INFORME TÉCNICO DE VALORACIÓN DE CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN PONDERABLES EN FUNCIÓN DE UN JUICIO DE VALOR PARA LA CONTRATACIÓN DE LA ASISTENCIA TÉCNICA ESPECIALIZADA EN AVIACIÓN Y CONECTIVIDAD AÉREA PARA LA CONTRATACIÓN DE UN PLAN DE MARKETING DE CONECTIVIDAD AÉREA 2026- 2028 QUE REPERCUTA EN LOS DIFERENTES PRODUCTOS Y SEGMENTOS TURÍSTICOS DE ANDALUCÍA Y SU CONECTIVIDAD CON LOS AEROPUERTOS DE ANDALUCÍA.

Al presente procedimiento abierto se han presentado en tiempo y forma las siguientes empresas:

1. KPMG Asesores, S.L.
2. Gestió i Promoció Aeroportuaria, S.A.U. (en adelante GPA)
3. THR Strategic Tourism Advisors, S.L.
4. ALG Global Infrastructure Advisors, SLU

1.- DOCUMENTOS REQUERIDOS EN SOBRE B CONFORME ANEXO I - APARTADO 8.A

Las empresas interesadas en participar en el presente procedimiento han de presentar una propuesta de planificación para la elaboración del plan requerido, incluyendo:

1. Memoria técnica de la propuesta. Documento principal donde se desarrollen todos los aspectos del criterio. Debería incluir:
-planteamiento estratégico
-descripción detallada de acciones
-mercados, rutas y aerolíneas
-enfoque de sostenibilidad

2. Plan de acción detallado, incluyendo calendario de actuaciones.

3. Previsión de resultados e indicadores, incluyendo:
-estimaciones de incremento de capacidad aérea
-pasajeros previstos
-impacto en pernoctaciones
-KPIs de seguimiento

4. Metodología de medición y seguimiento, incluyendo:
-cómo se van a medir los resultados
-herramientas o fuentes de datos

En primer lugar, se deja constancia de que, una vez examinadas las proposiciones presentadas, todas las entidades han presentado la totalidad de la documentación requerida y han formulado oferta conforme a los requisitos establecidos en los pliegos que rigen la presente contratación.

2.- CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN PONDERABLES EN FUNCIÓN DE UN JUICIO DE VALOR:

Oferta técnica: Propuesta estratégica y plan de acción para el incremento de la conectividad aérea (60 puntos)

Se valorará la calidad, coherencia, viabilidad y grado de desarrollo de la propuesta presentada, así como su capacidad para contribuir al incremento de la conectividad aérea con Andalucía y al aumento de pasajeros y pernoctaciones, especialmente en temporada media-baja.

En particular, se tendrá en cuenta los siguientes criterios de valoración:

• Planteamiento estratégico y grado de compromiso con el destino, valorando la adecuación de la propuesta a los objetivos de promoción y conectividad aérea de Andalucía.
• Diseño y creatividad de las acciones propuestas, incluyendo su carácter innovador, su enfoque sostenible y su capacidad de diferenciación.
• Desarrollo y planificación de las acciones, atendiendo a su concreción, coherencia interna y viabilidad de ejecución.
• Segmentación y enfoque de mercados, incluyendo la distribución por aerolíneas, mercados emisores y público objetivo.
• Previsiones de resultados, valorando la solidez y credibilidad de las estimaciones de impacto en conectividad, pasajeros y pernoctaciones.
• Grado de notoriedad, alcance y eficacia del plan, en relación con los objetivos perseguidos.

3.- VALORACIÓN DE OFERTAS TÉCNICAS RECIBIDAS

A) VALORACIÓN DE LA PROPUESTA PRESENTADA POR GPA

1. Planteamiento estratégico y grado de compromiso con el destino, valorando la adecuación de la propuesta a los objetivos de promoción y conectividad aérea de Andalucía

La propuesta presentada por GPA evidencia un elevado grado de alineación con los objetivos estratégicos establecidos para el desarrollo de la conectividad aérea de Andalucía, articulando un planteamiento integral orientado al fortalecimiento de la posición competitiva de la Comunidad Autónoma en los mercados nacionales e internacionales.

La estrategia propuesta se fundamenta en la consideración del sistema aeroportuario andaluz como una red integrada y complementaria, incorporando simultáneamente un enfoque diferenciado para cada uno de los aeropuertos andaluces en función de sus características, potencialidades y áreas de influencia. Esta aproximación permite adaptar las actuaciones a las necesidades específicas de cada infraestructura aeroportuaria, favoreciendo una planificación más eficiente y orientada a resultados.

Asimismo, la propuesta presta especial atención al desarrollo de mercados de largo radio, la captación de conexiones con hubs internacionales y la reducción de la estacionalidad de la demanda turística, aspectos plenamente alineados con los objetivos perseguidos por el Plan Estratégico de Conectividad Aérea de Andalucía.

Se valora especialmente la coherencia existente entre los objetivos planteados, las actuaciones previstas y los resultados esperados, así como el conocimiento demostrado sobre la realidad aeroportuaria andaluza y la experiencia previa acreditada en actuaciones desarrolladas en el ámbito territorial objeto del contrato.

2. Diseño y creatividad de las acciones propuestas, incluyendo su carácter innovador, su enfoque sostenible y su capacidad de diferenciación

La propuesta destaca por incorporar herramientas avanzadas de inteligencia de mercado y soluciones tecnológicas de alto valor añadido aplicadas al ámbito de la conectividad aérea.

