

INFORME DE VALORACION SOBRE LAS PROPUESTAS ACEPTADAS PARA EL CONTRATO DE SERVICIOS PARA LA ELABORACIÓN DE UN ESTUDIO ECONÓMICO DE ANÁLISIS COSTE-BENEFICIO, IMPACTO ECONÓMICO Y DE ACCIONES DE MARKETING Y PUBLICIDAD EN LÍNEAS AÉREAS PARA LA PROMOCIÓN DE CANTABRIA COMO DESTINO TURÍSTICO

ALCANCE DEL INFORME

El presente informe se limita a realizar la valoración técnica de las ofertas recibidas y admitidas en el presente expediente de contratación, analizando el contenido del Sobre B de cada propuesta

El expediente de referencia acordó, en sesión celebrada el día 15 de NOVIEMBRE de 2.021, encargar al Director Comercial y de Marketing de CANTUR, S.A. José Ramón Álvarez la elaboración del informe de valoración.

Las empresas objeto de esta valoración técnica son las siguientes:

EMPRESAS ADMITIDAS:
UNIVERSIDAD DE CANTABRIA
CABO AZUL ASESORES FINANCIEROS

A la vista del encargo realizado, se procede, a continuación, a realizar el informe solicitado, para su tratamiento en la Mesa de Contratación, a los efectos oportunos.

CRITERIOS DE VALORACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PCAP.

De acuerdo con lo establecido en el PCAP y en los propios pliegos técnicos los criterios son los siguientes:

DESCRIPCIÓN		PUNTUACIÓN	
Fase 1: Criterios no evaluables mediante fórmulas (Sobre B)		39 puntos	
1.a	Metodología a emplear en el desarrollo del estudio, se valorará el enfoque del estudio (8 puntos) y su adecuación al objeto del contrato (7 puntos).	Hasta 15 puntos	15
1.b	Memoria técnica, se valorará el contenido del estudio (hasta 5 puntos), su adecuación a los mercados objetivos (hasta 5 puntos) y las fuentes a emplear para su desarrollo (hasta 5 puntos).	Hasta 15 puntos	15
1.c	Cronograma, se valorará la distribución de los tiempos de trabajo, su coherencia con la metodología propuesta y con el desarrollo del contenido del estudio.	Hasta 5 puntos	5
1.e	Se valorará la experiencia y formación adicional a la requerida en el PPTP del equipo de trabajo, siempre que tenga relación con el objeto del contrato (se excluye de este apartado la valoración del título de doctor). Para valorar este apartado deberán aportarse los curriculum vitae de los componentes del equipo en los que no deberá figurar ni el nombre ni si tienen o no el título de doctor (salvo el jefe de proyecto), por ser objeto de valoración en la siguiente fase.	Hasta 4 puntos	4

Se recomienda que para pasar a la fase dos (criterios evaluables mediante fórmulas) de valoración se exija a los licitadores una puntuación mínima de 19,5 puntos.

ANALISIS DE LAS OFERTAS

UNIVERSIDAD DE CANTABRIA

El documento presentado por el licitador cumple los requisitos establecidos en el PPTP y recoge los capítulos requeridos en el citado pliego, por lo que se admite la propuesta y se pasa a fase de análisis por parte del responsable de la encomienda.

1.a	Metodología a emplear en el desarrollo del estudio, se valorará el enfoque del estudio (8 puntos) y su adecuación al objeto del contrato (7 puntos).	Hasta 15 puntos	15
-----	--	-----------------	----

El licitador en este apartado presenta una metodología desagregada de economía y marketing, apoyada por un grupo de trabajo, con un enfoque global del objeto del contrato la propuesta recoge claramente las necesidades del mismo. Asimismo, la oferta se centra en el objeto del contrato presentado en el PPTP dando fuerza a la valoración de las acciones de marketing, con un componente económico. De igual forma la propuesta presenta conceptos, términos y acciones de marketing tanto offline como online, mostrando un conocimiento de la materia. Hace referencia a productos turísticos y medios a tener en cuenta en el objeto del contrato y hace un desarrollo de cada uno de los apartados objeto de contrato.

Estos apartados se valoran con:

Metodología 7 puntos.

Adecuación al objeto del contrato 7 puntos.

1.b	Memoria técnica, se valorará el contenido del estudio (hasta 5 puntos), su adecuación a los mercados objetivos (hasta 5 puntos) y las fuentes a emplear para su desarrollo (hasta 5 puntos).	Hasta 15 puntos	15
-----	--	-----------------	----

Dentro de la propuesta presentada, el licitador hace referencia al contenido del estudio, muestra una arquitectura para el mismo acorde con el objeto y fundamentada para el fin. A través de la información presentada denota conocimiento sobre el mercado turístico cántabro y sus comunicaciones.

