

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

Expedient: ECC3.02.2026

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. 3 (Amèrica Llatina)

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

Títol del contracte: Servei de suport comercial al mercat brasiler, incloent la confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament per al viatge empresarial al Brasil 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 brasiler, incloent la confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament per al viatge empresarial al Brasil 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 3 (Amèrica Llatina). El Servei de suport comercial al mercat brasiler, incloent la confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament per al viatge empresarial al Brasil 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 brasiler requereix la identificació d'operadors locals qualificats, la preparació d'una agenda comercial i institucional, la coordinació amb interlocutors a Sao Paulo, 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.

Doctor Roux, 80
08017 Barcelona
Tel.: +34 93 552 48 20
prodeca@gencat.cat
www.prodeca.cat

- 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 6 de juliol de 2026, mitjançant acord de l'òrgan de contractació es va adjudicar el LOT núm. 3 (Amèrica Llatina) a les empreses classificades següents:

- **EXCOM SOLUTIONS SERVICIOS EMPRESARIALES, SL amb NIF B45850500**
- **TRACK GLOBAL SOLUTIONS, SL amb NIF B90023987**
- **UTE P&L-ESKZ amb NIF U93856755**

Els contractes de les empreses seleccionades de l'acord marc van entrar en vigor en data 7 d'agost de 2026. La formalització es va publicar al perfil del contractant el dia 7 d'agost 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 pròrrogues), per tant des del 8 d'agost de 2026 fins al 7 d'agost 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'enviament de l'acord definitiu d'adjudicació fins al 31 de desembre de 2026, invitant a les empreses seleccionades al lot 3 (Amèrica Llatina) 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 brasiler, integrat per dues línies de servei diferenciades però vinculades a un mateix objectiu de desenvolupament comercial, prospecció de mercat i promoció internacional de l'oferta agroalimentària catalana al Brasil:

A. Servei de confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament del viatge empresarial de prospecció al Brasil 2026

1. Finalitat i abast

Aquesta prestació comprèn la confecció d'una agenda comercial, sectorial i institucional, la coordinació de reunions i l'acompanyament presencial durant el viatge empresarial de prospecció al Brasil 2026, que es desenvoluparà previsiblement a São Paulo entre el 23 i el 27 de novembre de 2026, sense perjudici que les dates exactes d'execució puguin concretar-se posteriorment en funció de la disponibilitat dels operadors locals, de les empreses participants, de l'agenda institucional i de les necessitats organitzatives de l'actuació.

L'actuació té caràcter prospectiu i se centra en la identificació d'operadors qualificats, la validació de canals d'entrada, la detecció de barreres i l'obtenció d'informació de mercat accionable per a futures actuacions de promoció i consolidació comercial.

Així mateix, ha de permetre a les empreses catalanes participants una primera aproximació comercial efectiva al mercat brasiler, mitjançant la interlocució amb importadors, distribuïdors, compradors, operadors especialitzats i altres agents qualificats amb capacitat potencial per introduir, comercialitzar o prescriure productes agroalimentaris catalans al Brasil.

L'agenda tindrà un enfocament grupal i estarà orientada a facilitar el coneixement del mercat i la interlocució amb operadors rellevants per al conjunt de les empreses participants i per a PRODECA. En conseqüència, aquesta prestació no comportarà la confecció d'agendes comercials individualitzades per a cadascuna de les empreses participants.

2. Tasques

Aquesta prestació inclourà, com a mínim:

- La identificació i contacte amb empreses, institucions i agents rellevants a Sao Paulo.
- L'elaboració i coordinació de l'agenda de reunions empresarials i institucionals.
- La coordinació logística i operativa de les reunions programades, incloent horaris, ubicacions, participants, documentació prèvia, materials comercials i necessitats específiques de les empreses catalanes participants.
- El suport tècnic i l'assessorament sobre el context empresarial, comercial, regulatori i logístic del mercat de destí.
- L'acompanyament presencial durant el viatge per facilitar el desenvolupament de les reunions i la interlocució amb els agents locals.
- El suport en la gestió d'incidències i adaptacions d'agenda durant l'estada, sempre d'acord amb les instruccions i validació de PRODECA.
- La recollida estructurada d'informació durant les reunions i visites realitzades.
- L'elaboració de la documentació justificativa i de seguiment prevista en aquest contracte basat.

