

Informe justificatiu per a la contractació basada mitjançant encàrrec amb concreció de condicions de Servei de suport comercial al mercat indi, incloent la confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament per al viatge empresarial a l'Índia 2026 organitzat per Prodeca, així com la gestió de reunions de negoci virtuals ("eBusiness") amb importadors per prodeca (AM01.2026)

Expedient: ECC7.01.2026

Contracte: Contracte privat

Òrgan de contractació: Promotora d'Exportacions Catalanes SA

Objecte de l'encàrrec:

Tipus de contracte: Contracte basat en Acord Marc

Procediment: Contracte basat per encàrrec amb concreció de condicions derivat d'acord marc (Exp. **AM01.2026**) LOT núm. 7 (Índia i Pakistan)

CPV: 79411100-9 *Serveis de consultoria en desenvolupament comercial*

Títol del contracte: Servei de suport comercial al mercat indi, incloent la confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament per al viatge empresarial a l'Índia 2026 organitzat per Prodeca, així com la gestió de reunions de negoci virtuals ("eBusiness") amb importadors

ANTECEDENTS I FONAMENTS DE DRET

1. L'objecte del contracte basat per encàrrec amb concreció de condicions és Servei de suport comercial al mercat indi, incloent la confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament per al viatge empresarial a l'Índia 2026 organitzat per Prodeca, així com la gestió de reunions de negoci virtuals ("eBusiness") amb importadors a través de l'Acord Marc de serveis de promoció i màrqueting internacional per PRODECA (**AM01.2026**) (ara en endavant, AM) de PRODECA derivat del lot 7 (Índia i Pakistan). El Servei de suport comercial al mercat indi, incloent la confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament per al viatge empresarial a l'Índia 2026 organitzat per Prodeca, així com la gestió de reunions de negoci virtuals ("eBusiness") amb importadors és una necessitat ineludible per al desenvolupament de l'actuació de promoció internacional prevista, atès que el mercat indi requereix la identificació d'operadors locals qualificats, la preparació d'una agenda comercial i institucional, la coordinació amb interlocutors a Nova Delhi i Bombai, l'acompanyament presencial durant l'execució de l'actuació i la gestió complementària d'oportunitats comercials amb importadors. Prodeca no té suficient mitjans personals ni tècnics per assumir directament la prestació del servei, tal com es va justificar en la tramitació de l'acord marc.

En data 11 de desembre de 2025 es va publicar l'anunci de la licitació de l'Acord Marc de serveis de promoció i màrqueting internacional per PRODECA mitjançant l'homologació de diversos proveïdors al Diari Oficial de la Unió Europea i en data 29 de desembre de 2025 es publica la licitació a la Plataforma de contractació de la Generalitat de Catalunya. (exp. **AM01.2026**).

L'objecte del contracte es divideix en els següents LOTS:

- Lot 1.- Àfrica al nord del Sàhara.
- Lot 2.- Àfrica al Sud del Sàhara.
- Lot 3.- Amèrica Llatina.
- Lot 4.- Àsia Oriental.
- Lot 5.- Estats Units i Canadà.
- Lot 6.- Gran Xina.
- Lot 7.- Índia i Pakistan.
- Lot 8.- Mercats Europeus.

- Lot 9.- Orient Mitjà.
- Lot 10.- Sud-est asiàtic.

El dia 8 de juny de 2026, mitjançant acord de l'òrgan de contractació es va adjudicar el LOT núm. 7 (Índia i Pakistan) a les empreses classificades següents:

- **INDVERSIS MANAGEMENT CONSULTING, SL amb NIF B71119200**

Els contractes de les empreses seleccionades de l'acord marc van entrar en vigor en data 6 de juliol de 2026. La formalització es va publicar al perfil del contractant el dia 6 de juliol de 2026 i també es va publicar l'anunci al Diari oficial de la Unió Europea.

La vigència inicial de l'acord marc és de 2 anys des de la formalització dels documents contractuals de l'acord marc, essent prorrogable per períodes anuals, fins a un total de 4 anys (període inicial més pròrroques), per tant des del 6 de juliol de 2026 fins al 5 de juliol de 2028

2. D'acord amb la clàusula **F.8** del quadre característiques de l'AM de referència, PRODECA pot tramitar els encàrrecs amb concreció de condicions amb cadascuna de les empreses seleccionades al lot corresponent, enviant invitació a aquestes concretant les condicions del servei a contractar, per tal que presentin oferta econòmica i si escau, qualsevol altre documentació a valorar.