Presenta una memoria enfocada al estudio sobre acciones promocionales y de marketing en dos tipos de acciones objeto de análisis y estudio (nacional e internacional), dirigida a mercados que fomentan la conectividad de Cantabria. Define diferentes fases a considerar, introducción, revisión análisis de campañas, análisis de coste-beneficio de campañas, análisis de ROI a través de diferentes parámetros (CPM, CTR, CPA, EGM, OJD), análisis de posibles modificaciones y de nuevos mercados.

La oferta presenta 21 fuentes reputadas a emplear por el licitador para el desarrollo del estudio, siendo todas ellas enfocadas al ámbito turístico, económico y de marketing.

Estos apartados se valoran con:

Contenido 4 puntos

Adecuación a los mercados objetivos 5 puntos

Fuentes 5 puntos

1.c	Cronograma, se valorará la distribución de los tiempos de trabajo, su coherencia con la metodología propuesta y con el desarrollo del contenido del estudio.	Hasta 5 puntos
-----	--	----------------

La oferta presenta un cronograma describiendo las fases del estudio, el mismo presenta una coherencia en tiempos y son acordes a los PPTP basados en 3 meses para el estudio nacional y 2 meses para el estudio internacional.

Este apartado se valora con 4 puntos de 5 puntos

1.e	Se valorará la experiencia y formación adicional a la requerida en el PPTP del equipo de trabajo, siempre que tenga relación con el objeto del contrato (se excluye de este apartado la valoración del título de doctor). Para valorar este apartado deberán aportarse los curriculum vitae de los componentes del equipo en los que no deberá figurar ni el nombre ni si tienen o no el título de doctor (salvo el jefe de proyecto), por ser objeto de valoración en la siguiente fase.	Hasta 4 puntos
-----	---	----------------

El licitador presenta un grupo de trabajo con diferentes perfiles en el ámbito económico. Siendo un director de estudios económicos, un consultor economista, un técnico en estudios económicos. Con experiencia definida de largo bagaje. En otro orden presenta un equipo de ámbito del marketing. Siendo un consultor en administración de empresas / marketing. Presentando una experiencia curricular de 7 estudios basados en el mundo del marketing turístico.

Este apartado se valora con 3,5 puntos de 4 puntos

CABO AZUL ASESORES FINANCIEROS

El documento que presenta el licitador contiene apartados solicitados en los PPTP si bien sus contenidos están difusos y algunos difícilmente identificables, si bien hace menciones evaluables en el contenido de la propuesta.

1.a	Metodología a emplear en el desarrollo del estudio, se valorará el enfoque del estudio (8 puntos) y su adecuación al objeto del contrato (7 puntos).	Hasta 15 puntos
-----	--	-----------------

La propuesta presenta una metodología IMPUT OUTPUT enfocada a estudios económicos los cuales se basan en el sector de actividad (aeroportuaria), pero no en acciones de marketing y publicidad en compañías aéreas, que es el objeto del contrato. Presenta una estructura multiplicadora de las tablas imput ourput enfocadas al área económica, no describiendo la metodología a emplear en marketing. Enfoca la propuesta en un ámbito únicamente económico y no teniendo en consideración una parte fundamental del objeto del contrato.

Estos apartados se valoran con:

Metodología: 5 puntos

Adecuación al objeto del contrato 2 puntos

1.b	Memoria técnica, se valorará el contenido del estudio (hasta 5 puntos), su adecuación a los mercados objetivos (hasta 5 puntos) y las fuentes a emplear para su desarrollo (hasta 5 puntos).	Hasta 15 puntos
-----	--	-----------------

La memoria técnica presentada por el licitador es básica en información y con contenidos basados en ejemplos de otra comunidad autónoma, sin demostrar conocimiento del mercado cántabro, si bien hace un breve análisis del aeropuerto de Santander, mencionado parcialmente las rutas que se operaban en el mismo en 2019, no hace referencia de acciones de marketing dirigidas a este mercado. Refleja el análisis de acciones de marketing basadas en datos de ejemplos no vinculantes al objeto del contrato. La oferta presenta signos de un conocimiento básico en la materia publicitaria.

Dentro de la adecuación de los mercados objetivo, la propuesta no hace mención de ellos, más allá de un análisis de la competencia, no siendo objeto del contrato.