L'assoliment d'aquesta finalitat no comporta per a l'empresa contractista l'obligació d'obtenir vendes, comandes, contractes d'importació o acords comercials en nom de PRODECA o de les

Doctor Roux, 80
08017 Barcelona
Tel.: +34 93 552 48 20
prodeca@gencat.cat
www.prodeca.cat

empreses participants. No obstant això, l'empresa contractista haurà de dur a terme una actuació diligent, activa i documentada per facilitar contactes comercials qualificats i afavorir la continuïtat de les oportunitats detectades.

3. Lliurables

a. Proposta d'agenda preliminar

Com a màxim **vuit setmanes abans del primer dia d'execució presencial de la missió**, l'empresa contractista haurà de lliurar a PRODECA una primera proposta d'agenda de reunions, visites i interlocucions coherent amb els objectius del viatge.

La proposta haurà d'identificar un nombre suficient d'operadors potencials per permetre a PRODECA valorar alternatives, prioritzar contactes i orientar la construcció de l'agenda definitiva.

Per a cada operador, entitat o interlocutor proposat, la proposta d'agenda preliminar haurà d'incloure, com a mínim:

- Denominació de l'empresa, entitat o operador;
- Tipologia d'operador;
- Categories de productes amb millor encaix potencial;
- Breu descripció del perfil de l'operador o posicionament al mercat brasiler;
- Estat del contacte (pendent de contacte, contactat, pendent de resposta, en negociació, reunió preconfirmada, reunió tancada);
- Grau de prioritat per assolir els objectius de la missió

La proposta d'agenda preliminar haurà d'incloure també una valoració general de l'estat de construcció de l'agenda, amb indicació de:

- canals amb millor resposta inicial;
- possibles ajustos recomanats en funció de l'interès detectat al mercat;
- riscos previsibles que puguin afectar la configuració de l'agenda definitiva
- necessitats d'informació addicional sobre les empreses catalanes participants per poder completar l'agenda sectorial;

b. Nota d'informació logística i operativa

Com a **màxim vuit setmanes abans del primer dia d'execució** presencial de la missió, l'empresa contractista haurà de lliurar també una nota operativa prèvia adreçada a PRODECA i a les empreses participants.

Aquesta nota haurà d'incloure, com a mínim:

- recomanacions sobre allotjament, vols, i desplaçaments interns;
- informació orientativa sobre visats, vacunes o altres requisits d'entrada que puguin resultar aplicables;

- aspectes regulatoris o logístics rellevants, així com recomanacions per a l'entrada de mostres, ja sigui mitjançant enviament previ, transport en equipatge o altres vies possibles, d'acord amb la normativa aplicable;

Aquesta nota tindrà caràcter orientatiu i de suport a la preparació de l'actuació, sense substituir l'assessorament especialitzat que, si escau, correspongui obtenir a cada empresa participant en matèria duanera, sanitària, fiscal, migratòria o regulatòria.

c. Proposta d'agenda consolidada

Com a **màxim quatre setmanes abans del primer dia d'execució** presencial de la missió, l'empresa contractista haurà de lliurar a PRODECA la proposta d'agenda consolidada.

Aquesta proposta haurà de combinar les reunions i visites identificades en la fase preliminar amb un **mínim de quatre reunions amb operadors o establiments vinculats directament als sectors, productes o canals d'interès de les empreses inscrites**, el perfil de les quals haurà estat comunicat prèviament per PRODECA a l'empresa contractista.