La invitació haurà de tindre el següent contingut mínim:

- O Pressupost de licitació
- O Durada de l'encàrrec
- O Concreció de l'objecte de la contractació basada.
- O Mecanisme de facturació

3. Per això, es proposa un contracte basat per encàrrec amb concreció de condicions per un termini d'execució des de l'acceptació de l'acord d'adjudicació fins al 31 de desembre de 2026, invitant a les empreses seleccionades al lot 7 (Índia i Pakistan) de l'AM de màrqueting i promoció internacional per tal que presentin oferta econòmica.

4. El contracte basat integra les següents prestacions i característiques:

El servei té per objecte la prestació d'un suport comercial especialitzat al mercat indi, integrat per dues línies de servei diferenciades però vinculades a un mateix objectiu de desenvolupament comercial i promoció internacional de l'oferta agroalimentària catalana:

A. Servei de confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament del viatge empresarial a l'Índia 2026

Aquesta prestació comprèn la confecció d'una agenda comercial i institucional, la coordinació de reunions i l'acompanyament presencial per al viatge empresarial a l'Índia 2026, que es desenvoluparà a Nova Delhi i Bombai entre el 14 i el 18 de setembre de 2026. L'actuació té caràcter prospectiu i se centra en la identificació d'operadors qualificats, la validació de canals d'entrada i l'obtenció d'informació de mercat accionable per a futures actuacions de promoció i consolidació comercial.

- Identificació i contacte amb empreses, institucions i agents rellevants a Nova Delhi i Bombai.
- Elaboració i coordinació de l'agenda de reunions empresarials i institucionals.

- Coordinació logística i confirmació de les reunions programades.
- Suport tècnic i assessorament sobre el context empresarial i comercial dels mercats de destí.
- Acompanyament presencial durant el viatge per facilitar el desenvolupament de les reunions i la interlocució amb els agents locals.
- Suport en la gestió d'incidències i adaptacions de l'agenda durant l'estada

B. Servei de gestió de reunions de negoci ("eBusiness") amb importadors i operadors del mercat indi

Aquesta prestació comprèn la identificació, qualificació, organització, atenció inicial i seguiment de reunions de negoci entre empreses agroalimentàries catalanes i importadors o operadors del mercat indi. Les reunions podran derivar de consultes entrants rebudes per l'empresa consultora o per PRODECA, d'oportunitats detectades durant la missió empresarial o d'accions de cerca activa d'operadors qualificats per part de l'empresa contractista.

- Recepció, anàlisi i qualificació de consultes comercials entrants d'importadors, distribuïdors, compradors o altres operadors indis interessats en productes agroalimentaris catalans.
- Cerca activa d'importadors, distribuïdors, compradors, operadors horeca, retail, e-grocery, quick commerce o altres agents comercials que puguin ser d'interès per a les empreses catalanes.
- Valoració prèvia de l'encaix entre l'operador indi i l'oferta de les empreses catalanes, tenint en compte categoria de producte, canal, capacitat d'importació, interès comercial, adequació regulatòria i potencial de continuïtat.
- Proposta a PRODECA de les oportunitats detectades, amb una fitxa sintètica de l'operador, incloent-hi dades de contacte, perfil de l'operador, canals de comercialització, marques comercialitzades, proveïdors espanyols i catalans actuals, i categoria o productes d'interès.
- Organització de reunions de negoci virtuals entre importadors o operadors indis i empreses catalanes.
- Coordinació de disponibilitats, convocatòries, documentació prèvia i informació necessària per a la reunió.
- Assistència a l'inici de la reunió per fer la introducció entre les parts, contextualitzar l'oportunitat i facilitar el correcte desenvolupament de la trobada.
- Seguiment posterior de la reunió amb l'importador o operador indi recollint conclusions, grau d'interès, possibles passos següents i barreres identificades.

Als efectes d'aquest contracte, s'entendrà per reunió "eBusiness" qualificada aquella reunió efectivament celebrada entre una o més empreses catalanes amb un importador, distribuïdor, comprador o operador del mercat indi que hagi estat prèviament identificada i validada per PRODECA com a potencialment rellevant per a l'oferta agroalimentària catalana.