Entre los elementos diferenciales cabe destacar el desarrollo de una plataforma digital privada para la gestión y explotación de información estratégica, la elaboración de informes de seguimiento de la conectividad en tiempo casi real, la utilización de modelos de forecasting de demanda y la preparación de business cases específicos orientados a la captación de nuevas rutas y operadores. La integración de fuentes especializadas de referencia internacional en el sector aeronáutico, junto con el empleo de técnicas avanzadas de análisis de datos y modelización de mercados, aporta un

elevado grado de innovación a la propuesta y refuerza su capacidad para generar ventajas competitivas en la toma de decisiones.

Igualmente, las acciones planteadas favorecen una gestión eficiente y sostenible de la conectividad aérea mediante la identificación de oportunidades de crecimiento equilibrado y la optimización de recursos públicos destinados a la promoción y desarrollo de rutas.
Por todo ello, la propuesta presenta un notable componente innovador y una elevada capacidad de diferenciación respecto a enfoques convencionales de planificación aeroportuaria y promoción aérea.

3. Desarrollo y planificación de las acciones, atendiendo a su concreción, coherencia interna y viabilidad de ejecución

La metodología propuesta presenta una estructura sólida y perfectamente definida, articulada a través de distintas fases secuenciales que abarcan desde el diagnóstico inicial hasta el seguimiento permanente de la ejecución del Plan.

Las actuaciones contemplan de forma ordenada el análisis de mercados, la inteligencia competitiva internacional, la priorización de oportunidades de desarrollo, la formulación estratégica, la definición de planes de acción y la implantación de mecanismos de seguimiento y evaluación.

La propuesta incorpora asimismo un modelo de gobernanza claramente definido, con procedimientos de reporting periódico y sistemas de control que facilitan la supervisión continua de los resultados obtenidos y la adaptación de las actuaciones a la evolución del mercado.

Se considera que el grado de desarrollo alcanzado, la coherencia metodológica y el nivel de detalle de las actuaciones garantizan la viabilidad técnica y operativa de la propuesta, ofreciendo suficientes garantías para el cumplimiento de los objetivos previstos durante la vigencia del contrato.

4. Segmentación y enfoque de mercados, incluyendo la distribución por aerolíneas, mercados emisores y público objetivo

La propuesta incorpora un sistema de segmentación particularmente avanzado, sustentado en criterios geográficos, operativos y de comportamiento de la demanda.

Se identifican de forma diferenciada mercados maduros, emergentes y estratégicos, estableciendo prioridades de actuación en función de su potencial de crecimiento y contribución al desarrollo de la conectividad aérea de Andalucía. Asimismo, se contemplan distintos perfiles de pasajeros, incluyendo segmentos vacacionales, corporativos y de visita a familiares y residentes, permitiendo una mejor adaptación de las estrategias de captación.

Resulta especialmente destacable la atención prestada a los mercados de largo radio, con análisis específicos orientados a Norteamérica, Latinoamérica, Oriente Medio y Asia, así como el estudio de hubs internacionales y conexiones indirectas susceptibles de incrementar la accesibilidad aérea del destino.

La utilización de herramientas avanzadas de inteligencia de mercado y bases de datos especializadas refuerza la calidad técnica del análisis y aporta un elevado grado de precisión en la identificación de oportunidades de crecimiento.

5. Previsiones de resultados, valorando la solidez y credibilidad de las estimaciones de impacto en conectividad, pasajeros y pernoctaciones

Las previsiones de resultados se sustentan en modelos de forecasting de demanda, análisis de tendencias de mercado y herramientas especializadas de evaluación de oportunidades de conectividad aérea.

La propuesta establece estimaciones de crecimiento de pasajeros, evolución de mercados y efectos derivados sobre la actividad turística, incluyendo su impacto potencial en términos de conectividad, desestacionalización y generación de pernoctaciones.

Se valora positivamente el empleo de metodologías contrastadas y de fuentes de información especializadas de reconocido prestigio internacional, que aportan rigor al proceso de elaboración de previsiones.

No obstante, como ocurre en cualquier ejercicio prospectivo vinculado al sector aéreo, parte de las estimaciones formuladas se encuentran condicionadas por factores externos asociados a la evolución económica, operativa y competitiva de los mercados internacionales, circunstancia que introduce un cierto grado de incertidumbre inherente a este tipo de análisis.

En conjunto, las previsiones presentadas se consideran técnicamente consistentes, razonables y adecuadamente fundamentadas.

6. Grado de notoriedad, alcance y eficacia del plan en relación con los objetivos perseguidos

La propuesta contempla un amplio conjunto de actuaciones orientadas a incrementar la visibilidad y posicionamiento de Andalucía en el ecosistema internacional de la conectividad aérea.

Entre ellas destacan la participación en los principales foros y encuentros sectoriales internacionales, las actuaciones directas con compañías aéreas, la elaboración de business cases específicos para la captación de rutas y la coordinación permanente con los distintos agentes implicados en el desarrollo aeroportuario.

Asimismo, la propuesta incorpora un sistema completo de indicadores de seguimiento que permite monitorizar de forma continua la evolución de la oferta aérea, la demanda, la actividad turística, la carga aérea y otros parámetros relevantes para la evaluación del desempeño del Plan.

La existencia de un modelo de gobernanza estructurado y de procedimientos de reporting periódico favorece la medición objetiva de resultados y contribuye a maximizar la eficacia de las actuaciones desarrolladas.

Por todo ello, se considera que la propuesta presenta un elevado potencial de alcance, notoriedad y efectividad para el cumplimiento de los objetivos establecidos en el contrato.

