

MEMORIA JUSTIFICATIVA

TÍTULO: CONTRATACIÓN DE SERVICIOS RELACIONADOS CON LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS ANDALUZAS EN CANADÁ.

NÚMERO DE EXPEDIENTE: CONTR 2026_95465

ÓRGANO PROPONENTE: Dirección de Internacionalización de la Economía

INDICE

- NECESIDADES A SATISFACER, IDONEIDAD Y CONTENIDO
- OBJETO Y TIPO DEL CONTRATO
- JUSTIFICACION DE LA NO DIVISIÓN EN LOTES
- PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO
- FINANCIACION CON FFEE
- PLAZO DE EJECUCIÓN
- PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		29/07/2026 13:09:21	PÁGINA: 1 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwu1F6539736g14TuC2bfZCg578	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



1. NECESIDADES A SATISFACER, IDONEIDAD Y CONTENIDO.

La Agencia Andaluza para la 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 Universidad, Industria, Energía e Innovación. 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 nº 127 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 Internacional 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 Internacional 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.

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		29/07/2026 13:09:21	PÁGINA: 2 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwu1F6539736g14TuC2bfZCg578	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



La Red Internacional 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.

TRADE opera mediante dos fórmulas en el exterior:

- Mediante Oficinas, en virtud de contratos de asistencia técnica continúa suscritos con empresas que poseen una presencia consolidada y un profundo conocimiento del mercado en el que se encuentran.
- Mediante Antenas, en virtud de contratos de asistencia técnica con consultoras para la ejecución de una serie de acciones a demanda de TRADE.

En la actualidad, TRADE cuenta, mediante un contrato de prestación de servicios con una consultora especializada, con una Oficina de Promoción de Negocios en Canadá, cuyas sedes están ubicadas en la ciudad de Montreal y Toronto. Este contrato finaliza el próximo mes de octubre de 2026. Tener dos sedes en Canada, una en Toronto y otra en Montreal, esta estratégicamente justificado por la necesidad de cubrir los dos principales motores económicos y culturales del país, cada uno con características distintas en términos de idioma, talento, industria y mercado. Mientras Toronto funciona como el centro financiero anglófono, Montreal ofrece ventajas competitivas en sectores tecnológicos específicos y acceso directo a la francofonía.

En el año 2025 Andalucía exportó a Canadá por valor de 346,4 millones de euros e importó 203,8 millones de euros. Andalucía cuenta por tanto con una balanza comercial positiva de 124,5 millones de euros y una tasa de cobertura del 169,9%. Con respecto al mismo periodo del año anterior, las exportaciones aumentaron un 1,2% y las importaciones un 32%.

Andalucía es la segunda comunidad autónoma española que más exporta a Canadá, aportando un 15,5% al total exportado a Japón desde España.

Las provincias más exportadoras a Canadá son: Sevilla (140,1 millones de €), Almería (55,7 millones de €) y Cádiz (53 millones de €).

Entre los productos que Andalucía más exporta a Canadá se encuentran los siguientes capítulos: 88.- Aeronaves y sus partes (77,1 millones de euros), 15.- Grasas y aceites animales o vegetales (55 millones de euros), 27.- Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (41,4 millones de euros), 68.-Manufacturas de piedra (30,3 millones de euros), 20.-Preparaciones de hortalizas (25,4 millones de euros), 26. - Minerales metalíferos, escorias y cenizas (23,4 millones de euros), 85.-Máquinas, aparatos y material eléctrico (22,1 millones de euros), y 69.-productos cerámicos (13,3 millones de euros).

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		29/07/2026 13:09:21	PÁGINA: 3 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwu1F6539736g14TuC2bfZCg578	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



En relación con las importaciones que Andalucía realiza desde Canadá, estos son los principales capítulos: 10.- Cereales (71,2 millones de euros), 85.- Máquinas, aparatos y material eléctrico (32,8 millones de euros), 84.- Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (8,8 millones de euros), y 36.-Pólvora y artículos de pirotecnia (10,3 millones de euros).

