

DOCUMENTO DE REQUISITOS Y CONDICIONES

PROCEDIMIENTO NORMAL

Expediente CJE/PC/03/2018

ANTECEDENTES.

El Consejo Andaluz de Cámaras de Andalucía, presentó a la Fundación Incyde el proyecto “Programa Emprendedores en el Comercio ECOM” con el objetivo de fomentar el emprendimiento y la puesta en marcha de una nueva generación de comercios liderados por jóvenes menores de 30 años, desempleados y no integrados en los sistemas de educación o formación, llevando a cabo acciones de sensibilización, formación presencial, talleres de comercio, mentoring y casos de éxitos, para su ejecución en el territorio andaluz por las Cámaras de Comercio de Andalucía en nombre y por cuenta del Consejo Andaluz de Cámaras.

Dicho proyecto ha sido presentado por el Consejo Andaluz de Cámaras en la modalidad de entidad con atribuciones de representación del conjunto de miembros que la integran y concedido para su ejecución por las Cámaras andaluzas en nombre y por cuenta del Consejo Andaluz de Cámaras de acuerdo con lo permitido en la convocatoria publicada.

En consecuencia de lo anterior el Consejo Andaluz de Cámaras asume el papel de beneficiario promotor del Proyecto, que es considerado con único en su conjunto, correspondiéndole la dirección, administración, secretaría y coordinación del proyecto que resultan indelegables y asumiendo actuaciones centralizadas en relación a la solicitud, concesión, justificación y en su caso, reintegro.

Por su parte las Cámaras de Comercio Andaluzas, y en concreto la Cámara de Jerez, al ser reconocidas expresamente en la convocatoria como “miembros integrantes que pueden ejecutar la totalidad o parte de las actividades en que consista el proyecto, en nombre y por cuenta del beneficiario”, quedan sometidas al régimen que para los beneficiarios aparece recogido en la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones: artículos 11.2, 13, 14, 17.3b (requisitos), 30.6 (régimen de justificación), 40.2 (responsabilidad solidaria en caso de reintegro) y 53.a (responsabilidad en caso de infracción).

Para la correcta ejecución del proyecto, La Cámara de Jerez se compromete a cumplir lo estipulado en el convenio firmado entre ambas entidades en fecha 06 de julio de 2017, y a seguir las pautas marcadas por el Consejo Andaluz de Cámaras en cuanto coordinador y beneficiario promotor del Proyecto.

Múltiples fuentes reconocen que la vía del crecimiento y el empleo europeo pasa por fomentar el emprendimiento, especialmente para aumentar la empleabilidad de los jóvenes. Diferentes

encuestas indican que entre el 15 y el 20% de los jóvenes que tienen contacto con el emprendimiento terminan creando su propia empresa (entre tres y cinco veces más de lo que ocurre entre la población general). Pero, incluso cuando no ponen en marcha su propia empresa, la experiencia les reporta conocimientos y habilidades empresariales esenciales como creatividad, iniciativa, tenacidad, trabajo en equipo, gestión del riesgo y sentido de la responsabilidad. Cualidades valoradas en el mundo profesional y que, por tanto, incrementan su empleabilidad.

FORMA DE ADJUDICACIÓN:

Procedimiento NORMAL, con selección de oferta económicamente más ventajosa, atendiendo a varios criterios de valoración.

A. OBJETO DEL CONTRATO

*El objeto del presente procedimiento consiste en la selección de un Centro de Formación que prestará los servicios de impartición y elaboración de contenidos de **dos programas formativos** del Plan Comercio Joven – ECOM (PJ0517002201), en el marco del programa Operativo de empleo Juvenil (POEJ), convocatoria 2017 del Programa Itinerarios de Empleo Juvenil (POEJ), convocatoria 2017 del Programa Itinerarios de Empleo Juvenil de Andalucía de la Fundación Incyde, cofinanciado por el Fondo social Europeo 2014-2020 y la Consejería de Empleo, Empresa y Comercio de la Junta de Andalucía, incluyendo objetivos de inserción Laboral, las descripciones de las actividades a realizar para los dos programas formativos son:*

- 1. **Fase de Promoción de la Cultura Emprendedora:** Con anterioridad a cada una de las acciones formativas, se deberá realizar 1 jornada de sensibilización.*

Cada jornada, que contará con al menos 25 asistentes, tendrá una duración de 90/120 minutos. Las jornadas se diseñarán para captar la atención de los menores de 30 años (preferentemente mujeres) no ocupados y no integrados en los sistemas de educación o formación. Durante la jornada se explicarán los módulos formativos a impartir, la metodología a aplicar y los resultados esperados. La jornada tendrá un enfoque claramente motivador, centrada en la importancia de disponer de formación específica para tener garantía de éxito en la puesta en marcha de una actividad comercial.

No es necesario que todos los asistentes sean jóvenes inscritos en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil, aunque se debe tener en cuenta que estas jornadas son una de las fuentes de captación de donde saldrán los futuros participantes de las acciones formativas.

Las jornadas contarán con expertos en metodologías creativas con un perfil profesional contrastado y con experiencia. Es imprescindible que estén homologados, antes a la contratación por la empresa adjudicataria, por el Consejo Andaluz de Cámaras y Fundación Incyde, debiéndose de aportar el Anexo POEJ_12 de criterios de homologación docente debidamente cumplimentado.



