

# Formació Contractació Pública Internacional (CPI)

Barcelona, 23 de novembre de 2023



**B·Link**  
BARCELONA  
STRATEGIC PROJECTS

# AGENDA DE LA FORMACIÓ

## CONTINGUTS I DATES

### Formació en CPI



18/7

Sessió 1:

**Creació de consorcis**



10/10

Sessió 2:

**Oferta tècnica**



23/11

Sessió 3:

**Pressupost i oferta financera**





L'equip de  
formadors de  
B.Link

# L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK

## La nostra consultoria



Com a empresa de consultoria, brindem assessorament intel·ligent i acompanyament a la teva organització durant tot el cicle del projecte, des de la formulació fins a l'avaluació i tancament.



# L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK

## Els nostres sectors d'expertesa



S · fivl~ n fl£fln ; vi }n



. £~ «etitivitat, n~ «fnflafia }  
Ej }· fl#fflkvi #nfi; ajv£ ; a }#´ajv£  
vi ; £"ajv½



-v£lv#fflva#~ nlv  
a~ ivni; #å jai "vj }v etvj



B £ i v#ta#jz univ  
#ffiv£fia }



Snfijnfiflnj #£fi



2fk« £f#vj · }#· fã



# L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK

• #fivaf1 « ¶ i } » • nfl    
 [ afi.nfl    
 - • flv nfffl    
 21 • jajv å fnjnfja    
 Q£jvñ#jv}v}  
 Pnt v£ j fl~ • j v}a }a #fl~ v ¶ flnffl    
 M B 2fl . . zj }flnffl    
 T i v nfflva #nflj£ }nfln }j1    
 E C 8 zaffl£ jvaz£ i flz } • i fl

**FUNDACIÓ BARÇA**  
**IUCN**  
**epsieu** the European Platform for Sport Innovation  
**Federació Esportiva Catalana Paralítica Cerebrals**  
**INEFC** Institut Nacional d'Educació Física de Catalunya Barcelona Generalitat de Catalunya  
**EIXO ATLÁNTICO** DO NOROESTE PENINSULAR  
**Union pour la Méditerranée** Union for the Mediterranean الإتحاد من أجل المتوسط  
**cités unies france**  
**MedCités MedCities**  
**Regional Activity Centre** for Sustainable Consumption and Production  
**Generalitat de Catalunya Departament de Territori i Sostenibilitat**  
**COSMETIC VALLEY FRANCE**  
**CPMR CRPM**  
**RÉGION SUD** PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR  
**AMB** Àrea Metropolitana de Barcelona  
**Ajuntament de Barcelona**  
**Ajuntament d'Igualada**  
**Modacc** cluster consorci de la moda  
**AIX MARSEILLE PROVENCE**  
**ceeim**  
**Taula d'entitats del Tercer Sector Social de Catalunya**  
**DRD DANISH REFUGEE COUNCIL**  
**IVE** INSTITUT VALENCIÀ de l'EDIFICACIÓ INSTITUTO VALENCIANO de la EDIFICACIÓN  
**ACCIO** Generalitat de Catalunya Government of Catalonia  
**Ajuntament de Ripoll**  
**Cambra de Comerç de Barcelona**  
**Ajuntament de Calafell**  
**CONSELL ESPORTIU** del Baix Llobregat  
**AIX EN PROVENCE** LA VILLE  
**Generalitat de Catalunya Agència Catalana de Turisme**  
**GOBIERNO DE ESPAÑA** MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCIÓN PÚBLICA SECRETARÍA DE ESTADO DE PRESUPUESTOS Y GASTOS DIRECCIÓN GENERAL DE FONDOS EUROPEOS  
**CSIC**  
**Agència de Residus de Catalunya**  
**Beta** BIODIVERSITAT, ECOLOGIA I TECNOLOGIA AMBIENTAL I ALIMENTÀRIA UVIC UNIVERSITAT DE VIC UNIVERSITAT CENTRAL DE CATALUNYA

# L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK



## Marta ROJAS

Q&S jva s ; l a l f f a

Des de que va obtenir la Llicenciatura en Comerç Internacional (Pompeu Fabra) i el Màster en Empresa i Desenvolupament per l' Escola de Negocis de Copenhaguen (CBS), ha treballat per Ramboll Management, pel Secretariat de Nacions Unides (Nova York) i per ACCIÓ, adquirint més de 14 anys d'experiència en el disseny i execució de projectes.

Llengües



~ f f a f i o i m | i j i i f ~ â ° , . ~ ~ ~ ~ ~ , -





# L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK



## Jordi ESCRIBÀ

Q£jvs· i l a l £fi

Llicenciat en Economia per la Universitat de Barcelona (UB) i Màster en Relacions Internacionals per l'Institut Barcelona d'Estudis Internacionals (IBEI), en Jordi té més de 15 anys d'experiència professional en els camps del desenvolupament de negoci internacional, el *fundraising* i la gestió de projectes. Ha treballat a ACCIÓ i a la Comissió Europea.