No tindran la consideració de reunió eBusiness facturable els simples intercanvis de correus

electrònics, les trucades exploratòries no concertades amb empresa catalana, les reunions cancel·lades (sense perjudici dels actes preparatoris de les reunions que no s'arribin a celebrar sense incórrer en culpa de l'empresa adjudicatària), les reunions amb operadors no qualificats o les trobades que no hagin estat prèviament informades i validades per PRODECA, llevat d'autorització expressa del responsable del contracte.

El servei no comprèn la negociació ni formalització de contractes comercials en nom de PRODECA o de les empreses catalanes, ni cap actuació d'intermediació retribuïda en funció de l'èxit comercial.

L'empresa contractista actuarà exclusivament com a suport tècnic i comercial per a la identificació, organització, introducció i seguiment de les reunions.

En tot cas es necessita que l'empresa contractista adscrigui al contracte un equip amb coneixement específic del mercat indi i capacitat efectiva d'interlocució local, i que garanteixi tant l'acompanyament presencial a Nova Delhi i Bombai durant els dies d'execució del viatge empresarial, com la gestió de les reunions eBusiness durant la vigència de l'encàrrec.

L'acompanyament presencial és una prestació accessòria i essencial per garantir la correcta coordinació i l'assoliment de les prestacions principals.

El codi CPV és:

79411100-9 Serveis de consultoria en desenvolupament comercial

Els treballs s'hauran d'executar d'acord amb l'oferta tècnica presentada i criteris objectius diferents al preu oferts.

Tanmateix el servei s'haurà d'executar d'acord amb l'equip adscrit al contracte ofert i acceptat per PRODECA.

En tot cas s'haurà d'acomplir les condicions especials d'execució indicades als Plecs.

5. Justificació de la previsió de despesa màxima:

Preu unitari: Si

D'acord amb la disposició addicional 33a de la LCSP, al tractar-se de serveis successius a preu unitari, sense que la quantia total es defineixi amb exactitud al temps de celebrar el contracte per estar subordinat el servei a les necessitats de PRODECA, el pressupost s'ha determinat amb caràcter de màxim i es correspon amb l'estimació de les necessitats màximes previstes.

Es fa una previsió general de despesa màxima que ascendeix a 13.000,00-€ de pressupost net i 2.730,00-€ en concepte del 21% d'IVA ascendint a una totalitat de 15.730,00-€ (IVA inclòs).

Diferents tipus d'IVA: No

En atenció al tipus les necessitats esmentades amb anterioritat del servei que es precisa contractar, s'ha estimat en el següents imports:

Prestació	Sistema de determinació del preu	Unitats estimades	Preu unitari / import	Import net	IVA 21%	Import IVA inclòs
A. Agenda, coordinació i acompanyament del viatge empresarial a l'Índia 2026	Tant alçat	1 servei global	10.000,00 €	10.000,00 €	2.100,00 €	12.100,00 €
B. Gestió de reunions eBusiness amb importadors i operadors indis	Preu unitari per reunió eBusiness qualificada, amb despesa màxima	Fins a 10 reunions	300,00 €/reunió (sense perjudici de la reducció de preu de la taula d'escalat més avall)	3.000,00 €	630,00 €	3.630,00 €
TOTAL CONTRACTE BASAT	Despesa màxima	—	—	13.000,00 €	2.730,00 €	15.730,00 €

Preu unitari aplicable a la prestació B	Import màxim estimat
300,00 € per reunió eBusiness qualificada efectivament celebrada, atesa i validada per PRODECA (sense perjudici de la reducció de preu de la taula d'escalat més avall)	10 reunions / 3.000,00 € net

En cas que es duguin a terme diverses reunions eBusiness amb un mateix operador, importador, distribuïdor o comprador del mercat indi, s'aplicarà una reducció de preu per a les reunions successives amb aquell mateix operador, seguint el següent escalat:

Núm. reunions amb un mateix operador	Preu unitari €	Total acumulat €
1	300,00	300,00
2	285,00	585,00
3	271,00	856,00
4	257,00	1.113,00
5	244,00	1.357,00
6	232,00	1.589,00
7	221,00	1.810,00
8	210,00	2.020,00
9	199,00	2.219,00
10	189,00	2.408,00

VEC	IVA (21%)	Pressupost base de licitació
13.000,00 .-€	2.730,00 .-€	15.730,00 .-€

En tot cas, PRODECA no es veurà obligada a gastar la totalitat de l'import previst, els imports anteriors constitueixen un màxim que s'exaurirà o no en funció dels serveis realment executats durant el període de durada del contracte basat.