Es obligatorio llevar registro de la asistencia a las jornadas de sensibilización para su posterior justificación.

- Fase de Formación.*** *El perfil de los participantes exigido es, ser menores de 30 años, no ocupados y no integrados en los sistemas de educación o formación, inscritos en el sistema Nacional de Garantía Juvenil, que sean potenciales emprendedores interesados en la puesta en marcha de un establecimiento comercial. Los participantes deberán inscribirse cumplimentando obligatoriamente una ficha de inscripción.*

Al comienzo del programa formativo y a través de una entrevista personal de al menos una hora de duración, se realizará un Plan Personalizado por cada participante que contendrá objetivos, contenidos, actividades y compromisos personales.

Las dos acciones formativas deben estar finalizadas antes del 31 de mayo de 2018.

Cada acción formativa contará con un mínimo de 20 alumnos, y tendrá una duración de 70 horas.

El Plan formativo del Plan Comercio Joven (ECOM- ref. PJ0517002201) se ha organizado de forma que los participantes reciban 70 horas clasificadas de la siguiente forma:

- ***Formación Grupal:*** 35 horas Presenciales.
- ***Talleres:*** 15 horas Grupales
- ***Mentoring/coaching:*** 14 horas por alumno.
- ***Casos de éxito:*** 6 horas Grupales

Una vez realizada la formación grupal para cualquiera de los módulos propuestos, los alumnos contarán con una serie de horas de mentorización/coaching en las que con la ayuda del mentor/coach podrán ir perfilando su idea de negocio. De forma paralela y para aquellos módulos formativos que lo requieran, se organizarán talleres que se distinguirán por aplicar una formación eminentemente práctica y en las que los participantes tendrán una participación activa.

Por último se prevé como acción de sensibilización y de fomento del espíritu emprendedor que los participantes cuenten con una clase magistral (Caso de éxito) a cargo de uno o más empresarios del sector en la que éste explique su experiencia personal y traslade las claves del éxito de su negocio en general y en lo que al módulo se refiera.

MÓDULOS FORMATIVOS

1.- Estudios de Mercado. De lo más sencillo a lo más avanzado (6 horas)

A través de este módulo los alumnos podrán analizar en profundidad su idea de negocio; cuantificar su público objetivo, realizar previsiones de clientes, facturación, conocer la ubicación idónea en función de distintos parámetros, cómo aplicar métodos



sencillos y gratuitos para el estudio de mercado, posibilidades de los sistemas de información geográfica, etc.

Formación Grupal: 4 horas

Mentoring/coaching: 2 horas

2.- Franquicias. Cómo decidir (4,5 horas)

La realidad demuestra que la Franquicia es una opción que cada vez toma mayor peso en la puesta en marcha de nuevos negocios. Sin duda es una buena opción pero, ¿conocemos las claves de cómo seleccionar una franquicia? ¿Sabemos qué aspectos debemos tener en cuenta? Este módulo permitirá dar respuesta a estas cuestiones y sobre todo ayudará a los alumnos a poder valorar con criterios técnicos y económicos la puesta en marcha de un comercio a través del modelo de franquicia.

Formación Grupal 3 h

Casos de éxito 1.5 h

3.- Un Mercado mundial llamado E-Commerce. Ventajas y oportunidades (10,5 horas)

Las cifras del e-commerce siguen aumentando. Las nuevas tecnologías permiten que cualquier establecimiento comercial por pequeño que sea, pueda vender en cualquier parte del mundo. Este módulo pretende trasladar de forma práctica a los alumnos las ventajas y oportunidades del e-commerce. Conocerán las distintas plataformas de e-commerce, las ventajas, precios y características de cada una de ellas y se analizarán otras posibilidades como el uso de plataformas ya implantadas y disponibles para establecimientos comerciales como Amazon, Ebay...

Formación Grupal 6 h

Mentoring/Coaching 3 h

Casos de éxito 1.5 h

4.- Escaparatismo (6 horas)

Atraer potenciales clientes, destacar y animar a la venta, dependerá en gran medida de cómo se presente el escaparate y el comercio en las distintas fechas del año. En este módulo se compartirán las bases y conceptos fundamentales para afrontar con seguridad fechas fundamentales (Navidad, rebajas, primavera...) Analizaremos cómo se comporta el consumidor, qué detalles debemos tener en cuenta antes de montar el escaparate o qué tipo de acciones se están desarrollando en el mundo, para que los alumnos puedan contar con amplio abanico de ideas para montar vuestro escaparate en cada ocasión.

Este módulo incorporará talleres prácticos de escaparatismo (denominados Visual Retail) que consistirán en rutas guiadas por profesionales expertos en escaparatismo comercial que ofrecen la posibilidad de vivir in situ una experiencia única presenciando, analizando y estudiando, desde el punto de vista práctico los escaparates y la imagen de las tiendas más singulares, exclusivas y vanguardistas.

Formación Grupal 2 h

Taller (Visual Retail) 3 h

Mentoring/Coaching 1 h

5.- Gestión de Almacén y Stocks (3 horas)

De una forma práctica se pretende trasladar a los alumnos la importancia de la organización de los productos en un establecimiento comercial. Se tratarán contenidos como la gestión de compras, la gestión de almacén, la gestión de stock y, sobre todo, su informatización, que será clave para poder controlarlo todo desde un pequeño dispositivo (Smartphone, tablet)

Este módulo trasladará a los alumnos distintos software y hardware básicos en cualquier comercio y les facilitará las bases para decidir qué poner en su futuro establecimiento. También se recogerá un apartado específico relativo a la negociación con proveedores.

