

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES, E.P.E.
OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN CASABLANCA
(MARRUECOS)
Dirección: DIRECCIÓN EJECUTIVA DE CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD
E-mail: tenders@icex.es

SOLICITUD DE PROPUESTAS

Presentación tenders@icex.es
Fecha límite: 25 de junio 2026 a las 23:59 (hora Marruecos)

Fecha límite presentación de ofertas: jueves 25 de junio 2026 (23:59 hora Marruecos:GMT+1)

¿Quién contrata?	ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E. (ICEX), representado por la Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca
Número de expediente	X019-03-2026
Solicitud de propuestas	Prestación del servicio de asesoría en destino en Marruecos
Plazos, fechas y número de posibles renovaciones	Desde la fecha de firma hasta doce meses y con 3 posibles prórrogas
Presupuesto máximo del contrato sin incluir renovaciones	El presupuesto es estimado ya que dependerá del número de servicios contratados por las empresas españolas del club Next que lo soliciten y asciende a 24.350 euros, impuestos excluidos
Valor total del contrato incluyendo renovaciones	102.270 euros (ciento dos mil doscientos setenta euros): -contrato principal: 24.350€ + 3 posibles prórrogas (3x24.250€) + 20% modificación (4.870€) = 102.270 € impuestos excluidos
Requisitos de calificación	<p>1. Solvencia financiera: Cuentas anuales del mejor de los 3 últimos ejercicios, que cumpla con un volumen mínimo de negocio de 24.350 €</p> <p>2. Solvencia Técnica: Al ser un servicio en el que se busca un interlocutor único para cada empresa española contratante del servicio (que actúe para ella como conocedor del mercado marroquí y como asesor estratégico para su acceso al mismo y facilitador de negocios), los Requisitos de Solvencia Técnica se establecerán para el/los perfil/es de la/s persona/s que actuarán como asesor/a en destino.</p> <p>En este sentido, al perfil propuesto se le exigirán conocimientos profundos del mercado local, experiencia práctica de negocio en el mismo, amplia red de contactos, visión y estrategia comercial y capacidades para poder desarrollar este servicio en el mercado marroquí.</p> <p>Los requisitos se concretan en solicitar amplia <u>experiencia</u> demostrable desde 2015 tanto en el asesoramiento de desarrollo de negocio y comercial a pymes en el mercado (número mínimo de pymes asesoradas), como en la formulación de <u>estrategias de acceso al mercado</u> marroquí o estudios de mercado para diferentes sectores de pymes (número mínimo de estrategias de acceso /estudios de mercado realizados). Asimismo, se requerirá <u>experiencia propia como directivo</u> en el mercado (número de años mínimo realizando esas funciones) y <u>residencia</u> en el mismo (número de años mínimo residiendo en el mercado).</p> <p>Estos requisitos se desarrollan en detalle en el “punto 5: Requisitos”.</p> <p>Durante el proceso de evaluación se le podrá solicitar al licitador la</p>

	<p>acreditación documental tanto de la experiencia declarada, como del cumplimiento del resto de requisitos exigidos en este apartado, aportando los informes/contratos/etc. que acrediten los trabajos y experiencia declarados en su oferta.</p>
<p>Criterios de adjudicación y puntuación</p>	<p>1. Precio (máx. 30 puntos),</p> <p>2. Experiencia superior a la exigida como obligatoria del perfil del asesor/a en destino (60 puntos) Se otorgarán puntos a aquellos perfiles que superen las cifras mínimas exigidas en los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Experiencia demostrable en asesoría en desarrollo de negocio y comercial a pymes (número de pymes asesoradas por encima del número mínimo exigido en requisitos), * Experiencia en desarrollo de estrategias de acceso a mercado y estudios de mercado (número de estudios realizados por encima del número mínimo exigido en requisitos), * Experiencia directiva (años por encima del número de años mínimo exigido en requisitos). <p>3. También se evaluarán dos casos de éxito consecuencia de la labor de asesoramiento realizada por el perfil presentado a una/s pyme/s española para su acceso al mercado marroquí. (5 puntos)</p> <p>4. Evaluación elementos de propuesta de mejora de la metodología del servicio de Asesoramiento en destino (5 puntos) Estos criterios de evaluación se desarrollan en el punto 6 de este documento.</p> <p>Durante el proceso de evaluación se le podrá solicitar al licitador la acreditación documental tanto de la experiencia declarada, como del cumplimiento del resto de requisitos exigidos en este apartado, aportando los informes/contratos/etc. que acrediten los trabajos y experiencia declarados en su oferta.</p>
<p>Documentos que en conjunto forman la propuesta y a presentar por separado</p>	<p>- La propuesta: Consiste en tres archivos separados, que en conjunto constituyen la propuesta y que deben enviarse en un único mail a esta dirección correo electrónico: tenders@icex.es Fecha y hora límite para el envío de las ofertas: 25 junio 2026 (23:59 hora Marruecos: GMT+1) Tamaño máximo de los archivos de cada envío: 4 MB si se envían como adjuntos. Para archivos más grandes, utilizar un servicio de transferencia de archivos.</p> <p>- 1 único envío con 3 archivos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Documentación que acredite el cumplimiento de los requisitos de solvencia (financiera y técnica) y administrativos. (Anexo nº 1) 2. Oferta técnica. (Formato libre) <ol style="list-style-type: none"> 2.1 <u>Propuesta de mejoras a la metodología</u> de trabajo indicada en este briefing y deberá presentar <u>también</u> 2.2 <u>dos casos de éxito</u> de la estrategia de acceso al mercado formulada a PYMES españolas señalando nombre de la empresa, detalle de la estrategia diseñada, proceso de ejecución de la misma, trabajos realizados, contactos establecidos, hitos conseguidos, volumen de negocio alcanzado, etc.

