

**PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS QUE HA DE REGIR EN EL PROCEDIMIENTO ABIERTO PARA LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE ASESORAMIENTO Y APOYO EN DESTINO A LAS EMPRESAS DE LA COMUNITAT VALENCIANA PARA SU INTERNACIONALIZACIÓN EN PERÚ.**

**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 Perú.

**2. LUGAR DE EJECUCIÓN**

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

**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 Colombia.**

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 peruano 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 Perú, 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 peruano, 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 Perú, 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 colombiano.

- 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 Perú.
- vi) **Demandas Comerciales:** identificar potenciales compradores de productos en el mercado peruano, 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 Perú, 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 Perú.
- 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 Perú. El plan de trabajo de establecerá caso a caso.
- xi) **Participación Agrupada en Feria:** coordinar la participación de una empresa en una feria en Perú, 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 peruanos 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 Perú, 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 peruana y puesta en marcha del proyecto.

- xvii) **Estudio Estratégico:** facilitar a la empresa la información necesaria sobre Perú 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 peruano
  - xviii) **Estudio Sectorial:** Profundizar en el conocimiento sobre un sector en Perú que permita a la empresa o asociación, analizar y evaluar las formas y estrategias de actuación en el mercado peruano.
  - xix) **Información Estratégica:** información sobre cualquier aspecto concreto que la empresa precise del mercado peruano.
  - 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 Perú 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 peruano.
  - xxi) **Análisis del mercado peruano 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 peruano 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.
    - (3) Organización de misiones dirigidas a contactar con los responsables de la administración pública, organismos financiadores y posibles socios locales.
    - (4) Organización de jornadas relacionadas con las oportunidades que genera la contratación pública en Perú.
  - xxii) **Apoyo Técnico y Logístico para la contratación pública:** Este servicio tiene como objetivo la asistencia técnica a la empresa en la presentación de la oferta a una licitación pública abierta, así como el apoyo logístico necesario para la consecución del contrato.
  - xxiii) **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 Perú.
- b) Acciones de promoción:
- Desarrollo del **plan de promoción** aprobado para Perú (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 Perú presenta para las empresas de la Comunitat Valenciana.
- ii) Organización de **Jornadas informativas** sobre oportunidades de negocio en el mercado peruano para las empresas de la Comunitat Valenciana.


**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 21 de julio de 2014

EL PRESIDENTE DEL IVACE

  
Hble. Sr. D. Máximo Buch Torralva

