

MEMORIA DE NECESIDAD PARA LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE ASESORAMIENTO A LAS EMPRESAS DE LA COMUNITAT VALENCIANA PARA SU INTERNACIONALIZACIÓN EN FRANCIA

Objeto del contrato:

Contratación de una empresa o profesional para la prestación de servicios de internacionalización en Francia, dirigidos al incremento de la actividad de empresas de la Comunitat Valenciana en ese mercado, en los términos establecidos en el pliego de prescripciones técnicas

Justificación de la necesidad:

Una de las herramientas puestas en marcha por parte de la Conselleria de Industria, Comercio, Turismo e Innovación, es la creación y mantenimiento de una Red Comercial en el exterior desde la que apoyar al tejido empresarial de la región para incrementar la cifra de exportaciones, el número de empresas exportadoras, así como promocionar la Comunitat Valenciana y sus ventajas competitivas en el exterior.

Se trata de una estrategia que se orienta, por un lado, a la consolidación de los mercados maduros y de otro, a la ampliación de cuotas en los mercados con potencial de crecimiento, en su mayoría emergentes, poniendo especial énfasis en los que presentarán mayores tasas de crecimiento económico en los próximos años.

La presencia física en los mercados internacionales a través de la red exterior de IVACE, contribuye a la consecución de estos objetivos acercando los mercados a las empresas de la Comunitat Valenciana a través de acciones de promoción, de información y de prestación de servicios adaptados a sus necesidades, tanto para las empresas que se inician en el proceso de internacionalización, como para las más experimentadas en el mismo.

En esta línea, la prestación del servicio de asesoramiento y acompañamiento a las empresas de la Comunitat Valenciana en sus procesos de internacionalización en Francia, se postula como instrumento clave para dar cumplimiento a tal fin. El profesional o empresa adjudicataria del contrato en ese país se encargará de cumplir, de manera coordinada y consensuada con IVACE, los objetivos que se marquen para estos próximos años, fomentando las exportaciones e inversiones de la Comunitat en ese mercado.

Francia es el primer socio comercial más importante de la Comunitat Valenciana, con un 13% del valor total exportado. Las exportaciones valencianas al mercado francés han tenido un valor de 4.530 millones de euros, esa cifra representaba una disminución del 1% en 2023, con los últimos datos publicados en comparación con el mismo periodo del 2022. La ralentización del mercado hace necesario impulsar la actividad de las empresas valencianas.

El mercado francés es un mercado maduro y exigente, pero también es un mercado con un gran potencial de crecimiento. Los consumidores franceses están cada vez más interesados en los productos españoles, que son percibidos como de alta calidad y con un buen precio.

La tendencia del mercado francés es positiva para los productos españoles. Francia es la 9ª potencia económica mundial y el 2º mayor mercado de la Unión Europea en población, con 68 millones de habitantes. Es el 6º mayor importador mundial, con una alta renta per cápita que supera los 42.000 US\$ y la previsión de crecimiento económico se aproximará al 1,3% en 2024.

La economía francesa está creciendo y el consumo interno está aumentando, es un mercado exigente, pero también es un mercado con un gran potencial de crecimiento. En general, los sectores importadores dinámicos en el mercado francés son diversos y especialmente aquellos que están relacionados con la demanda interna de productos de calidad y tecnología avanzada. Las empresas valencianas que quieran aprovechar estas oportunidades deben conocer las tendencias del mercado, desarrollar una estrategia comercial adecuada y contactar con el apoyo de IVACE en el mercado.

València,

LA DIRECCIÓN ADJUNTA DEL IVACE
(DIRECCIÓN GENERAL DE EMPRENDIMIENTO E INTERNACIONALIZACIÓN)

PROPUESTA DE CONDICIONES ADMINISTRATIVAS Y TÉCNICAS

1) CPV: Servicio de consultoría en desarrollo comercial. 79411100-9.

2) División en lotes de la contratación: NO.

