

INFORME TÉCNICO VALORACIÓN DE CRITERIOS  
CUYA CUANTIFICACIÓN DEPENDEN DE UN JUICIO  
DE VALOR:

**SERVICIO DE AGENTES DE CAPTACIÓN DE  
INVERSIÓN EXTRANJERA:**

**LOTE 1: SERVICIOS DE AGENTES DE CAPTACIÓN  
DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESTADOS  
UNIDOS**

## Índice

<b>1</b>	<b>Introducción .....</b>	<b>3</b>
1.1	Metodología de Evaluación .....	3
1.2	Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar .....	3
1.3	Método de valoración .....	4
<b>2</b>	<b>Ofertas Recibidas.....</b>	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>Valoración de las Ofertas.....</b>	<b>6</b>
3.1	Criterio 1: Estrategia de captación de inversión directa extranjera.....	6
3.2	Criterio 2: Metodología de captación de inversión extranjera directa .....	7
3.3	Criterio 3: Fuentes de captación de inversión extranjera directa .....	7
<b>4</b>	<b>Puntuaciones Finales .....</b>	<b>8</b>

## 1 INTRODUCCIÓN

Este documento refleja el resultado de la valoración de los criterios de adjudicación cuya cuantificación dependen de un juicio de valor de las ofertas presentadas al expediente de licitación número **2023-2-2: SERVICIO DE AGENTES DE CAPTACIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA**, para el **LOTE 1: Servicios de agentes de captación de inversión extranjera en Estados Unidos**, convocado por la Fundación Madrid por la Competitividad.

El Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (en adelante PCAP) que rige la contratación del servicio prevé “los criterios evaluables mediante un juicio de valor” que han de tenerse en cuenta para la valoración de las ofertas de las empresas participantes en el procedimiento de contratación. Los criterios económicos y otros criterios evaluables de forma automática no van a ser objeto de tratamiento o valoración en este informe.

Tipo de criterios	Puntuaciones
Criterios sujetos a juicio de valor	21,00
Criterios técnicos de adjudicación valorables mediante la aplicación de fórmulas	30,00
Oferta económica	49,00
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>

*Tabla 1 . Tipos de Criterios y Puntuaciones*

### 1.1 Metodología de Evaluación

La metodología aplicada es la siguientes:

### 1.2 Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar

CRIT	DESCRIPCIÓN CRITERIO	PUNT MAX CRIT	SUB CRIT	DESCRIPCIÓN SUBCRITERIO	PUNT MAX SUBCRI	ASPECTOS A VALORAR	PUNT MAX ASPECTO
A.1		5,00					
	Estrategia de captación de inversión directa extranjera		1	Estrategia de captación de inversión directa extranjera	5,00	a) Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera.	5,00
A.2		10,00					
	Metodología de captación de inversión extranjera directa		1	Metodología de captación de inversión extranjera directa	10,00	a) Definición del perfil del potencial inversor o “lead”.	10,00
A.3		6,00					
	Fuentes de captación de inversión extranjera directa		1	Fuentes de captación de inversión extranjera directa	6,00	a) Descripción de los tipos de base de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el “screening” y criterios de selección.	6,00

*Tabla 2 . Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar*



Los licitadores deberán presentar una memoria técnica conforme al contenido y formato indicado en el PPT, que incluirá una descripción detallada de los puntos mencionados.

### 1.3 Método de valoración

- La valoración de cada oferta se efectuará a nivel de cada ‘Aspecto a valorar’ que está definido en los ‘Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor’.
- Para cada ‘Aspecto a valorar’ se analizará el contenido del subapartado correspondiente de la Memoria Técnica que lo trata. En este sentido, es importante resaltar que la estructura de la Memoria Técnica (Capítulos/Apartados/Subapartados) coincide con la estructura de los criterios cuya valoración depende de un juicio de valor (Criterios/Subcriterios/Aspectos a valorar).
- La valoración de los criterios sujetos a un juicio de valor se hará en base a la siguiente tabla (tabla de valoración):

Resultado de la evaluación de la información aportada para cada aspecto a valorar		
Perspectiva A: Grado de calidad de la propuesta	Perspectiva B: Grado de calidad de la información incluida	Porcentaje a aplicar a la puntuación máxima = resultado evaluación A y B
Alto	Alto	entre 91% y 100%
Alto	Medio	entre 81% y 90%
Alto	Bajo	entre 71% y 80%
Medio	Alto	entre 61% y 70%
Medio	Medio	entre 51% y 60%
Medio	Bajo	entre 41% y 50%
Bajo	Alto	entre 31% y 40%
Bajo	Medio	entre 16% y 30%
Bajo	Bajo	entre 1% y 15%
Ninguno	Ninguno	0%

*Tabla 3. Información aportada para cada criterio y porcentajes a aplicar según el resultado de la evaluación*

Para cada ‘Aspecto a valorar’ de cada oferta, se analizan, en este orden, las denominadas Perspectiva A y Perspectiva B (columnas 1 y 2 de la tabla de valoración) de la siguiente forma:

- Perspectiva A:
  - Se evalúa, para el ‘Aspecto a valorar’, el grado de calidad (alto, medio, bajo o ninguno) de la propuesta en función del contenido del subapartado correspondiente de la Memoria Técnica.
  - Para establecer el resultado de la evaluación, se tomará, como pauta general, lo siguiente:
    - Alto: está alineado con lo establecido en los pliegos y el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.
    - Medio: está alineado con lo establecido en los pliegos y el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.



