

INFORME DE VALORACIÓN DE
LAS PROPUESTAS TÉCNICAS PARA LA
CONSULTORIA ESTRATEGICA PARA LA
CAPTACION DE INVERSIONES
INDUSTRIALES Y LOGISTICAS EN
CANTABRIA

ÁREA DE NUEVOS MERCADOS E INTERNACIONALIZACION

1. ANTECEDENTES

La inversión exterior en Cantabria apenas alcanzó los 9,81 millones de euros en 2022 (un exiguo 0,03% del total), lo que sitúa a la región en la cola de España y supone un descenso de más del 60%, el mayor desplome inversor de todas las Comunidades Autónomas españolas. El dato contrasta además con el mayor registro nacional de la serie histórica disponible y con inversiones mucho mayores en Comunidades comparables por tamaño, como, por ejemplo, La Rioja, Asturias y Navarra.

En este contexto, es necesario impulsar el proyecto de SODERCAN “Invest in Cantabria”, como servicio para la promoción y la atracción de la inversión industrial y logística en nuestra región, cuya misión principal consiste en impulsar la inversión en la Comunidad, difundiendo fuera de Cantabria la mejor imagen de la región y generando nuevas oportunidades de empleo como polo de atracción de inversiones logísticas e industriales.

Constituye el objeto del contrato un servicio de consultoría externa estratégica industrial y logística para la captación de inversión para Cantabria. La empresa adjudicataria llevará a cabo los servicios necesarios de búsqueda, identificación, captación de empresas ubicadas en mercados estratégicos nacionales e internacionales pertenecientes a sectores de actividad preferentes y con planes de expansión, con el ánimo de atraer sus proyectos de inversión y, de forma simultánea, atraer emprendedores para iniciar o escalar sus proyectos empresariales. Asimismo, se realizarán informes de valoración de proyectos de inversión detectados para garantizar el éxito en esta estrategia de captación.

2. DETALLE DE LOS CRITERIOS DE ADJUDICACION

Criterios sometidos a juicio de valor. Máximo 40 puntos.

A. PROPUESTA TÉCNICA Máximo 40 puntos.

La valoración se realizará a partir del análisis de la documentación entregada en cumplimiento de lo indicado en el presente Pliego y el de Prescripciones Técnicas, según los siguientes subcriterios:

- (1) **Memoria Técnica y Plan de trabajo** (esta memoria deberá tener un máximo 20 páginas. A4, letra arial o equivalente, tamaño mínimo 11, márgenes: 2 cm por borde, interlineado mínimo sencillo) para realizar la valoración se tendrán en cuenta:
 - A. Propuesta de estrategia de captación de inversiones, haciendo clara referencia al plan de trabajo a realizar para cumplir el objeto del contrato, y ejecutar las funciones descritas en el apartado 3 del PPT metodología, definición del perfil objetivo de potenciales inversores, así como la propuesta de calendario de reuniones, identificación de proyectos, etc. **Máximo 30 puntos.**
 - B. Detalle de los medios técnicos materiales vinculados al objeto del contrato. **Máximo 10 puntos.**

La valoración se realizará de acuerdo con los siguientes criterios de cumplimiento de los aspectos a valorar:

- **Deficiente:** cuando alguno de los puntos descritos sea incorrecto. Se otorgarán 0 puntos.

- **Insuficiente:** cuando la información suministrada en cada punto no haga referencia a todos los apartados referidos. Se otorgará 1/5 de la máxima puntuación.
- **Suficiente:** cuando la información suministrada, contempla todos los puntos, pero no los desarrolla adecuadamente. Se otorgarán 2/5 de la máxima puntuación.
- **Buena:** cuando la información suministrada hace referencia a todos los apartados y están concretados y desarrollados. Se otorgarán 3/5 de la máxima puntuación.
- **Excelente:** cuando la información suministrada hace referencia a todos los puntos de manera detallada y minuciosa, desarrollándolos de manera convincente. Dicha puntuación se asignará en aquellas propuestas que demuestren un servicio de alta calidad. Se otorgará máxima puntuación.

