MEMORIA JUSTIFICATIVA

TÍTULO: CONTRATACIÓN DE SERVICIOS A DEMANDA RELACIONADOS CON LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS ANDALUZAS EN URUGUAY Y ÁREA DE INFLUENCIA (ARGENTINA Y PARAGUAY)

NÚMERO DE EXPEDIENTE: CONTR 2026_176399
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

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, que 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 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 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		02/10/2026 10:16:03	PÁGINA: 2 / 10
VERIFICACIÓN	NJyGwe6nhq2yWABmmyibl2KRUZpErd	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 los últimos años, TRADE ha contado con una antena en Uruguay y área de influencia (Argentina y Paraguay) con sede en Montevideo. Esta antena se instrumentó a través de una consultora especializada con la que TRADE tuvo un contrato de prestación de servicios a demanda que finalizará el próximo mes de marzo de 2027.

La presencia de la Agencia TRADE en Uruguay y área de influencia (Argentina y Paraguay) a través de una única antena, se justifica fundamentalmente por los siguientes argumentos:

- Mercados con estabilidad institucional y potencial económico. Uruguay destaca por su estabilidad política, institucional y económica, mientras que Argentina y Paraguay constituyen mercados relevantes de América del Sur por su tamaño, crecimiento y potencial de desarrollo. En conjunto, conforman un área de influencia con capacidad para generar oportunidades de negocio para las empresas andaluzas.
- Puerta de entrada al Cono Sur. Uruguay presenta una posición estratégica dentro de Mercosur y constituye una plataforma adecuada para el acceso y desarrollo de operaciones comerciales en el Cono Sur, especialmente hacia Argentina y Paraguay. La presencia de una Antena en Montevideo permite a Andalucía TRADE disponer de un punto de apoyo desde el que atender y acompañar a las empresas andaluzas en un espacio económico de dimensión regional.
- Proximidad geográfica y conectividad regional. Los tres mercados presentan una elevada interrelación económica y comercial, con conexiones terrestres, marítimas y aéreas que facilitan los desplazamientos y la actividad empresarial. Esta proximidad permite optimizar recursos y desplazamientos, favoreciendo que un mismo equipo pueda prestar servicios de apoyo a las empresas andaluzas en los distintos mercados del área de influencia.
- Bloque comercial e integración regional. Uruguay, Argentina y Paraguay forman parte de Mercosur, uno de los principales espacios de integración económica de América Latina. Esta pertenencia genera un marco de relaciones comerciales e intereses económicos compartidos, facilita la identificación de oportunidades regionales y permite abordar estos mercados de manera coordinada.

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		02/10/2026 10:16:03	PÁGINA: 3 / 10
VERIFICACIÓN	NJyGwe6nhq2yWABmmyibl2KRUZpErd	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	

- La reciente conclusión del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y MERCOSUR refuerza el interés estratégico de la región para las empresas andaluzas, al favorecer un marco más previsible y estable para las relaciones comerciales y de inversión entre ambos bloques. En este contexto, la presencia de Andalucía TRADE en Uruguay adquiere un valor añadido como punto de apoyo para anticipar y aprovechar las nuevas oportunidades derivadas de una mayor integración económica, facilitando a las empresas andaluzas su acceso a los mercados de Argentina, Paraguay y Uruguay y posicionando a Andalucía de forma temprana ante las oportunidades que genere el nuevo marco de relaciones UE-MERCOSUR.
- Complementariedad con la oferta exportadora andaluza. Los mercados del área de influencia presentan una demanda creciente y oportunidades para sectores en los que Andalucía cuenta con una oferta competitiva y diferenciada, entre ellos el agroalimentario, industria auxiliar de la agricultura, energías renovables, infraestructuras, agua y gestión de recursos hídricos, tecnología, servicios profesionales, turismo, construcción y hábitat, así como maquinaria y bienes de equipo.
- Oportunidades vinculadas a la transformación productiva y digital. Argentina, Paraguay y Uruguay están desarrollando procesos de modernización de sus estructuras productivas, digitalización y mejora de infraestructuras, que generan oportunidades para empresas andaluzas con soluciones tecnológicas, industriales y de servicios. Asimismo, la experiencia de Andalucía en ámbitos como las energías renovables, la gestión del agua, la agroindustria y la transformación digital supone un elemento de valor añadido para atender estas necesidades.
- Sinergia y proximidad económica regional. Las relaciones económicas existentes entre Uruguay, Argentina y Paraguay hacen que las empresas que operan en uno de estos mercados puedan identificar oportunidades de expansión en los otros. Esta interconexión favorece una estrategia de prospección regional y permite aprovechar sinergias comerciales, contactos empresariales y conocimiento de mercado.
- Diversificación de las exportaciones andaluzas. La presencia de Andalucía TRADE en esta área contribuye a diversificar geográficamente las exportaciones andaluzas, reforzando la presencia de nuestras empresas en mercados latinoamericanos con potencial de crecimiento y reduciendo la dependencia de mercados tradicionales.
- Aprovechamiento de las relaciones históricas y culturales. La existencia de importantes vínculos históricos, culturales y económicos entre España y estos países facilita el establecimiento de relaciones empresariales y comerciales. En particular, la afinidad cultural y lingüística constituye un factor favorable para la implantación, promoción y generación de confianza entre empresas andaluzas y potenciales socios locales.
- Atención unificada a un área de influencia con necesidades comunes. Debido a las similitudes existentes entre los mercados de Uruguay, Argentina y Paraguay, así como a su integración económica y a las relaciones comerciales que mantienen entre sí, estos países presentan necesidades y sectores de oportunidad parcialmente coincidentes. Entre ellos destacan el sector agroalimentario y agroindustrial, energías renovables, infraestructuras, agua, TIC y digitalización, industria, maquinaria y bienes de equipo. Estas características justifican que las empresas puedan abordar la zona como un área comercial integrada y, por tanto, desde Andalucía TRADE se considera conveniente ofrecer una respuesta unificada mediante un mismo equipo, capaz de prestar apoyo a las empresas andaluzas tanto en Uruguay como en los mercados de su área de influencia.
- La elección de Uruguay como ubicación de la Antena de Andalucía TRADE se fundamenta en criterios de eficiencia, cobertura regional, conectividad y capacidad de generación de

