

INFORME DE ADJUDICACIÓN CON CONCURRENCIA DE OFERTAS (Procedimiento General)

Código Propuesta: 202600099 y 202600100

I. Objeto de la contratación

Contratación de un asesor/a experto/a en Chile para mantener el servicio de “Asesor/a en Destino” para las empresas PIPE e ICEX NEXT.

II. Ofertas

Ofertas solicitadas y publicación del briefing

Con fecha 6 de julio de 2026 se publica en el portal de ICEX la licitación para el objeto indicado en el apartado anterior. Asimismo, se procede a invitar a las siguientes personas:

- Andrés Vicens Rosenbusch
- Carlota Molina Andrés
- Francisco Deramond
- Marcela Reyes Figueroa
- Marcelo Pinto

Siendo el importe máximo de licitación: 27.350 euros, impuestos excluidos.

Ofertas admitidas y valoraciones

Dentro del plazo otorgado al efecto, se han recibido en el buzón de tenders@icex.es ofertas de las siguientes licitadoras:

- EXPORTNET S.A. (Andrés Vicens Rosenbusch)
- ASESORÍAS BUSINESS HUB S.A (Marcela Reyes Figueroa)
- VSV EUROGLOBAL ESPAÑA, S.L.(Pablo Vila Sánchez)

Valoración de la oferta técnica:

A continuación, se vuelcan las puntuaciones contenidas en el informe de valoración del archivo 2 con la propuesta técnica de cada licitador:

EMPRESA	PUNTUACIÓN (MÁX.10 PUNTOS)
EXPORTNET S.A. (Andrés Vicens Rosenbusch	8,1875
ASESORÍAS BUSINESS HUB S.A. (Marcela Reyes Figueroa)	3,83125
VSV EUROGLOBAL ESPAÑA,S.L. (Pablo Vila Sánchez)	3,40625

Precio:

En el briefing se indicaba lo siguiente:

La oferta con el presupuesto más bajo, sin que incurra en una baja mayor del 10% del precio del servicio estimado, recibirá la puntuación máxima para este criterio y el resto obtendrá una puntuación proporcional.

Oferta más económica = puntuación máxima.

A las demás ofertas se les aplicará la siguiente fórmula: puntos por oferta = (precio de la oferta más económica / precio de la oferta) x puntuación máxima del criterio.

- **Las Propuestas Económicas que superen el precio unitario máximo establecido para cada Fase o éstas incurran en una baja mayor del 10% no serán consideradas**

En aplicación de esta limitación las ofertas por debajo de los siguientes importes no serán consideradas:

- Fase I: 1.500 -10%= 1.350€
- Fase II: 1.750 -10%= 1.575€

Puntuación:

EMPRESA	IMPORTE OFERTA ECONÓMICA IMPUESTOS EXCLUIDOS FASE I (EUROS)	PUNTUACIÓN FASE I	IMPORTE OFERTA ECONÓMICA IMPUESTOS EXCLUIDOS FASE II (EUROS)	PUNTUACIÓN FASE II
EXPORTNET S.A. (Andrés Vicens Rosenbusch)	1.350	15	1.575	15
ASESORÍAS BUSINESS HUB S.A. (Marcela Reyes Figueroa)	1.350	15	1.575	15
VSV EUROGLOBAL ESPAÑA,S.L. (Pablo Vila Sánchez)	1.250	0	1.312	0

Tal y como se menciona en el apartado 6.1. Criterios de evaluación, apartado III del briefing, y se recoge al inicio de este apartado, las Propuestas Económicas que incurran en una baja mayor del 10% no serán consideradas.

Como se observa en el cuadro anterior donde se recogen las tres ofertas económicas, la oferta realizada por la empresa VSV EUROGLOBAL ESPAÑA,S.L. (Pablo Vila Sánchez) rebaja en más de un 10% el precio límite establecido para cada una de las acciones de asesoría, tanto en la Fase I como en la Fase II; por lo que no se considera su oferta ni se tiene en cuenta el resto de criterios automáticos, porque su oferta no puede ser considerada, tal y como establecen el briefing regulador de la contratación.

