

DOCUMENTO DE REQUISITOS Y CONDICIONES DE LA CONTRATACIÓN DE UN CENTRO DE FORMACIÓN PARA LA IMPARTICIÓN DEL PLAN COMERCIO JOVEN (PROGRAMA EMPRENDEDORES EN EL COMERCIO-ECOM, REFERENCIA 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 CONSEJERÍA DE EMPLEO, EMPRESA Y COMERCIO DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA.

PROCEDIMIENTO NÚMERO: 02/2018

1. Órgano de Contratación.

La Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Cádiz (en adelante la Cámara).

2. Antecedentes.

El Consejo Andaluz de Cámaras de Andalucía, presentó a la Fundación Incyde el Proyecto “ECOM, EMPRENDEDORES EN EL COMERCIO” 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 no ocupados 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 éxito, 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.

Como consecuencia de lo anterior el Consejo Andaluz de Cámaras asume el papel de beneficiario promotor del Proyecto, que es considerado como único en su conjunto, correspondiéndole la dirección, administración y 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 Cádiz, 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 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.

3. Objeto de la contratación.

El PLAN COMERCIO JOVEN, Programa ECOM-Ref. PJ0517002201 está integrado por diferentes fases de sensibilización, formación y apoyo al emprendimiento con el objetivo de fomentar la puesta en marcha de una nueva generación de comercios liderados por jóvenes menores de 30 años, reportándoles conocimientos y habilidades

empresariales esenciales, necesarias y valoradas en el mundo profesional que incrementarán su empleabilidad.

El objeto del presente procedimiento consiste en la **selección de un Centro de Formación para la elaboración de contenidos e impartición del Plan Comercio Joven (Programa Emprendedores en el Comercio-ECOM referencia 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 Consejería de Empleo, Empresa y Comercio de la Junta de Andalucía, incluyendo objetivos de inserción laboral**, según las siguientes características:

3.0 La adjudicataria ejecutará DOS acciones formativas dentro del Programa Emprendedores en el Comercio-ECOM referencia PJ0517002201, debiendo ambas estar finalizadas antes del 31 de mayo de 2018, plazo máximo de ejecución de acciones.

Con anterioridad a cada una de las acciones formativas, se deberá realizar 1 Jornada de Sensibilización.

3.1 Cada Jornada de Sensibilización deberá contar con al menos 25 asistentes y tendrá una duración de 90/120 minutos. Las Jornadas de Sensibilización 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. Además se destacará la oferta de seguimiento y acompañamiento que ofrecerán las Cámaras una vez finalizado el Proyecto. 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 de Sensibilización son una de las fuentes de captación de donde saldrán los futuros participantes de las dos acciones formativas.

Las jornadas contarán con expertos en metodologías creativas con un perfil profesional contrastado y con experiencia. Dichos expertos/ponentes deben contar con

la solvencia necesaria para la impartición de las mismas. En este sentido, deben estar homologados, con carácter previo a la contratación por la empresa adjudicataria, por el Consejo Andaluz de Cámaras y Fundación Incyde (Anexo POEJ_12).

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

3.2 Respecto a la Formación Grupal, el número de participantes mínimo será de VEINTE (20) por Acción Formativa, del que 60% deben ser mujeres.

El perfil del alumno/a participante será de menores de 30 años, con competencias y voluntad de participación, pero afectadas por el desajuste entre oferta y demanda en el mercado laboral, se encuentren no ocupados y no integrados en los sistemas de educación o formación, y deberán estar registrados en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil, que sean potenciales emprendedores interesados en la puesta en marcha de un establecimiento comercial. Cada participante deberá cumplimentar obligatoriamente la Ficha de Inscripción.

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

3.4 Cada Acción Formativa incluye Formación Grupal, Talleres, Mentoring/Coaching y Casos de éxito.

3.5 Duración:

El Plan Formativo del Plan Comercio Joven (ECOM-Ref. PJ0517002201) se ha organizado de forma que cada Acción Formativa tendrá una duración de 70 horas por alumno/a (35 horas de Formación Presencial Grupal, 15 horas de Talleres, 14 horas de Mentoring/Coaching por alumno/a y 6 horas de casos de éxito):

Formación Grupal	Talleres Grupales	Mentoring/ Coaching	Casos de éxito Grupales	Total por Acción Formativa
35 horas Distribución horaria: Adjudicataria: 31 horas Cámara: 4 horas	15 horas Distribución horaria: Adjudicataria: 12 horas Cámara: 3 horas	14 horas por alumno/a Distribución horaria: Adjudicataria: 10 horas Cámara: 4 horas	6 horas Distribución horaria: Adjudicataria: 6 horas	70 horas Distribución horaria: Adjudicataria: 59 horas Cámara: 11 horas

Una vez realizada la formación grupal para cualquiera de los módulos propuestos, cada alumnado contará 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.

3.6 La metodología del Programa Formativo, tanto los contenidos teóricos como los prácticos de la formación conjunta, se adaptarán a la formación previa y a los conocimientos de las participantes, de manera flexible y fomentando la participación, el debate y la búsqueda conjunta de soluciones y el desarrollo de casos prácticos. El planteamiento de experiencias e iniciativas en los distintos ámbitos de las empresas participantes permitirán examinar y discutir diferentes alternativas, analizando proyectos de éxito y las posibles causas de otros que han fracasado o no han alcanzado sus principales objetivos.

3.7 El desarrollo de cada Acción Formativa aborda las siguientes áreas principales a través de Módulos Formativos, con indicación de horas lectivas y distribución de su impartición:

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

A través de este módulo el alumnado podrá 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 h
- Mentoring/ Coaching 2 h.

3.7.2 Módulo Formativo 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 al alumnado 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

3.7.3 Módulo Formativo 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/as 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

3.7.4 Módulo Formativo 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/as 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

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

De una forma práctica se pretende trasladar a los alumnos/as 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 al alumnado 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

3.7.6 Módulo Formativo 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/as 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

3.7.7 Módulo Formativo 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/as 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

3.7.8 Módulo Formativo 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

3.7.9 Módulo Formativo 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

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

Los alumnos/as 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 éxito 1.5 h

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

Con este módulo los alumnos/as dispondrán 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. Se prevé que gran parte de la actividad a realizar en este módulo sea realizada por técnicos camerales expertos en Creación de Empresa.

- Formación Grupal 4 h. Los técnicos camerales impartirán las 4 horas previstas
- Taller 4 h. Los técnicos camerales impartirán 3 horas de las 4 previstas
- Mentoring/Coaching 5 h. Los técnicos camerales impartirán 4 horas de las 5 previstas

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 deberá elaborar 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 la empresa adjudicataria la encargada de facilitar el texto así como su posterior distribución, especialmente como contenido digital.

3.8 El programa formativo grupal está configurado de tal forma que la teoría se complementa con el mentoring/coaching. Se trata de un asesoramiento personal en cada una de las fases antes mencionadas con miras al desarrollo final de su Plan de Empresa.

Cada alumno/a 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/a dispondrá de unas horas de asesoramiento personalizado con los profesores de la plataforma. Permitirá que los alumnos/as 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...

3.9 Todo el profesorado debe contar con la solvencia necesaria para impartir la formación. En este sentido, deben estar homologados, con carácter previo a la contratación por la adjudicataria, por el Consejo Andaluz de Cámaras y Fundación Incyde (Anexo POEJ_12)

3.10 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.

3.11 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.

3.12 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 un análisis valorativo del programa, resultados e impacto generado.

Las condiciones por las que se rige esta contratación en orden a calidad y cantidad en los servicios, deben entenderse como mínimas, y por tanto, podrán ser mejoradas por los distintos licitadores en todo cuanto suponga un beneficio para la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Cádiz.

4. Procedimiento de contratación.

Procedimiento Abierto Normal con selección de oferta más ventajosa en su conjunto, atendiendo a los criterios objetivos de valoración, según instrucciones publicadas en la página web de la Cámara www.camaracadiz.com (perfil del contratante).

No sujeto a regulación armonizada.

5. Características de las empresas licitadoras.

- Los licitadores deberán ser personas físicas o jurídicas cuya finalidad o actividad tenga relación directa con el objeto del contrato, según resulte de sus respectivos estatutos o reglas fundacionales, entendiendo como objeto o ámbito del presente pliego las que entres sus fines se encuentren específicamente la formación y el emprendimiento.
- Asimismo deberán disponer de una organización con elementos personales suficientes para la debida ejecución.

Se considerará que tanto los expertos/docentes que impartan la Jornada de Sensibilización como los docentes propuestos para las Acciones Formativas cumplen

con la solvencia necesaria para impartir la formación cuando obtenga una puntuación total igual o superior a 40 puntos en los criterios de homologación que se adjunta como Anexo POEJ_12, para lo que deberán adjuntar igualmente C.V. de los expertos/ponentes y profesorado propuesto.

6. Documentación a aportar por las empresas licitadoras.

Las proposiciones constarán de dos sobres, cerrados y firmados por los licitadores o por quien le represente. En cada uno de ellos se señalará:

1. La referencia del procedimiento: **Procedimiento para en la selección de un Centro de Formación para la elaboración de contenidos e impartición de un Programa Formativo ECOM – EMPRENDEDORES EN EL COMERCIO - Referencia PJ0517002201, con compromiso de inserción – Expediente 02/2018.**
2. El nombre del participante.
3. Su dirección, teléfono, correo electrónico y número de fax a efectos de notificaciones y comunicaciones.
4. Finalmente, en cada uno de los dos sobres deberá constar, respectivamente, la siguiente mención: "Documentación General" y "Propuesta Técnica y Económica".

• Sobre número 1:

"DOCUMENTACIÓN GENERAL" (conteniendo un ejemplar original o copias compulsadas, de la documentación).

- 1) Acreditación de la personalidad jurídica de la empresa / empresario y, en su caso, su representación mediante la declaración firmada que se adjunta como **Anexo I.**
- 2) Solvencia económica y financiera:
 - Declaraciones apropiadas de entidades financieras o cuentas anuales presentadas en el Registro Mercantil o en el registro oficial que corresponda.
- 3) Solvencia técnica y profesional:
 - Relación de los principales trabajos de similares características realizados en los últimos 3 años que incluya importe, fechas y destinatarios. Estos servicios se

acreditarán mediante certificados expedidos por el órgano competente o por medio de una declaración jurada de la empresa o empresario/a.

- Titulación académica y profesional de los profesionales que van a impartir tanto la Jornada Previa de Sensibilización como las Acciones Formativas, así como del personal responsable de la ejecución del contrato.

Será imprescindible adjuntar C.V. de todo el equipo propuesto.

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

4) Acreditar el cumplimiento de los criterios de admisión, conforme a lo dispuesto en el apartado 5 de este documento.

• **Sobre número 2:**

1) **“PROPUESTA TÉCNICA”** (conteniendo dos ejemplares de la documentación uno en papel y otro en formato electrónico), donde se expondrá:

- Memoria explicativa de la metodología a seguir y la descripción del desarrollo de la misma, la propuesta del contenido y desarrollo de los trabajos, los procesos y actividades más relevantes y significativas a desarrollar y las mejoras propuestas respecto a los objetivos contemplados en el apartado 3 del presente Documento de Requisitos y Condiciones de la Contratación.

- Se indicará específicamente una propuesta del calendario de ejecución para cada una de las dos Acciones Formativas que conforman el Programa Formativo objeto de este contrato, 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, con independencia de su impartición por la adjudicataria o por técnicos camerales.

- 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 igualmente la metodología a seguir para la elaboración de los Planes de Viabilidad o Planes de Negocio.

- Se indicarán finalmente los mecanismos de control que se realicen como evaluaciones, exámenes, cuestionarios de satisfacción... tanto durante la ejecución de la Formación como para la evaluación ex post prevista en el apartado 3.12

2) “**PROPOSICIÓN ECONÓMICA**” (conteniendo dos ejemplares de la documentación uno en papel y otro en formato electrónico) conforme al **Anexo II**.

La falta de presentación de cualquiera de los documentos exigidos en este punto 6º podrá ser, por sí sola, causa de exclusión.

7. Requisitos de adjudicación.

Las proposiciones de las empresas interesadas 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 para la valoración de las ofertas

La selección de la adjudicataria se hará conforme a los siguientes criterios de valoración:

1) Propuesta técnica: hasta un máximo de **50 puntos** distribuidos en los siguientes apartados:

• **Características de la oferta presentada:** (Hasta 30 puntos) se valorará la calidad de la propuesta y adecuación a los objetivos y acciones que se plantean, según el siguiente desglose:

1. Metodología didáctica: La entidad 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 de cómo sería el programa o guión de un día lectivo.

Del mismo modo, se deberá describir la metodología propuesta para la elaboración de los Planes de Negocio/Viabilidad, así como los mecanismos de control que se realicen tanto durante la ejecución del Programa como para la evaluación ex post.

Valoración máxima: 15 puntos.

2. Material didáctico: Dado que en el objeto de esta licitación se incluye no sólo la impartición, sino la elaboración de los contenidos de la formación a impartir, serán objeto de valoración los materiales didácticos propios con los que cuente la entidad licitadora en las materias recogidas en los apartados 3.7 de este Documento, tanto para los participantes como para los docentes.

Valoración máxima: 15 puntos.

- **Calendario de la realización de actuaciones** y trabajos necesarios, valorándose la coherencia en el orden de los servicios proyectados, la lógica organizativa y la eficacia en los resultados proyectados. (Hasta un máximo de 10 puntos).

- **Propuestas de mejora o ampliación en los contenidos** de los servicios demandados, (hasta un máximo de 10 puntos), se valorarán:

1. Todos aquellos compromisos y prestaciones adicionales a las previstas en los pliegos y que supongan una mejora en la calidad de los servicios ofertados (5 puntos), en especial los ligados a compromisos de inserción laboral.

2. Los elementos que supongan una mejora y sean novedosos en relación con el contenido mínimo del trabajo (prestaciones) fijados en los Pliegos del presente procedimiento (5 puntos)

2) Oferta económica: hasta un máximo de **50 puntos**.

La puntuación máxima se concederá a la empresa con mejor propuesta económica resultante de aplicar la siguiente fórmula:

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

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.

Criterios objetivos para la apreciación de 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 temerarias.

A tal efecto, se consideraran 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 Navegación de Cádiz, comunicará tal situación al licitador, otorgándole un plazo de 5 días naturales 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.

Criterios a cumplir por el adjudicatario

Valorados las ofertas el órgano de contratación requerirá a la oferta más ventajosa, para que en un plazo no superior a 10 día hábiles aporte la siguiente documentación:

1. Una declaración responsable de no estar incurso en prohibición de contratar o estar incurso en prohibiciones o incompatibilidades con arreglo al Anexo III.
2. Acreditación de hallarse la empresa al corriente en las obligaciones tributarias y frente a la Seguridad Social:
 - a) Certificación positiva de que la empresa no tiene deudas con la Agencia Estatal y Autonómica de la Administración Tributaria.
 - b) Certificación acreditativa de que la empresa se encuentra al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones con la Seguridad Social.
 - c) Justificante de estar dado de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas y al corriente de pago del mismo.
 - d) Justificante de haber constituido Garantía Definitiva: El licitador que resulte adjudicatario del contrato deberá prestar una garantía del 5% del importe de la adjudicación del contrato, sin incluir el IVA.

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 la notificación de la adjudicación.

En el supuesto de que no se 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.

8. Presupuesto de adjudicación y forma de pago.

Se fija como precio máximo de licitación para las DOS Acciones Formativas, la cantidad global de **33.550€ (Treinta y Tres mil Quinientos Cincuenta Euros) IVA no incluido**. En este presupuesto están incluidos la totalidad de los costes directos e indirectos por la mano de obra, materiales y desplazamientos (incluidos los costes sociales y tributarios) que se requieran para la realización de las prestaciones incluidas en el contrato y aquellas que la adjudicataria haya establecido en su oferta.

La propuesta económica (Anexo II) debe incluir un desglose por Acción Formativa, con los siguientes límites coste hora por cada Acción Formativa:

- Coste hora Formación Grupal (31 horas): 75€
- Coste hora Talleres Comercio (12 horas): 75€
- Mentorización/Coaching (10 horas x 20 alumnos): 55€
- Casos éxito (6 horas): 75€

Esta acción está cofinanciada por Fondo Social Europeo, Fundación Incyde, Consejería de Empleo, Empresa y Comercio de la Junta de Andalucía, y Consejo

Andaluz de Cámaras, por lo que en toda la documentación y material del proyecto deben aparecer obligatoriamente los logos de los organismos intervinientes.

Para atender a las obligaciones económicas que se derivan del presente procedimiento de contratación existe crédito adecuado y suficiente en el presupuesto de gastos de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Cádiz.

Los servicios contratados se abonarán, previa conformidad de la Cámara con la misma y posterior presentación de la correspondiente factura, mediante transferencia bancaria en un plazo no superior a 55 días desde la fecha de la presentación de la factura. La factura por los servicios prestados deberá recoger el desglose por Acción Formativa que sirvió de base a la Propuesta Económica.

9. Plazo máximo de ejecución de los servicios y penalizaciones.

Se establece una duración determinada para el presente contrato.

Las dos Acciones Formativas que conforman el Programa Formativo **PROGRAMA EMPRENDEDORES EN EL COMERCIO-ECOM, REFERENCIA PJ0517002201**, tendrán que estar finalizadas antes del 31 de mayo de 2.018, fecha máxima de ejecución de las acciones.

La prestación de los servicios se entenderá cumplida por el adjudicatario cuando éste haya realizado, de acuerdo con los términos del presente Documento y a satisfacción de la Cámara, la totalidad del objeto del contrato.

Si por cualquier motivo el contratista incurriera en incumplimiento de sus obligaciones, la Cámara tendrá derecho a percibir en concepto de cláusula penal una cantidad equivalente al 5% del importe total de los trabajos.

En el supuesto del incumplimiento en cuanto a los objetivos de inserción marcados para cada una de las acciones formativas, la cláusula penal se eleva al 20%

En ningún caso el importe de la pena será sustitutivo de la obligación de resarcir a la Cámara de los daños y perjuicios causados.

10. Plazo de presentación de ofertas.

Hasta las 14.00 horas del día 23 de febrero de 2.018

11. Lugar de presentación de ofertas.

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE CÁDIZ

Servicio de Registro (9:00 a 14:00h)

C/ Antonio López, 4

11004 CÁDIZ

Teléfono: 956 010000

Fax: 956 250 710

En Cádiz, a 8 de febrero de 2018

ANEXO POEJ_12 CRITERIOS HOMOLOGACIÓN DOCENTE

Nombre /Apellidos 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	
--------------	--

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.

Firma (responsable de la entidad beneficiaria)

El firmante acredita la veracidad de la información arriba indicada.

En, a de de 2018.

(Lugar, fecha y firma del licitador)

ANEXO I

DATOS DE LA EMPRESA

NOMBRE Y DOS APELLIDOS /RAZÓN SOCIAL:
N.I.F/C.I.F.
DIRECCION A EFECTOS DE NOTIFICACIÓN C/. _____ N ^a : C.P. _____ LOCALIDAD _____ PROVINCIA
TELEFONO
E-MAIL:
PERSONA DE CONTACTO:
ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN Y MODIFICACIONES: NOTARIO Don: Nº PROTOCOLO: FECHA:
ESCRITURA DE APODERAMIENTO: Apoderado Don: DNI Nº. NOTARIO Don:

El firmante acredita la veracidad de la información arriba indicada.

En, a de de 2018

[Firma

y

Sello]

ANEXO II

PROPOSICIÓN ECONÓMICA

Procedimiento Nº: 02/2018

Don/Doña mayor de edad, con DNI en nombre propio o en representación de la empresa con domicilio social en, CIF al objeto de participar en el concurso para la **selección de un Centro de Formación para la elaboración de contenidos e impartición del Plan Comercio Joven (Programa Emprendedores en el Comercio-ECOM referencia 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 Consejería de Empleo, Empresa y Comercio de la Junta de Andalucía, incluyendo objetivos de inserción laboral**, convocado por la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Cádiz 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 de _____ Euros, IVA excluido, en base al siguiente desglose por Acción Formativa, respetando los límites coste hora por cada Acción Formativa que se indican a continuación:

- Coste hora Formación Grupal (31 horas): 75€
- Coste hora Talleres Comercio (12 horas): 75€
- Mentorización/Coaching (10 horas x 20 alumnos): 55€
- Casos éxito (6 horas): 75€

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 que rige el contrato.

A esta cantidad le corresponde un IVA de _____ € (Si procede), por lo asciende a la cantidad de _____ €.

Importe base: _____ *Euros (IVA excluido)*

Importe IVA _____ *Euros (Si procede)*

Importe Total: _____ *Euros (IVA incluido)*

En, a de de 2018.

(Lugar, fecha y firma del licitador)

ANEXO III.

MODELO DE DECLARACIÓN RESPONSABLE

Procedimiento Nº: 02/2018

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

....., en su calidad de.....,

Declara que es conocedor/a del Documento que han de regir la **selección de un Centro de Formación para la elaboración de contenidos e impartición del Plan Comercio Joven (Programa Emprendedores en el Comercio-ECOM referencia 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 Consejería de Empleo, Empresa y Comercio de la Junta de Andalucía, incluyendo objetivos de inserción laboral, y aceptando íntegramente el contenido de los mismos, DECLARA, BAJO SU RESPONSABILIDAD**

1. Que no se encuentra incurso en las circunstancias o prohibiciones para contratar establecidas en el artículo 60 del Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público

2. Que ----- como persona física / la Sociedad ----- a la que representa (escoger lo que corresponda), ni ninguno de sus administradores ni apoderados, se hallan incurso en ninguna de las prohibiciones e incompatibilidades establecidas en la Directiva 2014/24/UE, sobre contratación pública.

3. Que ----- como persona física / la Sociedad ----- , a la que representa (escoger lo que corresponda), se encuentra al corriente del cumplimiento de las obligaciones tributarias con el Estado e, igualmente, está al corriente del cumplimiento de las obligaciones con la Seguridad Social, impuestas por la las disposiciones vigentes, no habiendo causado baja en la matrícula del impuesto sobre Actividades Económicas; adjuntando los correspondientes Certificados acreditativos.

Y para que así conste, firmo esta declaración,



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

[Firma y rubrica]