



Ajuntament de Calvià
Mallorca

DOCUMENT ELECTRÒNIC

Versió NTI: <http://administracionelectronica.gob.es/ENI/XSD/v1.0/documento-e>
Identificador: 410692
Òrgans: Ajuntament de Calvià
Data Captura: 2020-02-27 08:02:10
Origen: Administració
Estat elaboració: EE01
Tipus documental: Còpia autèntica en paper de document electrònic
Tipus firmes: Xades Internally Detached

Firmant	Perfil	Data	Estat firma
ARAGUE MESANA LUIS - [REDACTED]		26/02/2020	Vàlida

Pot recuperar el document introduint el codi CSV a: <https://www.admonline.calvia.com/csv>



CAL030035244WSE784F8413D3DZ

CSV:

EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN Nº:

TIPO DE CONTRATO: **Servicio. Contrato Menor.**

OBJETO: **Servicio de puesta en marcha de diferentes acciones de capacitación y metodologías de orientación, asesoramiento, consultoría, dinamización y coaching, destinadas a impulsar el emprendimiento y la promoción económica en el municipio de Calvià, por lotes**

ÓRGANO DE CONTRATACIÓN: **Teniente de Alcalde de Educación y Empleo, por delegación según Decreto de Alcaldía de 17 de junio de 2019.**

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS QUE REGIRÁN LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO DE SERVICIO DE PUESTA EN MARCHA DE DIFERENTES ACCIONES DE CAPACITACIÓN Y METODOLOGÍAS DE ORIENTACIÓN, ASESORAMIENTO, CONSULTORÍA, DINAMIZACIÓN Y COACHING, DESTINADAS A IMPULSAR EL EMPRENDIMIENTO Y LA PROMOCIÓN ECONÓMICA EN EL MUNICIPIO DE CALVIÀ, POR LOTES

PRIMERA.- Objeto del contrato

El objeto del contrato es la contratación del servicio de puesta en marcha de diferentes acciones de capacitación y metodologías de orientación, asesoramiento, consultoría y coaching, destinadas a impulsar el emprendimiento y la promoción económica en el municipio de Calvià, por lotes:

- Lote 1: Servicio de acciones de capacitación y metodologías de orientación, asesoramiento, consultoría y coaching para el apoyo al emprendimiento del proyecto **“Aceleradora de personas emprendedoras”**.
- Lote 2: Servicio de acciones de capacitación y metodologías de orientación, asesoramiento, consultoría y coaching para el apoyo a autónomos y empresas del proyecto **“Academia de Ventas”**.
- Lote 3: Servicio de **dinamización de grupos** de personas emprendedoras y empresas del proyecto **“Mastermind”**

CPV (Vocabulario común de contratos):

80500000-9 Servicios de formación

80510000-2 Servicios de formación especializada

80000000-4 Servicios de enseñanza y formación

80570000-0 Servicios de formación para el perfeccionamiento personal

SEGUNDA.- Descripción del Servicio.

La capacitación, orientación, asesoramiento, consultoría y coaching forman parte de un itinerario integral destinado a incentivar el emprendimiento y la posterior consolidación de proyectos empresariales. Con este fin, se han planteado tres lotes. El desarrollo del itinerario dividido en estos tres lotes conlleva la prestación de los siguientes servicios:

- Elaboración de una programación de las diferentes acciones de capacitación y metodologías de orientación, asesoramiento, consultoría y sesiones de coaching; preparación de los materiales y recursos a utilizar; organización, realización y seguimiento de las acciones; evaluación de las personas participantes y memoria del proyecto, todo ello según las directivas que se proporcionen desde IFOC.
- Coordinación con el equipo técnico y administrativo del IFOC, tanto de manera presencial como telemática, para el control, seguimiento y evaluación del programa y de las personas participantes.

Las acciones objeto del presente contrato, para todos los lotes, se desarrollarán en las instalaciones municipales que determine el IFOC, en función de la disponibilidad de aulas dentro del término municipal de Calvià.

El número de horas y fechas estimadas destinadas al desarrollo de las acciones objeto del presente contrato, serán las que se relacionen en cada uno de los apartados correspondientes en el presente pliego.

Las horas y fechas son orientativas y, en ningún caso, el Ayuntamiento de Calvià quedará obligado a la contratación de todas las horas reflejadas, estando éstas supeditadas a las necesidades reales del Ayuntamiento y a un mínimo de 8 personas participantes al inicio de las acciones pertenecientes a los lotes 1 y 2, y de 6 personas participantes en los dos grupos en que se dividirá el lote 3. Los calendarios finales se cerrarán con el equipo técnico del IFOC.

