



Expediente de contratación número: **50-7-2.01-0004/2013**

Tipo de contrato: **CONTRATO SERVICIOS**

Denominación: **CONTRATACIÓN RED DE ASESORÍAS DE COMERCIO INTERNACIONAL EN EL EXTRANJERO**

Procedimiento de adjudicación: **ABIERTO**

Tramitación: **ORDINARIA**

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS

1.- OBJETO DE LA CONTRATACIÓN.

El objeto del presente contrato lo constituirá la contratación de una red de asesorías de comercio exterior con presencia en España y en el extranjero para promover la internacionalización de las empresas riojanas.

Dichas asesorías prestarán sus servicios a la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja en las condiciones que figuran en el presente pliego.

2.- CARACTERÍSTICAS BÁSICAS.

Las siguientes funciones que podrá realizar la empresa adjudicataria irán dirigidas a la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja:

1. Servicio de Estudio comparativo de mercados: comparar varios mercados para ver cuál de ellos es más interesante para un producto o grupo de productos.
2. Servicio de Primer contacto con el mercado: pretest. Informe con datos sobre un país y un sector/producto en concreto. Los datos que contendrá el informe serán los siguientes: estadísticas de importación, estadísticas de producción local de ese producto, adaptaciones necesarias para introducir ese producto, registros, homologaciones y permisos necesarios, canales de distribución, política de precios, aranceles e impuestos, normativa, ferias y asociaciones.



3. Servicio de captación de posibles clientes: se materializará realizando un estudio previo del sector/producto y búsqueda de contactos, mediante la elaboración de un listado de potenciales clientes. El listado contendrá un mínimo de 30 contactos, los cuales, además, serán contactados. Se elaborará un informe que contendrá, como mínimo, además de los datos de contacto la siguiente información:
 - Tamaño del mercado
 - Estadísticas de producción local, importación, exportación y consumo aparente del producto.
 - Consumo per cápita.
 - Barreras (arancelarias y no arancelarias) para la introducción de ese determinado producto en el mercado
 - Canales de distribución
 - Política de precios
 - Listado de contactos. Contendrá: nombre de la denominación social, dirección, tf de contacto, fax (si tiene), web, email, persona de contacto, breve información sobre su actividad.
4. Servicio de viajes de prospección de mercado individuales, mediante acompañamiento y realización de la agenda de contactos: búsqueda de contactos comerciales y confección de agendas de trabajo.
5. Servicio de preparación de ferias: envío de mailing invitando a visitar el stand, asistencia en el stand y atención a las visitas durante la feria.
6. Apoyo y organización de ferias/eventos de promoción. Organización de viajes y preparación y apoyo a las empresas para su participación en ferias/eventos de promoción realizadas en los países donde estén ubicadas las distintas sedes.
7. Servicio de seguimiento de contactos: volver a contactar con potenciales clientes y contactos realizados en ferias, misiones comerciales, otros eventos o tras haber realizado un servicio de captación de clientes con el objetivo de retomar el contacto y volver a mantener negociaciones dirigidas a captarles como clientes
8. Servicio de Gestión de clientes: gestión de pedidos, envíos, reclamaciones.
9. Organización de misiones comerciales, mediante la realización de agendas de contactos adaptados a cada una de las empresas participantes y de todas aquellas cuestiones organizativas de la misión.
10. Organización de misiones institucionales: confección de agendas de contactos institucionales.



11. Organización de misiones inversas.
12. Captación de importadores para la asistencia a ferias.
13. Elaboración de estudios de mercado.
14. Preparación de al menos una jornada de encuentro en Logroño con la Agencia en la que estén presentes casi todos los promotores en el extranjero.
15. Visitas periódicas a La Rioja para visitar empresas interesadas en abrir mercados exteriores. La fijación se definirá posteriormente, pero podrían ser mensualmente.
16. Organización de eventos de promoción (participaciones agrupadas en ferias, catas, degustaciones, demostraciones técnicas....).

Será necesaria la presentación de un informe final para los siguientes servicios, independientemente de su duración:

- Servicio de captación de posibles clientes
- Servicio viajes de prospección
- Servicio de preparación de ferias
- Servicio de seguimiento de contactos
- Servicio de seguimiento de clientes

El informe final se presentará al final de todo el periodo contratado, es decir, en el caso de existir prórrogas el informe será entregado al final de las mismas.

El contenido mínimo de informe final para el servicio de captación de clientes será el siguiente:

1. Análisis de la demanda. Incluirá el consumo per cápita anual.
2. Análisis de la oferta
3. Comercio exterior: tablas estadísticas import/export
4. Factores de comercialización: breve descripción de los canales de distribución habituales para ese producto en ese país.
5. Barreras comerciales y no comerciales.
6. Breve resumen de resultados de las gestiones realizadas.

