

PRESCRIPCIONES TÉCNICAS, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS PARA LA REALIZACIÓN DE ACCIONES DE FORMACIÓN RELACIONADAS CON EL SECTOR DEL SURF

10. OBJETO DEL CONTRATO

El objetivo del contrato es la mpartición de 6 acciones formativas de corta duración y una de 200 horas en el sector del Surf y en el marco de proyectos de formación especializados cofinanciados por Lanbide- Servicio Vasco de Empleo conforme a Resolución de 26 de julio de 2012 por la que se procede a la convocatoria de ayudas para el impulso de proyectos de desarrollo económico y creación de empleo local que se deriven de los planes comarcales (BOPV-29-08-12), dirigidas a personas trabajadoras en desempleo y orientadas a la capacitación en competencias profesionales que permitan desempeñar un puesto de trabajo, con formación complementaria a la experiencia acumulada y/o nueva formación para la recualificación.

Como respuesta al difícil escenario socioeconómico que se está viviendo en la actualidad marcado por el significativo aumento en el número de personas trabajadoras en desempleo (en sectores en los que se constata dificultades para reabsorber en un futuro los mismos puestos de trabajo) se incluye la realización de acciones formativas en el ámbito de la nueva economía, sectores emergentes, como es el de la industria del Surf con el fin de mejorar la cualificación profesional, competitividad y adaptación a la dinámica socioeconómica de dichos sectores favoreciendo así su incorporación al mercado de trabajo a través del empleo de calidad y sostenible.

Es uno de los ámbitos que se considera clave y estratégico para el futuro desarrollo económico de la ciudad. El Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián, a través de Fomento de San Sebastián, S.A. lidera desde el año 2010 el apoyo al sector económico del Surf habiendo constatado que Donostia-San Sebastián constituía uno de los pocos entornos urbanos, donde es posible la práctica del surf rodeado de un tejido empresarial

emergente, centros de investigación orientados a las innovaciones en este sector y con una oferta turística y cultural muy amplia. Todas estas cualidades hacían atractiva la oferta para la práctica de este deporte a estos segmentos, desde el joven turista que viaja solo, hasta los masters o familias enteras que pudieran complementar la oportunidad que la ciudad le ofrece para la práctica del surf con otras actividades de ocio.

La importancia económica del surf se identifica no solo como sector deportivo y de ocio sino por su vinculación con multitud de sectores asociados a la generación de materiales diversos vinculados a los útiles y equipamientos del surf, al diseño de los mismos, al turismo y el comercio, a la medicina deportiva en un lógica de diversificación y oportunidad.

Como punto de partida, se elaboró un diagnóstico y plan estratégico del sector a partir del cual se vertebraron diferentes iniciativas a lo largo del año 2011. Dentro de la línea estratégica de promoción de la Nueva Economía, se coordinó un grupo de trabajo con diferentes agentes del sector de cara a definir los perfiles profesionales innovadores que a futuro pudiera absorber la industria del surf. Y de este modo pautar líneas formativas que, desde la adecuada dimensión del sector, pudieran ser objeto de trabajo para la optimización de las oportunidades de empleo.

Actualmente cerca del 60% de los agentes del sector localizados en Donostia-San Sebastián y su entorno están adheridos al cluster entre emprendedores, organizaciones y clubes, empresas del sector, centros formativos, centros de I+D+i e instituciones públicas.

La misión del cluster se centra en el desarrollo de un contexto en el que:

- Se favorezca la creación y consolidación de iniciativas orientadas hacia un sector sostenible, innovador y competitivo.
- Se proyecte la presencia del surf en el marco internacional
- Se preserve la cultura del surf en las playas costaras del entorno próximo y se favorezca su desarrollo.

- En este sentido se plantean herramientas colaborativas que faciliten los procesos de:
 1. Participación e identificación de oportunidades. Cobertura de las necesidades que superen las expectativas de los agentes del cluster
 2. Entrenamiento de la inteligencia colectiva entre los agentes del cluster
 3. Capacitación de las personas para el desarrollo de un sector sostenible, innovador y competitivo

Desde la constitución del cluster, son 12 las empresas que se han beneficiado de un asesoramiento experto y se han constituido así mismo 9 empresas nuevas en el sector. En el año 2011 además se lanzó la red World SurfCity Network, donde se lanzó la primera red internacional para el impulso del surf como motor económico, generador de empresas, de riqueza y de empleo cualificado.

