



PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE ASESORAMIENTO EN EE.UU. Y CHINA A
EMPRESAS NAVARRAS DURANTE 2027 Y 2028, PARA SU POSICIONAMIENTO Y
CONSOLIDACIÓN EN DICHOS PAISES

ÍNDICE

1.	ALCANCE DEL CONTRATO	2
2.	SERVICIOS A PRESTAR POR LA CONTRATISTA	2
3.	TAREAS COMPLEMENTARIAS	5
3.	ENTREGABLES	5
4.	EQUIPO DE TRABAJO	5

1. ALCANCE DEL CONTRATO

Como se recoge en el pliego de condiciones particulares (PCP), el contrato tiene por objeto la prestación de servicios personalizados de apoyo a las pymes navarras para favorecer su expansión comercial e implantación en EE.UU. (lote 1) y China (lote 2).

Los servicios objeto del contrato deberán adaptarse a las características, necesidades y grado de madurez internacional de las empresas destinatarias y se prestarán en el marco de los siguientes programas:

- a) NAEX Destino Exportación, dirigido a pymes que deseen iniciar o consolidar su actividad exportadora en los países objeto de esta licitación.
- b) NAEX Destino Implantación, dirigido a pymes interesadas en establecer una presencia permanente o una implantación empresarial en los países objeto de esta licitación.

En este pliego de prescripciones técnicas (PPT) es donde se recogen las especificaciones técnicas necesarias para la ejecución del contrato por parte de la empresa que resulte adjudicataria del mismo. Y, en caso de existir contradicción entre lo dispuesto en este pliego y el PCP, prevalecerá lo previsto en aquel.

2. SERVICIOS A PRESTAR POR LA CONTRATISTA

La prestación del servicio a cada una de las pymes navarras que participen en el programa NAEX Destino comenzará con una entrevista inicial entre la adjudicataria del contrato y dicha pyme. El resultado de esta entrevista deber ser la decisión sobre si la pyme está en condiciones de participar en el programa, y en tal caso, orientarle sobre qué servicios de NAEX Destino se adecúan a su situación, objetivo y necesidades.

Los servicios ofrecidos a las pymes se desglosan en dos categorías, según la modalidad de internacionalización:

2.1. NAEX DESTINO EXPORTACIÓN: los servicios a las pymes que deseen iniciar o consolidar su actividad exportadora consistirán en los siguientes:

a) Sondeo previo (primer análisis básico de posibilidad de actuación comercial).

Pensado para la pyme que no conoce suficientemente el mercado del país y desea tener una primera impresión sobre sus posibilidades de entrar.

Comprende un informe en el que se indiquen otras empresas españolas que estén actuando en dicho mercado, con opinión respecto a su actuación, estado de situación del sector comprador al que dirija su actividad, conversaciones o impresiones con empresas potenciales clientes respecto a sus posibles intereses o necesidades no cubiertas y, si fuera el caso, posibilidad y grado de saturación de canales para posibilitar la actuación en el mercado

b) Agenda de encuentros (clientes potenciales, canales).

Pensado para la pyme que ya ha tomado la decisión de intentar entrar en el mercado, está preparando una acción comercial directa y requiere una identificación de empresas interesantes y de personas pueden ser útiles para la realización del contacto.

En función del sector pueden tratarse de potenciales clientes, potenciales distribuidoras o agentes o incluso empresas para colaborar en sistema de Joint Venture formal o informal. Los contactos deben

precisar nombres de personas y cargos. La elaboración de esta agenda de encuentros conllevará la consecución de las correspondientes citas.

c) Búsqueda/información sobre canales de distribución.

Pensado para la pyme que tiene claro que la actuación en el mercado debe ser realizada a través de intermediarias, bien sean importadoras, distribuidoras o incluso agentes. Para ello necesita identificar los canales disponibles en el país, su calidad y situación relativa y análisis de marcas o productos ya representados por dichos intermediarios que pudiera suponer sinergias o competencias para una mejor evaluación de su calidad

d) Confección de un listado "vivo" de importadoras, distribuidoras, prescriptoras.

Aportar a la pyme un listado de contactos contrastado y al día para la facilitación de los contactos por la empresa que encarga el servicio.

No presupone la actuación comercial de contacto por la empresa consultora en destino, pero si obliga a comprobar la actualidad de los datos proporcionados

e) Presentación de oferta personalizada (catálogo, muestras, cata) hasta a un máximo de tres empresas.

Se trata de la realización por parte de la adjudicataria del contrato de una presentación personalizada, hasta a tres posibles empresas en destino, de una oferta o presentación previamente estructurada y preparada por la pyme navarra que solicita el servicio.

f) Estudio avanzado de mercado para el producto o servicio de la empresa.

Se trata de un estudio profundo de la oferta, demanda y entorno competitivo en destino del producto o servicio de la empresa, que necesariamente deberá recurrir a encuestas y entrevistas en destino con competidoras, clientes potenciales, consumidores, distribuidoras, importadoras. De esta forma se obtendrá información de primera mano del sector.

g) Gestión personalizada en destino.

Encargo específico de una gestión a ser realizada en destino a petición de la pyme, no incluida en los servicios anteriormente indicados.

2.2. NAEX DESTINO IMPLANTACIÓN: Servicios de apoyo dirigidos a pymes orientadas a establecer una filial en los países objeto de esta licitación.

Fase I: Pre-decisión

a) Caracterización del mercado de destino

Se trata de realizar un análisis profundo de la idoneidad del mercado para la posible implantación de la empresa, que analice la naturaleza de la cadena de valor del sector que corresponda y que contemple como mínimo, el entorno económico, la segmentación del mercado, el análisis de la competencia, comportamiento del consumidor, análisis de tendencias y de precios. El resultado ha de ser una valoración sobre la idoneidad del mercado para la empresa y en consecuencia la recomendación sobre si implantarse o no en el mercado estudiado.

b) Plan de negocio

Si el análisis del mercado arroja un resultado positivo, el siguiente paso será el plan de negocio. Éste deberá recoger, como mínimo:

- El importe de los costes que se generarán en el proyecto de implantación, en todas sus tipologías: iniciales, operativos, financieros y fiscales. Con el mayor desglose posible y justificación de su cálculo.
- El importe de los ingresos esperados como consecuencia de la implantación: ventas, diversificación, economías de escala, fortalecimiento de la imagen de marca y posicionamiento internacional. Con el mayor desglose posible y justificación de su cálculo.
- Cumplimiento normativo básico del país de destino: normativa global, fiscalidad, mercantil y laboral.

Fase II: Establecimiento

a) Conocimiento del marco regulatorio.

Recopilación exhaustiva de toda la normativa que afecta al establecimiento de la empresa en destino (salud, seguridad, propiedad intelectual y marcas, competencia, laboral, fiscales, etc.) y diseño de un plan para garantizar el cumplimiento normativo desde el inicio de las operaciones, que tendrá en cuenta los usos, trámites, tiempos y funcionamiento de los organismos del país.

b) Apertura de la estructura mercantil

Incluirá, como mínimo, los trabajos necesarios para:

- La selección de la estructura legal de la empresa en destino. Incluirá el análisis detallado, que deberá contemplar todas las variables relevantes que justifican la selección.
- La obtención de domicilio fiscal en destino.
- La constitución y puesta en marcha de la empresa: recopilación de documentación necesaria (estatutos, documentación de socios y administradores, etc.), tramitación de poderes, representación legal, registro mercantil, obtención número de identificación fiscal, etc.
- Cumplimiento de normativas locales y permisos para operar en destino.
- Apertura de cuentas bancarias.

c) Apertura de la estructura local

Incluirá, como mínimo, los trabajos necesarios para:

- La elección de la ubicación adecuada. Incluirá el análisis detallado que deberá contemplar todas las variables relevantes (disponibilidad de servicios, transportes, conectividad, visibilidad, etc.), que justifican la selección.
- Apoyo en la búsqueda y el desarrollo de relaciones con actores locales: proveedoras, distribuidoras, potenciales socios comerciales, etc.

Fase III: Operación

a) Selección de personal local (búsqueda y filtrado candidaturas)

Partiendo de un perfil definido por la empresa solicitante, se trata de la realización de una búsqueda, primera entrevista y relación de personas candidatas y elaboración de un informe de cada una de ellas. Ha de servir a la empresa para realizar sus entrevistas y adoptar la decisión final a fin de contratar personal en destino

b) Gestión personalizada en destino.

Encargo específico de una gestión relacionada con la fase de operación de la empresa en destino, no incluida en la relación de servicios anteriores.

Terminada la realización de cada servicio, la empresa adjudicataria deberá realizar una encuesta de satisfacción a la pyme navarra.

3. TAREAS COMPLEMENTARIAS

Asimismo, el equipo de trabajo deberá realizar las siguientes tareas:

- a) Responder a cualquier requerimiento o solicitud que, en su caso, formule el Servicio de Proyección Internacional.
- b) Asistir a las reuniones convocadas por la Dirección General de Fomento Empresarial e Infraestructuras, y por el Servicio de Proyección Internacional, referidas a las tareas contempladas en este pliego, facilitando los datos requeridos y solventando las dudas que se planteen.
- c) Apoyar en la organización y participar, en colaboración con el Servicio de Proyección Internacional, en una jornada informativa anual para la difusión del programa NAEX Destino para pymes navarras, elaborando a tal efecto una presentación.

3. ENTREGABLES

Los entregables a elaborar por parte del equipo de trabajo al Servicio de Proyección Internacional serán los siguientes:

- a) Informes personalizados por pyme, con explicación de los trabajos solicitados y realizados y los resultados de la encuesta de satisfacción, en un plazo de 15 días desde la finalización de la prestación de cada servicio.
- b) Informe trimestral (marzo, junio, septiembre y diciembre), con información sobre los servicios realizados y las empresas destinatarias, previo al abono trimestral de los servicios prestados.
- c) Un informe anual de evaluación a entregar durante el mes de diciembre, con indicadores de ejecución, satisfacción y propuestas de mejora para el programa NAEX Destino.

La entrega de los trabajos se realizará en soporte digital. Se presentarán los correspondientes archivos elaborados a través de las distintas herramientas de Office (o compatibles). Junto con esta documentación se proporcionará, en soporte digital, todos los datos, cálculos, procesos y procedimientos que se empleen en la elaboración del trabajo.

4. EQUIPO DE TRABAJO

La adjudicataria deberá disponer de un número suficiente de personas para garantizar el correcto desarrollo de las actuaciones objeto de este contrato.

Todos los gastos derivados de los desplazamientos que sea necesario realizar para la ejecución del contrato correrán a cargo de la adjudicataria.

La adjudicataria deberá garantizar como mínimo un equipo de trabajo de 4 personas que aporten al menos los 5 perfiles siguientes:

- a) Una persona que ejerza la jefatura de proyecto, responsable de los servicios contratados que reúna los siguientes requisitos:
 - Dominio de la lengua oficial del país correspondiente, especialmente en el ámbito de la internacionalización de empresas.
 - Dominio del castellano en caso de que no tenga nacionalidad española.
- b) Una persona senior en prestar servicios personalizados de apoyo a empresas del sector agroindustrial en el país correspondiente.
- c) Una persona senior en prestar servicios personalizados de apoyo a empresas del sector de energías renovables en el país correspondiente.
- d) Una persona senior en prestar servicios personalizados de apoyo a empresas del sector que se indica a continuación (la licitadora deberá elegir uno) en el país correspondiente:
 - Lote 1. EE.UU.: salud, aeroespacial o industria audiovisual.
 - Lote 2. CHINA: salud, automoción o industria audiovisual.
- e) Una persona senior en apoyo a implantaciones e inversiones de empresas extranjeras en el país correspondiente.

Una misma persona podrá asumir más de uno de los perfiles exigidos, siempre que acredite cumplir los requisitos correspondientes.

La gestión de estos recursos personales será responsabilidad exclusiva de la adjudicataria. La adjudicataria asegurará una baja rotación de personal.

Si durante la ejecución del contrato, se produjera una modificación del equipo de trabajo inicial, la sustitución de dicho personal requerirá en todo caso el cumplimiento de las siguientes condiciones:

- Justificación escrita, detallada y suficiente, explicando el motivo que suscita el cambio a la Dirección General de Fomento Empresarial e Infraestructuras, con una antelación mínima de 15 días.
- Perfil de cualificación técnica y profesional igual o superior al de la persona que se pretende sustituir.
- Aceptación de la persona candidata por parte del Servicio de Proyección Internacional.
- Solapamiento del trabajo entre la persona sustituida y la nueva durante al menos una semana, sin coste para la Dirección General de Fomento Empresarial e Infraestructuras.