

ACTIVIDADES DEL PROGRAMA DE POSICIONAMIENTO DE LOS PRODUCTOS TRANSFRONTERIZOS EN LOS MERCADOS INTERIORES Y EXTERIORES

1. Introducción al proyecto Internovamarket-Food

La Confederación de Empresarios de Pontevedra (CEP) ha sido beneficiaria de un proyecto europeo de Cooperación transfronteriza (Poctep), denominado INTERNOVAMARKET-FOOD. En la siguiente dirección web se puede acceder a una información pormenorizada sobre el alcance del mismo www.intenovamarketfood.com

Los socios del proyecto INTERNOVAMARKET-FOOD son las siguientes entidades:

1. CTC
2. AEP
3. ANFACO-CECOPECA
4. CEL
5. CEO
6. AGAVI
7. CEP
8. IPB
9. IPVC

El objetivo general del proyecto es contribuir a la economía transfronteriza con aumento de la generación de riqueza, basándose en tres pilares fundamentales: internacionalización, innovación tecnológica y marketing, para expandirse a nuevos mercados, con uso de las Tecnologías de información, hacia una orientación de mejora del posicionamiento competitivo del tejido industrial agroalimentario transfronterizo.

Para alcanzar el objetivo general del proyecto, se llevarán a cabo 4 grandes grupos de actividades a ser realizadas por los socios del proyecto de manera colaborativa.

- Actividad 1: INTER-EXPORT PLUS: Programa de posicionamiento de los productos transfronterizos en los mercados interiores y exteriores
- Actividad 2: INNOVA PLUS: Programa acelerador de Innovación Tecnológica para competir con garantía en los mercados
- Actividad 3: MARKET PLUS: Programa de estrategias de marketing para fomentar la competitividad empresarial
- Actividad 4: Programa Formativo INTERNOVAMARKET-FOOD

EL proyecto tiene un horizonte temporal de ejecución que finalizará a 31 de Diciembre de 2019.

El presente pliego constituye un conjunto de instrucciones, normas y especificaciones que regirán la contratación por parte de la CEP de las actividades que se relacionan a continuación.

2. Necesidad de externalización y tareas específicas

La Confederación de empresarios y tal y como viene reflejado en la memoria de candidatura del proyecto Poctep, considera necesario contratar los servicios de una asistencia técnica externa que permita realizar dentro del calendario establecido en el proyecto determinadas actividades priorizadas para su ejecución durante el año 2018/19.

Las actividades son las siguientes:

Dentro de la **Actividad 1: “INTER-EXPORT PLUS: Programa de posicionamiento de los productos transfronterizos en los mercados interiores y exteriores”** se realizan diferentes actividades en internacionalización de la Pyme de la eurorregión por parte de varios de los socios.

La CEP tiene en esta actividad la responsabilidad de realizar un taller específico en el mercado francés y una misión inversa de compradores y/o prescriptores de este mismo país.

Tareas a realizar por la empresa adjudicataria:

1. **Una misión inversa del mercado francés.** Se organizará de forma conjunta entre Galicia y NP, una misión inversa para potenciales compradores y/o prescriptores, de manera que puedan conocer in situ las instalaciones y capacidades tecnológicas y humanas de las empresas agroalimentarias de la Eurorregión.

Las tareas a realizar por la empresa adjudicataria serán las siguientes y que garanticen la gestión integral de la misión en su conjunto:

- Propuesta de un mínimo de cinco (5) contrapartes comerciales procedentes de Francia que tengan interés comercial en los productos agroalimentarios de Galicia y el Norte de Portugal.

Serán personas con capacidad de compra y responsabilidad sobre las mismas dentro de su empresa o bien en caso de prescriptores serán personas con gran capacidad de influencia en su dimensión. Selección de los mismos conjuntamente con la CEP.