- Bajo: está poco alineado con lo establecido en los pliegos y/o el valor aportado y/o nivel de excelencia es bajo.
  - Ninguno: no se identifica lo que propone, no es coherente o no está alineado con lo establecido en los pliegos, no aporta ningún valor y/o se reproduce, de forma más o menos aproximada el contenido de los pliegos.
- Perspectiva B:
- A continuación, se evalúa, para el 'Aspecto a valorar', el grado de calidad (alto, medio, bajo o ninguno) de la información incluida en función del contenido del subapartado correspondiente de la Memoria Técnica.
  - Para determinar el grado de calidad de información, se tendrán en cuenta los siguientes aspectos concretos: concisión, relevancia, completitud y adecuación del nivel de detalle y claridad de lo ofertado.
  - Para establecer el resultado de la evaluación, se tomará, como pauta general, lo siguiente:
    - Alto: la información es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.
    - Medio: la información no es suficientemente concisa, relevante, completa y/o su nivel de detalle es medio.
    - Bajo: la información es demasiado genérica, incompleta, imprecisa, poco relevante y/o su nivel de detalle bajo.
    - Ninguno: no existe información, no es relevante, no está relacionada con lo solicitado, el nivel de detalle es inadecuado, es muy genérica y/o se reproduce, de forma más o menos aproximada el contenido de los pliegos.
  - En ningún caso se considerará la extensión de la información como un factor positivo a valorar, es decir, considerar que, a más extensión, sin más, mejor.
- Resultado de la valoración A y B:
- El Porcentaje que se aplicará a la puntuación máxima de cada 'Aspecto a valorar' de cada oferta estará dentro del rango que le corresponda (columna 3 de la tabla de valoración) en función de la combinación de los resultados de la evaluación de las Perspectivas A y B (Columnas 1 y 2 de la tabla de valoración). El porcentaje concreto que se asigne dentro del intervalo reflejará el grado de diferencia existente entre las diferentes propuestas dentro del aspecto que se valora.

#### **Cálculo de las puntuaciones:**

##### Puntuación de cada 'Aspecto a valorar'

- La puntuación del 'Aspecto a valorar' de cada oferta se obtendrá aplicando el porcentaje obtenido como resultado evaluación A y B a la puntuación máxima asignada al 'Aspecto a valorar'.

##### Puntuación de cada 'Subcriterio'

- Para cada oferta, la puntuación de cada 'Subcriterio' se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los 'Aspectos a valorar' del subcriterio.

##### Puntuación de cada 'Criterio'

- Para cada oferta, la puntuación de cada 'Criterio' se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los 'Subcriterios' del criterio.

#### Puntuación final de los 'Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor'

- Para cada oferta, la puntuación final obtenida en los 'Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor' se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los 'Criterios' de este tipo.

#### Calidad técnica de las ofertas

Aquellas ofertas cuya puntuación final de los "criterios de adjudicación cuya valoración depende de juicio de valor" no alcance los **10,50 puntos** se considerará con una calidad técnica inaceptable y será excluida de la licitación. El resto de las ofertas, serán consideradas técnicamente aceptables y continuarán en el proceso de licitación.

## 2 OFERTAS RECIBIDAS

El número de ofertas recibidas consideradas en la valoración son los siguientes:

- UTE HEBANY USA LLC/HEBANY FZ LLE

## 3 VALORACIÓN DE LAS OFERTAS

A continuación, se detalla el resultado de la evaluación de la oferta de cada uno de los licitadores:

### 3.1 Criterio 1: Estrategia de captación de inversión directa extranjera

#### 3.1.1 Estrategia de captación de inversión directa extranjera

Aspecto a valorar: Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera

Aspecto a Valorar: DESCRIPCIÓN DE LA ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA			
<b>1. UTE HEBANY USA LLC/HEBANY FZ LLE.</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos, no obstante, no menciona el tiempo para contestar desde que se produce el contacto con el cliente ni la información para el establecimiento en la Comunidad. De igual manera, tampoco se hace referencia a la oferta de información sobre normativa que afecta a la inversión.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada no es suficientemente concisa, relevante, completa y, en consecuencia, su nivel de detalle es medio.			
Perspectiva A	Medio	Perspectiva B	Medio

#### 3.1.2 Resumen puntuaciones Criterio 1

Puntuaciones Criterio 1: Estrategia de captación de inversión directa extranjera				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>1. UTE HEBANY USA LLC/HEBANY FZ LLE.</b>				<b>2,75</b>



Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera	Medio	Medio	55 %	2,75
---	-------	-------	------	------

### 3.2 Criterio 2: Metodología de captación de inversión extranjera directa

#### 3.2.1 Metodología de captación de inversión extranjera directa

Aspecto a valorar: Definición del perfil del potencial inversor o “lead”

Aspecto a Valorar: DEFINICIÓN DEL PERFIL DEL POTENCIAL INVERSOR O “LEAD”			
<b>1. UTE HEBANY USA LLC/HEBANY FZ LLE.</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos. Destaca el plan de comunicación y el calendario anual propuesto, así como la definición de potencial inversor, por ello, el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.			
Perspectiva A	Alto	Perspectiva B	Alto

#### 3.2.2 Resumen puntuaciones Criterio 2

Puntuaciones Criterio 2: Metodología de captación de inversión extranjera directa				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>1. UTE HEBANY USA LLC/HEBANY FZ LLE.</b>				<b>10,00</b>
Definición del perfil del potencial inversor o “lead”	Alto	Alto	100 %	10,00

### 3.3 Criterio 3: Fuentes de captación de inversión extranjera directa

#### 3.3.1 Fuentes de captación de inversión extranjera directa

Aspecto a valorar: Descripción de los tipos de bases de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el “screening” y criterios de selección.

