extenda

AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

CONTRATO DE SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA EL PROGRAMA EMBAJADORES PARA LA PROMOCIÓN DE SECTORES ANDALUCES

Andalucía se mueve con Europa

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS

PROCEDIMIENTO ABIERTO

Nº DE EXPEDIENTE: 2021-044

Junta de Andalucía
Consejería de la Presidencia
Administración Pública e Interior

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

extenda
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES 3

2. OBJETO 3

3. LUGAR DE EJECUCIÓN 4

4. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO 5

5. RECURSOS HUMANOS Y MATERIALES..... 11

6. PRECIO DEL CONTRATO..... 11

7. PLAZO DE EJECUCIÓN 13

Junta de Andalucía
Consejería de la Presidencia
Administración Pública e Interior

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

1.- ANTECEDENTES

La Estrategia de internacionalización de la economía andaluza 2021-2027 es el VI documento que aprueba el gobierno de Andalucía para dotarse de un marco de trabajo que aúne los esfuerzos de la Administración andaluza en este ámbito. Tiene, como no puede ser de otro modo, objetivos principales y específicos compartidos en parte con anteriores planes de internacionalización, toda vez que el incremento de peso de las exportaciones en el PIB de Andalucía; el incremento de la base exportadora; la diversificación de mercados y el crecimiento de la inversión extranjera directa son los horizontes lógicos y principales hacia los que siempre debe dirigirse una política de internacionalización, para que contribuya de manera decisiva al avance de la economía andaluza y la generación de empleo de calidad.

En consonancia con el objetivo específico *"3.2 Impulsar la actividad de promoción con enfoque de mercado"* de la estrategia, Extenda tiene previsto llevar a cabo el "Programa Embajadores". Dicho programa tiene como objetivo seleccionar un "embajador" en base a las oportunidades detectadas en los mercados en los que está presente una categoría de productos a promocionar. Este embajador debe ser un prescriptor de reconocido prestigio entre las empresas del sector a promocionar en cada uno de los países. Su cometido será dar a conocer las características y puntos fuertes del sector a promocionar entre empresas, medios de comunicación, importadores y prescriptores en su país, con el objetivo de influir positivamente en la decisión de compra de los productos promocionados.

2. OBJETO

El objeto del presente contrato es la selección de una empresa que tenga capacidad de asistir a Extenda-Empresa Pública Andaluza de Promoción Exterior, S.A. (en adelante, EXTENDA) a través de la figura llamada "Embajador" en la promoción de cada sector y de las empresas andaluzas ante prescriptores y clientes potenciales en cada país que se desarrolle la actividad.

De tal forma, la empresa adjudicataria, a través de la asistencia técnica del "Embajador", definirá las oportunidades en un mercado y para un sector andaluz concretos, desarrollará un plan de actuaciones dirigido al incremento de presencia de dichas empresas en el mercado y posteriormente organizará las acciones de promoción propuestas.

El presente Pliego determina las prescripciones técnicas para **4 lotes distintos:**

LOTE 1: EMBAJADOR DEL CONTRACT ANDALUZ EN LATINOAMÉRICA
LOTE 2: EMBAJADOR DEL ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA ANDALUZ EN ALEMANIA
LOTE 3: EMBAJADOR DEL SECTOR CONTRACT EN EL GOLFO ARÁBIGO
LOTE 4: EMBAJADOR DEL SECTOR AGROALIMENTARIO Y BEBIDAS EN JAPÓN

3. LUGAR DE EJECUCIÓN

El lugar de ejecución del presente contrato será la sede de Extenda en Sevilla en caso de que sean presenciales las presentaciones a las empresas andaluzas descritas en el presente Pliego así como en el país correspondiente para cada LOTE:

- **LOTE 1: EMBAJADOR DEL CONTRACT ANDALUZ EN LATINOAMÉRICA**
  - El lugar de ejecución del primer año será Colombia.
  - El lugar de ejecución de la posible prórroga podrá ser cualquier país de Latinoamérica según oferta de la empresa adjudicataria.

- **LOTE 2: EMBAJADOR DEL ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA ANDALUZ EN ALEMANIA**
  - El lugar de ejecución será Alemania.

- **LOTE 3: EMBAJADOR DEL CONTRACT EN EL GOLFO ARÁBIGO**
  - El lugar de ejecución del primer año será Emiratos Árabes Unidos
  - El lugar de ejecución de la posible prórroga podrá ser cualquier país del Golfo Arábigo según la oferta de la empresa adjudicataria.

