Extenda. Mencionan que emplearán diversas fuentes de información, entre ellas su herramienta de inteligencia competitiva.

Las fases del proceso se desarrollan en orden lógico y describen el proceso de forma completa, aunque no entran en el detalle de la información que pedirán a las empresas andaluzas ni cómo se organizará el acompañamiento.

Establecen un número de participantes de entre [redacted] empresas, pero no aclaran si se refiere a andaluzas o colombianas.

Informes y entregables:

[redacted]

La calificación que se hace del servicio de misión inversa es de “buena”, ya que se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle exhaustivo. Se puede seguir perfectamente la línea de trabajo que va a desarrollar el adjudicatario, aunque, no alcanza, el nivel de precisión y definición en las medidas propuestas, de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego técnico.

Se echa en falta la mención de la periodicidad y flujo de comunicaciones y el detalle del acompañamiento. Tampoco hay mención sobre la posibilidad de realizar esta acción en formato online.

<u>Valoración tras negociación:</u>

Una vez recibida la oferta negociada de REDFLEXIÓN CONSULTORES, se procede a valorarla. En el apartado de misiones inversas, aportan un nuevo formulario de petición de información para las empresas andaluzas, y comentan que se les requerirán presentaciones de sus empresas para proporcionárselas a las empresas extranjeras. Tal y como se les requería, desarrollan el apartado de acompañamiento, aunque su propuesta de intentar celebrar todas las reuniones en un mismo sitio y, excepcionalmente organizar visitas a las instalaciones de las empresas andaluzas, no nos parece lo más adecuado.

Total puntuación inicial criterio 1.2: 7 puntos.

Total puntuación final criterio 1.2: 8 puntos

Total puntuación criterio 1: 17 puntos

Criterio 2 Propuesta de sectores de interés y su justificación para Andalucía (de 0 a 40 puntos):

2.1. Propuesta de 5 sectores de interés para Andalucía en Colombia: (**de 0 a 10 puntos)**

Para la propuesta de sectores de interés combina el análisis de BCR (balanza comercial relativa) del país, donde detecta aquellos sectores en los que Colombia es dependiente del exterior, con las importaciones por sectores de Colombia, cruzando el crecimiento medio con el valor de estas en porcentaje del total de las importaciones del país.

Por último, introduce otra variable que es la balanza comercial de Andalucía con Colombia, y se estudian los principales sectores productivos de las empresas andaluzas y sus cifras de exportaciones. Es un ejercicio interesante y bien estructurado, que les lleva a esta selección:

[redacted]

[redacted]

- [redacted]

El [redacted] está muy bien planteado, tanto desde el punto de vista de la demanda, como de la oferta andaluza y la competencia internacional.

[redacted], su segunda propuesta, viene justificada por la dependencia exterior del país en este tipo de productos, y centran las oportunidades en [redacted], donde España es el 4º proveedor tras China, Vietnam e India. [redacted] se presentan también como oportunidad dentro del sector, pero no aportan mucho detalle sobre la oferta exportable andaluza.
El tercer sector es [redacted], donde Colombia presenta una escasa oferta interior y depende de las importaciones de tecnología. Además, justifican que el país está haciendo esfuerzos por reforzar y desarrollar sectores como [redacted]. La parte de demanda y oportunidades está suficientemente justificada, pero no así en este caso, la existencia de una oferta andaluza exportable, que se menciona de forma somera sin información ni datos que soporten el argumento.

El cuarto sector de interés propuesto es [redacted], con la información aportada es difícil concluir si es una elección acertada, ya que a priori hay demanda existente en el país y oferta de Andalucía, pero las cifras de exportación de nuestra región a Colombia son muy reducidas, y los principales proveedores suyos son Estados Unidos, Colombia y Brasil, por lo que la duda está en si la oferta andaluza es competitiva en este mercado.

El quinto sector de interés propuesto es la [redacted], con la información aportada es difícil concluir si es una elección acertada, ya que a priori hay demanda existente en el país y oferta de Andalucía, pero las cifras de exportación de nuestra región a Colombia

son muy reducidas, estando Colombia más allá del cuadragésimo puesto de los destinos de las exportaciones de [redacted] de nuestra región.

Valoramos esta propuesta como regular ya que consideramos que han reducido su espectro de oportunidades al ámbito de las exportaciones de bienes, obviando oportunidades del sector servicios, y finalmente la elección de sectores no nos parece acertada y, en cualquier caso, están poco justificadas.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de REDFLEXIÓN CONSULTORES, se procede a valorarla. Sustituyen la elección del sector de [redacted], justificándolo en base a las enormes oportunidades que presenta el país en el desarrollo de infraestructuras de toda índole, y a que, para Andalucía, las estadísticas publicadas por Extenda, muestran a este sector entre las 3 principales actividades económicas exportadoras por CNAE. Este cambio en el mix sectorial aporta una mejora en al incorporar sector servicios. No obstante, al igual que se requería para los demás sectores, aportan una escasa información sobre la oferta exportable andaluza, que tampoco han ampliado en su nueva propuesta. En cuanto al desarrollo de las oportunidades, lo han ampliado en agroindustria.

Total puntuación inicial criterio 2.1: 5 puntos.

Total puntuación final criterio 2.1: 7 puntos

2.2. Desarrollo de oportunidades para el sector TIC en Colombia: (de 0 a 15 puntos)

La propuesta hace una descripción general de la situación actual del sector TIC en Colombia. Hace una descripción general de la aportación del sector TIC en la economía del país y de su déficit comercial en relación al hardware, reflejado en la balanza

comercial. En cuanto al software hay una breve alusión a este segmento, pero sin desarrollar información de este mercado, ni aportar información cuantitativa o cualitativa de empresas.

Hay un apartado más amplio sobre los canales de distribución y un desarrollo de las distintas oportunidades que presenta el país para las empresas del sector.

Sin embargo, la justificación de la importancia para las empresas andaluzas no se basa en un conocimiento de la oferta andaluza que sea compatible con la demanda, ni en el hecho de que ya haya empresas extranjeras, españolas o andaluzas presentes en el país.

La selección de acciones propuestas es poco proactiva y está poco desarrollada.

Calificamos esta propuesta como “regular” ya que se ha justificado la importancia del sector en Colombia brevemente y de manera general, y tampoco han aportado datos ni información sobre el potencial de la oferta de Andalucía en el sector.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de REDFLEXIÓN CONSULTORES, se procede a valorarla. A pesar de que se centran en ampliar las oportunidades que presenta el país, la justificación de la importancia para las empresas andaluzas no se basa en un conocimiento de la oferta andaluza que sea compatible con la demanda, pues no aportan más información sobre la oferta sectorial de Andalucía, ni en el hecho de que ya haya empresas extranjeras o españolas presentes en el país.

La selección de acciones propuestas es poco proactiva y está poco desarrollada.

Total puntuación inicial criterio 2.2: 7 puntos.

Total puntuación final criterio 2.2: 7 puntos

2.3. Desarrollo de oportunidades para el sector de la Industria Auxiliar de la Agricultura en Colombia: (De 0 a 15 puntos)

La propuesta hace una descripción general de la situación del sector de la Agricultura en Colombia.

La descripción del sector es muy generalista, con datos sobre la importancia del sector para la economía del país y su potencial de crecimiento con atención a las carencias y retos que debe enfrentar, pero no se analizan las importaciones de productos con sus principales países proveedores.

Tras lo cual enumera las oportunidades que presenta el sector, y justifica la importancia del sector para Andalucía con grandes cifras del sector en Andalucía, pero sin profundizar en el conocimiento de la oferta andaluza que sea compatible con la demanda, ni en el hecho de que ya haya empresas extranjeras, españolas o andaluzas presentes en el país.

No hay referencias a las formas de acceso y los canales de comercialización.

Las acciones propuestas podrían fundirse en una sola, al ser en destino e implicar desplazamiento, pero está bien orientada.

Calificamos esta propuesta como “regular” ya que se ha justificado la importancia del sector para Andalucía en Colombia brevemente y de manera general.

<u>Valoración tras negociación:</u>

Una vez recibida la oferta negociada de REDFLEXIÓN CONSULTORES, se procede a valorarla. Amplían el apartado de Industria Auxiliar de la Agricultura con tres párrafos que aportan pinceladas sobre la presencia de empresas andaluzas en Colombia, y recomendaciones interesantes sobre nichos de oportunidad y nuevas formas de acceso.

Sin embargo, pensamos que es aún es escueta la información sobre la oferta andaluza exportable para justificar la importancia del sector para Andalucía y los canales de distribución y/o formas de acceso tal y como se requiere en el pliego.

No hay novedades en cuanto a las acciones.

Total puntuación inicial criterio 2.3: 7 puntos.

Total puntuación final criterio 2.3: 9 puntos

Total puntuación inicial criterio 2: 19 puntos
Total puntuación final criterio 2: 23 puntos

Total puntuación inicial criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 34 puntos.

Total puntuación final criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 40 puntos.

Licitadora 2.- HOW2GO

1) Criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor

Criterio 1 Metodología de trabajo para los servicios definidos (20 puntos)

Además de los servicios requeridos en el pliego, describen también sus propuestas de metodología para agendas comerciales individuales, sondeos de mercado y jornadas técnicas, que no se valoran al no estar solicitadas.

1.1. Metodología de trabajo para las misiones directas (0-10 puntos).

La propuesta comienza con la definición genérica del servicio de misión directa. Luego, en los siguientes apartados especifica que pueden ser sectoriales o multisectoriales, y se contempla la posibilidad de organizar visitas de grupo a centros de interés y acciones institucionales o con asociaciones. En cuanto al número de participantes, lo cifra entre [redacted] empresas andaluzas. Para la metodología para la preparación de las agendas individuales de las empresas participantes remite al apartado anterior “metodología de agendas individuales” (que no era requerido en el pliego), pero no concreta a qué puntos exactamente se refiere. No se valora esta parte de la metodología.

La consultora contempla resolver los aspectos de organización y logística propios de la misión y la asignación de dos consultores en destino para supervisar, dar apoyo y resolver incidencias.

La información que proponen solicitar a las empresas andaluzas es correcta, pero se echa en falta la petición de detalles sobre sobre la experiencia exportadora en general, su ventaja competitiva… Menciona que habrá criterios de selección en los que en los se dará preferencia a empresas con mayor grado de aceptación en el mercado o que vayan a consolidarse o implantarse. Estos criterios deberían completarse con el grado de preparación de la empresa, pero es una buena práctica el realizar en primer lugar una validación de las empresas que han solicitado participar en la misión.

El flujo y periodicidad de contactos que proponen en constante y fluido, estableciendo como hito un avance semanal sobre la evolución del proyecto.

El plazo de planificación total previo a la ejecución es [redacted], tiempo razonable.

Los documentos que se entregarían a las empresas son:

[redacted]

[redacted]

Se echa en falta la preparación y entrega de información sectorial a las empresas andaluzas para preparar la misión.

En un apartado posterior, añaden la opción de celebrar estas acciones en formato online (misión virtual directa) en la que, seguirán la misma metodología, pero los plazos se reducen a [redacted] semanas. No explica el acompañamiento en esta modalidad.

Valoramos esta propuesta como regular pues se ha limitado a realizar una estructuración somera de contenidos con un nivel de detalle justo, y con escasa aportación en cuando a la metodología a seguir.

Valoración tras negociación: No presentan nada adicional

Total puntuación inicial criterio 1.1: 5 puntos.

Total puntuación final criterio 1.1: 5 puntos.

1.2 Metodología de trabajo para las misiones inversas (0-10 puntos).

Comienzan con una definición correcta del servicio. Su primer paso es una reunión para definir objetivos, intereses de las empresas andaluzas, tipología de invitados, fechas y otros elementos estratégicos.

La siguiente fase es la preparación de un material comercial dirigido a los potenciales invitados con información de la misión, aunque no especifican qué información requerirán sobre las empresas andaluzas.

En cuanto a la selección de las empresas invitadas, tampoco detallan qué información se les va a solicitar para realizar la selección final.

Al grupo seleccionado, se les proporcionará un informe pre-misión, con datos de las empresas andaluzas e información del mercado nacional y oportunidades en Andalucía.

Hay una fase en su metodología que consiste en la definición de las visitas de cada empresa y en su validación previa antes de comunicar las agendas a las empresas andaluzas. Es un punto importante.

El plazo total propuesto es de [redacted] semanas, período razonable.

No hay mención sobre el flujo y periodicidad de las comunicaciones.

El acompañamiento será presencial, poniendo a alguien de la consultora a disposición en las inversas presenciales. No hay mención sobre la modalidad virtual.

Entregables propuestos:

[redacted]

La calificación que se hace del servicio de misión inversa es de “regular”, ya que se ha limitado a realizar una estructuración somera de contenidos con un nivel de detalle justo, y con escasa aportación en cuando a la metodología a seguir.

Valoración tras negociación: No presentan nada adicional

Total puntuación inicial criterio 1.2: 5 puntos.

Total puntuación final criterio 1.2: 5 puntos.

Total puntuación final criterio 1: 10 puntos

Total puntuación final criterio 1: 10 puntos

Criterio 2 Propuesta de sectores de interés y su justificación para Andalucía (de 0 a 40 puntos):

2.1 Propuesta de 5 sectores de interés para Andalucía en Colombia: (de 0 a 10 puntos)

Realiza una introducción en el apartado de propuesta de los 5 sectores, dando información muy a grandes rasgos sobre el desarrollo del país en la última década, su balanza comercial deficitaria, la firma de tratados comerciales y la voluntad del gobierno por atraer y facilitar la inversión extranjera. Tras esta descripción general, pasa a proponer los cinco sectores, basándose en los grandes volúmenes de compra del país, y en que son sectores prioritarios para Extenda. Comenta que ha realizado un análisis

estadístico, pero no están los datos cuantitativos en la propuesta. Los sectores elegidos son:

[redacted]

Para el sector [redacted], la demanda presentada abarca oportunidades tanto en ingeniería e infraestructuras como en el mercado de repuestos para [redacted]. La relación con la oferta andaluza no está justificada, y en cualquier caso, no nos parece que la elección sea acertada, ya que la oferta andaluza en su conjunto está orientada a países con empresas fabricantes de [redacted].

