

## MEMORIA JUSTIFICATIVA

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

NÚMERO DE EXPEDIENTE: CONTR 2024\_570920

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

FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA FERNANDO - 27320894E FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA	04/06/2024 15:01:31	PÁGINA: 1 / 11
VERIFICACIÓN	NjyGwX8Mr2r8Y856L3B5C698JmdYcb	<a href="https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/">https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/</a>



## 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.

FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA FERNANDO - 27320894E FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA	04/06/2024 15:01:31	PÁGINA: 2 / 11
VERIFICACIÓN	NjyGwX8Mr2r8Y856L3B5C698JmdYcb	<a href="https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/">https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/</a>



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 Marruecos, cuya sede está ubicada en la ciudad de Casablanca. Este contrato finaliza el próximo mes de octubre.

Marruecos es uno de los principales socios comerciales de Andalucía, con unos intercambios que alcanzaron en 2023 cerca de 3.000 millones de euros y que arrojan un saldo favorable para Andalucía de 633 millones de euros. Es el primer destino africano de las exportaciones andaluzas, y el segundo no europeo, solo tras Estados Unidos. Se trata del séptimo mercado en volumen de exportaciones, copando el 4,6% del total de las ventas mundiales andaluzas. Pero más allá del tamaño de los intercambios, por su ubicación y proximidad geográfica, se trata de un mercado estratégico para Andalucía, al que exportan 3.699 empresas andaluzas, el segundo mercado al que exportan más firmas andaluzas, lo que da idea de su importancia.

Atendiendo a los productos exportados en 2023, el último año del que se cuenta con cifras completas, más de la mitad (54%) de las exportaciones de Andalucía a Marruecos corresponden a combustibles y aceites minerales, cuyas ventas ascienden a 947 M€. En segundo lugar, se encuentra el cobre y sus manufacturas, con 248 M€, el 14% del total, y en tercero, plástico y sus manufacturas, con 91 M€, el 5,1%. El cuarto capítulo más exportado corresponde a las máquinas y calderas, con 51 M€ y el 2,9% del total seguido de manufacturas de fundición, hierro o acero, con 33 M€ (1,9%) y fundición, hierro y acero, con 29,3 M€ y el 1,7% del total. También destacan en séptima posición las grasas y aceites animales o vegetales, con 28,9 M€ (1,6%) de los cuales 18 M€ corresponden al aceite de oliva (+0,2%); seguidas de los vehículos automóviles y tractores, con 21,1 M€ y el 1,2% el total; las máquinas, aparatos y material eléctrico, con 19,9 M€ y el 1,1% del total, y 10º está el papel y cartón, con 18,9 M€ y el 1,1% del total.

Se trata por tanto de unas exportaciones muy diversificadas, en las que están involucradas empresas de muchos sectores. Entre éstos, destacan por su especial potencial la industria auxiliar de la agricultura; industria auxiliar de la construcción; las energías renovables, el agua y el tratamiento de los residuos; componentes de la automoción, tecnologías de la información y comunicación, el sector aeroespacial, la minería, y la logística, que cobra una importancia creciente dado el aumento de la integración de las economías y la colaboración entre los puertos de ambos países. En ese sentido, los puertos de TangerMed y de Algeciras se han erigido en dos nudos logísticos de primer orden mundial, que actúan como epicentro de las relaciones comerciales internacionales. El estrecho de Gibraltar es la segunda ruta más concurrida del comercio marítimo de todo el mundo, ya que concentra el 20% del comercio internacional, con más de 10.000 buques al año.

FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA FERNANDO - 27320894E FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA	04/06/2024 15:01:31	PÁGINA: 3 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGwX8Mr2r8Y856L3B5C698JmdYcb	<a href="https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/">https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/</a>



La importancia de Marruecos como mercado de oportunidad para las empresas andaluzas se refuerza además por la complementariedad de las economías marroquí y andaluza, por los acuerdos ventajosos de libre comercio que mantiene con la UE y EEUU, y porque los sectores que el Gobierno marroquí está potenciando, a través de una política de inversión para su expansión, apoyada con planes de los mayores organismos multilaterales de financiación, la UE y EE.UU., son precisamente sectores altamente competitivos en Andalucía, como la industria auxiliar de la agricultura; la industria auxiliar de la alimentación; las energías renovables; el tratamiento de agua; el mueble, el turismo, la construcción e infraestructuras. Los ámbitos en los que Andalucía ha fundamentado su desarrollo en los últimos 30 años y en el que cuenta con un destacado saber hacer.

Es por ello que en Marruecos, y de acuerdo con la importancia estratégica descrita, se cuenta con una Oficina de Promoción de Negocios en Casablanca, que desde 2004 ha trabajado con éxito, con el fin de crear una plataforma de intercambio de sinergias y conocimiento para todo tipo de empresas. La Oficina es una de las más activas de toda la Red Exterior, habiendo desarrollado en 2022 un total de 45 acciones de promoción en las que participaron 255 empresas andaluzas, y en 2023 un total de 41 acciones en las que se dieron 406 participaciones de firmas andaluzas. Se trata de una herramienta útil bien valorada por las empresas usuarias de sus servicios y un nexo de unión entre empresarios para impulsar los sectores más estratégicos entre ambos territorios.

Los próximos años son favorables para seguir profundizando las oportunidades que se ofrecen para la economía y las empresas andaluzas, y por tanto no solo para mantener sino reforzar la presencia de Andalucía TRADE en el mercado a través de una Oficina de Promoción de Negocios. La organización conjunta del mundial del fútbol 2030 por parte de España, Marruecos y Portugal va a generar en los próximos años fuertes inversiones en infraestructuras y en servicios, en un clima propicio para las colaboraciones institucional y privada. La economía marroquí se prevé que mantenga el crecimiento, en un 3,5% en 2024 y en un 4% en 2025 según la OCDE.

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, se hace necesaria 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 Marruecos. El servicio consistirá en el apoyo y asesoramiento a las empresas andaluzas en el mercado de Marruecos, 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 Marruecos y en la atracción de inversiones a Andalucía. En particular, la empresa 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 del país.

FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA FERNANDO - 27320894E FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA	04/06/2024 15:01:31	PÁGINA: 4 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGwX8Mr2r8Y856L3B5C698JmdYcb	<a href="https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/">https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/</a>



- La organización de ferias internacionales, o nacionales de relevancia comercial, misiones comerciales, jornadas informativas, misiones inversas, agendas comerciales, promociones en punto de venta, 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 a los mercados de Marruecos, 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 presentes en el país; benchmarking sobre mejores prácticas, inteligencia competitiva y servicios de apoyo en el exterior.
- Promover los sectores estratégicos para Andalucía identificados en el Plan País de Marruecos.
- Atraer inversiones de Marruecos.
- Desarrollar una política de relaciones públicas que contribuya al fortalecimiento de la presencia de empresas andaluzas en Marruecos.
- 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 Marruecos 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 Marruecos, 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 Marruecos 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 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 la logística en Marruecos con una secuencia de acciones interrelacionadas y que permitiesen abordar el mercado de forma gradual, de no contar con un único organizador, no se podrían gestionar adecuadamente las acciones, fijar fechas, determinar contenidos,

FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA FERNANDO - 27320894E FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA	04/06/2024 15:01:31	PÁGINA: 5 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGwX8Mr2r8Y856L3B5C698JmdYcb	<a href="https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/">https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/</a>



seleccionar las empresas y socios 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 licitación (IVA excluido): 405.820,06 €

Importe del IVA: 85.222,21 €

Importe total (IVA incluido): 491.042,28 €

##### 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
CASABLANCA	Jefe/a de Proyecto (hombre/mujer)	1
CASABLANCA	Analista Mercado (hombre/mujer)	2

Teniendo en cuenta lo anterior se ha realizado una estimación de los costes de personal en base al informe de coste de establecimiento en Casablanca (Marruecos) que realiza ICEX-España Exportación e Inversiones, en la última actualización disponible, a 12 de marzo de 2024, en la fecha de redacción de esta memoria, disponible aquí (previo registro en el portal web de ICEX):

<https://www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/servicio-a-medida/simulador-costes-establecimiento/seleccion-ficha/datos-ficha.4747913>

En función de las categorías recogidas en la mencionada fuente, se establece la analogía entre Jefe de Proyecto - Director Marketing y Comunicación y Analista de Mercado - Director de Marca, por establecer una diferencia clara entre los puestos. Como recoge el cuadro a continuación:

FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA FERNANDO - 27320894E FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA	04/06/2024 15:01:31	PÁGINA: 6 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGwX8Mr2r8Y856L3B5C698JmdYcb	<a href="https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/">https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/</a>



## 6. COSTES LABORALES

### 6.1 SALARIO MEDIO BRUTO POR CATEGORÍA PROFESIONAL

PUESTO Y SALARIO NETO MENSUAL (12 pagas)			
Antigüedad	Desde	Salario Medio	Hasta
Director General	3.642,49 €	4.553,11 €	10.927,48 €
Director Administrativo y Financiero	3.187,18 €	4.553,11 €	10.927,48 €
Director de Sistemas de Información	3.187,18 €	4.097,80 €	4.553,11 €
Director Comercial	3.187,18 €	3.642,49 €	8.195,61 €
Jefe de Producto	1.092,74 €	2.003,37 €	2.276,55 €
Director de Marca	1.092,74 €	2.276,55 €	2.731,87 €
Director Marketing y Comunicación	2.276,55 €	4.097,80 €	7.284,99 €
Responsable de Producción	2.276,55 €	3.187,18 €	4.097,80 €
Responsable Técnico/ Mantenimiento	2.276,55 €	2.731,87 €	3.187,18 €
Responsable Logística	1.365,93 €	2.276,55 €	3.187,18 €
Auditor/ Controller	1.548,06 €	2.549,74 €	3.187,18 €
Responsable de Calidad	1.639,12 €	2.185,49 €	3.187,18 €
Responsable de Compras	2.276,55 €	3.187,18 €	3.642,49 €
Responsable Desarrollo	2.276,55 €	3.187,18 €	4.097,80 €
Data Scientist	910,62 €	1.821,24 €	2.276,55 €
Digital Manager	728,49 €	1.365,93 €	2.276,55 €
Analista de Negocios	910,62 €	1.821,24 €	2.276,55 €

Fuente: [Michael Page](#): "L'étude des rémunérations et les tendances du marché de l'emploi 2021".

Así, el salario neto previsto para jefe de proyecto sería lo señalado en el cuadro como salario medio del director de Marketing y Comunicación: (4.097,80 euros por 12 pagas) = 49.173,60 euros, y el de los dos analistas de mercado con lo señalado como Director de Marca (2.276,55 euros por 12 pagas) = 27.318,60 euros. El total neto de salarios de la oficina se valora de esta manera en 103.810,80 euros.

Perfil	Categorías profesionales seleccionadas	Salario neto anual (en euros)
Jefe/a de proyecto (hombre/mujer)	Director marketing (Jefe/a de Proyecto)	49.173,60
Analista de Mercado (hombre/mujer)	Director de marca (Analista de Mercado)	27.318,60
Analista de Mercado (hombre/mujer)	Director de marca (Analista de Mercado)	27.318,60



Para calcular el coste para la empresa de cada uno de estos empleados, es necesario tener en cuenta las aportaciones a la seguridad social, tanto la parte correspondiente al empleado como la del empleador, los seguros de salud obligatorios y el impuesto general sobre la renta (IGR). Para determinar un porcentaje medio indicativo de los gastos totales para la empresa de cada empleado, se ha acudido a la web [https://paieafricaine.online/cout\\_salarie.html](https://paieafricaine.online/cout_salarie.html), que establece este porcentaje en un 54 % del salario neto.

El resultado de aplicar este porcentaje a cada salario neto anual arroja el siguiente resultado en concepto de cotizaciones a Seguridad Social, aportaciones a seguros de salud obligatorios e impuesto sobre la renta (Impôt Général sur le Revenu):

Perfil	Categorías profesionales seleccionadas	Seguros sociales, salud e IGR
Jefe/a de proyecto (hombre/mujer)	Director marketing (Jefe/a de Proyecto)	26.553,74 €
Analista de mercado (hombre/mujer)	Directo de marca (Analista de Mercado)	14.752,04 €

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

Perfil	Coste anual personal (en euros)
Jefe/a de Proyecto (hombre/mujer)	75.727,35 €
Analista de mercado (hombre/mujer)	42.070,64 €
Analista de mercado (hombre/mujer)	42.070,64 €
<b>TOTAL</b>	<b>159.868,63 €</b>

FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA FERNANDO - 27320894E FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA	04/06/2024 15:01:31	PÁGINA: 8 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGwX8Mr2r8Y856L3B5C698JmdYcb	<a href="https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/">https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/</a>



## B) Costes inmobiliarios:

Según el informe de costes de establecimiento en Marruecos de ICEX citado (<https://www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/servicio-a-medida/simulador-costes-establecimiento/seleccion-ficha/datos-ficha.4747913>) el alquiler de oficinas se estipula en función del tipo de zona.

Teniendo en cuenta que la oficina estaría situada en Casablanca, y concretamente en el centro financiero y de negocios de la ciudad, utilizamos el precio estipulado más alto dentro de la horquilla estipulada para la ciudad: 12,74 €/m<sup>2</sup>.

### 4.2 OFICINAS

PRECIO POR M <sup>2</sup> (DE LAS PRINCIPALES CIUDADES DE MARRUECOS)		
ZONA	ALQUILER (MENSUAL)	COMPRA (PRECIOS MEDIOS)
Urbano (centro ciudad, zona metropolitana, etc.)	Casablanca: 8,65 € - 12,74 € Rabat: 6,82 € - 10,92 € Tánger: 3,64 € - 12,29 €	Casablanca: 1.274,87 € - 2.458,68 € Rabat: 127,48 € - 2.367,62 € Tánger: 637,43 € - 1.183,81 €
Periferia urbana	Casablanca: 3,64 € - 10,01 € Rabat: 5,46 € - 10,01 € Tánger: 3,64 € - 6,37 €	Casablanca: 728,49 € - 910,62 € Rabat: 1.092,74 € - 1.639,12 € Tánger: 546,37 € - 819,56 €

Se estima necesario contar con una oficina de 50 m<sup>2</sup> para tres personas. El coste de alquiler mensual sería de 637 euros al mes (12,74 €/m<sup>2</sup>\*50 m<sup>2</sup>), con un coste por alquiler anual de 7.644 € (637 €\*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 1.000 euros para cada una de las 3 personas. Se estima un coste de equipos de 3.000 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).

FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA FERNANDO - 27320894E FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA	04/06/2024 15:01:31	PÁGINA: 9 / 11
VERIFICACIÓN	NjyGwX8Mr2r8Y856L3B5C698JmdYcb	<a href="https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/">https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/</a>



### 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.

De esta forma **el desglose del presupuesto base de licitación es el siguiente:**

Coste de personal	159.868,63 €
Costes inmobiliarios	7.644 €
Coste de equipos	3.000 €
Costes directos totales	170.512,63 €
Gastos generales (13%)	22.166,64 €
Beneficio industrial (6%)	10.230,76 €
PRESUPUESTO ANUAL DE LICITACION (IVA EXCLUIDO)	202.910,03 €
PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN (DOS AÑOS) (IVA EXCLUIDO)	405.820,06 €
21% IVA	85.222,21 €
<b>PRESUPUESTO BASE DE LICITACION (IVA INCLUIDO)</b>	<b>491.042,27 €</b>

**Valor estimado del contrato:** 1.014.550,15 € (sin IVA).

#### Conceptos que lo integran:

CONCEPTOS	IMPORTE en Euros, sin IVA
PRESUPUESTO DE LICITACIÓN	405.820,06 €
PRÓRROGAS (TRES PRÓRROGAS DE DURACIÓN ANUAL CADA UNA DE ELLAS)	608.730,09 €
MODIFICACIONES PREVISTAS	-
TOTAL	1.014.550,15 €

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

FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA FERNANDO - 27320894E FERRERO ALVAREZ-REMENTERIA	04/06/2024 15:01:31	PÁGINA: 11 / 11
VERIFICACIÓN	NJyGwX8Mr2r8Y856L3B5C698JmdYcb	<a href="https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/">https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/</a>