Valoración de criterios automáticos distintos al precio (60 puntos):

El resumen, tras la valoración de estos criterios automáticos:

- 1.- Asesoramiento desde 2015 a PYMES en desarrollo de negocio en el mercado chileno. Acreditación de haber asesorado a PYMES por encima de las 15 PYMES exigidas en Requisitos (al menos 10 españolas) (Máx. 10 puntos)

2.- Experiencia demostrable desde 2015 en la formulación de estrategias de acceso al mercado y/o realización de estudios de mercado en distintos sectores, abordando tanto sectores productivos como de servicios, superior al mínimo exigido de 15 estrategias/ estudios, de al menos 5 sectores diferentes siendo al menos 3 de las 15 empresas de Base Tecnológica y 10 de las 15 serán pymes españolas (Máx. 30 puntos)

3.- . Experiencia adicional sobre el mínimo obligatorio de 8 años en Dirección de Gestión comercial, Dirección de desarrollo de negocio en Chile o Dirección General de empresa tanto de terceros como propia (Máx. 20 puntos).

es el siguiente:

EMPRESA	PUNTUACIÓN (Máx.60 PUNTOS)
EXPORTNET S.A. (Andrés Vicens Rosenbusch)	60
ASESORÍAS BUSINESS HUB S.A. (Marcela Reyes Figueroa)	44,66 *
VSV EUROGLOBAL ESPAÑA,S.L. (Pablo Vila Sánchez)	0

*En el caso de la contabilización de los puntos otorgados a la empresa Asesorías Business Hub ha habido diferencias entre los puntos autoasignados por la empresa en su Anexo 3.1, respecto a lo mostrado en el Anexo 3.2, por lo que se ha volcado en el cuadro final la realidad declarada por la empresa tras la revisión de sectores, tipo de empresas y nº de estrategias adicionales. El anexo I a este informe muestra dicha revisión y ajuste de puntuación respecto a lo declarado inicialmente por la empresa.

El resumen de la puntuación total:

Empresa	Ptos propuesta técnica	Precio	Resto criterios automáticos	Total
EXPORTNET S.A. (Andrés Vicens Rosenbusch)	8,1875	30	60	98,19
ASESORÍAS BUSINESS HUB S.A. (Marcela Reyes Figueroa)	3,83125	30	44,66	78,49
VSV EUROGLOBAL (Pablo Vila Sánchez)	3,40625	0	0	3,41

III. Empresa seleccionada

Una vez examinadas y evaluadas todas las propuestas admitidas, se adjudica el contrato a EXPORTNET S.A. (Andrés Vicens Rosenbusch) por ser la oferta mejor valorada en términos de calidad y precio. Los precios unitarios ofertados por la empresa propuesta como adjudicataria son los siguientes:

- Fase I: 1.350€
- Fase II: 1.575€

- Viajes: dos viajes al año de 7 días hábiles cada uno, con coste máximo para ICEX de 7.600 euros (3.800 euros/viaje x 2).

El importe máximo del contrato no superará los 27.350 euros, impuestos excluidos, y será el resultante de aplicar los precios unitarios anteriores al total de acciones finalmente ejecutadas y aceptadas por ICEX para cada fase.

EXPORTNET S.A. (Andrés Vicens Rosenbusch) ha presentado una oferta que cumple con todos los requisitos establecidos en el briefing y se sitúa dentro del presupuesto previsto, obteniendo la mayor puntuación global conforme a los criterios de valoración. En particular, hay que destacar que alcanza mejor valoración en la propuesta técnica, así como en la oferta económica.

En el informe de valoración que sigue a este informe como Anexo II detalla las puntuaciones obtenidas en las propuestas técnicas de cada empresa.