3. VALORACIÓN DE PROPUESTAS (sobre 2)

La comisión de contratación constituida para este procedimiento, ha entregado al área de NUEVOS MERCADOS E INTERNACIONALIZACION de SODERCAN tres propuestas técnicas, que se corresponden con las siguientes empresas licitadoras: GLEZCO ASESORES Y CONSULTORES, S.L., MCVALNERA Y GEOLINK EXPANSION, con el objeto de que técnicamente se proceda a la revisión de las mismas, y a la emisión del presente informe con arreglo a lo dispuesto en el procedimiento de contratación, y concretamente en relación a los critérios de adjudicación sometidos a juicio de valor (Máximo 40 puntos).

Propuesta técnica: máximo 40 puntos

- A) Propuesta de estrategia de captación de inversiones. Máximo 30 puntos. Se valora el plan de trabajo a realizar, el perfil de potenciales inversores, así como la propuesta de calendario de reuniones e identificación de proyectos.

LICITADORA	PROPUESTA
GLEZCO ASESORES Y CONSULTORES, S.L.	<p>La propuesta de GLEZCO incluye todos los puntos reflejados en el pliego. En la parte de análisis y bechmarking proponen un análisis de las regiones de País Vasco, Asturias, Castilla León y Navarra incluyendo, asimismo, el análisis de los planes industriales y logísticos de esas CCAA. Se considera muy adecuada la selección de esas regiones. La perspectiva de valoración del diagnóstico industrial hace referencia al análisis de la capacidad regional teniendo en cuenta aspectos medioambientales y de transición ecológica.</p> <p>El plan recoge como potenciales y claras inversiones las relacionadas con la transición energética, la economía circular, vinculadas, como se solicita en el pliego, al Puerto de Santander y al Llano de la Pasiega. Se propone ir liberando espacio e identificando oportunidades que pasarán del puerto al Llano de la Pasiega. Se incluyen actuaciones concretas referidas en primer lugar a la Zona Franca y la Ciudad del Transporte, en la búsqueda de una nueva ubicación y un plan concreto sobre el nuevo Centro de Servicios al Transporte, proponiendo inversión privada en ese tema (intermodalidad ferroviaria y distintas terminales, vehículos camper asociados a Brittany Ferries). En segundo lugar, se incluyen también acciones concretas para reubicar la zona PDI del Puerto de Santander en la Pasiega, suponiendo así la ampliación del Puerto de Santander a tráfico RoRo y traslado de la</p>

**INFORME DE VALORACIÓN DE
LAS PROPUESTAS TÉCNICAS ASISTENCIA
TÉCNICA PARA LA CONSULTORÍA ESTRATÉGICA
PARA LA CAPTACION DE INVERSIONES
INDUSTRIALES Y LOGISTICAS EN CANTABRIA**