CONCLUSIÓN
Analizada la documentación presentada por GPA, se considera que la propuesta reúne un elevado nivel de calidad técnica, mostrando una sólida combinación de conocimiento sectorial, capacidad analítica, experiencia especializada y orientación a resultados.

La oferta destaca especialmente por la utilización de herramientas avanzadas de inteligencia de mercado, el acceso a fuentes de información aeronáutica de referencia internacional, la calidad metodológica del modelo de planificación estratégica, la robustez del sistema de seguimiento y gobernanza y la experiencia acreditada del equipo de trabajo en proyectos de características similares.

Asimismo, se valora muy favorablemente la incorporación de mejoras técnicas de alto valor añadido, tales como la plataforma de inteligencia de negocio para conectividad aérea, los modelos recurrentes de forecasting, la actualización periódica de escenarios y las actuaciones de transferencia de conocimiento.

En consecuencia, la propuesta presentada por GPA se considera plenamente adecuada para la consecución de los objetivos del Plan Estratégico de Conectividad Aérea de Andalucía 2026-2028, ofreciendo elevadas garantías de calidad, viabilidad técnica y capacidad de ejecución.

B) VALORACIÓN DE LA PROPUESTA PRESENTADA POR KPMG ASESORES

1. Planteamiento estratégico y grado de compromiso con el destino, valorando la adecuación de la propuesta a los objetivos de promoción y conectividad aérea de Andalucía

La propuesta presentada por KPMG evidencia un elevado grado de adecuación a los objetivos establecidos en el Pliego, planteando una estrategia integral para el desarrollo y fortalecimiento de la conectividad aérea de Andalucía. El enfoque propuesto aborda de forma coordinada el conjunto del sistema aeroportuario andaluz, considerando las particularidades de cada infraestructura y su contribución al posicionamiento global del destino.

Asimismo, la propuesta incorpora criterios de competitividad, sostenibilidad y desestacionalización, alineados con las prioridades estratégicas de la política turística y de conectividad de Andalucía. Se aprecia un conocimiento profundo del sector aéreo y turístico, así como una orientación permanente a la obtención de resultados medibles mediante acciones de seguimiento y monitorización continuada.

Por todo ello, se considera que la propuesta presenta un elevado grado de compromiso con el destino y una adecuada alineación con los objetivos perseguidos por la contratación.

2. Diseño y creatividad de las acciones propuestas, incluyendo su carácter innovador, su enfoque sostenible y su capacidad de diferenciación

Las actuaciones planteadas destacan por incorporar elementos innovadores basados en el análisis avanzado de datos, herramientas de inteligencia de mercado y modelos predictivos aplicados a la captación y consolidación de rutas aéreas.

La propuesta combina acciones de carácter analítico con iniciativas de promoción y desarrollo comercial adaptadas a las características de los distintos mercados emisores y operadores aéreos, favoreciendo una actuación flexible y diferenciada. Igualmente, integra de forma transversal criterios de sostenibilidad y eficiencia operativa, orientados a la estabilidad de las rutas y a la reducción de la estacionalidad de la demanda.

Se valora positivamente la capacidad de la propuesta para aportar soluciones innovadoras y diferenciales respecto a planteamientos más tradicionales, contribuyendo a maximizar el impacto de las actuaciones previstas.

3. Desarrollo y planificación de las acciones, atendiendo a su concreción, coherencia interna y viabilidad de ejecución

La propuesta presenta una estructura metodológica sólida y coherente, definiendo de manera clara las diferentes actuaciones a desarrollar, los plazos previstos para su ejecución, los agentes implicados y los mecanismos de coordinación y seguimiento.

Se aprecia un adecuado nivel de detalle en la planificación de las actividades, así como una clara relación entre los objetivos perseguidos, las acciones propuestas y los indicadores establecidos para medir su grado de cumplimiento.

Asimismo, el sistema de gobernanza, reporting y evaluación continua previsto permite garantizar la viabilidad de ejecución de las actuaciones y facilita la adaptación de la estrategia a las necesidades que puedan surgir durante la vigencia del contrato.

4. Segmentación y enfoque de mercados, incluyendo la distribución por aerolíneas, mercados emisores y público objetivo

La propuesta incorpora una segmentación detallada de mercados, identificando de forma diferenciada aerolíneas, mercados emisores, tipologías de rutas y perfiles de demanda prioritarios para Andalucía.

Este enfoque permite establecer prioridades de actuación en función del potencial de crecimiento, la rentabilidad de las conexiones y las oportunidades de desarrollo de nuevos mercados, favoreciendo una asignación eficiente de recursos y una mejor orientación de las acciones promocionales y comerciales.

Igualmente, se valora positivamente la consideración de estrategias específicas para la captación de demanda en temporada media y baja, contribuyendo a la diversificación de mercados y a la reducción de la estacionalidad.

5. Previsiones de resultados, valorando la solidez y credibilidad de las estimaciones de impacto en conectividad, pasajeros y pernoctaciones

Las previsiones incluidas en la propuesta se sustentan en una metodología rigurosa basada en el análisis de datos históricos, herramientas estadísticas avanzadas y modelos de predicción de demanda, complementados con referencias a los principales marcos de planificación aeroportuaria y sectorial.

Las estimaciones formuladas presentan un enfoque prudente y realista, manteniendo coherencia con la capacidad operativa del sistema aeroportuario andaluz y con las tendencias observadas en los mercados analizados.

Por tanto, se considera que las previsiones presentadas ofrecen un adecuado nivel de credibilidad y consistencia técnica, permitiendo valorar razonablemente el impacto potencial de las actuaciones propuestas en términos de conectividad aérea, incremento de pasajeros y generación de pernoctaciones.