La correcta ejecución del servicio objeto de contratación exige su prestación por parte de un único adjudicatario, permitiendo así a IVACE realizar la coordinación necesaria de las diferentes prestaciones, con el objetivo de, por un lado, homogeneizar la calidad de las mismas y por otro, atender de manera integral las necesidades de internacionalización de las empresas valencianas en el mercado objetivo, lo que resultaría imposible en el caso de que cada uno de los servicios se prestara por una pluralidad de contratistas diferentes.

3) Justificación de la insuficiencia de medios:

Desde IVACE Internacional se carece del conocimiento y personal cualificado para la realización del mencionado servicio.

4) Presupuesto base de licitación (IVA incluido):

El Presupuesto Base de Licitación del Contrato asciende a 190.000 €, más 39.900 € en concepto de IVA (21%)

Presupuesto total (IVA incluido): 229.900 €

Esta cantidad obedece al siguiente desglose:

Costes Directos (85%): 195.415 €

- Costes de personal (80%): 183.920 €
- Otros costes derivados de la ejecución material de los servicios (materiales, desplazamientos, etc) (5%): 11.495 €.

Costes Indirectos (15%): 34.485 €

- Gastos generales (10%): 22.990 €
- Beneficio industrial (5 %): 11.495 €

5) Valor estimado del contrato: 380.000 €

6) Duración del contrato: 24 meses, pudiéndose prorrogar por un periodo máximo de igual duración.

7) Elección del procedimiento: Procedimiento abierto

8) Criterios de solvencia técnica o profesional y criterios de solvencia económica - financiera:

La solvencia económica y financiera podrá acreditarse por alguno de los siguientes medios:

- a) Un volumen de negocios igual o superior a 142.000,00 euros en la cuenta de pérdidas y ganancias contenida en las cuentas anuales de cualquiera de los tres últimos ejercicios contables cerrados, siempre que estén aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil u oficial que corresponda. La acreditación documental se llevará a cabo mediante presentación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil, si estuviera inscrito en dicho registro, y en caso contrario por las depositadas en el registro oficial en que estuviera inscrito.

Los empresarios individuales no inscritos, deben presentar su libro de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil u oficial que corresponda.

- b) Tener suscrito un seguro de indemnización por riesgos profesionales vigente en el momento de la licitación, por un importe mínimo asegurado igual al del presupuesto base de la licitación. El seguro deberá mantenerse o, en su caso, renovarse, durante la vigencia del contrato.

La acreditación documental se realizará mediante la presentación de copia de la póliza del seguro de indemnización por riesgos profesionales y certificado de la vigencia de la misma expedido por la entidad aseguradora.

La solvencia técnica o profesional se acreditará:

A.- Si la licitadora es una empresa:

1. Experiencia en asesoramiento vinculado a la introducción, consolidación e implantación de empresas españolas en Francia durante los 5 últimos años.
2. La empresa licitadora deberá adscribir una persona en destino que asuma la jefatura del proyecto, que será la interlocutora ante IVACE Internacional, y será la responsable del diseño de la estrategia a seguir en Francia, del diseño de la programación de actividades y de su seguimiento, así como de la organización y ejecución de todas las acciones programadas, y de la interlocución ante las empresas valencianas, siempre de conformidad con el manual de procedimiento e imagen corporativa de IVACE.

Necesariamente quien asuma la jefatura del proyecto deberá reunir los siguientes requisitos:

- Titulación universitaria de grado superior.
- Mínimo de 10 años de experiencia en asesoramiento vinculado a la promoción e internacionalización de empresas españolas en Francia, que deberá comprender al menos los siguientes trabajos:
 - Mínimo de elaboración de 35 proyectos o servicios personalizados dirigidos a apoyar la introducción o consolidación de empresas españolas en Francia en los últimos 5 años, de los cuales un mínimo de 20 de ellos deberán ser agendas comerciales.
 - Mínimo de 5 acciones de promoción agrupadas en Francia (ferias, misiones comerciales, presentaciones de oferta, promociones en puntos de venta, etc.).
 - Mínimo de 15 misiones inversas de importadores o prescriptores de empresas francesas invitadas a nuestro país para conocer la oferta española de producto.
 - Mínimo de 4 estudios de mercado / trabajos de investigación acerca de sectores de oportunidad en Francia