Acciones específicas de cada lote:

Para el lote 1: Servicio de capacitación, orientación, asesoramiento, consultoría y coaching para el apoyo al emprendimiento del proyecto “Aceleradora de personas emprendedoras”.

Debido a las características del programa se prevé, del total estimado de **131 horas** que conforman este lote, destinar un número estimado de **30 horas** a la **capacitación de las personas participantes**, con el fin de enmarcar conocimientos dentro del itinerario del programa, y destinar un número estimado de **101 horas** de sesiones, tanto individuales como grupales, para asesoramiento, consultoría y coaching, como parte del itinerario, con el fin de desarrollar y poner en práctica todos los conocimientos adquiridos. Todo ello con el fin de generar proyectos con propuestas de alto valor añadido e iniciar la actividad empresarial con mayores garantías.

Por tanto, el plan de capacitación destinado a enmarcar el programa “**Aceleradora de personas emprendedoras**”, consistirá en la impartición de los siguientes módulos formativos, con una duración estimada de **30 horas**:

- “Idea de negocio. Análisis y diagnóstico”, con una duración estimada de **12 horas**.

- “Generación del modelo de negocio”, con una duración estimada de **10 horas**.
- “Plan de acción de marketing y puesta en marcha inicial”, con una duración estimada de **8 horas**.

Asimismo, contará con las siguientes acciones de asesoramiento, consultoría y coaching, como parte del itinerario, de manera tanto grupal como individual, destinadas a la consolidación y puesta en práctica de los conocimientos adquiridos, con una duración estimada de **101 horas**:

- Diagnóstico y empoderamiento de personas emprendedoras, con una duración estimada de **32 horas**.
- Primera validación del modelo de negocio, con una duración estimada de **10 horas**.
- Presentación y venta del modelo de negocio, con una duración estimada de **20 horas**.
- Calendarización y objetivos, con una duración estimada de **4 horas**.
- Participar en la clausura del programa, con una duración estimada de **5 horas**, dinamizando el evento; presentando a las personas participantes del programa Aceleradora y a las personas integrantes del jurado; conducción de las presentaciones y de las intervenciones.
- Sesiones de coaching-consultoría individual con una intervención de mínimo una hora de duración por persona participante, con un total estimado de **30 horas** a realizar.

Los objetivos que debe conseguir la persona participante en el programa “Aceleradora de personas emprendedoras” son:

- Identificar y reforzar conocimientos, competencias y/o contactos necesarios para emprender un proyecto.
- Detectar y generar ideas de negocio de acuerdo a sus competencias y capacidades.
- Identificar puntos de unión y colaboración con otros modelos de negocio generados por las otras personas participantes.
- Aprender los fundamentos de la metodología Lean Start-UP.
- Aplicar las diferentes herramientas de diseño, validación y ejecución al modelo de negocio generado durante el curso.
- Realizar una estrategia de marketing y venta adaptada al modelo de negocio validado.
- Saber exponer y vender en público los productos y/o servicios que ofrecen.
- Elaborar un plan y calendarización de acciones a realizar a partir de la primera validación del modelo de negocio.

Para el lote 2: Servicio de capacitación, orientación, asesoramiento, consultoría y coaching para el apoyo a autónomos y empresas del proyecto “Academia de Ventas”.

Debido a las características del programa se prevé, del **total estimado de 62 horas** que conforman este lote, destinar un número estimado de **20 horas** a la **capacitación en ventas** que permita a las personas participantes incrementar la facturación de sus negocios y acceder así, con mayores garantías de éxito, a las sesiones grupales quincenales de asesoramiento y consultoría, así como a las sesiones individuales de coaching y consultoría, con una duración estimada total de **42 horas**.

Por tanto, el plan de capacitación destinado a enmarcar el programa “Academia de ventas”, consistirá en la impartición del módulo formativo:

- “Claves para potenciar y sistematizar tus ventas”, con una duración estimada de **20 horas**.

Posteriormente, las personas integrantes de este proyecto podrán participar con mayores garantías de aprovechamiento en:

- Sesiones de asesoramiento y consultoría de manera grupal, con una duración estimada de **12 horas**.
- Desarrollo de las sesiones de coaching-consultoría individual con una intervención de mínimo de una hora de duración por persona / sesión y un máximo de dos horas por sesión, con una duración estimada de **30 horas**.

Los objetivos que deben conseguir las personas participantes en el programa “Academia de ventas” son:

- Saber realizar un diagnóstico del estado actual de la empresa; desarrollar e implementar un plan de actuaciones para incrementar las ventas
- Aprender a poner en marcha el proceso comercial de tu empresa, generar objetivos de venta, analizar la evolución de sus ventas y tomar las decisiones adecuadas en función de la información disponible.
- Conocer experiencias de éxito de ventas y acceder a la red de contactos de empresas participantes.

Para el lote 3: Dinamización de 2 grupos de personas: “Mastermind”.

Uno de los grupos estará formado por personas emprendedoras y el otro grupo por autónomos y/o empresas ya constituidas.

Se contempla la prestación de los siguientes servicios para ambos grupos:

- Organización, coordinación, seguimiento y validación de objetivos establecidos por las personas participantes mediante la realización de sesiones grupales de tres horas de duración cada una, con un máximo estimado de horas para ambos grupos de **84 horas. (42 cada grupo)**

Los objetivos que deben conseguir las personas participantes en el programa “Mastermind” son:

- Resolución de problemas individuales con el apoyo del grupo.
- Conseguir un modelo de negocio viable con alto valor añadido respaldado con el resto del grupo.
- Mantener una motivación constante gracias a la retroalimentación grupal.

TERCERA.- Requisitos

3.1 Generales para todos los lotes

1. Las personas licitadoras, en el momento de presentar su propuesta para cada lote, deberán:

a) Acreditar documentalmente una experiencia mínima de cincuenta (50) horas de docencia y/o consultoría y/o coaching, en materias relacionadas con cada lote al que se presenten, mediante la presentación de certificados emitidos por las entidades o empresas donde se haya impartido dicha docencia y/o consultoría y/o coaching y presentado certificado de Vida laboral expedido por la Tesorería General de la Seguridad Social.

b) Presentar diploma, certificado o titulación acreditada por un organismo oficial de haber recibido un mínimo de 30 horas de formación básica en prevención de riesgos laborales o contar con un servicio de prevención contratado, en cuyo caso, deberá acreditarlo documentalmente.

c) Presentar un proyecto formativo y/o de consultoría, en función del lote al que se presente, en el que se detallará, como mínimo:

1. Programación formativa, de consultoría y coaching por unidades didácticas.
2. Metodología general.
3. Descripción de todas las herramientas didácticas a utilizar y dinámicas a desarrollar durante la formación, la consultoría y el coaching junto con la justificación sobre la idoneidad de su utilización, asociándolos a los contenidos de la programación.

A los efectos de este Pliego, se entenderán por “herramientas didácticas” aquellos instrumentos que empleará la persona licitadora para que las personas participantes puedan conseguir los objetivos planteados en cada módulo y en las sesiones de coaching. Se entenderá por “dinámicas” aquellas técnicas que utilizará la persona licitadora para alcanzar los objetivos del grupo en cuanto al estímulo de la participación, el fomento del trabajo en equipo y cooperativo.

4. Evaluación del alumnado y del curso.

CUARTA.- Presupuesto máximo del contrato

Presupuesto máximo del contrato: 17.271,65 € (diecisiete mil doscientos setenta y un euros con sesenta y cinco céntimos de euro).

B.I.: 14.621,20€ (catorce mil seiscientos veintinueve euros con veinte céntimos de euro)
IVA 21%: 2.650,45 € (dos mil seiscientos cincuenta euros con cuarenta y cinco céntimos de euro).

Del total de 277 horas estimadas para todos los lotes, solo se aplica IVA a las 227 horas estimadas de orientación, asesoramiento, consultoría, coaching y dinamización de grupos. Las 50 horas estimadas destinadas a formación, están exentas del IVA, en base al art. 20, apartado uno, 9º de la Ley 37/1992 de IVA.