Formación Grupal 3 h

6.- Atención al Cliente y Aplicación de Técnicas de Venta. Fidelización (5 horas)

Conocer la psicología del cliente y los tipos de cliente con los que nos vamos a encontrar nos va a permitir desarrollar las estrategias más adecuadas a cada uno de ellos y hacer realidad nuestro proceso de venta. A través de este módulo formativo los alumnos adquirirán de forma práctica las competencias necesarias para llevar a cabo una adecuada y satisfactoria atención al cliente con el fin último de conseguir su fidelidad.

Formación Grupal 3 h

Taller 2 h

7.- Eficiencia Energética. Ahorro energético en el comercio (2 horas)

La evolución de los precios de la energía en los últimos años ha puesto en valor la eficiencia energética en los establecimientos comerciales. Desde un primer momento, cuando estamos realizando las obras de nuestro futuro establecimiento comercial, es necesario afrontar la cuestión de disponer de una instalación eficiente desde el punto de vista energético. Con este módulo se pretende que los alumnos sean capaces de entender y conocer en qué tiempo podemos recuperar la inversión necesaria y cómo, incluso, podemos utilizar la eficiencia como un factor de atracción más para nuestros clientes.

Formación Grupal 2 h

8.- Cómo gestionar y potenciar la presencia de nuestro comercio en Internet (10,5 horas)

Este módulo nos dará las claves para entender la importancia de una buena gestión de nuestro negocio o comercio. Independientemente de contratar o no los servicios de un especialista 2.0 debe tener la capacidad en esta materia.

Formación Grupal 3 h

Taller 3 h

Mentoring/Coaching 3 h

Casos de éxito 1.5 h

9.- Claves fiscales, contables y financieras para un comercio (3 horas)

A través de este módulo formativo los futuros comerciantes tomarán contacto con la fiscalidad básica; entender una factura, impuestos que se aplican al sector e importes previsibles, fechas en las que se deben presentar, modalidades contributivas, cómo analizar las cuentas del negocio para algo tan sencillo de cuanto estamos ganando o

dejando de ganar.... No se trata de ser un experto, se trata de conocer y evitar sorpresas.

Formación Grupal 3 h

10.- Cómo seleccionar el personal adecuado para tu comercio (6.5 horas)

Los alumnos adquirirán las competencias básicas para seleccionar la persona adecuada para su negocio y además, les cualificarán para, en su caso, afrontar con éxito cualquier proceso selectivo al que se presenten. Se contará con el apoyo de orientadores laborales, ¿Cómo afrontar una entrevista?¿Dónde acudir en busca del empleado ideal?¿Quién es quién en las redes sociales?. Se ayudará al alumnado a construir un Elevator Pitch que les será de ayuda para enfrentarse tanto a una entrevista de trabajo como para explicar en unos minutos su proyecto a potenciales inversores.

Formación Grupal 2 h

Taller 3 h

Casos de éxito1.5 h

11.- Selección de Alumnos. Puesta en marcha del comercio, Modelo Canvas, Plan de Viabilidad y obtención de ayudas. (13 horas)

Con este módulo los alumnos podrán disponer de su propio Plan de Viabilidad, de un modelo Canvas personalizado y accederán a las principales ayudas y subvenciones disponibles en cada momento y lugar.

Formación Grupal 4 h

Taller 4h

Mentoring/coaching 5h

Es obligatorio llevar registro de la asistencia a las actividades de formación para su posterior justificación, así como de los planes de viabilidad elaborados para su posterior justificación.

Se elaborará una GUÍA con los contenidos más importantes de cada uno de los módulos anteriormente citados. De forma resumida incluirá los contenidos de cada acción formativa y será cada profesor contratado el encargado de facilitar el texto así como de autorizar su posterior distribución (especialmente como contenido digital).

Cada alumno dispondrá de 14 horas de mentoring/coaching individualizadas. El tutor/mentor desempeñará una labor de orientación y soporte en el trabajo del grupo, ayudándolo en la detección de oportunidades vinculadas a su perfil personal y entorno social.

PLAN COMERCIO JOVEN (ECOM) pondrá a disposición de los participantes y del profesorado una Plataforma de Reuniones y Videoconferencias permitiendo que la mentorización/coaching se pueda realizar on line. De este modo, una vez realizada la formación presencial cada alumno dispondrá de unas horas de asesoramiento personalizado con los profesores de la plataforma. Permitirá que los alumnos puedan

plantear cuestiones particulares sobre su proyecto personal. La Plataforma facilitará de forma clara reportes de conexión tanto del destinatario como del docente y permitirá además generar los indicadores: curso de XX horas, destinatario conectado, XX horas de registros de acceso y realización de la formación, etc.

- 3. Todos los profesores deben contar con la solvencia necesaria para impartir la formación. En este sentido, deben estar homologados, por lo que es absolutamente necesario, con carácter previo a la contratación por la adjudicatarias, por el consejo Andaluz de Cámaras y Fundación Incyde.*

- *Solicitud de homologación cumplimentada (Anexo 0) (poej12)*

La empresa adjudicataria será responsable de la cumplimentación de todos los anexos y trámites que se recogen en el manual de orientación básicas y justificación del programa y que será puesto a su disposición por la Cámara.

- 4. COMPROMISO DE INSERCIÓN.- La empresa seleccionada se compromete a acreditar por cada acción formativa, la inserción por cuenta ajena o por cuenta propia, del 20% del alumnado, con un mínimo de 4 participantes que hayan completado el programa, y con una duración de 6 meses preferentemente.*
- 5. Una vez finalizado el programa formativo, la empresa adjudicataria deberá realizar una evaluación ex post a las 4 semanas y una segunda evaluación a los 6 meses, con el objetivo de realizar una análisis valorativo del programa, resultados e impacto generado.*

El Programa, al que se ha adscrito la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Jerez de la Frontera, persigue servir de apoyo a los jóvenes desempleados en su proceso de incorporación al mercado laboral, iniciándoles en el emprendimiento, con objeto de que puedan obtener un empleo, ya sea por cuenta propia o por cuenta ajena, gracias a los conocimientos y habilidades adquiridos en el proceso de emprendimiento.

*El programa **PROGRAMA EMPRENDEDORES EN EL COMERCIO-ECOM, REFERENCIA PJ0517002201** tiene como objetivo principal conseguir que los jóvenes desempleados de la provincia, que lo deseen, conozcan las posibilidades que ofrece el autoempleo y puedan adquirir los conocimientos básicos necesarios para poner en marcha su proyecto empresarial, acompañándolos, de forma personalizada, durante todo el proceso de emprendimiento.*

Paralelo al objetivo principal de este programa pretende alcanzar otra serie de objetivos como son:

- Promover la cultura emprendedora entre los jóvenes de la provincia no ocupados y no integrados en los sistemas de educación o formación.*
- Facilitar el registro en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil de todos los jóvenes participantes en el proyecto.*
- Mejorar la empleabilidad de los participante, mediante la formación en los conocimientos básicos generales necesarios para el emprendimiento, aportándolos también aquellos*

valores sociales y personales que puedan requerir para su integración en el mercado laboral.

- *Aumentar el porcentaje de emprendimiento en la población joven fortaleciendo el tejido empresarial de la Provincia.*

De acuerdo con lo anterior, el presente documento tiene por objeto definir los requerimientos técnicos mínimos de las prestaciones que el proveedor contratado deberá poner a disposición de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Jerez de la Frontera para dicho programa.

B. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN

Procedimiento ABIERTO con selección de oferta económica más ventajosa, atendiendo a criterios objetivos de valoración, según instrucciones publicadas en la página web de La Cámara de Jerez (<http://www.camarajerez.com>) (perfil del contratante).

No sujeto a regulación armonizada.

C. PRECIO MÁXIMO DE LICITACIÓN

*El presupuesto máximo estimado del contrato asciende a la cantidad global de **40.800,00€ (CUARENTA MIL OCHOSIENTOS EUROS)**, estando incluido el Impuesto sobre el valor añadido (IVA). Este importe económico comprende la ejecución de todos los máximos previstos en la cláusula V del Documento de requisitos y condiciones de la contratación .Se abonará el precio total adjudicado por la realización de cada programa formativo completo, hasta el cumplimiento total del objetivo dentro del plazo previsto para su ejecución.*

El precio del contrato será el que resulte de la adjudicación del mismo e incluirá, como partida independiente el Impuesto sobre el Valor Añadido; considerándose incluidos los demás tributos, tasas y cánones de cualquier índole, que sean de aplicación, así como todos los gastos que se originen para el adjudicatario como consecuencia del cumplimiento de las obligaciones contempladas en el presente pliego. El precio del contrato estará formado por el precio adjudicado, no estando la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Jerez de la Frontera obligada a la totalidad del presupuesto máximo de licitación, si bien este nunca se podrá superar.

Aquellos contratistas a los que por aplicación del artículo 20 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, reguladora del impuesto sobre el valor añadido, modificado por la ley 3/2006, de 29 de marzo, les sea de aplicación las exenciones previstas para dicho impuesto, deberán justificar documentalmente encontrarse en esta situación.

El precio del presente contrato no será objeto de revisión. Se aplicará el tipo de IVA vigente en su momento, de acuerdo con la normativa el impuesto.

Para la ejecución de este contrato existe crédito suficiente y adecuado.

Contrato no sujeto a regulación armonizada.

D. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS LICITADORAS.

Pueden ofertar a la prestación de este servicio entidades, empresas o profesionales, personas físicas o jurídicas, nacionales o extranjeras, que desarrollen su actividad en el ámbito del objeto del contrato, debiendo disponer de una organización con elementos personales o materiales suficientes para la debida ejecución.

Se considerará que tanto los expertos/docentes que impartan las jornadas de Sensibilización como los docentes propuestos para las Acciones Formativas cumplen con la solvencia necesaria para impartir la formación cuando obtenga una puntuación total o igual superior a 40 puntos en los criterios de homologación que se adjunta como Anexo 0, para lo que se deberá adjuntar igualmente los curriculum vitae de los ponentes y profesores propuesto.

E. PLAZO DE RECEPCIÓN DE OFERTAS

Las proposiciones podrán presentarse en Registro de la sede de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Jerez de la Frontera, hasta las 14 horas del día 27 de febrero de 2018.

El horario de presentación de proposiciones será de 09:00 h a 14:00 horas.

F. LUGAR DE PRESENTACIÓN DE OFERTAS

Servicio de Registro. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Jerez de la Frontera. Calle Fermín Aranda s/n, 11407 Jerez de la Frontera CÁDIZ.

En caso de que el licitador envíe su proposición por correo, deberá justificar la fecha de imposición del envío en la oficina de correos y anunciar al órgano de contratación la remisión de la solicitud mediante email (agonzalez@camarajerez.com) en el mismo día. Sin la concurrencia de ambos requisitos o si la comunicación de la remisión es recibida con posterioridad al plazo máximo fijado en esta cláusula, la solicitud de participación en cuestión no será admitida. Transcurridos, no obstante, 7 días hábiles siguientes al indicado plazo sin haberse recibido por la Cámara de Jerez la documentación, ésta no será admitida en ningún caso.

Forma de presentación de las ofertas

Las ofertas se acompañarán en un SOBRE CERRADO rubricado como "Documentación acreditativa de presentación de ofertas", en el que se incluirá la documentación que se especifica en el apartado H, indicando el contrato a que se concurre, número de procedimiento, denominación de la empresa o proponente, nombre y apellidos, dirección, teléfono, correo electrónico y fax de quien firme la solicitud de participación y el carácter con que lo hace, todo ello de forma legible.

El sobre deberá ser firmado por el licitador o persona que lo represente.

Además los licitadores presentarán sus proposiciones utilizando el modelo que consta en el Anexo III de este documento, dicho anexo se presentará por duplicado, dándose a ambos ejemplares registro de entrada, quedando uno en poder de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Jerez y otro en poder del participante.

G. LUGAR , PLAZO DE EJECUCIÓN/PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Lugar: El ámbito geográfico del proyecto es la localidad de Jerez de la Frontera y pedanías.

Los Programas formativos se desarrollarán en la Sede de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Jerez de la Frontera - Edificio Empresarial, Calle Fermín Aranda s/n 11407 Jerez de la Frontera CÁDIZ.

Plazo: El contrato abarcará los siguientes plazos de ejecución:

La impartición de los dos cursos serán de forma paralela, siendo la fecha de finalización máxima el 31 de mayo de 2018.

H. DOCUMENTACIÓN A APORTAR POR LAS EMPRESAS LICITADORAS

Las empresas que quieran presentar su oferta, deberán acreditar su capacidad y solvencia, mediante la presentación de la siguiente documentación:

DOCUMENTACIÓN ACREDITATIVA DE LA CAPACIDAD Y SOLVENCIA

(Sobre 1-documentación administrativa)

1) Acreditación de la personalidad jurídica del empresario y, en su caso, su representación mediante la declaración firmada que se adjunta como ANEXO I.

2) Solvencia económica y financiera:

-El criterio para la acreditación de la solvencia económica y financiera será el volumen anual de negocios del licitador o candidato, que referido al año de mayor volumen de negocio de los tres últimos concluidos deberá ser al menos de CIEN MIL EUROS (100.000 €). La acreditación de este criterio se llevará cabo a través de las cuentas aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil (o Registro Oficial correspondiente o, caso de empresarios individuales no inscritos en el R.M., libros inventarios y cuentas anuales legalizadas por el R.M.).

3) Solvencia técnica y profesional:

-El criterio para la acreditación de la solvencia técnica o profesional será el de la experiencia en la realización de servicios o trabajos del mismo tipo o naturaleza que los que constituyen el objeto del contrato, que se acreditará mediante la relación de los principales trabajos o servicios efectuados por el interesado en el curso de los tres últimos años, correspondientes

al mismo tipo o naturaleza al que corresponde el objeto del contrato, que incluya fechas, destinatarios, descripción e importe en el formato establecido en el ANEXO IV. Estos servicios se acreditarán mediante certificados expedidos por el órgano competente o por medio de una declaración del empresario.

Aportar los curriculum Vitae de todo el equipo docente propuesto.

Acreditar el cumplimiento de los criterios de admisión, conforme a los dispuesto en el apartado D, de este documento.

Experiencia en Gestión de Plataformas de E-Learning y/o Plataforma de Reuniones y Videoconferencias.

PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA.-

*Además, se presentarán dos sobres que contendrán la siguiente documentación: **Sobre 2:** (conteniendo dos ejemplares de la documentación un en papel y otro en formato electrónico, donde se expondrá:*

-Propuesta técnica del servicio requerido, donde se expondrá la estructura y contenido, los procesos y actividades más relevantes y significativas a desarrollar.

-Metodología propuesta para el desarrollo y ejecución de los servicios, incluido los Planes de Viabilidad o Planes de Negocio.

-Propuesta del calendario de ejecución de las dos acciones formativas, debiendo tener en cuenta que la fecha límite máxima para las dos acciones es el 31 de mayo de 2018.

-Se adjuntará una Guía con los contenidos más importantes de cada módulo formativo, debiendo la empresa adjudicataria facilitar los textos así como autorizar su posterior distribución, especialmente como contenido digital.

Se indicarán finalmente los mecanismos de control que se realicen como evaluaciones, exámenes, cuestionarios de satisfacción, etc tanto durante la ejecución de la Formación como para la evaluación ex post prevista en el apartado 5.