- **LOTE 4: EMBAJADOR DEL SECTOR AGROALIMENTARIO Y BEBIDAS EN JAPÓN**
  - El lugar de ejecución será Japón.

4. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

De manera genérica para CADA LOTE, mediante el "Programa Embajadores", un experto de cada sector en el mercado destino promocionará el producto andaluz en el mercado contribuyendo, entre otros, a mejorar la imagen del producto en ese mercado.

Las particularidades, actividades y servicios a realizar por la empresa adjudicataria de cada LOTE a través de la figura "Embajador", serán las siguientes:

LOTE 1: EMBAJADOR DEL CONTRACT ANDALUZ EN LATINOAMERICA

El canal contract es un canal de distribución de productos de arquitectura y decoración, cuyo destino son clientes institucionales o corporativos, que delegan las decisiones de compra en figuras de intermediación de carácter técnico, llamados prescriptores. Está relacionado con los mercados de hábitat o decoración, abarcando los sectores del mueble, iluminación, textiles, azulejos y otros revestimientos cerámicos, piedra, y manufacturas en madera.

Latinoamérica es una región con un alto potencial para la oferta andaluza del sector contract, donde se han desarrollado actuaciones en los últimos años. Las perspectivas de desarrollo de los sectores de la construcción y el turismo en esta región, representan un alto potencial para la oferta de Andalucía.

Las actividades y servicios a realizar por la empresa adjudicataria a través de la figura del "Embajador del Contract Andaluz en Latinoamérica", deberán ser desarrollados el primer año en Colombia. Para la posible prórroga, el mercado objetivo será, de entre los países de Latinoamérica, el propuesto por la empresa adjudicataria, pudiendo repetirse Colombia.

Actividades a realizar:

a) **Definición de las oportunidades** en el mercado para la oferta del sector contract andaluz en Latinoamérica.

b) En función de las oportunidades detectadas, **asistencia técnica** a Extenda **en la determinación del perfil de las empresas andaluzas** más idóneo para un máximo aprovechamiento de las oportunidades detectadas. Definido dicho perfil, Extenda realizará una convocatoria dirigida a las empresas del sector para invitarlas a participar en el programa.

c) **Plan de acción anual**

- Diseñar un plan de acción anual para la promoción del sector contract andaluz en Latinoamérica, y en particular de los productos y servicios de las empresas andaluzas seleccionadas para participar en el programa en cada convocatoria anual. Este Plan incluirá anualmente:

    - Una lista argumentada de 20 contactos de interés identificados a las que el "Embajador" presentará, a cada una de ellos en una reunión, la oferta de las empresas andaluzas participantes con el objetivo de identificar proyectos para las mismas incluirlas como posibles proveedores para estos contactos.
    - Dos acciones de promoción, a celebrar al menos una de ellas en el país latinoamericano de destino* y la otra en dicho país o en Andalucía*.
      Los costes derivados de la ejecución de las acciones mencionadas (viajes, reservas de salas, alojamiento, etc.) serán cubiertos por Extenda.
    - Un planning que contemple un cronograma de las reuniones y las dos acciones previstas.

*En caso de posibles estados de alarma o restricciones derivadas del Covid-19 o crisis similares, que impidan la celebración de acciones de forma presencial, las acciones se podrán desarrollar en formato on line, previo visto bueno de Extenda.

- Presentar el plan de acción en una reunión con las empresas andaluzas participantes. Esta presentación se soportará en un documento de power point o similar y se realizará en la sede de EXTENDA o de manera online antes de la finalización del primer trimestre del contrato. En caso de ser necesario el desplazamiento del embajador, EXTENDA correrá con sus gastos de transporte, alojamiento y manutención durante su traslado y estancia.

- Colaborar con la antena de Extenda en Colombia y con la oficina o antena del país propuesto para el segundo año de la posible prórroga en el que se hayan propuesto las acciones de promoción aprobadas por Extenda para cerrar reuniones entre las empresas andaluzas y los contactos de interés en el país y en caso de celebrarse la acción en Andalucía en el refuerzo necesario para comprometer a un mínimo de TRES contactos de interés a viajar a Andalucía para conocer el sector y reunirse con las empresas andaluzas. En ambos casos se deberá contar con la presencia del embajador. En caso de ser necesario el desplazamiento del embajador y los contactos de interés a viajar a Andalucía, EXTENDA correrá con sus gastos de transporte, alojamiento y manutención durante su traslado y estancia.