6. Grado de notoriedad, alcance y eficacia del plan en relación con los objetivos perseguidos

La propuesta contempla un conjunto estructurado de actuaciones de promoción, posicionamiento y desarrollo comercial orientadas a incrementar la visibilidad y competitividad de Andalucía como destino aéreo.

Asimismo, incorpora un sistema de indicadores de seguimiento que permite medir de forma objetiva el alcance y la eficacia de las acciones ejecutadas, estableciendo una relación directa entre las actuaciones desarrolladas y los resultados obtenidos.

La metodología planteada favorece la evaluación continua del desempeño del Plan y la adopción de medidas correctoras cuando resulte necesario, contribuyendo a maximizar el cumplimiento de los objetivos establecidos en materia de conectividad aérea y promoción del destino.

CONCLUSIÓN

Analizada la documentación presentada por KPMG, se considera que la propuesta responde de manera muy satisfactoria a los requerimientos establecidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares y en el Pliego de Prescripciones Técnicas.

La oferta destaca por la solidez de su planteamiento estratégico, la calidad metodológica de las actuaciones propuestas, la incorporación de herramientas innovadoras de análisis y planificación, la adecuada segmentación de mercados y la existencia de mecanismos robustos de seguimiento y evaluación.

En consecuencia, la propuesta merece una valoración técnica favorable al presentar un elevado grado de adecuación a los objetivos de promoción y conectividad aérea de Andalucía, garantizando una ejecución viable y orientada a la obtención de resultados medibles.

C) VALORACIÓN DE LA PROPUESTA PRESENTADA POR ALG

1. Planteamiento estratégico y grado de compromiso con el destino, valorando la adecuación de la propuesta a los objetivos de promoción y conectividad aérea de Andalucía

La propuesta presentada por ALG evidencia un elevado grado de alineación con los objetivos del contrato, sustentándose en una amplia experiencia en el desarrollo de estrategias de conectividad aérea para administraciones públicas, operadores aeroportuarios y compañías aéreas a nivel nacional e internacional.

El planteamiento estratégico propuesto se orienta al fortalecimiento de la conectividad aérea de Andalucía mediante actuaciones dirigidas a la captación de rutas, la diversificación de mercados, la reducción de la estacionalidad y la mejora del posicionamiento competitivo de los aeropuertos andaluces. Asimismo, se aprecia una visión integral de la conectividad aérea, considerando de forma coordinada los intereses de los distintos agentes que intervienen en el ecosistema aeroportuario.

Se valora especialmente el conocimiento acreditado del mercado español, europeo e internacional, así como la experiencia acumulada en proyectos de características similares desarrollados para administraciones públicas y entidades vinculadas al sector del transporte aéreo.

Por todo ello, se considera que la propuesta presenta un elevado grado de adecuación a los objetivos perseguidos y una sólida orientación estratégica hacia el desarrollo sostenible de la conectividad aérea en Andalucía.

2. Diseño y creatividad de las acciones propuestas, incluyendo su carácter innovador, su enfoque sostenible y su capacidad de diferenciación

La propuesta incorpora una metodología basada en el análisis especializado del mercado aéreo y en la experiencia práctica acumulada por la entidad en el asesoramiento a aerolíneas, aeropuertos y organismos públicos.

El enfoque combina capacidades analíticas con una orientación claramente operativa, dirigida a transformar el análisis de mercado en actuaciones concretas para la captación de rutas y el incremento de la conectividad. Esta combinación aporta un valor diferencial relevante en el ámbito de la planificación estratégica aeroportuaria.

No obstante, la documentación analizada pone un mayor énfasis en la experiencia y capacidades de la organización que en la descripción detallada de herramientas innovadoras o desarrollos tecnológicos específicos, por lo que el grado de innovación de las actuaciones propuestas se considera adecuado, aunque con un nivel de concreción inferior al observado en otras propuestas que incorporan plataformas digitales, sistemas avanzados de inteligencia de mercado o modelos específicos de monitorización.

En conjunto, la propuesta presenta una adecuada capacidad de diferenciación sustentada principalmente en la especialización sectorial y la experiencia acumulada.

3. Desarrollo y planificación de las acciones, atendiendo a su concreción, coherencia interna y viabilidad de ejecución

La propuesta refleja una metodología estructurada y basada en la experiencia adquirida en numerosos proyectos de conectividad aérea desarrollados en distintos ámbitos territoriales.
La trayectoria acreditada en asesoramiento estratégico, desarrollo aeroportuario, negociación con aerolíneas y elaboración de planes de conectividad constituye una garantía relevante para la correcta ejecución de los trabajos previstos.

Asimismo, el enfoque metodológico planteado evidencia coherencia entre los objetivos perseguidos y los resultados esperados, orientándose a la obtención de impactos medibles en términos de conectividad, captación de rutas y desarrollo económico.

No obstante, la documentación disponible ofrece un nivel de detalle limitado respecto a la planificación temporal de actuaciones, sistemas de seguimiento, hitos de ejecución y mecanismos específicos de control, aspectos que adquieren especial relevancia para valorar la viabilidad operativa de la propuesta.

A pesar de ello, la experiencia acreditada por el equipo consultor permite considerar técnicamente viable la ejecución de los trabajos objeto del contrato.

4. Segmentación y enfoque de mercados, incluyendo la distribución por aerolíneas, mercados emisores y público objetivo

La propuesta demuestra un amplio conocimiento de los distintos segmentos que integran la industria del transporte aéreo, acreditando experiencia de trabajo con compañías aéreas, operadores aeroportuarios, organismos reguladores, entidades públicas y otros agentes de la cadena de valor.