TOTAL LOTE 1+2+3	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	B.I	IVA	TOTAL
FORMACIÓN	50	40,00 €	2.000,00 €	EXENTO DE IVA (art. 20.1.9º Ley 37/1992)	2.000,00 €
ORIENTACIÓN, ASESORAMIENTO, CONSULTORÍA Y COACHING	143	55,60 €	7.950,80 €	1.669,67 €	9.620,47 €
DINAMIZACIÓN DE GRUPOS	84	55,60 €	4.670,40 €	980,78 €	5.651,18 €
TOTAL	277		14.621,20 €	2.650,45 €	17.271,65 €

Con la siguiente distribución por anualidades:

2020 TOTAL LOTE 1+2+3	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	B.I	IVA	TOTAL
FORMACIÓN	50	40,00 €	2.000,00 €	EXENTO DE IVA (art. 20.1.9º Ley 37/1992)	2.000,00 €
ORIENTACIÓN, ASESORAMIENTO, CONSULTORÍA Y COACHING	143	55,60 €	7.950,80 €	1.669,67 €	9.620,47 €
DINAMIZACIÓN DE GRUPOS	63	55,60 €	3.502,80 €	735,59 €	4.238,39 €
TOTAL	256		13.453,60 €	2.405,26 €	15.858,86 €

2021 TOTAL LOTE 1+2+3	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	B.I	IVA	TOTAL
DINAMIZACIÓN DE GRUPOS	21	55,60 €	1.167,60 €	245,20 €	1.412,80 €
TOTAL	21		1.167,60 €	245,20 €	1.412,80 €

Precio máximo del contrato del LOTE 1: 7.994,88 € (siete mil novecientos noventa y cuatro euros con ochenta y ocho céntimos de euro)

B.I.: 6.815,60 € (seis mil ochocientos quince euros con sesenta céntimos de euro).

IVA 21%: 1.179,28 € (mil ciento setenta y nueve euros con veintiocho céntimos de euro).

Del total de 131 horas estimadas para este lote, solo se aplica IVA a las 101 horas estimadas de orientación, asesoramiento, consultoría, coaching y dinamización de grupos. Las 30 horas estimadas destinadas a formación, están exentas del IVA, en base al art. 20, apartado uno, 9º de la Ley 37/1992 de IVA.

LOTE 1	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	BI	IVA 21%	TOTAL
FORMACIÓN	30	40,00 €	1.200,00 €	EXENTO DE IVA (art. 20.1.9º Ley 37/1992)	1.200,00 €
ORIENTACIÓN, ASESORAMIENTO, CONSULTORÍA Y COACHING	101	55,60 €	5.615,60 €	1.179,28 €	6.794,88 €
TOTAL	131		6.815,60 €	1.179,28 €	7.994,88 €

Precio máximo del contrato del LOTE 2: 3.625,59 € (tres mil seiscientos veinticinco euros con cincuenta y nueve céntimos de euro)

B.I.: 3.135,20 € (tres mil ciento treinta y cinco euros con veinte céntimos de euro)

IVA 21%: 490,39 € (cuatrocientos noventa euros con treinta y nueve céntimos de euro).

Del total de 62 horas estimadas para este lote, solo se aplica IVA a las 42 horas estimadas de orientación, asesoramiento, consultoría, coaching y dinamización de grupos. Las 20 horas estimadas destinadas a formación, están exentas del IVA, en base al art. 20, apartado uno, 9º de la Ley 37/1992 de IVA.

LOTE 2	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	BI	IVA 21%	TOTAL
FORMACIÓN	20	40,00 €	800,00 €	EXENTO DE IVA (art. 20.1.º Ley 37/1992)	800,00 €
ORIENTACIÓN, ASESORAMIENTO, CONSULTORÍA Y COACHING	42	55,60 €	2.335,20 €	490,39 €	2.825,59 €
TOTAL	62		3.135,20 €	490,39 €	3.625,59 €

Precio máximo del contrato del LOTE 3: 5.651,18 € (cinco mil seiscientos cincuenta y un euros con dieciocho céntimos de euro).

B.I.: 4.670,40 € (cuatro mil seiscientos setenta euros con cuarenta céntimos de euro)

IVA 21%: 980,78 € (novecientos ochenta euros con setenta y ocho céntimos de euro).