Aspecto a Valorar: DESCRIPCIÓN DE LOS TIPOS DE BASES DE DATOS DE EMPRESAS A UTILIZAR Y DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA PARA EL “SCREENING” Y CRITERIOS DE SELECCIÓN.	
<b>1. UTE HEBANY USA LLC/HEBANY FZ LLE.</b>	
<u>PERSPECTIVA A</u>	
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos. Por ello, el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.	
<u>PERSPECTIVA B</u>	



La información proporcionada es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.

Perspectiva A	Alto	Perspectiva B	Alto
---------------	------	---------------	------

### 3.3.2 Resumen puntuaciones Criterio 3

Puntuaciones Criterio 3: Fuentes de captación de inversión extranjera directa				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>1. UTE HEBANY USA LLC/HEBANY FZ LLE.</b>				<b>6,00</b>
Descripción de los tipos de bases de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el "screening" y criterios de selección.	Alto	Alto	100 %	6,00

## 4 PUNTUACIONES FINALES

A continuación, como cuadro resumen, ordenado de mayor a menor puntuación, se incluyen cuadros resumen de la valoración de los criterios sujetos a un juicio de valor, reflejando la puntuación de todos los licitadores:

EMPRESA	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	TOTAL
<b>1. UTE HEBANY USA LLC/HEBANY FZ LLE.</b>	2,75 puntos	10,00 puntos	6,00 puntos	<b>18,75 puntos</b>

En Madrid, a 12 junio de 2023



El Director del Área Técnica de Proyectos

INFORME TÉCNICO VALORACIÓN DE CRITERIOS  
CUYA CUANTIFICACIÓN DEPENDEN DE UN JUICIO  
DE VALOR:

**SERVICIO DE AGENTES DE CAPTACIÓN DE  
INVERSIÓN EXTRANJERA:**

**LOTE 2: SERVICIOS DE AGENTES DE CAPTACIÓN  
DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN REINO UNIDO**

## Índice

<b>1</b>	<b>Introducción .....</b>	<b>3</b>
1.1	Metodología de Evaluación .....	3
1.2	Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar .....	3
1.3	Método de valoración .....	4
<b>2</b>	<b>Ofertas Recibidas.....</b>	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>Valoración de las Ofertas.....</b>	<b>6</b>
3.1	Criterio 1: Estrategia de captación de inversión directa extranjera.....	6
3.2	Criterio 2: Metodología de captación de inversión extranjera directa .....	7
3.3	Criterio 3: Fuentes de captación de inversión extranjera directa .....	9
<b>4</b>	<b>Puntuaciones Finales .....</b>	<b>10</b>



## 1 INTRODUCCIÓN

Este documento refleja el resultado de la valoración de los criterios de adjudicación cuya cuantificación dependen de un juicio de valor de las ofertas presentadas al expediente de licitación número **2023-2-2: SERVICIO DE AGENTES DE CAPTACIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA**, para el **LOTE 2: Servicios de agentes de captación de inversión extranjera en Reino Unido**, convocado por la Fundación Madrid por la Competitividad.

El Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (en adelante PCAP) que rige la contratación del servicio prevé “los criterios evaluables mediante un juicio de valor” que han de tenerse en cuenta para la valoración de las ofertas de las empresas participantes en el procedimiento de contratación. Los criterios económicos y otros criterios evaluables de forma automática no van a ser objeto de tratamiento o valoración en este informe.

Tipo de criterios	Puntuaciones
Criterios sujetos a juicio de valor	21,00
Criterios técnicos de adjudicación valorables mediante la aplicación de fórmulas	30,00
Oferta económica	49,00
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>

Tabla 1 . Tipos de Criterios y Puntuaciones

### 1.1 Metodología de Evaluación

La metodología aplicada es la siguientes:

### 1.2 Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar

CRIT	DESCRIPCIÓN CRITERIO	PUNT MAX CRIT	SUB CRIT	DESCRIPCIÓN SUBCRITERIO	PUNT MAX SUBCRI	ASPECTOS A VALORAR	PUNT MAX ASPECTO
A.1		5,00					
	Estrategia de captación de inversión directa extranjera		1	Estrategia de captación de inversión directa extranjera	5,00	a) Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera.	5,00
A.2		10,00					
	Metodología de captación de inversión extranjera directa		1	Metodología de captación de inversión extranjera directa	10,00	a) Definición del perfil del potencial inversor o “lead”.	10,00
A.3		6,00					
	Fuentes de captación de inversión extranjera directa		1	Fuentes de captación de inversión extranjera directa	6,00	a) Descripción de los tipos de base de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el “screening” y criterios de selección.	6,00

Tabla 2 . Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar

Los licitadores deberán presentar una memoria técnica conforme al contenido y formato indicado en el PPT, que incluirá una descripción detallada de los puntos mencionados.

