



AGENCIA LOCAL DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE ALICANTE
Departamento: PROMOCIÓN ECONÓMICA. Centro de Emprendedores
Asunto: Licitación DOCENCIA cursos y talleres creación de empresas

**Fecha: Alicante, 4 de diciembre de 2020.**  
**Asunto: Solicitud de ofertas.**

Con motivo de la celebración de talleres y cursos de creación de empresas en el marco de la programación anual de actividades formativas que desarrolla el Centro de Emprendedores de la Agencia Local de Desarrollo Económico y Social para el ejercicio 2021 dirigido principalmente a personas emprendedoras, se procede a la licitación para la contratación de los servicios de docencia de las acciones formativas que a continuación se detalla:

**1. Denominación del contrato y contenidos de la acción formativa:**

Licitación docencia cursos de la idea a la puesta en marcha (16 horas- 3 ediciones) y talleres crea tu empresa (8 horas- 7 ediciones) creación de empresas.

**CURSO DE LA IDEA A LA PUESTA EN MARCHA (16 horas- 3 ediciones)**

MODULO FORMATIVO	horas
<p><b>La idea y el Plan de Empresa.</b> <u>Objetivo:</u> Identificar, describir y concretar la idea de negocio. Transformar una idea en un proyecto de negocio con propuesta de valor. Entender la importancia del plan de empresa y conocer los pasos a seguir para su correcta elaboración. <u>Contenido:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La idea de negocio. Transformar una idea en un proyecto de negocio.</li> <li>• Diseñar la propuesta de valor de un negocio. Definición modelo de negocio.</li> <li>• Plasmar la idea en un plan de empresa (estructura y contenidos).</li> <li>• Definir los productos y/o servicios que se van a ofrecer. Mercado y competencia.</li> <li>• Identificar los puntos fuertes y débiles del proyecto.</li> </ul>	4
<p><b>Estructura jurídica de la empresa: autónomo/sociedad. Aspectos fiscales. Contratación laboral.</b> <u>Objetivo:</u> Análisis de las diferentes formas jurídicas y los criterios que ayudarán a elegir la más idónea para cada proyecto. Conocer las obligaciones jurídico-fiscales que afectan a las distintas formas jurídicas. Contratación laboral. <u>Contenido:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura jurídica de la empresa: autonomo/sociedad.</li> <li>• Criterios de elección</li> <li>• Tipos de formas societarias.</li> <li>• Obligaciones fiscales y contables (Impuesto sobre la renta de las personas físicas, Impuesto sobre sociedades, Impuesto sobre el valor añadido).</li> <li>• Contratación laboral, incentivos y bonificaciones.</li> </ul>	4
<p><b>El Plan económico-financiero. Líneas de financiación para emprendedores, subvenciones e incentivos.</b> <u>Objetivo:</u> Destacar la importancia del análisis económico y financiero de un proyecto empresarial para determinar su viabilidad. Conocer los elementos necesarios para elaborar</p>	4

<p>un plan económico: dinero necesario (inversiones), como conseguirlo (financiación), las previsiones de venta-precio (ingresos) y los costes fijos/variables del producto/servicio.</p> <p><b>Contenido:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Viabilidad Económica del Proyecto de Empresa</li> <li>• Plan de Inversiones. Fuentes de Financiación del Proyecto</li> <li>• Previsiones de Ventas. Previsiones de Costes.</li> <li>• La Cuenta de Resultados y el Punto de Equilibrio.</li> <li>• Líneas de financiación para emprendedores, subvenciones e incentivos.</li> </ul>	
<p><b>Plan de Marketing y Comunicación.</b></p> <p><b>Objetivo:</b> Diseñar el plan de marketing como documento estratégico que permita identificar oportunidades de negocio y mercados de interés y definir estrategias de comercialización. Facilitar herramientas para elaborar el plan de comunicación.</p> <p><b>Contenido:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura del plan de marketing.</li> <li>• Análisis del entorno, mercado, competencia y público objetivo.</li> <li>• Marketing-mix.</li> <li>• Estrategias de marketing digital.</li> <li>• Plan de comunicación: objetivos, herramientas y medios.</li> </ul>	4

**TALLER CREA TU EMPRESA (8 horas- 7 ediciones)**

<b>MODULO FORMATIVO</b>	<b>horas</b>
<p><b>La idea y el Plan de Empresa.</b></p> <p><b>Objetivo:</b> Identificar, describir y concretar la idea de negocio. Transformar una idea en un proyecto de negocio con propuesta de valor. Entender la importancia del plan de empresa y conocer los pasos a seguir para su correcta elaboración.</p> <p><b>Contenido:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La idea de negocio.</li> <li>• Plasmar la idea en un plan de empresa (estructura y contenidos).</li> <li>• Definir los productos y/o servicios que se van a ofrecer. Mercado y competencia.</li> <li>• Identificar los puntos fuertes y débiles del proyecto.</li> </ul>	2
<p><b>El Plan económico-financiero. Líneas de financiación para emprendedores, subvenciones e incentivos.</b></p> <p><b>Objetivo:</b> Destacar la importancia del análisis económico y financiero de un proyecto empresarial para contrastar su viabilidad. Conocer los elementos necesarios para elaborar un plan económico: dinero necesario (inversiones), como conseguirlo (financiación), las previsiones de venta-precio (ingresos) y los costes fijos/variables del producto/servicio.</p> <p><b>Contenido:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Viabilidad Económica del Proyecto de Empresa</li> <li>• Plan de Inversiones. Fuentes de Financiación del Proyecto</li> <li>• Previsiones de Ventas. Previsiones de Costes.</li> <li>• Líneas de financiación para emprendedores, subvenciones e incentivos.</li> </ul>	2
<p><b>Estructura jurídica de la empresa: autónomo/sociedad. Aspectos fiscales. Contratación laboral.</b></p> <p><b>Objetivo:</b> Análisis de las diferentes formas jurídicas y los criterios que ayudarán a elegir la más idónea para cada proyecto. Conocer las obligaciones jurídico-fiscales que afectan a las distintas formas jurídicas. Contratación laboral.</p> <p><b>Contenido:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura jurídica de la empresa: autónomo/sociedad.</li> <li>• Criterios de elección</li> <li>• Tipos de formas societarias.</li> <li>• Obligaciones fiscales y contables (Impuesto sobre la renta de las personas físicas, Impuesto sobre sociedades, Impuesto sobre el valor añadido).</li> <li>• Contratación laboral, incentivos y bonificaciones.</li> </ul>	4

En caso de que las circunstancias sanitarias impidan o recomienden la no celebración de actividades formativas de forma presencial, las actividades programadas se realizarán en formato online, adaptándose el número de horas a este formato (6 horas talleres y 8 horas cursos).





## 2. Características de la acción formativa:

Lugar de realización: Centro de Emprendedores (C/ del Cid, 13, Alicante).

Periodicidad/fechas: Durante el ejercicio 2021 se realizarán en fecha que se determinarán según programación de actividades formativas del Centro de emprendedores:

- 7 talleres "crea tu empresa" los meses de enero, marzo, abril, junio, julio septiembre, noviembre.

- 4 cursos "de la idea a la puesta en marcha" los meses de febrero, mayo, octubre y diciembre.

Destinatarios: Personas emprendedoras interesadas en desarrollar proyecto empresarial según aforo que en cada momento permitan las circunstancias.

## 3. Importe máximo y conceptos licitación.

Conceptos de gasto de la acción formativa admisible: Docencia (impartición de clases) y coordinación profesorado.

Desglose de coste: 7 talleres x 8 horas = 56 horas y 4 cursos x 16 horas = 64 horas. Total horas: 120 horas.

<b>Importe licitación</b>	<b>6000€</b>
---------------------------	--------------

(Exento IVA por art. 20.1.9º Ley 37/92, de 28 diciembre, del IVA).

Se admitirán ofertas a la baja.

## 4. Condiciones mínimas de Solvencia técnica

Los licitadores deberán cumplir con los siguientes requisitos

- Experiencia de la entidad/empresa en la impartición de formación de igual o similar naturaleza a la que constituye objeto de esta licitación, en los últimos 3 años.

Los servicios o trabajos efectuados se acreditarán mediante certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público; cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por éste o, a falta de este certificado, mediante una declaración del empresario, acompañada de los documentos obrantes en poder del mismo que acrediten la realización de la prestación.

- Equipo docente: Los licitadores deberán incluir en sus respectivas ofertas el equipo docente propuesto, adjuntando el perfil profesional de cada uno de ellos, que debe reunir los siguientes requisitos mínimos:
  - Formación afín a la materia a impartir.
  - Experiencia profesional mínima de 3 años en la materia.
  - Experiencia docente mínima de 3 años en la materia.

No obstante, podrán autorizarse cambios siempre que se presenten posibles candidatos con un perfil de cualificación igual o superior al de la persona que se va a sustituir. Esta sustitución deberá ser comunicada con quince días de antelación. La Dirección del contrato podrá rechazar a personal del adjudicatario para la prestación del servicio, si no estuviese justificada su capacidad o no fuese correcto su comportamiento con los/las usuarios o participantes.

## 5. Contenido de la oferta.

.- Oferta económica. Se admitirán ofertas a la baja.

.- Acreditación de la solvencia técnica o profesional exigida.

.- Equipo docente: Las ofertas deberán especificar el equipo docente que aportará la empresa adjudicataria para la impartición de las jornadas, debiendo acreditar la experiencia, conocimiento y formación mínima exigida en la materia a impartir, mediante curriculum vitae y otra documentación acreditativa de los requisitos exigidos.

.- Descripción de medios didácticos, materiales, instrumentos, herramientas digitales aportados para realización actividad formativa y para uso alumnado.

.- **Mejoras:** propuesta de actividades o materias complementarias no recogidas en los contenidos de la acción formativa que aporte valor añadido y suponga incremento de horas en el curso de la idea a la puesta en marcha.

El/la licitador/a deberá presentar justificación documental de los requisitos de la oferta especificados en el presente apartado.

## 6. Criterios de valoración y adjudicación evaluables.

CRITERIOS EVALUABLES	Ponderación Total 100 puntos
<b>Oferta Económica.</b> *Fórmula matemática para la ponderación del precio de la oferta: La fórmula de distribución de la mencionada puntuación será proporcional a la baja económica ofertada. Es decir, obtendrá la máxima puntuación el licitador/a que oferte la mayor baja de todas las proposiciones y 0 puntos, el que oferte el importe coincidente con el precio de licitación. Las ofertas intermedias se puntuarán aplicando las reglas de proporcionalidad. La fórmula de valoración será la siguiente: $P = X \cdot (Bv/Bmax)$ Donde: P es la puntuación obtenida; X es la máxima cantidad de puntos que puede obtenerse en este apartado; Bv es la baja del licitador que se valora; Bmax es la mayor baja de todas las presentadas.	Máximo 55
<b>Equipo docente.</b> Cada docente con una experiencia superior a la exigida será valorado de la siguiente forma: Experiencia Profesional en la materia (máximo 15 puntos). <ul style="list-style-type: none"><li>Entre 3 y 5 años: 3 puntos</li><li>Más de 5 años: 5 puntos</li></ul> Experiencia docente (máximo 15 puntos). <ul style="list-style-type: none"><li>Entre 3 y 5 años: 3 puntos</li><li>Más de 5 años: 5 puntos</li></ul>	Máximo 30
<b>Medios didácticos.</b> Se valorará el carácter innovador de los materiales y las propuestas que incluyan uso de herramientas informáticas o digitales.	Máximo 10
<b>Mejoras.</b> 1 punto por cada nueva materia o actividad que aporte valor añadido y suponga incremento de horas en el curso de la idea a la puesta en marcha.	Máximo 5

Las ofertas deberán enviarse **hasta el próximo 18 de diciembre 2020** al siguiente correo electrónico: [agencialocal.contratacion@alicante.es](mailto:agencialocal.contratacion@alicante.es).

El Director Gerente  
Fdo.: Manuel J. Amorós Silvestre

