

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 ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, A TRAVÉS DE NUEVA YORK, ASI COMO PARA LA CAPTACION DE INVERSIÓN DESDE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA 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 Estados Unidos de América, a través de Nueva York.

2. LUGAR DE EJECUCIÓN

El espacio físico para la prestación de los servicios objeto del contrato estará ubicado en Nueva York.

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 Estados Unidos de América.

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 Estados Unidos de América, 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 Estados Unidos de América, con especial incidencia en la zona norte de la costa este del país, 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 Estados Unidos de América 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 Nueva York, y norte de la costa este del Estados Unidos de América, 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 norteamericano.

- 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 Estados Unidos de América.
- vi) **Demandas Comerciales:** identificar potenciales compradores de productos en Estados Unidos de América, especialmente del norte de la costa este del país, 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 Estados Unidos de América, con el objetivo de que rentabilice al máximo su participación como expositor.
- viii) **Gestión Cartera de Clientes:** a partir de una cartera de clientes proporcionada por la empresa, controlar o seguir la actuación de los mismos en relación con los productos del exportador de la Comunitat Valenciana.
- ix) **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.
- x) **Seguimiento de Contactos:** realizar seguimiento comercial de los contactos obtenidos en Estados Unidos de América en una acción promocional. Se realizarán gestiones durante un tiempo definido como paso previo a una Gestión de Cartera o Establecimiento Permanente.
- xi) **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 Estados Unidos de América. El plan de trabajo de establecerá caso a caso.
- xii) **Participación Agrupada en Feria:** coordinar la participación de una empresa en una feria en Estados Unidos de América, tanto en pabellón oficial español, como en stand independiente.
- xiii) **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.
- xiv) **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.

- xv) **Misión Inversa:** Invitar a compradores extranjeros de empresas locales estadounidenses con el fin de dar a conocer la oferta de producto de la Comunitat Valenciana.
- xvi) **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 de Estados Unidos de América, 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.
- xvii) **Asesoramiento y gestión del proyecto de implantación:** asesoramiento y gestión en aspectos concretos de la legislación norteamericana y puesta en marcha del proyecto.
- xviii) **Estudio Estratégico:** facilitar a la empresa la información necesaria sobre el mercado norteamericano, con el objetivo de que la empresa: analice las posibilidades de venta de sus productos y decida la forma y estrategia de penetración.
- xix) **Estudio Sectorial:** Profundizar en el conocimiento sobre un sector-en Estados Unidos de América, que permita a la empresa o asociación, analizar y evaluar las formas y estrategias de actuación en el mercado.
- xx) **Información Estratégica:** información sobre cualquier aspecto concreto que la empresa precise del mercado norteamericano.
- xxi) **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 Estados Unidos de América con el objeto de iniciar, incrementar y/o consolidar de forma estable la presencia de uno varios sectores específicos de la Comunitat Valenciana en dicho mercado.
- xxii) **Análisis del mercado estadounidense de contratación pública:** Este servicio tiene como objetivo el análisis del mercado y la evaluación del potencial de la empresa en el mismo
 - (1) Análisis del mercado de Estados Unidos de América y de los organismos generadores de contratos de acuerdo con el área de actividad de la empresa.
 - (2) Identificación de los principales contratistas con la administración pública. Búsqueda de las principales fuentes de información y portales de contratación pública.
- xxiii) **Asesoramiento y apoyo estratégico,** para impulsar la contratación de empresas de la Comunidad Valenciana con Naciones Unidas, así como con el Banco Mundial y

el Banco Interamericano de Desarrollo, a través de informes de mercado, organización de misiones comerciales y seminarios.

xxiv) **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 Estados Unidos de América.

b) Acciones de promoción:

Desarrollo del **plan de promoción** aprobado para Estados Unidos de América, con especial incidencia en el norte de la costa este del país (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 representa el mercado de Estados Unidos de América y especialmente el mercado de Nueva York para las empresas de la Comunitat Valenciana.

ii) Organización de **Jornadas informativas** sobre oportunidades de negocio en Estados Unidos de América, con especial incidencia en Nueva York, 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 24 de julio de 2014

EL PRESIDENTE DEL IVACE


Hble. Sr. D. Máximo Buch Torralva