### 1.3 Método de valoración

- La valoración de cada oferta se efectuará a nivel de cada ‘Aspecto a valorar’ que está definido en los ‘Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor’.
- Para cada ‘Aspecto a valorar’ se analizará el contenido del subapartado correspondiente de la Memoria Técnica que lo trata. En este sentido, es importante resaltar que la estructura de la Memoria Técnica (Capítulos/Apartados/Subapartados) coincide con la estructura de los criterios cuya valoración depende de un juicio de valor (Criterios/Subcriterios/Aspectos a valorar).
- La valoración de los criterios sujetos a un juicio de valor se hará en base a la siguiente tabla (tabla de valoración):

Resultado de la evaluación de la información aportada para cada aspecto a valorar		
Perspectiva A: Grado de calidad de la propuesta	Perspectiva B: Grado de calidad de la información incluida	Porcentaje a aplicar a la puntuación máxima = resultado evaluación A y B
Alto	Alto	entre 91% y 100%
Alto	Medio	entre 81% y 90%
Alto	Bajo	entre 71% y 80%
Medio	Alto	entre 61% y 70%
Medio	Medio	entre 51% y 60%
Medio	Bajo	entre 41% y 50%
Bajo	Alto	entre 31% y 40%
Bajo	Medio	entre 16% y 30%
Bajo	Bajo	entre 1% y 15%
Ninguno	Ninguno	0%

*Tabla 3. Información aportada para cada criterio y porcentajes a aplicar según el resultado de la evaluación*

Para cada ‘Aspecto a valorar’ de cada oferta, se analizan, en este orden, las denominadas Perspectiva A y Perspectiva B (columnas 1 y 2 de la tabla de valoración) de la siguiente forma:

- Perspectiva A:
  - Se evalúa, para el ‘Aspecto a valorar’, el grado de calidad (alto, medio, bajo o ninguno) de la propuesta en función del contenido del subapartado correspondiente de la Memoria Técnica.
  - Para establecer el resultado de la evaluación, se tomará, como pauta general, lo siguiente:
    - Alto: está alineado con lo establecido en los pliegos y el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.
    - Medio: está alineado con lo establecido en los pliegos y el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.



- Bajo: está poco alineado con lo establecido en los pliegos y/o el valor aportado y/o nivel de excelencia es bajo.
  - Ninguno: no se identifica lo que propone, no es coherente o no está alineado con lo establecido en los pliegos, no aporta ningún valor y/o se reproduce, de forma más o menos aproximada el contenido de los pliegos.
- Perspectiva B:
- A continuación, se evalúa, para el ‘Aspecto a valorar’, el grado de calidad (alto, medio, bajo o ninguno) de la información incluida en función del contenido del subapartado correspondiente de la Memoria Técnica.
  - Para determinar el grado de calidad de información, se tendrán en cuenta los siguientes aspectos concretos: concisión, relevancia, completitud y adecuación del nivel de detalle y claridad de lo ofertado.
  - Para establecer el resultado de la evaluación, se tomará, como pauta general, lo siguiente:
    - Alto: la información es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.
    - Medio: la información no es suficientemente concisa, relevante, completa y/o su nivel de detalle es medio.
    - Bajo: la información es demasiado genérica, incompleta, imprecisa, poco relevante y/o su nivel de detalle bajo.
    - Ninguno: no existe información, no es relevante, no está relacionada con lo solicitado, el nivel de detalle es inadecuado, es muy genérica y/o se reproduce, de forma más o menos aproximada el contenido de los pliegos.
  - En ningún caso se considerará la extensión de la información como un factor positivo a valorar, es decir, considerar que, a más extensión, sin más, mejor.
- Resultado de la valoración A y B:
- El Porcentaje que se aplicará a la puntuación máxima de cada ‘Aspecto a valorar’ de cada oferta estará dentro del rango que le corresponda (columna 3 de la tabla de valoración) en función de la combinación de los resultados de la evaluación de las Perspectivas A y B (Columnas 1 y 2 de la tabla de valoración). El porcentaje concreto que se asigne dentro del intervalo reflejará el grado de diferencia existente entre las diferentes propuestas dentro del aspecto que se valora.

#### **Cálculo de las puntuaciones:**

##### Puntuación de cada ‘Aspecto a valorar’

- La puntuación del ‘Aspecto a valorar’ de cada oferta se obtendrá aplicando el porcentaje obtenido como resultado evaluación A y B a la puntuación máxima asignada al ‘Aspecto a valorar’.

##### Puntuación de cada ‘Subcriterio’

- Para cada oferta, la puntuación de cada ‘Subcriterio’ se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los ‘Aspectos a valorar’ del subcriterio.

##### Puntuación de cada ‘Criterio’

- Para cada oferta, la puntuación de cada ‘Criterio’ se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los ‘Subcriterios’ del criterio.



#### Puntuación final de los 'Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor'

- Para cada oferta, la puntuación final obtenida en los 'Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor' se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los 'Criterios' de este tipo.

#### Calidad técnica de las ofertas

Aquellas ofertas cuya puntuación final de los "criterios de adjudicación cuya valoración depende de juicio de valor" no alcance los **10,50 puntos** se considerará con una calidad técnica inaceptable y será excluida de la licitación. El resto de las ofertas, serán consideradas técnicamente aceptables y continuarán en el proceso de licitación.

## 2 OFERTAS RECIBIDAS

El número de ofertas recibidas consideradas en la valoración son los siguientes:

1. FRENGER CONSULTING SERVICES LTD
2. UTE HEBANY FZ LLE / UNICREST MARKETING LIMITED
3. HOW2GO CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L

## 3 VALORACIÓN DE LAS OFERTAS

A continuación, se detalla el resultado de la evaluación de la oferta de cada uno de los licitadores:

### 3.1 Criterio 1: Estrategia de captación de inversión directa extranjera

#### 3.1.1 Estrategia de captación de inversión directa extranjera

Aspecto a valorar: Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera

Aspecto a Valorar: DESCRIPCIÓN DE LA ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA			
<b>1. FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos. Destaca la información y asesoramiento general a inversiones, la normativa y procedimientos que afectan a la inversión y la información práctica para el establecimiento de empleados. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.			
Perspectiva A	Alto	Perspectiva B	Alto
<b>2. UTE HEBANY FZ LLE / UNICREST MARKETING LIMITED.</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos, no obstante, plantea que, para atraer inversión de Reino Unido a Madrid, previamente es necesario atraer inversión madrileña a UK, asimismo, falta información sobre la normativa, los procesos administrativos y no proponen un margen temporal de respuesta. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.			