LOTE 3	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	BI	IVA 21%	TOTAL
DINAMIZACIÓN DE GRUPOS	84	55,60 €	4.670,40 €	980,78 €	5.651,18 €
TOTAL	84		4.670,40 €	980,78 €	5.651,18 €

Con la siguiente distribución por anualidades:

2020 LOTE 3	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	BI	IVA 21%	TOTAL
DINAMIZACIÓN DE GRUPOS	63	55,60 €	3.502,80 €	735,59 €	4.238,38 €
TOTAL	63		3.502,80 €	735,59 €	4.238,38 €

2021 LOTE 3	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	BI	IVA 21%	TOTAL
DINAMIZACIÓN DE GRUPOS	21	55,60 €	1.167,60 €	245,20 €	1.412,80 €
TOTAL	21		1.167,60 €	245,20 €	1.412,80 €



QUINTA.- Persona adjudicataria

Las personas licitadoras se podrán presentar a cualquiera de los lotes para los que cumplan los requisitos, siempre y cuando no se solape su desarrollo en las fechas y horas contempladas en este pliego, debiendo indicar expresamente en su oferta, a qué lote o lotes se presentan.

La persona adjudicataria **de cada lote** será la que presente la oferta que ofrezca una mejor relación calidad / precio, en base a los siguientes criterios:

5.1. Oferta técnica: máximo 60 puntos

5.1.1. Del proyecto formativo se valorará (máximo 15 puntos):

- Que incluya una descripción de todas las herramientas didácticas y metodologías a utilizar durante la formación, la consultoría y el coaching (**5 puntos**)
A los efectos de este Pliego, se entenderán por “herramientas” aquellos instrumentos que empleará la persona licitadora para que las personas participantes puedan conseguir los objetivos planteados en cada módulo y en las sesiones de coaching. Se entenderá por “dinámicas” aquellas técnicas que utilizará la persona licitadora para alcanzar los objetivos del grupo en cuanto al estímulo de la participación, el fomento del trabajo en equipo y cooperativo (lluvia de ideas,...).
- Que incluya una programación sobre la utilización de las diferentes herramientas didácticas y metodologías, asociándolas a los contenidos de la programación (**10 puntos**)

5.1.2. Experiencia (máximo 35 puntos).

- Se valorará con **15 puntos** estar inscrito en el REFOIB (Registre Oficial de Formadors de les Illes Balears) en al menos un módulo formativo de la misma familia profesional, asociada al contenido objeto del contrato. Para que este aspecto sea valorado se debe acreditar documentalmente, mediante la presentación del certificado, la Resolución emitida por el SOIB con el número de registro de formador y la relación de módulos formativos para los que está acreditado
- Se valorará con un máximo de **10 puntos**, de manera proporcional según la fórmula que se define a continuación, la experiencia como docente superior a la exigida de 50 horas en materias relacionadas con el objeto del contrato. Se deberá acreditar documentalmente dicha experiencia mediante la presentación de certificados emitidos por las entidades o empresas donde se haya impartido dicha docencia, y presentado certificado de Vida laboral expedido por la Tesorería General de la Seguridad Social.

Puntuación experiencia= $10 \times \left(\frac{\text{Duración experiencia máxima presentada de todas las ofertas}}{\text{Duración experiencia que se valora}} \right)$

- Se valorará con un máximo de **10 puntos**, de manera proporcional según la fórmula que se define a continuación, la experiencia como coach o consultor superior a la exigida de 50 horas en materias relacionadas con el objeto del contrato. Se deberá acreditar documentalmente dicha experiencia mediante la presentación de certificados emitidos por las entidades o empresas donde se

haya impartido dicha docencia, y presentado certificado de Vida laboral expedido por la Tesorería General de la Seguridad Social.

Puntuación experiencia= 10^* (Duración experiencia máxima presentada de todas las ofertas / Duración experiencia que se valora).

5.1.3. Formación (máximo 10 puntos).

- Se valorará con un máximo de **10 puntos**, de manera proporcional según fórmula que se define a continuación, la formación recibida en la materia objeto del contrato, que sea superior a 50 horas. Se deberá acreditar documentalmente presentando certificado, diploma o título sobre la formación recibida. Únicamente se valorarán acreditaciones de organismos con reconocimiento oficial.

Puntuación formación= 10^* (Duración formación máxima presentada de todas las ofertas / Duración formación que se valora)

Esta experiencia irá acompañada de una declaración responsable firmada por el licitador, que se adjunta en el Anexo II del presente pliego.

5.2. Oferta económica: máximo 40 puntos.

El licitador tendrá que presentar el precio/hora por el servicio, sin superar el importe máximo indicado en el apartado cuarto, siguiendo el modelo que se adjunta en el Anexo I del presente pliego.

