

PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES PER A L'ADJUDICACIÓ DELS SERVEIS DE CONSULTORIA EN PROMOCIÓ COMERCIAL EXTERIOR ALS MERCATS D'AFRICA, LATAM, GRAN XINA, COREA DEL SUD, JAPÓ, ÍNDIA, ORIENT MITJÀ I ESTATS UNITS

Expedient número 13/2023

Índex

1.	Antecedents.....	2
2.	Objecte del contracte	2
3.	Contingut i estructura de les feines a realitzar	3
	ACTUACIONS DE PROMOCIÓ COMERCIAL	3
	ACTUACIONS D'ASSESSORAMENT I INTERMEDIACIÓ CONTINUADA.....	4
4.	Execució i seguiment del servei.....	4
5.	Característiques tècniques.....	5
6.	Actuacions previstes en cada lot.....	7
7.	Mitjans tècnics i materials	8
8.	Programació i coordinació.....	9
9.	Lloc d'execució.....	9
10.	Documentació a presentar per la licitadora (sobre B).....	10
11.	Propietat dels materials	10
12.	Exclusivitat	11

1. Antecedents

Promotora d'Exportacions Catalanes SA (d'ara en endavant PRODECA) és una empresa pública de la Generalitat de Catalunya, adscrita al Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural, que té per objecte la promoció dels productes agroalimentaris catalans en els mercats nacional i internacional.

Ofereix serveis de suport al comerç exterior i d'acompanyament en el procés d'internacionalització a les empreses agroalimentàries catalanes; facilita la seva participació a les principals fires agroalimentàries internacionals, desplega programes d'iniciació a l'exportació, diversificació de mercats, promoció comercial i consolidació de la presència a països tercers. Organitza trobades de negoci entre empreses catalanes i operadors de mercats nacionals i internacionals, així com relacions comercials i de cooperació amb països tercers en l'àmbit agroalimentari.

Per tal de portar a terme la seva activitat amb la màxima eficiència i eficàcia, requereix de la contractació de serveis de promoció comercial sobre el terreny per a l'execució, monitorització i seguiment dels objectius que s'estableixin en mercats estratègics, amb la finalitat de contribuir a l'accés i consolidació de les exportacions per part de les empreses catalanes del sector agroalimentari. Per a la consecució d'aquesta finalitat, es requereix d'informació actualitzada i contrastada sobre les necessitats del mercat o mercats considerats clau, l'establiment de relacions continuades amb importadors, distribuïdors i operadors en general del mercat o mercats considerats clau i l'oferta continuada de productes agroalimentaris catalans.

Prodeca considera els mercats d'Àfrica, Latam, Gran Xina, Corea del Sud, Japó, Índia, Orient Mitjà i Estats Units com a estratègics per al sector agroalimentari de Catalunya, i que requereixen de treballs continuats de promoció comercial amb criteris d'homogeneïtat pel que fa als equips i a les estratègies en cada una de les àrees geogràfiques.

Atès que Prodeca no disposa de recursos propis per a la realització d'aquestes tasques sobre terreny, es veu en la necessitat de licitar el servei de consultoria en promoció comercial exterior en els mercats d'Àfrica, Latam, Gran Xina, Corea del Sud, Japó, Índia, Orient Mitjà i Estats Units.

2. Objecte del contracte

L'objecte de la present licitació és l'adjudicació dels serveis consultoria de promoció comercial exterior per al sector agroalimentari en els d'Àfrica, Latam, Gran Xina, Corea del Sud, Japó, Índia, Orient Mitjà i Estats Units.

La finalitat d'aquests serveis és donar suport a Prodeca en la realització d'activitats de promoció comercial en els mercats inclosos en la present licitació, l'establiment de reunions virtuals o presencials amb interlocutors d'aquells mercats, ja siguin potencials clients de les empreses catalanes o bé organismes oficials, per a la millora del posicionament, en volum i en valor, dels productes agroalimentaris, a més de l'elaboració de notes informatives de mercat, atenció de consultes tècniques i caracterització del mercat, segons la descripció detallada per a cada mercat.