- Elaborar un informe parcial de situación del proyecto en el primer semestre del contrato y un informe final de evaluación.

- **LOTE 2: EMBAJADOR DEL ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA ANDALUZ EN ALEMANIA**

El valor promedio de las importaciones del aceite de oliva virgen extra (AOVE) en Alemania (partida 150910) es de unos 270 millones en los últimos 5 años. En 2020, pese a la pandemia, este valor alcanzó los 285 millones.

España es el segundo país proveedor de aceite de oliva virgen (partida 150910) a Alemania, detrás de Italia. Sin embargo, la distancia con respecto a Italia es considerable y justifica invertir mayores esfuerzos en hacer por equilibrar el reparto del mercado: Italia aportó en torno al 60% de las importaciones en Alemania, mientras que España no llega al 20%. La tendencia durante el año 2020 ha seguido esta línea. Mientras que el valor de las importaciones alemanas procedentes de Italia, crecieron en un 10%, mientras que las de España se contrajeron en un 8%.

El tercer proveedor casi al mismo nivel que España es Grecia, sin embargo, hay que resaltar el auge de las importaciones procedentes de Grecia, que crecieron un 36% en 2020 con respecto al año anterior.

Alemania es el sexto país mayor importador de AOVE del mundo, por delante de Japón, Reino Unido y Canadá. Sin embargo, el consumo per cápita es muy bajo (0,8 litros per cápita al año. En España supera los 10 litros per cápita).

Uno de los factores determinantes a la hora de entrar en el mercado es la sensibilidad al precio del consumidor alemán, el cual en general tiende a hábitos modestos en su cesta de la compra. Uno de los retos más importantes es educar a la distribución y al consumidor en conocer las diferentes variedades de AOVE y sus propiedades organolépticas. Es frecuente encontrarse con ofertas de marcas de distribuidor basadas en la mezcla de AOVE de diferentes orígenes de la Unión Europea, demostrando la falta de conocimiento del consumidor de las variedades, siendo un factor clave en este asunto el precio.

El objetivo del programa es afianzar la presencia del AOVE andaluz en Alemania, así como introducir nuevas marcas entre las referencias de la gran distribución y demás importadores. El público destinatario del programa es, por tanto, los responsables de productos de las principales cadenas e importadores de la gran distribución alemana.

Las actividades y servicios a realizar por la empresa adjudicataria a través de la figura “Embajador del Aceite de Oliva Virgen Extra de Andalucía en Alemania” deberá desarrollar dicho sector en Alemania.

Actividades a realizar:

a) **Definición de las oportunidades** en el mercado alemán para la oferta del aceite de oliva virgen extra andaluz.

b) En función de las oportunidades detectadas, **asistencia técnica** a Extenda **en la determinación del perfil de las empresas andaluzas** más idóneo para un máximo aprovechamiento de las oportunidades detectadas. Definido dicho perfil, Extenda realizará una convocatoria dirigida a las empresas del sector para invitarlas a participar en el programa.

c) **Plan de acción anual**

- Diseñar un plan de acción anual para la promoción del sector aceite de oliva virgen extra andaluz en Alemania, y en particular de los productos de las empresas andaluzas seleccionadas para participar en el programa en cada convocatoria anual. Este Plan incluirá anualmente:

    - Una lista argumentada de 20 contactos de interés identificados a las que el "Embajador" presentará, a cada una de ellos, en una reunión la oferta de las empresas andaluzas participantes con el objetivo de identificar proyectos para las mismas incluirlas como posibles proveedores para estos contactos.
    - Dos acciones de promoción a celebrar al menos una de ellas en Alemania* y la otra en dicho país o en Andalucía*.
      Los costes derivados de la ejecución de las acciones mencionadas (viajes, reservas de salas, alojamiento, etc. serán cubiertos por Extenda).
    - Un planning que contemple un cronograma de las reuniones y las dos acciones previstas.

    *En caso de posibles estados de alarma o restricciones derivadas del Covid-19 o crisis similares, que impidan la celebración de acciones de forma presencial, las acciones se podrán desarrollar en formato on line, previo visto bueno de Extenda.