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		02/10/2026 10:16:03	PÁGINA: 4 / 10
VERIFICACIÓN	NJyGwe6nhq2yWABmmyibl2KRUZpErd	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	

oportunidades empresariales. Uruguay constituye un enclave estratégico para la presencia de Andalucía en el Cono Sur, al combinar una elevada estabilidad institucional y seguridad jurídica con unas infraestructuras logísticas, portuarias, aeroportuarias y de telecomunicaciones desarrolladas, y una posición consolidada como centro regional de servicios y negocios. Su pertenencia al MERCOSUR y su ubicación geográfica permiten articular desde Montevideo una cobertura eficiente de Uruguay, Argentina y Paraguay, facilitando el acceso y seguimiento de mercados de elevada relevancia económica y comercial para las empresas andaluzas. Asimismo, la proximidad y conectividad con Buenos Aires y Asunción favorecen el desplazamiento y la interlocución directa con empresas, organismos e instituciones de los tres mercados, posibilitando una gestión coordinada de agendas comerciales, acciones de promoción, identificación de oportunidades y apoyo a proyectos de inversión. Esta configuración permite optimizar los recursos asociados a la presencia exterior de Andalucía TRADE, evitando la fragmentación de medios y favoreciendo un efecto multiplicador de la Antena sobre un área de influencia regional de alto potencial. En consecuencia, Uruguay ofrece las condiciones adecuadas para constituirse en una plataforma operativa desde la que reforzar la implantación internacional de las empresas andaluzas, incrementar su acceso a nuevos clientes y socios, detectar oportunidades de inversión y consolidar la presencia de Andalucía en los mercados del Cono Sur.

Andalucía exportó a Uruguay, Argentina y Paraguay en 2025 por valor de 69,9 millones de euros, un 27,5% más que el año anterior. Andalucía es la sexta comunidad autónoma que más exporta a esta región. Por otro lado, Andalucia importó es estos países por valor 230,8 millones de euros, un 22,2% menos que el año anterior. La tasa de cobertura es por lo tanto del 30,3%.

Las provincias más exportadoras a Uruguay, Argentina y Paraguay son: Sevilla (16,8 millones de euros), Cádiz (11,8 millones de euros), Huelva (9,6 millones de euros), Granada (8,5 millones de euros) y Córdoba (8 millones de euros).

Entre los productos que Andalucía más exportó a Uruguay y su área de influencia (Argentina y Paraguay) en el año 2025 se encuentran los siguientes capítulos: 84-Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos eléctricos (10,7 millones de euros); 27-Combustible minerales (8,9 millones de euros); 28-Productos químicos inorgánicos (7,2 millones de euros); 15-Grasas y aceites animales o vegetales (6,7 millones de euros); 09-Café, té, yerba mate y especias (3,4 millones de euros); 69-productos cerámicos (2,8 millones de euros); 39-Plástico y sus manufacturas (2,6 millones de euros); 68-Manufacturas de piedra (2,3 millones de euros); 49-productos editoriales (2,2 millones de euros) y 85-máquinas, aparatos y material eléctrico (2,1 millones de euros).