La exigencia de estos requisitos deriva de la necesidad de que sea un perfil *senior* el que acometa la prestación del servicio en un mercado maduro y exigente como es el de Francia, en el que pueda aportar su experiencia, conocimientos y habilidades para conocer bien a la competencia, el detalle de las regulaciones, y la idoneidad de las diferentes herramientas de promoción que mejor se adaptan a cada sector. Un perfil *senior* es también capaz de adaptarse rápidamente a los cambios y tendencias del mercado, identificar nuevas oportunidades y orientarlas a las diferentes empresas valencianas interesadas en dicho mercado.

- Permiso legal para residir y trabajar en Francia
- Poseer un conocimiento de la lengua francesa de forma tal que le permita un dominio de la misma en diferentes contextos y, en especial, y específicamente, en el ámbito del asesoramiento y consultoría a empresas para su internacionalización en el mercado objeto del contrato. La persona que asuma la jefatura del proyecto, en caso de que no tenga la nacionalidad española, deberá declarar el conocimiento del castellano y/o valenciano, lenguas oficiales de la Comunitat Valenciana (Anexo IX).
- Contar con una red de contactos y apoyos a nivel institucional y empresarial que avalen su trayectoria en el ámbito de la consultoría internacional en el mercado francés y que permita establecer alianzas estratégicas, identificar oportunidades de negocio y acceder a recursos clave.

B.- Si quien licita es un profesional, deberá acreditar su solvencia a través de los mismos medios exigidos en el apartado anterior para quien asuma la jefatura del proyecto.

En relación a los medios personales (jefatura de proyecto) la adjudicataria vendrá obligada a atender este contrato con la persona que haya especificado en su oferta. Cualquier cambio, incluso temporal, tendrá que ser previa y expresamente autorizado por IVACE, quien verificará que la persona sustituta tiene un perfil profesional similar al de la persona sustituida. En todo caso los cambios deberán ser puntuales y obedecer a razones justificadas, a fin de no alterar la óptima prestación del servicio.

9) Criterios de adjudicación y justificación de su elección:

Sobre 2: Documentación cuya evaluación depende de criterios cuantificables mediante juicios de valor: máximo 42 puntos:

Criterios	Puntos
Propuesta de 2 sectores de interés (excluidos los sectores de Hábitat y Agroalimentario), que deberá incluir para cada sector: <ul style="list-style-type: none">- la justificación de su elección, considerando en especial las oportunidades que presenta para las empresas de la Comunitat Valenciana de acuerdo con la masa crítica existente en este territorio,- los canales de acceso al mercado, por sector propuesto,- y una actividad de promoción por sector propuesto, que en todo caso deberá ser diferente para cada sector	<ul style="list-style-type: none">- Máximo 16 puntos (máximo 8 puntos por sector propuesto).- Máximo 12 puntos (máximo 6 puntos por sector propuesto).- Máximo 8 puntos (máximo 4 puntos por sector propuesto).
Estrategia de acceso a canal e-commerce o Marketplaces.	- Máximo 6 puntos.

2.- Criterios cuantificables mediante la mera aplicación de fórmulas:

a) Precio: Máximo **49 puntos**.

Se otorgará la máxima puntuación de este criterio a la empresa que realice la oferta más baja respecto al precio de licitación, y al resto de las empresas la que corresponda proporcionalmente a su oferta en relación con la oferta más baja, de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\text{Puntuación} = (\text{Importe oferta más baja} / \text{Importe oferta}) \times 49.$$

La oferta cuyo importe sea igual al precio de licitación se valorará con 0 puntos.

b) **Oficina adicional en Francia: 3 puntos**

Se aporta una oficina adicional en Francia, con sede física permanente en otra ciudad del país, siempre y cuando haya una distancia de más de 200 kms entre las dos, y con personal al frente con experiencia relacionada con el objeto del contrato de al menos 2 años en Francia y con vinculación laboral con la empresa adjudicataria; estos extremos deberán acreditarse en el sobre 3 con la aportación del Curriculum Vitae actualizado del personal y con datos de contacto de la oficina.