En el sector de la [redacted], la demanda viene justificada por la actividad de Colombia como ensambladora de grandes marcas. También hace alusión al desarrollo de la oferta de vehículos eléctricos en Colombia y la movilidad limpia en general. No queda claro ni justificado a qué sectores de la oferta andaluza se dirigen todas estas oportunidades.

Para el sector [redacted] comenta las perspectivas de desarrollo de las [redacted]. No hay información que justifique el encuadre con la oferta andaluza.

El cuarto sector es el de las [redacted], basado en el ecosistema de economía naranja que aúna creatividad e innovación. Puede ser un sector de oportunidad, pero, al igual que en el caso anterior, no hay información que justifique el encuadre con la oferta andaluza.

En el sector de la [redacted] se presentan diversas áreas de oportunidad. Mencionar que hay datos desactualizados que hacen referencia a 2011, y proyecciones de inversión

hasta 2021, que será el año que viene. Al igual que en el caso anterior, puede ser un sector de oportunidad no hay información que justifique el encuadre con la oferta andaluza.

Por tanto, podemos validar esta propuesta como buena ya que una parte de la selección de sectores es acertada, pero en cualquier caso está poco justificada.

Valoración tras negociación: No presentan nada adicional

Total puntuación inicial criterio 2.1: 6 puntos.

Total puntuación final criterio 2.1: 6 puntos.

2.2 Desarrollo de oportunidades para el sector TIC en Colombia: (de 0 a 15 puntos)

La propuesta hace un amplio análisis de la situación actual del sector, perspectivas, iniciativas públicas que favorecen el desarrollo del sector TIC, crecimientos en otros ámbitos que demandan soluciones que implican oportunidades para las nuevas tecnologías. No obstante, no hay una cuantificación de la demanda ni un desarrollo de las formas de acceso y canales de distribución ni justifica la importancia del sector para Andalucía.

Las acciones propuestas son correctas e interesantes, en especial la primera acción propuesta.

Calificamos esta propuesta como regular pues, aunque aporta una información detallada del sector, estructura, retos y oportunidades que presenta, no incluye un desarrollo de las formas de acceso y canales de distribución ni hay un cruce entre la oferta sectorial de Andalucía que justifique la importancia del sector para las empresas andaluzas. Las acciones propuestas son interesantes.

Valoración tras negociación: No presentan nada adicional

Total puntuación inicial criterio 2.2: 8 puntos.
Total puntuación final criterio 2.2: 8 puntos.

2.3 Desarrollo de oportunidades para el sector de la Industria Auxiliar de la Agricultura en Colombia: (De 0 a 15 puntos)

La propuesta hace un amplio análisis de la situación actual del sector, perspectivas, iniciativas públicas que favorecen el desarrollo del sector. No obstante, no hay una cuantificación de la demanda ni un desarrollo de las formas de acceso y canales de distribución ni justifica la importancia del sector para Andalucía.

Las acciones propuestas son correctas e interesantes.

Calificamos esta propuesta como regular pues se ha justificado la importancia del sector para Andalucía en Colombia brevemente y de manera general, incluyendo las acciones de promoción relativas al sector a desarrollar en el mercado en cuestión.

Valoración tras negociación: No presentan nada adicional

Total puntuación inicial criterio 2.3: 8 puntos.
Total puntuación final criterio 2.3: 8 puntos.

Total puntuación inicial criterio 2: 22 puntos
Total puntuación final criterio 2: 22 puntos

Total puntuación inicial criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 32 puntos.

Total puntuación final criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 32 puntos.

Licitadora 3.- EXCOM

1) Criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor

Criterio 1 Metodología de trabajo para los servicios definidos (20 puntos)

1.1. Metodología de trabajo para las misiones directas (0-10 puntos).

Comienza con una completa descripción del servicio. El plazo total de trabajo es de [redacted] semanas desde la inscripción de la empresa, un plazo adecuado y establecen el número de empresas participantes ente [redacted].

Divide las fases de preparación en 6, siendo la primera, una vez registradas las empresas solicitantes, la validación de los perfiles en función del grado de oportunidad que sus productos o servicios tienen en el mercado. A continuación, con las empresas admitidas, llevan a cabo la toma de información de las empresas a través de un [redacted]. Esta herramienta también es empleada para el contacto con las empresas colombianas y la realización del "matchmaking".

Aunque hacen referencia a ello, no se encuentra el detalle de la información que se requerirá a las empresas andaluzas y a las extranjeras, puesto que nos remiten a través de un enlace al formulario online, en el que sólo se puede ver la primera página de las dos que parece tener este formulario.

Exponen el flujo y periodicidad de los contactos de manera clara y estructurada y correcta en líneas generales, salvo en el caso de la comunicación con las empresas, pues hay un período en el que no se contempla y nos parece que se debe mantener este flujo a lo largo de todo el proyecto.

Entregables:

[redacted]

La consultora pondrá a disposición de las empresas un consultor durante toda la fase de ejecución. El acompañamiento físico está incluido para las reuniones de grupo, visitas y reuniones de primer nivel.

Dedican un apartado a la adaptación de la metodología en la fase de ejecución en el modo online muy bien planteada.

La calificación que se hace del servicio de misión inversa es de “muy buena”, ya que se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle muy exhaustivo. Se puede seguir perfectamente la línea de trabajo que va a desarrollar el adjudicatario, ya que propone medidas de actuación precisas, bien definidas y de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego técnico.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de EXCOM, se procede a valorarla. En el apartado de misiones directas aportan el formulario completo al que se [redacted]. La información solicitada es correcta y muy útil a través de esta plataforma que les permite obtener la información de forma automatizada, aunque no contempla información cualitativa del tipo perfiles de contacto o canales de distribución requeridos, ventajas competitivas de la empresa… que mencionan que obtendrán posteriormente vía llamada telefónica.

Total puntuación inicial criterio 1.1: 8 puntos.

Total puntuación final criterio 1.1: 10 puntos

Total puntuación criterio 1.1: 10 puntos.

1.2 Metodología de trabajo para las misiones inversas (0-10 puntos).

2 Empieza con una correcta y completa definición del servicio. Recomiendan que este tipo de acciones sean sectoriales. Detallan la información que pedirán a las empresas colombianas, para lo cual emplean una herramienta informática que registra los "Company Profile" de los invitados. El plan de trabajo se desarrolla a lo largo de [redacted] semanas, dividido en 6 fases, con un desarrollo exhaustivo, y una descripción detallada del proceso de validación de invitados y "matchmaking" para configurar las agendas de los invitados. El número de empresas extranjeras se establece entre [redacted], y respecto a las andaluzas, recomienda trabajar con un grupo de entre [redacted] empresas. Incorporan la adaptación de la acción al formato online, con una plataforma específica para el desarrollo de las reuniones.