Llengües



{nlfjfm aÓ i } m | i j i r j £ ~ â ° , , ' - ~ ~ Æ - " "





# L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK



## Nicolas ESPITALIER

Q&A

Després de graduar-se en Economia i en Enginyeria en Comerç Internacional i Finances per la Universitat de la Mediterrània (Aix-Marseille Université), en Nicolas va començar a treballar des de fa 18 anys en el camp dels Projectes europeus; entre d'altres responsabilitats, com a *Project Officer* al Secretariat Conjunt del Programa INTERREG MED.

Llengües:    

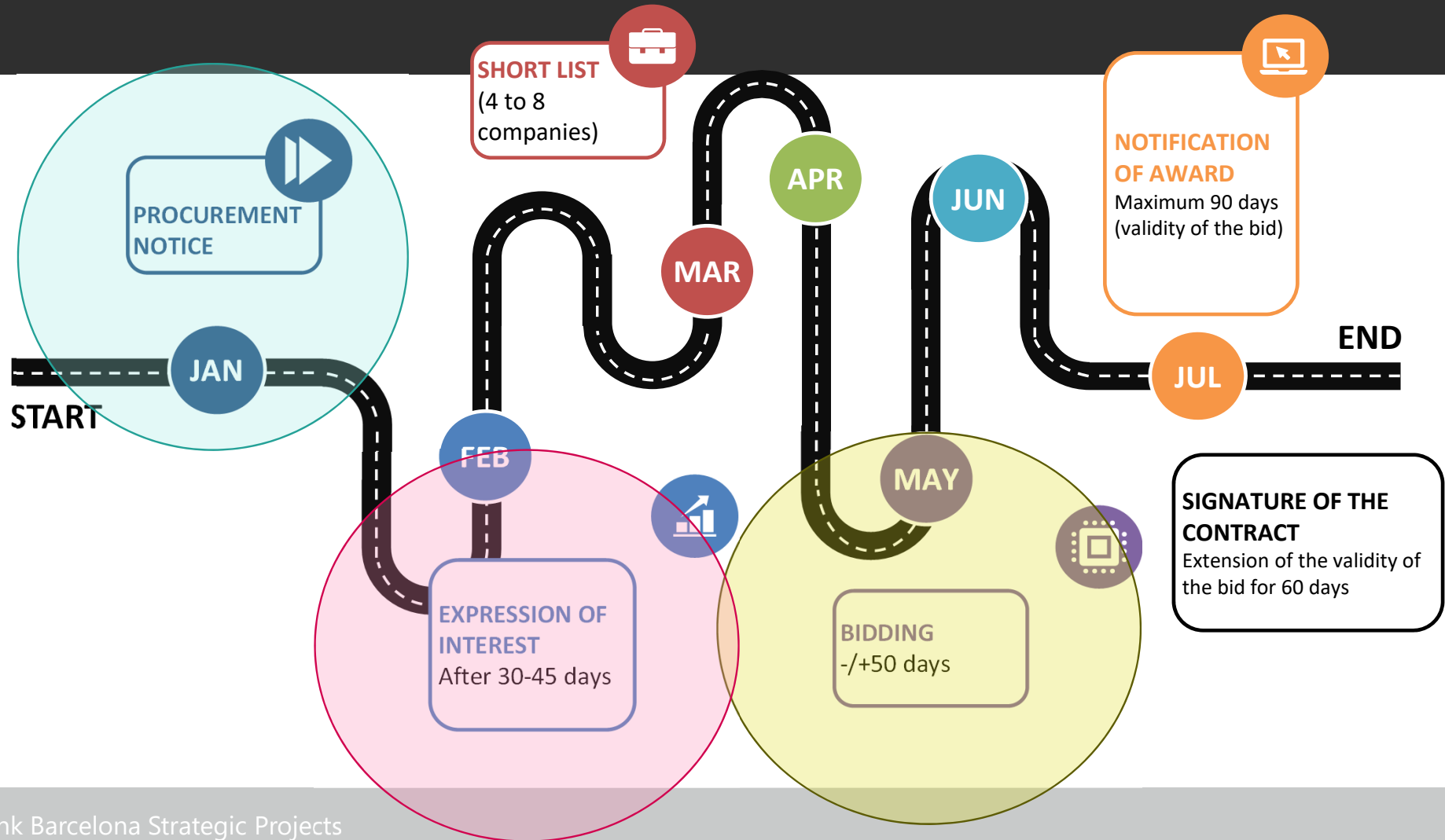
[infkva\mf0im\ijijf~ â° , , , ~ - 'Æ-](#)



# Sessió 3:

Desenvolupament del pressupost, negociació i preparació d'una oferta financera per a una licitació internacional