3.- OTRAS ESPECIFICACIONES.

3.1.- Para poder prestar los servicios derivados del presente contrato y las actividades de promoción exterior que se propongan, las empresas candidatas deberán cumplir los siguientes requisitos:



- a) Número de oficinas: la empresas candidatas tendrán una red con un mínimo de 8 oficinas en otros tantos países.
- b) Cobertura internacional: como mínimo las empresas candidatas tendrán oficinas en Europa, Asia, América del Norte y América del Sur de manera que cubran varios países de esos mercados.
- c) Para facilitar la comunicación entre Ader, empresa contratista y empresas riojanas, la empresa tendrá personal cualificado que hable español en todos los destinos que proponga.
- d) La presentación de la oferta y toda la documentación relativa a la realización de los trabajos se presentará en español.

3.2.- Se podrán realizar cualesquiera otras actividades que surjan de la puesta en marcha del presente contrato de servicios.

4.- DURACIÓN DE LA PRESTACIÓN.

El plazo de ejecución será de 12 meses desde la firma del contrato, con la posibilidad de prórroga de hasta un año como máximo, de conformidad con lo previsto en el artículo 303 del Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público aprobado por Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre.

5.- PRESUPUESTO DEL CONTRATO.

El presupuesto máximo del contrato se eleva a la cantidad total de CUATROCIENTOS CINCUENTA Y UN MIL EUROS (451.000 euros), conforme al siguiente detalle:

PRESUPUESTO SIN IVA: 372.727,27 euros

- Impuesto sobre el Valor Añadido: 78.272,73 euros

- Tipo Impositivo: 21%

6.- FORMA DE PAGO.

El pago de las facturas correspondientes al presente contrato se realizará mensualmente, previa justificación y conformidad de las mismas. Las facturas que se presenten para su abono deberán venir acompañadas del correspondiente informe



técnico detallado de todos los servicios prestados y del estado de aquellos en los que se realicen pagos parciales.

7.- APLICACIÓN PRESUPUESTARIA.

El gasto derivado de la contratación se imputará a la partida presupuestaria 19.50.3222.227.06 del Presupuesto de la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja de acuerdo con el siguiente plan financiero:

Año 2014: 350.000 €

Año 2015: 101.000 €

8.- PREPARACIÓN Y CONTENIDO DE LA OFERTA.

Las ofertas de las empresas concursantes deberán contener como mínimo los siguientes apartados:

1. Memoria de presentación de la empresa, que incluirá los medios técnicos y humanos a utilizar en la realización del presente contrato de servicios.
2. Presupuesto de cada uno de las actuaciones que componen el apartado 2 del Pliego de Prescripciones técnicas, indicando el precio unitario de los módulos.
3. Explicación detallada de la metodología que van a utilizar para realizar la prestación así como de los medios que van a destinar.
4. Cuadro resumen de precios. Se presentará un cuadro resumen siguiendo fielmente el siguiente formato:

nº		P ₁	P ₂	...	P _n	PMA	PRECIO MEDIO TOTAL
1	Serv. Comparat. Mercados	PU ₁₁	PU ₂₁		PU _{n1}	(ΣPU ₁ +...+PU _{n1})/n	((ΣPU ₁ +...+PU _{n1})/n + (ΣPU ₁₁₅ +...+PU _{n15})/n)/15
2	Serv. Primer contacto						
3	Serv. Captac. Clientes						
4	Viajes prospección						
5	Prep. Ferias						
6	Apoyo ferias						
7	Seguimiento clientes						
8	Gestión clientes						
9	Misiones comerciales						
10	Misiones institucionales						
11	Misiones inversas						
12	Capt. Import. Ferias						
13	estudios de mercado						
14	Encuentro en Logroño						
15	Visitas a empresas	PU ₁₁₅	PU ₂₁₅		PU _{n15}	(ΣPU ₁₁₅ +...+PU _{n15})/n	



Siendo:

P1: país

PU11: precio unitario de la actividad 1 en el país 1

PMA: precio medio actividad

PMT: precio medio total

Notas a la hora de hacer los cálculos relativos a la tabla:

Misiones comerciales: calcular el precio para 10 empresas.

Misiones institucionales: calcular el precio para 3 días de agenda

Misiones inversas: calcular el precio para 5 contactos.

- Relación de países y de regiones o áreas mundiales en los que la empresa dispone de oficina para la prestación del servicio.

Logroño, 18 de noviembre de 2013

LA RESPONSABLE DE LINEA

Fdo: Carmen Alonso Ruiz.