En Santiago de Chile, en la fecha que consta en la firma electrónica

El Consejo de Administración (órgano de contratación)
de ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

P.D. Resolución de 5 de marzo de 2025 (BOE núm. 67 de 19.03.2025)

FERNANDEZ-CUERVO

INFIESTA JUAN - 46361235C

Firmado digitalmente por FERNANDEZ-

CUERVO INFIESTA JUAN - 46361235C

Fecha: 2026.09.21 14:25:42 -03'00'

Consejero Económico y Comercial de España en Santiago de Chile
D. Juan Fernández-Cuervo Infiesta

ANEXO I: REVISION Y EXPLICACION DE LA VALORACION DE CRITERIOS AUTOMATICOS DE Asesorias Business Hub

CRITERIOS AUTOMÁTICOS:		ESTA TABLA ESTÁ TAMBIÉN INCLUIDA EN EL ANEXO N°3 CON LA PROPUESTA ECONÓMICA QUE DEBERÁN CUMPLIMENTAR DE NUEVO.				
		2ª pestaña		PUNTUACION REVISADA		
Criterio	Cumple PYMES Adicionales a las 10 SI/NO	Nº de PYMES españolas adicionales	Puntos (Máx.10)	Puntos (Máx.10)		
Asesoramiento a PYMES desde 2015 en desarrollo de negocio en el mercado chileno por encima de las 15 PYMES exigidas en Requisitos (al menos 10 españolas)	SI	18	10	10	CORRECTO	
Por cada pyme española adicional a las 10 pymes españolas obligatorias según requisitos, se otorgará 1 punto hasta un máximo de 10 puntos						
		3ª pestaña				
Criterio	Cumple estrategias SI/NO	Nº de estrategias/estudios/ adicionales	Puntos (Máx.10)	Puntos (Máx.10)		
Experiencia demostrable desde 2015 en la formulación de estrategias de acceso/estudios por encima de las 15 obligatorias (de las cuales 10 españolas).	SI	15	10	3	Era obligatorio Asesoramiento desde 2015 a un mínimo de 15 pymes de las cuales al menos 10 serán pymes españolas. Ella declara 15 obligatorias y 15 adicionales . Si cada 10 estrategias se puntúa con 2 puntos, 15 empresas adicionales se puntúan con 3 puntos	
Por cada 10 "Estrategias de acceso a mercado/ Estudios de mercado" a pymes españolas, adicionales a las 10 pymes españolas obligatorias según requisitos, se otorgarán 2 puntos hasta un máximo de 10 puntos.						
Criterio	Cumple estrategias SI/NO	Nº de sectores adicionales	Puntos (Máx.10)	Puntos (Máx.10)		
Experiencia demostrable desde 2015 en la formulación de estrategias de acceso por encima de las 15 obligatorias (10 españolas) y sectores adicionales a los 5 obligatorios	SI	13	10	8,66	Serían 8,66 6 puntos. Se contabilizan 9 sectores en zona sombreada verde (reservada para los sectores obligatorios). Si se tienen en cuenta esos 4 sectores que declara como obligatorios para los adicionales , en total serían 13 sectores adicionales como indica la emoresa, y por tanto serían 8, 67 puntos. Total de sectores no repetidos: 18, donde se toman 5 obligatorios y 13 adicionales ((13/3)*2)	
Por cada 3 sectores distintos y adicionales a los 5 exigidos como obligatorios, se otorgarán 2 puntos hasta un máximo de 10 puntos.						
Criterio	Adicionales a las 3 tecnológicas SI/NO	Nº de PYMES españolas de base tecnológica	Puntos (Máx.8)			
Experiencia demostrable desde 2015 en la formulación de estrategias de acceso por encima de las 15 obligatorias (10 españolas) y al menos 3 de base tecnológica.	SI	2	8	3	La empresa declara 6 empresas de Base Tecnol. En cuenta que 3 son obligatorias, solo se puntúan como adicionales las 3 restantes. Por lo tanto son 3 puntos, 1 punto por cada empresa adicional a las 3 obligatorias.	
Por cada Empresa Española de Base Tecnológica (EBT) adicional a las 3 obligatorias, se otorgará 1 punto hasta un máximo de 8 puntos.						
Criterio	Empresas SI/NO	Nº de PYMES españolas de base	Puntos (Máx.2)			
Experiencia demostrable desde	NO	0	0	0	CORRECTO	
		4ª pestaña				
Requisito	Nº años superiores SI/NO	Nº de años adicionales	Puntos (Máx.20)	Puntos (Máx.20)		
Años de experiencia adicional	SI	15	20	20	CORRECTO	
			total revisado			
			44.66			