La innovación representa un eje prioritario dentro del plan de actuación del SurfCity Cluster con proyectos referentes a nivel internacional como el proyecto Wawe Garden (Ola artificial) o Tabla de Surf de Sensores desarrollada entre Pukas y Tecnalia. Desde Fomento se han apoyado 5 ideas de negocio innovadoras gracias a la financiación de un proyecto de colaboración transfronteriza (I+E).

Por último, puesto que las estrategias de promoción económica en torno a este sector tienen su efecto arrastre en el turismo y en el propio sector como deporte, desde el cluster SurfCity Donostia se han puesto en marcha proyectos que más allá de perseguir la mejora competitiva de los negocios velen por un crecimiento del sector sostenible. En este sentido se ha venido trabajando en una regulación de playas y en la promoción de eventos deportivos fuera de la temporada con el objetivo de desestacionalizar la demanda. Asimismo se está trabajando para dotar de infraestructuras adecuadas a la ciudad tanto en lo referido al alojamiento de surfistas que visitan Donostia – San Sebastián con la inauguración de Uba House, como en la posibilidad de disponer de un centro de alto rendimiento que permita profesionalizar la práctica de este deporte para los surfistas locales.

2º. PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN

Se adjudicará mediante procedimiento negociado con publicidad a la oferta económicamente más ventajosa.

3º. DURACION DEL CONTRATO

La duración del contrato será desde la firma del contrato hasta el 30 de septiembre de 2013 aproximadamente, pudiendo este plazo ser ampliado en caso de ser necesario y de mutuo acuerdo con el adjudicatario.

Las acciones formativas se realizarás durante el primer semestre del 2013. Excepcionalmente FSS podrá autorizar un plazo distinto que en cualquier caso será anterior al 30 de setiembre del 2013.

4º. PRESUPUESTO DE LICITACIÓN

El presupuesto total de contratación es de 35.360 € IVA no incluido, desglosado de la siguiente forma:

Lote 1. Acción formativa: Estrategia Social Media Marketing aplicado al Surf

- Precio máximo de licitación por hora: 105 €/hora IVA no Incluido con una duración de 30 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de 3.150 €/ IVA no incluido.

Lote 2. Acción formativa: Mobile marketing e Internet TV aplicado al Surf

- Precio máximo de licitación por hora: 105 €/hora IVA no Incluido con una duración de 30 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de 3.150 €/ IVA no incluido.

Lote 3. Acción formativa Buscadores SEO

- Precio máximo de licitación por hora: 105 €/hora IVA no Incluido con una duración de 30 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de 3.150 €/ IVA no incluido.

Lote 4. Buscadores SEM(pago)

- Precio máximo de licitación por hora: 105 €/hora IVA no Incluido con una duración de 30 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de 3.150 €/ IVA no incluido

Lote 5. Plan e-marketing (Estrategia)

- Precio máximo de licitación por hora: 105 €/hora IVA no Incluido con una duración de 30 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de 3.150 €/ IVA no incluido

Lote 6. Marketing digital (Desarrollo)

- Precio máximo de licitación por hora: 105 €/hora IVA no Incluido con una duración de 30 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de 3.150 €/ IVA no incluido

Lote 7. Soluciones digitales aplicadas industria Surf

El presupuesto máximo por esta acción con una duración máxima de 200 horas es de 16.460 € IVA no incluido desglosados de la siguiente forma:

- Formación técnica específica 105 €/ IVA no incluido/hora lectiva (136 horas máximo)
- Formación transversal 80 €/ IVA no incluido /hora lectiva (16 horas máximo)
- Tutorización individual 45 €/IVA no incluido (48 horas máximo a 4 horas/alumno/a, 12 alumnos máximo)

En el precio quedan incluido todas las tareas de organización, coordinación, gestión, el material a entregar al alumnado, el uso de las instalaciones y equipamiento que la entidad adjudicataria pone a disposición para la realización de la/s acción/es formativa/s y cualquier otro gasto que pudiera derivarse de la correcta ejecución de la/s acción/es formativas.

La empresa licitadora deberá presentar el presupuesto desglosado de cada acción formativa en la que se presente, indicando un precio hora por cada acción formativa. Para la valoración económica, se tendrán en cuenta los precios/hora ofertados por las empresas licitadoras.

Cada empresa licitadora, podrá presentarse indistintamente a cada uno de los lotes o a todos pudiéndose adjudicar cada lote a una empresa licitadora a todos a la misma.

No se admitirán proposiciones que excedan dicho presupuesto de licitación.