4 de abril de 2024

	<p>ampliación de la actividad de almacenamiento de “segunda línea” (Raos 8 y traslado de 35 concesionarios). Es de gran importancia, asimismo, la propuesta de atracción de inversiones de piezas de generadores eólicos.</p> <p>Entre las potenciales inversiones destaca los fabricantes de automóviles y material rodante gracias a las lanzaderas de ferrocarriles y buques Roro para la Pasiega y analiza otras zonas de oportunidad como son Mataporquera para un proyecto relacionado con material ferroviario y la zona de Reinosa. En transición energética, destaca en la propuesta determinadas posibilidades en alternativas de suministro energéticas, fabricación de embarcaciones, etc.</p> <p>Se valora positivamente que esta propuesta contempla actuaciones concretas a llevar a cabo con proyectos de inversión ya identificados en áreas claves para el desarrollo industrial y logístico de Cantabria con especial incidencia al Puerto de Santander, actor clave para toda la estrategia de captación de nuevas inversiones en Cantabria. La información presentada hace referencia a los apartados del pliego y estos están suficientemente desarrollados.</p>
<p align="center">MCVALNERA</p>	<p>Se incluyen todos los puntos solicitados en el pliego. La propuesta se presenta con dos equipos de trabajo: MCVALNERA, consultora especializada en gestión portuaria y Argón Consultores, especializados en internacionalización.</p> <p>En la parte de bechmarking propone ampliar a 6 las regiones de las cuales analizar sus buenas prácticas de captación de inversiones industriales y logísticas. La fase de definición del portfolio y diagnostico está considerada como confidencial, y en ella recalcan la importancia de determinados sectores como oportunidades de inversión. Este diagnóstico, analizará las capacidades regionales que servirá de base para el nuevo dossier de inversiones y proponen hacerlo con una metodología de análisis para la determinación del mercado.</p> <p>Se incluye la metodología de identificación de sectores y una priorización de subsectores según una serie de criterios determinados. En el Plan de acción, contemplan realizar misiones comerciales y viajes de prospección (congresos, ferias, seminarios, etc.).</p> <p>En la parte de implementación también considerada como confidencial se concretan distintas actuaciones y, tras esa fase se propone distintos análisis de oportunidades de inversión junto al análisis financiero de las mismas.</p> <p>La propuesta de MCVALNERA está bien enfocada, aunque se detectan pequeñas erratas de redacción vinculadas a otras propuestas presentadas a otras entidades. La propuesta presentada recoge todo lo solicitado y lo hace de manera suficiente, la metodología presentada es completa basada en métodos tradicionales para la realización de estudios y diagnósticos.</p>
<p align="center">GEOLINK EXPANSION</p>	<p>La propuesta de GEOLINK EXPANSION incluye todos los apartados solicitados. GEOLINK EXPANSION presenta la propuesta de manera individual contando con equipo interno para ejecutar el proyecto.</p> <p>En la parte inicial de bechmarking, incluyen como regiones a comparar Galicia, País Vasco, Valencia y Cádiz por la presencia industrial y de importantes puertos de referencia e incluye de manera confidencial otras regiones de fuera</p>

**INFORME DE VALORACIÓN DE
LAS PROPUESTAS TÉCNICAS ASISTENCIA
TÉCNICA PARA LA CONSULTORÍA ESTRATÉGICA
PARA LA CAPTACION DE INVERSIONES
INDUSTRIALES Y LOGISTICAS EN CANTABRIA**



4 de abril de 2024

	<p>de España, algunas con importantes similitudes con la actuación del Llano de la Pasiega y donde GEOLINK EXPANSION ha participado en el asesoramiento y desarrollo.</p> <p>Aportan un análisis de la información de cada agencia de desarrollo planteando una estrategia multicanal de promoción de la región. Los sectores para la atracción de inversiones son similares a los de la Estrategia de especialización inteligente de Cantabria con especial incidencia al greentech, biomateriales o hidrógeno verde. Los países objetivo que plantean para la atracción de proyectos de inversión son España, USA, UK, Francia y Alemania.</p> <p>Se incluye un scoring de proyectos según el número de variables de análisis planteadas. En el informe de sectores se incluye análisis de datos a través de entrevistas al sector y se concretan las actuaciones a desarrollar. El nuevo portfolio de capacidades de Cantabria lo denominan <i>Why Cantabria</i> incluyendo en el plan de acción algunos seminarios/ferias de referencia a los que sugieren asistir y un plan de comunicación y posicionamiento: eventos sectoriales y foros para promocionar Cantabria, junto a un plan de posicionamiento en LinkedIn.</p> <p>Los aspectos positivos de la propuesta son la metodología presentada basada en los servicios prestados a agencias similares a SODERCAN, aunque la línea de trabajo está basada en planes de trabajo habituales en este tipo de consultorías. Contempla, asimismo, la puesta a disposición del proyecto de herramientas concretas que dan acceso a empresas con capacidad de invertir interesadas en el sur de Europa.</p>
--	--

La valoración se realizará de acuerdo con los siguientes criterios de cumplimiento de los aspectos a valorar:

- **Deficiente:** cuando alguno de los puntos descritos sea incorrecto. Se otorgarán 0 puntos.
- **Insuficiente:** cuando la información suministrada en cada punto no haga referencia a todos los apartados referidos. Se otorgará 1/5 de la máxima puntuación.
- **Suficiente:** cuando la información suministrada, contempla todos los puntos, pero no los desarrolla adecuadamente. Se otorgarán 2/5 de la máxima puntuación.
- **Buena:** cuando la información suministrada hace referencia a todos los apartados y están concretados y desarrollados. Se otorgarán 3/5 de la máxima puntuación.
- **Excelente:** cuando la información suministrada hace referencia a todos los puntos de manera detallada y minuciosa, desarrollándolos de manera convincente. Dicha puntuación se asignará en aquellas propuestas que demuestren un servicio de alta calidad. Se otorgará máxima puntuación.