Las ofertas económicas para cada lote se valorarán de la siguiente manera y aplicando la siguiente fórmula a la suma de las bases imponibles resultantes de multiplicar el precio unitario máximo estimado por las horas estimadas de formación y coaching:

Puntuación oferta= 40^* (Importe con oferta más económica / Importe con oferta que se valora)

SEXTA.- Plazo de ejecución estimado

Las fechas y horarios de los diferentes lotes podrán estar sujetos a cambios dependiendo de la disponibilidad de aulas en las instalaciones del IFOC y al número mínimo de 8 alumnos que condiciona el inicio de la formación.

Plazo de ejecución estimado para el LOTE 1:

El plazo de ejecución estimado es desde el 1 de octubre de 2020, o desde el día de la firma del contrato, (en caso que éste fuera posterior) y hasta el 31 de diciembre de 2020, con una duración estimada de 131 horas.

Los horarios y calendarios están programados para ser realizados con la siguiente previsión:

Formación	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Idea de negocio. Análisis y diagnóstico.	12	27/10/20	29/10/20	Los días 27, 28 y 29 de octubre de 10.00 h. a 14.00 h.
Generación del modelo de negocio.	10	02/11/20	09/11/20	Los días 2, 6, 9 de noviembre. Los días 2 y 6 de 10.00 h. a 14.00 h. y el día 9 de 10 a 12
Plan de acción de marketing y puesta en marcha inicial.	8	24/11/20	25/11/20	Los días 24 y 25 de noviembre de 10.00 h. a 14.00 h

Acciones de asesoramiento, consultoría	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Diagnóstico y empoderamiento de personas emprendedora	32	01/10/20	14/10/19	Los días 1, 2, 5, 6, 7, 8, 13 y 14 de octubre de 10.00 h. a 14.00 h.
Primera validación del modelo de negocio	10	09/11/20	11/11/20	El día 9 de noviembre, de 12 a 14 horas y los días 10 y 11 de noviembre, de 10.00 h. a 14.00 h.
Presentación y venta del modelo de negocio	20	12/11/20	19/11/20	Los días 12, 13, 17, 18 y 19 de noviembre de 10.00 h. a 14.00 h.
Calendarización y objetivos	4	26/12/20	26/11/20	El día 26 de noviembre de 10.00 h. a 14.00 h

Coaching	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Sesión de coaching – consultoría individual presencial de mínimo una hora de duración por persona/participante	30	15/10/20	9/12/20	Los días 15,16, 19, 20 y 21 de octubre; los días 2, 3, 4 y 9 de diciembre, y están programados para ser realizados indistintamente las mañanas y/o las tardes en las siguientes franjas horarias: de 9.00 a 14.00 h. o de 16.00 a 20.00 h.



--	--	--	--	--

Acto clausura	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Clausura del programa Aceleradora	5	1/12/20	1/12/20	1 de diciembre de 9.00 a 14.00 horas.

Plazo de ejecución del LOTE 2:

El plazo de ejecución estimado es desde el 6 de octubre, o desde el día de la firma del contrato, (en caso que éste, fuera posterior) y hasta el 31 de diciembre de 2020, con una duración estimada de 62 horas.

Los horarios y calendarios están programados para ser realizados con la siguiente previsión:

Formación	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Claves para potenciar y sistematizar tus ventas.	20	6/10/20	20/10/20	Los días 6, 8, 15 y 20 de octubre de 9.00 a 14.00 h.

Acciones de asesoramiento, consultoría	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Sesiones de asesoramiento y consultoría de manera grupal.	12	10/11/20	24/11/20	Los días 10, 17 y 24 de noviembre en horario de 9.00 a 12.00 h.

Coaching	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Sesión de coaching – consultoría individual presencial de mínimo una hora de duración por persona / participante	30	21/10/20	1/12/20	Los días 21, 22, 27, 28 y 30 de octubre; 3, 5, 11, 12, 19, 25 y 26 de noviembre; 1 de diciembre de 9.00h a las 20.00 h



Plazo de ejecución del LOTE 3:

El plazo de ejecución estimado es desde el 03 de abril de 2020, o desde el día de la firma del contrato, (en caso que éste fuera posterior) y hasta el 02 de abril de 2021, con una duración estimada de 84 horas, a realizar en 12 meses, a contar desde la firma del contrato.