INFORME DE VALORACIÓN DE LOS CRITERIOS TÉCNICOS: ASESOR EN DESTINO – CHILE

Nº EXPEDIENTE: X067-06-2026

1. OBJETO DEL CONTRATO:	1
2. ANTECEDENTES:	1
3. CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS:	1
4. ERRORES U OMISIONES	2
5. VALORACIÓN DOCUMENTACIÓN SOBRE 2: PROPUESTA TÉCNICA	2

1. OBJETO DEL CONTRATO:

Contratación de un asesores/as expertos/as en Chile para mantener el servicio de “Asesor/a en Destino” para las empresas PIPE e ICEX NEXT.

2. ANTECEDENTES:

Con fecha 6 de julio de 2026 se publica en el portal de ICEX la licitación para el objeto indicado en el apartado anterior. Asimismo, se procede a invitar a los siguientes consultores:

- Andrés Vicens Rosenbusch
- Carlota Molina Andrés
- Francisco Deramond
- Marcela Reyes Figueroa
- Marcelo Pinto

Finalizado el plazo de presentación de ofertas previsto en el briefing, el 30 de julio 2026 a las 23:59 hora local de Santiago de Chile, se habían recibido propuestas de las siguientes empresas:

- EXPORTNET (Andrés Vicens Rosenbusch)
- ASESORÍAS BUSINESS HUB (Marcela Reyes Figueroa)
- VSV EUROGLOBAL (Pablo Vila Sánchez)

3. CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS:

Se procedió a la apertura del Documento 1, relativo a la documentación administrativa, comprobándose que todas las propuestas cumplen con los requisitos solicitados en el briefing del concurso.

Así, se procede a la apertura y posterior valoración del Documento 2, relativo a la oferta técnica.

4. ERRORES U OMISIONES

En el momento de elaboración de este informe no se detectan errores u omisiones en el briefing.

5. VALORACIÓN DOCUMENTACIÓN SOBRE 2: PROPUESTA TÉCNICA

La valoración de la Propuesta Técnica tiene un máximo **10 puntos** y se ha efectuado mediante la aplicación de los criterios de valoración de ofertas contenidos en el briefing que a continuación se detallan:

i) Análisis y evaluación de dos casos de éxito de la estrategia de acceso al mercado formulada a PYMES españolas. (Máx. 5 puntos)

Nombre de la empresa, detalle del proceso, trabajos realizados y contactos establecidos, etc.

Se otorgarán hasta 2,5 puntos por cada caso en función de la calidad del análisis desarrollado, de la estrategia propuesta, de los hitos conseguidos y del volumen de negocio alcanzado por la empresa asesorada.

ii) Propuesta de mejoras de la metodología de trabajo indicada en este briefing (Máx. 5 puntos)

De acuerdo con el contenido del servicio/ proyecto detallado en el apartado 1.2, la empresa presentará elementos de mejora al mismo tanto en cuanto al proceso de ejecución como a los contenidos propiamente dichos, que optimicen la calidad del servicio.

Los elementos recogidos en los criterios de la Propuesta técnica serán puntuados de la siguiente manera:

0% de los puntos asignados:	Información insuficiente
25% de los puntos asignados:	Casi adecuada
50% de los puntos asignados:	Adecuada
75% de los puntos asignados:	Muy buena
100% de los puntos asignados:	Excelente

La propuesta de perfil, oferta económica (30 puntos) y criterios automáticos (60 puntos) se valorarán una vez se abra el Documento 3.

