extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

INFORME EVALUACIÓN TÉCNICA

SERVICIOS RELACIONADOS CON LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS ANDALUZAS EN IRÁN

EXPEDIENTE: 2020-058

VALORACIÓN INICIAL Y PROPUESTA DE 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 Informe corresponde a la valoración inicial de las ofertas presentadas al concurso promovido para la contratación ***de prestación de servicios relacionados con la internacionalización de las empresas andaluzas a través de la Antena de Negocios en Irán.***

La oferta que se evalúa es la presentada por la siguiente empresa licitadora:

1. UTE BELGA NIC PARS CONSULTING – ESKZ GLOBAL

Los criterios de valoración a tener en cuenta para la valoración inicial de la oferta técnica son los que a continuación se indican y que son los establecidos en el punto 3.6.2. del Pliego de Cláusulas Particulares donde constan los pesos específicos o ponderaciones asignados a cada uno de ellos.

- **Criterios evaluables mediante juicios de valor**

Criterios de calidad 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**	**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**	***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 Irán**	**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.* ***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 la industria auxiliar de la agricultura en Irán**	**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 Irán 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 Irán 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 Irán 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 Irán y/o no incluye las dos acciones de promoción requeridas.*
• **Desarrollo de oportunidades para el sector agroalimentario en Irán.**	**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 Irán 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 la importancia del sector para Andalucía en Irán 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 Irán 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 Irán y/o no incluye las dos acciones de promoción requeridas.*

Umbral mínimo de puntuación necesaria para continuar en el proceso selectivo: Se establece un umbral mínimo de 30 puntos de la puntuación en el conjunto de los criterios de calidad para continuar en el proceso selectivo. En caso de no alcanzarse esta puntuación, la oferta será excluida.

Las características específicas que motivan la puntuación de las empresas concurrentes en los Criterios de Valoración mencionados son las que se recogen a continuación para cada una de ellas:

Licitadora 1 - UTE BELGA NIC PARS CONSULTING – ESKZ GLOBAL

CRITERIOS CUALITATIVOS EVALUABLES MEDIANTE JUICIOS DE VALOR (de 0 a 60 puntos).

1. Metodología (de 0 a 20 puntos)

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

En el pliego se especifica lo que se solicita: "*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.*"

Como aspectos positivos destaca lo siguiente:

Aborda las posibilidades de misión directa presencial como virtual.

Contempla las misiones como eventos sectoriales, consensuados con el sector y sus instituciones representativas, y con un componente institucional y de compromiso con la organización de la acción, más allá del apoyo económico a las empresas para sufragar el coste de participación en la acción. También contempla misiones multisectoriales y a varios destinos.

Contempla un número de reuniones habitual de 3/5 por día para cada participante en la misión (refleja la idea de agenda individual para cada participante).

El número de participantes estimado, y los plazos estimados para la organización y para la ejecución son en general realistas (4-15 empresas, organización 10 semanas,

duración 1 semana para un destino y 2,5/3 días/destino cuando son varios, convocatoria entre 1 y 3 meses previos a la fecha de celebración).

Se definen claramente unas fases del proceso.

La consultora estudiaría el mercado previamente, para poder consensuar una conclusión sobre la idoneidad del/de los binomio/s sector-mercado. Para la convocatoria, proporciona un texto motivante.

La confección de agendas sigue unas fases realistas, en función de la información proporcionada por cada empresa interesada y por su experiencia previa en el mercado.

La fase de ejecución se desglosa en misiones presenciales (MADP) y virtuales (MADV).

Contempla la posibilidad de varios analistas de la Antena asignados a una misión virtual cuando muchas empresas andaluzas participen.

Contempla una duración de las Misiones Virtuales de una semana por cada mercado, media jornada cada día por cuestiones de horario y 2-3 reuniones-día.

En la fase de evaluación y seguimiento contempla un cuestionario adaptado al modelo del organismo, y un seguimiento personalizado. Asimismo, aporta ejemplos de acciones organizadas por una de estas consultoras para EXTENDA.

