

PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS JAMONES IBÉRICOS DE ESPAÑA 2024-2026

REINO UNIDO

CONVOCATORIA DE CONCURSO

PARA LA SELECCIÓN DEL ORGANISMO DE EVALUACIÓN Y MEDICIÓN DE RESULTADOS DE LOS TRES PROGRAMAS DE PROMOCIÓN EUROPEOS, “**Despierta la pasión de Europa: DESPIERTA TU SENTIDO IBÉRICO**”, APROBADOS DENTRO DE LAS AYUDAS DE LA UNIÓN EUROPEA (Reglamento UE 1144/2014)

Briefing

27 MARZO 2024

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO

1.- OBJETIVOS DEL CONTRATO

2.- MEDICIÓN DE RESULTADOS

3.- OBJETIVOS DEL PROYECTO

- OBJETIVO DE NEGOCIO - IMPACTO ECONÓMICO
- OBJETIVOS DE CONCIENCIACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN
- RESUMEN DE LOS OBJETIVOS SMART

4.- METODOLOGÍA PROPUESTA EN PROGRAMA

- FASES DEL ESTUDIO

5.- INDICADORES

- INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD (REALIZACIÓN) Y RESULTADOS
- INDICADORES DE IMPACTO (CONCIENCIACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN)
- INDICADORES DE RENDIMIENTO ECONÓMICO (IMPACTO SOBRE LAS VENTAS)

6.- PRESUPUESTO

7.- PÚBLICOS OBJETIVOS

8.- PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

9.- CONSIDERACIONES FINALES

RESUMEN EJECUTIVO

Convoca

Interprofesional del Cerdo Ibérico (ASICI), Organización Interprofesional Agroalimentaria (OIA) constituida con el objetivo de asumir la representación y defensa de los intereses del sector Ibérico. Entre sus fines está la realización de acciones de información y promoción, nacional e internacional, para aumentar la visibilidad, el reconocimiento y el consumo de los Jamones Ibéricos.

Proyecto

“Despierta la pasión de Europa: DESPIERTA TU SENTIDO IBÉRICO”

- Reino Unido: UK_AWAKEIBERICOSENSE. Proyecto 101138880

TRES PROGRAMAS SIMPLES

Las empresas interesadas pueden presentar propuestas para la medición de los proyectos que estime conveniente: un proyecto, dos o los tres. En todo caso, la valoración se hará de forma individual, buscando en cada uno de ellos la mejor relación calidad/precio y la ausencia de conflicto de intereses.

Duración de la campaña

36 meses. 01/03/2024 al 28/02/2027

Presupuesto

- UK_AWAKEIBERICOSENSE. 35.000 euros.

Convocatoria: plazos de entrega

- Fase de Selección.
 - Documentación administrativa recogida en la convocatoria (cumplimiento del artículo 71 de la Ley 9/2017 de contratos del sector público, capacidad técnica y financiera, ausencia de conflicto de intereses...).
 - Entrega documentación requerida antes de las 12:00 horas, del 27/04/2024.
- Fase de Adjudicación.
 - Proyecto de evaluación de resultados.
 - Entrega proyecto antes de las 12:00 horas, del 14/06/2024.

Otras consideraciones

- El proyecto se financia con fondos del propio sector (ASICI) y la UE
- El objetivo del concurso es seleccionar una empresa para evaluar los resultados del programa simple ejecutado bajo una estrategia común y adscritos al Reglamento UE 1144/2014 de ayudas a la promoción de los productos agroalimentarios de la Unión Europea.
- Tipo de concurso: no remunerado.
- Bases del concurso: recogidas en las bases de la convocatoria y en este briefing.



1. OBJETIVO DEL CONTRATO

El objeto del contrato es seleccionar uno o varios Organismos de Medición que analicen y midan en qué medida cada uno de los programas de información y promoción impulsado por ASICI, con el apoyo de la UE, “Despierta la pasión de Europa: DESPIERTA TU SENTIDO IBÉRICO”, contribuye a mejorar la visibilidad y el posicionamiento de los Jamones Ibéricos, aumentar la conciencia y el conocimiento de los consumidores y, a largo plazo, esto tiene un impacto en su comportamiento aumentando la intención de compra y, por ende, las ventas.

La clasificación arancelaria del producto objetivo del programa, Jamón Ibérico, queda encuadrada, dentro del Arancel Comunitario Integrado (TARIC), con la partida arancelaria 0210: jamones, paletas y sus trozos deshuesados o sin deshuesar, en salmuera, seca o ahumada.

Tal y como marca la normativa que regula el programa, Reglamento UE 1144/2014, la selección del organismo de medición externo se realizará mediante un proceso competitivo, siguiendo la mejor relación “value for money”.

Las empresas interesadas pueden optar a presentar propuestas para la medición de los proyectos que estimen conveniente, es decir, optar a un proyecto, a dos o a los tres. En todo caso, la valoración se hará de forma individual, buscando en cada uno de ellos la mejor relación calidad/precio y la ausencia de conflicto de intereses.

El organismo seleccionado será el encargado de valorar, siguiendo las directrices específicas para la evaluación marcadas por la Comisión Europea ([Better regulation: guidelines and toolbox](#)), el grado de implementación, desarrollo, sensibilización y cumplimiento de los objetivos previstos en el siguiente proyecto impulsado por ASICI.

PROGRAMA SIMPLE EN TERCEROS PAÍSES

- Producto. Jamones de Ibéricos de España
- Mercado Objetivo: Reino Unido.
- Duración. 36 meses. 01/03/2024 al 28/02/2027
- Presupuesto. 35.000 euros.

2. MEDICIÓN DE RESULTADOS

Un enfoque orientado a los resultados solo puede garantizarse si, como primer paso, se analiza el grado de relevancia y realización de la acción y, en segundo lugar, se implementa un sistema de Monitoreo y Evaluación (M&E).

El objetivo del M&E será evaluar en qué medida la intervención del proyecto aumenta la conciencia de los consumidores y tiene un impacto en su comportamiento. Por este motivo, la evaluación externa se centrará en un:

1. **Monitoreo periódico y grado de cumplimiento de las actividades previstas en el acuerdo de subvención y los objetivos marcados.** Como método general se procederá a comprobar que las distintas acciones se han desarrollado correctamente en cantidad, tiempo y forma, así como la consecución de los resultados esperados. Para ello, se basará en los justificantes aportados por el Organismo de Ejecución y se integrará junto al resto de los indicadores en los informes final de medición.
2. **Evaluación de objetivos al finalizar el programa,** respondiendo en qué medida y por qué el programa responde (o no) a los indicadores de realización, resultados, concienciación y económicos estimados.