En consonancia con esta información económica, cabe destacar que los servicios prestados por la antena de TRADE en Uruguay y área de influencia (Argentina y Paraguay) durante la vigencia del anterior contrato han tenido una demanda por parte de las empresas andaluzas que ha ido alineada con las expectativas previstas. A nivel cuantitativo, desde la entrada en vigor del contrato en marzo 2023, la antena de Uruguay y área de influencia (Argentina y Paraguay) ha participado en más de 42 acciones, alcanzando 1.212 participaciones de empresas andaluzas y 457 participaciones de empresas extranjeras.

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 los mercados Uruguay y área de influencia (Argentina y

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		02/10/2026 10:16:03	PÁGINA: 5 / 10
VERIFICACIÓN	NJyGwe6nhq2yWABmmyibl2KRUZpErd	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	

Paraguay), se hace necesario e idóneo la tramitación de la presente licitación para operar en estos mercados mediante la fórmula de antena.

2. OBJETO Y TIPO DE CONTRATO

El objeto del contrato es la prestación de servicios a demanda relacionados con la internacionalización de empresas andaluzas en Uruguay y área de influencia (Argentina y Paraguay).
El servicio consistirá en el apoyo y asesoramiento a las empresas andaluzas en el mercado de Uruguay y su área de influencia (Argentina y Paraguay), 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 estos países y en la atracción de inversiones a Andalucía. En particular, la adjudicataria, deberá prestar asistencia técnica para:

- **Organización de Agendas Individuales**: asesoramiento y asistencia personalizada a las acciones de internacionalización en Uruguay y su área de influencia (Argentina y Paraguay) de las empresas andaluzas, prestando a las empresas todo el apoyo necesario para introducirse en el mercado o para el refuerzo de su posición en el mismo. Las agendas individuales se desarrollarán, a indicación de TRADE en cada caso, en modalidad presencial o en modalidad online.

- **Organización de Misiones Comerciales Directas**: se trata de misiones agrupadas en la que habitualmente cada empresa participante cuenta con una agenda de entrevistas, que se desarrollarán a indicación de TRADE en cada caso, en modalidad presencial o en modalidad online, con documentación del mercado en Uruguay y área de influencia (Argentina y Paraguay).

- **Organización de Misiones Comerciales Inversas**: las consultoras deben identificar invitados de calidad que se ajusten al perfil solicitado por TRADE para que viajen a Andalucía, o bien en modalidad online, según indique TRADE en cada caso, en el marco de un programa de trabajo y conozcan de primera mano la oferta andaluza.

- **Organización de jornadas técnicas informativas**: tanto en origen como en destino la consultora debe identificar ponentes que conozcan en profundidad la situación de un mercado, un sector o un aspecto concreto sobre el que verse la jornada. Las jornadas se celebrarán, a indicación de TRADE en cada caso, en modalidad presencial o en modalidad online.

- **Elaboración de Sondeos de mercado/store check:** el sondeo consiste en la prospección del mercado y localización de clientes potenciales mediante el envío de la información y documentación de la empresa andaluza a una selección de contactos que responden al perfil/perfiles solicitados por la empresa. El store check consiste en una prospección en un punto de venta.

- **Hora de consultoría:** comprende otros servicios distintos a los anteriores que necesite la empresa andaluza en su proceso de internacionalización:

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		02/10/2026 10:16:03	PÁGINA: 6 / 10
VERIFICACIÓN	NJyGwe6nhq2yWABmmyibl2KRUZpErd	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	

- Realización de 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.

- Servicios relacionados con la internacionalización de las empresas andaluzas que sean distintos a los detallados anteriormente y que la consultora deberá tasar en base a un determinado número de horas de consultoría. Como ejemplo pueden ser las consultas de información o la identificación de necesidades de compra por parte de los importadores.

El idioma de trabajo serán el español.

Tipo de contrato: Servicios a demanda, 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 están intrínsecamente relacionadas y tienen un objeto único: el apoyo y asesoramiento a las empresas andaluzas en Uruguay y área de influencia (Argentina y Paraguay), 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 Uruguay y área de influencia (Argentina y Paraguay) 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 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 agroalimentario en Uruguay y área de influencia (Argentina y Paraguay) 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.

Además, como se ha explicado en el apartado anterior, no se contempla la posibilidad de dividir la licitación en un lote para cada país, Uruguay, Argentina y Paraguay. La motivación de integrar la prestación objeto del contrato en un único expediente se basa en el principio rector básico de la contratación pública, que es la eficiente utilización de los fondos públicos y, que conlleva, buscar la mayor racionalización en la ejecución de las prestaciones. La integración de los tres mercados en un único expediente permitirá optimizar los recursos y mejorar la eficacia y eficiencia de los servicios.