<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada no es suficientemente concisa, relevante, completa y, en consecuencia, su nivel de detalle es medio.			
Perspectiva A	Medio	Perspectiva B	Medio
<b>3. HOW2GO CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L.</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos. Destaca el asesoramiento general para conocer la Comunidad de Madrid, la normativa en inversiones y la información práctica para el establecimiento. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.			
Perspectiva A	Alto	Perspectiva B	Alto

### 3.1.2 Resumen puntuaciones Criterio 1

Puntuaciones Criterio 1: Estrategia de captación de inversión directa extranjera				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>				<b>5,00</b>
Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera	Alto	Alto	100 %	5,00
<b>UTE HEBANY FZ LLE / UNICREST MARKETING LIMITED.</b>				<b>2,75</b>
Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera	Medio	Medio	55 %	2,75
<b>HOW2GO CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L.</b>				<b>5,00</b>
Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera	Alto	Alto	100 %	5,00

## 3.2 Criterio 2: Metodología de captación de inversión extranjera directa

### 3.2.1 Metodología de captación de inversión extranjera directa

Aspecto a valorar: Definición del perfil del potencial inversor o "lead"

Aspecto a Valorar: DEFINICIÓN DEL PERFIL DEL POTENCIAL INVERSOR O "LEAD"
<b>1. FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>
<u>PERSPECTIVA A</u>
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.
<u>PERSPECTIVA B</u>
La información proporcionada no es suficientemente concisa, relevante, completa y, en consecuencia, su nivel de detalle es medio.



Perspectiva A	Alto	Perspectiva B	Medio
<b>2. UTE HEBANY FZ LLE / UNICREST MARKETING LIMITED.</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos, no obstante, no hace mención a la prospección ni al informe sobre los sectores estratégicos de actividad. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada no es suficientemente concisa, relevante, completa y, en consecuencia, su nivel de detalle es medio.			
Perspectiva A	Medio	Perspectiva B	Medio
<b>3. HOW2GO CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L.</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos, no obstante, el calendario de actividades propuesto no se ajusta a las necesidades de la Fundación. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información es demasiado genérica, incompleta, imprecisa, poco relevante y su nivel de detalle bajo.			
Perspectiva A	Medio	Perspectiva B	Bajo

### 3.2.2 Resumen puntuaciones Criterio 2

<b>Puntuaciones Criterio 2: Metodología de captación de inversión extranjera directa</b>				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>				<b>8,50</b>
Definición del perfil del potencial inversor o "lead"	Alto	Medio	85 %	8,50
<b>UTE HEBANY FZ LLE / UNICREST MARKETING LIMITED.</b>				<b>5,50</b>
Definición del perfil del potencial inversor o "lead"	Medio	Medio	55 %	5,50
<b>HOW2GO CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L.</b>				<b>4,50</b>
Definición del perfil del potencial inversor o "lead"	Medio	Bajo	45 %	4,50



### 3.3 Criterio 3: Fuentes de captación de inversión extranjera directa

#### 3.3.1 Fuentes de captación de inversión extranjera directa

Aspecto a valorar: Descripción de los tipos de bases de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el "screening" y criterios de selección.

#### Aspecto a Valorar: DESCRIPCIÓN DE LOS TIPOS DE BASES DE DATOS DE EMPRESAS A UTILIZAR Y DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA PARA EL "SCREENING" Y CRITERIOS DE SELECCIÓN.

##### 1. FRENGER CONSULTING SERVICES LTD

###### PERSPECTIVA A

La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos. Destaca notablemente el uso tanto de bases de datos propias como de bases de datos genéricas con un elevado número de empresas. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.

###### PERSPECTIVA B

La información proporcionada es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.

Perspectiva A	Alto	Perspectiva B	Alto
---------------	------	---------------	------

##### 2. UTE HEBANY FZ LLE / UNICREST MARKETING LIMITED.

###### PERSPECTIVA A

La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos, no obstante, sólo proponen bases de datos genéricas, por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.

###### PERSPECTIVA B

La información es demasiado genérica, incompleta, imprecisa, poco relevante y su nivel de detalle bajo.

Perspectiva A	Medio	Perspectiva B	Bajo
---------------	-------	---------------	------

##### 3. HOW2GO CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L.

###### PERSPECTIVA A

La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos, no obstante, sólo proponen bases de datos genéricas, por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.

###### PERSPECTIVA B

La información es demasiado genérica, incompleta, imprecisa, poco relevante y su nivel de detalle bajo.

Perspectiva A	Medio	Perspectiva B	Bajo
---------------	-------	---------------	------

#### 3.3.2 Resumen puntuaciones Criterio 3

Puntuaciones Criterio 3: Fuentes de captación de inversión extranjera directa				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>				<b>6,00</b>
Descripción de los tipos de bases de datos de empresas a utilizar y descripción de la	Alto	Alto	100 %	6,00

metodología para el "screening" y criterios de selección.				
<b>UTE HEBANY FZ LLE / UNICREST MARKETING LIMITED.</b>				<b>2,70</b>
Descripción de los tipos de bases de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el "screening" y criterios de selección.	Medio	Bajo	45 %	2,70
<b>HOW2GO CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L.</b>				<b>2,70</b>
Descripción de los tipos de bases de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el "screening" y criterios de selección.	Medio	Bajo	45 %	2,70