LICITADORA	Valoración de la propuesta de estrategia de captación de inversiones
GLEZCO ASESORES Y CONSULTORES, S.L.	Buena: 3/5 x 30: 18 puntos
MCVALNERA	Buena: 3/5 x 30: 18 puntos
GEOLINK EXPANSION	Buena: 3/5 x 30: 18 puntos

B. Medios técnicos materiales vinculados al objeto del contrato: máximo 10 puntos

En este apartado se valora la descripción del lugar de realización del servicio y los medios las herramientas informáticas utilizadas para la prestación del mismo. Máximo 10 puntos.

LICITADORA	PROPUESTA
GLEZCO ASESORES Y CONSULTORES, S.L.	Se presenta un servicio con contacto directo, oficina en Santander y Madrid dotadas de todos los medios (televisión, videoconferencia), asimismo, creación de una plataforma colaborativa específica para la gestión del proyecto objeto del contrato y que integra el acceso a Informa y datos del registro mercantil.
MCVALNERA	MCVALNERA cuenta con oficinas en A coruña, Santander y Marbella. Proponen utilización de una carpeta compartida, herramienta cuestionarios on line, organización de contactos y MS Project y resto de herramientas para la gestión del proyecto.
GEOLINK EXPANSION	GEOLINK EXPANSION es una empresa francesa con sede en Barcelona. Proponen herramientas digitales diseñadas por la licitadora que son consideradas confidenciales dentro de la propuesta y que identifican empresas en búsqueda de localizaciones para nuevas inversiones. Asimismo, pone a disposición otras herramientas de gestión de proyectos, etc. Las herramientas propuestas son de gran interés, aunque plantea también algunas de tipo generalista y otras muy enfocadas geográficamente a Francia.

La valoración se realizará de acuerdo con los siguientes criterios de cumplimiento de los aspectos a valorar:

- **Deficiente:** cuando alguno de los puntos descritos sea incorrecto. Se otorgarán 0 puntos.
- **Insuficiente:** cuando la información suministrada en cada punto no haga referencia a todos los apartados referidos. Se otorgará 1/5 de la máxima puntuación.
- **Suficiente:** cuando la información suministrada, contempla todos los puntos, pero no los desarrolla adecuadamente. Se otorgarán 2/5 de la máxima puntuación.
- **Buena:** cuando la información suministrada hace referencia a todos los apartados y están concretados y desarrollados. Se otorgarán 3/5 de la máxima puntuación.
- **Excelente:** cuando la información suministrada hace referencia a todos los puntos de manera detallada y minuciosa, desarrollándolos de manera convincente. Dicha puntuación se asignará en aquellas propuestas que demuestren un servicio de alta calidad. Se otorgará máxima puntuación.

**INFORME DE VALORACIÓN DE
LAS PROPUESTAS TÉCNICAS ASISTENCIA
TÉCNICA PARA LA CONSULTORÍA ESTRATÉGICA
PARA LA CAPTACION DE INVERSIONES
INDUSTRIALES Y LOGISTICAS EN CANTABRIA**



4 de abril de 2024

LICITADORA	Valoración de medios técnicos materiales vinculados al objeto del contrato
GLEZCO ASESORES Y CONSULTORES, S.L.	Buena: 3/5 x 10: 6 puntos
MCVALNERA	Buena: 3/5 x 10: 6 puntos
GEOLINK EXPANSION	Buena: 3/5 x 10: 6 puntos

4. EVALUACIÓN FINAL

LICITADORA	VALORACION TOTAL
GLEZCO ASESORES Y CONSULTORES, S.L.	24 puntos
MCVALNERA	24 puntos
GEOLINK EXPANSION	24 puntos

Fdo.: Raquel Manzanares
Área Nuevos mercados e internacionalización