- Asunción de los costes de desplazamiento (internacional y visitas locales), alojamiento en un hotel como mínimo de 4* y manutención de las contrapartes invitadas a la misión.
- Diseño de las agendas empresariales en función de las necesidades y características de las empresas de la Eurorregión que deseen participar en la misión, a través de la organización de entrevistas con los visitantes internacionales y de visitas a las instalaciones de las empresas de la eurorregión participantes. Se estima un máximo de 40 empresas participantes en la misión.
- Apoyo en la captación y selección de las empresas participantes en la misión inversa.
- Apoyo en la celebración de evento (cata vinos, degustación productos,...) para los compradores y/o prescriptores visitantes. Y apoyo en la selección de empresas y productos a participar. Asunción de los costes de alquiler de instalaciones y menaje de ser necesario, así como cualquier otra necesidad que el evento requiera.
- Apoyo en la gestión de la comunicación y difusión de los resultados de la misión.

2. Un taller específico sobre el mercado francés y sus canales de distribución.

Este taller deberá instruir a las empresas en su forma de abordar el mercado francés.

El objetivo concreto de esta formación es capacitar a los profesionales de la industria alimentaria con la finalidad de que tengan la capacidad de buscar con éxito el mejor partner para sus productos en el mercado francés.

En concreto deberán, previamente a la realización de la misión, organizar un taller en el que se traten las figuras del agente, importador, distribuidor,... sus características, cómo localizarlos, cómo trabajar con ellos, los tipos de contrato habituales para cada figura,...

La adjudicataria deberá hacer una propuesta, sobre la base anterior, de programa, duración y ponente.

El taller deberá tener una asistencia mínima de 20 empresas a las que se le dará prioridad para participar en la misión inversa.

Para ello deberán estar inscritas en el proyecto.

La adjudicataria contará con una base de empresas que ya participan en el proyecto Internovamarket-Food. En caso de no ser suficientes para realizar el taller y/o la misión inversa, o bien porque ya estén implantados en el mercado francés o bien porque no estén interesadas, la adjudicataria registrará y seleccionará nuevas empresas para incorporar al Internovamarket-Food y poder realizar las acciones con el número comprometido de PYMES.

InternovamarketFood cuenta con fichas propias de registro que la CEP proporcionará a la adjudicataria para que pueda llevar a cabo el registro de las empresas convenientemente.

Así mismo se deberá registrar cada reunión mantenida durante la misión inversa, nuevamente con las fichas existentes a tal fin.

La empresa adjudicataria se comprometen a emitir un informe final completo de toda la actividad realizada detallando paso a paso como se realizó la acción correspondiente.

Captación y selección de las empresas participantes tanto para el taller como para la misión inversa, incidencias durante el proceso, Cv del formador/res, materia impartida, material entregado, fotos de la formación, fichas de los compradores/prescriptores, visitas realizadas, eventos realizados, empresas participantes, oportunidades creadas, fotos de cada evento y reunión, así como resultado final de todo el procedimiento, de igual manera se incluirá cualquier otra cuestión que consideren de relevancia en la planificación y ejecución de la acción.

Este informe se elaborará a fines de justificación de las acciones frente a las autoridades de gestión del Internovamarket-Food, autoridades de gestión de los proyectos Poctep.

El informe deberá ser revisado y aprobado por la CEP antes de su aceptación final.

Toda la documentación, informes, etc... deberán seguir las normas de publicidad del proyecto, incluyendo los logos oficiales. La CEP asesorará a la adjudicataria en las normas básicas de comunicación del proyecto para su cumplimiento.

La CEP hará, en todo momento, un seguimiento del avance de los trabajos, para ello deberán realizarse las reuniones que la CEP considere necesarias para ser informada de la evolución tanto de la puesta en marcha del taller, como de la misión inversa y la selección previa de compradores/prescriptores así como de empresas participantes.

2. Equipo requerido

La adjudicataria contará con el personal necesario para la ejecución del contrato.