La present licitació s'estableix en lots, que corresponen als mercats o regions següents:

Lot 1. Àfrica. Correspon a la zona geogràfica compresa en els territoris d'Àfrica Occidental, Àfrica Central i Àfrica del Sud

Lot 2. Latam. Correspon a la zona geogràfica compresa en els territoris d'Amèrica Central i del Sud

Lot 3. Gran Xina. Correspon a la zona geogràfica compresa en els territoris de Beijing, Xangai, Guangzhou, Hong Kong i Taiwan

Lot 4. Corea del Sud

Lot 5. Japó

Lot 6. Índia

Lot 7. Orient Mitjà. Correspon a la zona geogràfica de UAE, Aràbia Saudita, Kuwait i Qatar

Lot 8. Estats Units

Les empreses licitadores podran presentar oferta a un màxim de tres lots.

Les empreses que presentin oferta a algun dels lots hauran de comptar amb personal i estructura al mercat corresponent, sigui propi o sigui a través d'algun acord de col·laboració o altre tipus de relació contractual. En el cas de lots on hi hagi referenciat més d'un mercat o país, caldrà que, a l'hora de presentar l'oferta, el licitador expressi la ciutat o ciutats on disposa de personal destacat, propi o col·laborador, per a l'execució del servei, d'acord amb l'expressat per a cada Lot en l'apartat 7. Lloc d'execució del present plec de prescripcions tècniques.

No s'admetran ofertes sense que es referencii el personal assignat radicat al mercat corresponent.

3. Contingut i estructura de les feines a realitzar

ACTUACIONS DE PROMOCIÓ COMERCIAL

Prodeca té prevista l'organització de reunions amb compradors i agents o entitats de promoció referents en el sector agroalimentari en aquestes mercats, presentacions de productes, així com altres actuacions promocionals a cada un dels mercats. En aquestes actuacions, l'objectiu és doble: d'una banda, aconseguir els millors contactes comercials per a les empreses catalanes participants; i, de l'altra, difondre un missatge de conjunt de sector agroalimentari de Catalunya que contribueixi a la promoció de marca sectorial i de territori.

Per al desenvolupament d'aquestes activitats, l'adjudicatari realitzarà, amb caràcter general, les següents tasques:

Organització de reunions i presentacions de catàleg de producte i producte: anàlisi, localització i captació dels millors contactes per a les empreses participants en els projectes. Organització d'agenda de reunions online o presencials, segons les indicacions de Prodeca, entre les empreses catalanes participants i els potencials compradors localitzats. Coordinació, participació i seguiment de les reunions que s'hi estableixin, així com dels acords a què s'hagi arribat durant les reunions. Coordinació de la recepció de mostres de productes per a tast i presentació durant les reunions amb les empreses, en els casos en què Prodeca ho indiqui. Els costos de transport i distribució d'aquestes mostres no estan inclosos en la present licitació, i les licitadores no els hauran de tenir en compte.

Organització de reunions amb organismes oficials i institucionals, quan així ho requereixi Prodeca, amb la finalitat de donar cobertura a una millora de les relacions comercials empresarials. Coordinació, participació i seguiment de les reunions que s'hi estableixin, així com dels acords a què s'hagi arribat durant les reunions.

Les actuacions de promoció comercial previstes es fonamenten en una planificació que es pot veure afectada tant per causes externes com internes. Per tant, podran ser modificades per acord de les parts sense que aquesta modificació suposi en cap cas modificació contractual ni increment del preu del contracte. Si alguna actuació no s'arribés a executar i no fos substituïda per una altra, el preu no serà abonat a l'empresa adjudicatària.

ACTUACIONS D'ASSESSORAMENT I INTERMEDIACIÓ CONTINUADA

A títol enunciatiu però no limitatiu, la relació de tasques a portar a terme en aquest apartat seran les següents:

1. Elaboració de notes informatives sobre la cultura de negoci i costums del mercat o mercats, tendències de consum, socis comercials, normativa d'importació, circuits d'importació i comercialització i altres informacions d'interès per al sector agroalimentari.
2. Store check o localització de punts de venda representatius de la demanda potencial de productes agroalimentaris catalans, tant retail com Horeca, i avaluació del posicionament dels productes catalans i dels productes agroalimentaris equivalents o similars d'altres orígens: preus, formats, presentacions.
3. Contacte sistemàtic amb empreses del mercat interessades potencialment en productes agroalimentaris catalans: importadors, agents, distribuïdors, botigues especialitzades, centrals de compra, fàbriques d'alimentació i begudes, canal Horeca, prescriptors, per a la detecció d'oportunitats per al sector agroalimentari català. Els contactes esmentats formaran part d'una base de dades que l'adjudicatari haurà de compartir amb Prodeca.
4. En els casos que així ho indiqui Prodeca, l'adjudicatari haurà d'establir contacte amb organismes oficials i institucions, i haurà de vetllar pel manteniment de bones relacions entre Prodeca i els contactes potencials o establerts, tant privats com institucionals. Els contactes institucionals o oficials formaran part d'una base de dades que l'adjudicatari compartirà amb Prodeca.
5. Prodeca podrà traslladar a l'adjudicatari consultes sobre el mercat o sobre algun comprador o organisme oficial. En els casos que ho requereixi la temàtica, l'adjudicatari i Prodeca podran acordar que l'adjudicatari atengui les consultes realitzades per alguna empresa directament, no obstant, el procediment habitual, per raons d'eficiència, serà que Prodeca traslladi a l'adjudicatari la consulta, i l'adjudicatari respongui a Prodeca.

L'adjudicatari haurà de donar respostes a les qüestions plantejades en tot moment des de Prodeca, ja sigui de forma escrita o verbal, relatives a l'objecte del contracte. Per a això, haurà de designar un responsable de projecte que serà l'interlocutor davant de Prodeca de la programació, execució i avaluació de les activitats realitzades.

4. Execució i seguiment del servei

Documents prescriptius	Terminis	Contingut
Actuacions de promoció comercial		
Informe d'execució de l'actuació promocional	15 dies hàbils a comptar des de la data de finalització de l'actuació	Identificació i tipologia de l'actuació, amb la data corresponent Empreses participants Agenda de contactes Actuacions i resultats obtinguts Conclusions i recomanacions
Actuacions d'assessorament i intermediació continuada		
Informe de l'activitat mensual prevista i realitzada	Durant els cinc primers dies hàbils de cada mes	Relació de serveis i actuacions prestades, amb els resultats obtinguts. Relació de serveis i actuacions previstes amb les línies de negociació proposades per a aprovació

Prodeca es reserva el dret a demanar en qualsevol moment un breu report dels avenços en les feines realitzades.

5. Característiques tècniques

Al efectes de la present licitació, cal entendre els sectors i els projectes relacionats en la taula de característiques tècniques el següent:

Sectors:

Carni: inclou la carn de les espècies porcina, bovina, ovina, caprina, aviram, els productes elaborats d'alguna o algunes d'aquestes espècies i els embotits curats i cuits d'alguna o algunes d'aquestes espècies.

Fine Food: inclou totes les categories de productes d'alimentació i begudes transformats, llevat de l'oli, el vi i els embotits. S'hi diferencien dos segments: el canal gourmet i el canal de gran consum.

Fruita: inclou les fruites de llavor, de pinyol i els cítrics

Oli: inclou l'oli d'oliva verge extra, l'oli d'oliva i els olis de llavors, així com productes derivats de l'oli. S'hi diferencien dos segments: el canal gourmet i el canal de gran consum.

Vi: inclou els vins amb DOP, els vins sense DOP, la DO Cava i els vins escumosos, vermouths, licors i espirituosos

Ecològic: inclou els productes d'alimentació i begudes amb certificat de producció alimentària ecològica emès pel Consell Català de la Producció Agrària Ecològica (CCPAE)

Halal: inclou els productes d'alimentació i begudes amb certificat Halal en vigor o en procés de tramitació, o bé aquells productes que no requereixen de certificació per a ser considerats aptes per a consum del segment Halal.

Projectes / Treballs:

Business Forum: esdeveniment presencial a Barcelona que consisteix en la cerca de compradors de mercats no comunitaris per a la participació en rondes de reunions B2B ràpides amb empreses catalanes de diferents sectors o d'un sol sector. L'adjudicatari s'encarregarà de la selecció, contacte i seguiment dels compradors adequats en el mercat corresponent. El nombre de compradors pot variar segons els lots, no obstant mai no serà inferior a 2 compradors.

Caracterització de mercat: informació actualitzada sobre els circuits de comercialització, incloses totes les baules de la cadena fins al consumidor final, d'un sector determinat per a un mercat concret. Inclou també relació de principals compradors per a les baules principals de la cadena de comercialització, així com volum del mercat, principals exportadors i resum de la legislació sobre importació.

Cerca d'oportunitats: consisteix en l'elaboració d'una base de dades de potencials compradors o socis per a les empreses catalanes, així com l'elaboració de notes informatives sobre el mercat, suggeriment i consells. Inclou també les oportunitats en fàbriques d'alimentació entenent que hi ha un gruix de productes d'alimentació que tenen o poden tenir el tractament d'ingredients per a la indústria alimentària local. Les notes informatives es poden difondre a les empreses catalanes a través d'un butlletí que elabori Prodeca.

També, segons els casos, l'adjudicatària haurà de presentar a una selecció d'importadors i distribuïdors un catàleg d'empreses agroalimentàries catalanes interessades en el mercat o mercats corresponents; l'elaboració del catàleg d'empreses és responsabilitat de Prodeca.

eBusiness Focus: organització de reunions B2B online entre empreses catalanes d'alimentació i begudes i importadors, distribuïdors, majoristes, retail o Horeca. Inclou la coordinació del transport de

mostres de les empreses catalanes participants; no inclou les despeses de transport d'aquestes mostres, ni els impostos o taxes corresponents. Inclou la participació presencial en les reunions al mercat local per a la monitorització del compliment d'agendes. També inclou el seguiment posterior a l'actuació pel que fa a les comunicacions entre compradors i empreses catalanes per tal d'assegurar un flux de comunicació àgil. No s'exigeix garantia de l'èxit de les negociacions, que correspon, en tot cas, a les empreses catalanes, però sí, en la mesura del possible, suggeriments i consells de millora.

eBusiness With: esdeveniment promocional que consisteix en la selecció d'una o més cadenes de supermercat per a l'obtenció d'informació sobre els productes i categories que podrien requerir, i la posada en contacte amb empreses catalanes productores i elaboradores dels productes i categories corresponents a través de reunions online monitoritzades per al compliment d'agendes. Inclou la determinació i negociació amb l'importador o importadors de referència de la cadena de retail.

Fires professionals: atenció de l'estand de Catalunya d'acord amb les indicacions de Prodeca. L'estand pot comptar amb la presència de representants d'empreses participants o no. En tots els casos, l'adjudicatari haurà de donar suport amb atenció a les visites professionals durant les jornades firals i informe detallat post fira amb la relació de contactes establerts per a cada empresa. També haurà de difondre entre els compradors del mercat de referència la participació d'empreses catalanes en la fira professional, i fer-ne seguiment.

Master Tast: organització de jornades de presentació de producte amb tast dirigit per professionals i adreçat a compradors. Es tracta d'un esdeveniment que combina la difusió de les característiques d'un producte (vi, oli, formatge, fruita, entre altres) d'origen Catalunya, amb la promoció comercial de l'oferta de les empreses participants. L'apartat comercial es pot portar a terme en format B2B o bé en format show room. L'adjudicatària assumeix la responsabilitat de difondre entre els compradors aquesta tipologia d'actuació, fer seguiment i confirmar-ne la participació segons les indicacions de Prodeca.

Notes informatives: notes de petit format sobre la cultura de negoci i costums del mercat o mercats, tendències de consum, socis comercials, normativa d'importació, circuits de comercialització i altres informacions d'interès per al sector agroalimentari. Es tracta d'informació rellevant sobre les dinàmiques sectorials i de consum detectades sobre el terreny.

Store check: consisteix en la selecció d'una o més cadenes de retail de referència en un mercat per a l'anàlisi del posicionament dels productes catalans presents, així com dels productes similars o assimilables d'altres orígens. Inclou presentacions, formats i preus de venda, així com localització en el lineal.

Viatge empresarial: organització de reunions B2B entre empreses catalanes d'alimentació i begudes i importadors, distribuïdors, majoristes, retail o Horeca en un mercat. Inclou la selecció de compradors, oferta prèvia de les empreses catalanes participants, organització d'agendes, seguiment del compliment de les reunions que s'hi estableixin. També inclou el seguiment posterior a l'actuació pel que fa a les comunicacions entre compradors i empreses catalanes per tal d'assegurar un flux de comunicació àgil.

Lot 1. Àfrica. Correspon a la zona geogràfica compresa en els territoris d'Àfrica Occidental, Àfrica Central i Àfrica del Sud

Lot 2. Latam. Correspon a la zona geogràfica compresa en els territoris d'Amèrica Central i del Sud

Lot 3. Gran Xina. Correspon a la zona geogràfica compresa en els territoris de Beijing, Xangai, Guangzhou, Hong Kong i Taiwan

Lot 4. Corea del Sud

Lot 5. Japó

Lot 6. Índia

Lot 7. Orient Mitjà. Correspon a la zona geogràfica compresa en els territoris d'Aràbia Saudita, Emirats Àrabs, Kuwait i Qatar

Lot 8. Estats Units

6. Actuacions previstes en cada lot

Les actuacions poden patir variacions en funció de les necessitats del servei i de les empreses agroalimentàries catalanes

LOT 1. ÀFRICA	Carni	fine food	Fruita	vi	oli		Store check
	Carni	fine food	fruita	vi	oli		Notes informatives
	Carni	fine food	fruita	vi	oli		eBusiness with
	Carni	fine food	fruita	vi	oli		Viatge empresarial
	Carni	fine food	fruita	vi	oli		Cerca d'oportunitats
	Carni	fine food	fruita	vi	oli		Business Forum
LOT 2. LATAM	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Store check
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Notes informatives
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	eBusiness with
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Business Forum
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Cerca d'oportunitats
LOT 3. GRAN XINA	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Store check
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Notes informatives
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	eBusiness with
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Business Forum
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Cerca d'oportunitats
LOT 4. COREA DEL SUD	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Store check
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Notes informatives
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	eBusiness with
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Business Forum
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Cerca d'oportunitats
LOT 5. JAPÓ	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Store check
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Notes informatives
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	eBusiness with
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Business Forum
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Cerca d'oportunitats
LOT 6. ÍNDIA	Carni	fine food	fruita	vi	oli		Store check
	Carni	fine food	fruita	vi	oli		Notes informatives

	Carni	fine food	fruita	vi	oli		eBusiness with
	Carni	fine food	fruita	vi	oli		Business Forum
	Carni	fine food	fruita	vi	oli		Cerca d'oportunitats
	Carni	fine food	fruita	vi	oli		Fires professionals
LOT 7. ORIENT MITJÀ	Carni	fine food	fruita	vi	oli	halal	Store check
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	halal	Notes informatives
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	halal	eBusiness with
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	halal	Business Forum
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	halal	Fires professionals
LOT 8. ESTATS UNITS	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Store check
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Notes informatives
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	eBusiness with
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Business Forum
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Cerca d'oportunitats
	Carni	fine food	fruita	vi	oli	ecològic	Fires professionals

7. Mitjans tècnics i materials

L'adjudicatari haurà de disposar d'almenys una persona qualificada radicada al mercat o mercats del lot o lots on correspongui executar els serveis objecte de la present licitació.

Per a l'execució del servei, s'han previst tasques que corresponen als perfils professionals següents:

- Un director de projecte sènior (Grup 1) responsable de la interlocució amb Prodeca i de la coordinació dels treballs amb l'equip destinat a l'execució dels treballs objecte de la present licitació, amb un mínim de dos anys d'experiència contrastada en serveis de promoció comercial agroalimentària tant per a empreses privades com per a institucions en el mercat o mercats corresponents.
- Un consultor sènior (Grup1), amb titulació universitària, coneixement del sector agroalimentari en el mercat o mercats corresponents, idiomes i cultura local, i amb un mínim de dos anys d'experiència contrastada en serveis de promoció comercial agroalimentària tant per a empreses privades com per a institucions en el mercat o mercats corresponents.
- Un tècnic (Grup2), responsable de la coordinació administrativa i l'elaboració dels informes corresponents.

El conjunt de tasques podrà ser realitzat per una o més persones. L'adjudicatari haurà de presentar el perfil de l'equip destinat a l'execució del servei objecte de la present licitació, que estarà format per almenys 1 persona, amb l'objectiu de facilitar l'accés a autònoms i microempreses. En cas que l'equip estigui format per una persona, haurà de complir amb el conjunt de requisit demanat per als tres perfils previstos anteriorment.

El personal destinat a l'execució d'aquest servei haurà de disposar de titulació universitària, coneixement del sector de la distribució agroalimentària, d'idiomes i de la cultura local, i experiència contrastada en serveis similars segons la descripció dels perfils relacionada anteriorment.

En cas que el personal destinat a l'execució no disposi de titulació universitària, haurà d'acreditar almenys 5 anys d'experiència en tasques similars.

El perfil de l'equip destinat a l'execució del servei haurà d'anar acompanyat d'una declaració responsable on consti la tipologia de relació, laboral o mercantil, establerta entre la licitadora i cada un dels membres de l'equip. Aquesta obligació es considera una obligació essencial del contracte.

En cas necessari, l'adjudicatari instrumentarà les substitucions oportunes en l'equip de treball per a respectar les disposicions relatives a permisos, llicències, vacances, malaltia o qualsevol altra que pugui correspondre en dret als treballadors sense que suposi un perjudici per a la prestació del servei.

També en cas que, per qualsevol circumstància, l'adjudicatari hagués de canviar algun dels membres de l'equip de treball, haurà de comunicar-ho prèviament per escrit a Prodeca, amb indicació i justificació dels motius, i identificació de la persona substituïda. Tot el personal substituït haurà de complir amb les exigències requerides en aquest plec.

Aquesta obligació es considera una obligació essencial del contracte.

Durant la vigència del contracte, Prodeca podrà demanar comptes, en tot moment, al personal de l'empresa adjudicatària, per a fer seguiment de les tasques i garantir el compliment dels diferents punts del contracte, tant pel que fa a la correcta execució del servei com pel que fa al compliment de les obligacions laborals o mercantils establertes entre l'adjudicatària del contracte i els membres de l'equip de treball.

8. Programació i coordinació

L'òrgan de contractació designarà una persona tècnica de Prodeca responsable per a cada lot/mercats, que serà l'encarregada de comprovar i supervisar els serveis contractats corresponents a aquell lot/mercats.

L'empresa adjudicatària en cada lot nomenarà un/a director/a de projecte, que exercirà la interlocució als efectes de gestió i seguiments de les tasques, i que haurà de ser la persona que l'adjudicatari hagi inclòs en l'oferta.

A l'inici de la prestació del servei es constituirà un comitè de seguiment, format pel responsable de Prodeca del lot/mercats i el/la responsable de l'execució del projecte de l'empresa adjudicatària. El comitè de seguiment es reunirà periòdicament a fi d'analitzar la situació dels treballs i realitzar-ne els controls oportuns sobre l'execució. Les reunions podran ser presencials, telefòniques o a través de qualsevol tecnologia que permeti videoconferència.

El comitè de seguiment vetllarà pel compliment del calendari d'execució de les tasques, i podrà requerir a l'equip de treball determinats resultats i presentacions sempre que no alteri substancialment l'estructura principal de presentació dels treballs.

L'adjudicatari atendrà les orientacions del responsable del contracte designat per Prodeca per a la concreció definitiva dels treballs a realitzar. Prodeca es reserva el dret a introduir els canvis necessaris en els requeriments d'aquestes bases de contractació a l'empresa que resulti adjudicatària sense alternar-ne el pressupost ofertat i sense que suposi cap perjudici econòmic.

9. Lloc d'execució

L'execució del contracte es prestarà a:

Lot 1. Àfrica: el licitador haurà de presentar 3 capitals econòmiques d'entre els territoris compresos en aquesta zona geogràfica com a lloc d'execució, 1 a l'Àfrica Occidental, 1 a l'Àfrica Central i 1 a l'Àfrica del Sud, sense perjudici dels desplaçaments interns a la zona.

Lot 2. Latam: el licitador haurà de presentar 3 capitals econòmiques d'entre els territoris compresos en aquesta zona geogràfica com a lloc d'execució, entre les quals haurà d'incloure Bogotà i Sao Paulo, sense perjudici dels desplaçaments interns a la zona.

Lot 3. Gran Xina: el licitador haurà de presentar 2 capitals econòmiques d'entre els territoris compresos en aquesta zona geogràfica, sense perjudici dels desplaçaments interns a la zona.

Lot 4. Corea del Sud: Seül, sense perjudici dels desplaçaments interns a la zona.

Lot 5. Japó: Tòquio, sense perjudici dels desplaçaments interns a la zona.

Lot 6 Índia. Nova Delhi o Bombai, sense perjudici dels desplaçaments interns a la zona.

Lot 7. Orient Mitjà. El licitador haurà de presentar 2 capitals econòmiques d'entre els territoris compresos en aquesta zona geogràfica com a lloc d'execució, sense perjudici dels desplaçaments interns a la zona.

Lot 8. Estats Units. El licitador haurà de presentar una ciutat dels Estats Units, preferiblement a les regions del Nord-est, Atlàntic mig o Atlàntic sud, sense perjudici dels desplaçaments interns al mercat.

10. Documentació a presentar per la licitadora (sobre B)

Les licitadores hauran de presentar una memòria de projecte que inclogui:

1. Equip de treball proposat:

Relació de membres de l'equip de treball, amb cv i acreditació de la titulació universitària en el seu cas. Relació de treballs, jornades i seminaris així com relació d'articles publicats en què ha participat cada professional proposat. La relació de treballs, jornades i seminaris, i articles haurà de justificar-se mitjançant certificat o declaració responsable.

En aquest apartat, la licitadora haurà d'especificar la radicació de la persona o persones en el mercat o mercats inclosos en el lot a què presenti oferta.

En aquest apartat, la licitadora inclourà una declaració responsable on consti la tipologia de relació, laboral o mercantil, establerta o que tingui previst establir amb cada un dels membres de l'equip.

2. Planificació dels treballs i metodologia

Principals tasques a portar a terme, d'acord amb la planificació prevista en l'apartat 5 d'aquest plec de prescripcions tècniques. Planificació dels treballs i metodologia proposada, així com solucions d'interlocució i resolució d'incidències. Inclourà també calendari d'execució.

3. Lloc d'execució

La memòria inclourà esment del lloc o llocs d'execució proposat.

La Memòria descriptiva haurà d'incorporar obligatòriament totes les prescripcions que s'assenyalen al plec de prescripcions tècniques. En el cas que no s'incorporin podrà donar lloc a l'exclusió del licitador.

11. Propietat dels materials

Tots els informes, gràfics, estudis o altre material, incloses les bases de dades de contactes establerts o potencials preparats per l'adjudicatària per a Prodeca en virtut del desplegament del servei objecte de la present licitació seran propietat de Prodeca, per la qual cosa, l'empresa adjudicatària no tindrà dret a cap tipus d'indemnització.

12. Exclusivitat

La relació contractual que s'estableix amb l'adjudicatari no té caràcter d'exclusivitat i, per tant, l'adjudicatari podrà realitzar treballs per a terceres persones físiques o jurídiques sempre que reservi el principi de confidencialitat i no interfereixi en el desenvolupament del servei objecte de la present licitació.

No obstant, en el cas que l'adjudicatari presti serveis de naturalesa igual als contemplats en aquest plec o en el contracte per a organismes públics o semipúblics europeus semblants a Prodeca, que tinguin com a objecte la promoció comercial exterior i la internacionalització d'empreses agroalimentàries o d'algun subsector, ho haurà de comunicar obligatòriament per escrit a Prodeca; si es dóna aquesta circumstància, i per a evitar possibles col·lisions amb els interessos de Prodeca i del sector agroalimentari de Catalunya, Prodeca podrà demanar a l'adjudicatari comptes i informes de seguiment i garantia de no col·lisió.

L'adjudicatari no tindrà dret a indemnitzacions per les obligacions derivades de les obligacions esmentades anteriorment ni durant la vigència del contracte ni un cop finalitzat.

Maria Camino

Cap del sector Fine Food