Los horarios y calendarios están programados para ser realizados con la siguiente previsión:

Denominación de la acción	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Mastermind Grupo 1	42	03/04/20	05/03/21	<p>2020: Abril: los días 3 y 17; Mayo: los días 1 y 15; Junio: los días 5 y 26; Julio: los días 10 y 24; Septiembre: el día 4; Octubre: el día 2; Noviembre: el día 6;</p> <p>2021: Enero: el día 8; Febrero: el día 5 Marzo: el día 5</p> <p>Horario previsto: 3 horas en un horario comprendido entre las 9.00 a 14.00 h.</p>
Mastermind Grupo 2	42	5/05/20	23/03/21	<p>2020: Mayo: los días 5 y 19; Junio: los días 2 y 17; Julio: los días 14 y 28; Septiembre: los días 1 y 15; Octubre: el día 6; Noviembre: el día 3;</p> <p>2021: Enero: día 12; Febrero: el día 2; Marzo: los días 2 y 23</p> <p>Horario previsto: 3 horas en un horario comprendido entre las 9.00 a 14.00 h.</p>



SÉPTIMA.- Responsable del contrato y de su seguimiento

El Técnico de promoción económica, será la persona responsable del contrato y realizará el seguimiento del correcto cumplimiento del mismo, a través de la verificación y posterior validación, mediante la realización de informe de verificación final firmado:

- De las hojas de asistencia a las acciones formativas y de coaching del alumnado participante.
- De los cuestionarios de evaluación del alumnado participante.
- De las actas de sesión de las reuniones de coordinación con el licitador.
- De las facturas presentadas por la persona adjudicataria.
- De la memoria y la evaluación de la acción.

OCTAVA.- Forma de pago

El pago del precio se realizará mediante la presentación de factura mensual por parte de la persona adjudicataria por las horas que efectivamente haya prestado el servicio, teniendo que estar conformada por la persona responsable del contrato, con cargo a la siguiente partida presupuestaria 701 24300 2270600 o su equivalente en el presupuesto 2021.

Calvià,

El Técnico del IFOC

Fdo.: Lluís Arague Mesana



MODELO DE OFERTA ECONÓMICA LOTE 1:

..... (nombre y apellidos), con DNI, en nombre propio o en representación de la persona física / jurídica..... con NIF y con domicilio en (calle/plaza) número....., población....., CP....., correo electrónico..... y teléfono, en calidad de.....

DECLARO:

1.- Que estoy informado/da de las condiciones y los requisitos que se exigen para poder ser adjudicatario/a del **LOTE 1** del contrato de **Servicio de puesta en marcha de diferentes acciones de capacitación y metodologías de orientación, asesoramiento, consultoría, dinamización y coaching, destinadas a impulsar el emprendimiento y la promoción económica en el municipio de Calvià, por lotes**

2.- Que me comprometo en nombre propio o en nombre y representación de la empresa....., a ejecutarlo con sujeción estricta a los requisitos y las condiciones estipulados en los pliegos de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas del contrato, por los importes siguientes:

Precio (IVA excluido):.....euros (en números);
..... (en letras).

IVA: euros (en números);..... (en letras).

Tipo impositivo de IVA aplicable:

Precio total:euros (en números);
.....(en letras).

Los licitadores deberán indicar los precios unitarios ofertados en el cuadro adjunto, sin que en ningún caso el resultado de multiplicar las cantidades estimadas por los precios ofertados puedan superar el importe total presupuestado para el contrato.

LOTE 1	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	PRECIO TOTAL SIN IVA (B.I)	IVA 21%	TOTAL
FORMACIÓN	30			EXENTA DE IVA	
ORIENTACIÓN, ASESORAMIENTO, CONSULTORÍA Y COACHING	101				
TOTAL					
Total presupuesto máximo sin IVA			6.815,60 €		

....., de de

(Lugar, fecha y firma del licitador)



MODELO DE OFERTA ECONÓMICA LOTE 2:

..... (nombre y apellidos), con DNI, en nombre propio o en representación de la persona física / jurídica..... con NIF y con domicilio en (calle/plaza) número....., población....., CP....., correo electrónico..... y teléfono, en calidad de.....

DECLARO:

1.- Que estoy informado/da de las condiciones y los requisitos que se exigen para poder ser adjudicatario/a del **LOTE 2** del contrato de **Servicio de puesta en marcha de diferentes acciones de capacitación y metodologías de orientación, asesoramiento, consultoría, dinamización y coaching, destinadas a impulsar el emprendimiento y la promoción económica en el municipio de Calvià, por lotes**

2.- Que me comprometo en nombre propio o en nombre y representación de la empresa.....

....., a ejecutarlo con sujeción estricta a los requisitos y las condiciones estipulados en los pliegos de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas del contrato, por los importes siguientes:

Precio (IVA excluido):.....euros (en números);
..... (en letras).

IVA: euros (en números);..... (en letras).

Tipo impositivo de IVA aplicable:

Precio total:euros (en números);
.....(en letras).

Los licitadores deberán indicar los precios unitarios ofertados en el cuadro adjunto, sin que en ningún caso el resultado de multiplicar las cantidades estimadas por los precios ofertados puedan superar el importe total presupuestado para el contrato.

LOTE 2	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	PRECIO TOTAL SIN IVA (B.I)	IVA 21%	TOTAL
FORMACIÓN	20			EXENTA DE IVA	
ORIENTACIÓN, ASESORAMIENTO, CONSULTORÍA Y COACHING	42				
TOTAL					
Total presupuesto máximo sin IVA			3.135,20 €		

....., de de

(Lugar, fecha y firma del licitador)

MODELO DE OFERTA ECONÓMICA LOTE 3:

..... (nombre y apellidos), con DNI, en nombre propio o en representación de la persona física / jurídica..... con NIF y con domicilio en (calle/plaza) número....., población....., CP....., correo electrónico..... y teléfono, en calidad de.....

DECLARO:

1.- Que estoy informado/da de las condiciones y los requisitos que se exigen para poder ser adjudicatario/a del **LOTE 3** del contrato de **Servicio de puesta en marcha de diferentes acciones de capacitación y metodologías de orientación, asesoramiento, consultoría, dinamización y coaching, destinadas a impulsar el emprendimiento y la promoción económica en el municipio de Calvià, por lotes**

2.- Que me comprometo en nombre propio o en nombre y representación de la empresa....., a ejecutarlo con sujeción estricta a los requisitos y las condiciones estipulados en los pliegos de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas del contrato, por los importes siguientes:

Precio (IVA excluido):.....euros (en números);
..... (en letras).

IVA: euros (en números);..... (en letras).

Tipo impositivo de IVA aplicable:

Precio total:euros (en números);
.....(en letras).

Los licitadores deberán indicar los precios unitarios ofertados en el cuadro adjunto, sin que en ningún caso el resultado de multiplicar las cantidades estimadas por los precios ofertados puedan superar el importe total presupuestado para el contrato.

LOTE 1	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	PRECIO TOTAL SIN IVA (B.I)	IVA 21%	TOTAL
DINAMIZACIÓN DE GRUPOS	84				
TOTAL					
Total presupuesto máximo sin IVA			4.670,40 €		

....., de de

(Lugar, fecha y firma del licitador)



ANEXO II

DECLARACIÓN RESPONSABLE

..... (nombre y apellidos),
con DNI en nombre propio, o en representación de la persona
física/jurídica:

..... con NIF
..... y con domicilio en
(calle/plaza)..... número.....,
población....., CP..... y
teléfono....., en calidad de

DECLARO RESPONSABLEMENTE:

Que con el fin de presentarme a la licitación del contrato de **Servicio de puesta en marcha de diferentes acciones de capacitación y metodologías de orientación, asesoramiento, consultoría, dinamización y coaching, destinadas a impulsar el emprendimiento y la promoción económica en el municipio de Calvià, por lotes,**

1.- Para el Lote 1:

1.1.- Que la experiencia aportada mediante certificados como docente en materias relacionadas con el objeto del contrato suma un total de horas.

1.2.- Que la experiencia aportada mediante certificados como coach o consultor/a en materias relacionadas con el objeto del contrato suma un total dehoras.

2.- Que con el fin de presentarme a la licitación del Lote 2:

2.1.- La experiencia aportada mediante certificados como docente en materias relacionadas con el objeto del contrato suma un total de horas.

2.2.- La experiencia aportada mediante certificados como coach o consultor/a en materias relacionadas con el objeto del contrato suma un total dehoras.

3.- Que con el fin de presentarme a la licitación del Lote 3:

3.1.- La experiencia aportada mediante certificados como docente en materias relacionadas con el objeto del contrato suma un total de horas.

3.2.- La experiencia aportada mediante certificados como coach o consultor/a en materias relacionadas con el objeto del contrato suma un total dehoras.

4.- Que todos los documentos y datos aportados para participar en la licitación del presente contrato, son veraces y correctos.

EL LICITADOR,

..... de de

(Lugar, fecha y firma del licitador)