Igualmente designará, cuando menos:

- Un Director/a del proyecto, que será el encargado de realizar las tareas de dirección de las actividades comprendidas en la contratación y actuará como interlocutor con el técnico asignado desde la CEP como responsable de la actividad, en relación con todas las cuestiones. Dicha persona deberá tener la experiencia necesaria y demostrable en proyectos de similar naturaleza.
- Dos consultores expertos en la organización de misiones inversas y directas, con experiencia acreditada de cómo mínimo tres años en proyectos similares.
- Un formador con experiencia demostrable en “Canales de distribución en Francia”

3. Plazo de realización

La actividad sujeta a contratación deberá estar finalizada:

Taller a 31 de Mayo de 2019.

Misión Inversa a 30 de Noviembre de 2019

Esto significa que la CEP habrá recibido en esa fecha tope el informe final de la actividad.

4. Precio

El precio establecido para la realización de las actividades antes descritas asciende a:

Catorce mil euros (14.000€) con IVA incluido.

La facturación se realizará previa presentación del informe descriptivo de las actividades realizadas y una vez obtenida la conformidad de la CEP.

Previamente y a la firma del contrato se establecerá un depósito de garantía de buen fin de la acción del 50% del importe, cuyas condiciones de ingreso y devolución serán señaladas en el propio contrato.

5. Documentación a presentar

Las empresas interesadas deberán presentar por duplicado la siguiente documentación, la primera copia en papel en tres sobre separados y la segunda en un pendrive con la misma estructura en archivos no modificables:

Sobre 1: Documentación Administrativa

Presentación breve del licitador y de su experiencia en el campo de la prestación de servicios a la internacionalización relacionados con este pliego. La extensión máxima de este apartado será de 8 páginas.

Sobre 2: Documentación Técnica

Propuesta técnica y metodológica. La extensión máxima de este apartado será de 50 hojas.

Propuesta de mejoras concretas sobre el alcance descrito de las actividades a realizar

Sobre 3: Documentación Económica

Oferta económica

La documentación deberá ser presentada en la sede de la Confederación de Empresarios de Pontevedra en la Calle García Barbón nº104; Vigo; Pontevedra con fecha límite 20 de Enero de 2019.

Se indicará claramente lo siguiente – InternovamarketFood Actividad 1: “INTER-EXPORT PLUS: Programa de posicionamiento de los productos transfronterizos en los mercados interiores y exteriores” Misión Inversa y Taller Francia.

Procedimiento de adjudicación

El procedimiento de adjudicación se rige según los criterios establecidos en el Manual de Contratación de la CEP, siendo de aplicación al presente procedimiento los siguientes aspectos.

a. Capacidad para contratar

Podrán presentar ofertas para la adjudicación del Contrato las personas naturales o jurídicas, españolas o extranjeras, a título individual o en uniones de empresarios, con plena capacidad de obrar que no se encuentren incurso en alguna de las prohibiciones de contratar establecidas en el artículo 60.1 del texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14

de noviembre y acrediten su solvencia económica, financiera y técnica o profesional en los términos previstos en el TRLCSP.

b. Solvencia Económica:

Para acreditar la solvencia económica, se exigirá que aquellas entidades, o conjunto de entidades cuya facturación propia (o agregada en el caso de UTEs) sea al menos el triple de la cantidad licitada para el servicio demandado en cada uno de los tres últimos ejercicios cerrados. Para ello, junto con la propuesta, será necesario aportar una certificación o declaración que así lo afirme.

c. Criterios de valoración

Las ofertas presentadas se valorarán según la siguiente propuesta:

Criterios	
Metodología -Planificación general de los trabajos	30 puntos
Mejoras al alcance exigido 5 puntos por cada mejora que se considere relevante hasta un máximo de 20 puntos	20 puntos

d. Documentación Justificativa

Una vez realizada la adjudicación, se le concederá un plazo máximo de 5 días naturales al adjudicatario para presentar la documentación justificativa de hallarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y con la Seguridad Social, y cualesquiera otros documentos acreditativos de aptitud que la CEP considere.