3. OBJETIVOS DEL PROYECTO

Los objetivos del programa se han definido en función de la situación y del análisis de mercado realizado para la presentación de los proyectos a la convocatoria. De este modo, establecemos los siguientes **objetivos específicos de conformidad con el anexo del Reglamento 1144/2014 artículo 22 y el anexo I del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1831 de la Comisión.**

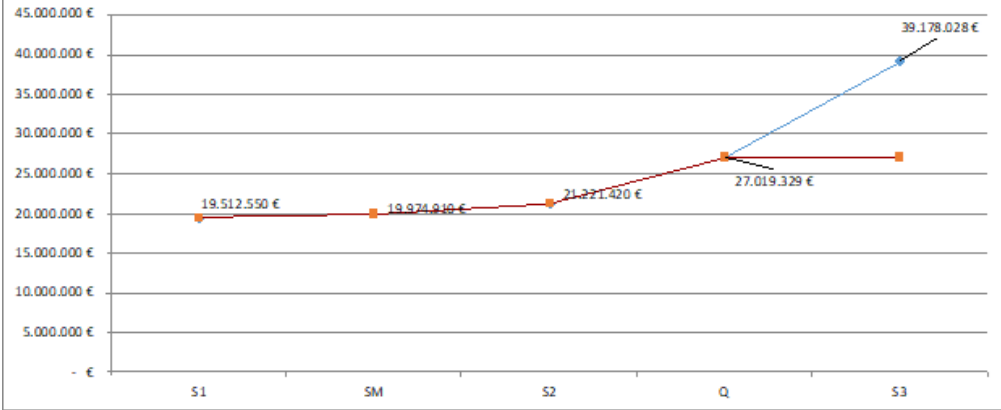
A. OBJETIVO DE NEGOCIO - IMPACTO ECONÓMICO

OBJETIVO 1	Objetivo económico Aumentar el nivel de exportaciones de España a UK en un 45% al final de los tres años. El objetivo de negocio es apoyar el crecimiento de las exportaciones ya existentes ayudando a aumentar el nivel de confianza, consolidar la tendencia y alcanzar posiciones de liderazgo y consolidación del mercado.
-------------------	--

3. OBJETIVOS DEL PROYECTO

<p>Objetivos secundarios</p>	<p>En función de los dos targets definidos y de los objetivos de concienciación, el aumento de las exportaciones contribuye a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Generar valor añadido para el canal TRADE y HORECA en los que trabajaremos para que aumente la demanda de jamones europeos a los exportadores y distribuidores. Estrategia Push desde la oferta. • Generar un valor diferencial para los profesionales y consumidores finales, ganando cuota de mercado mediante la formación y la generación de momentos de consumo. Estrategia pull desde la demanda. <p>Además, este proyecto es vital para apoyar la sostenibilidad económica y social del sector agroalimentario europeo, ayudándole a la internacionalización y a la mejora de su competitividad</p>																																																							
<p>Resultados esperados</p>	<p>Análisis de las series históricas y datos de consumo de las fuentes oficiales. Las cifras 2017-2022 corresponden a cifras de las series históricas presentadas en el estudio de mercado. Las cifras 2023-2026 son cifras estimadas de tendencia natural del mercado (=sin campaña). Como se observa, las cifras de exportación venían en una tendencia de estancamiento clara en UK, motivado en 2020 y 2021 por la pandemia, algo que podría leerse incluso como positivo ya que en plena pandemia no hubo un descenso acusado de las exportaciones. Pero, evidentemente, con la apertura han explotado las exportaciones en 2022 lo que se refleja en el crecimiento de un 20% en UK, es de vital importancia en estos momentos apoyar con promoción para mantener la tendencia.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="11">VALOR DE LAS EXPORTACIONES de JAMÓN IBÉRICO en UK (€)</th> </tr> <tr> <th>2017</th> <th>2018</th> <th>2019</th> <th>2020</th> <th>2021</th> <th>2022</th> <th>2023</th> <th>2024</th> <th>2025</th> <th>2026</th> <th>2027-2028</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>19.512.550 €</td> <td>20.041.160 €</td> <td>20.067.530 €</td> <td>20.278.300 €</td> <td>19.384.160 €</td> <td>24.001.800 €</td> <td>24.481.836 €</td> <td>25.461.109 €</td> <td>26.988.776 €</td> <td>28.608.103 €</td> <td>27.019.329 €</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>2.00%</td> <td>4.00%</td> <td>6.00%</td> <td>8.00%</td> <td>45.00%</td> </tr> <tr> <td colspan="10">Estimaciones Sin campaña de promoción UE</td> <td>CON PROMOCIÓN UE</td> </tr> </tbody> </table> <p>Este gráfico muestra las cifras de valores de venta de 2017 a 2026 sin campaña:</p>	VALOR DE LAS EXPORTACIONES de JAMÓN IBÉRICO en UK (€)											2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027-2028	19.512.550 €	20.041.160 €	20.067.530 €	20.278.300 €	19.384.160 €	24.001.800 €	24.481.836 €	25.461.109 €	26.988.776 €	28.608.103 €	27.019.329 €							2.00%	4.00%	6.00%	8.00%	45.00%	Estimaciones Sin campaña de promoción UE										CON PROMOCIÓN UE
VALOR DE LAS EXPORTACIONES de JAMÓN IBÉRICO en UK (€)																																																								
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027-2028																																														
19.512.550 €	20.041.160 €	20.067.530 €	20.278.300 €	19.384.160 €	24.001.800 €	24.481.836 €	25.461.109 €	26.988.776 €	28.608.103 €	27.019.329 €																																														
						2.00%	4.00%	6.00%	8.00%	45.00%																																														
Estimaciones Sin campaña de promoción UE										CON PROMOCIÓN UE																																														

