extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

INFORME EVALUACIÓN TÉCNICA

SERVICIOS RELACIONADOS CON LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS ANDALUZAS EN IRÁN

EXPEDIENTE: 2020-058

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 Informe corresponde a la valoración final 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.* ***9-11 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.*
• **Desarrollo de oportunidades para el sector agro-alimentario 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 la empresa concurrente en los Criterios de Valoración mencionados son las que se recogen a continuación para cada una de ellas:

extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

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.*"

Valoración inicial:

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.

Valoración tras negociación:

La consultora ha aclarado las dudas expuestas, mediante:

- la aportación de documentación adicional (ej. un cronograma que expone y aclara las fases y el inevitable solapamiento que se puede dar en su desarrollo)
- la aclaración, en el propio texto de la propuesta, de los puntos que pudieran arrojar dudas: descripción de los diversos documentos generados durante el servicio, utilización de herramientas ofimáticas, acompañamiento y reuniones de presentación, trámites y documentación necesaria para el acceso al país y apoyo de la consultora en dicho trámite.

Solamente reseñar que hubiera sido útil aclarar algo más:

- las condiciones concretas en las que se puede acceder al país, según la nacionalidad del viajero (ej. nacional español, nacional comunitario, otros), así como las condiciones de estancia de acuerdo al visado (ej. duración, dinero que se puede ingresar en el país, utilización de la moneda del país o de divisas, posibilidad de firmar acuerdos o realizar operaciones durante la estancia en el país, posibles limitaciones al desplazamiento dentro del país, etc.),
- Indicar las restricciones a la entrada, estancia o salida del país teniendo en cuenta la actual situación de pandemia, y la manera en que la consultora puede apoyar en esto.

Puntuación inicial: Muy buena- 8 puntos.

Puntuación final: Muy buena- 9,5 puntos.

- **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*."

Valoración inicial:

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.

Valoración tras negociación:

El licitador ha enmendado algunos defectos de forma de la anterior propuesta (relativos a la secuencia de los pasos del proyecto), que ahora quedan más claros tanto en la descripción textual como en el nuevo cronograma aportado.
Quizá se echa de menos una mayor concreción en cuanto a la forma de acordar la participación de la Antena en las misiones inversas (que en la práctica se debe realizar en el momento de la confección de la programación anual, y en la oferta parece deducirse que se realizaría caso por caso)

Puntuación inicial: Muy buena- 8 puntos.

Puntuación final: Muy buena- 9,5 puntos.

TOTAL PUNTUACIÓN INICIAL PARA MISIONES AGRUPADAS DIRECTAS E INVERSAS: 16 PUNTOS

TOTAL PUNTUACIÓN FINAL PARA MISIONES AGRUPADAS DIRECTAS E INVERSAS: 19 PUNTOS

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."*

Valoración inicial:

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.

Valoración tras negociación:

Se ha corregido la falta de detalle en algunos aspectos del análisis, y la consultora presenta un análisis exhaustivo del comercio internacional de Irán y de las oportunidades en los diversos sectores presentados. Se han justificado con mayor detalle las oportunidades en determinados sectores y se ha incluido una justificación de las posibilidades de las actividades de servicios, fundamentalmente como complementarias de las posibilidades en sectores industriales y tecnológicos.

Puntuación inicial: Muy buena- 8 puntos.

Puntuación final: Muy buena- 10 puntos.

- **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.*"

Valoración inicial:

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 1993 y 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).

Valoración tras negociación:

Sobre las objeciones puestas en el análisis inicial a la Industria auxiliar de la agricultura, lo que se ha hecho es resaltar y resumir en un solo punto los argumentos ya expuestos anteriormente en diversas partes de texto, lo que facilita su mejor comprensión. Hubiera sido interesante refundir toda la información en un solo punto de la propuesta, para poder valorarla de forma unitaria.

La labor realizada en el aspecto de las barreras arancelarias es similar, resaltándose las auténticas barreras, que ya se habían expuesto, y que vienen dadas en general más por el vigente embargo que por una política proteccionista (salvo puntualmente algún producto).

La propuesta de acciones no cambia respecto a la propuesta inicial, aunque se añaden algunos datos. Se resalta la posibilidad de participar en acciones inversas programadas por EXTENDA con carácter general, lo que indica conocimiento de nuestra programación

Puntuación inicial: Muy Buena - 12 puntos

Puntuación final: Muy Buena - 14 puntos

- **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."*

Valoración inicial:

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.

<u>Valoración tras negociación:</u>

extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

La justificación solicitada se centraba en las acciones propuestas. La propuesta de acciones no cambia realmente respecto a la propuesta inicial, aunque se añade información que la completa. Se resalta la posibilidad de participar en acciones inversas programadas por EXTENDA con carácter general, lo cual, de manera semejante a la justificación del anterior sector, indica conocimiento de nuestra programación

Puntuación inicial: Muy Buena - 12 puntos

Puntuación final: Muy Buena - 14 puntos

TOTAL puntuación inicial de la propuesta de sectores de interés y su justificación para Andalucía: 32 PUNTOS

TOTAL puntuación final de la propuesta de sectores de interés y su justificación para Andalucía: 38 PUNTOS

TOTAL PUNTUACIÓN INICIAL DE CRITERIOS DE CALIDAD EVALUABLES MEDIANTE JUICIOS DE VALOR : 48 puntos

TOTAL PUNTUACIÓN FINAL DE CRITERIOS DE CALIDAD EVALUABLES MEDIANTE JUICIOS DE VALOR : 57 puntos

En Sevilla, a 19 de enero de 2021

Fdo.- Pablo Lería Couderc

Jefe del Dpto. DDM África y Oriente Medio

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

CRITERIOS DE VALORACIÓN MEDIANTE UN JUICIO DE VALOR (60 Puntos)	PONDERACIÓN	UTE ESKZ GLOBAL, S.L. – BELGA NIC PARS CONSULTING	
		Valoración inicial	Valoración final
❑ **Metodología**	**De 0 a 20 Puntos**	**16 Puntos**	**19 Puntos**
▪ Misiones directas	De 0 a 10 Puntos	8 Puntos	9'5 Puntos
▪ Misiones inversas	De 0 a 10 Puntos	8 Puntos	9'5 Puntos
❑ **Propuesta sectores de interés y su justificación:**	**De 0 a 40 Puntos**	**32 Puntos**	**38 Puntos**
▪ Propuesta de 5 sectores de interés para Andalucía en Irán.	De 0 a 10 Puntos	8 Puntos	10 Puntos
▪ Desarrollo de oportunidades para el sector de la industria auxiliar de la agricultura en Irán.	De 0 a 15 Puntos	12 Puntos	14 Puntos
▪ Desarrollo de oportunidades para el sector agroalimentario.	De 0 a 15 Puntos	12 Puntos	14 Puntos
TOTAL		48 PUNTOS	**57 PUNTOS**

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

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional