

MEMORIA JUSTIFICATIVA

TÍTULO: Contratación de servicios relacionados con la internacionalización de empresas andaluzas en Estados Unidos

NÚMERO DE EXPEDIENTE: CONTR_2024_211490

ÓRGANO PROPONENTE: Dirección de Internacionalización de la Economía

INDICE

1. NECESIDADES A SATISFACER, IDONEIDAD Y CONTENIDO
2. OBJETO Y TIPO DEL CONTRATO
3. JUSTIFICACION DE LA NO DIVISIÓN EN LOTES
4. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO
5. FINANCIACION CON FFEE
6. PLAZO DE EJECUCIÓN
7. PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN

FERNANDO FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA		26/04/2024 10:53:17	PÁGINA: 1 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGw1E7N28L44EZ09nWAC3Rr2xSz9	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



1. NECESIDADES A SATISFACER, IDONEIDAD Y CONTENIDO.

La Agencia Andaluza para a Transformación y el Desarrollo Económico Andalucía (TRADE) es una agencia pública empresarial de las previstas en el artículo 68.1.b) de la Ley 9/2007, de 22 de octubre, de la Administración de la Junta de Andalucía adscrita actualmente a la Consejería de Economía, Hacienda y Fondos Europeos y a la Consejería de la Presidencia, Interior, Diálogo Social y Simplificación Administrativa. Mediante el Decreto 69/2023, de 21 de marzo, se aprobaron sus Estatutos entrando en vigor los mismos el día 25 de marzo de 2023.

Corresponde a TRADE, entre otras, las competencias para la realización de actividades de promoción pública, prestaciones y de gestión de servicios para el fomento e internacionalización de la economía andaluza, la transferencia del conocimiento y la diversificación y valorización del sistema productivo andaluz.

Asimismo, corresponderán a TRADE cualesquiera otras competencias que tengan como finalidad la promoción y el desarrollo económico de Andalucía y se lo atribuyan por disposición legal o reglamentaria o cualquier medio válido en Derecho, así como cualquier otra competencia o función que específicamente se le atribuya en relación con sus fines.

La Estrategia de Internacionalización de la Economía Andaluza 2021-2027 (en adelante EIEA 21-27) integra en un único instrumento la planificación estratégica de todas las políticas, programas y acciones de la Junta de Andalucía en materia de promoción de la internacionalización del tejido empresarial y de la atracción de inversión directa exterior a Andalucía, para lograr un nuevo salto adelante en comercio exterior y atracción de inversiones, incrementando el peso de las exportaciones en el PIB regional y contribuyendo con ello a la creación de riqueza y empleo para Andalucía.

La EIEA 21-27 fue aprobada por el Consejo de Gobierno de la Junta de Andalucía el 29 de junio de 2021 (BOJA nº 127 de 05/07/2021) y tiene como finalidad reactivar la internacionalización del tejido empresarial y la economía andaluza, y sus objetivos generales son el desarrollo y consolidación del tejido empresarial, la creación de empleo y el fortalecer el posicionamiento global de Andalucía a través de sus exportaciones y la atracción de inversión extranjera.

Los objetivos estratégicos de la EIEA 21-27 se definen en 6 ejes estratégicos de actuación. El eje 3 define como objetivo: “Aumentar la presencia andaluza en mercados exteriores”. Este objetivo tiene como primera condición incrementar el conocimiento de los mercados gracias a una mayor presencia en los mismos mediante la Red Exterior de TRADE para detectar las oportunidades que las empresas andaluzas pueden aprovechar.

La presencia de Andalucía en más de 70 países gracias a la Red Exterior de TRADE proporciona la posibilidad de un profundo conocimiento de los mercados en los que está presente. La dirección de internacionalización de TRADE apoyada en las oficinas y antenas de la Red establecen un mapa de sectores prioritarios con potencial de negocio en los mismos. Esta permanente investigación de mercados se transforma en conocimiento a trasladar a las empresas para su aprovechamiento mediante diferentes herramientas de información. Además, permanecen alerta y realizan gestiones para detectar oportunidades de negocio concretas para bienes y servicios andaluces; mantienen contactos con compradores de productos/servicios andaluces que se convierten en aliados; y realizan labores de relación con interlocutores sectoriales clave.

FERNANDO FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA		26/04/2024 10:53:17	PÁGINA: 2 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGw1E7N28L44EZ09nWAC3Rr2xSz9	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



La Red Exterior de TRADE es un instrumento especializado de apoyo en destino para la internacionalización de la economía andaluza y para la prestación de servicios y asistencia a las empresas y emprendedores andaluces en el exterior con el fin de incrementar la cifra de exportaciones, el número de empresas exportadoras y acercar la región y sus ventajas competitivas a inversores potenciales en Andalucía. La presencia física en los mercados internacionales permite acceder a los agentes comerciales e instituciones económicas en el mercado de referencia y a generar información económica de primera mano difícil de obtener desde Andalucía.

En la actualidad, TRADE cuenta, mediante un contrato de prestación de servicios con una consultora especializada, con una Oficina de Promoción de Negocios en Estados Unidos con tres sedes diferentes debido a la importancia de este mercado: Miami, Nueva York y Los Ángeles. Dicho contrato finaliza el próximo mes de junio.

El mercado de EEUU es sin duda un mercado prioritario para las empresas andaluzas por todas las oportunidades que ofrece.

EE. UU. es la primera economía en el mundo, con más de 334 millones de consumidores que disponen de una renta per cápita de 74.640 \$ (2022). Su PIB supone la cuarta parte de la riqueza mundial y es el cuarto país del mundo en extensión.

El mercado estadounidense se caracteriza por ser un mercado abierto y dinámico, con una economía basada en el sector servicios, aunque con un sector industrial potente, líder mundial en desarrollo tecnológico. Se trata de una economía terciaria, avanzada tecnológicamente, diversificada, competitiva internacionalmente.

Estados Unidos es el mayor importador del mundo y el segundo mayor exportador de bienes, así como el mayor importador y exportador de servicios comerciales. Sin embargo, el comercio representó solo el 25% del PIB del país en 2021 (Banco Mundial). Las principales exportaciones de Estados Unidos en 2021 fueron aceites refinados de petróleo, seguidos de automóviles, circuitos electrónicos integrados, productos biológicos y piezas y accesorios para automóviles. Las principales importaciones estadounidenses en 2021 incluyeron automóviles, aceites de petróleo, máquinas de procesamiento automático de datos, dispositivos de sistemas telefónicos, medicamentos y piezas de automóviles. Estados Unidos firmó 14 acuerdos de libre comercio recíprocos, 5 programas de comercio preferencial, 51 acuerdos marco de comercio e inversión y 48 tratados bilaterales de inversión. A nivel del volumen, las exportaciones de bienes y servicios aumentaron en un 5,7% en 2022, y se prevé que crezca con un ritmo más suave en 2023 (1,8% —datos del FMI). El volumen de importaciones aumentó en un 9% en 2022, y se estima que se contraerá en -1,2% en 2023 (FMI).

Los principales socios comerciales de Estados Unidos en 2021 fueron Canadá (17,5%), México (15,8%), China (8,6%), Japón (4,3%), Corea del Sur (3,8%), Alemania (3,7%) y el Reino Unido (4,1%); mientras que las importaciones provinieron principalmente de China (18,5%), México (13,2%), Canadá (12,4%), Japón (4,8%) y Alemania (4,7% - datos de Comtrade). Históricamente, Estados Unidos ha considerado que el comercio promueve el crecimiento económico, la estabilidad social, la democracia y la mejora de las relaciones internacionales. Sin embargo, en los últimos años la tendencia se ha invertido, pues surgieron varios conflictos comerciales (sobre todo con China, acusada de prácticas comerciales desleales). Las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China finalmente comenzaron a normalizarse hacia el final de la presidencia de Trump, con la firma por parte de ambos países del acuerdo comercial de fase uno Estados Unidos-China en Washington. Sin embargo, las relaciones comerciales no han mejorado mucho durante la presidencia de Biden.

FERNANDO FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA		26/04/2024 10:53:17	PÁGINA: 3 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGw1E7N28L44EZ09nWAC3Rr2xSz9	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



La balanza comercial de Estados Unidos es estructuralmente negativa y el déficit ha seguido aumentando en los últimos años; en 2021 se estimó en USD 1,181 billones (UNCTAD). En este mismo año, las exportaciones de bienes aumentaron hasta los USD 1,754 billones, un alza del 22,6% interanual, mientras que las importaciones crecieron con un ritmo parecido (+21,9%, hasta los USD 2,935 billones) (OMC). A pesar de ser un importador neto de bienes, Estados Unidos es un exportador neto de servicios. En 2021, las exportaciones de servicios ascendieron a USD 795.000 millones (+16,2% interanual) frente a USD 550.000 millones de importaciones (+26,4% interanual, datos de la OMC). En el segundo trimestre de 2022, las exportaciones de bienes aumentaron en USD 7.200 millones, llegando USD 547.000 millones, lo que refleja alzas en el oro no monetario y en bienes de capital; por otra parte, las importaciones bajaron USD 32.500 millones hasta USD 818.200 millones, lo que refleja por su parte una baja general en los bienes de consumo y los suministros y materiales industriales (Oficina de Análisis Económica de Estados Unidos).

La evolución de las empresas exportadoras andaluzas también es importante en los últimos años: 2017 (2.537), 2018 (2.661), 2019 (2.814), 2020 (3.219), 2021 (3.840) y 2022 (3.574). Todos los años aumenta excepto el último año que desciende un 7%. Sin embargo, en cuanto a las empresas exportadoras habituales andaluzas, la evolución es siempre positiva, incluso el último año: 2017 (586), 2018 (615), 2019 (653), 2020 (665), 2021 (705) y 2022 (757).

Por otra parte, en la EIEA 21-27 ya se justificaba EEUU como un mercado estratégico atendiendo a los siguientes datos:

- Estados Unidos destaca como primer destino de importación mundial, recibiendo el 14 % del total mundial. Le sigue China con un 12 % mientras que España es el decimosexto país importador representando el 2 % del global.
- La evolución de la política comercial de países líderes en el comercio mundial es crítica dada la coyuntura. Estados Unidos ha estado aplicando restricciones al comercio a través de una política arancelaria proteccionista de sus sectores y sus intereses económicos, quedando a la espera de la política comercial que seguirá la nueva administración. Se disputa además la hegemonía mundial con China que, por su régimen político, tiene recursos para modular su política exterior.
- El cliente líder de Andalucía en América es Estados Unidos, destino del 57% de las exportaciones andaluzas a este continente en 2020, esto es un 39% más que en 2015. A distancia se posiciona Canadá con el 11% del total y un incremento del 129%. Cuatro mercados latinoamericanos ocupan las siguientes posiciones: México, Brasil, Colombia y Chile que conjuntamente suman el 19% del total de las exportaciones andaluzas a América. Mientras Brasil y Chile son destinos en los que han crecido las exportaciones un 22% y 23% respectivamente, México recibe en 2020 un 44% menos que en 2015 al igual que Colombia con un descenso del 25% en el periodo analizado.
- El análisis de los mercados para la atracción de inversión directa extranjera muestra que, si se atiende al origen de las inversiones que han llegado a España en los últimos años, y entendiendo como país de origen el país de residencia del titular último de la inversión, España recibe flujos productivos fundamentalmente de otros países de la OCDE (86,2% de los flujos desde 2010, 87,2% en 2020). Los países europeos destacan como la principal fuente de inversión (64,6%), principalmente países de la UE-14, si bien este porcentaje ha ido disminuyendo desde los niveles que se alcanzaban en periodos como 2000-2008, en los que se superaba el 81%. Norteamérica ha sido responsable de un 16,5% de los flujos entre 2010 y 2020, y sus inversiones han sido muy relevantes en los últimos años. Asia, por su parte, ha originado un 12,4% de los flujos, mientras que las inversiones provenientes de América Latina (6,2%) todavía tienen un gran margen de crecimiento. La inversión procedente de África sigue

FERNANDO FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA		26/04/2024 10:53:17	PÁGINA: 4 / 11
VERIFICACIÓN	NjyGw1E7N28L44EZ09nWAC3Rr2xSz9	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



siendo testimonial, mientras que la inversión procedente de paraísos fiscales ha caído sensiblemente, especialmente en los últimos años.

- Atendiendo a los países de forma individualizada, en el período 2010-2020, Estados Unidos ha sido el principal inversor en España, con un 15% del total de los flujos productivos, seguido por Reino Unido (12%), Francia (10%), España (9,4), Luxemburgo y los Países Bajos (ambos con 6,6% y 6,3% de cuota respectivamente). China pierde fuerza y vuelve a su posición como segundo inversor asiático (2,1%), dejando como principal inversor del periodo analizado a Japón (2,5%). Si analizamos el origen de estas inversiones que llegan a Andalucía, y entendiendo de nuevo como país de origen el país último, y atendiendo únicamente a la inversión productiva, se observa que la región recibe flujos fundamentalmente de otros países europeos (48,3% procedente de la UE14 en el período entre 2010 y 2020), levemente por encima de los registros a nivel nacional. Las inversiones procedentes de Asia y Norteamérica se han incrementado notablemente en los últimos años, representando respectivamente un 10,8% y 7,2% de los flujos desde 2010. Desagregando los datos por país, y prestando de nuevo especial atención al periodo 2010-2020, se observa cómo Italia ha sido el principal inversor en la región (15,9% de los flujos, muy marcados por una fuerte inversión de 860 millones en 2010 que poco a poco se va diluyendo), seguido por el Reino Unido (15,8%), Países Bajos (7,4%), Estados Unidos (6,9%) y España (6,4). Los 10 principales países son responsables de prácticamente tres cuartos de los flujos de inversión en el período (74%).
- Por otra parte, al analizar el stock de empleo ligado a las inversiones extranjeras en Andalucía según su origen, se observa cómo en el año 2020, Francia sube hasta el primer lugar con más de 354.000 empleos (25,6%), seguido de Alemania (9,8%), Estados Unidos (9,7%), Países Bajos (9,6%) y Reino Unido (7,9%). Entre estos cinco países suman el 62,7% del empleo generado por la inversión extranjera en Andalucía.

En consonancia con esta información económica, cabe destacar que los servicios prestados por las oficinas de TRADE en Miami, Nueva York y Los Ángeles durante la vigencia del contrato, han tenido una alta demanda por parte de las empresas andaluzas.

A nivel cuantitativo, en el periodo 2023, la oficina de Miami participó en un total de 72 acciones de promoción, la de Nueva York en 60 y la de Los Ángeles, en 31 acciones. Esta programación se tradujo en los siguientes resultados: la oficina de Miami alcanzó la participación de 807 empresas andaluzas con 971 participaciones, la de Nueva York, 909 empresas con 1097 participaciones y la de Los Ángeles, 787 empresas con 897 participaciones. Por otra parte, en cuanto a las participaciones de empresas extranjeras, Miami registró 890, Nueva York 560 y los Ángeles 356.

Por tanto, por todo lo anterior, para dar cumplimiento a lo establecido en la EIEA 21-27 y al interés de las empresas andaluzas en el mercado de EEUU, se hace necesario e idóneo la tramitación de la presente licitación.

FERNANDO FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA		26/04/2024 10:53:17	PÁGINA: 5 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGw1E7N28L44EZ09nWAC3Rr2xSz9	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



2. OBJETO Y TIPO DE CONTRATO

El objeto del contrato es la prestación de servicios relacionados con la internacionalización de empresas andaluzas en EEUU. El servicio consistirá en el apoyo y asesoramiento a las empresas andaluzas en el mercado de EEUU, en la prestación de servicios de asistencia técnica dirigida al incremento de la presencia de empresas andaluzas, en la detección de oportunidades y posterior organización de acciones de promoción en ese país y en la atracción de inversiones a Andalucía. En particular, la adjudicataria, deberá prestar:

Asistencia técnica continua para:

- Realizar actividades relacionadas con la inteligencia de mercados y la exploración de las variables indicativas del comportamiento actual y tendencial de la oferta y demanda de un país.
- La organización de ferias internacionales, o nacionales de relevancia comercial, misiones comerciales, jornadas informativas, misiones inversas, agendas comerciales, PPVs, apoyo en la organización de showrooms en destino y apoyo técnico en la organización de otras acciones de promoción.
- Resolución de consultas de información, así como elaboración de notas de mercado e informes sectoriales.
- Desarrollar metodologías para acceder al mercado de EEUU, informar sobre oportunidades de negocio/comerciales en dicho país y cuestiones relevantes a la introducción de los productos andaluces en el mismo, favorecer el intercambio de experiencias y conocimientos entre empresas de ambas zonas; benchmarking sobre mejores prácticas, inteligencia competitiva y servicios de apoyo en el exterior.
- Elaboración del Plan País de EEUU, junto con TRADE.
- Promover los sectores estratégicos para Andalucía identificados en el Plan País de EEUU.
- Atraer inversiones de EEUU.
- Desarrollar una política de relaciones públicas que contribuya al fortalecimiento de la presencia de empresas andaluzas en EEUU.
- La empresa adjudicataria dotará de equipos informáticos a todo el personal que preste servicio al proyecto ANDALUCÍA TRADE.
- Aportar las bases de datos de empresas de EEUU y estadísticas de comercio exterior necesarias para desarrollar las actividades e informes.

Tipo de contrato: SERVICIOS, de acuerdo con lo establecido en el artículo 17 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.

3. JUSTIFICACION DE LA NO DIVISIÓN EN LOTES

La justificación de la no división en lotes se basa en que las diferentes prestaciones objeto del contrato están intrínsecamente relacionadas y tienen un objeto único: el apoyo y asesoramiento a las empresas

FERNANDO FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA		26/04/2024 10:53:17	PÁGINA: 6 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGw1E7N28L44EZ09nWAC3Rr2xSz9	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



andaluzas en el mercado de EEUU, prestando servicios de asistencia técnica dirigida al incremento de la presencia de empresas andaluzas, de detección de oportunidades y de organización de acciones de promoción y de atracción de inversiones a Andalucía, que no podrían ser ejecutadas de forma diferenciada teniendo en cuenta, además, que en la ejecución de la mayoría de los servicios se mantienen contactos con importadores e instituciones económicas de EEUU que obviamente deben ser realizados por la misma consultora dentro de una estrategia de marketing y promoción única de los valores de los productos y servicios andaluces, construyendo una red de contactos de confianza y haciendo un seguimiento continuo de los mismos de forma personalizada para fidelizarlos.

Si se hiciera una división por lotes, se perdería la unicidad de una estrategia global en los distintos sectores, además surgirían una multitud de dificultades técnicas y organizativas. Por ejemplo, si quisiéramos abordar el sector aeroespacial en EEUU con una secuencia de acciones interrelacionadas y que permitan abordar el mercado de forma gradual, y al no contar con un único organizador, no se podrían gestionar adecuadamente las acciones, fijar fechas, determinar contenidos, seleccionar las empresas y partners locales. Esta problemática hace inviable la división por lotes en cuanto a duplicidades y descoordinación.

4. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

Presupuesto base de licitación:

Importe total (IVA excluido): 1.408.262,7 €

Importe del IVA: 295.735,17 €

Importe total (IVA incluido): 1.703.997,87 €

Método de cálculo: A continuación, se detalla el método de cálculo utilizado para conformar el presupuesto base de licitación.

COSTES DIRECTOS

a) Coste de personal

El número y perfil de las personas necesarias para la prestación de servicio es el siguiente:

SEDE	PERFIL	NUMERO DE PERSONAS
MIAMI	Coordinador/a	1
MIAMI	Analista Miami	1
NUEVA YORK	Jefe/a de proyecto	1
NUEVA YORK	Analista Nueva York	1
LOS ANGELES	Analista Los Ángeles	1



Teniendo en cuenta lo anterior se ha realizado una estimación de los costes de personal en base a los informes del coste de establecimiento en EEUU (Florida, Nueva York y California) que realiza el ICEX-España Exportación e Inversión: <https://www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/servicio-a-medida/simulador-costes-establecimiento/seleccion-ficha>

En el apartado de costes laborales de dichos informes, aparecen las categorías profesionales y el salario bruto anual que se utilizan de referencia en cada Estado, siendo las siguientes categorías profesionales las que se consideran adecuadas a las funciones de cada perfil:

Perfil	Categorías profesionales seleccionadas	Salario bruto anual (en euros)
Coordinador/a (hombre/mujer)	Director operativo en Florida	107.308,52
Analista Miami (hombre/mujer)	Analista en investigación de mercados en Florida	79.810,00
Jefe/a de proyecto (hombre/mujer)	Director de producción (general and operations manager) en Nueva York	148.442,51
Analista Nueva York (hombre/mujer)	Analista en investigación de mercados en Nueva York	88.861,61
Analista Los Ángeles (hombre/mujer)	Analista en investigación de mercados en California	88.100,00

En el caso de las cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social y Medicare, al empleador le corresponde el siguiente porcentaje en cada Estado:

Estado	% Cotizaciones SS y Medicare
Florida	7,65%
York	6,2%
California	6,2%

El resultado de aplicar este porcentaje a cada salario bruto anual arroja el siguiente resultado:

Perfil	Categorías profesionales seleccionadas	Cotizaciones SS y Medicare (en euros)
Coordinador/a (hombre/mujer)	Director operativo en Florida	8.209,10
Analista Miami (hombre/mujer)	Analista en investigación de mercados en Florida	6.105,47
Jefe/a de proyecto	Director de producción (general and operations	9.203,44



(hombre/mujer)	manager) en Nueva York	
Analista Nueva York (hombre/mujer)	Analista en investigación de mercados en Nueva York	5.509,42
Analista Los Ángeles (hombre/mujer)	Analista en investigación de mercados en California	5.462,20

De igual forma, en el apartado denominado gastos domésticos, aparecen los gastos de seguros médicos y su coste anual en cada Estado:

Estado	Coste anual seguro médico
Florida	5.634,76
Nueva York	9.932,98
California	8.059,27

Teniendo en cuenta todos los conceptos anteriores, el coste de personal estimado asciende a:

Perfil	Coste anual personal (en euros)
Coordinador/a (hombre/mujer)	121.152,38
Analista Miami (hombre/mujer)	91.550,23
Jefe/a de proyecto (hombre/mujer)	167.578,93
Analista Nueva York (hombre/mujer)	104.304,01
Analista Los Ángeles (hombre/mujer)	101.621,47
TOTAL	586. 207,02

b) Costes de equipos

La estimación realizada de los costes directos en medios materiales necesarios para la ejecución del proyecto (ej. ordenadores, dispositivos móviles, licencias software, líneas de comunicaciones, etc.), se ha realizado por cada una de las personas asignadas al proyecto.

Por lo tanto, se estima un coste de 1.100 euros para cada una de las 5 personas. Se estima un coste de equipos de 5.500 euros.

GASTOS GENERALES

En el Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, se establece para los contratos de obras en su artículo 131 apartado 1.a) el rango de porcentajes a aplicar sobre el presupuesto de ejecución material en concepto de gastos generales de la empresa, gastos financieros, cargas fiscales, etc.; en este caso, entre un 13% y un 17%.

FERNANDO FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA		26/04/2024 10:53:17	PÁGINA: 9 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGw1E7N28L44EZ09nWAC3Rr2xSz9	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



Considerando estos márgenes también válidos para los contratos de servicios, los gastos generales se van a estimar en un 13% debido a que forman parte de los mismos, entre otros, los gastos de material de oficina, los gastos de gestión de personal y empresarial así como los gastos de viajes (desplazamientos locales, dietas, manutención).

BENEFICIO INDUSTRIAL

Siguiendo el mismo criterio del apartado anterior, y de acuerdo con el artículo 131 apartado 1.b) del Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, el beneficio industrial se establece en un 6% de los costes directos.

Desglose del precio en costes directos e indirectos

Así, el desglose del precio por anualidad es el siguiente:

Coste de personal	586.207,02
Coste de equipos	5.500,00
Costes directos totales	591.707,02
Gastos generales (13%)	76.921,91
Beneficio industrial (6%)	35.502,42
PRESUPUESTO ANUAL DE LICITACIÓN (IVA EXCLUIDO)	704.131,35
PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN (DOS AÑOS) (IVA EXCLUIDO)	1.408.262,7
IVA (21%)	295.735,17
PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN (IVA INCLUIDO)	1.703.997,87

Valor estimado del contrato:

Conceptos que lo integran

CONCEPTOS	IMPORTE en Euros, sin IVA
PRESUPUESTO DE LICITACIÓN	1.408.262,7 €
PRÓRROGAS (TRES PRÓRROGAS DE DURACIÓN ANUAL CADA UNA DE ELLAS)	2.112.394,05 €
MODIFICACIONES PREVISTAS	391.515 €
TOTAL	3.912.171,75 €

Método empleado para el cálculo: el valor estimado está determinado por el presupuesto base de licitación, más las tres posibles prórrogas anuales, más las posibles modificaciones previstas (excluido el IVA).



La modificación prevista cuantificada se trata del supuesto segundo de modificación recogida en el Anexo I. El cálculo del coste de alquiler se ha realizado en base a los informes del coste de establecimiento en EEUU (Florida, Nueva York y California) que realiza el ICEX-España Exportación e Inversión: <https://www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/servicio-a-medida/simulador-costes-establecimiento/seleccion-ficha>

Ciudad	Zona	Precio m2/mes fuente ICEX	Superficie	Precio total mes	Precio total para 5 años
Miami	Coral Gables	32,19	50	1.609,50 €	96.570,00 €
Nueva York	Midtown East	71,9	50	3.595,00 €	215.700,00 €
Los Ángeles	Century City Los Ángeles	52,83	25	1.320,75 €	79.245,00 €

5. FINANCIACIÓN CON FFEE

Financiación con FFEE: Sí

El gasto se imputará al presupuesto de Andalucía TRADE, con cargo a la partida presupuestaria 1051170007 G/72B/22706/00 A411CD21EB, créditos cofinanciados en un 85%.

6. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo inicial de ejecución del contrato será de 2 años, comenzando su cómputo desde la formalización del contrato, o bien, desde la fecha que específicamente se indique en el mismo. Se establece la posibilidad de 3 prórrogas de una duración anual cada una de ellas.

7. PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN

A la vista del precio de licitación, el contrato se tramitará por procedimiento abierto, sujeto a regulación armonizada, regulado en los artículos 156 y siguientes de la Ley 9/2017 de 8 de noviembre de Contratos del Sector Público.

En virtud de lo anterior, se propone que se acuerde el inicio del correspondiente expediente de licitación.

DIRECTOR DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

FERNANDO FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA		26/04/2024 10:53:17	PÁGINA: 11 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGw1E7N28L44EZ09nWAC3Rr2xSz9	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	