#### 4 PUNTUACIONES FINALES

A continuación, como cuadro resumen se incluyen cuadros resumen de la valoración de los criterios sujetos a un juicio de valor, reflejando la puntuación de todos los licitadores:

EMPRESA	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	TOTAL
<b>FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>	5,00 puntos	8,50 puntos	6,00 puntos	<b>19,50 puntos</b>
<b>UTE HEBANY FZ LLE / UNICREST MARKETING LIMITED.</b>	2,75 puntos	5,50 puntos	2,70 puntos	<b>10,95 puntos</b>
<b>HOW2GO CONSULTORÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN, S.L.</b>	5,00 puntos	4,50 puntos	2,70 puntos	<b>12,20 puntos</b>

En Madrid, a 7 junio de 2023



El Director del Área Técnica de Proyectos

INFORME TÉCNICO VALORACIÓN DE CRITERIOS  
CUYA CUANTIFICACIÓN DEPENDEN DE UN JUICIO  
DE VALOR:

**SERVICIO DE AGENTES DE CAPTACIÓN DE  
INVERSIÓN EXTRANJERA:**

**LOTE 3: SERVICIOS DE AGENTES DE CAPTACIÓN  
DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN FRANCIA**



## Índice

<b>1</b>	<b>Introducción .....</b>	<b>3</b>
1.1	Metodología de Evaluación .....	3
1.2	Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar .....	3
1.3	Método de valoración .....	4
<b>2</b>	<b>Ofertas Recibidas.....</b>	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>Valoración de las Ofertas.....</b>	<b>6</b>
3.1	Criterio 1: Estrategia de captación de inversión directa extranjera .....	6
3.2	Criterio 2: Metodología de captación de inversión extranjera directa .....	7
3.3	Criterio 3: Fuentes de captación de inversión extranjera directa .....	9
<b>4</b>	<b>Puntuaciones Finales .....</b>	<b>10</b>

## 1 INTRODUCCIÓN

Este documento refleja el resultado de la valoración de los criterios de adjudicación cuya cuantificación dependen de un juicio de valor de las ofertas presentadas al expediente de licitación número **2023-2-2: SERVICIO DE AGENTES DE CAPTACIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA**, para el **LOTE 3: Servicios de agentes de captación de inversión extranjera en Francia**, convocado por la Fundación Madrid por la Competitividad.

El Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (en adelante PCAP) que rige la contratación del servicio prevé “los criterios evaluables mediante un juicio de valor” que han de tenerse en cuenta para la valoración de las ofertas de las empresas participantes en el procedimiento de contratación. Los criterios económicos y otros criterios evaluables de forma automática no van a ser objeto de tratamiento o valoración en este informe.

Tipo de criterios	Puntuaciones
Criterios sujetos a juicio de valor	21,00
Criterios técnicos de adjudicación valorables mediante la aplicación de fórmulas	30,00
Oferta económica	49,00
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>

Tabla 1 . Tipos de Criterios y Puntuaciones

### 1.1 Metodología de Evaluación

La metodología aplicada es la siguientes:

### 1.2 Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar

CRIT	DESCRIPCIÓN CRITERIO	PUNT MAX CRIT	SUB CRIT	DESCRIPCIÓN SUBCRITERIO	PUNT MAX SUBCRI	ASPECTOS A VALORAR	PUNT MAX ASPECTO
A.1		5,00					
	Estrategia de captación de inversión directa extranjera		1	Estrategia de captación de inversión directa extranjera	5,00	a) Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera.	5,00
A.2		10,00					
	Metodología de captación de inversión extranjera directa		1	Metodología de captación de inversión extranjera directa	10,00	a) Definición del perfil del potencial inversor o “lead”.	10,00
A.3		6,00					
	Fuentes de captación de inversión extranjera directa		1	Fuentes de captación de inversión extranjera directa	6,00	a) Descripción de los tipos de base de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el “screening” y criterios de selección.	6,00

Tabla 2 . Criterios, Subcriterios y Aspectos a Valorar

Los licitadores deberán presentar una memoria técnica conforme al contenido y formato indicado en el PPT, que incluirá una descripción detallada de los puntos mencionados.

### 1.3 Método de valoración

- La valoración de cada oferta se efectuará a nivel de cada ‘Aspecto a valorar’ que está definido en los ‘Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor’.
- Para cada ‘Aspecto a valorar’ se analizará el contenido del subapartado correspondiente de la Memoria Técnica que lo trata. En este sentido, es importante resaltar que la estructura de la Memoria Técnica (Capítulos/Apartados/Subapartados) coincide con la estructura de los criterios cuya valoración depende de un juicio de valor (Criterios/Subcriterios/Aspectos a valorar).
- La valoración de los criterios sujetos a un juicio de valor se hará en base a la siguiente tabla (tabla de valoración):

Resultado de la evaluación de la información aportada para cada aspecto a valorar		
Perspectiva A: Grado de calidad de la propuesta	Perspectiva B: Grado de calidad de la información incluida	Porcentaje a aplicar a la puntuación máxima = resultado evaluación A y B
Alto	Alto	entre 91% y 100%
Alto	Medio	entre 81% y 90%
Alto	Bajo	entre 71% y 80%
Medio	Alto	entre 61% y 70%
Medio	Medio	entre 51% y 60%
Medio	Bajo	entre 41% y 50%
Bajo	Alto	entre 31% y 40%
Bajo	Medio	entre 16% y 30%
Bajo	Bajo	entre 1% y 15%
Ninguno	Ninguno	0%

*Tabla 3. Información aportada para cada criterio y porcentajes a aplicar según el resultado de la evaluación*

Para cada ‘Aspecto a valorar’ de cada oferta, se analizan, en este orden, las denominadas Perspectiva A y Perspectiva B (columnas 1 y 2 de la tabla de valoración) de la siguiente forma:

- Perspectiva A:
  - Se evalúa, para el ‘Aspecto a valorar’, el grado de calidad (alto, medio, bajo o ninguno) de la propuesta en función del contenido del subapartado correspondiente de la Memoria Técnica.
  - Para establecer el resultado de la evaluación, se tomará, como pauta general, lo siguiente:
    - Alto: está alineado con lo establecido en los pliegos y el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.
    - Medio: está alineado con lo establecido en los pliegos y el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.