En caso de que en el sobre 3 no se adjunte el curriculum vitae actualizado del personal y los datos de contacto de la oficina, ello conllevará que no se valore este apartado, sin posibilidad de subsanación; asimismo la presentación de esta documentación en el sobre 1 o 2 será motivo de exclusión de la oferta en el procedimiento de licitación.

El mercado de Francia se caracteriza por ser un mercado dinámico, el más importante de la Unión Europea, que presenta interesantes oportunidades para diferentes sectores. Tener una oficina adicional en este país posibilita cubrir mejor una parte significativa del mercado francés y aprovechar mejor las oportunidades de negocio, proporcionando una mayor cobertura geográfica y una presencia más sólida en el país.

c) **Personal adicional en destino: máximo 6 puntos** (máximo de 2 personas con 3 puntos cada una)
Se aporta personal adicional en el equipo local con experiencia relacionada con el objeto del contrato de al menos 2 años en el país, y con dominio hablado y escrito del idioma castellano. Estos extremos deberán acreditarse con la aportación del Curriculum Vitae actualizado en el sobre 3.

En caso de que en el sobre 3 no se adjunte el Curriculum Vitae del personal adicional en destino, ello conllevará que no se valore este apartado, sin posibilidad de subsanación; asimismo la presentación de esta documentación en el sobre 1 o 2 será motivo de exclusión de la oferta en el procedimiento de licitación.

Contar con personal local con experiencia garantiza una mayor eficiencia en la prestación del servicio, aporta valor añadido y maximiza las oportunidades existentes para las empresas de la Comunitat para su introducción y expansión en el mercado francés.

De conformidad con el artículo 4.2 del Decreto 118/2022, de 5 de agosto, del Consell, por el que se regula la inclusión de cláusulas de responsabilidad social en la contratación pública y en las convocatorias de ayudas y subvenciones, y dado que se prevé, por la experiencia de licitaciones anteriores, que las ofertas a la presente licitación se vayan a formular por pequeñas y medianas empresas, no se considera conveniente incluir criterios sociales de valoración de ofertas de manera que puedan distorsionar los principios de igualdad, no discriminación y proporcionalidad.

10) Parámetros objetivos para considerar que una oferta se considere anormal o desproporcionada:

Se considerará oferta anormal o desproporcionada si el precio ofertado en el criterio precio, subapartado a) 1. Sondeo previo, está por debajo del 40% sobre el importe medio de las ofertas presentadas.

11) Forma de pago y facturación:

El pago se hará efectivo con carácter mensual, previa presentación de los informes, según modelo proporcionado por IVACE, por cada uno de los servicios comerciales definidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas que hayan sido prestados durante dicho periodo, así como de las facturas mensuales debidamente conformadas relativas a los mismos, a las que la jefa de Área de IVACE Internacional deberá prestar su conformidad.

La presentación del informe citado, que deberá presentarse en los 10 días siguientes a la finalización de la actividad, será indispensable para la percepción del importe correspondiente al precio del servicio contratado.

12) Condiciones especiales de ejecución:

La empresa adjudicataria se comprometerá a evitar la evasión fiscal en el marco de la prestación contractual, así como a garantizar la correcta tributación de las rentas derivadas del contrato. Ello se

acreditará a través de declaración responsable de haber ejecutado el contrato sin incurrir en evasión ni elusión fiscal y garantizando la correcta tributación de las rentas derivadas del contrato.

13) Responsable del contrato en IVACE: La jefa de Área de Promoción Internacional

València,

Jefa del Área de Promoción Internacional