	<p>3. Perfil profesional del consultor/a propuesto (Anexo 3.1) Oferta económica (precio) y criterios automáticos (Anexo 3.2)</p> <p>3.1. <u>Propuesta de perfil</u> de Asesor/a en destino, que detalle su experiencia en las citadas áreas, aportando:</p> <ul style="list-style-type: none"> 3.1.1 Confirmación de su residencia actual en el país indicando lugar y años como residente (mínimo últimos 10 años). 3.1.2 Descripción de su experiencia en asesoramiento en desarrollo de negocio y comercial, señalando el nombre de las pymes a las que ha prestado dicho asesoramiento indicando la nacionalidad, el sector al que pertenece la pyme, el tipo de trabajo realizado (NO se considerarán aquellas PYMES cuyo único asesoramiento prestado haya sido la elaboración de un documento o Informe de Estrategia de acceso al mercado/ Estudio de mercado que SÍ podrán incluirse en el punto siguiente de Experiencia en estrategias de acceso), el año del mismo y un contacto de verificación. 3.1.3 Descripción de su experiencia en estrategias de acceso al mercado o estudios de mercado realizados para pymes, los sectores a los que corresponden, en su caso, nombre de las pymes para los que ha hecho dichos trabajos, la nacionalidad de la pyme y los años de ejecución. 3.1.4 Descripción Experiencia en dirección comercial o dirección general de empresa tanto de terceros como propia indicando nombre de la empresa, función en la misma, años en el cargo. <p>3.2. El precio de la oferta deberá presentarse como precio unitario por servicio, detallando el Precio que correspondería a la Fase I y el precio de la Fase II. (Anexo 3.2)</p> <p>El coste relativo a los viajes es fijo y por tanto, no se presenta en oferta.</p> <p>3.3. Declaración de los puntos autoasignados en los criterios automáticos por contar con experiencia adicional a la obligatoria.</p> <p>Durante el proceso de evaluación se le podrá solicitar al licitador la acreditación documental tanto de la experiencia declarada, como del cumplimiento del resto de requisitos exigidos en este apartado, aportando los informes/contratos/etc. que acrediten los trabajos y experiencia declarados en su oferta.</p>
	<p>Solo se aceptarán preguntas por escrito enviadas por correo electrónico antes de las 12 pm (hora Marruecos) del lunes 22 de junio 2026 a tenders@icex.es</p>

ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E. (en lo sucesivo, ICEX), representada por la Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca (Marruecos), invita a la/s persona/s física/s y/o jurídicas a presentar sus propuestas para la prestación del servicio de asesoría en destino MARRUECOS que actuará como facilitador/a de negocios para las empresas españolas y desarrollará dicha actividad tal y como se detalla a continuación, y de acuerdo con los requisitos exigidos al perfil establecido.

ICEX (www.icex.es) es una entidad pública española, fundada en 1982, cuyo objetivo principal es promover la internacionalización de la economía española. ICEX depende del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa del Gobierno de España (www.mineco.gob.es), cuya política económica internacional implementa. Para cumplir con su misión, ICEX cuenta con una red de profesionales especializados en la internacionalización empresarial. Estos profesionales trabajan en la sede central de ICEX en Madrid, en las 30 Direcciones Territoriales y Provinciales establecidas en diversas ciudades españolas, y más de 100 **Oficinas Económicas y Comerciales** ubicadas en embajadas y consulados españoles en todo el mundo.

1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1. ICEX, confirmando el interés mostrado en el Mercado marroquí por parte de las empresas que participan en los Programas de Iniciación y consolidación de la exportación de ICEX (antiguo programa PIPE y actual ICEX NEXT), ha decidido continuar con este **servicio de “Asesor/a en Destino”**, contratando asesores/as expertos/as en Marruecos.

El servicio tiene por finalidad proporcionar, a través de un/a experto/a, asesoramiento personalizado, acompañamiento comercial a las empresas españolas beneficiarias de los Programas de Iniciación y consolidación de la exportación de ICEX y que así lo considere la Dirección Ejecutiva de Crecimiento y Competitividad para así facilitar y dinamizar el acceso de éstas al mercado marroquí.

El objeto de esta contratación es seleccionar a la/s persona/s física/s que se convertirá/n en Asesor/a en Destino en Marruecos y que actuará como facilitador de negocios para las empresas españolas.

Una vez seleccionado el perfil requerido del Asesor/a en destino, éste/a se encargará de ofrecer a las empresas españolas pertenecientes al Club Next, que hayan firmado carta de adhesión al servicio que ofrecen el cual se estructurará en las siguientes fases:

A) FASE PREVIA:

- **ANÁLISIS DEL POTENCIAL DE LA EMPRESA ESPAÑOLA EN EL MERCADO MARROQUÍ**

Será realizado por el/la/los asesor/a/es seleccionado/as, mediante reuniones telemáticas celebradas entre empresa/asesor y de acuerdo con la información de interés sectorial proporcionada por la empresa

española respecto a su producto y sector y contrastada con la situación de dicho sector/producto en Marruecos.

Sólo pasarán a la siguiente fase aquellas empresas que se consideren con posibilidad en dicho mercado.