Aquestes reunions podran trobar-se en fase de proposta, contacte, negociació, preconfirmació o confirmació, sempre que l'empresa contractista n'indiqui clarament l'estat i acrediti les gestions realitzades per avançar en la seva concertació.

PRODECA podrà validar, prioritzar, descartar o requerir la substitució d'operadors inclosos tant en la proposta preliminar, com en la consolidada, així com sol·licitar la incorporació de perfils addicionals quan consideri que l'agenda no reflecteix adequadament els canals prioritaris, el perfil de les empreses participants o els objectius de l'actuació.

PRODECA podrà sol·licitar a l'empresa contractista, quan ho consideri necessari per garantir una millor qualitat del servei, avanços setmanals sobre l'estat i progrés de la construcció de l'agenda.

La validació progressiva de l'agenda per part de PRODECA no eximirà l'empresa contractista de la seva obligació de garantir la qualitat, coherència i adequació dels contactes proposats.

d. Briefing preparatori

Com a **màxim dues setmanes abans del primer dia d'execució** presencial de la missió, es realitzarà una sessió de briefing en format virtual amb l'empresa contractista, PRODECA i les empreses catalanes participants.

En aquesta sessió, l'empresa contractista haurà de presentar, com a mínim:

- L'agenda prevista;
- El perfil dels interlocutors;
- El context de mercat;
- Recomanacions comercials per a les preparacions de les reunions;
- Qüestions rellevants relatives a la logística del viatge i mostres

Doctor Roux, 80
08017 Barcelona
Tel.: +34 93 552 48 20
prodeca@gencat.cat
www.prodeca.cat

- Qualsevol altra informació necessària per a la correcta preparació de les empreses participants.

Aquesta sessió haurà de permetre resoldre dubtes de PRODECA i de les empreses participants, així com identificar possibles ajustos finals de l'agenda.

e. Agenda final confirmada

Com a màxim **una setmana abans del primer dia d'execució presencial** de la missió, l'empresa contractista haurà de lliurar a PRODECA l'agenda final de la missió, amb el detall de totes les reunions, visites i activitats confirmades.

L'agenda final haurà d'incloure, com a mínim:

- data i horari de cada reunió, visita o activitat;
- ubicació exacta;
- operador, empresa, entitat o institució participant;
- persona o persones interlocutores previstes, càrrec i dades de contacte disponibles;
- empresa o empreses catalanes participants a les quals s'adreça la reunió, quan correspongui;
- idioma previst de la reunió i necessitat d'interpretació, si escau;
- mitjans de transport previstos per als desplaçaments, distàncies entre ubicacions i temps estimat de desplaçament entre reunions;
- persona responsable de la coordinació local i dades de contacte;
- qualsevol observació logística o comercial rellevant.

En cas que, en aquesta data, alguna reunió o visita continuï pendent de confirmació per causes alienes a l'empresa contractista, aquesta circumstància haurà de quedar expressament indicada a l'agenda final, amb identificació de les gestions realitzades, el motiu de la manca de confirmació i, si escau, la proposta d'un contacte o activitat alternativa.

Qualsevol modificació posterior de l'agenda final haurà de ser comunicada immediatament a PRODECA i requerirà la seva validació, llevat de canvis menors o ajustos operatius sobrevinguts durant l'execució presencial de la missió que resultin necessaris per garantir el correcte desenvolupament de l'actuació.

4. Reunió de valoració postmissió

En el termini màxim de **set dies hàbils des de la finalització de la missió**, l'empresa contractista haurà de participar en una reunió de valoració amb PRODECA.

Aquesta reunió tindrà per objecte revisar:

- El grau d'execució de l'agenda;
- Les reunions celebrades, cancel·lades o reprogramades;
- La qualitat dels interlocutors;

Doctor Roux, 80
08017 Barcelona
Tel.: +34 93 552 48 20
prodeca@gencat.cat
www.prodeca.cat

- Les incidències produïdes;
- Les oportunitats comercials detectades;
- Les barreres identificades;
- Els contactes que requereixin seguiment prioritari;
- La informació pendent d'incorporar a l'informe final.