Sobre 3: Presupuesto de la propuesta conforme al Anexo II.

La oferta económica debe realizarse en el modelo aportado como ANEXO II a este documento, incluyéndose el precio total, que será sobre el que se aplique el criterio de valoración económico indicado en el apartado 8 de este documento.

I. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Jerez de la Frontera, propondrá la adjudicación a la empresa que obtenga mayor puntuación sobre la base de los criterios que se enumeran a

continuación. Las proposiciones se valorarán de CERO (0) a CIEN (100) puntos, conforme a los criterios que se indican a continuación, por orden decreciente de importancia y con la ponderación que se señala.

CRITERIOS NO ECONÓMICOS: Hasta 50 puntos

1. Calidad de la propuesta técnica: (hasta 50 puntos)

Se atenderá al cumplimiento de las características genéricas y específicas mínimas exigidas en este documento, exigiéndose una estructura de la propuesta que facilite la valoración de la misma, y que será baremada con arreglo a los siguientes criterios:

a) Contenidos y Metodología: con un máximo de 30 puntos

Para la aplicación de la puntuación indicada se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

- *Material didáctico: Elaboración de los contenidos teóricos y prácticos a impartir en los programas formativos sobre el emprendimiento y la elaboración de los Planes de Viabilidad o planes de Negocio.*
- *Ejemplos prácticos de la metodología en la forma de impartición de los cursos. La empresa licitadora deberá describir la metodología didáctica que utilizará para la ejecución de las acciones formativas, y desarrollo de dicha metodología, a través de un ejemplo cómo sería el programa o guión de un día lectivo. Definir los mecanismos de control que se realicen durante la ejecución del programa como para la evaluación ex post.*

La calidad de la propuesta en relación a los contenidos y metodología, será baremada aplicando la siguiente tabla:

- 30 puntos a la propuesta calificada como “muy interesante”
- 15 puntos a la propuesta calificada como “interesante”
- 10 puntos a la propuesta calificada como “aceptable”

Es posible que varias empresas obtengan la misma puntuación por la aplicación de este criterio.

b) Logística: con un máximo de 20 puntos

Para la aplicación de la puntuación indicada se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

- *Propuesta del planning de trabajo y cronograma de actuaciones de cara a la celebración de los 2 programas formativos, teniendo en cuenta que el plazo máximo de ejecución fijado para las dos acciones formativas es el 31 de mayo de 2018. El calendario propuesto debe contemplar la totalidad de 70 horas de formación grupal ,talleres y mentoring/Coaching. Se valorará la coherencia en el orden de los servicios proyectados y la lógica organizativa.*

La calidad de la propuesta en relación a la logística, será baremada aplicando la siguiente tabla:

- 20 puntos a la propuesta calificada como “muy interesante”

- 15 puntos a la propuesta calificada como “interesante”
- 10 puntos a la propuesta calificada como “aceptable”

Es posible que varias empresas obtengan la misma puntuación por la aplicación de este criterio

CRITERIOS ECONÓMICOS: Hasta 50 puntos

El precio ofertado: El criterio del precio ofertado se acreditará por la simple expresión en la oferta. El peso en la valoración será del 50% (hasta 50 puntos).

En la oferta deberá especificarse tanto el presupuesto máximo o precio global como un desglose de éste, si bien a la hora de valorarlo se tendrá en cuenta el presupuesto máximo o precio global sin IVA.

METODOLOGÍA DE VALORACIÓN DE CRITERIOS

Obtendrá mejor puntuación la propuesta económicamente más ventajosa, que será la que mayor número de puntos acumule. En todo caso, la Cámara Oficial de Comercio, Industria y servicios de Jerez de la Frontera se reserva el derecho a declarar desierto el procedimiento de contratación salvo que exista una oferta o proposición admisible y sin perjuicio de los casos en que proceda renunciar o desistir del mismo.

1. Regla para la valoración del precio.

Para la valoración del precio se aplicará la siguiente fórmula:

$$P = \frac{X * \min}{Of}$$

Donde P es la puntuación obtenida.

X es la máxima cantidad de puntos que pueden obtenerse en este apartado

min es la oferta más baja de entre todas las presentadas.

Of es la oferta correspondiente al licitador que se valora

2. Ofertas anormales o desproporcionadas

El criterio económico será tomado en consideración a efectos de apreciar, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de ofertas desproporcionadas o anormales. A tal efecto, se considerarán ofertas anormalmente bajas aquellas proposiciones cuya baja en el precio exceda en 20 unidades porcentuales, por lo menos, a la media aritmética de los porcentajes de baja de todas las proposiciones presentadas.

En estos supuestos, la Cámara Oficial de Comercio, Industria y servicios de Jerez de la Frontera, comunicará tal situación al licitador, otorgándole un plazo de hasta cinco días para que justifique el precio ofertado, apercibiéndole que, de no hacerlo, se tendrá por retirada su oferta. La justificación en ningún caso podrá suponer modificación alguna de la oferta técnica y económica ya presentada.

Recibida en su caso la justificación, y recabado en su caso el asesoramiento técnico correspondiente, la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Jerez de la Frontera podría apreciar que la proposición es susceptible de un normal cumplimiento, en cuyo caso exigirá al citado licitador que en caso de resultar adjudicatario aporte una garantía definitiva de hasta el 20% del presupuesto de adjudicación correspondiente.

En caso de que el órgano de contratación estimase que la oferta no puede ser cumplida, se acordará la adjudicación a favor de la siguiente proposición económicamente más ventajosa.

DOCUMENTACIÓN A APORTAR POR LA EMPRESA SELECCIONADA:

Se requerirá al licitador que haya presentado la oferta económicamente más ventajosa para que en el plazo máximo de 10 días presente junto con la documentación justificativa de estar al corriente del cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad social, la documentación que se indica a continuación:

1. *Documentos acreditativos de las condiciones de capacidad y representación:*

- *Cuando se trate de un empresario individual deberá presentarse su Documento Nacional de Identidad, NIF, o, en su caso, pasaporte.*

- *Si se trata de una persona jurídica española, deberá presentar la escritura o documento de constitución, los estatutos o el acto fundacional en los que consten las normas por las que se regula su actividad, debidamente inscritos, en su caso, en el Registro Público que corresponda, según el tipo de persona jurídica de que se trate.*

Las empresas no españolas de Estados miembros de la Unión Europea deberán acreditar su capacidad de obrar mediante certificación de inscripción en el registro procedente de acuerdo con la legislación del estado donde estén establecidos y en los términos que disponga la normativa de desarrollo del TRLCSP.

Los demás empresarios extranjeros deberán acreditar su capacidad con informe de la Misión Diplomática de España en el Estado correspondiente o de la Oficina Consular en cuyo ámbito territorial radique el domicilio de la empresa.

- *Cuando el licitador actúe mediante representante, se deberá aportar el DNI del representante, así como el documento fehaciente acreditativo de la existencia de la representación y del ámbito de sus facultades para licitar y contratar, debidamente inscrito, en su caso, en el Registro Mercantil.*

La presentación por el licitador del certificado de estar inscrito en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado o de la Junta de Andalucía le eximirá de aportar los documentos

relativos a que se refieren los apartados anteriores, siempre y cuando la representación sea la misma que conste en el certificado aportado.

El certificado del Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado o de la Junta de Andalucía deberá ir acompañado en todo caso de una declaración responsable en la que el licitador manifieste que las circunstancias reflejadas en el mismo no han experimentado variación.

2. *Acreditación de hallarse la empresa al corriente en las obligaciones tributarias y frente a la Seguridad Social:*

i. *Certificación positiva de que la empresa no tiene pendientes obligaciones tributarias.*

ii. *Certificación acreditativa de que la empresa se encuentra al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones con la Seguridad Social.*

iii. *Justificante de estar dado de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas y al corriente de pago del mismo.*

iv. *Declaración responsable de no encontrarse incurso en litigio en cuanto a derechos de uso, licencias, patentes, utilización de marcas o nombres comerciales, u otro tipo de propiedades industriales o intelectuales.*

La falta de presentación de cualquiera de los documentos exigidos podrá ser, por si sola, causa de exclusión.

El órgano de contratación, en un plazo de 5 días hábiles desde la recepción de la documentación requerida, adjudicará el contrato a la oferta más ventajosa. Procediendo a formalizar el citado contrato, mediante la firma del Documento de Requisitos y Condiciones, junto con su oferta, en el plazo de 15 días hábiles a contar desde a notificación de la adjudicación.

En el caso de que no procediese a la firma en el citado plazo por causas imputables al adjudicatario, La Cámara se reserva la facultad de proceder a adjudicar la contratación con el siguiente licitador seleccionado mejor valorado.

El contrato se ejecutará con sujeción a lo establecido en el presente Documento de Requisitos y condiciones de la Contratación y en la oferta presentada por el adjudicatario y de acuerdo con las instrucciones que para su interpretación diere el responsable del contrato.

La Cámara se reserva todos los derechos de propiedad intelectual, industrial o de otro tipo derivados de la ejecución del contrato.

El adjudicatario no podrá introducir modificaciones en el objeto o en el precio del contrato.

J. PRESUPUESTO DE ADJUDICACIÓN Y PAGO DEL PRECIO

Con carácter general la facturación del servicio prestado se realizará conforme a lo pactado en el contrato. El pago del precio se realizará previa justificación, recepción y conformidad por parte de la CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE JEREZ DE LA FRONTERA, de los trabajos realizados y tras la presentación de la factura correspondiente, irán acompañas de un informe explicativo de los conceptos facturados.

Se fija como precio máximo de licitación para las dos Acciones Formativas y las dos Jornadas de sensibilización la cantidad de 40.800,00€ (CUARENTA MIL OCHOCIENTOS EUROS) Iva incluido. La propuesta económica debe incluir un desglose por Acción Formativa y Jornada de Sensibilización

La factura estará encabezada por la siguiente leyenda: “ PROGRAMA EMPRENDEDORES EN EL COMERCIO-ECOM, REF:PJ0517002201, EN EL MARCO DEL PROGRAMA OPERATIVO DE EMPLEO JUVENIL (POEJ), CONVOCATORIA 2017 DEL PROGRAMA ITINERARIOS DE EMPLEO JUVENIL DE ANDALUCÍA DE LA FUNDACIÓN INCYDE, COFINANCIADO POR EL FONDO SOCIAL EUROPEO 2014-2020 Y LA CONSEJERIA DE EMPLEO, EMPRESA Y COMERCIO DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA.

Jerez de la Frontera a 12 de febrero de 2018



ANEXO O

CRITERIOS HOMOLOGACIÓN DOCENTE_POEJ12

Apellidos y Nombre del Docente:

I. Formación

Criterio	Puntuación	
Formación superior afín a la materia a impartir	15	<input type="checkbox"/>
Formación afín a la materia a impartir	10	<input type="checkbox"/>

II. Experiencia profesional

Criterio	Puntuación	
Más de 5 años de experiencia profesional en la materia	25	<input type="checkbox"/>
Entre 2 y 5 años de experiencia profesional en la materia	15	<input type="checkbox"/>
Entre 1 y 2 años de experiencia profesional en la materia	5	<input type="checkbox"/>

III. Experiencia docente

Criterio	Puntuación	
Más de 5 años de experiencia docente en la materia	10	<input type="checkbox"/>
Entre 2 y 5 años de experiencia docente en la materia	8	<input type="checkbox"/>
Entre 1 y 2 años de experiencia docente en la materia	5	<input type="checkbox"/>

TOTAL	40
--------------	-----------

Se considerará que una persona cumple con la solvencia necesaria para impartir la formación cuando obtenga una puntuación total igual o superior a 40 puntos.

El firmante acredita la veracidad de la información arriba indicada.

En....., a de de 201...

Firmado:

(Lugar, fecha y firma del licitador)

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE JEREZ DE LA FRONTERA

ANEXO I

DECLARACIÓN RESPONSABLE DE TENER CAPACIDAD PARA CONTRATAR

Procedimiento Nº: CJE/PC/__/201_

D.....con residencia en.....provincia de.....calle.....nº.....según Documento Nacional de Identidad nº....., [en nombre propio/de la empresa que representa], declara bajo su personal responsabilidad:

- f Tener plena capacidad de obrar y hallarse al corriente del cumplimiento de las obligaciones tributarias (recibos de alta y estar al corriente del pago, o exento del mismo, del Impuesto sobre Actividades Económicas, certificaciones positivas que acrediten la no existencia de deudas con la Administración y Haciendas Públicas, y con la Seguridad Social, impuestas por las disposiciones vigentes).*
- f No encontrarse incurso en las prohibiciones para contratar con la Administración previstas en la legislación aplicable.*
- f [En su caso, la vigencia del Certificado de Clasificación, así como, la de las circunstancias que sirvieron de base para su otorgamiento.]*
- f No haber sido adjudicataria o haber participado en la elaboración de las especificaciones técnicas o de los documentos preparatorios del contrato, por sí o mediante unión temporal de empresarios.*

El firmante acredita la veracidad de la información arriba indicada

En, a de de 201...

Firmado:

(Lugar, fecha y firma del licitador)

ANEXO II

PROPOSICIÓN ECONÓMICA

Procedimiento nº :CJE/PC/03/2018

Don/Doña mayor de edad, vecino de y con DNI nº en nombre propio o en representación de la Empresa con domicilio social en, y NIF nº al objeto de participar en el concurso para la contratación del servicio de “[indicar título del contrato]” convocado por la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicio de Jerez de la Frontera, manifiesta lo siguiente:

Se compromete, en nombre propio o de la empresa que representa, a ejecutar la prestación a la que concursa, con estricta sujeción a los requisitos y condiciones exigidas, por el precio global de IVA EXCLUIDO, en base al siguiente desglose por Acción Formativa, respetando los límites coste hora por cada acción formativa, que se indica a continuación:

Coste hora Formación Grupal (35 horas): 75 €

Coste Hora Talleres Comercio (15 horas): 75€

Mentorización/Coaching (14 horas por 20 alumnos): 55 €

Casos Éxistos (6 horas): 75 €

Importe base: Euros (IVA excluido)

Importe IVA (...%): Euros.

Importe Total: Euros (IVA incluido).

Dicho importe incluye además todos los tributos, tasas, cánones y gastos de cualquier índole que sean de aplicación, así como cualquier otro gasto contemplado en el Documento de requisitos y condiciones de la contratación (denominado el Documento) que rige el contrato.

En, a de de

201... (Lugar, fecha y firma del licitador)

Fdo.:

ANEXO III

MODELO DE PRESENTACIÓN DE OFERTA

Don/Dña, con D.N.I. núm., mayor de edad, en nombre y representación decon C.I.F núm.....y domicilio en....., en su calidad de.....,

Declara que es conocedor/a de los Pliegos que han de regir la contratación de..... (Expte. nº CJE/PC/___/201_), según procedimiento aprobado por la Cámara Oficial de Comercio, Industria Y servicios de Jerez de la Frontera, y aceptando íntegramente el contenido de los mismos:

Asimismo declara, que los documentos aportados son originales o copias auténticas de los mismos

a) Presenta la documentación exigida por los Pliegos, en un sobre cuyo contenido es el siguiente:

[Índice]

b) Solicita que se tenga por presentada dicha documentación y por reconocida la condición de participante en este proceso de selección [a él mismo / a la sociedad ...].

En ..., a ... de ... de ...

[Firma y rúbrica]

Datos de contacto:

Teléfono y FAX:

.....

Dirección:

.....

E-mail:

.....