- Bajo: está poco alineado con lo establecido en los pliegos y/o el valor aportado y/o nivel de excelencia es bajo.
  - Ninguno: no se identifica lo que propone, no es coherente o no está alineado con lo establecido en los pliegos, no aporta ningún valor y/o se reproduce, de forma más o menos aproximada el contenido de los pliegos.
- Perspectiva B:
- A continuación, se evalúa, para el ‘Aspecto a valorar’, el grado de calidad (alto, medio, bajo o ninguno) de la información incluida en función del contenido del subapartado correspondiente de la Memoria Técnica.
  - Para determinar el grado de calidad de información, se tendrán en cuenta los siguientes aspectos concretos: concisión, relevancia, completitud y adecuación del nivel de detalle y claridad de lo ofertado.
  - Para establecer el resultado de la evaluación, se tomará, como pauta general, lo siguiente:
    - Alto: la información es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.
    - Medio: la información no es suficientemente concisa, relevante, completa y/o su nivel de detalle es medio.
    - Bajo: la información es demasiado genérica, incompleta, imprecisa, poco relevante y/o su nivel de detalle bajo.
    - Ninguno: no existe información, no es relevante, no está relacionada con lo solicitado, el nivel de detalle es inadecuado, es muy genérica y/o se reproduce, de forma más o menos aproximada el contenido de los pliegos.
  - En ningún caso se considerará la extensión de la información como un factor positivo a valorar, es decir, considerar que, a más extensión, sin más, mejor.
- Resultado de la valoración A y B:

El Porcentaje que se aplicará a la puntuación máxima de cada ‘Aspecto a valorar’ de cada oferta estará dentro del rango que le corresponda (columna 3 de la tabla de valoración) en función de la combinación de los resultados de la evaluación de las Perspectivas A y B (Columnas 1 y 2 de la tabla de valoración). El porcentaje concreto que se asigne dentro del intervalo reflejará el grado de diferencia existente entre las diferentes propuestas dentro del aspecto que se valora.

#### **Cálculo de las puntuaciones:**

##### Puntuación de cada ‘Aspecto a valorar’

- La puntuación del ‘Aspecto a valorar’ de cada oferta se obtendrá aplicando el porcentaje obtenido como resultado evaluación A y B a la puntuación máxima asignada al ‘Aspecto a valorar’.

##### Puntuación de cada ‘Subcriterio’

- Para cada oferta, la puntuación de cada ‘Subcriterio’ se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los ‘Aspectos a valorar’ del subcriterio.

##### Puntuación de cada ‘Criterio’

- Para cada oferta, la puntuación de cada ‘Criterio’ se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los ‘Subcriterios’ del criterio.

#### Puntuación final de los 'Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor'

- Para cada oferta, la puntuación final obtenida en los 'Criterios de adjudicación cuya valoración depende de un juicio de valor' se obtendrá sumando las puntuaciones de todos los 'Criterios' de este tipo.

#### Calidad técnica de las ofertas

Aquellas ofertas cuya puntuación final de los "criterios de adjudicación cuya valoración depende de juicio de valor" no alcance los **10,50 puntos** se considerará con una calidad técnica inaceptable y será excluida de la licitación. El resto de las ofertas, serán consideradas técnicamente aceptables y continuarán en el proceso de licitación.

## 2 OFERTAS RECIBIDAS

El número de ofertas recibidas consideradas en la valoración son los siguientes:

1. FRENGER CONSULTING SERVICES LTD
2. GEOLINK EXPANSION, S.L.
3. ALTIOS SPAIN, S.L.

## 3 VALORACIÓN DE LAS OFERTAS

A continuación, se detalla el resultado de la evaluación de la oferta de cada uno de los licitadores:

### 3.1 Criterio 1: Estrategia de captación de inversión directa extranjera

#### 3.1.1 Estrategia de captación de inversión directa extranjera

Aspecto a valorar: Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera

Aspecto a Valorar: DESCRIPCIÓN DE LA ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA			
<b>1. FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos. Destaca la información y asesoramiento general a inversiones, la normativa y procedimientos que afectan a la inversión y la información práctica para el establecimiento de empleados. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.			
Perspectiva A	Alto	Perspectiva B	Alto
<b>2. GEOLINK EXPANSION, S.L.</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			



La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos. Destaca por ser la única propuesta que incluye el margen temporal de 72 horas de respuesta al cliente además de proporcionar información y asesoramiento general y normativa aplicable a inversores y una propuesta concisa de sectores. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.			
Perspectiva A	Alto	Perspectiva B	Alto
<b>3. ALTIOS SPAIN, S.L.</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos, a pesar de que la información sobre contactos y la información para el establecimiento de sus empleados es poco específica, sin embargo cumple con el resto de requisitos. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.			
Perspectiva A	Alto	Perspectiva B	Alto