- Presentar el plan de acción en una reunión con las empresas andaluzas participantes. Esta presentación se soportará en un documento de power point o similar y se realizará en la sede de EXTENDA o de manera online antes de la finalización del primer trimestre del contrato. En caso de ser necesario el desplazamiento del embajador, EXTENDA correrá con sus gastos de transporte, alojamiento y manutención durante su traslado y estancia.

- Colaborar con la oficina de Extenda en Alemania para cerrar reuniones entre las empresas andaluzas y los contactos de interés en el país durante la celebración de la acción de promoción en ese mercado y en caso de celebrarse la acción en Andalucía en el refuerzo necesario para comprometer a un mínimo de TRES contactos de interés a viajar a Andalucía para conocer el sector y reunirse con las empresas Andaluzas. En ambos casos se deberá contar con la presencia del embajador. En caso de ser necesario el desplazamiento del embajador y los contactos de interés a viajar a Andalucía, EXTENDA correrá con sus gastos de transporte, alojamiento y manutención durante su traslado y estancia.

- Elaborar un informe parcial de situación del proyecto en el primer semestre del contrato y un informe final de evaluación.

- **LOTE 3: EMBAJADOR DEL CONTRACT ANDALUZ EN EL GOLFO ARÁBIGO**

El canal contract es un canal de distribución de productos de arquitectura y decoración, cuyo destino son clientes institucionales o corporativos, que delegan las decisiones de compra en figuras de intermediación de carácter técnico, llamados prescriptores. Está relacionado con los mercados de hábitat o decoración, abarcando los sectores del mueble, iluminación, textiles, azulejos y otros revestimientos cerámicos, piedra, y manufacturas en madera.

El Golfo Arábigo es una región con un alto potencial para la oferta andaluza del sector contract. Las perspectivas de desarrollo de los sectores de la construcción y el turismo en esta región, representan un alto potencial para la oferta de Andalucía.

Los modos de introducción en estos mercados incluyen diversas fórmulas que van desde las ventas puntuales hasta estrategias de implantación efectiva por parte de la propia empresa exportadora, si bien las fórmulas más habituales son la búsqueda de importadores y/o distribuidores locales o agentes con las que se firman acuerdos de representación y venta en los distintos mercados.

Las actividades y servicios a realizar por la empresa adjudicataria a través de la figura del "Embajador del Contract Andaluz en el Golfo Arábigo" deberán ser desarrollados el primer año en Emiratos Árabes. Para la posible prórroga, el mercado objetivo será, de entre los países del Golfo Arábigo, el propuesto por la empresa adjudicataria pudiendo repetirse Emiratos Árabes.

Actividades a realizar:

a) **Definición de las oportunidades** en el mercado para la oferta del sector contract andaluz en el Golfo Arábigo.

b) En función de las oportunidades detectadas, **asistencia técnica** a Extenda **en la determinación del perfil de las empresas andaluzas** más idóneo para un máximo aprovechamiento de las oportunidades detectadas. Definido dicho perfil, Extenda realizará una convocatoria dirigida a las empresas del sector para invitarlas a participar en el programa.

c) **Plan de acción anual**

- Diseñar un plan de acción anual para la promoción del sector contract andaluz en el Golfo Arábigo, y en particular de los productos y servicios de las empresas andaluzas seleccionadas para participar en el programa en cada convocatoria anual. Este Plan incluirá anualmente:

- Una lista argumentada de 20 contactos de interés identificados a las que el "Embajador" presentará, a cada una de ellos, en una reunión la oferta de las empresas andaluzas participantes con el objetivo de identificar proyectos para las mismas incluirlas como posibles proveedores para estos contactos.
- Dos acciones de promoción a celebrar al menos una de ellas en el país destino* y la otra en dicho país o en Andalucía*.
  Los costes derivados de la ejecución de las acciones mencionadas (viajes, reservas de salas, alojamiento, etc serán cubiertos por Extenda).
- Un planning que contemple un cronograma de las reuniones y las dos acciones previstas.

*En caso de posibles estados de alarma o restricciones derivadas del Covid-19 o crisis similares, que impidan la celebración de acciones de forma presencial, las acciones se podrán desarrollar en formato on line, previo visto bueno de Extenda.