3 Entregables: [redacted]. En todas las fases comentan la necesidad de comunicación entre la consultora y Extenda y entre la consultora y las empresas invitadas. El acompañamiento está previsto tanto en su versión presencial como online.

La calificación que se hace del servicio de misión inversa es de "muy buena", pues se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle muy exhaustivo. Se puede seguir perfectamente la línea de trabajo que va a desarrollar el adjudicatario, ya que propone medidas de actuación precisas, bien definidas y de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego técnico.

Total puntuación inicial criterio 1.2: 10 puntos.

Total puntuación final criterio 1.2: 10 puntos.

Total puntuación inicial criterio 1: 18 puntos

Total puntuación final criterio 1: 20 puntos

Criterio 2: Propuesta de sectores de interés y su justificación para Andalucía (de 0 a 40 puntos):

2.1 Propuesta de 5 sectores de interés para Andalucía en Colombia: (de 0 a 10 puntos)

Realizan un análisis global de la balanza comercial de Colombia respecto al mundo. A partir de ahí trabajan en la identificación de aquellas partidas que ocupan las principales posiciones importadoras y que han registrado un crecimiento interanual en dos o más períodos consecutivos.

Analizan en paralelo la balanza de servicios. De este análisis resultan seleccionados estos sectores:

[redacted]

El análisis está bien planteado, pero hay un salto de información desde el análisis macro de la demanda a la elección de sectores, sin justificar la oferta andaluza exportable y si situación con respecto a Colombia. En cuanto a la definición de sectores, nos parecen unas categorías excesivamente amplias y heterogéneas. Cada uno de estos "sectores" requeriría de una elaboración de planes de acción subsectoriales.

Valoramos su propuesta como regular ya que la selección de sectores no es acertada y no está justificada.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de EXCOM, se procede a valorarla. El licitador no aporta información adicional en esta sección, justificando el contenido de su propuesta inicial. En el pliego se solicita que la elección de los sectores debe tener en cuenta la existencia de una oferta exportable en Andalucía. Para ello, por parte del licitador, no basta con mencionar sectores, sino debe trasladar cierta información cualitativa y/o cuantitativa que demuestre la existencia de una oferta agregada y competitiva.

A su comentario de que la mesa de valoración debe valorar la capacidad de producir información y la calidad de la misma tomando como referencia la totalidad de la propuesta técnica presentada, debemos aclarar que la mesa debe valorar sección a sección en función del contendido requerido en cada uno de los apartados, no pudiendo hacer extrapolaciones e interpretaciones.

En cuanto a la amplitud de los sectores, no hacen una selección más concreta de sectores homogéneos para los que Andalucía presente una oferta agregada y competitiva para la que se pueda diseñar una estrategia conjunta de actuación. La mesa de valoración no puede aceptar la propuesta del licitador de realizar ese análisis tras la adjudicación.

Total puntuación inicial criterio 2.1: 5 puntos.

Total puntuación final criterio 2.1: 5 puntos.

2.2 Desarrollo de oportunidades para el sector TIC en Colombia: (de 0 a 15 puntos)

Realizan una presentación del contexto nacional en cuanto al sector TIC, situación actual, tendencias y perspectivas.
En el aparatado de la demanda atienden tanto a las oportunidades en el sector privado como a las oportunidades en el sector público, presentando este último, con las compras públicas y las licitaciones un enorme potencial de negocio.
Hay un cuadro descriptivo de los canales de acceso y una imagen con empresas, pero no hay una identificación de las principales empresas y actores del sector.

El análisis adolece de un apartado desarrollado de la oferta andaluza que justifique la importancia del sector para Andalucía, sólo hay un breve apunte sobre el tamaño del sector en la región.
Las acciones propuestas son correctas, pero presentadas de forma genérica.

Calificamos esta propuesta como regular pues aporta una información muy detallada del sector, estructura, retos y oportunidades que presenta, pero no hay un cruce entre la oferta sectorial de Andalucía que justifique la importancia del sector para las empresas andaluzas. Las acciones propuestas son interesantes.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de EXCOM, se procede a valorarla. No aportan contendido adicional en este apartado para el que se ofrecía la posibilidad de profundizar en las justificaciones y de concretar las acciones propuestas. Una de las justificaciones referentes a los sectores, tal y como se describe en el pliego, es valorar si se ha justificado la importancia del sector para Andalucía, por lo que la propuesta, debe incluir además de las oportunidades en el mercado, la descripción de la oferta exportable de Andalucía susceptible de aprovecharlas. De hecho, el licitador sí aporta información específica de la oferta exportable de Andalucía en el segundo sector desarrollado en la oferta.

Total puntuación inicial criterio 2.2: 8 puntos.

Total puntuación final criterio 2.2: 8 puntos.

2.3 Desarrollo de oportunidades para el sector de la Industria Auxiliar de la Agricultura en Colombia: (De 0 a 15 puntos)

La consultora realiza un análisis del contexto económico y social en Colombia y de la situación actual del sector auxiliar de la agricultura en el país, potencial y perspectivas.

Hay un interesante análisis de las importaciones mundiales de los principales capítulos de los productos del sector, comparando las importaciones mundiales con las españolas y su comportamiento en los últimos años. Esta información sobre la demanda, unida a los datos que aportan sobre la oferta andaluza justifican la importancia del sector para Andalucía y el ajuste de nuestra oferta a la demanda.

La descripción sectorial adolece de una identificación de los principales actores del sector y empresas relevantes.

El esquema de formas de acceso al mercado propuesto es demasiado genérico.

Las propuestas de acciones de promoción están planteadas de forma demasiado genérica. En concreto, respecto a la feria [redacted], es un evento multisectorial. Por experiencia general en la materia, resultan más adecuadas ferias más dirigidas y centradas en el sector específico.

Se valora esta propuesta como buena pues se ha justificado la importancia del sector para Andalucía en Colombia aportando información previa de mercado, con un buen análisis de los productos y su encaje con la oferta andaluza, pero con otras carencias.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de EXCOM, se procede a valorarla. En su propuesta aportan el mismo apartado sobre canales de distribución y forma de acceso con un esquema genérico válido para cualquier sector. En cuanto a empresas y actores relevantes del sector, tan sólo aportan una lista de cuatro empresas sin descripción de las mismas, y no hay información adicional sobre asociaciones y organismos públicos o privados vinculados al sector.

Total puntuación inicial criterio 2.3: 10 puntos.

Total puntuación final criterio 2.3: 10 puntos.

Total puntuación inicial criterio 2: 23 puntos

Total puntuación final criterio 2: 23 puntos

Total puntuación inicial criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 41 puntos.

Total puntuación final criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 43 puntos.

Licitadora 4.- P&L GLOBAL

1) Criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor

Criterio 1 Metodología de trabajo para los servicios definidos (20 puntos)

1.1. Metodología de trabajo para las misiones directas (0-10 puntos).

La propuesta comienza con la definición del servicio detallada, contemplando la posibilidad de hacer misiones sectoriales o multisectoriales. Más adelante, recomiendan la opción de organizar eventos de grupo en misiones sectoriales.

Estiman entre [redacted] el número de participantes óptimo. La información a requerir a las empresas andaluzas está especificada pero no tanto la información a solicitar a las empresas extranjeras.

