

ACTIVIDADES DE CONSOLIDACIÓN DE SERVICIOS CONJUNTOS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

1. Introducción al proyecto Poctep Ecicii Plus

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

Los socios del proyecto ECICII PLUS son las siguientes entidades:

1. CEP
2. IGAPE
3. AEP
4. CEO
5. AEVC
6. INEO

El objetivo general del proyecto es fortalecer la capacidad de internacionalización de las PYMES de la Eurorregión, a través de la intensificación de la cooperación y del aprovechamiento de las sinergias de la experiencia gallega y del Norte de Portugal, apostando también por la experimentación con modelos de internacionalización multisectorial, donde empresas intensivas en conocimiento se alíen con empresas tradicionales de sectores estratégicos en la eurorregión, con mayor experiencia en internacionalización, para salir al exterior en una oferta conjunta.

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: Análisis competitivo de mercados y empresas
- Actividad 2: Consolidación de servicios conjuntos de apoyo a la internacionalización
- Actividad 3: Fomento de la cooperación empresarial para la internacionalización
- Actividad 4: Potenciación del conocimiento de los productos y las ventajas competitivas de las empresas de la eurorregión en mercados de destino.

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 4: “Potenciación del conocimiento de los productos y las ventajas competitivas de las empresas de la eurorregión en mercados de destino”** se realiza un estudio de las nuevas herramientas de marketing y comunicación para la internacionalización de las PYMES así como el estudio de los mercados electrónicos exteriores.

La CEP tiene en esta actividad la responsabilidad de realizar dos formaciones específicas. La primera de ellas en materia de E-commerce o mercados electrónicos exteriores para un grupo mínimo de doce (12) PYMES, y la segunda de ellas en materia de diseño de herramientas de marketing y comunicación para la internacionalización que se realizará para un grupo mínimo de veinte (20) PYMES. Estas formaciones se denominarán **LOTE I**.

Una vez finalizada cada formación las empresas participantes serán asesoradas y tutorizadas en su posicionamiento en los e-commerce así como en marketing digital. Este segundo proceso se realizará a un mínimo de ocho (8) de estas Pymes en posicionamiento en E-commerce y un mínimo de catorce (14) de estas Pymes en Marketin digital; pudiendo alcanzar la actividad a la totalidad de empresas formadas si así lo requiriesen. Este segundo proceso se denominará **LOTE II**.

Lote I y Lote II serán acciones separadas y con carácter diferenciado y podrán ser adjudicadas a empresas diferentes o que presenten una oferta conjunta.

Se presentan en la misma invitación pues se trabajará con el mismo grupo de empresas en ambas acciones, hecho que las vincula; por lo que las empresas adjudicatarias tendrán que colaborar durante la duración de las acciones.

Para realizar el LOTE II convenientemente la empresa adjudicataria deberá proponer un equipo de trabajo que pueda tener contacto continuo directo con las empresas con las que se trabaja manteniendo reuniones presenciales.

De estas tutorizaciones y asesoramientos deberá emitir un breve informe de cada uno de ellos con un mínimo de ocho (8) informes de asesoramiento realizados para el posicionamiento en E-commerce y catorce (14) informes de asesoramiento en marketing digital.

De las empresas formadas en el lote I, la adjudicataria de este lote deberá elegir a las candidatas más idóneas para que la adjudicataria del lote II les realice la tutorización, o bien realizárselo a todas si así lo demandan.

Para la realización de ambas actividades (formación y tutorización) las adjudicatarias o bien contarán con locales propios adecuados o preferentemente podrán convenir con la CEP la cesión del espacio.

LOTE I - Tareas a realizar por la empresa adjudicataria:

1. **Un curso de formación en materia de E-commerce o comercio electrónico para la internacionalización** para un mínimo de 12 pymes que abarcará los siguientes puntos mínimos
 - a. Potencial y oportunidades del E-commerce
 - b. Cuales son los principales mercados electrónicos para mi sector y cómo acceder a los mismos
 - c. Estrategia de venta en E-commerce
 - d. Análisis y evaluación de tu web, traducciones para los usos de E-commerce
 - e. Aspectos jurídicos y fiscales
 - f. Logística y atención al cliente, claves del E-commerce

Se admitirán propuestas de programa que difieran de estos puntos mínimos establecidos siempre y cuando se considere que mejora notablemente la propuesta. Así mismo no se establecen unas horas de impartición ya que se considera que la propuesta ha de especificarlas para tratar adecuadamente todos estos temas.

El objetivo concreto de esta formación es capacitar en este tipo de mercados a al departamento de internacional de la empresa.

Darle a conocer este nuevo tipo de negocio para que lo puedan incorporar a la estrategia de ventas de la empresa como herramienta de internacionalización.

2. Un curso de formación en materia de Marketing digital y Comunicación para la internacionalización para un mínimo de 20 pymes que abarcará los siguientes puntos mínimos

- a. Marketing digital como medio para la venta
- b. Estrategias y plan de marketing
- c. Nuevos modelos de negocio y adaptación de los tradicionales
- d. Herramientas y canales del marketing digital
- e. Publicidad digital. SEO y SEM
- f. Redes sociales y Social media
- g. Email y Mobile marketing

Se admitirán propuestas de programa que difieran de estos puntos mínimos establecidos siempre y cuando se considere que mejora notablemente la propuesta. Así mismo no se establecen unas horas de impartición ya que se considera que la propuesta ha de especificarlas para tratar adecuadamente todos estos temas.