- Presentar el plan de acción en una reunión con las empresas andaluzas participantes. Esta presentación se soportará en un documento de power point o similar y se realizará en la sede de EXTENDA o de manera online antes de la finalización del primer trimestre del contrato. En caso de ser necesario el desplazamiento del embajador, EXTENDA correrá con sus gastos de transporte, alojamiento y manutención durante su traslado y estancia.
- Colaborar con la oficina de Extenda en Dubai para cerrar reuniones entre las empresas andaluzas y los contactos de interés en el país que se desarrolle la acción de promoción y en caso de celebrarse la acción en Andalucía en el refuerzo necesario para comprometer a un mínimo de TRES contactos de interés a viajar a Andalucía para conocer el sector y reunirse con las empresas Andaluzas. En ambos casos se deberá contar con la presencia del embajador. En caso de ser necesario el desplazamiento del embajador y los contactos de interés a viajar a Andalucía, EXTENDA correrá con sus gastos de transporte, alojamiento y manutención durante su traslado y estancia.
- Elaborar un informe parcial de situación del proyecto en el primer semestre del contrato y un informe final de evaluación.

- **LOTE 4: EMBAJADOR DEL SECTOR AGROALIMENTARIO Y BEBIDAS EN JAPÓN**

La entrada en vigor en 2019 del Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y Japón, abre una ventana de oportunidad para las empresas andaluzas en el mercado. La reducción progresiva de aranceles a los productos agroalimentarios beneficiará a las ventas andaluzas en el mercado japonés, suponiendo un impulso a las exportaciones del sector. Entre los grandes beneficiados por este acuerdo están los cárnicos, lácteos y/o vinos.

Las actividades y servicios a realizar por la empresa adjudicataria a través de la figura del "Embajador del sector Agroalimentario y bebidas en Japón" no incluirán el primer año al sector vino.

Actividades a realizar:

a) **Definición de las oportunidades** en el mercado para la oferta del sector Agroalimentario y bebidas en Japón.

b) En función de las oportunidades detectadas, **asistencia técnica** a Extenda **en la determinación del perfil de las empresas andaluzas** más idóneo para un máximo aprovechamiento de las oportunidades detectadas. Definido dicho perfil, Extenda realizará una convocatoria dirigida a las empresas del sector para invitarlas a participar en el programa.

c) **Plan de acción anual**

- Diseñar un plan de acción anual para la promoción del sector Agroalimentario y bebidas andaluz, y en particular de los productos y servicios de las empresas andaluzas seleccionadas para participar en el programa en cada convocatoria anual. Este Plan incluirá anualmente:

    - Una lista argumentada de 20 contactos de interés identificados a las que el "Embajador" presentará, a cada una de ellos, en una reunión la oferta de las

empresas andaluzas participantes con el objetivo de identificar proyectos para las mismas incluirlas como posibles proveedores para estos contactos.

- Cuatro acciones de promoción a celebrar al menos dos de ellas en Japón* y las otras dos en dicho país o en Andalucía*.
  Los costes derivados de la ejecución de las acciones mencionadas (viajes, reservas de salas, alojamiento, etc serán cubiertos por Extenda).
- Un planning que contemple un cronograma de las reuniones y las cuatro acciones previstas.

*En caso de posibles estados de alarma o restricciones derivadas del Covid-19 o crisis similares, que impidan la celebración de acciones de forma presencial, las acciones se podrán desarrollar en formato on line, previo visto bueno de Extenda.

- Presentar el plan de acción anual en una reunión con las empresas andaluzas participantes. Esta presentación se soportará en un documento de power point o similar y se realizará en la sede de EXTENDA o de manera online antes de la finalización del primer trimestre del contrato. En caso de ser necesario el desplazamiento del embajador, EXTENDA correrá con sus gastos de transporte, alojamiento y manutención durante su traslado y estancia.

- Colaborar con la oficina de Extenda en Japón para cerrar reuniones entre las empresas andaluzas y los contactos de interés en el país durante la celebración de la acción de promoción en ese mercado y en caso de celebrarse la acción en Andalucía en el refuerzo necesario para comprometer a un mínimo de TRES contactos de interés a viajar a Andalucía para conocer el sector y reunirse con las empresas Andaluzas. En ambos casos se deberá contar con la presencia del embajador. En caso de ser necesario el desplazamiento del embajador y los contactos de interés a viajar a Andalucía, EXTENDA correrá con sus gastos de transporte, alojamiento y manutención durante su traslado y estancia.

- Elaborar un informe parcial de situación del proyecto en el primer semestre del contrato y un informe final de evaluación.