Dentro de la metodología, está especificada la fase de validación de las empresas andaluzas admitidas en la misión.

Igualmente hay una fase en la que las empresas andaluzas deben validar el listado de empresas extranjeras preparado por la consultora, aunque no detallan qué información contiene ese listado.

Los plazos de trabajo, con una duración total de [redacted] semanas son razonables.

La periodicidad y flujo de los contactos, aunque no está recogida en un apartado expreso, sí está reflejada en cada fase, insistiendo en todo momento en la importancia de mantener un contacto fluido con las empresas.

La sección de documentos elaborados e informes a entregar a las empresas es muy completa con un gran detalle y riqueza en cuanto a información del país, información sectorial, metodología de la agenda, consejos útiles…

Proponen una reunión de bienvenida con las empresas para repasar agendas y dar consejos.

Su oferta incluye el acompañamiento a las empresas, asistiendo con ellas a todas las reuniones.

Contemplan y desarrollan la adaptación de su metodología al formato virtual.

La calificación que se hace del servicio de misión inversa es de "muy buena", ya que se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle muy exhaustivo. Se puede seguir perfectamente la línea de trabajo que va a desarrollar el adjudicatario, ya que propone medidas de actuación precisas, bien definidas y de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego técnico.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de P&L GLOBAL, se procede a valorarla. Aportan contenido adicional sobre la información que solicitarán a las empresas extranjeras para que las andaluzas puedan valorar el grado de interés en cada contacto propuesto como potencial para su agenda.

Total puntuación inicial criterio 1.1: 9 puntos.

Total puntuación final criterio 1.1: 10 puntos.

1.2. Metodología de trabajo para las misiones inversas (0-10 puntos).

Hacen una definición muy completa de esta tipología de acciones, las distintas modalidades y opciones que se pueden desarrollar dentro de la misma.

Establecen un plazo total de ejecución de unas [redacted] semanas, y un número óptimo de [redacted] empresas.

La propuesta enumera los hitos que van marcando la metodología a seguir con un gran de desarrollo de cada fase en todos los detalles relevantes: información a requerir e intercambiar, los flujos de comunicación. La fase de matchmaking para configurar las agendas está muy bien estructurada y reflejada.

Ofrecen y desarrollan el acompañamiento que ofrecen tanto en la modalidad presencial como virtual.

A lo largo de su propuesta, hay un trabajo constante de preparación y envío de información en cada fase a las distintas partes, pero no hay una relación de "entregables" con sus índices.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de P&L GLOBAL, se procede a valorarla. En relación a los informes a entregar, añaden un nuevo apartado en esta sección, en el que se describe la preparación y entrega de un [redacted]. No obstante, aunque se menciona que la información que se solicita a las empresas extranjeras es de interés para las empresas andaluzas, no llegan a concretar de qué forma se les facilitará a las empresas andaluzas toda esta información, así como información sectorial que les sirva para enfocar sus reuniones.

Total puntuación inicial criterio 1.2: 9 puntos.

Total puntuación final criterio 1.2: 9 puntos.

Total puntuación inicial criterio 1: 18 puntos

Total puntuación final criterio 1: 19 puntos

Criterio 2: Propuesta de sectores de interés y su justificación para Andalucía (de 0 a 40 puntos):

2.1 Propuesta de 5 sectores de interés para Andalucía en Colombia: (de 0 a 10 puntos)

La consultora comienza exponiendo los 5 sectores seleccionados:

[redacted]

A continuación, plasma el listado de sectores y subsectores que componen el mapa sectorial según se organiza Extenda.

Realizan un análisis de la balanza comercial de España con Colombia, las exportaciones de España a Colombia según sectores ICEX, y las exportaciones andaluzas a Colombia según sectores ICEX. Finalmente, el nexo de unión para la selección de sectores es el análisis de aquellas partidas donde Colombia presenta importantes déficits comerciales y su cruce con la oferta andaluza.

En este sentido, la debilidad que vemos en este modelo, es que pasan del análisis sectorial a un análisis por partidas, que los lleva a una selección muy estrecha de oportunidades, al no trabajar sectores sino partidas, y por tanto en algunos casos son oportunidades muy nicho desde el punto de vista de la oferta andaluza, y en otros casos no encontramos que Andalucía tenga una importante posición exportadora.

En concreto sector a sector:

[redacted]

[redacted]

Valoramos su propuesta como regular ya que consideramos que la selección de sectores no es acertada y está poco justificada.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de P&L GLOBAL, se procede a valorarla. Presentan en la negociación una nueva selección de los cinco sectores de interés, que son en esta ocasión [redacted]

El sector de la [redacted] está bien presentado en cuanto a situación y perspectivas del país de las que emanan las oportunidades para las empresas andaluzas. La información en cuanto a la oferta andaluza se basa en datos muy generales y en algunos casos de empresas relevantes del sector. Identifican una serie de empresas andaluzas presentes ya en Colombia. La elección es acertada, aunque la justificación con datos cualitativos sobre la oferta andaluza es poco profunda.

En cuanto a los [redacted], igualmente hay una buena información sobre la situación y perspectivas del país de las que emanan las oportunidades para las empresas andaluzas. La información en cuanto a la oferta andaluza se basa en la mención de una serie de empresas relevantes y además en las cifras de exportaciones totales desde Andalucía al mundo de las partidas consideradas. El análisis estaría más

completo con datos sobre las importaciones mundiales de Colombia de estas partidas y la posición de España y Andalucía en las mismas. No obstante, la elección es acertada, aunque la justificación con datos cualitativos y las oportunidades para la oferta andaluza son poco profundas.

El tercer sector de su propuesta es el [redacted]. En esta ocasión, la información sobre la demanda del país no tiene relación directa con el perfil de los productos que predominan en las exportaciones andaluzas [redacted], que son productos de mayor valor que no van dirigidos a cubrir las necesidades generales de la población del país que es donde han centrado la mayor parte de su presentación en cuanto a la demanda del país. Realizan un análisis de las exportaciones andaluzas a Colombia de las partidas [redacted], pero no lo ponen en relación con las importaciones totales de Colombia de estas partidas y los principales países competidores. Identifican algunas empresas andaluzas presentes en el mercado. No obstante, la elección es acertada, aunque la información aportada para su justificación es insuficiente.

A continuación, presentan el sector del [redacted], la información sobre la demanda del país no tiene relación directa con el perfil de los productos para los que luego muestran oportunidades, que son productos de mayor valor que no van dirigidos a cubrir la demanda que pueda surgir de la construcción de viviendas sociales que es uno de los ejemplos. Es decir, no hay información sobre la previsión de proyectos o evolución del sector del [redacted]. Realizan un análisis de las exportaciones andaluzas a Colombia que por ahora son poco relevantes, y que en comparación con las cifras del resto de España y por comunidades del país, que sí arrojan posibilidades para las empresas andaluzas. Identifican algunas empresas andaluzas, aunque es insuficiente la información sobre la oferta andaluza. Consideramos que, aunque la elección puede ser acertada, no hay información suficiente ni en cuanto a demanda ni en cuanto a la oferta que apoyen la elección del licitador. Los mismos comentarios aplicarían para su última propuesta, [redacted]

En resumen, la nueva selección es más acertada y, sobre todo, concreta la elección en sectores específicos y no en productos/partidas como era la propuesta inicial.