A nivel cuantitativo, los servicios prestados por la oficina de TRADE en Canadá, desde la entrada en vigor del contrato en octubre 2022, superan las 158 acciones, alcanzando más de 2.583 participaciones de empresas andaluzas y 872 empresas extranjeras. En ese mismo periodo, en el desglose por tipo de acciones, destacan las siguientes: 17 misiones directas, 25 misiones inversas, 32 oportunidades de negocios, 8 jornadas técnicas, y 43 proyectos individuales, además de su participación en el encuentro que tiene lugar en el marco de Trade Global y en el Comité País, celebrados ambos anualmente.

Por tanto, teniendo en cuenta 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 necesario e idóneo la tramitación de la presente licitación para operar en este mercado mediante la fórmula de oficina.

2. OBJETO Y TIPO DE CONTRATO

El objeto del contrato es la prestación de servicios relacionados con la internacionalización de empresas andaluzas en Canadá. El servicio consistirá en el apoyo y asesoramiento a las empresas andaluzas en el mercado de Canadá, 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 Canadá 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 del país.
- 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 al mercado de Canadá, 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 Canadá.
- Atraer inversiones a Andalucía desde Canadá.
- Desarrollar una política de relaciones públicas que contribuya al fortalecimiento de la presencia de empresas andaluzas en Canadá.

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		29/07/2026 13:09:21	PÁGINA: 4 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwu1F6539736g14TuC2bfZCg578	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



- 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 Canadá 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 Canadá, 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 Canadá que obviamente deben ser realizados por la misma consultora dentro de una estrategia de marketing y promoción única de 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 unidad de una estrategia global en los distintos sectores, además surgirían una multitud de dificultades técnicas y organizativas. Por ejemplo, si quisiéramos abordar el sector aeronáutico en Canadá 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 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 (IVA excluido): 444.108,18€

Importe del IVA: 93.262,72 €

Importe total (IVA incluido): 537.370,90 €

Método de cálculo:

1. COSTES DIRECTOS

A) Coste de personal

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		29/07/2026 13:09:21	PÁGINA: 5 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwu1F6539736g14TuC2bfZCg578	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



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

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

Teniendo en cuenta lo anterior se han consultado los costes de personal en base al informe de costes de establecimiento de Canadá que realiza ICEX-España Exportación e Inversiones, pero los datos son de 2023. Para poder basarnos en datos lo más actualizados posible, y adecuarlos así a precios de mercado, se ha realizado una búsqueda de los perfiles similares a los puestos solicitados en una fuente utilizada por ICEX para otros informes, Michael Page. Así, en esta web encontramos una herramienta de referencia salarial de Canadá para el año 2026: <https://www.michaelpage.ca/salary-guides/thank-you-professionals>

El jefe de proyecto se asimila al Regional Sales Manager. Para este perfil se establece un salario base bruto en dólares canadienses de 130.000 anuales (82.550€ según tipo de cambio a 12 de marzo de 2026): <https://www.oanda.com/currency-converter/es/?from=CAD&to=EUR&amount=1>

En cuanto al perfil de analista de mercado se asimila al Account Manager. El sueldo del analista sería de 110.000 dólares canadienses al año (69.850€ según tipo de cambio a 12 de marzo de 2026): <https://www.oanda.com/currency-converter/es/?from=CAD&to=EUR&amount=1>

Perfil	Categorías profesionales seleccionadas	Salario bruto anual (en euros)
Jefe/a de proyecto (hombre/mujer)	Account Manager	82.550 €
Analista de Mercado (hombre/mujer)	Technical Sales Representative	69.850 €

Puesto que en esta web no se hace referencia a las percepciones no salariales (Seguro desempleo Seguro sanidad, Seguro jubilación, Otros) se toman los datos del informe de costes de establecimiento de Canadá que realiza ICEX-España Exportación e Inversiones (https://www.icex.es/content/dam/es/icex/costes/fichas-pdf/pdf_4747758_166686402.pdf)

El resultado de aplicar estos datos a cada salario bruto anual arroja el siguiente resultado en concepto de percepciones no salariales:

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		29/07/2026 13:09:21	PÁGINA: 6 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwu1F6539736g14TuC2bfZCg578	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



Perfil	Percepciones no salariales
Jefe/a de proyecto	10.093,94 €
Analista de mercado	8.646,14 €

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)	92.643,94 €
Analista de mercado (hombre/mujer)	78.496,14 €
TOTAL	171.140,08 €

Atendiendo al volumen de servicios ejecutados por las consultoras en contratos similares anteriores en el mercado canadiense, se presupuesta un equipo compuesto por dos personas, un/a jefe/a de proyecto y un/a analista, al haberse demostrado que son unos recursos adecuados y suficientes para atender la demanda que genera la oficina de Canadá.

B) Costes operativos.

La estimación realizada de los costes directos en medios materiales necesarios para la ejecución del proyecto (ej. dispositivos móviles, licencias software, líneas de comunicaciones y ejecución material de los servicios), se ha realizado según los datos obtenidos en el informe de costes de establecimiento de Canadá que realiza ICEX-España Exportación e Inversiones (https://www.icex.es/content/dam/es/icex/costes/fichas-pdf/pdf_4747758_166686402.pdf) considerando el gasto de las dos personas que componen el equipo.

Por lo tanto, se estima un coste operativo total de 4.000 euros.

C) Costes inmobiliarios.

Según los costes de establecimiento en Canadá (https://www.icex.es/content/dam/es/icex/costes/fichas-pdf/pdf_4747758_166686402.pdf), el alquiler de oficinas en el centro de Toronto es 22,46 €/m² y Montreal 15,74 €/m².

Se estima una oficina en Toronto de 25 m² para una persona y en Montreal de 25 m² para otra persona. El coste de alquiler mensual sería en Toronto de 561,5€ (25 m²*22,46 €/m²) y anual 6.738€ (556 €*12 meses). El coste de alquiler mensual sería en Montreal de 393,5 € (25 m²*15,74 €/m²) y anual 4.722 € (393,5 €*12 meses). Por lo tanto, el alquiler anual de las dos oficinas sería 11.460 €.

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		29/07/2026 13:09:21	PÁGINA: 7 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwu1F6539736g14TuC2bfZCg578	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



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.

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

Coste de personal	171.140,08 €
Costes operativos	4.000,00 €
Costes inmobiliarios	11.460,00 €
Costes directos totales	186.600,08 €
Gastos generales (13%)	24.258,01€
Beneficio industrial (6%)	11.196,00 €
PRESUPUESTO ANUAL (IVA EXCLUIDO)	222.054,09 €
PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN (DOS AÑOS) (IVA EXCLUIDO)	444.108,18 €
21% IVA	93.262,72 €
PRESUPUESTO BASE DE LICITACION (IVA INCLUIDO)	537.370,90 €

Valor estimado del contrato: 1.110.270,45€ (IVA no incluido).

Conceptos que lo integran:

CONCEPTOS	Importe en euros sin IVA
-----------	--------------------------

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		29/07/2026 13:09:21	PÁGINA: 8 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwu1F6539736g14TuC2bfZCg578	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



PRESUPUESTO DE LICITACIÓN (DOS AÑOS)	444.108,18 €
PRÓRROGAS (TRES PRÓRROGAS DE DURACIÓN ANUAL CADA UNA DE ELLAS)	666.162,27 €
TOTAL	1.110.270,45 €

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).

5. FINANCIACIÓN CON FFEE

Financiación con FFEE: SÍ

El gasto se imputará al presupuesto de TRADE, con cargo a la partida presupuestaria 1051170007 G/72B/22727/00, A411CD21EB; OPERACIÓN A411CD21EB0002, 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.

JEFA DEL ÁREA DE PROMOCIÓN Y RED EXTERIOR

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		29/07/2026 13:09:21	PÁGINA: 9 / 9
VERIFICACIÓN	NJyGwu1F6539736g14TuC2bfZCg578	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	