

**Jornada sobre  
“Acciones de información y  
promoción relativas  
a los productos agrícolas en el  
mercado interior y terceros  
países”**



# NORMATIVA

## NORMATIVA LEGAL:

- **Reglamento (UE) n.º 1144/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de octubre de 2014**, sobre acciones de información y de promoción relativas a productos agrícolas en el mercado interior y en terceros países, y por el que se deroga el Reglamento (CE) no 3/2008 del Consejo.
- **Reglamento delegado UE 2015/1829 de la Comisión, de 23 de abril de 2015**, que completa el Reglamento (UE) no 1144/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre acciones de información y de promoción relativas a productos agrícolas en el mercado interior y en terceros países, y su modificación mediante el **Reglamento delegado UE 2025/70 de la Comisión, de 21 de noviembre de 2024**.
- **Reglamento de ejecución UE 2015/1831 de la Comisión de 7 de octubre de 2015** por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (UE) no 1144/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre acciones de información y de promoción relativas a productos agrícolas en el mercado interior y en terceros países.
- **Real Decreto 38/2017 de 27 de enero**, sobre disposiciones de aplicación de la normativa de la UE en materia de acciones de información y promoción relativas a productos agrícolas en el mercado interior y terceros países.



## SELECCIÓN DEL ORGANISMO DE EJECUCIÓN (O.E) .

### INFORMACIÓN DE INTERÉS:

- Directrices para la selección del organismo de ejecución destinadas a las entidades proponentes que acceden a ayudas para el desarrollo de acciones de información y promoción relativas a productos agrícolas en el mercado interior y terceros países, en el marco de programas simples.
- Están publicadas en la web de MAPA:  
<https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/promo-alimentos/programas-euro/>
- La selección del organismo de ejecución se puede hacer :
  1. de forma **previa a la presentación de las propuestas a la Comisión** o en el caso de que las entidades proponentes tengan firmado un contrato marco con una agencia.
  2. **no haya sido seleccionado previamente**. La solicitud para la verificación del procedimiento seguido se presentará en cualquier momento desde que se haya presentado a la REA.



## PRINCIPIOS FUNDAMENTALES EN LA SELECCIÓN DEL O.E.

- Los OE deben estar seleccionados antes de la firma del contrato.
- Los procedimientos deben ser competitivos ( garantizar una adecuada publicidad, concurrencia, igualdad de trato y transparencia)
- Garantizar que se elige la oferta de mejor relación calidad/precio (económicamente mas ventajosa)
- No puede haber conflicto de intereses
- Plazo de presentación de las solicitudes de verificación del procedimiento de selección del OE y firma de contratos:
  1. Si la **selección es previa** a la presentación de la propuesta a la Comisión o tenga firmado un contrato marco: **15 días hábiles** desde que finaliza el plazo de presentación de propuestas- de programas a la REA
  2. Si es **posterior** (programa aprobado por la REA): **30 días hábiles** desde la fecha de recepción de la Notificación de la decisión de la Comisión



## FASES DEL PROCESO DE SELECCIÓN DEL O.E.

El procedimiento consta de tres fases separadas en el tiempo:

- **Publicación** del anuncio de convocatoria.
- **Fase de exclusión y selección:** presentación y análisis de credenciales de los organismos de ejecución que deseen participar.
- **Fase de adjudicación:** presentación y análisis de las propuestas de los organismos de ejecución que superen la fase anterior.



## CONTENIDO DE LA CONVOCATORIA CUANDO LA **SELECCIÓN ES PREVIA A LA PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA A LA REA**

La convocatoria debe contener como mínimo la siguiente información:

- Objeto de la convocatoria.
- **Presupuesto máximo a licitar.**
- Objetivo general y específicos del programa.
- Producto para promocionar.
- Mercado/s de destino.
- Tema o topic orientativo de la convocatoria UE.
- Dato de la entidad proponente .
- Descripción de la entidad proponente .
- Caracterización general del sector.
- Tendencias y retos que abordará el programa.
- Público objetivo.
- **Plan de trabajo: paquetes de trabajo y acciones a desarrollar.**
- **Calendario del procedimiento: 3 fases**
  - 1º. Publicación de la convocatoria.
  - 2º. Fase de exclusión/selección. Criterios
  - 3º. Fase de adjudicación. Criterios



## CONTENIDO DE LA CONVOCATORIA CUANDO LA SELECCIÓN ES PREVIA A LA PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA A LA REA

### 1. PRESUPUESTO MÁXIMO

- ✓ Presupuesto que se va a licitar
- ✓ No se tendrá en cuenta los gastos de coordinación, gastos de subcontratación, otros costes subvencionables y costes directos
- ✓ Indicar si las propuestas irán con IVA incluido o no

### 2. PLAN DE TRABAJO DEL PROGRAMA

- ✓ Relaciones públicas,
- ✓ Sitio web y medios sociales,
- ✓ Publicidad (prensa, televisión, radio, en línea, exterior o cine),
- ✓ Instrumentos de comunicación,
- ✓ Actos, y/o
- ✓ Promoción en punto de venta.



# FASES DEL PROCEDIMIENTO

**FASE DE EXCLUSIÓN/SELECCIÓN** (no es puntuable pero si excluyente)

1 Criterios de exclusión:

- ✓ Certificado que demuestre estar al corriente del cumplimiento de las obligaciones tributarias y de la Seguridad Social impuestas por la legislación vigente.
- ✓ Declaración de no estar incurso en ninguno de los criterios de exclusión del artículo 71 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.
- ✓ Certificado que demuestre que no mantiene conflicto de intereses con la entidad proponente y entidad social, en su caso, por razones de interés económico, afinidad política o nacional, vínculos familiares o emocionales o cualquier otro interés compartido. Para ello, utilizarán el modelo establecido por el MAPA y publicado en la página Web.

2 Criterios de selección:

**Capacidad técnica:**

- ✓ Se entenderá por capacidad técnica u operativa la disponibilidad de recursos humanos y técnicos suficientes con las cualificaciones profesionales necesarias para llevar a cabo las acciones propuestas. Pueden valorarse en esta fase aspectos como la experiencia profesional.
- ✓ Cuando se recurre a un procedimiento negociado sin publicidad para seleccionar el organismo de ejecución, las agencias contactadas deben acreditar tener dimensión internacional.

**Capacidad financiera:**

- ✓ La solvencia económica y financiera del empresario podrá acreditarse por medio de declaraciones apropiadas de entidades financieras, declaración del empresario sobre el volumen de negocio o, en su caso, justificante de la existencia de un seguro de indemnización por riesgos profesionales.
- ✓ Las condiciones mínimas de solvencia que deberá acreditar el empresario, será un volumen anual de negocios, considerando la mejor cifra de los últimos tres ejercicios disponibles, por importe mínimo en euros equivalente al 30% del importe anual con IVA del presupuesto del programa presentado.



# FASES DEL PROCEDIMIENTO

## FASE DE ADJUDICACIÓN

### 1 Valoración de la calidad general (40 puntos)

Se establecerá una puntuación mínima y se indicará la puntuación de cada criterio y subcriterio

#### **1. Pertinencia**

Se valorará que las propuestas de programa aborden:

- 1.1 El tema concreto de la convocatoria a la que se pretenda participar.
- 1.2 Los productos que se quieran promocionar.
- 1.3 Se atiene fielmente a los objetivos y fines específicos establecidos en la convocatoria.

#### **2. Calidad**

- 2.1 Selección idónea de actividades en relación con los objetivos y la estrategia del programa, conjunto adecuado de herramientas de comunicación, sinergia entre las distintas actividades.
- 2.2 Descripción concisa de las actividades y los resultados concretos, relación coste-eficacia.
- 2.3 Calidad de los indicadores y métodos de evaluación propuestos.
- 2.4 Asignación adecuada del presupuesto en relación con los objetivos y el alcance de las actividades. El presupuesto se divide eficazmente entre las actividades. Es coherente con la estrategia descrita y el impacto previsto.
- 2.5 Descripción clara de los costes estimados y de la precisión del presupuesto.
- 2.6 Coherencia entre los costes y los resultados concretos previstos.
- 2.7 Organización del programa y estructura de gestión.
- 2.8 Creatividad del programa.

#### **3. Impacto**

- 3.1 Se valorará que las propuestas estén orientadas a los resultados y muestren con claridad cómo se proponen alcanzar dichos resultados.
- 3.2 El nivel de inversión propuesto se justifica por la rentabilidad prevista.



## FASES DEL PROCEDIMIENTO

### 2 Valoración del precio ( 60 puntos)

- ✓ Se podrá establecer un umbral mínimo de precio por debajo del cual la propuesta no se considera que ofrezca garantías suficientes de buena ejecución.
- ✓ La proposición económica se puntuará de acuerdo con un criterio de proporcionalidad exclusivamente respecto de la oferta más reducida, a la que se atribuye la puntuación máxima, calculando la ponderación de las demás con arreglo a la siguiente formula:  
$$P = \text{puntuación máxima} \times (\text{oferta mínima} / \text{oferta a valorar})$$

P: es la puntuación obtenida por cada una de las propuestas.  
Puntuación máxima: 60.  
Oferta min: es la oferta mínima recibida y que haya llegado a esta fase.  
Oferta para valorar: es la oferta correspondiente al licitador que se valora.
- ✓ La oferta que supere el presupuesto máximo de licitación o, en su caso, el presupuesto mínimo, indicado en la convocatoria, recibirá cero (0) puntos en la valoración del precio y quedará fuera del proceso.



## CONTENIDO DE LA CONVOCATORIA CUANDO LA **SELECCIÓN ES POSTERIOR** A LA PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA A LA REA

Las diferencias respecto a la selección previa son las siguientes:

1. En el contenido de la convocatoria, hay que presentar:

- a) el presupuesto que se debe poner es el aprobado por la REA salvo el presupuesto de coordinación, evaluación , otros costes subvencionables y costes directos.  
Indicar si va con IVA incluido o no.
- b) Programa aprobado por la REA sin las actividades de coordinación ni de evaluación de resultados.



## CONTENIDO DE LA CONVOCATORIA CUANDO LA **SELECCIÓN ES POSTERIOR** A LA PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA A LA REA

2. En la fase de adjudicación, se debe valorar en dos partes diferenciadas y excluyentes, primero la calidad sin conocerse la oferta económica:

### a) Valoración de la calidad (15 puntos)

#### 1. Pertinencia

Se valorará que las propuestas son coherentes con el programa seleccionado por la REA y no lo desvirtúa.

#### 2. Calidad

Se ajustará a la propuesta seleccionada por la REA. No obstante, se podrá valorar positivamente las mejoras introducidas en el programa seleccionado por la REA.

#### 3. Impacto

El impacto se ajustará a la propuesta seleccionada por la REA. No obstante, se podrá valorar positivamente las mejoras introducidas en el programa seleccionado por la REA.

### b) Valoración del precio (85 puntos)

Se valora igual que en la selección previa.

Se podrá establecer un umbral mínimo de precio por debajo del cual la propuesta no se considera que ofrezca garantías suficientes de buena ejecución.



## DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR EN EL MAPA

1. Solicitud de aprobación de la selección del OE. (modelo disponible en la web del MAPA) y se presenta a través de la sede electrónica del MAPA:
  - Listado de las personas que vayan a participar en la preparación/gestión del programa tanto de la entidad proponente y entidad social, en su caso, como del organismo de ejecución seleccionado.
  - Las DACIs (Declaración de ausencia de conflicto de intereses) de todas las personas listadas.
  - Cuadro presupuestario del programa presentado, en el caso en el que la selección se realice antes de la presentación del programa a la REA
2. Convocatoria y briefing si lo hay. Programa aprobado por la REA si es posterior la selección
3. Descripción de los medios empleados para dar difusión (web, mails, medios escritos, etc)
4. Comunicación con los interesados
5. Copia de las propuestas recibidas
6. Documentación del proceso de exclusión/selección
7. Documentación que de fé del proceso de adjudicación
8. Otras entidades intervinientes.
9. Si la entidad proponente tiene firmado un contrato marco con una agencia deberá justificarlo y aportar copia del mismo al igual si participan otras entidades intervinientes
10. Si la entidad ejecuta partes del programa deberá acreditar mínimo 3 años de experiencia



## INFORMACIÓN Y APOYO

### UE

- Página Web REA:  
[https://rea.ec.europa.eu/funding-and-grants/promotion-agricultural-products-0\\_en](https://rea.ec.europa.eu/funding-and-grants/promotion-agricultural-products-0_en)
- Página Web DG AGRI:  
[https://ec.europa.eu/info/promotion-eu-farm-products\\_en](https://ec.europa.eu/info/promotion-eu-farm-products_en)
- Portal del participante:  
<https://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/index.html>
- Helpdesk REA:  
[REA-AGRI-GRANTS@ec.europa.eu](mailto:REA-AGRI-GRANTS@ec.europa.eu)
- Visite: [www.agripromotion.eu](http://www.agripromotion.eu)
- Redes sociales: #EUAgriPromo and @EUAgri

### MAPA

- Páginas Web:  
<https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/promo-alimentos/programas-euro/>
- <https://www.alimentosdespana.es/es/>
- Correo electrónico:  
[programasue@mapama.es](mailto:programasue@mapama.es)



# MUCHAS GRACIAS

SG PROMOCIÓN DE LOS ALIMENTOS DE ESPAÑA

*[programasUE@mapa.es](mailto:programasUE@mapa.es)*

27 Marzo de 2025