7. L'aplicació pressupostària núm. D/2260001 Exposicions, certàmens i altres activitats de promoció, per a l'any 2026, té crèdit adequat i suficient per a cobrir les despeses generades pels encàrrecs amb concreció de condicions que s'efectuïn fins a la data de finalització del contracte, **executar tots els serveis i/o prestacions previstos fins a esgotar la despesa. El contracte acabaria amb anterioritat si la despesa s'hagués exhaurit amb anterioritat.**

8. El sistema de pagament i facturació es farà d'acord amb la clàusula quarantena del Plec de clàusules administratives particulars. D'acord amb el següent:

40.1 *L'import dels serveis executats s'acreditarà de conformitat amb el plec de prescripcions tècniques, per mitjà dels documents que acreditin la realització total o parcial, si s'escau, del contracte.*

40.2 *El pagament a l'empresa contractista s'efectuarà contra presentació de factura expedida d'acord amb la normativa vigent sobre factura electrònica, en els terminis i les condicions establertes en la contractació basada i d'acord amb l'article 198 de la LCSP.*

D'acord amb el que estableix la Llei 25/2013, de 27 de desembre, d'impuls de la factura electrònica i creació del registre comptable de factures en el sector públic, les factures s'han de signar amb signatura avançada basada en un certificat reconegut, i han d'incloure, necessàriament, el número d'expedient de contractació.

El format de la factura electrònica i signatura s'han d'ajustar al que disposa l'annex 1 de l'Ordre ECO/306/2015, de 23 de setembre, per la qual es regula el procediment de tramitació i anotació de les factures en el Registre comptable de factures en l'àmbit de l'administració de la Generalitat de Catalunya i el sector públic que en depèn.

La plataforma e.FACT és el punt general d'entrada de factures electròniques de l'Administració de la Generalitat de Catalunya i del seu Sector Públic.

Les dades identificadores de l'òrgan administratiu amb competències en matèria de comptabilitat pública, de l'òrgan de contractació i del destinatari, que l'empresa contractista haurà de fer constar en les factures corresponents, seran les que s'assenyalin en els respectius contractes basats.

El seguiment de l'estat de les factures es podrà consultar al web del Departament d'Economia i Finances a l'apartat de Tresoreria i Pagaments (consulta de l'estat de factures i pagaments de documents), a partir de l'endemà del registre de la factura.

40.3 *En cas de retard en el pagament, el contractista té dret a percebre, en els termes i les condicions legalment establerts, els interessos de demora i la indemnització corresponent pels costos de cobrament en els termes establerts en la Llei 3/2004, de 29 de desembre, per la qual s'estableixen mesures de lluita contra la morositat en les operacions comercials.*

40.4 *L'empresa contractista podrà realitzar els treballs amb major celeritat de la necessària per executar els serveis en el termini o terminis contractuals. Tanmateix, no tindrà dret a percebre en cada any, qualsevol que sigui l'import del qual s'ha executat o de les certificacions expedides,*

major quantitat que la consignada a l'annualitat corresponent, afectada pel coeficient d'adjudicació.

40.5 L'empresa contractista podrà transmetre els drets de cobrament en els termes i condicions establerts en l'article 200 de la LCSP.

La factura per aquest concepte anirà acompanyada d'un informe de desglossament de les tasques realitzades.

En relació als expedients que s'iniciïn el 2026 però que no s'hagin finalitzat al 2026 sinó que acabin al 2027, es pagaran en funció dels criteris expressats i en cap cas es pagarà tot l'expedient si qui acaba l'expedient no és el mateix contractista. El mateix pels contractes que s'iniciïn al 2026 i finalitzin al 2027.

En cas de que s'hagi publicat la licitació pública però degut a la interposició d'un recurs o qualsevol altre motiu és decidís renunciar a la formalització del contracte per part de PRODECA, l'adjudicatari cobrarà les feines realitzades en funció de les hores incorregudes.

El mateix criteri s'aplicarà si s'ha lliurat la documentació de l'expedient de licitació i per qualsevol motiu PRODECA decideix no publicar la licitació.

Finalment, també s'aplicarà el mateix criteri si les actuacions realitzades per l'adjudicatari queden interrompudes per la data de finalització del servei.