Total puntuación inicial criterio 2.1: 5 puntos.

Total puntuación final criterio 2.1: 7 puntos.

2.2 Desarrollo de oportunidades para el sector TIC en Colombia: (de 0 a 15 puntos)

La propuesta comienza con una definición del sector y explicación sobre el enfoque de su análisis y propuesta, facilitando los primeros datos del sector en Andalucía, que orientan su planteamiento. A continuación, realiza la descripción del sector TIC en Colombia, su situación actual, infraestructuras, tamaño del mercado, análisis import-export de hardware, análisis del mercado del software, príncipes competidores internacionales, oportunidades para las empresas andaluzas, con referencias a empresas presentes, principales actores sectoriales y oportunidades que presenta el sector. Hay un apartado en el que describen las distintas formas de acceso, tanto desde el ámbito público y las licitaciones, aunque no entra a desarrollar el acceso dentro del sector privado.

Las acciones propuestas son correctas, aunque sólo desarrolla una de sus propuestas.

Valoramos esta propuesta como muy buena pues se ha justificado importancia del sector para Andalucía en Colombia detalladamente aportando información previa del mercado, reflejando el conocimiento de la oferta andaluza, su situación actual y sus oportunidades en el país.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de P&L GLOBAL, se procede a valorarla. En el apartado de acciones centran su elección en dos acciones, de las cuales desarrollan el contenido, aunque en el caso de [redacted], pero sin especificar cuál sería.

Total puntuación inicial criterio 2.2: 12 puntos.

Total puntuación final criterio 2.2: 14 puntos.

2.3 Desarrollo de oportunidades para el sector de la Industria Auxiliar de la Agricultura en Colombia: (De 0 a 15 puntos)

La propuesta comienza con una definición del sector y explicación sobre el enfoque de su análisis y propuesta, facilitando los primeros datos del sector en Andalucía, que orientan su planteamiento. A continuación, realiza la descripción del sector de la Industria Auxiliar de la Agricultura en Colombia, su situación actual, tamaño, evolución y retos, vinculándolo a las oportunidades para las empresas andaluzas.

Una vez que ha identificado las principales áreas de oportunidad, analiza las cifras de exportaciones andaluzas a Colombia, poniéndolas en relación con las cifras totales de exportaciones andaluzas, y las importaciones de Colombia, con los principales países competidores, identificando en cada caso empresas andaluzas ya presentes en el mercado. A continuación, hay un apartado sobre los Planes del Gobierno y perspectivas del sector.

Hay un breve pero conciso análisis de la competencia internacional, con el que justifican de nuevo las oportunidades que presenta en sector para las empresas andaluzas.

Su apartado de oportunidades, fórmulas de entrada y principales actores, aporta una visión amplia.

Las acciones propuestas son correctas, aunque sólo desarrolla una de sus propuestas.

Valoramos esta propuesta como muy buena pues se ha justificado importancia del sector para Andalucía en Colombia detalladamente aportando información previa del mercado, reflejando el conocimiento de la oferta andaluza, su situación actual y sus oportunidades en el país.

<u>Valoración tras negociación:</u>

Una vez recibida la oferta negociada de P&L GLOBAL, se procede a valorarla. Presentan un desarrollo más amplio de las formas de acceso y canales de distribución que completa lo inicialmente presentado. Respecto a la propuesta de acciones, presentan su elección de dos acciones desarrolladas, aunque en el caso de la [redacted]

[redacted].

Total puntuación inicial criterio 2.3: 12 puntos.

Total puntuación final criterio 2.3: 13 puntos.

Total puntuación inicial criterio 2: 29 puntos

Total puntuación final criterio 2: 34 puntos

Total puntuación inicial criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 47 puntos.

Total puntuación final criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 53 puntos.

Licitadora 5.- VSV EUROGLOBAL

1) Criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor

Criterio 1 Metodología de trabajo para los servicios definidos (20 puntos)

1.1. Metodología de trabajo para las misiones directas (0-10 puntos).

La propuesta no incluye una definición genérica del servicio de misión directa. En su diseño, sí plantea la combinación de acciones de grupo en Misiones Directas Sectoriales y agendas individuales para las empresas.

En el detalle de información que proponen solicitar a las empresas andaluzas es correcto, pero se echa en falta la petición de detalles sobre la experiencia exportadora en general. Contemplan que se establecerán criterios de selección en los que en los se dará preferencia a empresas con mayor grado de aceptación en el mercado o que vayan a consolidarse o implantarse. El criterio debería completarse con el grado de preparación de la empresa, pero es una buena práctica el realizar en primer lugar una validación de las empresas que han solicitado participar en la misión.

Estiman como número óptimo para una misión [redacted] empresas participantes, aunque ofrecen flexibilidad en ese sentido. En el caso de misiones de más de un sector o más de [redacted] empresas, solicitan más tiempo de preparación.

El plazo de preparación es de [redacted] aproximadamente más el tiempo de ejecución. Es un plazo razonable, aunque quizás justo si hay que organizar actividades de grupo cuyas fechas deben fijarse con antelación.

El flujo y periodicidad de contactos que proponen en constante y fluido, estableciendo como hito un avance semanal sobre la evolución del proyecto.

La metodología que proponen es clara y ordenada, reflejando todos los pasos necesarios en estas acciones.

Los documentos que se entregarían a las empresas son:

[redacted]

Estos entregables son todos muy importantes, especialmente este último con las oportunidades detectadas.

Respecto al acompañamiento, su propuesta es correcta, reflejando tanto la operativa en acciones presenciales como en acciones virtuales.

Se echa en falta la referencia a fuentes de información externas a las que pueden recurrir para la búsqueda y ampliación de contactos, pues sólo mencionan fuentes “creadas por el consultor”.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, se califica la metodología para las misiones directas como “muy buena”, ya que se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle muy exhaustivo. Se puede seguir perfectamente la línea de trabajo que va a desarrollar el adjudicatario, ya que propone medidas de actuación precisas, bien definidas y de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego técnico.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de VSV EUROGLOBAL, se procede a valorarla. En el apartado de misiones directas completan diversos apartados de su propuesta inicial, introduciendo un completo desarrollo de la definición y concepto de las misiones directas, los criterios de selección de empresas y amplían secciones relativas a [redacted] durante la ejecución de las misiones tanto presenciales como virtuales.

Total puntuación inicial criterio 1.1: 9 puntos.

Total puntuación final criterio 1.1: 10 puntos.

1.2. Metodología de trabajo para las misiones inversas (0-10 puntos).

Comienzan con la definición del servicio, sin embargo, el enfoque de acción útil para empresas pequeñas con capacidad financiera limitada, no es desde nuestro punto de vista uno de los elementos que deberían considerarse objetivos.

Orientan la misión inversa como acción de un único sector. La información a requerir a las empresas colombianas es correcta y adjuntan en anexo un modelo de “[redacted]”.