Como aspectos a mejorar se resalta lo siguiente:

La metodología parece apuntar más bien a empresas fabricantes, y no menciona particularidades en el caso de agendas de empresas de servicios (pág.8).

Utilización de GOOGLE DRIVE para compartir agendas: aunque es práctico, quizá debiera ser una plataforma de la propia EXTENDA (quizá TEAMS) o de la propia Junta (quizá Consigna).

Los plazos de las diversas fases (ej. fase preparación agendas) a veces no están muy claros (p.12).

Las descripciones de documentos entregables son un poco confusas (pp.12-13).

No se toca la necesidad de visados o requisitos de entrada en el país, lo que hubiera sido útil.

En las misiones presenciales, los acompañantes pueden ser un analista y/o un intérprete, no quedando claro si pueden ser ambos.

En las misiones virtuales, solamente se contempla una reunión de bienvenida individual por participante, y no contempla además una conjunta, que podría ser más eficiente.

Para las convocatorias de reuniones, se ciñe a Google Calendar (demasiado estricto).

Siguiendo el guion de puntuaciones que establecíamos en las condiciones de contratación, se considera como **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 la empresa adjudicataria, ya que propone medidas de actuación precisas, bien definidas y de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego, y se especifica interlocución con Extenda y los entregables en cada uno de los hitos de la acción.

Puntuación: Muy Buena – 8 puntos.

Se propone que en fase de Negociación se solicite sobre este apartado: Aclaración sobre los puntos que se han considerado susceptibles de mejorar:

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

  En el pliego se especifica lo que se solicita: *"…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, 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".

Además se especifica que "*se valorará la presentación de ejemplos prácticos que apoyen la metodología presentada para cada servicio*."

Se destacan los siguientes aspectos positivos:

Da una descripción inicial del concepto de acción, y lo desglosa en fases:

*análisis y validez,

*contacto y confirmación/cancelación,

*preparación, Aquí se tiene en cuenta que hace falta información del sector en Andalucía como argumento inicial, complementaria a la información de las empresas andaluzas participantes (con la que puede no contarse aún).

*identificación y preselección de empresas en el territorio: se sugieren fuentes de información sobre posibles invitados, y la información a recoger de cada una

*contacto e invitación (p.21),

*confirmación de la asistencia,

*ejecución presencial (MIP) o virtual (MIV),

*evaluación y seguimiento.

Se aporta cronograma de trabajo, muy ilustrativo

Como aspectos a mejorar, destacamos:

Quizá la numeración de las fases y subfases ha fallado en el procesador de textos utilizado, pues se percibe cierto solapamiento.

*análisis y validez, Esta fase se inicia "una vez convocada la acción" por el organismo contratante (EXTENDA). Debiera ser previa a la convocatoria. Parece que no es responsabilidad de la consultora, sino de la entidad contratante.

*contacto y confirmación/cancelación, esta fase parece ser una subfase de la anterior, aunque la numeración no la plantea así, sino como una fase posterior.

*preparación, En esta fase se asume que ya se cuenta con la información de las participantes andaluzas, lo cual puede no ser el caso.

*identificación y preselección de empresas en el territorio, contacto e invitación (p.21, en general más concisas las explicaciones que en la MICOD),

*confirmación de la asistencia, Debería incluir confirmación por el invitado del interés de un cierto número mínimo de empresas andaluzas, previo a la confirmación (la oferta plantea que se confirme primero la participación, y después cuántas empresas le interesan)

Teniendo en cuenta el rango de puntuaciones que se establecía en las condiciones de contratación, la propuesta se considera **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 la empresa adjudicataria, ya que propone medidas de actuación precisas, bien definidas y de conformidad con la propuesta de servicios previstos en el pliego, y se especifica interlocución con Extenda y los entregables en cada uno de los hitos de la acción.

Puntuación: Muy buena- 8 puntos.