5.1. VALORACIÓN PROPUESTA TÉCNICA

• EXPORTNET (Andrés Vicens Rosenbusch)
Puntuación= 8,1875 puntos
1) Análisis y evaluación de dos casos de éxito de la estrategia de acceso al mercado formulada a PYMES españolas (máximo 5 puntos): 4,4375 puntos (correspondiente al 88,75 % de la puntuación, comprendido en el rango de puntuación establecido entre 75% MUY BUENO y 100% EXCELENTE) Los dos casos presentados por EXPORNET han contado con estrategias de acceso al mercado chileno evidentemente apropiadas, a la vista de los resultados positivos en cuanto a cifras económicas, despliegue comercial y consolidación de negocio, que han supuesto un impacto tangible y muy probablemente, reiterado en el tiempo. En el primer caso la estrategia se califica de excelente por el análisis exhaustivo del mercado y de los canales, el envío de muestras y el número de contactos trabajados. El hito alcanzado de un acuerdo comercial se califica de excelente en un sector como el textil en el que en Chile los canales adecuados son pocos y están saturados. Que el distribuidor se implique activamente en la promoción del producto español es muy valorable. El volumen de negocio alcanzado puede calificarse de adecuado. En el segundo caso la estrategia se califica de muy buena tanto por el análisis previo del mercado como por la aproximación gradual en etapas que permitió a la empresa tantear el mercado e ir tomando decisiones poco a poco. Una agenda perfil cliente final con 10 contactos en Chile puede calificarse de muy buena. Conseguir 4 clientes con pedidos en firme tras una agenda de 10 contactos es un hito muy bueno. El volumen de negocio alcanzado para un insumo industrial se califica de muy bueno. Se conceden 4,4375 puntos. 2) Propuesta de mejoras de la metodología de trabajo indicada en este briefing (máximo 5 puntos): 3,75 puntos (correspondiente al 75% de la puntuación, calificado de MUY BUENO) Se proponen medidas novedosas en casi todas las fases del programa. Consideramos especialmente pertinentes las medidas propuestas para la difusión del conocimiento del programa entre las empresas españolas, para la revisión del sistema de incentivos de cara a favorecer una mayor implicación de las empresas en el proceso, la alineación de objetivos entre consultor y empresa o la premiación de resultados. Las propuestas que sugiere el asesor suponen una mejora en la captación de empresas, ciertamente dirigida si se aplica un filtro sectorial, garantizando, por tanto, un ajuste fino en cuanto a calidad y potencial de oportunidades. El asesor ofrece medidas que facilitan la conexión directa entre empresa-potencial cliente/socio/representante/etc, además de mantener en el tiempo, un seguimiento de interés para todas las partes. Se conceden 3,75 puntos.

- **ASESORÍAS BUSINESS HUB (Marcela Reyes Figueroa)**

Puntuación= 3,83125 puntos

- 1) Análisis y evaluación de dos casos de éxito de la estrategia de acceso al mercado formulada a PYMES españolas (máximo 5 puntos): 2,70625 puntos (correspondiente al 54,41% de la puntuación, comprendido en el rango de puntuación establecido entre 50% ADECUADO y 75% MUY BUENO)**

En el primer caso los trabajos implementados pueden calificarse de muy buenos tanto por su adaptación a las circunstancias (pandemia), como por el análisis detallado del mercado. El hito de formalización de un acuerdo de representación con una empresa local en tan solo un año y la consecución de un primer proyecto al año siguiente puede calificarse de excelente. No obstante, la licitadora no aporta ninguna cifra de negocio alcanzada tal y como se solicitaba en el Briefing.

En el segundo caso, la estrategia planteada estaba adaptada a las necesidades de una empresa ya presente en el mercado y la conveniencia de focalizarse en segmentos concretos del mercado. También se adaptaba a la coyuntura (pandemia). Sin embargo, los hitos mencionados son interesantes, aunque poco concretos sin que se aporte, además, volumen de negocio alcanzado. Se conceden 2,70625 puntos.

- 2) Propuesta de mejoras de la metodología de trabajo indicada en este briefing (máximo 5 puntos): 1,125 puntos (correspondiente al 22,50% de la puntuación, comprendido en el rango de puntuación establecido entre 0% INFORMACIÓN INSUFICIENTE Y 25% CASI ADECUADO)**

La empresa licitadora propone un trabajo inherente a la selección de contactos y muchos elementos de control, pero la metodología existente ya refleja que son trabajos intrínsecos en proceso actual definido en el Briefing. Propone 9 puntos de mejora en lo que se entiende corresponde a la Fase 2 del servicio, centrándose únicamente en la misión/agenda comercial. Como novedad sólo destacarían 3 puntos que, si bien forman parte de una mecánica de trabajo propia del servicio en Fase 2, el Briefing no lo explicita o no indica sobre el procedimiento a seguir: Informe ejecutivo tras jornada de reuniones; *Roadmap* de implantación (aunque obvio y además, repetido en el último punto que indica de Plan de seguimiento durante los primeros 6 meses tras la misión); Matriz de oportunidades (clasificar a las empresas chilenas según nivel oportunidades detectada). Se conceden 1,125 puntos.