3. OBJETIVOS DEL PROYECTO

Resultados esperados	<p>Y la previsión de resultados con la campaña:</p>  <table border="1"><thead><tr><th>Periodo</th><th>Resultado (€)</th></tr></thead><tbody><tr><td>S1</td><td>19.512.550 €</td></tr><tr><td>SM</td><td>19.974.919 €</td></tr><tr><td>S2</td><td>21.271.420 €</td></tr><tr><td>Q</td><td>27.019.329 €</td></tr><tr><td>S3</td><td>39.178.028 €</td></tr></tbody></table> <p>Fuente: Elaboración propia</p>	Periodo	Resultado (€)	S1	19.512.550 €	SM	19.974.919 €	S2	21.271.420 €	Q	27.019.329 €	S3	39.178.028 €
Periodo	Resultado (€)												
S1	19.512.550 €												
SM	19.974.919 €												
S2	21.271.420 €												
Q	27.019.329 €												
S3	39.178.028 €												
Metodología	ICEX - Eurostat												

B. OBJETIVOS DE CONCIENCIACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN

OBJETIVO	<p>Las exportaciones de Jamón Ibérico tras el Brexit han generado un clima de incertidumbre en la imagen de producto europeo. Por ello, proponemos un proyecto que ayude a generar confianza y valor sobre nuestro producto en cuanto al origen Europa y a los atributos del modelo de producción europeo, en lo relativo a la sostenibilidad social, medioambiental y económica, al bienestar animal y en términos de trazabilidad. Por eso queremos:</p> <ul style="list-style-type: none">• Aumentar el grado de vinculación con el origen (Europa)• Aumentar el grado de conocimiento del etiquetado y de la trazabilidad europea.• Aumentar el grado de conocimiento sobre el bienestar animal.• Aumentar el grado de concienciación sobre la sostenibilidad social, medioambiental y económica que aporta el Jamón Ibérico a las zonas rurales.
-----------------	---

3. OBJETIVOS DEL PROYECTO

<p>Objetivos concretos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Vincular al origen del Jamón Ibérico con el origen Europa. • Poner en valor aspectos ligados al Jamón Ibérico y a sus aportaciones en el entorno medioambiental, social y económico de los entornos rurales. • Incrementar el conocimiento diferencial de las distintas categorías comerciales y precintos de jamón ibérico y su proceso de trazabilidad. • Aumentar el conocimiento sobre los atributos, características y propuesta de valor de los Jamones Ibéricos como uno de los productos bandera de la UE. • Poner en valor el Modelo Europeo de Producción en base a la sostenibilidad, implicación medioambiental, defensa del bienestar animal, trazabilidad, calidad, seguridad y etiquetado. • Apostar por la información y la diferenciación de los productos. • Comunicar que el Jamón Ibérico es algo más que un alimento, un icono gastronómico convertido en seña de identidad cultural y social. • Elevar la percepción de calidad comunicando las características diferenciales de los Jamones Ibéricos (calidad, sabor, tradición, elaboración, raza, alimentación, categorías, dehesa, tiempos de curación) y las garantías aportadas al consumidor (ÍTACA, precintos identificativos o APP Ibérico). • Divulgar la versatilidad del producto y diversificar los momentos de consumo. • Informar de las propiedades nutricionales de los productos Ibéricos. 																																					
<p>Objetivos concretos Drivers y cuestiones que plantear</p>	<p>Para lograr estos objetivos, comunicaremos teniendo en cuenta los principales impulsores (producto y emocional). Estos drivers han sido definidos en el estudio de mercado realizado por Ipsos y presentado en el apartado de Estudio de Mercado.</p> <p><u>Origen Europa</u> – P.1.- ¿Sabe qué el Jamón Ibérico es un producto de origen Europa? Solo el 72% de los consumidores sabe que el Jamón Ibérico es origen Europa.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th></th> <th>NIVEL BAJO (0-20%)</th> <th>NIVEL BAJO/MEDIO (20-40%)</th> <th>NIVEL MEDIO (40-60%)</th> <th>NIVEL MEDIO/ALTO (60-80%)</th> <th>NIVEL ALTO (80-100%)</th> <th>%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">1. El Jamón Ibérico es un producto de origen Europeo</td> <td>Momento 0</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>X= 72%</td> </tr> <tr> <td>Momento 1</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>X=1</td> </tr> <tr> <td>Momento 2</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>X=2)</td> </tr> <tr> <td>Momento 3</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>X=3)</td> </tr> </tbody> </table>			NIVEL BAJO (0-20%)	NIVEL BAJO/MEDIO (20-40%)	NIVEL MEDIO (40-60%)	NIVEL MEDIO/ALTO (60-80%)	NIVEL ALTO (80-100%)	%	1. El Jamón Ibérico es un producto de origen Europeo	Momento 0						X= 72%	Momento 1						X=1	Momento 2						X=2)	Momento 3						X=3)
		NIVEL BAJO (0-20%)	NIVEL BAJO/MEDIO (20-40%)	NIVEL MEDIO (40-60%)	NIVEL MEDIO/ALTO (60-80%)	NIVEL ALTO (80-100%)	%																															
1. El Jamón Ibérico es un producto de origen Europeo	Momento 0						X= 72%																															
	Momento 1						X=1																															
	Momento 2						X=2)																															
	Momento 3						X=3)																															

3. OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivos concretos

Modelo Europeo de producción. - P.2. En términos de producto europeo, ¿con cuál de las afirmaciones identificas el Jamón Ibérico?

		NIVEL BAJO (0-20%)	NIVEL BAJO/MEDIO (20-40%)	NIVEL MEDIO (40-60%)	NIVEL MEDIO/ALTO (60-80%)	NIVEL ALTO (80-100%)	%
1. El Jamón Ibérico es un producto Europeo que respeta y está comprometido con el "Animal Welfare"	Momento 0						X= 39%
	Momento 1						X=1
	Momento 2						X=21
	Momento 3						X=31
2. El Jamón Ibérico es un producto Europeo que respeta y está comprometido con la "Job Creation in rural areas"	Momento 0						X= 37%
	Momento 1						X=1
	Momento 2						X=21
	Momento 3						X=31
3. El Jamón Ibérico es un producto Europeo que respeta y está comprometido con alcanzar "Neutral Environmental impact"	Momento 0						X= 26%
	Momento 1						X=1
	Momento 2						X=21
	Momento 3						X=31
4. El Jamón Ibérico es un producto Europeo comprometido con su origen "Protection of designation of origin"	Momento 0						X= 48%
	Momento 1						X=1
	Momento 2						X=21
	Momento 3						X=31
5. El Jamón Ibérico es un producto Europeo con un proceso sostenible de "Natural conservation"	Momento 0						X= 21%
	Momento 1						X=1
	Momento 2						X=21
	Momento 3						X=31
6. El Jamón Ibérico es un producto Europeo con un riguroso proceso de "traceability"	Momento 0						X= 43%
	Momento 1						X=1
	Momento 2						X=21
	Momento 3						X=31

Categorías comerciales. - P.3. En términos de trazabilidad. ¿Conoces que el Jamón Ibérico de Origen Europa tiene 4 categorías comerciales y 4 precintos que garantizan su calidad desde el origen? Solo el 44% de los encuestados conocen de la existencia de alguna de las categorías.

		NIVEL BAJO (0-20%)	NIVEL BAJO/MEDIO (20-40%)	NIVEL MEDIO (40-60%)	NIVEL MEDIO/ALTO (60-80%)	NIVEL ALTO (80-100%)	%
1. El Jamón Ibérico de Origen Europa tiene 4 categorías comerciales y 4 precintos que garantizan su calidad desde el origen	Momento 0						X= 20%
	Momento 1						X=1
	Momento 2						X=21
	Momento 3						X=31

Resultados esperados

Entre los profesionales y consumidores impactados por las actividades de promoción tratar de:

- Aumentar el grado de conocimiento sobre el origen europeo en 10 puntos en los próximos 3 años.
- Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido por su modelo de producción con el "Animal Welfare" en 20 puntos en los próximos 3 años.
- Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con la "Job Creation in rural areas" en 23 puntos en los próximos 3 años.
- Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con alcanzar "Neutral Environmental impact" en 15 puntos en los próximos 3 años.
- Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con su origen "Protection of designation of origin" en 12 puntos.
- Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con un proceso sostenible de "Natural conservation" en 20 puntos en los próximos 3 años.
- Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con un riguroso proceso de "traceability" y darlo a conocer en 17 puntos en los próximos 3 años.
- Aumentar el grado de conocimiento sobre las 4 categorías comerciales y 4 precintos que garantizan su calidad desde el origen en 16 puntos en los próximos 3 años.



3. OBJETIVOS DEL PROYECTO

Target objetivo	B2B y B2C Consumidores finales y publico profesional que participe de las actividades o vea la campaña en algunos de los medios previsto.
------------------------	---

C. RESUMEN DE LOS OBJETIVOS SMART

Para que estos objetivos sean SMART (específicos, medibles, alcanzables, orientados a resultados y limitados en el tiempo) deben enmarcarse dentro de un plan de actividades que permita la consecución de estos en un plazo de tiempo determinado. Estos objetivos específicos responden al análisis SMART aplicado a la campaña:

RESUMEN DE LOS OBJETIVOS SMART PARA EL MERCADO DE UK		
	Objetivos de Negocio	Objetivos de Comunicación
S	Aumentar el nivel de exportaciones de España a UK en un 45% .	<ul style="list-style-type: none"> · Aumentar el grado de conocimiento sobre el origen europeo en 10 puntos. · Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido por su modelo de producción con el "Animal Welfare" en 20 puntos. · Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con la "Job Creation in rural areas" en 23 puntos. · Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con alcanzar "Neutral Enviromental impact" en 15 puntos. · Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con origen "Protection of designation of origin" en 12 puntos. · Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con un proceso sostenible de "Natural conservation" en 20 puntos. · Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con un riguroso proceso de "traceability" en 17 puntos. · Aumentar el grado de conocimiento sobre las 4 categorías comerciales y 4 precintos que garantizan su calidad desde el origen en 16 puntos.
M	Medibles	A través de un análisis comparativo de la situación pre (estudio de mercado presentado y realizado por IPSOS en marzo de 2023) y post campaña (fin de año 1,2 y 3) para cada uno de los objetivos. Se hará seguimiento anual para detectar posibles desviaciones y ajustar. Las variables serán: ventas, grado de Conocimiento y motivos ligados a la intención de compra.
A	Alcanzables	Los objetivos marcados son alcanzables en función de: Análisis de mercado , tendencias previstas, presupuesto del proyecto, tiempo marcado de desarrollo y compromiso del sector exportador.
R	Resultados	Todos ellos están centrados en conseguir los resultados detallados y con un ROI positivo previsto de 2,73 del total programa
T	Tiempo	Están acotados temporalmente para su consecución en el periodo total del 3 años que dura el programa y anualmente de acuerdo con los cronogramas de actuaciones

4. METODOLOGÍA PROPUESTA EN PROGRAMA

La evaluación del programa tendrá como objetivo medir el **cumplimiento de los objetivos descritos anteriormente**. Asimismo, el estudio medirá la **imagen del producto y el cambio en la percepción de este**, consumo y motivos de consumo, visibilidad, recuerdo y mensajes de campaña, tanto en espontáneo como en sugerido. Para el correcto cumplimiento de los objetivos marcados para el estudio, la empresa evaluadora realizará tanto **análisis cualitativos como cuantitativos**, mediante principalmente **entrevistas online** a una muestra representativa de la población, así como **entrevistas presenciales** en los eventos físicos que se realicen durante el programa.

FASES DEL ESTUDIO

- **FASE 1. Inicio proyecto. Momento 0**
- **FASE 2. Fin Año 1 de campaña.**
- **FASE 3. Fin año 2 de campaña.**
- **FASE 4. Fin Año 3 de campaña + INFORME FINAL**

FASES	TAREAS	OUTPUTS
Fase 1 (Inicio proyecto) MOMENTO 0	<p>Establecimiento del contexto del Momento 0 en base al informe de mercado de IPSOS sobre el que se fundamenta la propuesta presentada.</p> <ul style="list-style-type: none">• Reunión/ presentación del análisis del estudio.• Definición de los procesos de coordinación.	<ul style="list-style-type: none">• Análisis y learning del informe de mercado de IPSOS.• Listado de KPIs e indicadores de monitorización/evaluación.• Establecer planes de monitoreo y evaluación.• Creación de fichas de monitorización de indicadores de productividad, resultados y rendimiento económico.
Fase 2 (Marzo 2025)	<ul style="list-style-type: none">• Reuniones de coordinación• Análisis de las actividades ejecutadas• Recopilación anual de información para los indicadores de resultados (año 1)• Elaboración de fichas de control para evaluar el grado de ejecución de las actividades previstas en programa.	<ul style="list-style-type: none">• Informe anual que recoja los resultados conseguidos en los indicadores de productividad, resultados y rendimiento económico.• Informes periódicos de monitorización para evaluar el grado de ejecución del programa (productividad) y los resultados alcanzados.

4. METODOLOGÍA PROPUESTA EN PROGRAMA

FASES DEL ESTUDIO

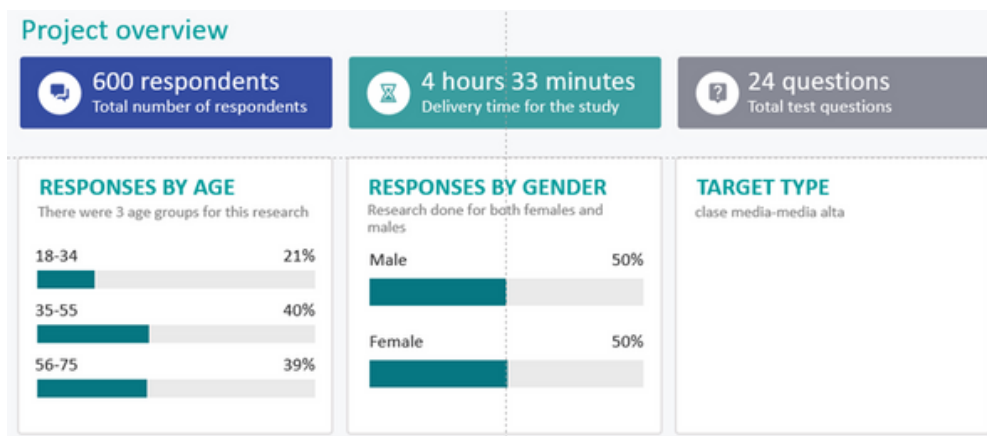
FASES	TAREAS	OUTPUTS
Fase 3 (Marzo 2026)	<ul style="list-style-type: none"> • Reuniones de coordinación. • Análisis de las actividades ejecutadas • Recopilación anual de información para los indicadores de resultados (año 2). • Elaboración de fichas de control para evaluar el grado de ejecución de las actividades previstas en programa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Informe anual que recoja los resultados conseguidos en los indicadores de productividad, resultados y rendimiento económico. • Informes periódicos de monitorización para evaluar el grado de ejecución del programa (productividad) y los resultados alcanzados.
Fase 4 (Marzo 2027)	<ul style="list-style-type: none"> • Reuniones de coordinación. • Análisis de las actividades ejecutadas • Recopilación anual de información para los indicadores de resultados (año 2). • Elaboración de fichas de control para evaluar el grado de ejecución de las actividades previstas en programa. • Preparación y programación del cuestionario que permita analizar el cumplimiento del indicador de concienciación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Informe anual que recoja los resultados conseguidos en los indicadores de productividad, resultados y rendimiento económico. • Informes periódicos de monitorización para evaluar el grado de ejecución del programa (productividad) y los resultados alcanzados. • Informe final que recoja la evolución del programa en base al cumplimiento de los indicadores de productividad, concienciación, resultados y rendimiento económico.

Como se ve en el cuadro anterior el programa contará con los siguientes informes:

- **Punto Cero** ya se ha realizado y es el **informe de mercado de IPSOS** sobre el que se fundamenta la propuesta presentada.
- **Año 1:** **Informe semestral** que contiene la evaluación del indicador de productividad (realización) e impactos. **Informe anual** que contiene el análisis del cierre de la productividad, alcance e indicador de rendimiento económico (ventas).
- **Año 2:** **Informe semestral** que contiene la evaluación del indicador de productividad (realización) e impactos. **Informe anual** que contiene el análisis del cierre de la productividad, alcance e indicador de rendimiento económico (ventas).
- **Año 3:** **Informe semestral** que contiene la evaluación del indicador de productividad (realización) e impactos. **Informe final** que contiene el análisis del cierre de los indicadores de productividad (realización), alcance, indicador de rendimiento económico (ventas), concienciación y sensibilización (comparando con los resultados en Momento 0, Año 2 y Año 3).

4. METODOLOGÍA PROPUESTA EN PROGRAMA

METODOLOGÍA Y MUESTRAS PROPUESTAS EN PROGRAMA:



5. INDICADORES

Los objetivos de investigación se estructurarán en torno a la consecución de los diferentes KPIs que vienen determinados en el programa y se evaluarán y revisarán anualmente, incluyendo posibles medidas correctivas tanto para las actividades como para la medición. Estos objetivos quedarán establecidos al inicio del estudio, y aluden a los siguientes aspectos.

OBJETIVOS Y EJES CLAVES DE LA EVALUACIÓN		
MONITORIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES CLAVES DEL PROGRAMA	01. REALIZACIÓN Contrastar la realización de todas las actividades e indicadores planteados en el programa	02- RESULTADOS Analizar con carácter evolutivo el nivel de consecución de los resultados asociados a cada actividad
	EVOLUCIÓN Y CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL PROGRAMA	03. CONCIENCIACIÓN <ul style="list-style-type: none"> Aumentar el grado de conocimiento sobre el origen europeo en 10 puntos. Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido por su modelo de producción con el "Animal Welfare" en 20 puntos. Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con la "Job Creation in rural areas" en 23 puntos. Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con alcanzar "Neutral Environmental impact" en 15 puntos. Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con su origen "Protection of designation of origin" en 12 puntos. Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con un proceso sostenible de "Natural conservation" en 20 puntos. Aumentar la percepción de que el Jamón Ibérico es un producto europeo comprometido con un riguroso proceso de "traceability" en 17 puntos. Aumentar el grado de conocimiento sobre las 4 categorías comerciales y 4 precintos que garantizan su calidad desde el origen en 16 puntos.

5. INDICADORES

INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD Y RESULTADOS

A continuación, se detallan los indicadores y resultados de la campaña que serán medidos por el organismo de evaluación.

Indicadores de PRODUCTIVIDAD y de RESULTADOS		
PAQUETE DE TRABAJO	Indicadores de productividad TOTAL 3 AÑOS	Indicadores de resultados TOTAL 3 AÑOS
Paquete de trabajo 2	2.1 GABINETE DE PRENSA - 3 Press Office - 12 notas de prensa & PR Publications - 3 on going follow up & reporting	18.511.000 impactos
	2.2 INFLUENCER MARKETING - 9 Acuerdos KOL (1 cocinero y 2 artistas) - 1 Acuerdo de colaboración con KOC - 3 Acuerdos de colaboración con 6/8 microinfluencers/año	5.200.000 impactos
	2.3 OPENING CEREMONY - 1 Open Ceremony	40-50 asistentes
	2.4 FAM TRIP - 1 Viaje de RRPP	6.700.000 cobertura en RRSS
Paquete de trabajo 3	3.1 MICROSITE	119.000 sesiones
	3.2 SOCIAL MEDIA PERFORMANCE	27.000.000 impresiones 17.500 seguidores
Paquete de trabajo 4	4.1 PRENSA DIGITAL	740.245 visitas
	4.2 DIGITAL	38.636.270 impresiones
	4.3 OOH	25.115.587 contactos 11.931.401 impresiones
Paquete de trabajo 5	5.1 ARTÍCULOS PROMOCIONALES	Resultados recogidos en los PT 2 y 6 6.330 materiales
	5.2 VÍDEOS PROMOCIONALES	Resultados recogidos en los PT 3 y 4
Paquete de trabajo 6	6.1 STAND EN FERIAS	7.000 asistentes / 30.000 reach
	6.2 ACUERDOS COLABORACIÓN - 3 colaboraciones con ICEX - 3 Masterclass en Wesminster Kigsway Collage	1.300.000 impactos
	6.3 POP UP EXPERIENCE - 1 Closing Ceremony/ Pop Up Experience durante 3 días	15.000 contactos 2.000.000 impactos
	6.4 EVENTOS EXPERIENCIALES - 1 Taste of London (UK) durante 5 días	55.000 contactos
Paquete de trabajo 8	OTROS SERVICIOS - 3 Materiales desarrollados - 3 Stock jamones y utensilios	NA

5. INDICADORES

INDICADORES DE IMPACTO (CONCIENCIACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN)

Descripción de indicador de impacto	Base de referencia	Final del programa
<p>Indicador de impacto 1 <i>Medir el grado de asociación entre Jamón Ibérico y Origen Europa.</i></p>	<p>72% sabe que el Jamón Ibérico es origen Europa.</p>	<p>82% sabrá que el Jamón Ibérico es origen Europa.</p>
<p>Indicador de impacto 2 <i>Medir los distintos aspectos ligados al Modelo Europeo de producción.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> · 33% considera que Si es un producto europeo comprometido por su modelo de producción con el "Animal Welfare". · 27% considera que Si es un producto europeo comprometido con la "Job Creation in rural áreas". · 43% considera que Si es un producto europeo comprometido con alcanzar "Neutral Enviromental impact". · 57% considera que Si es un producto europeo comprometido con su origen "Protection of designation of origin". · 54% considera que Si es un producto europeo comprometido con un proceso sostenible de "Natural conservation". · 60% considera que Si es un producto europeo comprometido con un riguroso proceso de "traceability". 	<ul style="list-style-type: none"> · 50% considerará que Si es un producto europeo comprometido por su modelo de producción con el "Animal Welfare". · 42% considerará que Si es un producto europeo comprometido con la "Job Creation in rural áreas". · 58% considerará que Si es un producto europeo comprometido con alcanzar "Neutral Enviromental impact". · 70% considerará que Si es un producto europeo comprometido con su origen "Protection of designation of origin". · 67% considerará que Si es un producto europeo comprometido con un proceso sostenible de "Natural conservation". · 70% considerará que Si es un producto europeo comprometido con un riguroso proceso de "traceability".
<p>Indicador de impacto 3 <i>Medir el grado de conocimiento sobre la trazabilidad, categorías garantiza de calidad de origen.</i></p>	<p>Solo el 23% de los encuestados conocen de la existencia de las categorías y que estas son las que <i>garantizan la calidad desde el origen</i>.</p>	<p>El 40% de los encuestados conocerán de la existencia de las categorías y que estas son las que <i>garantizan la calidad desde el origen</i>.</p>

5. INDICADORES

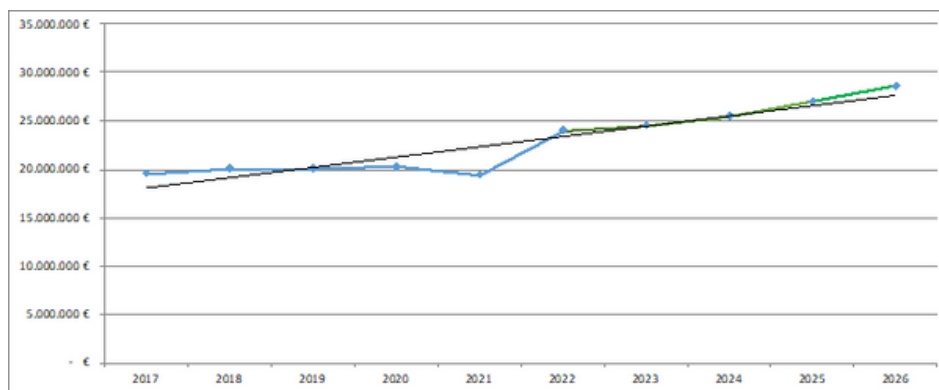
INDICADORES DE RENDIMIENTO ECONÓMICO (IMPACTO SOBRE LAS VENTAS)

Este programa de promoción prevé un rendimiento económico que será calculado en base a las series históricas presentadas. La base de nuestra hipótesis calcula que habría pasado en caso de ausencia de un programa de promoción y que pasará en caso de tener un programa de promoción como el planteado. Para el cálculo de estas hipótesis nos basamos en la evolución de exportaciones de jamones curados desde 2017 y mantenemos una progresión lineal estimando los datos para 2023 hasta 2026.

SERIE HISTÓRICA

VALOR DE LAS EXPORTACIONES de JAMÓN IBÉRICO en UK (€)										
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2024-2026
19.512.550 €	20.041.160 €	20.067.630 €	20.278.300 €	19.384.160 €	24.001.800 €	24.481.836 €	25.461.109 €	26.988.776 €	28.608.103 €	27.019.329 €
						2,00%	4,00%	6,00%	8,00%	45,00%
Estimaciones Sin campaña de promoción UE										CON PROMOCIÓN UE

GRÁFICO DE EVOLUCIÓN Y TENDENCIA EN UK



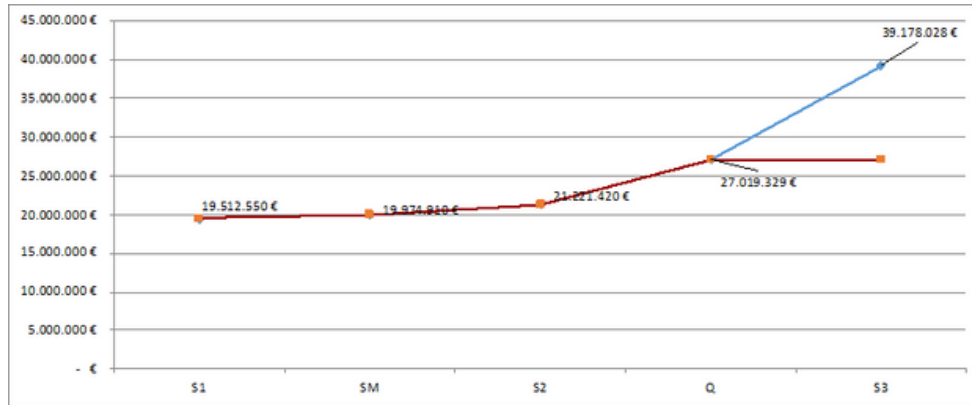
A continuación, se analiza la media de previsión de 2020-2021-2022-2023 (S2), tomando como punto inicial (S1) el valor de las exportaciones de jamones curados en 2017; la progresión lineal del mercado, sin la campaña del trienio 2024-2025-2026 (Q), y se compara con la proyección que se espera alcanzar gracias al programa (S3) a finales de 2026.

ESTIMACIONES DE VENTAS CON Y SIN CAMPAÑA EN UK

VALOR DE LAS EXPORTACIONES de JAMÓN IBÉRICO en UK (€)					
S1	SM	S2	Q	S3	respecto S2
19.512.550 €	19.974.910 €	21.221.420 €	27.019.329 €	39.178.028 €	45,83%
19.512.550 €	19.974.910 €	21.221.420 €	27.019.329 €	27.019.329 €	
2016	2016-2019	2019-2021	2023-2025 sin	2023-2025 con	

5. INDICADORES

ESTIMACIONES DE VENTAS CON Y SIN CAMPAÑA EN UK



- **NOTA:** El Organismo de Evaluación seleccionado para cada uno de los programas tendrá la capacidad suficiente para medir las actividades descritas anteriormente con monitoreos presenciales y digitales en todos los mercados y con la calidad suficiente para que los datos obtenidos sean lo suficientemente amplios, representativos y concretos para certificar los cumplimientos de los objetivos y el desarrollo del programa.

6. PRESUPUESTO

El presupuesto total para la medición de los tres programas y para la duración completa del proyecto (2024-2026) será de 35.000 euros anuales SIN IVA, repartidos del siguiente modo.

- Año 1: 10.000€
- Año 2: 5.000€
- Año 3: 20.000€

Los informes elaborados al inicio y al fin del programa, junto a otros informes intermedios de las actividades, se aportarán a la Comisión Europea para así determinar si el objetivo se ha cumplido. Dichos informes irán en castellano, aunque las técnicas de medición se hubieran desarrollado en otros idiomas (cuestionarios, resultados, etc).

7. PÚBLICOS OBJETIVOS

PROFESIONALES B2B

Profesionales que trabajan con nuestro producto y tienen contacto con el consumidor final. Aprovechamos su credibilidad y cercanía al público para hacer llegar nuestros mensajes; para ello es fundamental que conozcan los valores diferenciales de nuestro producto. Son la mejor correa de transmisión entre el sector y el consumidor.

- **Distribuidores**
- **Otros profesionales de la alimentación (minoristas, departamentos de alimentos y bebidas, plataformas comercio electrónico,...)**
- **Chefs y profesionales del food service**
- **Cortadores profesionales**

AMPLIFICADORES CAMPAÑA

Colectivos y personas de prestigio, generadores de tendencias, muy activos en redes y con capacidad de influir en diversos entornos sociales. Incluido el propio sector.

- **Prensa.**
- **Líderes de opinión.**
- **Key Opinion Leaders**
- **Key Opinion Consumer**

AURTORIDADES EN PAÍSES DESTINO

- Aumentar el grado de conocimiento de las administración nacional ubicada en los países destinos. Aliados para poner en valor nuestro producto y velar por el cumplimiento de la Norma de Calidad en materia de correcta identificación y etiquetado.

CONSUMIDOR FINAL

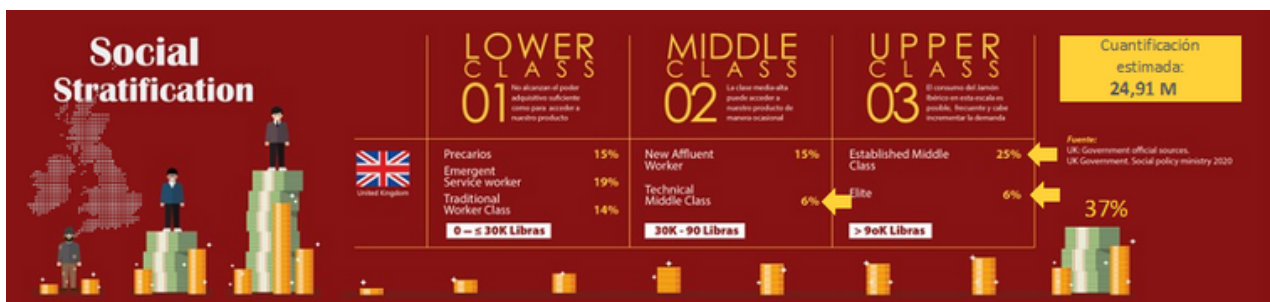
- **Mayores de 25 años**, con poder adquisitivo medio-alto, a los que el producto les provoca deseo y aspiración. Considerado un target de crecimiento potencial. Cualitativamente sus características socio demográficas son:
 - Poder adquisitivo alto y estudios superiores
 - Cosmopolitas: viven en grandes ciudades
 - Se preocupan por la alimentación y la sostenibilidad
 - Conocen o han viajado a España y les gusta su cultura y su gastronomía
 - Foodies que se dejan llevar por los KOL y KOC
 - Valoran la autenticidad de los productos y leen el etiquetado.

7. PÚBLICOS OBJETIVOS

CONSUMIDOR FINAL

- **Mayores de 18 años**, para los que el producto es tendencia y moda. Son target consumidor conocedor del producto. Cualitativamente sus características socio demográficas son:
 - Poder adquisitivo alto y muy alto, con estudios superiores.
 - Cosmopolitas: viven en grandes ciudades.
 - Disfrutan de la comida y la conciben como un capricho de lujo y disfrute.
 - Foodies se dejan llevar por las tendencias. Y los KOL

Si procedemos a la cuantificación de este target: Estamos hablando de un 37% de la población que se cuantifica en unos 24,91 millones de personas como target potencial.



EN CUANTO A LA SELECCIÓN DE ZONAS PRIORITARIAS.

Proponemos centrar la promoción del Jamón Ibérico en Londres por los siguientes motivos socio económicos:

- **Concentración de población:** Londres es la ciudad más poblada del Reino Unido, con una población de más de 8 millones de personas, un 12% de la población total del país. Por lo tanto, centrar la promoción en Londres podría permitir llegar a un gran número de consumidores en un área relativamente pequeña.
- **Mayor poder adquisitivo:** Londres es una ciudad próspera con un alto nivel de vida y un poder adquisitivo elevado. Los consumidores de esta ciudad están dispuestos a gastar más en productos de alta calidad y pueden estar más dispuestos a pagar un precio más alto por nuestro producto.
- **Atractivo turístico:** Londres es una ciudad importante en términos de turismo y atrae a millones de visitantes cada año. Estos turistas pueden estar interesados en probar productos europeos y exclusivos como el Jamón Ibérico.
- **Mejor infraestructura de distribución:** Londres cuenta con una amplia infraestructura de distribución que puede facilitar la llegada de productos de alta calidad a los puntos de venta. Además, muchos importadores y distribuidores de alimentos tienen su base en Londres, lo que facilita el acceso al mercado.

Sin embargo, para no limitar el alcance a otras áreas del Reino Unido y de cara a llegar a un target ampliado algunas de las acciones de digital, print y relaciones públicas tendrán un alcance y cobertura nacional.

8. PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

Los proyectos presentados deben incluir una descripción detallada de los siguientes aspectos:

- Metodología
- Planteamiento muestral
- Entregables
- Presupuesto
- Cronograma
- Mejoras incluidas.

Las empresas que hayan superado la fase de selección y participen en el fase de adjudicación deben remitir sus propuestas por correo electrónico a la siguiente dirección: comunicacion@asici.com

El plazo finalizará a las 12:00 horas (GMT Madrid) del 14/06/2024.

ÓRGANO DE ADJUDICACIÓN

La Junta Directiva de ASICI será el órgano de adjudicación de este concurso competitivo. La adjudicación definitiva será para la/s empresa/s que, en la suma de las valoraciones individuales de los miembros de la Junta Directiva de la Interprofesional, alcance la máxima puntuación siguiendo los criterios evaluables marcados en las bases y presente, en todo caso, **mejor relación calidad/precio ("value for money")**, sin incurrir en conflicto de intereses de ningún tipo con la Interprofesional (económicos, políticos o familiares).

En el plazo máximo de los 7 días naturales siguientes al día que se reúne la Junta Directiva de ASICI para valorar las propuestas, 3/07/2024, la Interprofesional publicará el resultado del proceso en la web www.iberico.com, notificará la adjudicación e informará a las empresas licitadoras de las puntuaciones obtenidas por cada una de ellas para cada programa.

9. CONSIDERACIONES FINALES

- El objetivo de este proceso es la selección del Organismo de Evaluación y Medición que, junto a ASICI, pondrá en marcha el proceso de evaluación del proyecto de UK definitivo aprobado por la UE.
- Las propuestas serán debidamente enviadas en soporte digital antes de las 12:00 horas del día 14/06/2024, al siguiente correo: comunicacion@asici.com
- El Organismo seleccionado se compromete a mantener su propuesta económica durante los tres años de vigencia del contrato.
- Este proceso no es remunerado. En ningún caso, se proporcionará compensación económica a los solicitantes cuyas propuestas no tengan éxito.
- Se firmará un contrato por cada proyecto. Y podrán ser adjudicados al mismo Organismo de Evaluación o no, en función de la mejor relación calidad/precio.
- La propuesta de medición será evaluada de forma independiente y podrá adjudicarse, junto a los otros dos proyectos, a un mismo Organismo de Evaluación o varios en función de la mejor relación calidad/precio y la ausencia de conflicto de intereses.
- Las empresas interesadas pueden presentar sus propuestas para los tres programas o para aquellos que estimen convenientes.

PRESUPUESTOS Y PAGOS:

- Los presupuestos incluyen la aportación de la Unión Europea en concepto de subvención y el beneficiario, sin IVA.
- No se incurrirá en ningún gasto hasta que no esté firmado el contrato entre ASICI y el Ministerio de Agricultura, o en su defecto, CHAFEA. Y el posterior contrato, entre la Interprofesional y el Organismo de Evaluación de resultados.

9. CONSIDERACIONES FINALES

- Una vez que el trabajo sea pagado, se convertirá en propiedad del licitador, sin límite de tiempo, lugar o plataforma, incluyendo cualquier uso comunicativo de los mismos.
- ASICI se reserva el derecho a utilizar los resultados obtenidos en otras acciones o campañas, sin limitación de tiempo ni de lugar.

- **NOTA:**

Toda la información remitida a los participantes, así como la recibida de las empresas participantes, será tratada como estrictamente confidencial.

Para cualquier consulta, administrativa o técnica, contacten con:

**MÁS
INFORMACIÓN:**

Jesús Pérez Aguilar
Director de Comunicación
de ASICI

CONTACTO:
comunicacion@asici.com
(+34) 675 760 490