PROCEDIMIENTO DE TRABAJO

Una vez adjudicado el contrato para cada LOTE, el proceso para la puesta en marcha del programa se ajustará a lo siguiente:

1. Informe de oportunidades y definición del perfil de las empresas andaluzas a participar en el programa:

La prestación del servicio implicará la presentación del informe de oportunidades y el perfil de las empresas andaluzas para contrastar su potencial para participar en el programa conforme a de la propuesta metodológica presentada por la empresa adjudicataria en la oferta técnica. El documento deberá entregarse a Extenda, en el plazo aproximado de 1 mes desde la fecha de inicio del contrato, que deberá dar el visto bueno al documento.

2. Remisión a Extenda del Plan de acción

Atendiendo a la metodología presentada en su oferta, la empresa adjudicataria remitirá a Extenda en el plazo aproximado de 2 meses desde la fecha de inicio del contrato inicial y de la posible prórroga, el Plan de acción que contendrá como mínimo:

- Una lista argumentada de 20 contactos de interés identificados a las que el "Embajador" presentará, a cada una de ellos, en una reunión la oferta de las empresas andaluzas participantes con el objetivo de identificar proyectos para las mismas incluirlas como posibles proveedores para estos contactos.
- Las acciones de promoción a celebrar.
  Los costes derivados de la ejecución de las acciones mencionadas (viajes, reservas de salas, alojamiento, etc. serán cubiertos por Extenda).
- Un planning que contemple un cronograma de las reuniones y las dos acciones previstas.

El contenido del Plan deberá contar con el visto bueno de Extenda, pudiendo ésta solicitar los cambios que estime oportunos.

3. Difusión del programa y revisión de las solicitudes:

Extenda se hará cargo de la promoción del programa entre las empresas potencialmente interesadas. Extenda y la empresa adjudicataria valorarán conjuntamente la idoneidad de las solicitudes recibidas.

4. Presentación del Plan de acción a las empresas seleccionadas

La empresa adjudicataria preparará la presentación del Plan para su posterior presentación, en lugar y fecha a indicar por Extenda, a las empresas seleccionadas del sector.

5. Ejecución del Plan de acción

La prestación del servicio de esta fase conllevará la celebración de las reuniones con la lista de contactos aprobada por Extenda y su posterior informe de cada una de ellas. Igualmente, la empresa adjudicataria colaborará con la oficina o antena de Extenda en el país en el que se hayan propuesto las acciones de promoción aprobadas por Extenda. Esta colaboración consistirá en el refuerzo necesario para cerrar reuniones entre las empresas andaluzas y los contactos de interés en el país y en caso de celebrarse la acción en Andalucía en el refuerzo necesario para comprometer a un mínimo de TRES contactos de interés a viajar a Andalucía para conocer el sector y reunirse con las empresas Andaluzas. En ambos casos se deberá contar con la presencia del embajador. La organización material de ambas acciones correrá a cargo de las oficinas o antenas de EXTENDA.

6. Seguimiento de Extenda:

Durante el tiempo de vigencia del contrato, la empresa adjudicataria realizará un informe a los 6 meses tras el inicio del contrato y otro a la finalización del mismo.

5. RECURSOS HUMANOS Y MATERIALES

La empresa adjudicataria de cada LOTE deberá contar durante la vigencia del contrato con los materiales, equipo técnico y profesionales que puedan desarrollar las tareas explícitas en la descripción de los trabajos, y destinando como mínimo el siguiente perfil para el desarrollo de los trabajos objeto de concurso:

- Un profesional denominado "Embajador" que será el responsable último del servicio ante EXTENDA y ejecutará las actividades descritas en el punto 4 de este Pliego.

Cualquier modificación futura que la empresa adjudicataria considere necesario llevar a cabo en el perfil que presta el servicio habrá de ser propuesta y justificada a Extenda, con carácter previo a su aplicación y aprobada por ésta.

Extenda se reserva el derecho a solicitar el cambio del Embajador, de manera suficientemente justificada, por entender que su intervención supone merma en la calidad del servicio prestado, en cuyo caso, la empresa adjudicataria procederá a realizar dicho cambio sin que ello suponga coste adicional alguno.

6. PRECIO DEL CONTRATO

El precio máximo de licitación anual será de 85.000 € (IVA comunitario no incluido) y el presupuesto estimado incluida la posible prórroga será de 170.000 €. El importe máximo anual de licitación y el presupuesto estimado para cada lote son los que se indican a continuación:

LOTE 1: EMBAJADOR DEL CONTRACT ANDALUZ EN LATINOAMERICA

El importe de licitación correspondiente al año de ejecución del contrato es 21.000 €, IVA comunitario no incluido.