- **VSV EUROGLOBAL (Pablo Vila Sánchez)**

Puntuación= 3,40625 puntos

1) Análisis y evaluación de dos casos de éxito de la estrategia de acceso al mercado formulada a PYMES españolas (máximo 5 puntos): 2,03125 puntos (correspondiente al 40,63% de la puntuación, comprendido en el rango de puntuación establecido entre 25% CASI ADECUADO y 50% ADECUADO)

En ambos casos el análisis y calidad de la estrategia parecen adecuadas, definiendo en un inicio objetivos y procesos bastante genéricos, sin que se aporte información detallada y específica que den lugar a retos concretos y tampoco se aportan datos de volumen de negocio alcanzado.

En el primer caso la estrategia y los trabajos se consideran adecuados por responder a las necesidades concretas de la empresa en aquel momento. Parece un acierto el haber planteado una agenda con perfiles variados de potenciales socios que permitieron a la empresa conocer mejor el mercado y pasar de ser un exportador puntual a consolidar su presencia en el mercado a través de un acuerdo de distribución.

En el segundo caso, el contenido de los trabajos descritos parece que se limitaban a la búsqueda de proveedores de servicios legales y de asesoría, por lo que estaríamos más ante una consulta que ante un acompañamiento, sin que haya existido, al parecer, un análisis previo de mercado propiamente dicho o el diseño de una estrategia. El hito de apertura de oficina en Chile fue importante para la empresa, pero no parece poder afirmarse una relación de causa-efecto con las tareas desempeñadas por el consultor. Tampoco se aporta información sobre el volumen de negocio alcanzado. Se conceden 2,03125 puntos.

2) Propuesta de mejoras de la metodología de trabajo indicada en este briefing (máximo 5 puntos): 1,375 puntos (correspondiente al 27,50% de la puntuación, comprendido en el rango de puntuación establecido entre 25% CASI ADECUADO y 50% ADECUADO)

Solo se proponen mejoras en algunas de las fases. El seguimiento comercial en la fase II es un trabajo inherente a la misma y queda señalado explícitamente en la descripción de dicha fase en el Briefing. No obstante, es cierto que no se da una instrucción concreta al licitador sobre cómo hacerlo y registrarlo porque se entiende que cada cual tiene su metodología interna de trabajo de medición y registro. Sin embargo, la empresa consultora propone un mapa que recoge acciones de mitigación ante las posibles dificultades que se identifiquen. Además, a través de la reunión de cierre (que se entiende, pero no está explicitado en el briefing) se definirá una hoja de ruta concreta e inmediata para los meses posteriores, lo cual permitirá a la empresa continuar con un trabajo comercial ordenado tras la asesoría del consultor/a.. Se conceden 1,375 puntos.

5.2. RESUMEN DE PUNTUACIÓN: Propuesta Técnica.

Empresa	Análisis y evaluación de 2 casos de éxito (máximo 5)	Propuesta de mejoras de metodología (máximo 5)	Puntuación total (máximo 10)
ASESORÍAS BUSINESS HUB	2,70625	1,125	3,83125
EXPORTNET	4,4375	3,75	8,1875
VSV EUROGLOBAL	2,03125	1,375	3,40625

A la vista de la valoración de la propuesta, EXPORTNET (Andrés Vicens Rosenbusch) obtiene la puntuación más alta según los criterios de Valoración Técnica con un total de 8,1875 puntos.

Firmado por: En Santiago de Chile en la fecha de la firma electrónica
Ismael Castelos Maceiras
14/09/2026

Ismael Castelos Maceiras
Analista de Mercado
Oficina Económica y Comercial de España en Santiago de Chile