### 3.1.2 Resumen puntuaciones Criterio 1

Puntuaciones Criterio 1: Estrategia de captación de inversión directa extranjera				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>1. FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>				<b>5,00</b>
Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera	Alto	Alto	100 %	5,00
<b>2. GEOLINK EXPANSION, S.L.</b>				<b>5,00</b>
Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera	Alto	Alto	100 %	5,00
<b>3. ALTIOS SPAIN, S.L.</b>				<b>5,00</b>
Descripción de la estrategia de captación de inversión directa extranjera	Alto	Alto	100 %	5,00

## 3.2 Criterio 2: Metodología de captación de inversión extranjera directa

### 3.2.1 Metodología de captación de inversión extranjera directa

Aspecto a valorar: Definición del perfil del potencial inversor o "lead"

Aspecto a Valorar: DEFINICIÓN DEL PERFIL DEL POTENCIAL INVERSOR O "LEAD"
<b>1. FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>
<u>PERSPECTIVA A</u>



La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos, sin embargo, no profundiza lo suficientemente la identificación y captación de empresas ni la identificación de prescriptores y líderes de opinión. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada no es suficientemente concisa, relevante, completa y, en consecuencia, su nivel de detalle es medio.			
Perspectiva A	Medio	Perspectiva B	Medio
<b>2. GEOLINK EXPANSION, S.L.</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos. Destaca el plan de comunicación, el mantenimiento y relación con asociaciones, así como la forma de prospección y los informes sobre sectores estratégicos. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.			
Perspectiva A	Alto	Perspectiva B	Alto
<b>3. ALTIOS SPAIN, S.L.</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos, no obstante, carece de definición de lead inversor. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada no es suficientemente concisa, relevante, completa y, en consecuencia, su nivel de detalle es medio.			
Perspectiva A	Medio	Perspectiva B	Medio

### 3.2.2 Resumen puntuaciones Criterio 2

Puntuaciones Criterio 2: Metodología de captación de inversión extranjera directa				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>1. FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>				<b>5,50</b>
Definición del perfil del potencial inversor o "lead"	Medio	Medio	55 %	5,50
<b>2. GEOLINK EXPANSION, S.L.</b>				<b>10,00</b>
Definición del perfil del potencial inversor o "lead"	Alto	Alto	100 %	10,00
<b>3. ALTIOS SPAIN, S.L.</b>				<b>5,50</b>
Definición del perfil del potencial inversor o "lead"	Medio	Medio	55 %	5,50

### 3.3 Criterio 3: Fuentes de captación de inversión extranjera directa

#### 3.3.1 Fuentes de captación de inversión extranjera directa

Aspecto a valorar: Descripción de los tipos de bases de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el "screening" y criterios de selección.

Aspecto a Valorar: DESCRIPCIÓN DE LOS TIPOS DE BASES DE DATOS DE EMPRESAS A UTILIZAR Y DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA PARA EL "SCREENING" Y CRITERIOS DE SELECCIÓN.			
<b>1. FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos, a pesar de contar con bases de datos propias, no identifican los sectores. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada no es suficientemente concisa, relevante, completa y, en consecuencia, su nivel de detalle es medio.			
Perspectiva A	Medio	Perspectiva B	Medio
<b>2. GEOLINK EXPANSION, S.L.</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos, se incluyen bases de datos tanto internas como externas con un elevado número de empresas así como bases de datos específicas sobre inversión extranjera. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es alto.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada es concisa, relevante, completa y con un nivel de detalle adecuado.			
Perspectiva A	Alto	Perspectiva B	Alto
<b>3. ALTIOS SPAIN, S.L.</b>			
<u>PERSPECTIVA A</u>			
La propuesta está alineada con lo establecido en los pliegos, no obstante, aunque proponen utilizar una base de datos propia no indican en base a qué cualifican a una empresa para ser inversora. Por ello, se considera que el valor aportado y/o nivel de excelencia es medio.			
<u>PERSPECTIVA B</u>			
La información proporcionada no es suficientemente concisa, relevante, completa y, en consecuencia, su nivel de detalle es medio.			
Perspectiva A	Medio	Perspectiva B	Medio

#### 3.3.2 Resumen puntuaciones Criterio 3

Puntuaciones Criterio 3: Fuentes de captación de inversión extranjera directa				
Aspecto a valorar	Persp. A	Persp. B	Porcentaje	Puntos
<b>1. FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>				<b>3,30</b>



Descripción de los tipos de bases de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el "screening" y criterios de selección.	Medio	Medio	55 %	3,30
<b>2. GEOLINK EXPANSION, S.L.</b>				<b>6,00</b>
Descripción de los tipos de bases de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el "screening" y criterios de selección.	Alto	Alto	100 %	6,00
<b>3. ALTIOS SPAIN, S.L.</b>				<b>3,30</b>
Descripción de los tipos de bases de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el "screening" y criterios de selección.	Medio	Medio	55 %	3,30

#### 4 PUNTUACIONES FINALES

A continuación, como cuadro resumen se incluyen cuadros resumen de la valoración de los criterios sujetos a un juicio de valor, reflejando la puntuación de todos los licitadores:

EMPRESA	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	TOTAL
<b>FRENGER CONSULTING SERVICES LTD</b>	5,00 puntos	5,50 puntos	3,30 puntos	<b>13,80 puntos</b>
<b>GEOLINK EXPANSION, S.L.</b>	5,00 puntos	10,00 puntos	6,00 puntos	<b>21,00 puntos</b>
<b>ALTIOS SPAIN, S.L.</b>	5,00 puntos	5,50 puntos	3,30 puntos	<b>13,80 puntos</b>

En Madrid, a 7 junio de 2023



El Director del Área Técnica de Proyectos