El importe desglosado (sin IVA) por partidas se ha determinado en base a la siguiente estimación orientativa de servicios a prestar:

- Informe de oportunidades y definición del perfil de las empresas andaluzas del sector contract a seleccionar: 1.500 €
- Servicios para identificación de 20 contactos objetivo, celebración de reunión con cada uno de ellos y realización de informe: 10.000 € (500 € por contacto)
- Preparación y participación de la presentación del Plan anual a las empresas andaluzas del sector contract participantes: 1.500 €.
- Refuerzo a la organización con acompañamiento de las dos acciones de promoción propuestas: 5.000 € (2.500 € por acción)
- Informe a los seis meses e informe final de evaluación: 3.000 € (1.500 € cada uno)

El número de servicios y su importe tiene carácter meramente orientativo, no estando Extenda obligada a consumir un número mínimo de servicios.

El importe global por la totalidad de cada servicio es orientativo, no significando un importe máximo para cada uno de ellos.

El valor estimado para el LOTE 1 para el periodo de ejecución, incluida la posible prórroga, será de 42.000 € incluidos los impuestos directos e indirectos del país de ejecución de la prestación, a excepción del IVA comunitario.

El precio incluirá todos los gastos de Recursos Humanos, materiales a excepción de los indicados en este pliego y de telecomunicaciones necesarios para el desarrollo de las acciones.

En el caso en que se devengará IVA comunitario, éste se entenderá excluido del precio del contrato.

LOTE 2: EMBAJADOR DEL ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA ANDALUZ EN ALEMANIA

El importe de licitación correspondiente al año de ejecución del contrato es de 21.000 €, IVA comunitario no incluido.

El importe desglosado (sin IVA) por partidas se ha determinado en base a la siguiente estimación orientativa de servicios a prestar:

- Informe de oportunidades y definición del perfil de las empresas andaluzas del sector de AOVE (Aceite de Oliva Virgen Extra) a seleccionar: 1.500 €.
- Servicios para identificación de 20 contactos objetivo, celebración de reunión con cada uno de ellos y realización de informe: 10.000 € (500 € por contacto).
- Preparación y participación de la presentación del Plan anual a las empresas andaluzas del sector del aceite de oliva virgen extra participantes: 1.500 €.
- Refuerzo a la organización con acompañamiento de las dos acciones de promoción propuestas: 5.000 €, (2.500 € por acción)
- Informe a los seis meses e informe final de evaluación: 3.000 € (1.500€ cada uno).

El número de servicios y su importe tiene carácter meramente orientativo, no estando Extenda obligada a consumir un número mínimo de servicios.

El importe global por la totalidad de cada servicio es orientativo, no significando un importe máximo para cada uno de ellos.

El valor estimado del contrato para el periodo de ejecución, incluida la posible prórroga, será de 42.000 € incluidos los impuestos directos e indirectos del país de ejecución de la prestación, a excepción del IVA comunitario.

El precio incluirá todos los gastos de Recursos Humanos, materiales a excepción de los indicados en este pliego y de telecomunicaciones necesarios para el desarrollo de las acciones.

En el caso en que se devengará IVA comunitario, éste se entenderá excluido del precio del contrato.

LOTE 3: EMBAJADOR DEL CONTRACT ANDALUZ EN EL GOLFO ARÁBIGO

El importe de licitación correspondiente al año de ejecución del contrato es de 21.000 €, IVA comunitario no incluido.

El importe desglosado (sin IVA) por partidas se ha determinado en base a la siguiente estimación orientativa de servicios a prestar:

- Informe de oportunidades y definición del perfil de las empresas andaluzas del sector de contract a seleccionar: 1.500 €.
- Servicios para identificación de 20 contactos objetivo, celebración de reunión con cada uno de ellos y realización de informe: 10.000 € (500 € por contacto).
- Preparación y participación de la presentación del Plan anual a las empresas andaluzas del sector del aceite de oliva virgen extra participantes: 1.500 €.
- Refuerzo a la organización con acompañamiento de las dos acciones de promoción propuestas: 5.000 €, (2.500 € por acción)
- Informe a los seis meses e informe final de evaluación: 3.000 € (1.500€ cada uno).

El número de servicios y su importe tiene carácter meramente orientativo, no estando Extenda obligada a consumir un número mínimo de servicios.