La proposición económica que formule la empresa licitadora alcanzará, por tanto, a todos los costes necesarios para el desarrollo de la prestación del servicio. Este presupuesto incluirá también cualquier otro impuesto, tasa o gasto de toda índole que pueda derivarse de su desarrollo.

5º. FORMA DE PAGO Y FACTURACIÓN

El pago corresponderá a los trabajos efectivamente realizados y, en su caso, formalmente recibidos por FOMENTO, no siendo facturables aquellos importes que no hayan sido justificados adecuadamente.

Cada pago referido a una factura, deberá contar previamente con la conformidad de la prestación realizada por personal técnico responsable de Fomento. Se deberá realizar una factura detallada en la que se haga constar de forma separada las diferentes actuaciones, especificando respecto a cada una de ellas las horas prestadas.

La empresa adjudicataria emitirá una factura por cada lote una vez finalizado, detallando los servicios realizados de acuerdo a las indicaciones del personal técnico responsable de Fomento. Dichas facturas, deberán ser emitidas sin I.V.A. de acuerdo al número 9 del apartado Uno del artículo 20 de la normativa reguladora del IVA que establece la exención en los servicios relacionados con la formación y a la capacidad exigida en el

apartado 17º de estas especificaciones, obligación contractual que debe cumplir el adjudicatario.

6º. FINANCIACIÓN

El presente contrato cuenta con la cofinanciación de Lanbide Servicio Vasco de Empleo en el marco de la subvención otorgada a favor del Ayuntamiento de San Sebastián conforme a lo previsto en la Resolución de 26 de julio de 2012 por la que se procede a la publicación de la convocatoria de ayudas para el impulso de proyectos de desarrollo económico y creación de empleo local que se deriven de los planes de empleo comarcales que se realicen de acuerdo con lo dispuesto en la Orden de 9 de mayo de 2012, de la Consejera de Empleo y Asuntos Sociales, por la que se convocan Ayudas para la dinamización de Planes Comarcales, aprobada por Acuerdo del Consejo de Administración de Lanbide, adoptado en la sesión de 16 de julio de 2012 (BOPV 29-08-2012).

7º. PRESENTACIÓN DE PROPOSICIONES

La presentación de proposiciones presupone la aceptación incondicional por la empresa licitadora de la totalidad de las presentes Especificaciones Técnicas y restante documentación, sin salvedad alguna.

Para participar en la presente contratación, las proposiciones de las empresas licitadoras junto con la documentación relacionada, deberán haber sido recibidas por el técnico responsable en la dirección de correo cristina_ora@donostia.org, o en la Oficina de Atención al Público de FOMENTO en la siguiente dirección postal: "FOMENTO DE SAN SEBASTIÁN S.A. Rotonda de Morlans 1, 2ª Planta. 20.009 Donostia-San Sebastián" antes de las 10 horas del día siguiente al que se cumplan 15 días naturales desde la publicación de la licitación en el perfil del contratante de Fomento. En el caso de ser festivo, será el primer día hábil siguiente que proceda.

8º. CONDICIONES BÁSICAS DEL SERVICIO

El servicio objeto de la contratación se centrará en **LA REALIZACIÓN DE ACCIONES DE FORMACIÓN RELACIONADAS CON EL SECTOR DEL SURF**

El Servicio objeto de esta contratación es la realización de 6 acciones formativas corta duración y una de larga duración relacionadas con el sector del Surf dirigidas a personas trabajadoras en desempleo y orientadas a la capacitación en competencias profesionales que permitan desempeñar un puesto de trabajo, con formación complementaria a la experiencia acumulada y/o nueva formación para la recualificación.

Las acciones formativas se desarrollaran en las siguientes temáticas

Lote 1: Estrategias de Social Media Marketing (SMM) aplicado al Surf: Con la llegada del 2.0, interactividad total, los usuarios somos a la vez receptores y creadores de información, de contenidos. El crecimiento de los medios sociales en la Red, la globalización del conocimiento, el protagonismo que ahora toma el usuario, etc. debe ser tenido en cuenta por las empresas y debe implementarse en nuestros planes de e-marketing.

El cliente pasa horas al día en las redes sociales, por lo cual las empresas, destinos y personas relacionadas con el Surf, deben aprender a estar presentes en estas redes sociales, de una manera efectiva y profesional. Son millones los usuarios que utilizan las redes sociales día a día, pero las empresas del sector todavía no han comprendido la importancia que tiene estar presente en ellas, no saben comunicarse, ni saben sacarle partido a este fenómeno.