Por el contrario, aunque lo menciona, no especifican qué información necesitan sobre las empresas andaluzas, ni del sector objetivo de la misión para facilitársela a los invitados potenciales y captar su atención.

El plazo total propuesto es de [redacted], en el que están incluidos ejecución y valoración, es un período razonable.

En cuanto al proceso metodológico está definido de manera general, aunque adolece del detalle del proceso de cruce entre los perfiles y demandas de las empresas colombianas y perfiles y objetivos de las empresas andaluzas para hacer los cruces más acertados.

El flujo y periodicidad de las comunicaciones son oportunos, manteniendo un informe de avances semanal, además de los contactos que sean necesarios.

Proponen la entrega de dos informes, [redacted]

El acompañamiento será presencial, poniendo a alguien de la consultora a disposición en las inversas presenciales, y se adaptará en los casos de inversas virtuales.

La calificación que se hace del servicio de misión inversa es de “muy buena”, ya que se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle muy exhaustivo. Se puede seguir perfectamente la línea de trabajo que va a desarrollar el adjudicatario.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de VSV EUROGLOBAL, se procede a valorarla. En el caso de las misiones inversas, amplían el apartado de definición, de manera acertada, pero aún mantienen en su definición y concepto que “son acciones útiles para empresas pequeñas con capacidad financiera limitada”, no debiendo ser esto un criterio en el diseño de las acciones de promoción. Asimismo, desarrollan con más detalle la fase de cierre de agendas y reuniones entre ambas partes.

Total puntuación inicial criterio 1.2: 8 puntos.

Total puntuación final criterio 1.2: 9 puntos.

Total puntuación criterio 1: 19 puntos

Criterio 2: Propuesta de sectores de interés y su justificación para Andalucía (de 0 a 40 puntos):

2.1 Propuesta de 5 sectores de interés para Andalucía en Colombia: (de 0 a 10 puntos)

Comienzan este apartado explicando la metodología aplicada para analizar y seleccionar los sectores. Parten del análisis de las exportaciones de Andalucía a Colombia por capítulos, tanto en el importe como en el número de empresas. A continuación, se analizan las importaciones mundiales del país para ponerlas en comparación con las exportaciones de Andalucía al mundo y posteriormente, con las exportaciones de Andalucía a Colombia.

De este estudio, y bajando dos niveles más en la clasificación TARIC, llegan a esta selección

[redacted]

Para el sector del [redacted] aportan datos que muestran el posicionamiento fuerte de Andalucía dentro de las exportaciones españolas al país, siendo España líder, por delante de Italia y Argentina. El mercado tiene potencial de crecimiento. La oferta andaluza está justificada en base a la enumeración de una serie de empresas líderes del sector, aunque no aportan datos agregados.

El [redacted] se ha seleccionado debido a las cifras de exportaciones de la partida [redacted] desde Andalucía a Colombia, 1.137 miles de € en 2017, mientras que las exportaciones totales de esta partida de Andalucía al mundo en 2019 fueron de 702 millones de euros. Es decir, las exportaciones a Colombia son una parte muy poco significativa. La demanda del licitador se basa en la creciente actividad en Colombia en el ámbito de [redacted]
La oferta de Andalucía sólo se explica en base a la mención de 4 empresas del sector. No nos parece que la elección sea acertada, ya que la oferta andaluza en su conjunto está orientada principalmente a países con empresas [redacted]

La tercera elección, sector [redacted] la cifra de exportaciones andaluzas es muy poco relevante, tanto a nivel mundial como a Colombia, para que sea tomado como sector de oportunidad.

El cuarto sector propuesto es "[redacted] la cifra de exportaciones andaluzas es muy poco relevante, tanto a nivel mundial como a Colombia, para que sea tomado como sector de oportunidad.

Por último, en quinto lugar, seleccionan como sector de Oportunidad la partida [redacted]. Las cifras de exportaciones son poco relevantes dentro de los totales, si bien es cierto que el 50% de las exportaciones de este capítulo desde Andalucía van a Colombia, es difícil dentro de esta partida que engloba: [redacted]. Por la parte de la oferta andaluza, mencionan cuatro empresas, pero no mencionan nada respecto a su relación con Colombia, por si eso pudiera aportar argumentos a esta propuesta, que en último caso, estaría recogida dentro del sector de Industria Auxiliar de la Agricultura, cuyo desarrollo está requerido expresamente en el pliego, y el licitador no hace mención a estos equipos dentro de su propuesta.

Por los motivos expuestos, valoramos este apartado como "regular" ya que la selección de sectores no es acertada y está poco justificada.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de VSV EUROGLOBAL, se procede a valorarla. En esta nueva propuesta los sectores presentados cambian su título, pasando a denominar su selección bajo una clasificación de enfoque sectorial, siento estos los cinco sectores:

[redacted]

Acompañando a esta nueva denominación, aportan una nueva introducción en cada uno de los apartados, con una descripción de la situación y perspectivas sectoriales en el país, de las que se detectan amplias y diversas oportunidades de negocio dentro del sector. No obstante, posteriormente el análisis específico de las oportunidades se mantiene exactamente como en su inicial propuesta, por lo que no amplía realmente el espectro de oportunidades. Esto es así para los sectores presentados de [redacted] Para sector aeronáutico no presentan novedades. En resumen, se puede valorar que la selección en este caso es más acertada, aunque está poco justificada.

Total puntuación inicial criterio 2.1: 4 puntos.

Total puntuación final criterio 2.1: 6 puntos.

2.2 Desarrollo de oportunidades para el sector TIC en Colombia: (de 0 a 15 puntos)

Comienzan este apartado con un detallado desarrollo de la situación actual y el contexto económico y social que componen el escenario del sector TIC en Colombia. Con un especial enfoque en el subsector del software, el licitador expone la oferta actual, los retos y oportunidades que presenta el país, el empuje del sector y las políticas públicas que

favorecen el crecimiento y dinamismo del mismo. Hay un apartado con las principales empresas nacionales e internacionales, así como las principales instituciones públicas y privadas del sector.
En cuanto a la demanda, hay un apartado con las áreas que presentan mayores oportunidades para las empresas TIC que ofrecen soluciones en el ámbito del software.

La justificación del potencial e importancia del sector para Andalucía se basa en la importancia y tamaño del sector TIC en Andalucía, en las exportaciones del sector TIC a Colombia, donde España es el segundo proveedor internacional (por detrás de EEUU y delante de México), aunque no especifican qué partidas ha analizado y en cuanto a Andalucía aporta unos datos muy macros. Enumeran 6 empresas andaluzas, a modo de muestras, cuya oferta tiene potencial en Colombia, pero no comentan si están ya en el mercado.
El apartado de estrategia de penetración y canales de acceso está muy bien desarrollado.

De las acciones propuestas la primera está más enfocada y desarrollada. Los subsectores de las inversas propuestas no coinciden con las principales áreas de oportunidad desarrolladas en la propuesta y la MD está planteada de forma genérica.

