



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, 12 de diciembre de 2022.
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 2023 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 - 4 ediciones) y talleres crea tu empresa (8 horas - 7 ediciones) creación de empresas.

CURSO DE LA IDEA A LA PUESTA EN MARCHA (16 horas- 4 ediciones)

MODULO FORMATIVO	horas
<p>La idea y el Plan de Empresa. <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"> • La idea de negocio. Transformar una idea en un proyecto de negocio. • Diseñar la propuesta de valor de un negocio. Definición modelo de negocio. • Plasmear la idea en un plan de empresa (estructura y contenidos). • Definir los productos y/o servicios que se van a ofrecer. Mercado y competencia. • Identificar los puntos fuertes y débiles del proyecto. 	4
<p>Estructura jurídica de la empresa: autónomo/sociedad. Aspectos fiscales. Contratación laboral. <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"> • Estructura jurídica de la empresa: autonomo/sociedad. • Criterios de elección • Tipos de formas societarias. • Obligaciones fiscales y contables (Impuesto sobre la renta de las personas físicas, Impuesto sobre sociedades, Impuesto sobre el valor añadido). • Contratación laboral, incentivos y bonificaciones. 	4
<p>El Plan económico-financiero. Líneas de financiación para emprendedores, subvenciones e incentivos. <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>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Viabilidad Económica del Proyecto de Empresa • Plan de Inversiones. Fuentes de Financiación del Proyecto • Previsiones de Ventas. Previsiones de Costes. • La Cuenta de Resultados y el Punto de Equilibrio. • Líneas de financiación para emprendedores, subvenciones e incentivos. 	
<p>Plan de Marketing y Comunicación.</p> <p>Objetivo: 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>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estructura del plan de marketing. • Análisis del entorno, mercado, competencia y público objetivo. • Marketing-mix. • Estrategias de marketing digital. • Plan de comunicación: objetivos, herramientas y medios. 	4

TALLER CREA TU EMPRESA (8 horas- 7 ediciones)

MODULO FORMATIVO	horas
<p>La idea y el Plan de Empresa.</p> <p>Objetivo: 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>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La idea de negocio. • Plasmear la idea en un plan de empresa (estructura y contenidos). • Definir los productos y/o servicios que se van a ofrecer. Mercado y competencia. • Identificar los puntos fuertes y débiles del proyecto. 	2
<p>El Plan económico-financiero. Líneas de financiación para emprendedores, subvenciones e incentivos.</p> <p>Objetivo: 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>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Viabilidad Económica del Proyecto de Empresa • Plan de Inversiones. Fuentes de Financiación del Proyecto • Previsiones de Ventas. Previsiones de Costes. • Líneas de financiación para emprendedores, subvenciones e incentivos. 	2
<p>Estructura jurídica de la empresa: autónomo/sociedad. Aspectos fiscales. Contratación laboral.</p> <p>Objetivo: 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>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estructura jurídica de la empresa: autónomo/sociedad. • Criterios de elección • Tipos de formas societarias. • Obligaciones fiscales y contables (Impuesto sobre la renta de las personas físicas, Impuesto sobre sociedades, Impuesto sobre el valor añadido). • Contratación laboral, incentivos y bonificaciones. 	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 2023 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. (Se prevé la posibilidad de algún mes el taller se realice en formato online).
- 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.

Importe licitación (Exento IVA por art. 20.1.9º Ley 37/92, de 28 diciembre, del IVA).	7500€
---	--------------

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 estuviere 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
Oferta Económica. *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
Equipo docente. 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">Entre 3 y 5 años: 3 puntosMás de 5 años: 5 puntos Experiencia docente (máximo 15 puntos). <ul style="list-style-type: none">Entre 3 y 5 años: 3 puntosMás de 5 años: 5 puntos	Máximo 30
Medios didácticos. Se valorará el carácter innovador de los materiales y las propuestas que incluyan uso de herramientas informáticas o digitales.	Máximo 10
Mejoras. 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 20 de diciembre 2022** al siguiente correo electrónico: agencialocal.contratacion@alicante.es.

La jefa del Departamento de Promoción Económica
Fdo.: Adela García Rubio