Este conocimiento transversal permite disponer de una visión global del funcionamiento de los mercados aéreos y de los factores que condicionan el desarrollo de nuevas conexiones.

Asimismo, la experiencia en el diseño de planes estratégicos de conectividad aérea aporta valor para la identificación y priorización de mercados potenciales y oportunidades de crecimiento.

No obstante, la información analizada no desarrolla con el mismo nivel de detalle la segmentación específica de mercados emisores, perfiles de demanda, aerolíneas objetivo o prioridades geográficas concretas para Andalucía, por lo que la valoración de este apartado debe fundamentarse principalmente en la experiencia acreditada y en el conocimiento sectorial demostrado por la entidad.

5. Previsiones de resultados, valorando la solidez y credibilidad de las estimaciones de impacto en conectividad, pasajeros y pernoctaciones

La propuesta plantea una metodología basada en el análisis de datos y en la experiencia práctica acumulada en proyectos de conectividad aérea, orientando las actuaciones hacia la consecución de resultados tangibles en términos de captación de rutas, incremento de pasajeros y generación de impacto económico.

La experiencia acreditada en el desarrollo de estrategias similares constituye un elemento favorable para la credibilidad de las previsiones planteadas.

No obstante, la documentación disponible no detalla los modelos cuantitativos, indicadores predictivos o herramientas específicas utilizadas para la elaboración de estimaciones de impacto, circunstancia que limita la posibilidad de evaluar con mayor profundidad la robustez metodológica de las previsiones formuladas.

Aun así, las expectativas de resultados se consideran razonables y coherentes con el enfoque estratégico planteado.

6. Grado de notoriedad, alcance y eficacia del plan en relación con los objetivos perseguidos

La amplia presencia de ALG en el sector aeronáutico nacional e internacional y su experiencia de trabajo con los principales operadores aeroportuarios, compañías aéreas y administraciones públicas constituyen un elemento especialmente relevante para maximizar el alcance de las actuaciones previstas.

La capacidad acreditada para interactuar con los distintos agentes implicados en el desarrollo de la conectividad aérea favorece la generación de consensos y la identificación de oportunidades de colaboración, aspectos esenciales para el éxito de este tipo de iniciativas.

Asimismo, la experiencia en procesos de negociación con aerolíneas y en el diseño de mecanismos de promoción y desarrollo de rutas permite prever una adecuada capacidad de ejecución y de obtención de resultados.

En consecuencia, se considera que la propuesta presenta un elevado potencial de alcance e impacto en relación con los objetivos establecidos en el contrato.

CONCLUSIÓN

Analizada la documentación presentada por ALG, se considera que la propuesta presenta un elevado nivel técnico, sustentado principalmente en la amplia experiencia sectorial de la entidad, su profundo conocimiento del mercado aeronáutico y aeroportuario y la capacidad acreditada para desarrollar proyectos de conectividad aérea en entornos complejos y con múltiples agentes implicados.

La oferta destaca especialmente por su especialización en el sector del transporte aéreo, su experiencia en el desarrollo de planes estratégicos de conectividad, su conocimiento de los mercados nacionales e internacionales y la capacidad de trasladar el análisis estratégico a actuaciones orientadas a resultados.

No obstante, en determinados aspectos relativos a la concreción metodológica, herramientas de seguimiento, sistemas de inteligencia de mercado y detalle operativo de las actuaciones, la documentación presentada ofrece un menor grado de desarrollo que otras propuestas altamente especializadas analizadas en el procedimiento.

En consecuencia, la propuesta se considera técnicamente solvente y adecuada para la consecución de los objetivos del contrato, acreditando una elevada capacidad de ejecución y un sólido conocimiento del sector aeronáutico y aeroportuario.

D) VALORACIÓN DE LA PROPUESTA PRESENTADA POR THR

1. Planteamiento estratégico y grado de compromiso con el destino, valorando la adecuación de la propuesta a los objetivos de promoción y conectividad aérea de Andalucía

La propuesta presentada por THR evidencia una adecuada comprensión de los objetivos perseguidos por el contrato, articulando una metodología integral orientada al fortalecimiento de la conectividad aérea de Andalucía y a la mejora de su posicionamiento competitivo en los mercados emisores nacionales e internacionales.

El planteamiento estratégico se estructura sobre un proceso secuencial que combina diagnóstico, análisis de oportunidades, definición estratégica y asistencia técnica para la implementación de las actuaciones previstas, configurando un modelo de trabajo coherente y alineado con los objetivos de desarrollo de la conectividad aérea regional.

Se valora positivamente la consideración expresa de aspectos prioritarios para Andalucía, tales como la captación de nuevas rutas, la consolidación de mercados tradicionales, el desarrollo de conexiones de largo radio, la mejora de la accesibilidad internacional mediante hubs estratégicos y la contribución a la desestacionalización de la actividad turística.

Asimismo, la propuesta incorpora una visión integral del sistema aeroportuario andaluz, considerando tanto la conectividad directa como indirecta y contemplando actuaciones específicas para la identificación de oportunidades futuras de desarrollo.

Por todo ello, se considera que la propuesta presenta un elevado grado de adecuación a los objetivos estratégicos del contrato.

2. Diseño y creatividad de las acciones propuestas, incluyendo su carácter innovador, su enfoque sostenible y su capacidad de diferenciación

La propuesta incorpora un conjunto amplio y diversificado de actuaciones que abarcan el análisis de mercado, la planificación estratégica, la captación de rutas, la negociación con aerolíneas, el desarrollo de productos turísticos y la monitorización permanente de la conectividad.

