

MEMORIA JUSTIFICATIVA

TÍTULO: Contratación de servicios relacionados con la internacionalización de empresas andaluzas en BENELUX (BÉLGICA, PAÍSES BAJOS Y LUXEMBURGO)

NÚMERO DE EXPEDIENTE: CONTR 2024_455345

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		08/05/2024 11:55:13	PÁGINA: 1 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwPaS466C0URP0VnR5Ehp0dE4nM	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 (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 nº127 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		08/05/2024 11:55:13	PÁGINA: 2 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwPaS466C0URP0VnR5Ehp0dE4nM	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 BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo) cuya sede está ubicada en la ciudad de Bruselas. Este contrato finaliza el próximo mes de septiembre.

BENELUX es un acrónimo formado a partir de las primeras letras de los nombres de estos tres países: Bélgica, Países Bajos (Nederland) y Luxemburgo. El término se utiliza principalmente para referirse a la Unión Económica del Benelux dentro del marco de la Unión Europea.

La región de BENELUX concentra una población de unos 27 millones de habitantes para una densidad de más de 365 habitantes por kilómetro cuadrado, una de las más altas del mundo. Son mercados con una cierta complejidad, ya que se hablan cinco lenguas diferentes: el neerlandés (oficial en los Países Bajos y Bélgica), el francés (oficial en Bélgica y Luxemburgo), el alemán (oficial en Luxemburgo y Bélgica, con 112.843 hablantes), el luxemburgués (250.000 hablantes) y el frisón, hablado por 440.000 personas en los Países Bajos.

Se trata de un mercado con alto poder adquisitivo, lo cual permite trabajar con grandes márgenes.

Si hablamos concretamente de las exportaciones de Andalucía por áreas geográficas, Europa concentra el 67,3% de las exportaciones, de las cuales la Unión Europea se mantiene como principal mercado de destino de Andalucía recibiendo el 58% de las exportaciones.

En el ranking de exportaciones de Andalucía por país del año 2023, Países Bajos y Bélgica se sitúan en el puesto sexto y noveno a nivel mundial, respectivamente, concentrando el 6,9 % de las exportaciones totales. Luxemburgo, al ser un mercado pequeño, ocupa el puesto 60, suponiendo el 0,1% de las exportaciones, aunque creciendo a un ritmo anual del 100%.

Si tenemos en cuenta toda el área agregada del BENELUX (Bélgica, Países bajos y Luxemburgo), ésta alcanzó el sexto puesto en el ranking de países destino de las exportaciones andaluzas, por detrás de EEUU, con una cifra de 2.7 mil M€. La balanza comercial alcanzó una tasa de cobertura del 116,6%, es decir que vendemos a BENELUX más del doble de lo que le compramos.

Según el ranking de comunidades de España, Andalucía es la cuarta comunidad autónoma exportadora a Benelux, por detrás de Madrid, Cataluña, y País Vasco con un peso cercano al 10% sobre el total de las exportaciones españolas.

FERNANDO FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA		08/05/2024 11:55:13	PÁGINA: 3 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwPaS466C0URP0VnR5Ehp0dE4nM	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	

De entre las exportaciones por producto, destacan las exportaciones de frutas y hortalizas, que suponen un 37,4% así como los combustibles y los productos de las industrias químicas, que suponen conjuntamente el 18,4%. Entre otras partidas destacamos la exportación de aceites (con un peso del 5,4% del total), y los fertilizantes con un 2,7%).

En cuanto a las Inversiones, gran parte de las inversiones que recibe España pasan antes por otros países. Luxemburgo y Países Bajos canalizan el 41,3% de esta inversión empresarial, sumando entre ambos un total de 64.898 millones de euro en los últimos cinco años.

Luxemburgo, un país que concentra a gran parte de los fondos de inversión a nivel mundial debido a las grandes ventajas fiscales que ofrece, está a la cabeza con una inversión canalizada hacia España de otros países por un importe total de 49.020 millones de euros. Durante ese mismo periodo Países Bajos ha concentrado 15.878 millones de la inversión hecha en España.

En consonancia con esta información económica, cabe destacar que los servicios prestados por la oficina de TRADE en Bruselas 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 Bruselas participó en un total de 62 acciones de promoción, que alcanzó más de 300 participaciones de empresas andaluzas. Por otra parte, en cuanto a las participaciones de empresas extranjeras se registraron 262.

Por todo lo anterior, para dar cumplimiento a lo establecido en la EIEA 21-27 y al interés de las empresas andaluzas en los mercados que componen el BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo), se hace necesario e idóneo la tramitación de la presente licitación.

2. OBJETO Y TIPO DE CONTRATO

El objeto del contrato es la prestación de servicios relacionados con la internacionalización de empresas andaluzas en BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo). El servicio consistirá en el apoyo y asesoramiento a las empresas andaluzas en el mercado de BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo), 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 BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo) y en la atracción de inversiones a Andalucía. En particular, la adjudicataria, deberá prestar:

Asistencia técnica 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.

FERNANDO FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA		08/05/2024 11:55:13	PÁGINA: 4 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwPaS466C0URP0VnR5Ehp0dE4nM	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	

- Desarrollar metodologías para acceder a los mercados del BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo), informar sobre oportunidades de negocio/comerciales en dicha área 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 los mercados que componen el BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo), junto con TRADE.
- Promover los sectores estratégicos para Andalucía identificados en el Plan País de BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo).
- Atraer inversiones de BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo).
- Desarrollar una política de relaciones públicas que contribuya al fortalecimiento de la presencia de empresas andaluzas en BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo).
- La empresa adjudicataria facilitará el uso del material informático al personal que la misma asigne a la prestación del servicio.
- Aportar las bases de datos de empresas de BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo) 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 tienen un objeto único: el apoyo y asesoramiento a las empresas andaluzas en el mercado de BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo), 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 BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo) que obviamente deben ser realizados por la misma consultora dentro de una estrategia de marketing y promoción única los valores de los productos y servicios andaluces, construyendo una y de tejer 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 de las energías renovables (hidrógeno verde) en Benelux 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.

FERNANDO FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA		08/05/2024 11:55:13	PÁGINA: 5 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwPaS466C0URP0VnR5Ehp0dE4nM	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	

4. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

Presupuesto base de licitación:

Importe total licitación (IVA excluido): 493.039,64 €

Importe del IVA: 103.538,32 €

Importe total (IVA incluido): 596.577,96 €

Método de cálculo:

1. COSTES DIRECTOS

A) Coste de personal

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

SEDE	PERFIL	NUMERO DE PERSONAS
BRUSELAS	Jefe/a de Proyecto (hombre/mujer)	1
BRUSELAS	Analista Mercado (hombre/mujer)	1

Teniendo en cuenta lo anterior se ha realizado una estimación de los costes de personal en base al coste de establecimiento en Bruselas (Bélgica) que realiza ICEX-España Exportación e Inversión: <https://www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/servicio-a-medida/simulador-costes-establecimiento/seleccion-ficha/datos-ficha.4747831>

En función de las categorías recogidas en la mencionada fuente, se establece la analogía entre Jefe de Proyecto-Ejecutivo/técnico comercial y Analista de Mercado-Operario Cualificado, por establecer una diferencia clara entre los puestos.

Así, el salario bruto del jefe de proyecto sería lo señalado en el cuadro como ejecutivo técnico comercial: 82.380 euros, y el de analista de mercado con lo señalado como operario cualificado 60.756 euros. Total salarios oficina: 143.136 €.

Perfil	Categorías profesionales seleccionadas	Salario bruto anual (en euros)
Jefe/a de proyecto (hombre/mujer)	Ejecutivo/Técnico comercial (Jefe/a de Proyecto)	82.380
Analista de Mercado (hombre/mujer)	Operario Cualificado (Analista de Mercado)	60.756

En el caso de las cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social se ha acudido igualmente a los costes de establecimiento en Bélgica que realiza ICEX-España Exportación e Inversión (ver link anterior). El porcentaje de la cuota de cotizaciones obligatorias a Seguridad Social es del 32% sobre el salario.

El resultado de aplicar este porcentaje a cada salario bruto anual arroja el siguiente resultado en concepto de cotizaciones a Seguridad Social:

Perfil	Categorías profesionales seleccionadas	Cotizaciones SS
Jefe/a de proyecto (hombre/mujer)	Ejecutivo/Técnico comercial (Project Manager)	26.361,6 €
Analista de mercado (hombre/mujer)	Operario Cualificado (Analista de Mercado)	19.441,92 €

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

Perfil	Coste anual personal (en euros)
Jefe/a de Proyecto (hombre/mujer)	108.741,6
Analista de mercado (hombre/mujer)	80.197,92
TOTAL	188. 939,52

B) Costes inmobiliarios:

Según los costes de establecimiento en Bélgica de ICEX el alquiler de oficinas se estipula en función del tipo de zona. <https://www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/servicio-a-medida/simulador-costes-establecimiento/seleccion-ficha/datos-ficha.4747831>

Teniendo en cuenta que la oficina estaría situada en Bruselas, en la zona administrativa e Institucional de Leopold, utilizamos el precio estipulado para la zona: 26,7 €/m².

Se estima una oficina de 50 m² para dos personas. El coste de alquiler mensual sería de 1.335 €/mes (26,7 €/m²*50 m²), con un coste por alquiler anual de 16.020 € (1.335 €*12).

C) 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 2 personas. Se estima un coste de equipos de 2.200 euros.

2. 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%. 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 derivados de otros servicios que son necesario contratar (electricidad, agua o limpieza de la sede), los gastos de material de oficina, los gastos de mobiliario, los gastos de gestión de personal y empresarial, así como los gastos de viajes (desplazamientos locales, dietas, manutención).

3. 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.

Así el desglose del presupuesto base de licitación es el siguiente:

Coste de personal	188.939,52 €
Costes inmobiliarios	16.020 €
Coste de equipos	2.200 €
Costes directos totales	207.159,52 €
Gastos generales (13%)	26.930,73 €
Beneficio industrial (6%)	12.429,57 €
PRESUPUESTO ANUAL DE LICITACION (IVA EXCLUIDO)	246.519,82 €
PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN (DOS AÑOS) (IVA EXCLUIDO)	493.039,64 €
21% IVA	103.538,32 €
PRESUPUESTO BASE DE LICITACION (IVA INCLUIDO)	596.577,96 €

Valor estimado del contrato: 1.232.599,10 € (sin IVA).

Conceptos que lo integran

CONCEPTOS	IMPORTE en Euros, sin IVA
PRESUPUESTO DE LICITACIÓN	493.039,64

PRÓRROGAS (TRES PRÓRROGAS DE DURACIÓN ANUAL CADA UNA DE ELLAS)	739.559,46
MODIFICACIONES PREVISTAS	-
TOTAL	1.232.599,10

Método empleado para el cálculo: el valor estimado está determinado exclusivamente por el presupuesto base de licitación, más las tres posibles prórrogas anuales (excluido el IVA) al no haberse previsto ninguna modificación.

5. FINANCIACION 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 INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA

FERNANDO FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA	08/05/2024 11:55:13	PÁGINA: 9 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwPaS466C0URP0VnR5Ehp0dE4nM	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/