<u>Se propone que en fase de Negociación se solicite sobre este apartado:</u> Aclaración sobre los puntos que se han considerado susceptibles de mejorar

<u>TOTAL PUNTUACIÓN METODOLOGÍA PARA MISIONES AGRUPADAS DIRECTAS E INVERSAS: 16 PUNTOS</u>

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 Irán: (0-10 puntos)**

Se solicitaba que *"partiendo de un análisis de la balanza comercial de Irán con el resto del mundo, determine aquellos sectores en los que las empresas andaluzas pueden tener mayores oportunidades, para determinar estos sectores se deben tener en cuenta la demanda del país y la existencia de oferta exportable en Andalucía."*

La selección de sectores es la siguiente:

1. Industria auxiliar de la agricultura
2. Sector energético convencional y minería
3. Energías renovables y medio ambiente
4. Sector de la construcción, materiales y maquinaria vinculada
5. Sector agroalimentario

Se realiza un análisis estadístico muy exhaustivo, cruzando partidas de importación y exportación de y a Irán mundiales, de Europa, de España y de Andalucía.
Se utilizan los criterios TARIC y sectores ICEX, que provienen de fuentes públicas (el portal web ICEX), lo cual permite la fácil contrastación de los datos.
A partir de este análisis, se pasa a sacar conclusiones y a realizar recomendaciones concretas sobre sectores que abordar. Se llega a mencionar a algunas empresas andaluzas líderes relevantes en los ámbitos industrial (energético, medioambiental), lo que denota algún conocimiento de la oferta.

En los aspectos a mejorar, destacamos:
Se echa de menos el llegar al detalle final en cuanto al tipo de productos del que se está hablando, pues en las descripciones de las partidas arancelarias o sectores no se profundiza tanto. Esto impide poder concretar en cuanto a productos concretos. La indefinición final se agrava en algún caso por la utilización del criterio "sector ICEX", que no llega a describir con suficiente concreción.
El análisis no aborda expresamente la prestación de servicios, lo que puede ser de interés dado que se menciona en varias ocasiones la oportunidad para productos de alto valor añadido para sectores industriales o tecnológicos, que suelen conllevar un componente adicional de venta de servicios (análisis de necesidades, diseño de soluciones, implantación, etc.)
Se mencionan los sectores energético convencional y minería, por un lado, y energías renovables y medioambiente por otro, como dos de los 5 sectores de oportunidad. Se puede considerar que a efectos de promoción, estos dos son prácticamente el mismo.

Puntuación: Muy buena - 8 puntos

Se propone que en fase de Negociación se solicite sobre este apartado Aclaración sobre los puntos que se han considerado susceptibles de mejorar.

extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

Desarrollo de oportunidades para el sector de la industria auxiliar de la agricultura en Irán:

> Se solicitaba realizar "*un análisis del contexto económico y social en Irán, de la oferta del sector de la industria auxiliar de la agricultura, de los canales de distribución y/o formas de acceso al mercado y de la demanda del sector. Se solicita además una propuesta de 2 acciones de promoción a desarrollar en Irán para este sector.*"

El análisis de las importaciones iraníes del sector es muy detallado, así como de las exportaciones internacionales al país, y asimismo las de España y de Andalucía para las diversas partidas del arancel.
Se realizan recomendaciones sobre nichos de mercado que se pueden abordar.
A lo largo del análisis se mencionan las fortalezas de esta industria en nuestra región (parques tecnológicos, zonas productoras y empresas) que denotan conocimiento de la realidad productiva de nuestra región.
Se aborda un somero análisis de los precios (difícil por la fluctuación de la moneda y la inflación).
Se aportan algunas indicaciones sobre posibilidades de financiación de inversiones, así como se mencionan planes de inversión del gobierno para el sector.
Se realiza un interesante análisis de posibilidades de aportación de tecnologías y de conocimiento para la industria auxiliar.del olivar, sector en el que Irán viene desarrollando planes de apoyo desde 1993y desea intensificarlos. Se apuntan las posibilidades de ofertar servicios y conocimiento, más allá de la colocación de productos o proyectos., Se apuntan posibilidades de la venta online, por medio de portales generalistas como DIGIKALA.COM.
Las propuestas de acciones denotan conocimiento de la programación sectorial de EXTENDA.
En el aspecto a mejorar, destacamos:

