



RESOLUCION DEL CONCURSO - ADJUDICACIÓN DEL ORGANISMO DE EJECUCIÓN

PROGRAMA AGRIP-SIMPLE-2026-IM-CHARACTERISTICS - 2027-2029

Consejo Regulador de las DOP "Jerez-Xérès-Sherry", "Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda" y "Vinagre de Jerez" publica la resolución del concurso de selección de un organismo de ejecución para la ejecución de un programa europeo de promoción agroalimentaria bajo el Topic AGRIP-SIMPLE-2026-IM-CHARACTERISTICS para la próxima convocatoria de abril 2026 de la Comisión Europea.

1. Resolución del proceso

Mercado: España y Países Bajos

Tras analizar las propuestas de AGR Food Marketing y TACTIS Europe bajo los criterios de pertinencia, calidad, impacto y experiencia, el Comité acuerda por unanimidad designar a **AGR Food Marketing como Organismo de Ejecución.**

5. Tabla de evaluación

AGENCIA	AGR FOOD MARKETING	TACTIS EUROPE
Se valorará que las propuestas de programa aborden:	PUNTUACIÓN	PUNTUACIÓN
1. Pertinencia (5 puntos, siendo el umbral 4)	5	5
2. Calidad (20 puntos, 2,5 por ítem, siendo el umbral 10)	17,5	15,5
3. Impacto (10 puntos, 5 puntos por ítem, siendo el umbral 5)	10	6,5
4. Experiencia profesional (5 puntos, siendo umbral 4)	5	5
TOTAL PUNTUACIÓN CALIDAD	37,5	32

Tras la valoración final de ambas propuestas se expone la siguiente conclusión cuantitativa y cualitativa:

1.1 Valoración de la Agencia AGR Food Marketing

La puntuación final obtenida, de acuerdo con los criterios de evaluación definidos en las bases, **asciende a 97,5 puntos**, con el siguiente desglose:

- Valoración de la calidad: 37,5 / 40
- Valoración del precio: 60
- **Puntuación Final: 97,5 / 100**

P = puntuación máxima x (oferta mínima/oferta a valorar)

AGENCIA	PRESUPUESTO	CÁLCULO	RESULTADO
AGR FOOD MARKETING	3.217.947 €	$60 \times (3.217.947 / 3.217.947)$	60

Criterios cualitativos adicionales:

- La agencia ha demostrado una alineación adecuada con la estrategia de valor y de comunicación de las DOPs. Sus fortalezas radican en una selección de actividades pertinente (RRPP, publicidad segmentada, formación técnica, promoción en puntos de venta) y una relación coste-eficacia altamente justificada. Se considera que su propuesta garantiza la seguridad operativa del programa.
- Sólido análisis de mercado y enfoque estratégico, basado en un diagnóstico preciso de la evolución histórica del sector (marcada por la caída de ventas) que permite identificar con claridad la necesidad de rejuvenecer el target y apostar por la "premiumización" para recuperar el valor de las DOP.
- Concepto estratégico coherente y de alto valor institucional, que posiciona a los Vinos y Vinagres de Jerez y la Manzanilla de Sanlúcar de Barrameda como referentes de autenticidad europea, articulando un "ecosistema de actividades" diseñado para elevar la percepción del producto hacia un segmento más joven y contemporáneo.
- Estrategia digital integrada y equilibrada, con una fuerte apuesta por la generación de contenidos de valor y el aprovechamiento de activos como la Sherry Academy, combinados con una amplificación segmentada en medios sociales y buscadores para maximizar el alcance en los nichos de consumo identificados.
- Planteamiento global coherente para España y Países Bajos, con una estructura de acciones en ambos países adaptada a la realidad de cada mercado, aprovechando con eficacia las sinergias con otras actividades sectoriales y

presentando un presupuesto técnico detallado que garantiza una excelente relación coste-eficacia.

- Se detectan algunas áreas de ajustes que vienen recogidas en la tabla de evaluación: concepto de la creatividad, claims y paquete de trabajo 2 RRPP y gabinete de prensa, aula de formación. Se considera importante y necesario revisarlas de cara a la versión final del programa a presentar en la convocatoria de la Comisión Europea.