5. Informe final de missió i arxiu editable de contactes qualificats

En el termini màxim de **trenta dies naturals des de la finalització** de la missió, l'empresa contractista haurà de presentar un informe final complet de la missió en format digital editable, que haurà d'anar acompanyat d'un arxiu Excel editable amb tots els contactes qualificats generats o treballats durant l'execució de la prestació A.

L'informe final haurà d'incloure, com a mínim:

- agenda prevista i agenda finalment executada;
- relació d'operadors contactats;
- incidències i adaptacions d'agenda produïdes;
- oportunitats comercials detectades;
- barreres d'entrada identificades;
- categories de producte amb millor encaix;
- valoració dels canals prioritaris;
- grau d'assoliment dels objectius de la prestació;
- conclusions i recomanacions per a futures actuacions de PRODECA al mercat de destí.

L'arxiu Excel editable de contactes qualificats haurà d'incloure, com a mínim:

- empresa o entitat;
- nom i cognoms de la persona de contacte;
- càrrec;
- correu electrònic;
- telèfon, quan estigui disponible;
- web;
- ciutat o àmbit territorial d'actuació;
- canal professional;
- categoria o productes d'interès;
- origen del contacte;
- reunió celebrada o estat del contacte;
- grau d'interès;
- recomanació de seguiment.

La informació haurà de presentar-se de manera ordenada, completa i apta per a la seva incorporació a les bases de dades internes o CRM de PRODECA.

6. Suport puntual al seguiment comercial

Després de la finalització de la missió i fins a la finalització del termini d'execució de la prestació, l'empresa contractista haurà de prestar, quan PRODECA ho sol·liciti, **suport puntual** en el seguiment comercial dels contactes generats durant la missió, amb l'objectiu d'afavorir la continuïtat de les converses iniciades i facilitar possibles acords comercials entre les empreses catalanes participants i els operadors brasilers.

Aquest suport podrà incloure, entre d'altres:

- recordatoris o comunicacions de seguiment amb operadors contactats;
- facilitació d'informació complementària sol·licitada pels operadors;
- suport en la identificació de propers passos comercials;
- aclariments sobre el perfil de les empreses catalanes o dels productes presentats;
- suport en la coordinació de reunions posteriors, quan siguin necessàries;
- actualització de l'estat dels contactes prioritaris.

Aquest suport no comportarà l'obligació d'obtenir comandes, acords comercials, contractes d'importació o resultats de venda, però sí l'obligació d'actuar amb diligència professional en la continuïtat dels contactes generats i en la documentació dels resultats obtinguts.

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

Aquesta activitat consisteix en la identificació, valoració, organització, coordinació i seguiment de reunions de negoci entre empreses agroalimentàries catalanes i importadors, distribuïdors o altres operadors del mercat brasiler, amb la finalitat de generar oportunitats comercials i facilitar l'accés de les empreses catalanes al mercat del Brasil.

L'empresa contractista haurà d'assumir, com a mínim, les tasques següents:

- Cerca activa d'importadors, distribuïdors, compradors, operadors HORECA, retail, e-grocery, quick commerce o altres agents comercials del mercat brasiler que puguin ser d'interès per a les empreses catalanes;
- Valoració prèvia de l'encaix entre l'operador i l'oferta de les empreses catalanes, tenint en compte la categoria de producte, canal, capacitat d'importació, interès comercial, adequació regulatòria i potencial de continuïtat;
- Presentació a PRODECA dels operadors identificats i 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 europeus, espanyols i catalans actuals, i categoria o productes d'interès;
- Organització de reunions de negoci virtuals entre importadors o operadors del Brasil prèviament validats per PRODECA 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, recollint conclusions, grau d'interès, possibles passos següents i barreres identificades.