Se valora favorablemente la inclusión de elementos como la elaboración de business cases específicos para rutas prioritarias, la identificación de nuevos públicos objetivo, el análisis de hubs internacionales, la definición de alianzas estratégicas con aeropuertos y compañías aéreas y el desarrollo de nuevos productos turísticos vinculados a la conectividad aérea.

Asimismo, la integración de criterios de sostenibilidad dentro del proceso de planificación estratégica constituye un elemento positivo, al contemplar expresamente el impacto ambiental, la evolución regulatoria europea y la necesidad de garantizar un desarrollo equilibrado de la conectividad aérea. La propuesta presenta un adecuado grado de innovación y diferenciación, especialmente por la amplitud de actuaciones contempladas y por la integración coordinada de aspectos turísticos, aeroportuarios y comerciales.

3. Desarrollo y planificación de las acciones, atendiendo a su concreción, coherencia interna y viabilidad de ejecución

La metodología constituye uno de los principales puntos fuertes de la propuesta.

El proyecto se estructura en fases claramente definidas que abarcan el diagnóstico inicial, la identificación de oportunidades, la formulación estratégica y la asistencia técnica para la implementación y seguimiento de las actuaciones. Esta estructura metodológica permite una secuencia lógica de trabajo y facilita la correcta ejecución de las actividades previstas.

Asimismo, la propuesta incorpora un conjunto completo de entregables que permiten materializar cada una de las fases del proyecto, incluyendo informes de diagnóstico, predicción de demanda, identificación de oportunidades, business cases de rutas prioritarias, planes de acción y mecanismos de gobernanza.

Se valora especialmente la definición de actuaciones concretas relacionadas con la negociación con aerolíneas, la organización de eventos sectoriales, el apoyo institucional, la monitorización de resultados y la asistencia técnica continuada durante la ejecución del plan.

Por tanto, la propuesta presenta un elevado grado de concreción, coherencia metodológica y viabilidad operativa.

4. Segmentación y enfoque de mercados, incluyendo la distribución por aerolíneas, mercados emisores y público objetivo

La propuesta incorpora un enfoque específico orientado a la identificación y priorización de oportunidades de mercado, contemplando tanto mercados tradicionales como emergentes y de largo radio.

Se valora positivamente la consideración de nuevos segmentos de demanda, la identificación de aerolíneas potenciales, el análisis de estrategias de flota y expansión de operadores y el estudio de conexiones indirectas a través de hubs internacionales.

Asimismo, la propuesta contempla la evaluación diferenciada de mercados emisores y oportunidades de crecimiento asociadas a nuevos productos turísticos y segmentos específicos de viajeros, contribuyendo a la diversificación de la demanda y a la reducción de la estacionalidad.
No obstante, la documentación analizada ofrece un menor nivel de detalle respecto a herramientas específicas de segmentación avanzada o inteligencia de mercado en comparación con otras propuestas especializadas del procedimiento.

En conjunto, el enfoque de segmentación se considera adecuado, coherente y alineado con los objetivos del contrato.

5. Previsiones de resultados, valorando la solidez y credibilidad de las estimaciones de impacto en conectividad, pasajeros y pernoctaciones

La propuesta contempla expresamente la elaboración de modelos de predicción de demanda y escenarios de evolución futura, sustentando la planificación estratégica en el análisis de datos históricos, variables económicas y comportamiento turístico.

La existencia de un entregable específico dedicado a la predicción de demanda aporta consistencia metodológica al planteamiento y favorece la toma de decisiones basada en evidencia objetiva.

Asimismo, la identificación de oportunidades de crecimiento, el análisis de rutas no servidas y la elaboración de business cases específicos contribuyen a reforzar la credibilidad de las actuaciones previstas y su potencial impacto sobre la conectividad aérea de Andalucía.

No obstante, la documentación disponible no detalla de forma exhaustiva los modelos analíticos, bases de datos o herramientas concretas utilizadas para la elaboración de dichas previsiones, circunstancia que limita una valoración más profunda de su robustez técnica.

A pesar de ello, las previsiones planteadas se consideran razonables y adecuadamente justificadas dentro del marco metodológico propuesto.

6. Grado de notoriedad, alcance y eficacia del plan en relación con los objetivos perseguidos

La propuesta contempla actuaciones específicas destinadas a reforzar el posicionamiento de Andalucía ante compañías aéreas, aeropuertos y otros agentes del sector aeronáutico internacional. Resultan especialmente relevantes las actuaciones relacionadas con la negociación de rutas, el apoyo institucional en eventos sectoriales, la coordinación de stakeholders, la elaboración de casos de negocio para aerolíneas y el desarrollo de acciones comerciales y de comunicación orientadas a incrementar la visibilidad del destino.

Asimismo, la incorporación de un sistema de indicadores, mecanismos de seguimiento y herramientas de monitorización de la conectividad permite evaluar de forma continua la eficacia de las actuaciones desarrolladas y facilita la adopción de medidas correctoras cuando resulte necesario. En consecuencia, la propuesta presenta una adecuada capacidad para alcanzar los objetivos perseguidos y generar resultados medibles en materia de conectividad aérea.

CONCLUSIÓN
Analizada la documentación presentada por THR, se considera que la propuesta presenta un elevado nivel técnico, destacando especialmente por la calidad de su planteamiento metodológico, la amplitud de actuaciones previstas, la definición detallada de entregables y la orientación práctica hacia la ejecución efectiva de la estrategia de conectividad aérea.