El punto "6.5 Mercado de la Industria Auxiliar de la Agricultura andaluza en Irán" se resuelve de una forma muy somera, mencionando la necesidad de renovación de sector en Irán y la gran oportunidad que supone para el sector andaluz.
Aunque se mencionan las necesidades (ej. en el punto 6.6 en pag. 47 del documento-propuesta y 81 del pdf, y 53-54 del documento-propuesta y 87-88 del pdf), y de forma semejante al análisis realizado para la industria del olivar, hubiera sido útil entrar a profundizar en posibilidades de exportación de otros servicios relacionados con el sector agrícola, que puede ser una vía interesante de prescripción de tecnologías y productos del sector.
Aunque se entra en un somero análisis de los precios (difícil por la fluctuación de la moneda local y la inflación), no se abordan las posibles barreras arancelarias.
Aunque se aprovechan acciones de programación de EXTENDA, y se propone alguna acción a propósito, no se desarrollan realmente en mucho detalle (por ejemplo: subsectores, destinos dentro del país).

Puntuación: Muy buena - 12 puntos

Se propone que en fase de Negociación se solicite sobre este apartado: Se solicita aclaración de los aspectos citados como susceptibles de mejorar, y un desarrollo preciso a nivel de detalle de las acciones propuestas.

- **Desarrollo de oportunidades para el sector agroalimentario en Irán.**

  Se solicitaba un *"análisis del contexto económico y social en Irán, de la oferta del sector concreto, de los canales de distribución y/o formas de acceso al mercado y de la demanda del sector. Se solicita además una propuesta de 2 acciones de promoción a desarrollar en el país para cada sector."*

Se describe con bastante precisión el potente sector agroalimentario iraní, caracterizándolo como prácticamente autosuficiente aunque con problemas para ofrecer productos de

calidad debido a las restricciones actuales y a la obsoleta tecnología de producción. Existe una franja de consumidores deseosos de productos y calidad occidentales, aunque dificultado por las sanciones y por los altos aranceles, como se demuestra en los altibajos que se muestran en las cifras de importaciones iraníes del sector. Asimismo, se exponen de forma realista las diversas barreras: registro, certificaciones, aranceles proteccionistas, las sanciones, la inflación.

El análisis estadístico es exhaustivo, y muestra el fenómeno del comercio por medio de países intermediarios por motivo de las sanciones. La descripción de los diversos subsectores ya apunta posibilidades de negocio para empresas entrantes.

Se analiza detalladamente la estructura de la distribución (incluyendo la venta online) y se expone la necesidad de pasar por importadores y distribuidores que surten a las cadenas, o bien por medio de agentes en algunos casos. Algunos ejemplos de precios finales se aportan.

Se analizan con cierto detalle los subsectores de:

*aceite de oliva (en el que Andalucía y España han tenido un importante papel hasta la última tanda de sanciones).

*Aditivos y preparados alimentarios.

*Conservas hortofrutícolas

*Bebidas no alcohólicas.

Se muestra cierto conocimiento de la oferta andaluza, mencionando a determinadas empresas en nichos.

Como debilidades, se destacan:

Se aprovechan acciones de programación de EXTENDA, y se les añade como propuesta alguna acción ad hoc, aunque no se desarrollan realmente en mucho detalle.

Puntuación: Buena - 12 puntos

Se propone que en fase de Negociación se solicite sobre este apartado: Se solicita un desarrollo preciso a nivel de detalle de las acciones propuestas.

TOTAL de la propuesta de sectores de interés y su justificación para Andalucía: 24 PUNTOS

TOTAL Propuesta: 48 puntos

Se propone por tanto que, en fase de Negociación, se solicite a la empresa licitadora:

1. ***Mayor clarificación de los aspectos considerados debilidades o negativos en cada punto de la propuesta.***

   Metodología-Misiones agrupadas directas:

   Posibilidad de incluir en la metodología a las empresas de servicios.