Nº de cursos: 1 curso

Nº estimado de participantes: 13 alumnos

Nº estimado de horas de formación: 30 horas

Lote 2: Vídeo marketing, Mobile marketing e Internet TV aplicado al Surf: Tener un spot publicitario de nuestra empresa y que lo pueda ver cualquier persona del mundo a

bajo coste, enviar contenidos multimedia para móviles a nuestros clientes e incluso crear un canal de TV temático en torno al Surf es ya una realidad. Por este motivo, conocer este modelo y sus oportunidades es fundamental para implementar nuestras estrategias.

Nº de cursos: 1 curso

Nº estimado de participantes: 13 alumnos

Nº estimado de horas de formación: 30 horas

Lote 3: Buscadores (SEO) aplicado al Surf: ¿Nos encuentran todos los que buscan lo que nosotros tenemos o sólo los que nos conocen o tienen nuestra dirección web? El usuario utiliza los buscadores, como Google, para encontrar lo que necesita de forma fácil y rápida. ¿No crees que debes estar ahí?

Nº de cursos: 1 curso

Nº estimado de participantes: 13 alumnos

Nº estimado de horas de formación: 30 horas

Lote 4: Marketing en buscadores: Promoción en buscadores (SEM) aplicado al Surf: El posicionamiento natural (SEO) puede no ser suficiente para ocupar el lugar deseado en la Red. Por ello, es conveniente conocer y utilizar herramientas de posicionamiento de pago en buscadores para optimizar este posicionamiento y tener mayor visibilidad para el cliente mediante estrategias SEM.

Nº de cursos: 1 curso

Nº estimado de participantes: 13 alumnos

Nº estimado de horas de formación: 30 horas

Lote 5: Plan de e-marketing aplicado al sector del Surf: La importancia de las nuevas oportunidades y ventajas competitivas que las TIC ofrecen a las empresas del sector del Surf, hacen necesario un replanteamiento estratégico encaminado hacia la integración de estrategias de e-marketing apoyadas en los nuevos canales y herramientas on-line, con el mix de marketing convencional (off-line).

Nº de cursos: 1 curso

Nº estimado de participantes: 13 alumnos

Nº estimado de horas de formación: 30 horas

Lote 6: Especialización en Marketing Digital aplicado al Surf: Internet está revolucionando el mundo del Marketing Tradicional. Hoy en día ya nadie, en el mundo empresarial, se plantea realizar campañas de marketing sin tener en cuenta este canal. Desde el paso más sencillo, como es el de tener una página web, hasta poner un nuevo canal de venta de productos o servicios, pasando por la analítica web (identificar el perfil de mis clientes) son múltiples los aspectos a tener en cuenta. Por todo ello se hace necesario formar a las empresas en las posibilidades que ofrece Internet como nuevo canal de venta, relación con sus clientes, gestión de la reputación sobre “mi marca” o “mi empresa”, etc.

Nº de cursos: 1 curso

Nº estimado de participantes: 13 alumnos

Nº estimado de horas de formación: 30 horas

Lote 7: CURSO LARGA DURACION: SOLUCIONES DIGITALES APLICADAS A LA INDUSTRIA DEL SURF

El sector del Surf abarca un gran espectro de actividades desde la industria a la comercialización del surf como producto turístico. Tradicionalmente este sector se ha apoyado mucho en soluciones audiovisuales encontrando gran número de iniciativas empresariales vinculadas a medios de comunicación específicos, organización de campeonatos, localización de recursos relacionados con el producto surf o promoción del surf como deporte y cultura en numerosos productos audiovisuales.

Por otra parte las soluciones digitales ofrecen una gran oportunidad a integrar dentro de las estrategias de marketing de las empresas del surf que por otra parte siempre han estado muy orientadas a mercados internacionales en la atracción de clientes y venta de su producto.

En este sentido este curso pretende abrir nuevos horizontes de colaboración entre ambos sectores para abrir nuevas líneas de negocio que puedan ofrecer salidas profesionales a personas desempleadas interesadas en este nicho de mercado.