B) VIAJE/S A ESPAÑA PARA REUNIÓN EN SEDES DE EMPRESA

C) PRIMERA FASE:

- **DISEÑO DE ESTRATEGIA DE ACCESO AL MERCADO Y PLAN DE ACCIÓN.**

Esta fase incluye los siguientes servicios que deberá ofrecer el/la/los Asesor/a/es seleccionado/a/s:

- **Realización de un análisis de mercado personalizado,** incluyendo:
 - ✓ Identificación de la demanda.
 - ✓ Análisis de la competencia y sustitutos
 - ✓ Identificación de los canales adecuados.
 - ✓ Información de precios.
 - ✓ Barreras de entrada específicas etc.
- **Recomendación sobre la estrategia de penetración en el mercado de Marruecos adecuada para su negocio.**
- **Plan de Acción personalizado para cada empresa seleccionada,** que constará de:
 - ✓ Definición del plan de acción en el Mercado de **Marruecos.**
 - ✓ Acciones destinadas al aprovechamiento de las oportunidades y a la superación de las amenazas de acceso al mercado.
- **Entrevista al menos a 3 potenciales clientes, incluyendo información comercial sobre ellos y opinión obtenida sobre el producto/servicio de la empresa española.**
- **Informe final**

DURACIÓN DE LA PRIMERA FASE: 3 MESES aprox.

D) SEGUNDA FASE:

- **SEGUIMIENTO Y APOYO EN EL MERCADO DE MARRUECOS**

Se incluyen los siguientes servicios ofrecidos por el asesor/a, según necesidades de la empresa:

- **Ampliación de la Prospección de potenciales clientes y seguimiento de los contactos establecidos.**
- **Preparación de reuniones de negocios y acompañamiento a la empresa en sus visitas, cuando así se considere adecuado.**
- **Apoyo a la contratación de servicios para el acceso al mercado (registro de marca, regulación y normativa, homologaciones, etc.)**
- **Apoyo en la puesta en marcha de las actividades de promoción.**
- **Recomendación sobre la estructura con la que debe contar la empresa en el Mercado de MARRUECOS.**
- **Información sobre posibles ayudas estatales, provinciales o locales existentes.**
- **Indicación de los tres mejores especialistas, de acuerdo con el perfil de la Empresa, en cada uno de los servicios requeridos: legales, fiscales, financieros, selección de personal, localización, logística traducción.**
- **Informe intermedio e Informe final**

DURACIÓN DE LA SEGUNDA FASE: 10 MESES

2. PLAZO Y EXTENSIÓN DEL CONTRATO

- 2.1. Plazo.** Los servicios descritos en el contrato se prestarán desde la fecha en que el contrato sea firmado por ambas partes y durante un año, pudiendo prorrogarse hasta en 3 ocasiones.
- 2.2. Extensión.** ICEX se reserva el derecho de prorrogar el contrato con el adjudicatario por 3 años adicionales (1+1+1) al plazo inicial, sin necesidad de convocar a una nueva licitación, siempre que ambas partes contratantes estén de acuerdo en las cláusulas contractuales. No se admitirán revisiones de precios.

El adjudicatario estará obligado a prorrogar el contrato siempre que se le notifique la necesidad de hacerlo con al menos dos (2) meses de antelación a la prórroga. Los términos y condiciones generales del briefing que rigen esta convocatoria se aplicarán a la prórroga. Cada prórroga deberá ser firmada por ambas partes.

3. PRESUPUESTO

3.1 PRECIO UNITARIO DEL SERVICIO:

Se establecen los siguientes precios máximos para cada una de las Fases que comprenden el servicio:

- **FASE PREVIA: sin coste**
- **FASE PRIMERA: 2.000 euros/por cada empresa española participante.**

De este coste, ICEX asume un importe hasta un máximo de 1.500 euro/empresa. Por lo tanto, para el cálculo del valor del contrato se utilizará para esta fase, el importe correspondiente a ICEX que es de **1.500 euros/empresa, como máximo.**

- **FASE SEGUNDA:** 3.500 euros/por cada empresa española participante. De este importe, ICEX asume hasta un máximo de 1.750 euros/empresa. Por lo tanto, para el cálculo del valor del contrato se utilizará para esta fase, el importe correspondiente a ICEX que es de **1.750 euros/empresa, como máximo.**

En relación con los Viajes, se establece un precio fijo no susceptible de modificación.

- **VIAJES,** incluyendo honorarios por 3, 4 o 5 días hábiles, los desplazamientos, alojamiento y manutención durante la estancia en España. El coste asumido al 100% por Icx será de 1.300 euros, 1.500 euros o 1.800 euros por cada visita a España según la estancia sea la estancia de 3, 4 o 5 días respectivamente.

El adjudicatario deberá tener disponibilidad para realizar al menos 2 viajes al año a España para visitar a las empresas en sus sedes, pudiendo exigir en caso necesario, la realización de viajes adicionales. En el caso de situaciones de fuerza mayor sobrevenida (pandemias, por ejemplo) que determinen la imposibilidad o dificultad para viajar por parte del consultor, la actividad se desarrollará de forma virtual.

3.1. Presupuesto máximo (impuestos no incluidos): el presupuesto máximo para la ejecución anual del proyecto será de 24.350 euros (impuestos no incluidos). Cada oferta presentará el precio unitario por servicio desempeñado en cada Fase, detallando el precio de la Fase Primera y Fase Segunda (dado que la fase previa no comporta coste), ya que el importe máximo del contrato es una estimación que depende del número de servicios que contraten las empresas, tanto de la Fase 1 como de Fase 2, así como del número de viajes que desde ICEX SSCC se consideren necesarios.

Los licitadores deberán especificar en sus ofertas, de forma independiente, los impuestos que sean aplicables, en su caso.

El valor del contrato dependerá del número de servicios que realice el Asesor/a en destino durante la vigencia del contrato y que dependerá de la demanda de las empresas potencialmente beneficiarias.

Para calcular el presupuesto máximo por año, se han hecho las siguientes estimaciones:

• Se prevé al menos la realización de **dos viajes al año**, de entre 3 y 5 días, con un coste máximo para ICEX por viaje, si éste es de 5 días, de **1.800 euros** (1.800 euros/viaje x 2= **3.600 euros**). El número de viajes será decidido por los gestores del programa y en función del número de empresas que se vayan a visitar.

En caso de ser un número reducido o por otras razones de causa mayor, el viaje puede ser suspendido.

. Se prevén 8 servicios **Fase 1** con un coste máximo para ICEX de **1500 euros /empresa**. El total aproximado será de **12.000** euros

. Se prevén 5 servicios **Fase 2** con un coste máximo para ICEX de **1750 euros/empresa**. El total aproximado será de **8.750** euros

Valor estimado del contrato: El valor estimado del contrato, que incluye el valor del contrato y el de sus posibles prórrogas y modificaciones, sin incluir los impuestos aplicables no superará los 102.270 euros, resultado del siguiente desglose:

- Presupuesto máximo del contrato principal: 24.350 euros (sin impuestos)
- Posibles modificaciones del contrato (20%): 4.870 euros (sin impuestos)
- Presupuesto máximo de la primera prórroga: 24.350 euros (sin impuestos)
- Presupuesto máximo de la segunda prórroga: 24.350 euros (sin impuestos)
- Presupuesto máximo de la tercera prórroga: 24.350 euros (sin impuestos)

4. PAGOS Y FACTURAS

4.1. Importe del Contrato Solo serán vinculantes para las partes los servicios, presupuestos y procedimientos incluidos en el Contrato. El adjudicatario no podrá incurrir en gastos en nombre de ICEX una vez firmado el contrato, antes de serles asignadas las empresas interesadas y seleccionadas por ICEX Servicios Centrales y formalizada.

4.2. Divisa del pago. Los pagos a la empresa se efectuarán en la divisa del Contrato, que será **EUROS**. Los costes de cambio de divisa serán asumidos por el contratista.

4.3. Pagos a cuentas en el extranjero. Los pagos a cuentas bancarias del contratista ubicadas en el extranjero estarán sujetos al cumplimiento de la legislación nacional en materia de cambio de divisas. Las comisiones o costes de transferencia bancaria internacional serán a cargo del licitador.

4.4. Calendario de pagos. ICEX se asegurará de que el pago correspondiente a su porcentaje del total del coste de la Fase I, o de su porcentaje del total del coste de la Fase II, se realice previa presentación de las facturas correspondientes a los servicios ya realizados. El gasto relativo al viaje o viajes se abonará por ICEX una vez realizado y previa presentación de las facturas correspondientes.

4.5. Detalles de la factura. Todas las facturas deberán dirigirse a:

ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.
Paseo de la Castellana 278, 28046 Madrid, Spain
NIF: ES-Q2891001F

La factura deberá incluir los siguientes datos:

Membrete/Logotipo de la empresa
Dirección
Fecha

Número de factura
NIF
Descripción de los ítems
Importe total

5. REQUISITOS

5.1 Requisitos de solvencia financiera:

Se exigirá a todas las/los licitadores que presenten un informe bancario de solvencia o documento acreditativo que refleje el volumen de negocio requerido. El requisito mínimo de facturación será de 24.350 en alguno de los 3 años anteriores. Será suficiente con alcanzar este importe como volumen de negocio en al menos uno de los tres años anteriores.

5.2 Requisitos de Solvencia Técnica:

Al ser un servicio en el que se busca un interlocutor único para cada empresa española contratante del servicio (que actúe para ella como conocedor del mercado marroquí y como asesor estratégico para su acceso al mismo y facilitador de negocios), los Requisitos de Solvencia Técnica se establecerán para la/s persona/s que actuarán como asesor/a en destino.

En este sentido, al perfil propuesto por la empresa licitadora, se le exigirán conocimientos profundos del mercado local, experiencia práctica de negocio en el mismo, amplia red de contactos, visión y estrategia comercial y capacidades para poder desarrollar este servicio en el mercado marroquí.

Los requisitos de esta licitación no se exigen a la empresa en general, sino en concreto al perfil que ésta presente para actuar como asesor/a en destino.

Los requisitos obligatorios que debe cumplir el perfil presentado son:

1. Residencia permanente actual en Marruecos y durante al menos, los últimos 10 años.
2. Asesoramiento desde 2015 a un mínimo de 10 pymes, de las cuales al menos 8 serán pymes españolas (no se considerarán aquellas PYMES cuyo único asesoramiento prestado haya sido la elaboración de un documento o Informe de Estrategia de acceso al mercado/ Estudio de mercado, los cuales SÍ podrán incluirse en el punto siguiente de Experiencia en estrategias de acceso).
3. Formulación desde 2015 de al menos 10 “Estrategias de acceso al mercado para pymes/Estudios de mercado”. Estos corresponderán con al menos 3 sectores productivos o servicios distintos. Al menos 8 de estas 10 Estrategias de acceso al mercado/estudios de mercado deben haberse formulado para pymes españolas.
4. Experiencia de al menos 8 años en dirección comercial o general en empresa propia o de terceros en el mercado marroquí.

La empresa presentará esta información del perfil para la verificación de estos requisitos en el tercer archivo y de acuerdo con el detalle de contenidos de la propuesta señalado en el primer cuadro presentación de este briefing. Para ello, el archivo n° 3 debe incluir:

- El detalle con la experiencia del perfil del consultor/a propuesto, según el modelo Anexo n° 3.1 (Excel)

En el hipotético caso de que por causas imprevistas fuera necesario un cambio de perfil, la empresa lo notificará a ICEX y a la Oficina Económica y Comercial, las cuales deberán volver a evaluar el nuevo perfil de acuerdo con los requisitos y condiciones recogidos en este pliego. En todo caso, ICEX siempre tendrá que aceptar y confirmar la adecuación del nuevo perfil a las exigencias de este pliego, pudiendo llegar a rechazar aquellos que no cumplan con los requisitos exigidos al asesor/a en destino y con posibilidad de resolver el contrato en caso de que el perfil no cumpla las características exigidas.

6.4 Cesión. No se permite la cesión del contrato.

6. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

6.1. Criterios de evaluación Todas las ofertas serán evaluadas y comparadas en igualdad de condiciones utilizando los siguientes criterios y ponderaciones:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	
	Puntuaciones (máx.)
I. Propuesta Técnica (Se valora a través de juicios de valor) (Archivo n°2-formato libre doc.)	10.
<p>I.1. <u>Análisis y evaluación de dos casos de éxito</u> de la estrategia de acceso al mercado formulada a PYMES españolas. (Máx. 5 puntos)</p> <p>Deberá indicar el Nombre de la empresa, detalle del proceso, trabajos realizados y contactos establecidos, etc. Se otorgarán hasta 2,5 puntos por cada caso en función de la calidad del análisis desarrollado, de la estrategia propuesta, de los contactos establecidos, de los hitos conseguidos y del volumen de negocio alcanzado/previsto por la empresa asesorada.</p> <p>I.2. <u>Propuesta de mejoras de la metodología</u> de trabajo indicada en este briefing (Máx. 5 puntos) De acuerdo con el contenido del servicio/ proyecto detallado en el apartado 1.2, la empresa presentará elementos de mejora al mismo tanto en cuanto al proceso de ejecución como a los contenidos propiamente dichos, que optimicen la calidad del servicio.</p>	
II. Experiencia adicional a la mínima y obligatoria (Se detalla en el Anexo n°3.1- Excel a incluir en el Archivo 3)	60.
<p>ICEX evaluará los Conocimientos y Capacidades demostrables del perfil del asesor/a en destino propuesto. (Máx.60 puntos).</p>	

<p>II.1. Asesoramiento desde 2015 a PYMES en desarrollo de negocio en el mercado marroquí. Acreditación de haber asesorado a PYMES por encima de las 10 PYMES exigidas en Requisitos (al menos 8 españolas) (Máx. 20 puntos)</p> <p>Se asignarán de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por cada pyme española adicional a las 8 obligatorias se otorgarán 4 puntos. <p>II.2. Experiencia demostrable desde 2015 en la formulación de estrategias de acceso al mercado y/o realización de estudios de mercado en distintos sectores, abordando tanto sectores productivos como de servicios, superior al mínimo exigido de 10 estudios a pymes (al menos 8 españolas), de al menos 3 sectores (Máx. 20 puntos)</p> <p>Se asignarán de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por cada 3 “Estrategias de acceso a mercado/ Estudios de mercado” a pymes españolas adicionales, se otorgarán 5 puntos hasta un máximo de 15 puntos. - Por cada sector distinto y adicional a los 3 exigidos como obligatorios, se otorgará 1 punto hasta un máximo de 5 puntos. <p>II.3. Experiencia adicional sobre el mínimo obligatorio de 8 años en Dirección de Gestión comercial, Dirección de desarrollo de negocio en Marruecos o Dirección General de empresa tanto de terceros como propia. (Máx. 20 puntos). Se valorará en función de los años que superen el mínimo requerido (2 puntos por año adicional hasta un máximo de 20 puntos).</p> <p>Durante el proceso de evaluación se le podrá solicitar al licitador la acreditación documental tanto de la experiencia declarada, como del cumplimiento del resto de requisitos exigidos en este apartado, aportando los informes/contratos/etc. que acrediten los trabajos y experiencia declarados en su oferta.</p>	
<p>III. Precio</p>	<p>30</p>
<p>La oferta con el presupuesto más bajo, sin que incurra en una baja mayor del 10% del precio del servicio estimado para cada fase (Fase I y Fase II), recibirá la puntuación máxima para este criterio y el resto obtendrá una puntuación proporcional.</p> <p>Oferta más económica = puntuación máxima.</p> <p>A las demás ofertas se les aplicará la siguiente fórmula: puntos por oferta = (precio de la oferta más económica / precio de la oferta) x puntuación máxima del criterio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las Propuestas Económicas que superen el precio unitario máximo establecido para cada Fase o éstas incurran en una baja mayor del 10% no serán consideradas <p>La oferta deberá indicar cuál es el coste propuesto para la Fase 1 (máximo 1.500 euros por empresa, que es la parte del servicio pagadera por ICEX) – (Máx.15 puntos)</p>	

Para la Fase 2 (máximo 1.750 euros por empresa, que es la parte del servicio pagadera por ICEX). – (Máx.15 puntos)	
El resto de los costes unitarios no se pueden modificar.	
TOTAL	100

Los elementos de las propuestas sometidos a un juicio de valor —los que son distintos al precio y los criterios automáticos— serán puntuados de la siguiente manera:

0% de los puntos asignados:	Información insuficiente
25% de los puntos asignados:	Casi adecuada
50% de los puntos asignados:	Adecuada
75% de los puntos asignados:	Muy buena
100% de los puntos asignados:	Excelente

7. CONTENIDO DE LAS PROPUESTAS

7.1. Contenido de la propuesta. Se espera que los licitadores presenten una propuesta que incluya **tres (3) documentos separados (1. Requisitos Administrativos (Anexo nº1); 2. Propuesta Técnica; y 3. Propuesta de perfil (Anexo 3.1) y oferta Económica y criterios automáticos (Anexo 3.2)**, según se detalla a continuación. Las propuestas que omitan alguno de dichos documentos serán consideradas incompletas y desestimadas.

7.2. Documento 1: Requisitos Administrativos (archivo PDF-Anexo nº1). Todas las empresas concursantes deberán presentar un archivo electrónico en formato PDF, que comprenda los siguientes documentos:

- **Carta de aceptación.** Todos los licitadores deberán aportar una carta de aceptación, firmada por un representante legal de la empresa, en la que se acepten todos y cada uno de los términos y condiciones estipulados en el presente briefing.
- **Solvencia financiera.** Los licitadores deberán enviar un informe bancario que refleje las cuentas anuales de los últimos tres años. En al menos uno de ellos se debe acreditar una facturación anual o volumen de negocios igual o superior a 24.350 euros.
- Los licitadores deberán indicar claramente en su oferta si utilizan alguna de estas opciones (joint ventures, subcontratación) para cumplir con los requisitos, aportando la documentación que demuestre legalmente el alcance y la seriedad de dicha relación.

Documento 2: Propuesta Técnica (Documento formato libre). La propuesta técnica no deberá hacer referencia alguna al precio.

2.1.- Deberá presentar los dos casos de éxito de la estrategia de acceso al mercado formulada a PYMES españolas señalando nombre de la empresa, detalle de la estrategia diseñada, proceso de ejecución de la misma, trabajos

realizados, contactos establecidos, hitos conseguidos, volumen de negocio alcanzado, etc.

2.2.- La propuesta también deberá incluir las propuestas de mejora del servicio tanto en cuanto a su procedimiento de ejecución como en cuanto al contenido del mismo para optimizar la calidad de aquél.

7.3. Documento 3: Propuesta de perfil (Anexo nº3.1-Excel), oferta Económica y criterios automáticos (Anexo nº3.2-Pdf). Todas las empresas concursantes deberán presentar una propuesta económica, en la que detallen el precio unitario propuesto para el coste ICEX tanto de la Fase 1 como de la Fase 2 del servicio.

7.3.1. Impuestos. ICEX evaluará la Propuesta Económica en base a los precios ofertados, sin incluir impuestos. Por lo tanto, las propuestas deberán incluir un desglose con el precio ofertado, de manera que los impuestos aparezcan claramente diferenciados.)

7.3.2. Divisa. La propuesta se redactará en **euros**

8. PRESENTACIÓN DE LAS PROPUESTAS

8.1. Invitación a licitar. ICEX, representada por la Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca (Marruecos), enviará este briefing a diversas empresas. El pliego también se publicará en la página web de la Oficina Económica y Comercial de España en Marruecos

8.2. Presentación de las propuestas. Las empresas que deseen participar en la licitación deberán enviar la documentación exclusivamente en formato digital (PDF y Excel), **ÚNICAMENTE** al correo electrónico tenders@icex.es antes del **jueves 25 de junio de 2025 a las 23:59 hora Marruecos (GMT+1)**. Las propuestas que no se presenten dentro del plazo serán automáticamente desestimadas.

8.2.1. Archivos electrónicos. Todos los archivos deberán estar en formato digital (PDF y MS Excel únicamente). Ni los correos electrónicos ni los archivos individuales enviados como adjunto deberán exceder los 4MB de tamaño. En caso de que los archivos sean mayores, las empresas licitadoras deberán utilizar un servicio de transferencia de archivos previamente verificado (por ejemplo, WeTransfer, Dropbox u otro)

8.2.2. Gastos. Tenga en cuenta que cualquier gasto incurrido por las empresas concursantes en la preparación de las propuestas, presentaciones y presupuestos será a cargo de dichas empresas. La presentación de la oferta no generará honorarios ni reembolso alguno de gastos por parte de ICEX.

8.2.3. Idioma. La propuesta se redactará y presentará en español.

8.2.4. Aceptación de los términos. La presentación de una propuesta y la participación en esta licitación implican la aceptación expresa de todas las cláusulas contenidas en este pliego por parte de las empresas concursantes.

- 8.3. Modificaciones de las propuestas** Una vez que las empresas concursantes hayan presentado sus propuestas, ICEX no aceptará la presentación de ninguna enmienda, adición o corrección, a menos que estas sean el resultado de una aclaración solicitada por ICEX.
- 8.4. Aclaración de propuestas.** Las empresas concursantes que cumplan con los requisitos administrativos establecidos en este briefing podrán ser invitadas por ICEX a aclarar aspectos específicos de sus propuestas técnicas o económicas, lo cual se realizará por escrito.
- 8.5. Cumplimiento de las propuestas.** Todas las empresas concursantes que presenten una propuesta deben tener en cuenta que el Servicio Jurídico de ICEX revisará la documentación presentada por cada una, a fin de garantizar el cumplimiento de todos los requisitos establecidos en este briefing. El incumplimiento de cualquiera de estos requisitos resultará en la descalificación automática de la empresa correspondiente.
- 8.6. Evaluación de las propuestas.** El documento 1 (Requisitos Administrativos) será el primero en abrirse y ser evaluado. Una vez verificado que la empresa licitadora cumple con todos los requisitos establecidos en este briefing, se procederá a abrir, evaluar y asignar puntuaciones al documento 2 (Propuesta Técnica). Por último, se abrirá, evaluará y calificará el documento 3 (Propuesta Económica y Criterios automáticos). De esta forma, el precio contenido en la oferta de la propuesta económica no se conocerá hasta ese momento.
- 8.7. Selección de la empresa.** Se tomará una decisión lo antes posible a partir de la fecha de cierre de la presentación de propuestas publicada. La decisión se notificará por correo electrónico a todas las empresas licitadoras, a fin de que la empresa seleccionada pueda iniciar el trabajo de forma inmediata.
- 8.8. Personas de contacto.** Las preguntas relacionadas con este pliego podrán enviarse por escrito hasta las **12 pm (hora Marruecos) del lunes 22 de junio de 2026** únicamente a través del correo electrónico tenders@icex.es. En aras de la equidad, cualquier pregunta formulada por las empresas concursantes, así como las respuestas correspondientes por parte de ICEX, podrán compartirse con todas las demás empresas.

Javier Sanz Muñoz
Consejero Económico y Comercial Principal
Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca

CLÁUSULAS ADMINISTRATIVAS

1. CALIFICACIONES DE LA PROPUESTA ECONÓMICA

Oferta desproporcionada o anormalmente baja. Las propuestas económicas se evaluarán para determinar si pueden considerarse desproporcionadas o anormalmente bajas. Se considerarán desproporcionadas o anormalmente bajas aquellas ofertas en las que:

- La propuesta económica sea un 20% inferior al presupuesto máximo, en caso de que haya menos de tres licitadores.
- La propuesta económica sea un 10% inferior a la media aritmética de las ofertas presentadas, en caso de que haya tres o más licitadores. No obstante, la oferta más costosa se excluirá al calcular la media aritmética.

Siempre que se considere que una oferta es desproporcionada o anormalmente baja, se solicitará a la parte interesada que justifique su propuesta, junto con sus términos y condiciones, dentro de las 72 horas siguientes a su notificación. Una vez recibida dicha justificación, o transcurrido el plazo mencionado, ICEX decidirá, previa asesoría técnica si fuese necesario, si se considera la oferta desproporcionada o anormalmente baja, excluyéndola en consecuencia.

Criterios de desempate. En caso de empate en la puntuación obtenida por dos o más licitadores, se resolverá aplicando los criterios sociales que se indican a continuación, en el orden establecido y mencionados al final del plazo de presentación de ofertas. La documentación justificativa relativa a los criterios de desempate deberá ser aportada por los licitadores en el momento en que se produzca el empate, y no con anterioridad:

- Mayor porcentaje de trabajadores con discapacidad o en situación de exclusión social en la plantilla de cada empresa, dando prioridad, en caso de igualdad, al mayor número de trabajadores permanentes con discapacidad, o al mayor número de trabajadores en situación de inclusión.
- Menor porcentaje de contratos temporales en la plantilla de cada empresa.
- Mayor porcentaje de mujeres empleadas en la plantilla de cada empresa.
- Por sorteo, en caso de que la aplicación de los criterios anteriores no haya resuelto el empate.

2. OBLIGACIONES

- a. **Calidad Técnica.** La empresa adjudicataria será responsable de la calidad técnica del trabajo y de los servicios que pueda prestar durante la vigencia de este contrato. Asimismo, será responsable de cualquier consecuencia que pudiera derivarse para ICEX o terceros, como resultado de errores, omisiones, métodos inadecuados o conclusiones erróneas en el desempeño del contrato. En particular, la empresa adjudicataria será responsable de:

- Asegurar que tanto el desarrollo como el resultado de los servicios y trabajos contratados cumplan con las especificaciones de calidad requeridas por ICEX.
 - Cumplir con los plazos establecidos con ICEX en cada caso.
 - Las omisiones, errores, conclusiones incorrectas o métodos inapropiados que pueda recomendar e implementar durante la vigencia de este contrato.
 - El personal que forme parte del equipo del proyecto asignado al desarrollo y ejecución del Contrato, siendo la empresa la única responsable, en materia laboral, de la conducta y funcionamiento de dicho equipo.
 - El tratamiento de cualquier información y datos puestos a su disposición.
- b. **Derechos de autor y derechos de información.** Los derechos de propiedad intelectual o industrial de todas las obras creadas por la empresa, así como toda la información recabada por ésta en nombre de ICEX en relación con este contrato, pertenecerán a ICEX, sin coste adicional, una vez abonadas todas las tarifas de consultoría y gastos pertinentes acordados en este documento. Esto incluye el derecho a usar, reproducir, modificar y distribuir públicamente, tanto de forma online como offline. Dichos derechos serán de carácter global y se mantendrán durante el máximo periodo de protección de los derechos de autor, aplicable a todos los tipos de archivo, en cualquier formato o idioma, y con todos los efectos determinados por la ley.
- i. Todos los materiales producidos serán propiedad de ICEX, incluyendo cualquier propiedad intelectual, materiales impresos, fotografías, sitio web, videos y otras publicaciones, tanto offline como online.
 - ii. La empresa adjudicataria se asegurará de que todos los archivos vectoriales de los materiales producidos, en cualquier medio o formato, sean entregados a ICEX. Esto incluye todas las fotografías originales y editadas, videos y archivos de redes sociales, que la empresa garantiza han sido producidos para ICEX y no son propiedad de terceros.
 - iii. La empresa, a su cargo, defenderá cualquier reclamación o amenaza de reclamación presentada por terceros contra ICEX, en la medida en que dicha reclamación se base en la alegación de que el trabajo realizado por la empresa en el marco de este contrato infringe derechos de propiedad intelectual o industrial de terceros o constituye una apropiación indebida de secretos comerciales o industriales pertenecientes a terceros.
- c. **Confidencialidad** La empresa adjudicataria está obligada a mantener la confidencialidad profesional respecto a la información y documentación proporcionada por ICEX para la ejecución de los servicios. Esta obligación permanecerá vigente tanto durante como después de la finalización de las actividades relacionadas con el contrato, hasta que dicha información pase al dominio público o, por cualquier otra causa legítima, pierda su carácter confidencial. Esta cláusula no se aplicará a la información que se encuentre (i) en el dominio público, (ii) ya sea conocida por la parte receptora o (iii) se divulgue en cumplimiento de órdenes judiciales o en virtud de obligaciones legales.