# CPI: Situem-nos



# Consideracions

PREU DEL CONTRACTE	PREU DEL LICITADOR
Establert per l' <b>Autoritat de Contractació</b>	Fixat pel <b>Proveïdor</b>
Informat a l'anunci de contractació. * L'anunci de contractació defineix l' <b>abast, el tipus i el pressupost del contracte</b> , a més a més del procediment de contractació aplicat.	Especifica el preu al qual està disposat a subministrar els béns i/o serveis necessaris o dur a terme els treballs necessaris

 **El preu del licitador ha de ser igual o inferior al preu del contracte**  
(excepcions determinades a les Instruccions pels Licitadors)



# Procès d'Avaluació i Selecció d'ofertes

## **Criteris de Selecció**

Capacitat del proveïdor per a dur a terme l'obra, aprovisionament o servei.  
**(econòmica i financera)**  
**(tècnica i professional)**

**Elegibilitat**

## **Criteris d'Adjudicació**

Per identificar la millor relació qualitat/preu (o MEAT).

**Qualitat Tècnica i Preu**

**Relació qualitat-preu**



# Procès d'avaluació i selecció d'ofertes

## Mètode MEAT: Oferta econòmicament més avantatjosa

En els Criteris d'adjudicació, es té en compte tant el **PREU DEL LICITADOR en la proposta financera** com la **QUALITAT de la proposta tècnica**.

Considerem el següent escenari:

Èmfasi en el '**preu més baix**' amb un 70% del preu i un 30% de la qualitat

Èmfasi en '**la millor qualitat al millor preu**' amb un 70% del preu i un 30% de la qualitat

Per guanyar la licitació de l'exemple (1), haureu de tenir un **preu realment competitiu**; això no sempre és el cas de l'exemple (2).



# Estratègies de preu

## **COST-PLUS :**

Per arribar al preu de venda, es **sumen totes les despeses** i s'afegeix el **marge** (p. ex., un marge percentual).

## **'A LA BAIXA':**

COST-PLUS a la baixa, per sota del que esperes sigui l'oferta de la **competència**.

**Quan:** volem entrar al mercat; necessitem l'experiència/referència.

## **PREU COMPETITIU:**

Alinear preus amb el mercat, i afegir valor en la proposta tècnica.





# Estratègies de preu

## Com desenvolupament intel·ligència?

Si ja has presentat ofertes, a través de la NOTIFICACIÓ del procés d'avaluació on surten les puntuacions dels competidors, podràs valorar el PREU DEL LICITADOR ADJUDICATARI.

Un cop hàgiu rebut aquestes notificacions unes quantes vegades, podeu fer-vos una idea dels preus de mercat.



# Estratègies de preu

## Baixa temerària

- **Quan:** L'oferta presentada reflexa valors anormals o desproporcionats.
- **Com es valora:**
  - ✓ Amb només dos licitadors: quan una de les ofertes econòmiques és 20 punts percentuals per sota de l'altra
  - ✓ Amb 4 o més licitadors: quan una de les ofertes té 10 punts percentuals menys que la mitjana aritmètica de les altres ofertes
- **Quin és l'objectiu:** Evitar incompliments per part del licitador



# Estratègies de preu

## Baixa temerària

- **Arguments justificatius:**

- ✓ Explicació de l'oferta indicant l'import de cada unitat o concepte necessari per a la prestació
- ✓ Condicions particulars del licitador en relació a l'execució de les tasques. Per exemple, coneixement de l'entorn de la prestació
- ✓ Pressupost o compromís de proveïdors de subministres o col.laboradors que avalin el preu
- ✓ Etc.





# L'oferta financera

# CPI: Situem-nos

## Informació clau a obtenir dels Termes de Referència (ToR):

- quin/s és/són el/s Lliurable/s esperats;
- quina és la duració per a dur a terme el treball;
- qui és la contrapart;
- quin tipus d'informes s'han de dur a terme al llarg de l'execució del treball;
- els experts requerits; i
- el temps requerit per cada un
- les despises d'incidència.



# Costos i Despeses

Per a que el negoci en les licitacions internacionals sigui rentable, existeixen una sèrie de costos que l'empresa ha de tenir en compte i repercutir proporcionalment al **cost directe de l'oferta**:

## **COSTOS GENERALS NO DETALLABLES:**

Despeses de l'oficina central, temps de dedicació de directius i tècnics, temps no facturable, viatges de promoció, màrqueting, etc.

## **COSTOS DE PREPARACIÓ DE L'OFERTA:**

Recursos humans dedicats i materials (papers, arxivadors, software informàtic, missatgeria, etc.).

## **IMPREVISTOS:**

Una partida d'imprevistos, **diferent a la que el mateix contracte obliga**.

## **DESPESES D'ESTRATÈGIA COMERCIAL:**

En el cas de comptar amb agents externs que puguin realitzar tasques de lobby o intermediació. Procurar no sobrepassar el 5% del global de l'oferta.



# Tipus de despeses contractuals

## **DESPESES D'INCIDÈNCIA (*INCIDENTAL EXPENDITURES*):**

compres varies a les que podem estar obligats; ex. Equip informàtic o organització d'uns tallers, etc.)

## **DESPESES REEMBORSABLES:**

Inclou viatges d'avió, transport local, oficina, telecomunicacions, impressions, còpies, traduccions, etc.

## **PER DIEM:**

Tant sols els dies en els que realment s'està desplaçat (incloent dissabtes, però no diumenge). Existeixen unes tarifes màximes fixes per país (veure [International Partnerships / Comissió Europea](#))

## **HONORARIS:**

{ PER A CONSULTORS LOCALS  
PER A CONSULTORS INTERNACIONALS

{ JUNIOR  
SENIOR

{ PER DIA-PERSONA  
PER MESOS-PERSONA





# Impostos i taxes

## Prestar especial atenció al règim fiscal existent en el país on es desenvolupi l'activitat

- NORMA GENERAL: Projectes finançats amb recursos multilaterals estan **exempts d'impostos locals**.
- No obstant, el licitador pot estar subjecte a impostos locals (IVA, càrregues socials, impostos sobre la renda dels no residents, etc.).
- El contractant haurà d'especificar si l'adjudicatari està subjecte a algun impost local (Instruccions).

Aquest és un dels temes importants a negociar amb l'Autoritat Contractant si som adjudicataris. La fiscalitat que ens afectarà ha de ser analitzada en funció dels acords multilaterals o bilaterals existents entre el país que aplicarà l'impost i el país de l'oferent.



# Tipologia de contractes

**PREU GLOBAL:** Es dona quan el contingut i la durada dels serveis, així com els productes, estan clarament definits. Els pagaments es realitzen a la lliurament dels productes definits.

✓ *Estudis, avaluacions, auditories, organització de conferències, formacions, etc.*

**EN BASE A HONORARIS:** S'aplica quan el producte és difícil o impossible de mesurar, i la remuneració s'estableix en funció de la dedicació de temps treballat.

✓ *supervisió de projectes, assistència tècnica, etc.*

✓ *tot i que també podria incloure activitats pagades en base a LUMP-SUMS (Exemple: Formacions en base a honoraris, material de formació en base a preu global).*

**SISTEMES MIXTES:** S'apliquen quan unes parts del contracte es remuneren a través d'un import global i unes altres a través de la dedicació de treball. És crucial especificar clarament quin sistema regeix per a cada part.

✓ *Per exemple, un contracte de supervisió i disseny podria implicar que la supervisió es remunera en base a honoraris, mentre que el disseny (estudi geotècnic, ambiental, etc.) és un preu global.*



# Pressupost intern versus oferta financera

**En base a HONORARIS**

	Notes	Estimated number of working days	Fee rate (€ per working day)	Amount
				€
<b>FEES</b>	1			
Key Experts	2, 4			
Team Leader, Senior Rural Business Development Planner and Manager				
Key expert 2: Senior Horticultural Expert				
Key expert 3: Senior rural and regional development planning expert				
Non Key Experts	3, 4			
Non Key Experts				
<b>TOTAL FEES (ALL COSTS INCLUDED)</b>				
PROVISION FOR INCIDENTAL EXPENDITURES	5			
VERIFICATION EXPENDITURES	6			
TOTAL VALUE OF THE OFFER				
<b>MAXIMUM AMOUNT OF THE CONTRACT</b>				<b>3.250.000 €</b>



# Pressupost intern versus oferta financera

## En base a HONORARIS

CLAU!  
Negociació amb  
els experts

### 1 All fee rates must cover:

- the remuneration actually paid to the experts concerned per **working day**
- administrative costs of employing the relevant experts, such as **relocation and repatriation expenses, accommodation, expatriation allowances, leave, medical insurance and other employment benefits accorded to the experts by the Consultant**
- **the margin, covering the Consultant's overheads, profit and backstopping facilities**

2 Experts who is defined as instrumental in the Terms of Reference and who are subject to evaluation as part of the tender.

3 Experts who is defined as instrumental in the Terms of Reference and who is approved by the Project Manager by administrative order.

4 The annual leave entitlement of experts must not exceed 60 calendar days.

Note that the input of experts must be given in full working days



# Pressupost intern versus oferta financera

## En base a HONORARIS

### 5 Provision for incidental expenditure:

- all incidental expenditure incurred in the course of the contract as **required by the Terms of Reference is to be invoiced at actual cost.**
- any cost related to the payment of an incidental expenditure is included, such as bank charges.
- **supporting documentation need not be submitted at the time interim invoices are presented for payment but must be retained for seven years after the final payment is made by the Contracting Authority.**
- the provision for incidental expenditure does not cover travel to/from the beneficiary country for experts (other than for missions identified in the Terms of Reference).
- any air travel must be by economy class while long distance train travel may be by 1st class. The provision shall cover costs for CO2 offsetting of air travel, to be achieved by supporting CDM/Gold Standard projects as part of the supporting (evidence should be included documents) or through airplance company programmes when available.
- the subsistence paid to experts on missions requiring an overnight stay away from the normal place of posting must be a maximum of the per diem rate published on the Procedures page of the Web site [http://ec.europa.eu/europeaid/work/procedures/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europeaid/work/procedures/index_en.htm) for each night away.



# Pressupost intern versus oferta financera

## En base a HONORARIS

- **Tarifes d'honoraris han de comprendre:**

Remuneració pagueu als experts per dia de feina

Costos administratius derivats de fer servir els experts (despeses de trasllat i repatriació, allotjament, indemnització per expatriació, allotjament, vacances, assegurança mèdica, etc.

El marge per cobrir les despeses generals del titular, els beneficis i les instal·lacions de suport.

Per calcular dies de treball, cal comptar amb 60 dies naturals a l'any de vacances obligatoris i irrenunciables.

- **Provisió per a despeses imprevistes:**

Costos relatius al pagament de despeses imprevistes, com ara comissions bancàries. NO SERÀ PRECÍS presentar documentació justificativa quan es presentin per al pagament de les factures, però cal conservar 7 anys.

No cobreix viatges.

Dietes pagades a experts en missions (pernoctació).

- **Provisió per a verificació de despeses**



INTERNAL FINANCIAL OFFER with INTERNATIONAL AND LOCAL EXPERTS					
	Unity	N° of unity	Unit cost	Total cost	Gross Profit Margin
<b>A. FEES</b>				0,00 €	
<b>KEY EXPERTS</b>					
Team Leader, Senior Rural Business Development Planner and Manager	working days			0,00 €	
Key expert 2: Senior Horticultural Expert	working days			0,00 €	
Key expert 3: Senior rural and regional development planning expert	working days			0,00 €	
	<b>TOTAL DAYS KE</b>	<b>0</b>			
<b>NON KEY EXPERTS</b>					
Non Key Experts senior	working days			0,00 €	
Non key experts junior	working days			0,00 €	
	<b>TOTAL DAYS NKE</b>	<b>0</b>			
<b>B. FLIGHTS, ACCOMMODATION AND MEDICAL INSURANCE</b>					
International Flights KE's (3)	year			0,00 €	
Accommodation KE's (3)	Months			0,00 €	
International Flights NKE	Unity			0,00 €	
Perdiems NKE (without accommodation)	Days			0,00 €	
Accommodation NKE (Rent Apartments)	Months			0,00 €	
Medical Insurance Ke's (3)	year			0,00 €	
<b>C. LOCAL LOGISTIC SUPPORT</b>					
Office rent in Azerbaijan	Months			0,00 €	
Other temporary offices	Months			0,00 €	
Office running costs	Months			0,00 €	
Administrative Staff (3 persons) - 1 person for each office	Months			0,00 €	
Internet connexion	Months			0,00 €	
Computers	Unit			0,00 €	
Printer/fax/scanner/photocopier	Unit			0,00 €	
Mobile phone (10 units) + running	Months			0,00 €	
Rent car, gas-oil, taxis	Months			0,00 €	
Support Staff (2 persons)	Months			0,00 €	
Internal Incidental	Months			0,00 €	
Bank Costs	Months			0,00 €	
<b>D. INCIDENTAL EXPENDITURE</b>					
<b>E. EXPENDITURE VERIFICATION</b>					
<b>F. OTHER</b>					
Bank Guarantee	Total Estimation	1	5000	0,00 €	
Management fee (8% of total fees financial offer)	Total Estimation	1			
<b>TOTAL COSTS</b>					
<b>PRICE OFFERED</b>					
<b>MAXIMUM BUDGET</b>					
				3.250.000,00 €	
				<b>Discount</b>	<b>3.250.000,00 €</b>
				<b>Discount %</b>	<b>100,00</b>





# Pressupost intern versus oferta financera

En base a HONORARIS

FACTURACIÓ DE CADA SOCI DEL CONSORCI

NET MARGIN SHARE BETWEEN CONSORTIUM PARTNERS			TOTAL KE+NKE	TOTAL TURNOVER
Name of the consortium partners	%	Amount		
AVENSA	25	0,00 €	0,00 €	0,00 €
RDA North-East	9	0,00 €	0,00 €	0,00 €
AFIR	8	0,00 €	0,00 €	0,00 €
SICI DOMINUS	15	0,00 €	0,00 €	0,00 €
ACH	18	0,00 €	0,00 €	0,00 €
EVOLUXER	10	0,00 €	0,00 €	0,00 €
MS&F	15	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>

DIVISION KES + NKs							
Consortium partners	NON KEY EXPERTS SENIOR			NON KEY EXPERTS JUNIOR			TOTAL NKES+NKEJ
	Days	Amount	Total	Days	Amount	Total	
AVENSA		400,00 €	0,00 €		200,00 €	0,00 €	0,00 €
RDA North-East		400,00 €	0,00 €		200,00 €	0,00 €	0,00 €
AFIR		400,00 €	0,00 €		200,00 €	0,00 €	0,00 €
SICI DOMINUS		400,00 €	0,00 €		200,00 €	0,00 €	0,00 €
ACH		400,00 €	0,00 €		200,00 €	0,00 €	0,00 €
EVOLUXER		400,00 €	0,00 €		200,00 €	0,00 €	0,00 €
MS&F		400,00 €	0,00 €		200,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>TOTAL CONSORTIUM PARTNERS</b>	<b>0</b>		<b>0,00 €</b>	<b>0</b>		<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>



INTERNAL FINANCIAL OFFER with INTERNATIONAL AND LOCAL EXPERTS					
	Unity	N° of unity	Unit cost	Total cost	Gross Profit Margin
<b>A. FEES</b>				1.744.270,00 €	
<b>KEY EXPERTS</b>					
Team Leader, Senior Rural Business Development Planner and Manager	working days	504	530	267.120,00 €	
Key expert 2: Senior Horticultural Expert	working days	486	500	243.000,00 €	
Key expert 3: Senior rural and regional development planning expert	working days	486	525	255.150,00 €	
	<b>TOTAL DAYS KE</b>	<b>1476</b>			
<b>NON KEY EXPERTS</b>					
Non Key Experts senior	working days	2200	400	880.000,00 €	
Non key experts junior	working days	495	200	99.000,00 €	
	<b>TOTAL DAYS NKE</b>	<b>2695</b>			
<b>B. FLIGHTS, ACCOMMODATION AND MEDICAL INSURANCE</b>					
International Flights KE's (3)	year	3	5.400	16.200,00 €	
Accomodation KE's (3)	Months	99	600	59.400,00 €	
International Flights NKE	Unity	45	600	27.000,00 €	
Perdiems NKE (without accomodation)	Days	2000	50	100.000,00 €	
Accomodation NKE (Rent Appartments)	Months	33	1.400	46.200,00 €	
Medical Insurance Ke's (3)	year	3	6.000	18.000,00 €	
<b>C. LOCAL LOGISTIC SUPPORT</b>					
Office rent in Azerbaijan	Months	33		0,00 €	
Other temporary offices	Months	0	0	0,00 €	
Office running costs	Months	33	250	8.250,00 €	
Administrative Staff (3 persons) - 1 person for each office	Months	33	3.600	118.800,00 €	
Internet connexion	Months	33	100	3.300,00 €	
Computers	Unit	12	600	7.200,00 €	
Printer/fax/scanner/photocopier	Unit	3	700	2.100,00 €	
Mobile phone (10 units) + running	Months	33	150	4.950,00 €	
				0,00 €	
Rent car, gas-oil, taxis	Months	33	250	8.250,00 €	
Support Staff (2 persons)	Months	10	2.100	21.000,00 €	
Internal Incidental	Months	33	700	23.100,00 €	
Bank Costs	Months	33	200	6.600,00 €	
<b>D. INCIDENTAL EXPENDITURE</b>					
				376.000,00 €	
<b>E. EXPENDITURE VERIFICATION</b>					
				20.000,00 €	
<b>F. OTHER</b>					
Bank Guarantee	Total Estimation	1	5000	238.188,00 €	
Management fee (8% of total fees financial offer)	Total Estimation	1		25.000,00 €	
	Total Estimation	1		213.188,00 €	
<b>TOTAL COSTS</b>					
				2.848.808,00 €	
<b>PRICE OFFERED</b>					
				3.060.850,00 €	212.042,00 € NET MARGIN
<b>MAXIMUM BUDGET</b>					
				3.250.000,00 €	14,43511191
				Discount	189.150,00 €
				Discount %	5,82



# Pressupost intern versus oferta financera

En base a HONORARIS

FACTURACIÓ DE  
CADA SOCI DEL  
CONSORCI

NET MARGIN SHARE BETWEEN CONSORTIUM PARTNERS			TOTAL KE+NKE	TOTAL TURNOVER
Name of the consortium partners	%	Amount		
AVENSA	25	53.010,50 €	170.000,00 €	223.010,50 €
RDA North-East	9	19.083,78 €	136.000,00 €	155.083,78 €
AFIR	8	16.963,36 €	136.000,00 €	152.963,36 €
SICI DOMINUS	15	31.806,30 €	156.000,00 €	187.806,30 €
ACH	18	38.167,56 €	110.000,00 €	148.167,56 €
EVOLUXER	10	21.204,20 €	135.000,00 €	156.204,20 €
MS&F	15	31.806,30 €	134.000,00 €	165.806,30 €
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>212.042,00 €</b>	<b>977.000,00 €</b>	<b>1.189.042,00 €</b>

DIVISION KES + NKs								
Consortium partners	NON KEY EXPERTS SENIOR			NON KEY EXPERTS JUNIOR			TOTAL NKES+NKEJ	
	Days	Amount	Total	Days	Amount	Total		
AVENSA	380	400,00 €	152.000,00 €	90	200,00 €	18.000,00 €		170.000,00 €
RDA North-East	310	400,00 €	124.000,00 €	60	200,00 €	12.000,00 €		136.000,00 €
AFIR	310	400,00 €	124.000,00 €	60	200,00 €	12.000,00 €		136.000,00 €
SICI DOMINUS	350	400,00 €	140.000,00 €	80	200,00 €	16.000,00 €		156.000,00 €
ACH	250	400,00 €	100.000,00 €	50	200,00 €	10.000,00 €		110.000,00 €
EVOLUXER	300	400,00 €	120.000,00 €	75	200,00 €	15.000,00 €		135.000,00 €
MS&F	300	400,00 €	120.000,00 €	70	200,00 €	14.000,00 €		134.000,00 €
<b>TOTAL CONSORTIUM PARTNERS</b>	<b>2200</b>		<b>880.000,00 €</b>	<b>485</b>		<b>97.000,00 €</b>		<b>977.000,00 €</b>



# Pressupost intern versus oferta financera

## **Altres aspectes de la negociació:**

**IMPOSTOS:** la negociació és en brut. Algunes empreses requereixen anualment una Declaració de l'expert conforme el pagament dels impostos nacionals (sobretot nacionalitat EEMM de la UE) està en regla.

**ASSEGURANCES:** molt recomanable incloure una assegurança de viatges (incloent repatriació de cadàver) per a missions de curt termini, i de salut per a experts residents.

Model estàndard de CONTRACTE per a NKE i KE (en diverses llengües)

**NKE:** Facturació dies-persona en finalitzar la missió (Full de Temps)

**KE:** Facturació mensual. Clàusula per la qual s'apliqui una retenció del 10% a cada factura com a garantia, retenint l'import fins a l'aprovació de l'informe final per part de l'Autoritat Contractant.

☆ **TIP: La negociació amb els Experts Principals és clau, ja que determina el nostre MARGE DE BENEFICI.**



# Pressupost intern versus oferta financera

## PREU GLOBAL

### **Global price: EUR amount**

Please include a price breakdown based on the **outputs/deliverables** in the Terms of Reference.



# Franja d'honoraris

El nivell d'honoraris està entre:

## ➤ Curt termini

600-1200 EUR dia/persona per a experts internacionals o UE

150-600 EUR dia/persona per a experts locals

## ➤ Llarg termini

10.000 -18.000 EUR mes/persona per a experts internacionals o UE

3.000 - 6.000 EUR mes/persona per a expertes locals



# Coherència entre la proposta tècnica i financera

- **REQUERIMENTS D'ACORD ALS TDR:**

- ✓ Expenditure Verification
- ✓ Incidental Expenditures
- ✓ Oficines i personal local de suport
- ✓ Altres despeses
- ✓ **SoEA** dels diferents experts quadra amb els **WORKING DAYS** (Oferta Financera) i **DIAGRAMA DE GANTT** (Oferta Tècnica)
- ✓ Vols i desplaçaments previstos a l'Oferta Tècnica



# Coherència entre la proposta tècnica i financera

	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11
<i>Number of full working</i>											
Key experts											
Team leader/Rural Business Development											
Senior expert/Horticultural											
Senior expert/Rural and Regional Development											
<i>Non key experts</i>											
Senior experts											
Junior experts											







# Modalitats de participació

## **LICITANT EN SOLITARI:**

Quan podem cobrir tot l'encàrrec i les condicions no obliguen a formar consorci

## **LÍDER D'UN CONSORCI:**

Podem cobrir la major part de l'encàrrec o bé les condicions aconsellen crear un consorci

## **SOCI D'UN CONSORCI:**

La nostra capacitat es limita a una contribució parcial

## **SUBCONTRACTACIÓ:**

Ens interessa com a client el contractista (l'empresa adjudicatària del contracte)



Atenció: no forma part del Consorci!



# Estratègia per a configurar el Consorci

- Definir el **líder** del consorci
- El líder serà el **representant legal de consorci** i qui signi el contracte amb el beneficiari
- En cas de no ser líder, procurar aconseguir el **màxim % de benefici** (en funció de la meva aportació, del número de socis, etc.)
  - Diferents modalitats: profit sharing, número d'experts mobilitzats, etc.
  - Definir clarament el % de gestió o project management del líder incloure o no un **soci local**
- El **pre-bid agreement** és el document que recull l'acord inicial entre socis



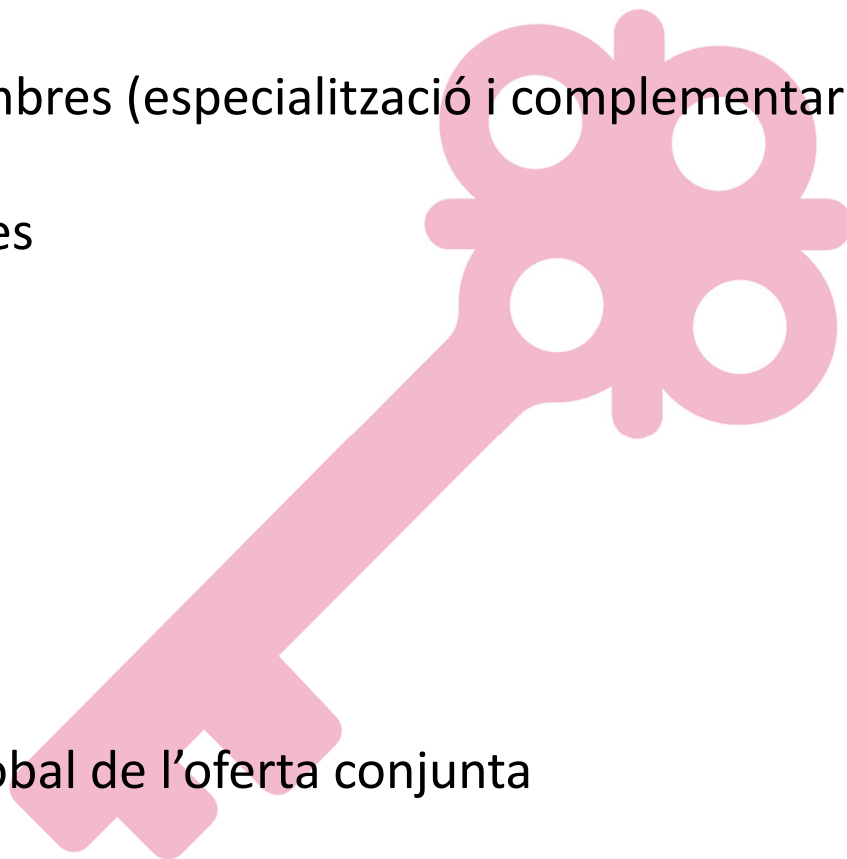
# Criteris per a escollir un bon soci

- Les seves **referències** i **àmbit d'especialització**
- Els seus **recursos humans** amb coneixements tècnics específics
- El seu **coneixement** de les condicions locals, cultura i pràctiques de negocis
- **Informació sobre el projecte** i **contactes** en el país beneficiari
- Accés al **finançament**
- Capacitat de **direcció de l'equip** del projecte
- Informar-se sobre la seva **reputació i experiència** passada amb el donant o el beneficiari (pex. evitar empreses en llista negra)



# Aspectes clau en la negociació

- Rol de cadascun dels membres (especialització i complementarietat)
- Responsabilitats assumides
- Riscos i com mitigar-los
- Atribució dels recursos
- Atribució dels costos
- Acord en l'enfocament global de l'oferta conjunta



# Acord pre-oferta

## CONTINGUT D'UN ACORD PRE-OFFERTA

- Establir quines/quines empreses seran les encarregades d'elaborar l'oferta tècnica i financera
- En cas de ser pre-seleccionat (llista curta) acordar l'estructura de l'associació, mecanismes de facturació, repartiment de despeses entre els socis
- Percentatges de distribució de la càrrega de treball entre els socis
- Període de vigència
- En cas d'adjudicació del contracte, eventual signatura d'un contracte addicional (Acord de Consorci) especificant altres aspectes encara no pactats en aquesta fase.
- Causes d'anul·lació del contracte
- Establir les normes i normes legals que s'hagin d'aplicar al conveni
- Marge de benefici



# Moltes gràcies!

## Contacte

[jescriba@blinkbcn.com](mailto:jescriba@blinkbcn.com)

[mrojas@blinkbcn.com](mailto:mrojas@blinkbcn.com)

[www.blinkbcn.com](http://www.blinkbcn.com)



# ICE-BREAKING



## 10 COSES EN COMÚ



### Objectiu

Preguntar per descobrir *coses* en comú.

### Instruccions

Tenim el temps de **la pausa cafè** per apuntar al paper la *cosa* en comú i el nom de la persona amb qui compartim la *cosa* en comú. Algunes regles:

- Una *cosa* en comú no és 'tinc ulls' o 'porto sabates'...
- Evitem assetjar a preguntes una mateixa persona fins a obtenir les 10 *coses* en comú
- Evitem preguntar la mateixa pregunta a tothom ("tens gat?"), trobant les 10 persones que tenen gats a la sala.







# Sessió pràctica. Oferta financera

# Completem una oferta financera

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1bcX1G7WMoQKIMSFRdbfz5ZdLnOjvRKBf/edit?usp=drive\\_link&oid=114572594924074548219&rtpof=true&sd=true](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1bcX1G7WMoQKIMSFRdbfz5ZdLnOjvRKBf/edit?usp=drive_link&oid=114572594924074548219&rtpof=true&sd=true)