4.2 Valoración de la Agencia Tactics Europe

La puntuación final obtenida, de acuerdo con los criterios de evaluación definidos en las bases, **asciende a 92 puntos**, con el siguiente desglose:

- Valoración de la calidad: 32/ 40
- Valoración del precio: 59,99
- **Puntuación Final: 92 / 100**

P = puntuación máxima x (oferta mínima/oferta a valorar)

AGENCIA	PRESUPUESTO	CÁLCULO	RESULTADO
TACTIS EUROPE	3.218.008 €	60 x (3.217.947/ 3.218.008)	59,99

En Jerez de la Frontera, 16 de marzo 2026

Fdo.: César Saldaña Sánchez

Presidente

Consejo Regulador DOP "Jerez-Xérès-Sherry", "Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda" y "Vinagre de Jerez"

NOTA:

Se hace constar que el Comité ha emitido su valoración basándose estrictamente en la información contenida en las ofertas, asegurando la transparencia y homogeneidad en la aplicación de los criterios. El resultado obtenido por cada agencia responde únicamente al grado de adecuación de su propuesta estratégica a las necesidades de las DOPs y del Consejo Regulador, con independencia del prestigio o capacidad profesional global de las entidades concurrentes.

Los criterios de valoración aplicados han sido definidos por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) y están orientados a identificar aquellas propuestas que presenten mayores garantías de competitividad en el marco de los programas europeos de promoción, en un entorno caracterizado por un elevado nivel de concurrencia entre propuestas procedentes de distintos Estados miembros.

VALORACIÓN DE LA CALIDAD GENERAL (40 PUNTOS)

Se valorarán las propuestas otorgándoles una puntuación máxima de 40 puntos. Se establecerá una puntuación mínima para considerar que las propuestas tienen la mínima calidad exigida.

La calidad general de las propuestas se evaluará en función de los siguientes criterios y subcriterios de adjudicación. Es importante que se asegure de que la propuesta aborde todos los subcriterios de adjudicación enumerados con el objeto de reducir la subjetividad del resultado.

A continuación, se indica la puntuación de cada criterio y cada subcriterio, así como el umbral mínimo por criterio para admitir o rechazar una propuesta.

1. Pertinencia (5 puntos, siendo el umbral 4)

Se valorará que las propuestas de programa aborden:

- 1.1 El tema concreto de la convocatoria a la que se pretenda participar. (1,5 puntos)
- 1.2 Los productos que se quieran promocionar. (1,5 puntos)
- 1.3 Se atiene fielmente a los objetivos y fines específicos establecidos en la convocatoria. (2 puntos)

2. Calidad (20 puntos, 2,5 por ítem, siendo el umbral 10)

- 2.1 Selección idónea de actividades en relación con los objetivos y la estrategia del programa, conjunto adecuado de herramientas de comunicación, sinergia entre las distintas actividades.
- 2.2 Descripción concisa de las actividades y los resultados concretos, relación coste-eficacia.
- 2.3 Calidad de los indicadores y métodos de evaluación propuestos.
- 2.4 Asignación adecuada del presupuesto en relación con los objetivos y el alcance de las actividades. El presupuesto se divide eficazmente entre las actividades. Es coherente con la estrategia descrita y el impacto previsto. Aclaración: El presupuesto de las ofertas presentadas debe incluir solamente los paquetes de trabajo a subcontratar

- 2.5 Descripción clara de los costes estimados y de la precisión del presupuesto.
- 2.6 Coherencia entre los costes y los resultados concretos previstos.
- 2.7 Organización del programa y estructura de gestión.
- 2.8 Creatividad del programa.

3. Impacto (10 puntos, 5 puntos por ítem, siendo el umbral 5)

- 3.1 Se valorará que las propuestas estén orientadas a los resultados y muestren con claridad cómo se proponen alcanzar dichos resultados.
- 3.2 El nivel de inversión propuesto se justifica por la rentabilidad prevista.

4. Experiencia profesional para las personas que se van a encargar de la ejecución del programa. (5 puntos, siendo umbral 4) Currículum, disponibilidad de recursos, personal adecuado para la ejecución del programa en concreto

VALORACIÓN DEL PRECIO (60 PUNTOS)

Los que hayan pasado la valoración de calidad, se someterán a la valoración del precio otorgándole un máximo de 60 puntos mediante la siguiente fórmula.

La proposición económica se puntuará de acuerdo con un criterio de proporcionalidad exclusivamente respecto de la oferta más reducida, a la que se atribuye la puntuación máxima, calculando la ponderación de las demás con arreglo a la siguiente fórmula:

$P = \text{puntuación máxima} \times (\text{oferta mínima} / \text{oferta a valorar})$

P: es la puntuación obtenida por cada una de las propuestas.

Puntuación máxima: 60

Oferta min: es la oferta mínima recibida y que haya llegado a esta fase.

Oferta para valorar: es la oferta correspondiente al licitador que se valora.

El umbral mínimo de presupuesto total es de **3.218.000 €**. Por debajo de esta cantidad se consideraría que la propuesta no ofrece garantías suficientes de buena ejecución.