

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS QUE HA DE REGIR EN EL PROCEDIMIENTO ABIERTO PARA LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE ASESORAMIENTO A LAS EMPRESAS DE LA COMUNITAT VALENCIANA PARA SU INTERNACIONALIZACIÓN EN ALEMANIA, ASI COMO PARA LA CAPTACION DE INVERSIÓN DESDE ALEMANIA A LA COMUNITAT.

1. OBJETO

Contratación de una persona física o jurídica para la prestación de servicios en el ámbito de la internacionalización dirigidos al posicionamiento y consolidación de la Comunitat Valenciana y su tejido empresarial en Alemania.

2. LUGAR DE EJECUCIÓN

El espacio físico para la prestación de los servicios objeto del contrato estará ubicado en Düsseldorf, Alemania.

3. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LAS PRESTACIONES QUE INTEGRAN EL OBJETO DEL CONTRATO

Los servicios a realizar a favor de IVACE que a continuación se describen, se desarrollarán con estricta sujeción al presente pliego de condiciones técnicas, y en su caso, con arreglo a las instrucciones o directrices que dicte el responsable del contrato.

La prestación del servicio consistirá en:

1) Apoyo y asesoramiento a las empresas de la Comunitat para su internacionalización en Alemania.

a) Servicios comerciales:

- i) **Sondeo previo:** el objetivo del servicio es facilitar a la empresa una primera valoración de la viabilidad comercial de los productos de la empresa en el mercado alemán con el objetivo de que la empresa decida si sigue adelante en su estrategia de internacionalización.
- ii) **Presentación de Producto:** análisis de las posibilidades de venta de los productos de la empresa en Alemania, con el objetivo de que la empresa sin necesidad de desplazarse al mercado haya realizado una prospección que le permita tomar decisiones sobre la adaptación a las condiciones específicas de este mercado.
- iii) **Búsqueda del Canal de Distribución:** localizar el agente o importador que se encargue de introducir los productos de la empresa en el mercado alemán, y apoyar a la empresa en la decisión de los detalles adicionales de su contratación.
- iv) **Viaje de Prospección:** preparar y acompañar a una empresa en viaje individual a Alemania, con el objetivo de que la empresa aproveche al máximo esta primera incursión en el mismo y, por un lado, compruebe la situación del mercado en el que quiere iniciar su actividad, y por otro, obtenga la experiencia y los conocimientos necesarios para diseñar con mayores elementos de juicio la estrategia a seguir en el mercado alemán.

- v) **Viaje de Seguimiento:** preparar y acompañar a una empresa en un viaje individual con el objetivo de que la misma compruebe la evolución del mercado que ya conoce previamente, visite a sus clientes, distribuidores, importadores, etc. con el objetivo de dinamizar sus ventas y reforzar su presencia en Alemania.
- vi) **Demandas Comerciales:** identificar potenciales compradores de productos en Alemania, con objeto de generar oportunidades de venta a las empresas de la Comunitat Valenciana.
- vii) **Asistencia en Ferias:** preparar y apoyar a una empresa antes, durante y posteriormente a su presencia en una feria en Alemania, con el objetivo de que rentabilice al máximo su participación como expositor.
- viii) **Exposición Permanente de muestras y catálogos:** servicio dirigido a todas las empresas de la Comunitat Valenciana con capacidad exportadora con la finalidad de ofrecerles la posibilidad de mantener por un periodo de tiempo estipulado con el IVACE, una exposición de muestras y catálogos de su producto en un espacio habilitado para ello.
- ix) **Seguimiento de Contactos:** realizar seguimiento comercial de los contactos obtenidos en una acción promocional en Alemania.
- x) **Asistencia Personalizada en Destino:** acompañar a la empresa en procesos de registro de marcas, homologaciones necesarias o técnicas y demás procesos prolongados en los que se precise un seguimiento en Alemania. El plan de trabajo de establecerá caso a caso.
- xi) **Participación Agrupada en Feria:** coordinar la participación de una empresa en una feria en Alemania, tanto en pabellón oficial español, como en stand independiente.
- xii) **Misión Comercial:** organizar en destino una misión comercial directa, siendo el IVACE el responsable de establecer las agendas de trabajo para las empresas participantes, así como la coordinación de otros aspectos propios de la misión.
- xiii) **Encuentros Empresariales:** organizar la participación de la empresa en unos encuentros en los que se pretende aumentar el intercambio comercial bilateral fomentando las entrevistas entre empresas así como reuniones y visitas a las asociaciones empresariales de interés.
- xiv) **Misión Inversa:** Invitar a la Comunitat Valenciana a compradores locales alemanes con el fin de dar a conocer la oferta de producto de esta región.
- xv) **Promoción Punto de Venta:** Dar a conocer la oferta exportadora de la Comunitat Valenciana mediante la organización de campañas promocionales de producto en importantes cadenas de distribución en Alemania, combinándolo en su caso con una misión comercial de empresas proveedoras al punto de destino, con degustaciones en el punto de venta o presentaciones a conocidos prescriptores foráneos.
- xvi) **Asesoramiento y gestión del proyecto de implantación:** asesoramiento y gestión en aspectos concretos de la legislación alemana y puesta en marcha del proyecto.

- xvii) **Estudio Estratégico:** facilitar a la empresa la información necesaria sobre el mercado alemán con el objetivo de que la empresa: analice las posibilidades de venta de sus productos y decida la forma y estrategia de penetración en el mercado alemán.
- xviii) **Estudio Sectorial:** Profundizar en el conocimiento sobre un sector en Alemania, que permita a la empresa o asociación, analizar y evaluar las formas y estrategias de actuación en el mercado alemán.
- xix) **Información Estratégica:** información sobre cualquier aspecto concreto que la empresa precise del mercado alemán.
- xx) **Estudio Interno IVACE:** profundizar en el conocimiento sobre un sector, tema en concreto, que permita a la dirección del IVACE, analizar, evaluar y si procediera, diseñar e implementar formas y estrategias de actuación en Alemania con el objeto de iniciar, incrementar y/o consolidar de forma estable la presencia de uno varios sectores específicos de la Comunitat Valenciana en el mercado alemán.
- xxi) **Recursos Humanos en Destino:** obtención por parte de la empresa de Recursos Humanos adecuados en destino para la realización de labores de tipo comercial o de desarrollo de proyectos específicos en Alemania.

b) Acciones de promoción:

Desarrollo del **plan de promoción** aprobado para el mercado alemán (misiones comerciales directas e inversas, promoción en punto de venta y ferias)

c) Servicios de Información:

- i) Redacción de un **informe anual sobre las oportunidades de negocio** que Alemania presenta para las empresas de la Comunitat Valenciana.
 - ii) Organización de **Jornadas informativas** sobre oportunidades de negocio en el mercado alemán para las empresas de la Comunitat Valenciana.
- d) Servicios orientados a la captación de inversión extranjera a la Comunitat Valenciana así como proyectos empresariales a la Comunitat.

2) Informe mensual de seguimiento y control

El adjudicatario deberá presentar un informe mensual de seguimiento y control de la actividad objeto del contrato, según modelo proporcionado por IVACE, dentro de los diez días siguientes al fin de cada mes.

Dicha presentación será indispensable para la percepción del importe de cada mensualidad

Valencia, a 23 de julio de 2014

EL PRESIDENTE DEL IVACE

Hble. Sr. D. Máximo Buch Torralva