1. Definició de la unitat. Actuació eBusiness

Als efectes d'aquest contracte, una actuació eBusiness constitueix la unitat de facturació i consisteix en el conjunt de treballs de prospecció, identificació, qualificació, validació, preparació, coordinació i seguiment desenvolupats respecte d'un únic operador econòmic prèviament validat per PRODECA, incloent-hi les reunions de negoci que se'n derivin.

Abans de l'inici de cada actuació eBusiness, l'empresa contractista presentarà a PRODECA una proposta de preclassificació de l'actuació, atenent l'abast inicialment estimat, el nombre previsible de reunions de negoci, la participació estimada d'empreses agroalimentàries catalanes i qualsevol altre element rellevant que permeti determinar-ne la tipologia prevista.

La preclassificació es formalitzarà amb la conformitat de PRODECA, exclusivament als efectes de planificació de l'actuació i de control de la disponibilitat pressupostària. Aquesta preclassificació tindrà caràcter orientatiu i no predeterminarà la classificació definitiva de l'actuació, que es determinarà d'acord amb els criteris objectius establerts en aquest contracte basat.

2. Tipologies d'actuació eBusiness

Tipologia 1 – eBusiness Bàsic

- un únic operador validat;
- entre 1 i 2 reunions computables.

Tipologia 2 – eBusiness Coordinat

- un únic operador validat;
- entre 3 i 5 reunions computables.

Tipologia 3 – eBusiness Multiempresa

- un únic operador validat;
- entre 6 i 10 reunions computables.

Tipologia 4 – eBusiness Ampliat

- un únic operador validat;
- entre 10 i 15 reunions computables.

La classificació de les actuacions eBusiness en les tipologies anteriors respon a l'abast efectiu de la prestació executada. A aquests efectes, el nombre de reunions de negoci computables constitueix un criteri objectiu de determinació de la intensitat dels treballs de prospecció, qualificació, preparació, coordinació i seguiment desenvolupats respecte d'un mateix operador econòmic.

3. Determinació de la tipologia de les actuacions eBusiness

L'abast de cada actuació eBusiness i la seva classificació en la tipologia corresponent es determinaran d'acord amb el nombre de reunions de negoci computables desenvolupades amb un únic operador econòmic prèviament validat per PRODECA, segons els criteris establerts en aquest contracte basat.

S'entendrà per reunió de negoci computable aquella reunió concertada entre un operador econòmic prèviament validat per PRODECA i una o més empreses agroalimentàries catalanes, respecte de la qual l'empresa contractista hagi dut a terme les actuacions de preparació, coordinació i seguiment exigides pel contracte.

Es consideraran reunions efectivament celebrades aquelles que s'hagin desenvolupat entre les parts i de les quals s'hagi elaborat el corresponent registre o informe de seguiment.

Així mateix, també es podran computar les reunions que no s'hagin arribat a celebrar per causes no imputables a l'empresa contractista, sempre que concorrin totes les circumstàncies següents:

- l'operador hagués estat prèviament validat per PRODECA;
- la reunió hagués estat degudament concertada i confirmada amb les parts;
- l'empresa contractista acreditï haver executat les actuacions de prospecció, identificació, qualificació, preparació, coordinació i convocatòria previstes en aquest contracte basat;
- la no celebració sigui imputable a l'empresa participant, a l'operador econòmic o a una causa sobrevinguda aliena a l'empresa contractista.

En aquests supòsits, el responsable del contracte valorarà la documentació acreditativa presentada per l'empresa contractista i podrà autoritzar que la reunió es computi als únics efectes de determinar la tipologia de l'actuació eBusiness.

No es computaran en cap cas:

- els simples intercanvis de correus electrònics, missatges o trucades exploratòries;
- els contactes preliminars que no hagin culminat en la concertació d'una reunió de negoci;
- les reunions amb operadors no validats prèviament per PRODECA;
- les actuacions desenvolupades sense l'autorització prèvia de PRODECA quan sigui exigible;
- les reunions no celebrades per causes imputables a l'empresa contractista.

La classificació definitiva de cada actuació eBusiness es determinarà a la finalització, atenent el nombre de reunions computables, d'acord amb les tipologies establertes en aquest contracte basat.

El servei no comprèn la negociació ni la 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, qualificació, organització, introducció i seguiment de les reunions.

En tot cas, es requereix que l'empresa contractista adscriui al contracte un equip amb coneixement específic del mercat brasiler, capacitat efectiva d'interlocució local i experiència en desenvolupament de negoci internacional agroalimentari. L'equip haurà de garantir tant la coordinació i l'acompanyament presencial durant el viatge empresarial a São Paulo com la gestió de les reunions eBusiness durant la vigència de l'encàrrec.

L'acompanyament presencial és una prestació instrumental 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 ofert.

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

La previsió de despesa del contracte basat es configura tenint en compte la naturalesa diferenciada de les prestacions objecte de l'encàrrec.

La **Prestació A**, relativa al servei de confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament del viatge empresarial de prospecció al **Brasil 2026**, es configura **a tant alçat**, atès que es tracta d'un servei global i tancat, vinculat a una actuació concreta i determinada, amb un abast funcional definit i uns lliurables específics associats a la preparació, execució presencial i seguiment de la missió.

La **Prestació B**, relativa al servei **eBusiness** amb importadors i operadors del mercat brasiler, es configura mitjançant **preus unitaris i pressupost màxim de despesa**, atès que es tracta d'un servei successiu i variable, subordinat a les necessitats de PRODECA, al nombre d'actuacions que finalment s'encarreguin i a les oportunitats comercials que puguin sorgir durant la vigència del contracte basat.

La unitat de preu de la Prestació B correspondrà a cada **actuació eBusiness**, entesa com el conjunt de treballs de prospecció, identificació, qualificació, validació, preparació, coordinació i seguiment desenvolupats respecte d'un únic operador econòmic prèviament validat per PRODECA, incloent-hi les reunions de negoci que se'n derivin.

Cada actuació eBusiness es classificarà en funció del seu abast efectiu, d'acord amb les tipologies definides en aquest contracte basat, i només seran facturables les actuacions efectivament executades, documentades i validades per PRODECA, sense que en cap cas es pugui superar el pressupost màxim aprovat per a aquesta prestació.

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).

Doctor Roux, 80
08017 Barcelona
Tel.: +34 93 552 48 20
prodeca@gencat.cat
www.prodeca.cat

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 al Brasil 2026	Tant alçat	1 servei global	10.000,00 €	10.000,00 €	2.100,00 €	12.100,00 €
B. Servei eBusiness amb importadors i operadors brasilers	Preus unitaris per actuació eBusiness, amb pressupost màxim	Actuació eBusiness	Segons la tipologia i els preus unitaris establerts en aquest basat	3.000,00 € (pressupost màxim estimat)	630,00 €	3.630,00 €
TOTAL CONTRACTE BASAT	Despesa màxima	—	—	13.000,00 €	2.730,00 €	15.730,00 €

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

Preu unitari aplicable a la prestació B

Tipologia d'actuació eBusiness	Criteri objectiu de classificació	Preu unitari
eBusiness Bàsic	1-2 reunions computables	300,00 €
eBusiness Coordinat	3-5 reunions computables	700,00 €
eBusiness Multiempresa	6-10 reunions computables	1.300,00 €
eBusiness Ampliat	10-15 reunions computables	2.000,00 €

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

Pel que fa a la prestació B, l'empresa contractista únicament podrà facturar les actuacions eBusiness efectivament executades i classificades d'acord amb les tipologies previstes en aquest

plec, prèviament validades per PRODECA, aplicant el preu unitari corresponent a la tipologia definitiva de cada actuació, sense dret a compensació o indemnització en cas que no s'exhaureixi el pressupost màxim previst per a aquesta prestació.

L'inici de cada actuació eBusiness requerirà la seva preclassificació i validació prèvies per part de PRODECA, als efectes de planificació de l'actuació i de control de la disponibilitat pressupostària.

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 resum de les licitacions tramitades i 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 brasiler, incloent la confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament per al viatge empresarial al Brasil 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 la confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament del viatge empresarial de prospecció al Brasil 2026, l'empresa contractista podrà facturar el servei d'acord amb el règim de pagament parcial següent:

- Un primer pagament equivalent al 25% de l'import de la prestació A, un cop lliurada i validada per PRODECA la proposta d'agenda preliminar i la nota d'informació logística i operativa.

Aquests lliurables hauran de ser presentats, com a màxim, vuit setmanes abans del primer dia d'execució presencial del viatge. La proposta d'agenda preliminar haurà d'incloure una primera proposta d'agenda de reunions, visites i interlocucions coherent amb els objectius de l'actuació. La nota d'informació logística i operativa haurà d'incloure, com a mínim, recomanacions sobre allotjament, vols i desplaçaments interns, informació orientativa sobre visats, vacunes o altres requisits d'entrada que puguin resultar aplicables, aspectes regulatoris o logístics rellevants i recomanacions per a l'entrada de mostres, d'acord amb la normativa aplicable.

- El 75% restant de l'import de la prestació A, a la finalització del viatge empresarial i un cop lliurats i validats per PRODECA l'informe final de missió i l'arxiu Excel editable de contactes qualificats.

Aquests lliurables hauran de ser presentats en el termini màxim de trenta dies naturals des de la finalització de la missió i hauran d'incloure, com a mínim, l'agenda prevista i executada, la relació de reunions i visites realitzades, els operadors contactats, les fitxes dels contactes qualificats, les incidències produïdes, les oportunitats comercials detectades, les barreres identificades, la valoració dels canals prioritaris i les recomanacions de seguiment.

En cap cas el 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.

El suport puntual al seguiment comercial posterior, quan sigui sol·licitat per PRODECA dins del termini d'execució de la prestació, s'entendrà inclòs dins de l'import de la prestació A i no donarà lloc a facturació addicional, sens perjudici que hagi de quedar documentat en els termes previstos en aquest contracte basat.

Pel que fa a la **Prestació B**, relativa al servei **eBusiness** amb importadors i operadors del mercat brasiler, l'empresa contractista podrà facturar únicament les actuacions eBusiness que hagin finalitzat, estiguin degudament documentades i hagin estat validades per PRODECA.

La facturació es podrà presentar amb periodicitat mensual i comprendrà les actuacions eBusiness finalitzades durant el període de referència, aplicant a cadascuna el preu unitari corresponent a la seva tipologia definitiva, determinada d'acord amb els criteris establerts en aquest contracte basat. En cap cas la facturació podrà superar el pressupost màxim previst per a aquesta prestació.

Cada factura relativa a la Prestació B haurà d'anar acompanyada d'un informe justificatiu de les actuacions eBusiness facturades. Per a cada actuació s'hi haurà de fer constar, com a mínim:

- operador econòmic validat per PRODECA;
- tipologia definitiva de l'actuació eBusiness;
- nombre de reunions de negoci computables;
- empreses catalanes participants;
- cronologia de les reunions o gestions realitzades;
- categoria de producte;
- canal comercial;
- resum de les actuacions desenvolupades;
- resultats obtinguts;
- barreres o incidències identificades, si escau;
- recomanacions de seguiment.

No seran facturables les actuacions eBusiness no finalitzades, no documentades o no validades per PRODECA, ni les gestions preliminars que no compleixin els requisits establerts per a la seva consideració com a actuació eBusiness facturable.

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 sumarà 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 3 (Amèrica Llatina) 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 brasiler, incloent la confecció d'agenda, coordinació de reunions i acompanyament per al viatge empresarial al Brasil 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'enviament de l'acord definitiu 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 4 dies hàbils.

Doctor Roux, 80
08017 Barcelona
Tel.: +34 93 552 48 20
prodeca@gencat.cat
www.prodeca.cat

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