El importe global por la totalidad de cada servicio es orientativo, no significando un importe máximo para cada uno de ellos.

El valor estimado del contrato para el periodo de ejecución, incluida la posible prórroga, será de 42.000 € incluidos los impuestos directos e indirectos del país de ejecución de la prestación, a excepción del IVA comunitario.

El precio incluirá todos los gastos de Recursos Humanos, materiales a excepción de los indicados en este pliego y de telecomunicaciones necesarios para el desarrollo de las acciones.

En el caso en que se devengará IVA comunitario, éste se entenderá excluido del precio del contrato.

LOTE 4: EMBAJADOR DEL SECTOR AGROALIMENTARIO Y BEBIDAS EN JAPÓN

El importe de licitación correspondiente al año de ejecución del contrato es 22.000 €, IVA comunitario no incluido.

El importe desglosado (sin IVA) por partidas se ha determinado en base a la siguiente estimación orientativa de servicios a prestar:

- Informe de oportunidades y definición del perfil de las empresas andaluzas del sector agroalimentario a seleccionar: 1.500 €
- Servicios para identificación de 20 contactos objetivo, celebración de reunión con cada uno de ellos y realización de informe: 10.000 € (500 € por contacto).
- Preparación y participación de la presentación del Plan anual a las empresas andaluzas del sector agroalimentario participantes: 1. 500 €.

- Refuerzo a la organización con acompañamiento de las 4 acciones de promoción propuestas : 6.000 € (1.500 € por acción)
- Informe a los seis meses e informe final de evaluación: 3.000 € (1.500€ cada uno).

El número de servicios y su importe tiene carácter meramente orientativo, no estando Extenda obligada a consumir un número mínimo de servicios.

El valor estimado del contrato para el periodo de ejecución, incluida las dos posibles prórrogas, será de 44.000 € incluidos los impuestos directos e indirectos del país de ejecución de la prestación, a excepción del IVA comunitario.

El precio incluirá todos los gastos de Recursos Humanos, materiales (a excepción de los indicados en este pliego) y de telecomunicaciones necesarios para el desarrollo de las acciones.

En el caso en que se devengará IVA comunitario, éste se entenderá excluido del precio del contrato.

Calendario de facturación PARA CADA LOTE:

La empresa adjudicataria de cada uno de los LOTES facturará a Extenda por el precio adjudicado para cada servicio según el siguiente calendario de facturación:

- Factura por el importe adjudicado correspondiente al informe de oportunidades y definición de las empresas andaluzas a la entrega del mismo una vez validado por EXTENDA.
- Factura por el importe adjudicado por la identificación de 20 contactos objetivo, celebración de reunión con cada uno de ellos y realización de informe a la entrega de los 20 informes de reuniones una vez validados por EXTENDA.
- Factura por el importe adjudicado por la preparación y participación de la presentación del Plan anual a las empresas andaluzas, tras la realización de la presentación.

- Factura tras la celebración de cada acción de promoción por el importe unitario adjudicado para el refuerzo a la organización con acompañamiento de cada acción de promoción.
- Factura por el importe adjudicado correspondiente a la realización del informe del primer semestre y del informe final de evaluación. Tras la entrega y validación por EXTENDA de cada uno de ellos.

El pago de las facturas se efectuará en el plazo de 30 días, a contar desde la entrada de las mismas en el Registro de EXTENDA, debiendo ser repercutido como partida independiente el Impuesto sobre el Valor Añadido, calculado conforme a la ley vigente.

El importe de este contrato estará cofinanciado con fondos procedentes de la Unión Europea, con cargo al Programa Operativo FEDER de Andalucía 2021-2027, dotado con una contribución comunitaria del 80%, o cualquier otro Programa Europeo susceptible de cofinanciar este contrato.

7. PLAZO DE EJECUCIÓN

Para cada uno de los lotes, el plazo de vigencia del contrato es de un año a contar desde la fecha de formalización del mismo, o en su caso podrá tener un plazo inferior si se alcanzase con anterioridad el importe inicial previsto para el contrato.

Asimismo se establece la posibilidad de realizar una prórroga de un año máximo de duración. La prórroga, si la hubiera, se acordará por el órgano de contratación y será obligatoria para la empresa adjudicataria, siempre que su preaviso se produzca al menos con dos meses de antelación a la finalización del plazo de duración del contrato.