   Mayor clarificación sobre los plazos de las diversas fases (ej. fase preparación agendas), que a veces no están muy claros.

   Mayor clarificación sobre los las descripciones de documentos entregables, que nos parecen un poco confusas.

   Aclarar la necesidad de visados o requisitos de entrada en el país.

   Aclarar los posibles casos de acompañamientos en las MADP.

   Aclarar en las MADV la idoneidad de las reuniones de bienvenida (individuales vs. conjuntas)

   Alternativas a utilización de GOOGLE DRIVE para compartir agendas y Google Calendar.

   Metodología-Misiones agrupadas inversas:

   Aclarar la numeración y orden de las fases y subfases, pues se percibe cierto solapamiento o confusión (ej. posible incoherencia en el análisis y validez, previo o posterior a la convocatoria; Análisis y validez vs. contacto y confirmación/cancelación; fase preparación; identificación y preselección de empresas en el territorio, contacto e invitación; confirmación por el invitado del interés de un cierto número mínimo de empresas andaluzas, previo a la confirmación)

Sectores de interés:

Profundizar en lo posible en el detalle final en cuanto al tipo de productos del que se está hablando, pues en las descripciones de las partidas arancelarias o sectores no se profundiza tanto. En particular en los casos de utilización del criterio "sector ICEX".

Profundizar en lo posible en la prestación de servicios, lo que puede ser de interés dado que se menciona en varias ocasiones la oportunidad para productos de alto valor añadido para sectores industriales o tecnológicos, que suelen conllevar un componente adicional de venta de servicios (análisis de necesidades, diseño de soluciones, implantación, etc.)

Profundizar en la distinción de sectores energético convencional y minería, por un lado, y energías renovables y medioambiente por otro. Si es necesario, incluir un sector nuevo con suficiente entidad.

Desarrollo de oportunidades para el sector de la industria auxiliar de la agricultura en Irán:

De forma semejante al análisis realizado para la industria del olivar, hacer un intento de profundización en posibilidades de exportación de otros subsectores mencionados de la IAA.

Abordar en lo posible la profundización en exportación de los servicios relacionados con el sector agrícola.

Abordan las posibles barreras arancelarias.

Profundizar en las acciones de programación propuestas, tanto de EXTENDA como las propuestas ad hoc (por ejemplo: subsectores, destinos dentro del país).

Desarrollo de oportunidades para el sector agroalimentario en Irán.

Se propone un desarrollo más preciso de las acciones propuestas. Se mencionan, de modo no exhaustivo, los siguientes aspectos:

*Potenciales territorios del país destinatarios de cada acción

*Actores concretos a abordar como contrapartes de cada acción (públicos o privados)

*Propuesta detallada de fechas y cronogramas de desarrollo de cada acción

En Sevilla, 4 de enero de 2021

Fdo.- Pablo Lería Couderc

Jefe del Dpto.DM Africa y Oriente Medio

extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

CRITERIOS DE VALORACIÓN MEDIANTE UN JUICIO DE VALOR (60 Puntos)	PONDERACIÓN	UTE BELGA NIC PARS CONSULTING-ESKZ GLOBAL
❑ **Metodología**	**De 0 a 20 Puntos**	**16 Puntos**
▪ Misiones directas	De 0 a 10 Puntos	8 Puntos
▪ Misiones inversas	De 0 a 10 Puntos	8 Puntos
❑ **Propuesta sectores de interés y su justificación:**	**De 0 a 40 Puntos**	**32 Puntos**
▪ Propuesta de 5 sectores de interés para Andalucía en Irán.	De 0 a 10 Puntos	8 Puntos
▪ Desarrollo de oportunidades para el sector de la industria auxiliar de la agricultura en Irán.	De 0 a 15 Puntos	12 Puntos
▪ Desarrollo de oportunidades para el sector agroalimentario.	De 0 a 15 Puntos	12 Puntos
TOTAL		**48 PUNTOS**

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional