

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS – PROCEDIMIENTO ABIERTO

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS QUE HAN DE REGIR LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE ASESORAMIENTO EN WASHINGTON (ESTADOS UNIDOS) PARA EL ACCESO A LICITACIONES EN BANCOS MULTILATERALES DE DESARROLLO (EXPTE: C/18/2018)

OBJETO DEL CONTRATO

El objeto del contrato es el servicio en consultoría para el acceso a licitaciones en Bancos Multilaterales de Desarrollo (BMDs) en Washington (Estados Unidos), donde se encuentra la sede de los principales organismos objeto de interés para el proyecto (Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo (BID))

Con este contrato, Asturex persigue los siguientes objetivos:

Objetivos por actividades:

- asesorar a empresas asturianas (máximo 20) para participar en licitaciones financiadas por los proyectos BMDs (incluidas las etapas previas y durante el proceso de licitación) seleccionados y en los países seleccionados.
- Celebrar en Asturias de I Workshop
- Llevar a cabo un análisis de proyectos financiados por los BMDs seleccionados (mínimo 30 proyectos) para identificar nuevas oportunidades de negocio para empresas asturianas en los países seleccionados.
- Organizar visitas para Asturex a cada uno de los mercados prioritarios (mínimo 2 por país) y una a Washington, D.C. en relación a los proyectos BMDs que contengan mayores oportunidades de negocio para las empresas asturianas
- Seleccionar 10 proyectos estratégicos para su análisis en profundidad
- Asistencia técnica continua sobre los proyectos de los BMDs seleccionados y asesoramiento estratégico de los mismos (mínimo información semanal)

Objetivos por resultados:

- 8 empresas /consorcios seleccionados para abordar licitaciones
- 5 empresas /consorcios seleccionados que envíen EOI a los BMDs
- 2 empresas /consorcios que se incluyan en lista corta

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS – PROCEDIMIENTO ABIERTO

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

El servicio de consultoría consiste en los siguientes hitos:

- 1) asesorar a empresas asturianas (máximo 20) para participar en licitaciones financiadas por los proyectos BMDs (incluidas las etapas previas y durante el proceso de licitación) seleccionados y en el país/es seleccionados.
- 2) llevar a cabo un análisis de proyectos financiados por los BMDs seleccionados (mínimo 30 proyectos) para identificar nuevas oportunidades de negocio para empresas asturianas en el país/es seleccionados.
- 3) Asistencia técnica continua sobre los proyectos de los BMDs seleccionados y asesoramiento estratégico de los mismos (mínimo 5 empresas y/o consorcios por país).
- 4) organizar visitas para Asturex, entre otros, a cada uno de los mercados prioritarios abajo definidos (mínimo 2 por país) y una a Washington, D.C. en relación a los proyectos BMDs que contengan mayores oportunidades de negocio para las empresas asturianas;
- 5) apoyar al Asturex en la gestión de la información semanal y mantenimiento de bases de datos de proyectos y licitaciones semanales.

Los BMDs seleccionados son Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

El país seleccionado es Perú y se trabajará un segundo país de América Latina a definir durante el proyecto.

Los sectores seleccionados son:

- Energías Renovables, eficiencia energética, y cambio climático
- Tecnologías de Información y Comunicación (TICs)
- Ingenierías, consultorías y obra civil en los sectores arriba mencionados

Este servicio tendrá una duración de 18 meses con posibilidad de prórroga de 6 meses más.

CONTENIDO DEL SERVICIO

El contenido mínimo del servicio de los licitadores será el siguiente:

Memoria técnica que contenga:

- 1) Selección de proyectos BMDs: Se seleccionarán un mínimo de 20 proyectos en Perú en sus etapas previas de los BMDs. Ello implica la localización temprana y permanente sobre los proyectos de

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS – PROCEDIMIENTO ABIERTO

los BMDs a través de fuentes públicas, información real obtenida del personal de los BMDs, de los expertos técnicos y de los tomadores de decisiones de las Agencias de Ejecución del gobierno de cada uno de los proyectos seleccionados.

Para cada uno de estos proyectos, la empresa seleccionada preparará un informe ejecutivo de proyecto (mínimo 2 páginas). Estos informes incluirán como mínimo: detalles sobre los paquetes de bienes, servicios de consultoría, ingeniería, integración e implantación de sistemas TICs, y obras que los proyectos comprarán, presupuestos estimados, los plazos y tomadores de decisiones claves incluida información de contacto. La empresa deberá presentar un modelo con un proyecto en este formato / documento tipo junto con su oferta. Se justificará la selección de los proyectos atendiendo a los sectores y BMDs indicados.

Una vez transcurridos los primeros seis meses del contrato, se definirá un segundo país de América Latina que sea de interés para las empresas que participen en el proyecto. En ese momento se seleccionarán nuevamente una batería de proyectos (mínimo 10 proyectos) siguiendo la misma metodología que en el anterior país.

- 2) Formación *ad hoc* sobre como participar y resultar adjudicatario en negocios financiados por los BMDs seleccionados: Esta formación contendrá como mínimo:
 - Mínimo de 1 sesión intensa de formación de dos días en Asturias por personal desplazado desde Washington para desarrollar la formación a medida de las necesidades de las empresas asturianas que participen en el proyecto (máximo 20 empresas).
 - Contenido mínimo de la formación: Información sobre los BMDs seleccionados, incluyendo el ciclo de los proyectos, los procesos de adquisición, los actores clave y las estrategias para aumentar las probabilidades de éxito; así como, presentar los principales proyectos analizados previamente en Perú (mínimo 20 proyectos) y seleccionar un mínimo de 10 proyectos con los que trabajar en profundidad.
 - Reuniones bilaterales con cada empresa que así lo desee, con el objetivo de analizar y asesorar de forma individual las ofertas de interés y asesorar sobre la totalidad de los proyectos seleccionados.
- 3) Asistencia técnica continua sobre los proyectos de los BMDs seleccionados y asesoramiento estratégico: Asesoramiento estratégico a las empresas asturianas con el fin de que éstas se presenten y puedan llegar a ser adjudicatarias de proyectos licitados por los BMDs. Este apoyo, esencial para el posicionamiento de las empresas asturianas en dichos proyectos y llevará a cabo a través de conferencias telefónicas, correos electrónicos e informes escritos. La frecuencia de

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS – PROCEDIMIENTO ABIERTO

este apoyo podrá tener un alcance desde diario para para oportunidades de corto plazo, a semanal/mensual para oportunidades a medio plazo. Se trabajará en el seguimiento de un mínimo de 5 consorcios y/o empresas asturianas en esta etapa.

- 4) Apoyo en licitaciones: Apoyo a las empresas asturianas en la fase de pre-licitación y asesoramiento al licitador de elementos que, de ser aceptados e integrados a la licitación, aumentarían las posibilidades que las empresas asturianas puedan resultar adjudicatarias de dichas licitaciones. Parte de este trabajo puede incluir la ejecución de talleres de sensibilización a las Agencias Ejecutoras del proyecto sobre las soluciones ofrecidas por las empresas asturianas, compartir las mejores prácticas o las especificaciones técnicas y otros requerimientos (mínimo 2 talleres por país). Una vez publicadas las licitaciones en los BMDs, la empresa seleccionada asesorará a las empresas asturianas ante los BMDs y/o la Agencias Ejecutoras del proyecto con respeto a cualquier problema en las licitaciones, tales como las especificaciones cerradas que no permitan la competencia, posibles competidores que no cumpla las especificaciones, o irregularidades que puedan detectarse en el proceso. Se trabajará en el seguimiento de un mínimo de 8 consorcios y/o empresas asturianas en esta.
- 5) Viaje a mercado/s prioritario/s: Se organizará una agenda de trabajo para Asturex y se prestará asistencia técnica presencial a Asturex durante cada viaje (mínimo 2 viajes por país). Cada visita tendrá una duración de 2 a 4 días por país y el objetivo es presentar la oferta asturiana ante los BMDs y las Agencias Ejecutoras gubernamentales que implementan los proyectos. La empresa será la responsable de organizar la agenda, coordinar la logística, preparar la documentación y hacer el informe ejecutivo detallado de la agenda y próximas acciones a seguir.
- 6) Viaje a Washington, D.C.: Se organizará una agenda de trabajo para Asturex y se prestará asistencia técnica presencial a Asturex durante una visita a Washington, D.C. para presentar la oferta asturiana ante personal clave del Banco Mundial y el BID así como los líderes de sectores, gerentes de proyectos, el director ejecutivo español, así como otros organismos oficiales. La empresa será la responsable de organizar la agenda, coordinar la logística, preparar la documentación y hacer el informe ejecutivo detallado de la agenda y próximas acciones a seguir.
- 7) Webinars: Después de cada viaje internacional la empresa seleccionada, bajo la supervisión de Asturex, organizará una actividad virtual con las empresas participantes, con el objetivo de compartir la información obtenida durante las agendas de trabajo, profundizando así en las capacidades de las empresas asturianas en el acceso a las licitaciones e incluyendo la revisión de los proyectos prioritarios; así como, la definición de acciones y próximos hitos a desarrollar.

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS – PROCEDIMIENTO ABIERTO

- 8) Revisión de licitaciones BMDs: Durante el transcurso del contrato, la empresa seleccionada revisará 2 veces por semana los anuncios de licitación de los BMDs publicados en bases de datos (mínimo 2) para la compra de bienes, servicios de consultoría, ingeniería, y sistemas TICs y obras civiles en los sectores y países seleccionados. Todos los anuncios de licitación que se consideren de interés, serán compartidos con Asturex quien los transmitirá a las empresas asturianas participantes en el proyecto.
- 9) Gestión de inteligencia estratégica: Se actualizará permanentemente la siguiente información
- Lista de proyectos claves seleccionados: la información actualizada de los proyectos claves de los que se está realizando el asesoramiento, las visitas a mercados y/o cualquier otra información de interés se actualizará mensualmente, en formato Excel, con información concreta de seguimiento y próximas acciones. La empresa deberá presentar un modelo de proyecto en este formato / documento tipo junto con su oferta.
 - Lista de licitaciones en las que participen las empresas del proyecto: el progreso de las empresas activamente involucradas en procesos de licitaciones, respuesta, lista corta, próximos pasos, actualizada mensualmente, en formato Excel, con información concreta de seguimiento y próximas acciones. La empresa deberá presentar un modelo de este formato / documento tipo junto con su oferta.
 - Seguimiento del proyecto con Asturex a través de videoconferencia (mínimo quincenalmente); así como, cualesquiera otras comunicaciones que sean necesarias para atender al mismo. Cada seis meses se enviará un informe de resultados que se ajuste a los objetivos previstos en el presente pliego de prescripciones técnicas.
- 10) Cronograma de Trabajo: La empresa seleccionada deberá preparar un cronograma de trabajo para los primeros 18 meses conforme a lo anteriormente descrito.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "T. Vigón", with a horizontal line above and below it.

Teresa Vigón Arvizu
Directora General