- i. La empresa solo permitirá el acceso a la información confidencial a aquellas personas que tengan la necesidad de conocerla para la realización de las actividades y servicios previstos en el contrato. La empresa será responsable de garantizar el cumplimiento de las obligaciones de confidencialidad por parte del personal que emplea, así como de cualquier persona o entidad que colabore con la empresa o que haya sido subcontratada por ésta.
- ii. La empresa se compromete, asimismo, a no utilizar la información confidencial de ICEX a la que tenga acceso para fines propios o privados, ni para ningún otro propósito.
- iii. El incumplimiento de las obligaciones señaladas facultará a ICEX para interponer acciones civiles o incluso penales contra la empresa por cualquier responsabilidad que pudiera derivarse.

3. RESCISIÓN O CANCELACIÓN

- a. **Resolución.** ICEX se reserva el derecho de resolver unilateralmente el contrato si la empresa no presta los servicios conforme a las instrucciones recibidas de ICEX, si no se cumplen los plazos establecidos o en caso de incumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato. Todo ello sin perjuicio de las posibles reclamaciones por daños y perjuicios que pudieran derivarse.
- b. **Cancelación, aplazamiento o modificaciones de las acciones.**
 - i. **Cancelación** En caso de cancelación de un evento, ICEX reembolsará únicamente los gastos incurridos por la empresa desde la fecha del contrato (y en relación con el mismo) hasta la fecha de notificación formal de la cancelación por parte de ICEX. Para su reembolso, la empresa deberá presentar todas las facturas documentales de los gastos incurridos hasta dicha fecha.
 - ii. **Aplazamiento.** En caso de que la acción se posponga debido a condiciones sanitarias y a las restricciones nacionales, provinciales o locales vigentes, las partes intentarán llegar a un acuerdo de buena fe que beneficie en la medida de lo posible sus respectivos intereses, a fin de posponer los eventos para la fecha más próxima posible. Concretamente, una disposición gubernamental, formal o informal, aplicable a la ciudad de celebración del evento que limite el número de visitantes esperados a la mitad de lo requerido, constituirá causa para el aplazamiento de los eventos. Asimismo, la imposición de requisitos sanitarios onerosos a visitantes y expositores (cuarentenas, pruebas sanitarias, etc.) que puedan limitar la asistencia, también constituirá causa para su aplazamiento.
 - iii. **Modificaciones.** En caso de que las restricciones sanitarias o de viaje vigentes limiten o impidan la celebración de uno de los eventos en una fecha adecuada, las partes intentarán llegar a un acuerdo de buena fe para modificar el alcance o el lugar de la actividad.

4. CONTRATO Y JURISDICCIÓN

Para resolver cualquier controversia, desacuerdo, cuestión o reclamación que pueda surgir de la ejecución del contrato celebrado con la empresa adjudicataria de esta

licitación, el asunto se someterá a los Juzgados y Tribunales Ordinarios de Madrid (España), renunciando expresamente a cualquier otra jurisdicción. El idioma utilizado en cualquier controversia será el español. Será aplicable la legislación española al contenido de esta licitación.

5. PROTECCIÓN DE DATOS

Para resolver cualquier controversia, desacuerdo, cuestión o reclamación que pueda surgir de la ejecución del Acuerdo celebrado con la empresa adjudicataria de esta licitación, el asunto se someterá a los Juzgados y Tribunales Ordinarios de Madrid (España), renunciando expresamente a cualquier otra jurisdicción. El idioma utilizado en cualquier controversia será el español.

Las partes se comprometen a respetar la normativa vigente en materia de protección de datos (Reglamento General de Protección de Datos 679/2016 y la Ley Orgánica 3/2018 de Protección de Datos y Garantía de los Derechos Digitales). Los datos personales de los contactos de ambas partes, incluidos aquellos relacionados con los firmantes del acuerdo y con el personal que deba ser contactado, serán tratados por cada una de las partes con el fin de gestionar la relación derivada de la ejecución del contrato que legitima dicho tratamiento. El período de conservación de estos datos será la duración de la relación contractual y mientras sean necesarios, o hasta que surjan responsabilidades de acuerdo con la normativa aplicable o según lo exijan las autoridades.

Los interesados podrán ejercer sus derechos de acceso, rectificación, supresión, oposición, limitación del tratamiento y portabilidad poniéndose en contacto con las partes. En caso de que considere que se han vulnerado sus derechos de protección de datos, podrá dirigirse a la Autoridad de Protección de Datos.