La oferta incorpora una visión integral que combina análisis de mercado, planificación estratégica, desarrollo de rutas, promoción comercial, sostenibilidad y asistencia técnica continuada, configurando una propuesta coherente y alineada con los objetivos establecidos en el contrato.
Asimismo, se valora positivamente la inclusión de mecanismos de gobernanza, sistemas de seguimiento, herramientas de monitorización y actuaciones específicas dirigidas a la captación de nuevas rutas y mercados.

En consecuencia, la propuesta se considera técnicamente solvente, viable y adecuada para la consecución de los objetivos del Plan Estratégico de Conectividad Aérea de Andalucía 2026-2028, ofreciendo garantías suficientes para su correcta ejecución y para la obtención de resultados medibles en materia de conectividad y desarrollo turístico.

4.- ANÁLISIS COMPARADO DE LAS OFERTAS

CONSIDERACIONES PREVIAS

Las valoraciones realizadas se efectúan conforme a los criterios establecidos en los pliegos, atendiendo a la calidad técnica de las ofertas en términos de:

- adecuación al objeto del contrato
- grado de desarrollo metodológico
- viabilidad técnica y operativa
- nivel de concreción de actuaciones
- capacidad de medición y seguimiento de resultados

La puntuación otorgada responde a una comparación relativa entre ofertas, aplicando los mismos criterios de análisis a todas ellas.

1. Planteamiento estratégico

Las cuatro ofertas cumplen el requisito de adecuación al objeto del contrato. No obstante, se observan diferencias en el nivel de integración del modelo de conectividad aérea.

- **GPA** articula un modelo que integra planificación estratégica, análisis de red aeroportuaria y gestión continua de la conectividad mediante herramientas de inteligencia aplicada. Este enfoque permite no solo definir actuaciones, sino estructurar un sistema de seguimiento continuo del comportamiento del mercado aéreo.
- **KPMG** presenta un modelo estratégico estructurado y coherente, basado en metodologías de análisis y planificación, con adecuada alineación con los objetivos del contrato.

- **THR** plantea un modelo correctamente estructurado, con orientación más operativa que analítica.
- **ALG** fundamenta su propuesta en experiencia sectorial y conocimiento del mercado, con menor desarrollo de arquitectura metodológica formal.

La diferencia relevante se sitúa en el grado de integración entre planificación, análisis y seguimiento operativo, siendo más completo en la propuesta de GPA.

2. Innovación y diseño de la propuesta

- **GPA** incorpora herramientas de inteligencia de mercado, monitorización continua y modelización de escenarios aplicados directamente a la gestión de rutas. Este conjunto se presenta integrado dentro del modelo de decisión.
- **KPMG** incorpora analítica avanzada y modelos predictivos, con enfoque metodológico robusto, aunque con menor especialización en herramientas específicamente aplicadas a conectividad aérea.
- **THR** incorpora innovación principalmente en la diversificación de actuaciones y en la combinación de elementos turísticos y aeroportuarios.
- **ALG** centra su propuesta en la aplicación de conocimiento sectorial al desarrollo de rutas.

La diferencia determinante se sitúa en el grado de integración entre herramientas analíticas y su aplicación operativa directa, mayor en GPA.

3. Planificación y viabilidad

- **GPA y KPMG** presentan estructuras metodológicas completas por fases, con definición de análisis, planificación y seguimiento.
- **THR** presenta una planificación estructurada con orientación a ejecución de actuaciones.
- **ALG** presenta un menor grado de detalle en la definición de planificación temporal y mecanismos formales de control.

Se valora especialmente la existencia de sistemas de seguimiento estructurado en GPA y KPMG, frente a enfoques más operativos o experienciales en THR y ALG.

4. Segmentación de mercados

- **GPA** desarrolla una segmentación basada en variables de mercado, comportamiento de demanda, aerolíneas y rutas, con aplicación operativa directa a la toma de decisiones.
- **KPMG** realiza segmentación adecuada desde un punto de vista analítico, con menor grado de operacionalización directa.
- **THR** incorpora segmentación suficiente en términos de mercados emisores y tipología de demanda.
- **ALG** presenta conocimiento de mercado, sin estructuración metodológica homogénea de segmentación.

La diferencia principal se sitúa en la transformación de la segmentación en herramienta operativa, más desarrollada en GPA.

5. Previsión de resultados

- **GPA** utiliza modelos de forecasting basados en análisis de datos y fuentes especializadas, integrados en un sistema de actualización y seguimiento.
- **KPMG y THR** presentan modelos de previsión coherentes con planificación estratégica, sin integración explícita de sistemas de actualización continua.
- **ALG** basa sus previsiones en experiencia sectorial y referencias de mercado.

La diferencia relevante se sitúa en la existencia de mecanismos de actualización y seguimiento del modelo predictivo.

6. Notoriedad y alcance

- **ALG** presenta una ventaja relativa en interlocución con aerolíneas y agentes del sector.
- **GPA y KPMG** incorporan sistemas estructurados de indicadores y seguimiento.
- **THR** combina acciones de promoción con soporte técnico a la ejecución.

Se valora de forma diferenciada la capacidad de interlocución (ALG) frente a capacidad de control y seguimiento (GPA/KPMG).

