

## ANEXO

**INVITACIÓN A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN MENOR NECESARIO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO PARA LA MATERIALIZACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO SECTORIAL DE LOS VINOS Y BRANDIES DEL MARCO DE JEREZ PARA SU INTERNACIONALIZACIÓN EN EL MERCADO RUSO, PROGRAMA INTERREG V-A ESPAÑA –PORTUGAL (POCTEP) 0672\_INTERPYME\_5\_E. COFINANCIADO EN UN 75% POR FONDOS FEDER Y 25% POR EL INSTITUTO DE EMPLEO Y DESARROLLO SOCIOECONÓMICO Y TECNOLÓGICO (IEDT) DE LA EXCMA. DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE CÁDIZ. EXPTE.INTERPYME -CEC.2**

**Cádiz, 01 de diciembre de 2020**

La Confederación de Empresarios de la provincia de Cádiz (CEC) como socio del proyecto INTERPYME y dadas las necesidades detectadas en las actuaciones realizadas en el ámbito del proyecto solicita la siguiente prestación de servicios **para la materialización de un Estudio de Mercado Sectorial de los Vinos y Brandies del Marco de Jerez para su internacionalización en el Mercado Ruso.**

Importe máximo de la prestación de servicios: **5.500 € (con iva)**. En el presupuesto presentado estarán incluidos todos los gastos que se deriven de la ejecución de la presente prestación de servicios por parte de la empresa adjudicataria (iva, dietas, alojamiento y desplazamiento, etc.).

## INTRODUCCIÓN

Uno de los principales desafíos a los que se enfrentan las instituciones de apoyo al comercio es cómo asesorar a las empresas exportadoras sobre las condiciones de los mercados y cómo establecer prioridades a la hora de destinar sus escasos recursos a la promoción de los sectores y mercados con el mayor potencial nacional para la exportación.

Por ello, el partenariado del proyecto INTERPYME debe informar a las pymes sobre las condiciones competitivas que existen en los actuales mercados, rastrear en busca de oportunidades en mercados nuevos o emergentes e identificar las oportunidades de las empresas para diversificar o añadir valor a su actual gama de productos.

Se pretende desarrollar y aplicar herramientas de análisis de mercados, fáciles de usar y que permitan a las empresas y a las instituciones de apoyo al comercio estar siempre al tanto de las tendencias comerciales internacionales, hacer un seguimiento de los resultados, mejorar su selección de mercados de exportación y de suplidores, investigar y analizar en profundidad los mercados y prosperar en sus actividades económicas.

Tareas: desarrollo de herramientas adaptadas a la idiosincrasia de las pymes del ámbito de actuación.

**La internacionalización es uno de los mayores desafíos que puede enfrentar las empresas, por lo que resulta fundamental encontrar una exitosa estrategia con la que abordar su salida o consolidación en el exterior.**

En el entorno internacional las incertidumbres se multiplican para empresas que inician su andadura internacional o también para aquellas que se encuentran en proceso de consolidación. Por mucha experiencia que se tenga o claro que nos parezca algo desde el sentido común, el mundo global está lleno de retos y dificultades que hacen necesario elaborar la estrategia adecuada para implementarla después de la mejor manera posible.

## **OBJETIVO**

Conseguir información relevante y fiable del **mercado Ruso** para facilitar la internacionalización del sector del Vino y Brandy del Marco de Jerez.

Se requiere información **actualizada y fiable**, que sea realmente útil para avanzar con paso firme en el proceso de internacionalización.

El estudio de mercado internacional ha de incluir:

### **1.- Información del mercado: guía básica para exportar.**

- Datos de comercio exterior,
- Acceso al mercado – Barreras a la exportación,
- Medios de pago,
- Impuestos,
- Normativa vigente: Ley Federal de Vino y Viticultura en la Federación Rusa (Ley Federal nº 468-FZ entró en vigor el pasado 26 de junio). Implicaciones para el sector de Vinos y Brandies del Marco de Jerez,
- Aspectos legales y jurídicos que faciliten el conocimiento del mercado ruso,
- Y cualquier información relevante para el conocimiento del mercado objetivo.

### **2.- Información del sector: análisis de la situación y de la competencia.**

- Análisis de la situación por Covid,
- Análisis de competidores – Oferta: firmas líderes, puntos fuertes y débiles,
- Target objetivo: perfil del consumidor de bebidas con alcohol en el mercado ruso,
- Nuevos hábitos de consumo, hábitos de compra, preferencias tras Covid – Demanda,
- Precios medios – gasto promedio tras Covid,
- Canales de distribución: canal on-trade, canal off-trade, canal on-line (e-commerce),
- Perspectivas de futuro.

El documento de estrategia que se desarrolle deberá estar basado en un análisis profuso y detallado de la oferta y demanda de Vino y Brandy de Jerez con perspectivas de evolución futura.

## RESULTADOS

El resultado final del estudio deberá incluir en su coste los siguientes elementos:

- ✓ Un informe final completo con toda la información y detalles, datos e información incluida en los objetivos de este documento, que se deriven de la realización del estudio.

Las empresas que oferten deberán acreditar su capacidad, así como su independencia en relación a intereses públicos y privados concretos respecto a la materia a estudiar.

## DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

I. Presupuesto detallado de la prestación de servicios solicitado: indicar en el mismo **“Programa Interreg V-A España –Portugal (POCTEP) 0672 INTERPYME 5 E. Cofinanciado en un 75% por fondos FEDER y 25% por El Instituto de Empleo y Desarrollo Socioeconómico y Tecnológico (IEDT) de la Excma. Diputación Provincial de Cádiz”**

II. Las empresas tienen que presentar una propuesta técnica que indique el trabajo a realizar así como los datos indicados a continuación:

- La experiencia y conocimientos contrastables en el sector del Vino y del Brandy de Jerez a nivel tanto nacional como del mercado a nivel internacional,
- Capacidad y recursos (humanos y técnicos) para interpretar y hacer análisis de las operaciones internacionales del Vino y Brandy de Jerez,
- Experiencia dilatada en la materialización de estudios de mercados sectoriales,

- El entendimiento de los objetivos del proyecto y la calidad de la oferta presentada.

III. Declaración responsable (documento anexo adjunto), debidamente firmada y sellada por la empresa.

### **PLAZO DE EJECUCIÓN**

El plazo de ejecución será de **3 meses** desde la adjudicación del contrato.

### **PLAZO DE ENTREGA DEL PRESUPUESTO**

Desde el 03 de diciembre al 14 de diciembre de 2020 (ambos inclusive).

Enviar la propuesta al mail: [mgomez@empresariosdecadiz.es](mailto:mgomez@empresariosdecadiz.es)

Para cualquier información al respecto contactar en el teléfono: 956290919.

### **CRITERIO DE ADJUDICACIÓN**

Oferta más ventajosa.

### **FORMA DE PAGO**

Dada las circunstancias y las características especiales del servicio a realizar, se abonará el 100% del importe adjudicado una vez iniciado el estudio, tras la presentación de la correspondiente factura y aceptación de esta por la Confederación de Empresarios de la provincia de Cádiz.