En cuanto a las fuentes, la oferta se limita a describir las fuentes a utilizar para el análisis del retorno de la inversión, vab (valor agregado bruto), empleo generado, rentas salariales y rentas fiscales, no haciendo mención de fuentes relativas al resto de apartados objeto del contrato.

Estos apartados se valoran con:

Contenido 2 puntos

Adecuación 2 puntos

Fuentes 2 puntos

1.c	Cronograma, se valorará la distribución de los tiempos de trabajo, su coherencia con la metodología propuesta y con el desarrollo del contenido del estudio.	Hasta 5 puntos
-----	--	----------------

La propuesta presenta un cronograma de distribución de las tareas, basado en 5 meses con 4 bloques de actividad:

1 aplicación de la metodología, 2 identificación del desarrollo de nuevas rutas, 3 propuesta de acciones de marketing nacional y retorno de las inversiones, 4 propuesta de acciones de marketing internacional y retorno de la inversión. Si bien los tiempos descritos se ajustan a lo solicitado en PPTP el apartado 2 del cronograma no guarda relación con el objeto del contrato y, por tanto, con el contenido del estudio. De igual forma el apartado relativo al cálculo del retorno de la inversión está previsto para las rutas aéreas y no para las acciones de marketing, lo cual no es objeto del contenido del estudio.

Este apartado se valora con 2 puntos de 5 puntos

1.e	Se valorará la experiencia y formación adicional a la requerida en el PPTP del equipo de trabajo, siempre que tenga relación con el objeto del contrato (se excluye de este apartado la valoración del título de doctor). Para valorar este apartado deberán aportarse los curriculum vitae de los componentes del equipo en los que no deberá figurar ni el nombre ni si tienen o no el título de doctor (salvo el jefe de proyecto), por ser objeto de valoración en la siguiente fase.	Hasta 4 puntos
-----	---	----------------

El licitador presenta un grupo de trabajo basado en un jefe de proyecto con tareas de seguimiento, planificación y control con un perfil de consultor financiero especializado en infraestructuras y arbitrajes), presentando una experiencia amplia en la materia descrita de su perfil. Un consultor económico y auditor, con experiencia de 18 años en el ámbito de auditor de cuentas individuales y administrador de fincas. Un consultor financiero de 18 años de experiencia, basada en inversiones eaf (Madrid). No proponiendo el licitador equipo cualificado en materia de marketing.

Este apartado se valora con 2 puntos de 4 puntos

CUADRO DE PUNTUACIONES

	UNIVERSIDAD DE CANTABRIA	CABO AZUL ASESORES FINANCIEROS	PUNTUACION MAXIMA
Metodología a emplear en el desarrollo del estudio, se valorará el enfoque del estudio (8 puntos) y su adecuación al objeto del contrato (7 puntos).	14	7	15
Memoria técnica, se valorará el contenido del estudio (hasta 5 puntos), su adecuación a los mercados objetivos (hasta 5 puntos) y las fuentes a emplear para su desarrollo (hasta 5 puntos).	13	6	15
Cronograma, se valorará la distribución de los tiempos de trabajo, su coherencia con la metodología propuesta y con el desarrollo del contenido del estudio.	4	2	5
Se valorará la experiencia y formación adicional a la requerida en el PPTP del equipo de trabajo, siempre que tenga relación con el objeto del contrato (se excluye de este apartado la valoración del título de doctor). Para valorar este apartado deberán aportarse los curriculum vitae de los componentes del equipo en los que no deberá figurar ni el nombre ni si tienen o no el título de doctor (salvo el jefe de proyecto), por ser objeto de valoración en la siguiente fase.	3,5	2	4
TOTAL	34,5	17	39

CONCLUSIONES

Por todo ello, respecto a la VALORACIÓN DE LA PROPUESTA TECNICA PRESENTADA POR LOS LICITADORES.

Se informa a la mesa de contratación que:

- UNIVERSIDAD DE CANTABRIA ha obtenido 34,5 PUNTOS DE 39 PUNTOS
- CABO AZUL ASESORES FINANCIEROS ha obtenido 17 PUNTOS DE 39 PUNTOS

Según el PCAP se recomienda que para pasar a la fase dos (criterios evaluables mediante fórmulas) de valoración se exija a los licitadores una puntuación mínima de 19,5 puntos. Como se recoge en los PPTP, lo que se comunica a la mesa de contratación a los efectos oportunos.

Santander a 2 de diciembre 2021

Fdo.: José Ramon Álvarez Gutierrez
Director Comercial y Marketing