- L'adjudicatària facturarà els serveis d'acord amb el règim de pagament parcial indicat per la prestació de Servei de suport comercial al mercat indi, incloent la confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament per al viatge empresarial a l'Índia 2026 organitzat per Prodeca, així com la gestió de reunions de negoci virtuals ("eBusiness") amb importadors. La factura anirà acompanyada d'un informe amb el resum de les tasques executades, juntament amb la seva imputació horària. El pagament es farà segons es detalla en aquest apartat.

Pel que fa a la prestació A, relativa a l'agenda, coordinació i acompanyament del viatge empresarial, l'empresa contractista podrà facturar el servei d'acord amb el següent règim de pagament parcial:

- Un primer pagament equivalent al 20% de l'import de la prestació A, un cop lliurat i validat per PRODECA un informe inicial de preparació de la missió. Aquest informe haurà de ser lliurat en el termini màxim de 25 dies naturals des de l'acceptació de l'acord d'adjudicació i, en tot cas, amb antelació suficient a l'inici del viatge empresarial. L'informe haurà d'incloure, com a mínim, el pla de treball, la metodologia de confecció de l'agenda, la relació inicial d'operadors i institucions objectiu, l'estat dels primers contactes realitzats i una proposta preliminar d'agenda o de línies de treball prioritàries.

- El 80% restant, a la finalització del viatge empresarial i un cop lliurat i validat per PRODECA l'informe final de la missió. Aquest informe haurà de ser lliurat en el termini màxim de 15 dies hàbils des de la finalització del viatge empresarial i haurà d'incloure, com a mínim, l'agenda executada, la relació de reunions mantingudes, els operadors contactats, les incidències, les oportunitats detectades i les recomanacions de seguiment.

En cap cas aquest primer pagament tindrà la consideració de pagament anticipat desvinculat de l'execució del contracte, sinó d'abonament parcial corresponent a treballs preparatoris efectivament realitzats, documentats i validats per PRODECA.

Pel que fa a la prestació B, relativa a les reunions eBusiness, l'empresa contractista podrà facturar les reunions eBusiness qualificades efectivament celebrades, ateses i validades per PRODECA. La facturació es realitzarà per mensualitats vençudes, d'acord amb les reunions executades durant el període corresponent i sense superar la despesa màxima prevista.

Cada factura relativa a la prestació B haurà d'anar acompanyada d'un informe de desglossament

de les reunions eBusiness realitzades, amb indicació, com a mínim, de la data de la reunió, operador indi participant, empresa o empreses catalanes participants, categoria de producte, canal comercial, breu resum de la reunió, resultat obtingut, properes passes i recomanació de seguiment.

En cas d'interrupció, cancel·lació o finalització anticipada de les actuacions objecte del contracte per causes no imputables a l'empresa contractista, l'empresa adjudicatària tindrà dret a facturar únicament les prestacions efectivament executades, documentades i validades per PRODECA fins a la data d'interrupció, d'acord amb el sistema de determinació del preu previst per a cada prestació i sense superar en cap cas la despesa màxima prevista.

Pel que fa a la prestació A, relativa a l'agenda, coordinació i acompanyament del viatge empresarial a l'Índia 2026, només seran facturables els treballs preparatoris o d'execució que hagin estat efectivament realitzats i validats per PRODECA mitjançant els informes o lliurables corresponents. En particular, si s'ha lliurat i validat l'informe inicial de preparació de la missió, podrà facturar-se el percentatge previst per a aquesta fita. La resta de l'import de la prestació A només serà facturable en funció de les tasques efectivament executades i validades, i, en tot cas, d'acord amb el règim de pagament establert en aquest contracte basat.

Pel que fa a la prestació B, relativa a les reunions eBusiness, únicament seran facturables les reunions eBusiness qualificades efectivament celebrades, ateses, documentades i validades per PRODECA abans de la data d'interrupció o finalització del servei. No seran facturables les reunions no celebrades, les reunions cancel·lades, els contactes preliminars ni les oportunitats no validades per PRODECA.

En cas que la interrupció, manca d'execució o execució defectuosa sigui imputable a l'empresa contractista, PRODECA podrà rebutjar les prestacions no conformes i no procedirà el seu abonament, sens perjudici de les penalitats, responsabilitats o efectes que corresponguin d'acord amb el Plec de clàusules administratives particulars, l'Acord Marc i la normativa aplicable.

El contractista facturarà els serveis prèvia presentació d'informe de tasques realitzades del servei que s'ha contractat un cop finalitzat, informe que haurà de ser validat per PRODECA. El pagament es farà segons es detalla en aquest apartat.

*(*en la situació actual també fa referència als expedients iniciats al 2026 però que no s'han acabat de tramitar abans de l'inici de la contractació basada i que el nou adjudicatari continuï la tramitació de l'expedient, per tant, només se li pagarà a raó de les tasques realitzades des del moment que s'inicia l'execució segons l'expedient de contractació.).*

- El pagament a l'empresa contractista s'efectuarà contra presentació de factura expedida d'acord amb la normativa vigent sobre factura electrònica (presentant una factura mitjançant el portal e-fact de la Generalitat de Catalunya (<https://efact.eacat.cat/bustia/?emisorId=7>, indicar el número de PRODECA: DIR3 és A09006446), a la finalització de la tasca encomanada, en els terminis i les condicions establertes en l'article 198 de la LCSP.
- El contractista és responsable de la qualitat tècnica dels treballs que desenvolupi i de les prestacions realitzades, així com de les conseqüències que es dedueixen per PRODECA o per a tercers de les omissions, errors, mètodes inadequats o conclusions incorrectes durant l'execució del contracte.

9.Responsable del contracte

El responsable de l'execució d'aquest contracte és el Sr./la Sra. Christian Conde Trujillo, Cap del sector Fruita i Hortalissa i Responsable de Mercats Índia, Latam i Canadà de l'àrea de Solucions Sectorials de PRODECA.

10. Criteris d'adjudicació

Els criteris d'adjudicació són els que determina l'apartat F.8 dels plecs de clàusules administratives de l'Acord Marc:

- Oferta econòmica, fins a 60 punts màxim.
- Puntuació obtinguda en la valoració de l'acord marc, pel que a tots els criteris valorats (consistents en els criteris de valoració oferta amb judici de valors i altres criteris objectius mitjançant fórmules d'aplicació automàtica, fins a un màxim de 100 punts).

Així per a determinar l'oferta econòmica més avantatjosa, la puntuació obtinguda en el procés d'adjudicació de l'Acord Marc, se sumará a la puntuació resultant de l'aplicació de la fórmula de puntuació de la proposició econòmica. En resum, la puntuació màxima per a l'adjudicació dels contractes basats és de 160 punts.

En aquesta fase es valoraran les ofertes econòmiques presentades per les empreses licitadores de la manera següent: (Directriu 1/2020, de 24 de juliol, de la Direcció General de Contractació Pública, d'aplicació de fórmules de valoració i puntuació de les proposicions econòmica i tècnica):

$$P_v = \left[1 - \left(\frac{O_v - O_m}{IL} \right) \times \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

P_v = Puntuació de l'oferta a Valorar
 P = Punts criteri econòmic
 O_m = Oferta Millor
 O_v = Oferta a Valorar
 IL = Import de Licitació
 VP = Valor de ponderació

- En aquesta fórmula se li assignarà el valor 2 al valor de ponderació (VP).
- Les ofertes econòmiques que superin el preu base de licitació seran automàticament desestimades.

La puntuació de l'oferta econòmica es dividirà de la següent manera:

Actuació	Puntuació màxima
Prestació A	45 punts
Prestació B	15 punts

Amb tot l'anterior, i la clàusula dinovena del PCAP,

PROPOSO:

A l'Òrgan de contractació, que tramiti la invitació a les empreses seleccionades del lot 7 (Índia i Pakistan) de l'acord marc de màrqueting i promoció internacional per PRODECA (AM01.2026), per a que presentin oferta econòmica per tal de dur a terme Servei de suport comercial al mercat indi, incloent la confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament per al viatge

empresarial a l'Índia 2026 organitzat per Prodeca, així com la gestió de reunions de negoci virtuals ("eBusiness") amb importadors, amb un pressupost d'acord amb el següent detall:

VEC	IVA (21%)	Pressupost base de licitació
13.000,00 .-€	2.730,00 .-€	15.730,00 .-€

*I per un termini d'execució des de l'acceptació de l'acord d'adjudicació fins al 31 de desembre de 2026, inclòs i com a **màxim, o fins a esgotar la despesa màxima prevista.***

Es proposa un termini de presentació d'ofertes de 3 dies hàbils.

Christian Conde Trujillo

Cap del sector Fruita i Hortalissa i Responsable de Mercats Índia, Latam i Canadà de l'àrea de Solucions Sectorials de PRODECA