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		02/10/2026 10:16:03	PÁGINA: 7 / 10
VERIFICACIÓN	NJyGwe6nhq2yWABmmyibl2KRUZpErd	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	

4. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

Presupuesto base de licitación:

Importe total (IVA excluido): 87.045,64 €
Importe del IVA: 18.279,58€
Importe total (IVA incluido): 105.325,22€

Método de cálculo: A continuación, se detalla el método de cálculo utilizado para conformar el presupuesto base de licitación:

CONCEPTOS	Precio licitación 2022 (€)	IPC (desde marzo 2023 a julio 2026)	Precio máximo licitación sin IVA (€)	Unidades previstas para el período inicial del contrato	Presupuesto de licitación IVA no incluido (dos años) (€)
Agenda individual (precio por empresa participante)	1.570,00	167,99	1.737,99	12	20.855,88
Misiones agrupadas directa (precio por empresa participante)	1.091,00	116,74	1.207,74	48	57.971,52
Misiones agrupadas inversas (precio por invitado)	155,00	16,58	171,58	8	1.372,64
Jornadas técnicas informativas (precio por ponente)	210,00	22,47	232,47	16	3.719,52
Sondeos de mercado y otros (precio por sondeo/store check)	354,00	37,88	391,88	6	2.351,28
Hora de consultoría (precio por hora)	35,00	3,74	38,74	20	774,80
				TOTAL	87.045,64

Para conformar el presupuesto base de licitación se parte del precio de cada servicio de la última licitación de TRADE relacionada con la internacionalización de empresas andaluzas en Uruguay y área de influencia (Argentina y Paraguay) realizada en 2022.
A este precio se le aplica el aumento del IPC en España desde marzo de 2023, fecha de formalización del contrato con el proveedor actual adjudicatario de esa licitación, hasta julio 2026, último dato disponible. El importe resultante se multiplica por el número de unidades previsto para el período inicial del contrato.

En cuanto a las unidades previstas en agendas, misiones directas e inversas y en jornadas:

- En el servicio de Agenda individual las 12 unidades previstas se refieren a unidad "empresa" y están calculadas en base a una previsión de 12 agendas individuales.

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		02/10/2026 10:16:03	PÁGINA: 8 / 10
VERIFICACIÓN	NJyGwe6nhq2yWABmmyibl2KRUZpErd	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	

- En el servicio de Misiones directas sectoriales agrupadas, las 48 unidades previstas se refieren a unidad “empresa” y están calculadas en base a una previsión de 8 misiones agrupadas directas con una media de 6 empresas participantes por misión.
- En el servicio de Misiones agrupadas inversas, las 8 unidades previstas se refieren a unidad “invitados” y están calculadas en base a una previsión de 8 misiones agrupadas inversas con una media de 1 invitado por misión.
- En el servicio jornadas informativas, las 16 unidades previstas se refieren a unidad “ponente” y están calculadas en base a una previsión de 3 jornadas/año con una media de 2 ponentes por jornada, una participación en el Comité País por año y una participación en Andalucía TRADE Global por año.

El número de servicios y su importe tiene carácter meramente orientativo, no estando TRADE obligada a consumir un número mínimo de servicios.

El importe global por la totalidad de cada servicio es orientativo, no significando un importe máximo para cada uno de ellos.

Desglose del precio en costes directos e indirectos

En el Real Decreto 1.098/2001, 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 de material de oficina, los gastos de gestión de personal y empresarial, así como los gastos de viajes (desplazamientos locales, dietas, manutención).

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 precio es el siguiente:

Presupuesto de Licitación TOTAL (Sin IVA)	**Costes directos**	**Costes indirectos**	**Beneficio Industrial**
87.045,64€	73.147,57€	9.509,19€	4.388,88€

Al no haberse utilizado los costes salariales para determinar el precio, no procede indicar de forma desglosada y con desagregación de género y categoría profesionales dichos costes salariales.

Valor estimado del contrato: 235.023,23 €

MARIA AURELIA LARA QUINLAN		02/10/2026 10:16:03	PÁGINA: 9 / 10
VERIFICACIÓN	NJyGwe6nhq2yWABmmyibl2KRUZpErd	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	

Conceptos que lo integran:

CONCEPTOS	Importe en euros sin IVA
PRESUPUESTO DE LICITACIÓN (DOS AÑOS)	87.045,64 €
PRÓRROGAS (TRES PRÓRROGAS DE DURACIÓN ANUAL CADA UNA DE ELLAS)	130.568,46 €
MODIFICACIÓN PREVISTA	17.409,13 €
TOTAL	235.023,23 €

Método empleado para el cálculo: el valor estimado está determinado por el presupuesto base de licitación, más las TRES posibles prórrogas anuales, más la modificación prevista.

La modificación prevista cuantificada se trata del supuesto segundo de modificación recogida en el Anexo I.

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 A411CD21EB 0001, 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		02/10/2026 10:16:03	PÁGINA: 10 / 10
VERIFICACIÓN	NJyGwe6nhq2yWABmmyibl2KRUZpErd	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	