PUNTUACIÓN TÉCNICA (60 PUNTOS)

- **GPA: 60,00 puntos**
- **KPMG: 55,00 puntos**
- **ALG: 52,00 puntos**
- **THR: 50,00 puntos**

MOTIVACIÓN JURÍDICAMENTE REFORZADA

GPA (60 puntos)

La máxima puntuación se otorga a GPA por presentar la oferta que integra de forma simultánea y coherente:

- planificación estratégica del sistema aeroportuario
- herramientas de inteligencia de mercado aplicadas a conectividad
- mecanismos de seguimiento continuo de la evolución de la demanda
- modelos de previsión integrados en la gestión operativa

Esta integración permite que la propuesta no se limite a la planificación del servicio, sino que configure un sistema de gestión continua del comportamiento de la conectividad aérea.

La diferencia con el resto de ofertas no se basa en la existencia de estos elementos de forma aislada, sino en su integración funcional dentro de un único modelo operativo, lo que determina una mayor puntuación relativa.

KPMG (55 puntos)

KPMG presenta una oferta técnicamente sólida, con adecuada metodología de análisis y planificación.

La diferencia de puntuación respecto a GPA se fundamenta en:

- menor grado de integración de herramientas específicamente orientadas a gestión operativa de conectividad aérea
- enfoque predominantemente metodológico-consultivo frente a un enfoque operativo integrado

ALG (52 puntos)

ALG presenta una oferta basada principalmente en experiencia sectorial y conocimiento del mercado aéreo.

La diferencia respecto a las ofertas superiores deriva de:

- menor desarrollo metodológico formalizado
- menor estructuración de sistemas de seguimiento y análisis
- menor explicitación de herramientas de inteligencia de mercado

4º THR (50 puntos)

THR presenta una oferta técnicamente correcta, con adecuada estructuración de actuaciones y orientación a la ejecución.

La diferencia de puntuación responde a:

- menor desarrollo de herramientas de análisis avanzado
- menor profundidad en modelización de demanda
- menor integración de sistemas de inteligencia de mercado

La puntuación asignada a cada oferta, responde a una valoración comparativa homogénea de todas las ofertas conforme a los mismos criterios, identificándose diferencias en:

- grado de integración metodológica
- nivel de desarrollo de herramientas analíticas
- existencia de sistemas de seguimiento continuo
- grado de operacionalización del modelo de conectividad

La escala de puntuación aplicada refleja estas diferencias de forma proporcional y motivada, sin que se aprecie arbitrariedad en la valoración.

Si bien todas las ofertas presentan un elevado nivel técnico, la propuesta de GPA ofrece un mayor grado de especialización específica en conectividad aérea, incorporando herramientas propias de inteligencia aeronáutica, sistemas avanzados de monitorización y modelos de previsión sectoriales que no se encuentran desarrollados con igual profundidad en el resto de propuestas.

La propuesta de KPMG presenta una metodología particularmente sólida y estructurada, si bien su enfoque se orienta en mayor medida al análisis estratégico y consultoría generalista que a herramientas específicamente diseñadas para la gestión de conectividad aérea.

La propuesta de ALG destaca por su experiencia sectorial y capacidad de interlocución con operadores aeroportuarios y aerolíneas, aunque presenta un menor grado de concreción en aspectos metodológicos, sistemas de seguimiento y definición operativa de determinadas actuaciones.

La propuesta de THR presenta una metodología detallada y una adecuada planificación de actuaciones, si bien la especialización técnica en inteligencia aeronáutica y monitorización de conectividad aparece menos desarrollada que en otras ofertas.

En el caso de GPA, la propuesta se posiciona como la única que integra de manera plenamente simultánea tres capas que, en otras ofertas, suelen aparecer de forma parcial o desconectada: herramientas propias de inteligencia aeronáutica, capacidades de monitorización continua y modelos avanzados de previsión. Este enfoque integrado es relevante porque no se limita a aportar análisis puntual, sino que plantea un ecosistema completo de inteligencia operativa, en el que la detección, el seguimiento y la anticipación del comportamiento del sistema aeronáutico están alineados dentro de una misma arquitectura metodológica. Esto refuerza su carácter diferencial en términos de ambición analítica y profundidad tecnológica.

En el caso de KPMG, la propuesta destaca por la solidez de su metodología, su robustez analítica y la experiencia en proyectos complejos de transformación y analítica avanzada. Sin embargo, el componente específicamente aeronáutico aparece menos especializado en comparación con propuestas más verticalizadas del sector. Es decir, aunque la aproximación metodológica es consistente y de alto nivel, tiende a apoyarse más en marcos generales de consultoría y analítica sectorial que en herramientas o desarrollos específicamente diseñados para la inteligencia operativa aeronáutica.

En el caso de THR, el principal valor diferencial reside en la capacidad de ejecución y en la calidad de la planificación estratégica. Su fortaleza no se centra tanto en la sofisticación de los modelos analíticos o en el desarrollo de herramientas tecnológicas avanzadas, sino en la experiencia práctica de implementación, estructuración de proyectos y acompañamiento operativo. Esto la posiciona como una firma especialmente eficaz en la traducción de la estrategia en planes accionables, con foco en la viabilidad y en la ejecución ordenada.

Finalmente, en el caso de ALG, se reconoce una sólida experiencia sectorial, particularmente relevante en el ámbito aeronáutico y aeroportuario. No obstante, esta especialización no siempre viene acompañada del mismo nivel de desarrollo metodológico o de sofisticación en herramientas analíticas que presentan las ofertas mejor valoradas en términos de innovación. En consecuencia, su propuesta tiende a apoyarse más en el conocimiento experto y la experiencia acumulada que en la construcción de frameworks metodológicos altamente estructurados o en el uso de tecnologías avanzadas de modelización.

En Málaga, a la fecha de la firma electrónica