Valoramos esta propuesta como “buena” por lo expuesto anteriormente.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de VSV EUROGLOBAL, se procede a valorarla. Tal y como se les proponía en la negociación, amplían en esta propuesta el apartado dedicado a trasladar información sobre la oferta exportable andaluza, facilitando más datos sobre la oferta sectorial agregada de Andalucía y su importancia dentro de la oferta nacional y su potencial internacional. En cuanto a los casos concretos de empresas, desarrollan la actividad de cada una de las empresas presentadas en su primera propuesta, justificando su encaje con las oportunidades en Colombia, aunque no está claro por qué han elegido estas empresas y, salvo en uno de los casos, no especifican si se trata de empresas ya presentes, ni tampoco mencionan otros casos de empresas andaluzas del sector ya presentes en Colombia. En cuanto a las acciones, la información

adicional aportada es en relación a la metodología, no aportando novedades en cuanto al enfoque, contenido y servicios de la Antena a las empresas en el marco de estas acciones.

Total puntuación inicial criterio 2.2: 10 puntos.

Total puntuación final criterio 2.2: 12 puntos.

2.3 Desarrollo de oportunidades para el sector de la Industria Auxiliar de la Agricultura en Colombia: (De 0 a 15 puntos)

Realizan una breve introducción del sector en Colombia, con información somera sobre los principales cultivos. En el apartado de exportaciones e importaciones, y competencia internacional, analizan las cifras de los intercambios de los productos agrícolas, no de la tecnología. Hay un apartado de principales empresas auxiliares de agroindustria en Colombia, donde mencionan seis empresas en concreto, una de ellas de origen andaluz ([redacted]) pero no la identifican como tal.

Desde el punto de vista del sector en Andalucía, analizan la oferta de Industria Auxiliar para ver qué tipo de soluciones pueden tener oportunidades en Colombia. Este análisis se basa en una relación de 17 empresas, cuya actividad describen, pero de forma genérica, sin establecer si tienen relación ya con el país. Al final aportan datos agrupados del sector, que justifican la importancia del mismo en Andalucía y su encaje con el potencial en Colombia.

Las acciones propuestas son correctas, aunque no entra en el desarrollo de ninguna de ellas.

Calificamos esta propuesta como regular ya que la información previa del mercado es muy escueta, no hay una identificación clara de oportunidades o demanda del sector, las importaciones de equipos, competencia internacional, presencia española o andaluza, ni de las formas de acceso.

Valoramos esta propuesta como regular ya que se ha justificado la importancia del sector para Andalucía en Colombia brevemente y de manera general, incluyendo las acciones de

promoción relativas al sector a desarrollar en el mercado en cuestión, pero sin entrar en el detalle de las mismas.

Valoración tras negociación:

Una vez recibida la oferta negociada de VSV EUROGLOBAL, se procede a valorarla. Se les había ofrecido la posibilidad de revisar su propuesta, profundizando en aspectos como la información previa y general del mercado, la identificación de oportunidades, el conocimiento agrupado de la oferta exportable de Andalucía y su encaje con el mercado, así como de desarrollar su propuesta de acciones según lo requerido en el pliego. En cuanto a la información previa del mercado, amplían esta sección con datos sobre la actividad agrícola del país, su evolución, perspectivas y retos, de los cuales emanan las oportunidades en el campo de la industria auxiliar de la agricultura. No obstante, no aportan análisis de las importaciones de equipos, la competencia internacional, presencia española o andaluza, ni de las formas de acceso. En cuanto a la oferta sectorial de Andalucía, y la relación de empresas que presentan, no especifican si se trata de empresas ya presentes, ni tampoco mencionan otros casos de empresas andaluzas del sector ya presentes en Colombia. En cuanto a las acciones no hay novedades en cuanto al enfoque y contenido de las mismas, más allá de la metodología expuesta.

Total puntuación inicial criterio 2.3: 8 puntos.

Total puntuación final criterio 2.3: 9 puntos.

Total puntuación criterio 2: 27 puntos

Total puntuación inicial criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 39 puntos.

Total puntuación final criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 46 puntos.

A tenor del análisis detallado de las ofertas presentadas por las empresas concurrentes y de la valoración inicial de las ofertas técnicas, se establecen las siguientes puntuaciones en orden decreciente:

1.- P&L GLOBAL

Total puntuación criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 53 puntos.
TOTAL PUNTUACIÓN CRITERIOS DE CALIDAD: 53 puntos

2.- VSV EUROGLOBAL ESPAÑA S.L.

Total puntuación criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 46 puntos.
TOTAL PUNTUACIÓN CRITERIOS DE CALIDAD: 46 puntos

3.- EXCOM SOLUTIONS SERVICIOS EMPRESARIALES S.L.

Total puntuación criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 43 puntos.

TOTAL PUNTUACIÓN CRITERIOS DE CALIDAD: 43 puntos

4.- REDFLEXIÓN CONSULTORES

Total puntuación criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 40 puntos.

TOTAL PUNTUACIÓN CRITERIOS DE CALIDAD: 40 puntos

5. HOW2GO

Total puntuación criterios de calidad evaluables mediante juicios de valor: 32 puntos.

TOTAL PUNTUACIÓN CRITERIOS DE CALIDAD: 32 puntos

Se adjunta anexo cuadro resumen de las puntuaciones.

En Sevilla, a 11 de enero de 2021

Sol Luengo Morales
Técnico Dpto. Desarrollo de Mercados América

Benito Márquez
Jefe Dpto. Desarrollo de Mercados América

extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

ANEXO 1

CUADRO DE VALORACIÓN PONDERADA

CRITERIOS DE VALORACIÓN MEDIANTE UN JUICIO DE VALOR (60 Puntos)	PONDERACIÓN	P&L	VSV	EXCOM	REDFLEXIÓN	HOW2GO
Metodología	**De 0 a 20 Puntos**	**19 Puntos**	**19 Puntos**	**20 Puntos**	**17 Puntos**	**10 Puntos**
▪ Misiones directas	De 0 a 10 Puntos	10 Puntos	10 Puntos	10 Puntos	9 Puntos	5 Puntos
▪ Misiones inversas	De 0 a 10 Puntos	9 Puntos	9 Puntos	10 Puntos	8 Puntos	5 Puntos
Propuesta sectores de interés y su justificación:	**De 0 a 40 Puntos**	**34 Puntos**	**27 Puntos**	**23 Puntos**	**23 Puntos**	**22 Puntos**
▪ Propuesta de 5 sectores de interés para Andalucía en Colombia.	De 0 a 10 Puntos	7 Puntos	6 Puntos	5 Puntos	7 Puntos	6 Puntos
▪ Desarrollo de oportunidades para el sector TIC en Colombia	De 0 a 15 Puntos	14 Puntos	12 Puntos	8 Puntos	7 Puntos	8 Puntos
▪ Desarrollo de oportunidades para el sector IAA en Colombia	De 0 a 15 Puntos	13 Puntos	9 Puntos	10 Puntos	9 Puntos	8 Puntos
TOTAL		**53 PUNTOS**	**46 PUNTOS**	**43 PUNTOS**	**40 PUNTOS**	**32 PUNTOS**

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional