

ANEXO I

MARCO REGULADOR DE LA SELECCIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE AGRUPACIONES DE EMPRESAS

I. ELEMENTOS DEL CONTRATO

1. OBJETO.

Los contratos que se rigen por este marco regulador tienen por objeto el servicio de detección, desarrollo y comprobación de oportunidades de negocio en torno a las cuales podrían crearse agrupaciones de empresas para internacionalizarse mediante el programa GEX del Gobierno de Navarra.

Se adjudicarán un máximo de tres contratos y cada uno con dos partes:

- Fase 1: detección de una oportunidad de negocio para la internacionalización conjunta de empresas navarras.
- Fase 2: desarrollo y comprobación de la oportunidad de negocio.

Las licitadoras pueden optar a las dos fases o solo a la primera fase del contrato.

2. IMPORTE DE LA LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

El valor estimado de cada contrato es de 5.000 euros, 15.000 euros para los tres contratos:

- El precio de la detección de una oportunidad (fase 1 del contrato) es de 1.000 euros.
- El precio del desarrollo y comprobación de cada una de las oportunidades seleccionadas (fase 2) puede ser hasta 4.000 euros, en función de los trabajos necesarios para la comprobación de la oportunidad de negocio y su completa definición. La fijación del precio se realizará de forma negociada.

Si la promotora de una oportunidad viable opta por no desarrollar por sí misma o a través de una empresa colaboradora la oportunidad de negocio, por no tener la solvencia necesaria o no alcanzar la puntuación exigida en la segunda fase del contrato, recibirá sólo el precio correspondiente a la detección de la oportunidad (fase 1). La Dirección General de Política de Empresa, Proyección Internacional y Trabajo podrá realizar la fase 2 por sí misma.

3. ÓRGANO DE CONTRATACIÓN Y UNIDAD GESTORA

El poder adjudicador en la presente licitación es la Administración de la Comunidad Foral de Navarra, siendo el órgano de contratación la Directora General de Política de Empresa, Proyección Internacional y Trabajo, en virtud de sus competencias propias, de acuerdo con lo establecido en el punto segundo de la disposición adicional octava de la Ley foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos.

La unidad gestora de los contratos es el Servicio de Proyección Internacional.

4. QUIÉN PUEDE LICITAR

Podrán contratar las personas físicas o jurídicas, españolas o extranjeras, que tengan plena capacidad de obrar y acrediten su solvencia económica y técnica y no estén incursas en alguna de las causas de exclusión para contratar establecidas en el artículo 22 de la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos (en adelante LFCEP).

La Dirección General de Política de Empresa, Proyección Internacional y Trabajo podrá contratar con licitadoras que participen conjuntamente siempre que estén obligadas solidariamente. Dicha participación debe acreditarse mediante un documento privado.

5. SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL DE LAS LICITADORAS

El proyecto de oportunidad de negocio para la internacionalización conjunta de empresas navarras (fase 1) puede ser presentado por una empresa consultora de internacionalización, experta en un determinado mercado, una empresa interesada en promover una agrupación en la que integrarse para internacionalizar sus productos, una asociación de empresas, un clúster, un grupo de acción local o una Cámara de Comercio.

La solvencia técnica requerida para licitar al contrato de desarrollo y comprobación de la oportunidad (fase 2) será disponer de experiencia de, al menos tres trabajos similares, en los últimos tres años (estudios de mercado, plan de internacionalización en el país...).

Dicha solvencia se acreditará mediante la relación de trabajos efectuados para el mercado y/ o sector de referencia, durante los tres últimos años en la que se indique el importe, el objeto, la fecha y la entidad destinataria, pública o privada, avalada por cualquier prueba admisible en derecho.

En el caso de que quien licite no esté especializada en comercio internacional, para poder ser adjudicataria del contrato de desarrollo y comprobación de la oportunidad de negocio (fase 2), deberá contar con el compromiso de una empresa especializada en comercio internacional que disponga de la solvencia técnica requerida y que en el caso de que su proyecto de oportunidad sea seleccionado se comprometa a ejecutar la fase 2 del contrato.

Las entidades licitadoras indicarán en la declaración responsable que acompañará a las proposiciones (ver anexo III) si, por si mismas o a través de una empresa subcontratista, poseen la solvencia técnica exigida para la ejecución del contrato. Será únicamente quien vaya a resultar adjudicataria del contrato de desarrollo y comprobación quien deberá acreditar dicha solvencia mediante la presentación de la documentación aquí indicada.

II. ADJUDICACIÓN DE LOS CONTRATOS

6. PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN

Los contratos de servicios de detección, desarrollo y comprobación de oportunidades de negocio para la internacionalización conjunta de empresas navarras son contratos menores de acuerdo con lo establecido en el artículo 81 de la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos y se sujetan al régimen establecido en dicho artículo.

No obstante, para garantizar la igualdad de trato, la no discriminación y la transparencia, así como para conseguir las mejores oportunidades, se establece este marco de selección de dichas oportunidades.

Se seleccionarán las tres primeras propuestas de oportunidad de negocio que superen la valoración exigida, adjudicando tanto la contratación de la detección de la oportunidad como su desarrollo y comprobación, en su caso, de acuerdo con lo establecido en el artículo 81 de la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos.

Si quien haya detectado la oportunidad seleccionada (fase 1) no oferta la parte del contrato relativa a su desarrollo y comprobación (fase 2), por no tener la solvencia necesaria para ello o por no alcanzar la puntuación requerida, la Dirección General de Política de Empresa, Proyección Internacional y Trabajo podrá realizarla por sí misma.

7. PRESENTACIÓN DE OFERTAS

1. La convocatoria de proyectos de oportunidades de negocio permanecerá abierta hasta que se seleccionen tres oportunidades, valorándose las propuestas según vayan llegando, de acuerdo con la calidad de las mismas.
2. Las ofertas pueden ser de proyecto de oportunidad de negocio (fase 1) y de desarrollo y comprobación de la oportunidad de negocio (fase 2) o solo de proyecto de oportunidad.
3. Cada licitadora puede presentar más de una oferta.
4. La presentación de ofertas supone la aceptación incondicional por la licitadora del contenido de la totalidad de las cláusulas o condiciones previstas en este marco regulador de la selección, sin salvedad o reserva alguna y conlleva la aceptación voluntaria de dar transparencia institucional a todos los datos derivados de los procesos de licitación, adjudicación y ejecución hasta su finalización.
5. Las ofertas se presentarán obligatoriamente de manera telemática a través de la ficha correspondiente del catálogo de servicios del Portal del Gobierno de Navarra en Internet www.navarra.es. (en adelante, ficha de la oferta). En dicha ficha existirá un enlace al Registro General Electrónico de la Administración de la Comunidad Foral de Navarra.
6. Se presentará escaneada la siguiente documentación:
 - a) Hoja resumen de los datos de la licitadora en la que conste la identificación de la persona física o jurídica que presenta la propuesta, de forma individual o en participación, su dirección completa, teléfono, correo electrónico y persona de contacto a la que dirigirse en cualquier fase del procedimiento, conforme al modelo que se adjunta en el anexo II.

En dicha hoja se debe indicar si su oferta se refiere solo a la fase 1 o a la fase 1 y la fase 2.

- b) Documento de participación conjunta, en su caso: Si la licitación es suscrita por dos personas físicas o jurídicas que participen conjuntamente, se incorporará un documento privado en el que se manifieste la voluntad de concurrencia conjunta y se indique el porcentaje de participación que corresponde a cada una, indicando la persona apoderada única con facultades para cumplir con las obligaciones del contrato. El documento deberá estar firmado por las dos partes y la persona apoderada.
- c) Declaración responsable de cumplir con los requisitos para contratar, así como cumplir con los requisitos de solvencia, por si misma o a través de la empresa subcontratista, en su caso.
- d) Propuesta de oportunidad de negocio (fase 1): El documento que describirá la oportunidad para las empresas navarras incluirá al menos los aspectos señalados en el anexo I, relativo a las prescripciones técnicas.
- e) Opcionalmente, se presentará la propuesta de plan de comprobación y desarrollo de la oportunidad de negocio y el precio propuesto (fase 2): Se deberá especificar con detalle cómo y dónde se verificaría la oportunidad de negocio, así como el precio del desarrollo completo de la oportunidad desglosando el precio de las distintas acciones a realizar. Este documento servirá, en su caso, de base para la negociación del precio.

Si propone realizar la fase 2 del contrato mediante subcontratación deberá presentar además la siguiente documentación:

- f) Documento que demuestre la existencia de un compromiso formal con el subcontratista para la ejecución de la fase 2 del contrato.
- g) Declaración responsable del subcontratista, en su caso, de que está de acuerdo en cumplir las condiciones del contrato y cumple con la solvencia técnica exigida.

8. CRITERIOS DE VALORACIÓN

FASE 1: Se valorarán los contenidos desarrollados en el informe de la oportunidad de negocio de acuerdo con la siguiente puntuación (hasta 10 puntos):

- a) Identificación del nicho de mercado de oportunidad (hasta 2 puntos)
- b) Justificar por qué es una oportunidad aportando información que lo avale (hasta 2 puntos)
- c) Análisis breve de la demanda (hasta 2 puntos)
- d) Análisis breve de la oferta (hasta 1 punto).
- e) Valor añadido de la oferta combinada para satisfacer la demanda (hasta 2 puntos).
- f) Existencia en Navarra de empresas susceptibles de formar parte de la agrupación (hasta 1 punto)

FASE 2: Se valorará de 1 a 10 el detalle y la completitud de las actuaciones a realizar para verificar y completar la definición de la oportunidad de negocio detectada en la fase 1 de acuerdo con la siguiente puntuación (hasta 10 puntos):

a) Pertinencia de la metodología propuesta: 6 puntos

Se describen con gran detalle y precisión los procedimientos, métodos y tareas a realizar	6 puntos
Se describen adecuadamente los procedimientos, métodos y tareas a realizar	4 puntos
Se describen de forma parcial los procedimientos, métodos y tareas a realizar	2 puntos

b) Planificación y calendario de las acciones a realizar: 4 puntos

Buena planificación	4 puntos
Planificación adecuada	3 puntos
Planificación parcial	2 puntos

9. COMISIÓN EVALUADORA

La comisión evaluadora de las propuestas estará formada por las siguientes personas:

- La Directora del Servicio de Proyección Internacional.
- La Jefa de Promoción Exterior.
- La Jefa de Ayudas a la Internacionalización.
- La TAP rama jurídica del Servicio de Acción Internacional

Esta comisión evaluará las propuestas con total independencia, atendiendo a los criterios indicados en el apartado anterior de este marco regulador y plasmará la evaluación en un informe firmado por todos sus miembros que será comunicado a la entidad participante.

La entidad que presente un proyecto que alcance la valoración exigida, si tiene la solvencia requerida, o la tiene la entidad subcontratista que ella misma haya designado, resultará adjudicataria del desarrollo y comprobación del proyecto de la oportunidad de negocio de acuerdo con lo establecido en el artículo 81 de la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos.

La mera presentación de una oferta supone la plena aceptación del presente marco regulador y su anexo de prescripciones técnicas.

10. ADMISION Y VALORACIÓN DE LAS PROYECTOS

1. Una vez se reciba una oferta, en acto interno la comisión evaluadora procederá a examinar el cumplimiento de los requisitos de participación de quien haya licitado en el procedimiento.

2. En los casos en que esta documentación sea incompleta o presente alguna duda, se requerirá subsanación de la misma, otorgándose un plazo de, al menos, 5 días naturales. Si no se atiende dicho requerimiento, se procederá a su exclusión de la convocatoria dejando constancia documental de ello.
3. La evaluación de los criterios relativos a cada una de las partes del contrato se realizará en acto interno y deberá quedar constancia documental de la evaluación. Si la unidad gestora considera que la propuesta presentada adolece de oscuridad o de poca concreción, podrá solicitar aclaraciones complementarias, que no podrán modificar la oferta presentada. El plazo de contestación no podrá ser inferior a cinco días ni exceder de diez.
4. Finalizada la valoración de la propuesta, la unidad gestora del contrato comunicará la puntuación de la propuesta, para cada una de las fases a las que haya optado. Si la propuesta tiene una puntuación igual o superior a 7 puntos en la primera, o en cada una de las dos fases, comunicará a la licitadora que su oferta ha sido aceptada.
5. Las entidades seleccionadas, en el caso de que deseen desarrollar la oportunidad por sí mismas o a través de una empresa colaboradora, deberán presentar la documentación señalada en este marco regulador con carácter previo a la adjudicación del contrato.

11. ADJUDICACIÓN

1. El órgano de contratación adjudicará el contrato relativo a la fase 1 a las licitadoras cuyas propuestas de oportunidad de negocio hayan obtenido una puntuación igual o superior a 7 conforme a los criterios de adjudicación señalados en el presente marco regulador.
2. Si además estas propuestas de oportunidad de negocio alcanzan en la fase 2 una puntuación igual o superior a 7 y las licitadoras han presentado la documentación relativa a la acreditación de la solvencia técnica, una vez cerrada la negociación del precio del contrato, se adjudicará el contrato con sus dos fases.

III. EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS

12. PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO

El plazo para la ejecución del desarrollo y comprobación de la oportunidad de negocio (fase 2) será de dos meses desde el momento de la comunicación de la adjudicación.

13. RIESGO Y VENTURA

La ejecución de los contratos se realizará a riesgo y ventura de las adjudicatarias y serán por cuenta de ésta las pérdidas o perjuicios que experimente durante la ejecución del mismo.

14. FACTURACIÓN Y FORMA DE PAGO

El contratista tendrá derecho al abono de la prestación realizada con arreglo al precio convenido.

El órgano de contratación abonará el precio de la propuesta de oportunidad (fase 1) una vez le sea comunicada la selección la misma, sin más trámite, tras la recepción de la factura en el registro de facturas.

El precio del desarrollo y comprobación de la oportunidad de negocio (fase 2) se abonará, una vez validado el trabajo realizado, en el plazo de 30 días naturales desde la recepción en el registro de facturas de la correspondiente factura que acredite la realización total del contrato. El medio de pago será mediante transferencia.

15. OBLIGACIONES DE LA ADJUDICATARIA

El contrato se ejecutará con estricta sujeción a los compromisos adquiridos en su oferta por la adjudicataria, a las condiciones recogidas en el presente marco regulador y de forma general, conforme a las órdenes que emita la unidad gestora del contrato en las cuestiones relativas a la ejecución del mismo.

16. SUBCONTRATACIÓN

Las prestaciones del contrato podrán ser objeto de subcontratación cuando la licitadora, en el momento de acreditar su solvencia haya presentado a un subcontratista y se acompañe con una declaración responsable del subcontratista de que está de acuerdo en cumplir las condiciones del contrato.

Los subcontratistas podrán ser sustituidos, previa acreditación de que los sustitutos disponen, al menos, de igual solvencia económica y técnica que el sustituido, con autorización expresa de la entidad contratante.

17. SUPERVISIÓN E INSPECCIÓN

La ejecución del contrato se desarrollará bajo la supervisión, inspección y control de la unidad gestora del contrato, que podrá dictar las instrucciones precisas para el fiel cumplimiento de lo convenido.

En este sentido, la unidad gestora del contrato se reserva el derecho a realizar cuantas comprobaciones consideren necesarias para verificar las prestaciones realizadas y la adecuación de las mismas a las condiciones establecidas en el presente marco.

18. SUMISIÓN A FUERO

La presentación de una oferta al presente contrato implica aceptar la sumisión de la licitadora a la competencia de los Juzgados y Tribunales de Pamplona para cuantas acciones y reclamaciones puedan derivarse del presente contrato y respecto de las que sea válida dicha sumisión.

ANEXO I: PRESCRIPCIONES TÉCNICAS

En este anexo se recogen las especificaciones técnicas necesarias para la ejecución del contrato:

PRESCRIPCIONES TÉCNICAS DE LA DETECCIÓN DE LA OPORTUNIDAD (FASE 1)

El informe de la oportunidad de negocio tendrá el siguiente contenido mínimo:

- a) Identificación del nicho de mercado de oportunidad:
 - Segmento de mercado y área geográfica.
 - Análisis de datos estadísticos de consumo de los bienes o servicios objeto de la agrupación en el país de destino, evolución de las importaciones del producto en general y de las importaciones españolas en particular u otras evidencias de mercado relativas a la oportunidad detectada.
 - Análisis del entorno: Datos generales del país o países de destino y características de su política general, de importaciones y culturales en lo que afecten al segmento de oportunidad detectado.
- b) Justificar por qué es una oportunidad de negocio aportando información que lo avale.
 - Entre las posibilidades que determinan una oportunidad de negocio se consideran como posibles las siguientes:
 - a. Demanda insatisfecha que puede ser cubierta por la agrupación de empresas navarras.
 - b. Ventaja competitiva en precio de los productos o servicios que puede ofrecer una agrupación de empresas navarras frente a la oferta en el mercado destino.
 - c. Ventaja competitiva en calidad del producto o servicio que puede ofrecer la agrupación frente a la oferta existente en destino.
 - d. Ventaja competitiva en marca.
 - e. Otras (a indicar cuáles)
 - La oportunidad puede venir dada por una combinación de los anteriores. Deberá aportarse información que lo justifique.
- c) Análisis breve de la demanda:
 - Perfil del consumidor de dicho producto o servicio: ¿Quién compra? ¿Con qué criterios compra? ¿Por qué canales compra? ¿Qué necesidades tienen? ¿Cuáles son sus problemas? ¿Qué preferencias?
 - ¿Es la demanda superior a la oferta existente?,
 - Estimación de la demanda de los productos o servicios que se van a comercializar en los próximos 3 años.
- d) Análisis breve de la oferta:
 - Características del producto o servicio a ofertar.
 - ¿Qué empresas venden ese mismo producto o servicio? ¿Cómo venden? ¿Cuál es su “marketing mix”?

- ¿Qué empresas venden productos o servicios sustitutivos?, ¿Qué estrategias tienen (marketing-mix)?
- e) Valor añadido de la oferta combinada para satisfacer la demanda:
 - Propuesta de valor: Características que tendría que tener la oferta conjunta y su ventaja competitiva (en costes, en calidad, en tecnología...) respecto a las competidoras existentes o potenciales.
- f) Existencia en Navarra de empresas susceptibles de formar parte de la agrupación.
 - Listado de empresas susceptibles de formar parte de la agrupación y su justificación.

Comprobable: Determinación de las actuaciones a realizar en la siguiente fase del análisis para comprobar la existencia de la oportunidad de negocio y las características de la agrupación para que fuera viable. Será requisito indispensable que entre estas actuaciones se incluya la realización de entrevistas y encuestas en el país de destino a los agentes de la cadena de valor del producto o servicio objeto de la oportunidad.

PRESCRIPCIONES TÉCNICAS DE LA COMPROBACIÓN Y DESARROLLO DE LA OPORTUNIDAD (FASE 2)

1. Se desarrollará y comprobará la oportunidad de negocio detectada en la primera fase, de forma suficiente para justificar la generación de una agrupación de empresas navarras en torno a ella.

Se presentará la oportunidad ante el Servicio de Proyección Internacional y ante las empresas del sector navarro susceptibles de formar parte de una agrupación en torno a la oportunidad de negocio.

El contenido del informe de desarrollo y comprobación de la oportunidad de negocio ahondará, analizará y demostrará los siguientes apartados expuestos por la empresa licitadora en la fase I:

- a) La existencia de la oportunidad detectada: aportando información y demostrando la razón de la existencia de la misma, que se ha indicado en la fase I.
- b) Perfil del cliente potencial: Capacidad de compra y factores de decisión de los potenciales clientes (calidad, precio, plazos de entrega, servicio postventa...)
- c) Tamaño del nicho o segmento: Facturación total del sector y del segmento. Analizar si existe suficiente volumen de mercado para garantizar la sostenibilidad del proyecto empresarial.
- d) Competencia del nicho: Número de empresas y su distribución en el territorio, tamaño de las empresas, facturación media de las empresas del sector y sus ventajas competitivas, puntos fuertes y débiles.
- e) Descripción de los canales de entrada: Identificación de los mismos, posibles dificultades/barreras de entrada del producto/servicio y cómo se va a hacer frente a las mismas. Grado de accesibilidad.
- f) Perfil de la empresa óptimo para participar en la agrupación: Tipo de producto, capacidad productiva, volumen de negocio, capacidad financiera de las empresas necesaria para participar en la agrupación

-Se acreditarán las actuaciones realizadas y las fuentes utilizadas para su comprobación.

ENTREGABLES: informe completo del desarrollo y comprobación de la oportunidad de negocio, un power point para su presentación al Servicio de Proyección Internacional y a las empresas con potencialidad para la creación del grupo de exportación.