El objetivo concreto de esta formación es que la empresa pueda conocer y aplicar los nuevos modelos de marketing digital en la gestión internacional así como incorporarlos a su estrategia para la apertura de nuevos mercados. Abrir las empresas tradicionales a la “era digital” e incentivar la puesta en marcha de nuevas líneas de negocio basadas en la innovación y abiertas a la nueva realidad del consumidor.

La adjudicataria contará con una base de empresas que ya participan en el proyecto Ecicii Plus. En caso de no ser suficientes para realizar las formaciones, o bien porque ya tengan formación en estas materias o bien porque no estén interesadas, la adjudicataria registrará y seleccionará nuevas empresas para incorporar al Ecicii Plus y poder realizar las formaciones con el número comprometido de PYMES.

LOTE II - Tareas a realizar por la empresa adjudicataria:

1. Un mínimo de ocho (8) tutorizaciones y asesoramientos en posicionamiento en E-commerce

Estos asesoramientos contarán con los siguientes datos mínimos en su informe:

- a. Nombre y CIF de la empresa
- b. Actividad

- c. Volumen de ventas medio de los 3 últimos años
- d. Porcentaje de exportaciones
- e. Mercados geográficos en los que tiene actividad comercial o está implantada
- f. E-commerce en los que estaría interesada
- g. Productos con los que trabaja o desea trabajar en el E-commerce
- h. Asesoramiento específico de posicionamiento
- i. Aportaciones propuestas por la adjudicataria
- j. Otra información que se considere de relevancia

2. Un mínimo de catorce (14) tutorizaciones y asesoramientos en Marketing Digital para la internacionalización

Estos asesoramientos contarán con los siguientes datos mínimos en su informe:

- k. Nombre y CIF de la empresa
- l. Actividad
- m. Volumen de ventas medio de los 3 últimos años
- n. Porcentaje de exportaciones
- o. Mercados geográficos en los que tiene actividad comercial o está implantada
- p. Productos con los que trabaja o desea trabajar
- q. Cómo adaptar su plan estratégico de internacionalización al marketing digital
- r. Asesoramiento específico en marketing digital
- s. Aportaciones propuestas por la adjudicataria
- t. Otra información que se considere de relevancia

Al finalizar cada asesoramiento la empresa adjudicataria entregará a cada empresa así como a la CEP el informe correspondiente.

Las empresas para ello deberán dar su consentimiento por escrito desde el inicio del proceso a que el Proyecto Ecicii Plus y por tanto la CEP como responsable de esta actividad, tengan una copia de todos los informes, a los cuales se les dará la garantía de confidencialidad aunque podrán ser entregados a las autoridades del programa con fines justificativos.

Las empresas adjudicatarias se comprometen a emitir sendos informes finales completos de toda la actividad realizada detallando paso a paso como se realizó la acción correspondiente.

Captación y selección de las empresas participantes, incidencias durante el proceso, Cv del formador/res, materia impartida, material entregado, fotos de la formación, selección de las empresas a autorizar, número de entrevistas realizadas, informes realizados, oportunidades creadas, 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.

Estos informes se elaborarán a fines de justificación de las acciones frente a las autoridades de gestión del Ecicii Plus, autoridades de gestión de los proyectos Poctep. El informe de cada adjudicataria 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 curso y la selección previa de empresas, como de las tutorizaciones y asesoramientos. Así mismo revisará y analizará cada asesoramiento realizado por si fuese necesario realizar algún ajuste en su desarrollo y realización.

2. Equipo requerido

Las adjudicatarias contarán con el personal necesario para la ejecución del contrato. Igualmente, cada adjudicatario designará, cuando menos:

LOTE I

- 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.
- Un formador y/o consultor experto en formación en mercados electrónicos con amplia experiencia demostrable
- Un formador y/o consultor experto en marketing digital con amplia experiencia demostrable

LOTE II

- 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.
- Un consultor experto en mercados electrónicos con experiencia práctica en tutorizaciones y asesoramientos a Pymes
- Un consultor experto en marketing digital con experiencia práctica en tutorizaciones y asesoramientos a Pymes

3. Plazo de realización

La actividad sujeta a contratación deberá estar finalizada:

LOTE I

1ª formación a 31 de Mayo de 2019.

2ª formación a 30 de Septiembre de 2019

LOTE II a 30 de Noviembre de 2019.

Esto significa que la CEP habrá recibido en esa fecha tope los documentos de asesoramiento así como cada informe final de la actividad.

4. Precio

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

LOTE I doce mil y seiscientos euros (12.600€) con IVA incluido.

LOTE II catorce mil y novecientos euros (14.900€) con IVA incluido

La facturación se realizará previa presentación del informe descriptivo de la actividad realizada 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 30 de Enero de 2019 a las 14.00H.

Se indicará claramente lo siguiente – Ecicii Plus Actividad 4: “Potenciación del conocimiento de los productos y las ventajas competitivas de las empresas de la eurorregión en mercados de destino” Lote I o Lote II. Cada lote aportará documentación independiente.

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:

Lote I:

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

Lote II:

Criterios	
Metodología -Planificación general de los trabajos	30 puntos
Proximidad sede adjudicataria -15 puntos si tiene sede en la provincia de Pontevedra - 5 puntos si tiene sede en Galicia	15 puntos
Mejoras al alcance exigido 5 puntos por cada mejora que se considere relevante hasta un máximo de 25 puntos	25 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.