- La acción formativa se iniciará durante el primer semestre de 2013

El número total de horas será de 200 desglosadas de la siguiente forma:

- 124 horas máximas de formación técnica
- 60 horas máximas de tutorías individuales (4 horas máximo por alumno)
- 16 horas de formación transversal (4 horas por módulo) en materia de:

De forma general, se deberá cumplir para este lote, lo siguiente:

Fomento de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres integrando la perspectiva de género en todas las fases de la programación e implementando medidas específicas positivas

- Trabajar sobre cuestiones clave a tener en cuenta desde la perspectiva de género en las distintas fases de la programación:
- Lenguaje e imágenes no discriminatorias en publicidad,
- Presentaciones y documentación escrita.
- Análisis de la situación diferencial de mujeres y hombres en los temas a tratar
- Presencia equilibrada de mujeres en el entorno laboral

Fomento de la no discriminación y lucha contra la exclusión social

- Promover la adquisición de hábitos personales y habilidades sociales básicas. como medio para trabajar las carencias y lograr la integración socio-laboral.
- Ampliar conocimientos y cultura generales
- Entrenar en hábitos pre-laborales
- Promover el aprendizaje en la búsqueda activa de empleo.

Fomento de las Nuevas Tecnologías de la información y comunicación

- Posicionamiento del perfil profesional en redes sociales

Fomento del cuidado y respeto al medio ambiente.

- Problemáticas actuales en el medio ambiente
- Ejemplos de practicas responsables generales
- Ejemplos de prácticas responsables desde la empresa

El número de participantes será de 12

La metodología y contenidos de estas 7 acciones formativas serán propuestos por la entidad/es adjudicataria/s y podrá intervenir, si así lo considera oportuno, el personal técnico responsable de Fomento de San Sebastián para validarlos.

La impartición de la/s acción/es formativa/s se realizará en las instalaciones de la entidad adjudicataria que, así mismo, pondrá a disposición del alumnado el equipamiento, y material necesario para que se garantice el correcto desarrollo de la/s acción/es formativa/s.

Durante el desarrollo de todas las acciones formativas, se deberá tener en cuenta la perspectiva de género y de medio ambiente

Además, la empresa adjudicataria deberá llevar un control de asistencia diario de cada alumno/a, realizar una Memoria final formativa en la que se incluirá al menos los términos siguientes; Descripción de las actuaciones ejecutadas, acciones de mejora, recursos empleados etc. y que sea pactada con Fomento, o en última instancia la que fuera requerida por Lanbide-Servicio Vasco de Empleo.

La entidad adjudicataria aportará al personal técnico responsable de Fomento de San Sebastián, S.A. en el plazo máximo de 15 días, en formato papel y digital todos los documentos derivados de la ejecución de cada una de las formaciones: Memoria final

formativa, firmas de asistencia, material didáctico entregado al alumnado, diplomas ... y todos aquellos documentos que la empresa adjudicataria fruto de su actividad genere en la atención a personas vinculadas al objeto de esta contratación y que sea aprobado por Fomento de San Sebastián, S.A. y toda aquella documentación que fuese requerida por Lanbide Servicio Vasco de Empleo

La realización de estas acciones formativas objeto de este contrato está condicionada a la configuración de un grupo de 12 personas en el caso del largo y 13 en el caso de los cortos tal y como se establece en la resolución otorgada al Ayuntamiento de San Sebastián. En el caso de que en alguna de las acciones formativas no se alcancen el número de participantes suficientes, (12 en el caso del curso largo y 13 en el caso de los cortos), Fomento se reservará el derecho de dar por anulada la impartición de la acción formativa.

La prestación del servicio deberá realizarse de conformidad a las disposiciones, principios, obligaciones, especificaciones e instrucciones que establecidas en la siguiente normativa reguladora que se fijan en la Resolución de 26 de julio de 2012, del Director General de Lanbide - Servicio Vasco de Empleo, por la que se procede a la publicación de la convocatoria de ayudas para el impulso de proyectos de desarrollo económico y creación de empleo local que se deriven de los planes de empleo comarcales que se realicen de acuerdo con lo dispuesto en la Orden de 9 de mayo de 2012, de la Consejera de Empleo y Asuntos Sociales, por la que se convocan ayudas para la dinamización de Planes de Empleo Comarcales, aprobada por Acuerdo del Consejo de Administración de Lanbide, adoptado en su sesión de 16 de julio de 2012.

Las acciones se desarrollarán según las directrices de Lanbide Servicio Vasco de Empleo que dieran lugar a lo largo del desarrollo de todo el proceso de impartición de la/s acción/es formativa/s.

El ámbito geográfico de la impartición de las acciones formativas deberá circunscribirse a la comarca de Donostialdea.

9º. COMPROMISOS QUE ASUME FOMENTO DE SAN SEBASTIÁN, S.A.

Fomento facilitará la relación de las personas participantes de cada acción formativa, relación de participantes que a su vez será derivada por las oficinas de empleo de Lanbide Servicio Vasco de Empleo de San Sebastián a Fomento de San Sebastián

10º. COMPROMISOS QUE ASUME EL CONTRATISTA

Los compromisos que asume la entidad adjudicataria son los siguientes:

1. Aportar todos los datos relativos a la ejecución de la/s acción/es, registros, firmas de asistencia, incidencias, informes de evaluación final con relación al perfil competencial adquirido por las personas beneficiarias, memoria, cuestionario de evaluación y todos los materiales y productos y demás documentación que se hayan generado durante el desarrollo de la/s acción/es formativa/s tanto en soporte papel como en digital y cualquiera documentación que pudiera ser requerida a Fomento de San Sebastián por Lanbide - Servicio Vasco de Empleo.
2. Aportar la infraestructura y equipamiento necesario para el óptimo y correcto desarrollo de las actividades teórico-prácticas a realizar; Local, aulas, equipamiento etc. que garanticen el óptimo desarrollo de la/s acción/es formativas.
3. Participar en las reuniones de seguimiento que establezca Fomento de San Sebastián, S.A. o con quien pudiera delegar y aportar de forma detallada, con la periodicidad y en los soportes oportunos, todos los datos que Fomento considere necesarios para el correcto seguimiento y evaluación del servicio contratado.
4. La dotación de RRHH del personal formador que la empresa adjudicataria ponga a disposición de la impartición de las acciones formativas deberá contar con experiencia en la actividad a desarrollar. Acreditar con CV.

5. Presentar la memoria de la/s acción/es formativa/s, así como las facturas y material didáctico aportado a las personas beneficiarias, en el plazo de un mes a partir de la fecha de finalización de la misma.
6. Responsabilizarse de los daños causados a terceros durante la ejecución del contrato. Disponer de un seguro de responsabilidad civil, que cubra cualquier accidente o daño que se pueda ocasionar a las personas y bienes como consecuencia del desarrollo de la actividad.
7. La empresa licitadora deberá informar del impacto de generación de empleo que supone para su organización las personas dedicadas a desarrollar el objeto de esta contratación.
8. Cumplir con la adecuada información y publicidad de acuerdo con lo establecido en el Reglamento (CE) N.º 1828/2006 de la Comisión, de 8 de diciembre de 2006, por el que se fijan las normas de desarrollo del Reglamento (CE) N.º 1083/2006, del Consejo, de 11 de julio de 2006, por el que se establecen las disposiciones generales relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo y al Fondo de Cohesión
9. Quedarán en propiedad de FOMENTO los soportes metodológicos, los materiales y productos realizados y su propiedad intelectual y comercial, reservándose FOMENTO su utilización y divulgación por cualquier medio.
10. Los trabajos que constituyan objeto de propiedad intelectual se entenderán expresamente cedidos en exclusiva a FOMENTO, salvo en el caso de derechos preexistentes, en lo que la cesión puede no ser con carácter de exclusividad.
11. Contratar un seguro de acuerdo a los términos descritos en la cláusula relacionada de estas especificaciones

11º. PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

La propuesta que el licitador presente, deberá contener como mínimo la siguiente información:

- 1- Propuesta económica
- 2- Propuesta técnica desglosada de la siguiente forma:

Descripción detallada de la acción formativa:

- Objetivo general y específicos, contenidos tanto de la formación teórica como práctica. Deberá de contar al menos con un módulo de ejemplos prácticos y/o exitosos.
- Integración de la perspectiva de género y medio ambiente en la programación
- Perfil de acceso de las personas potencialmente beneficiarias a la formación; nivel y titulación académica, experiencia, idiomas, conocimientos previos etc. y toda aquella información que resulte relevante para garantizar el aprovechamiento y alcanzar los objetivos propuestos en la acción formativa.
- Ficha perfil competencial de salida de las personas participantes una vez finalizada la formación

Plan de gestión operativa de la impartición de la formación

- Horarios
- Cronograma
- Evaluación
- Cuestionario de satisfacción
- Etc.

Infraestructura del local, aulas, instalaciones donde realizar las actividades teórico-prácticas a desarrollar durante la fase formativa así como el equipamiento que la entidad licitadora pone al servicio de la impartición de la acción formativa

- 3- - Curriculum vitae del personal adscrito a la ejecución del servicio, justificativos de la experiencia y capacidad lingüística solicitada, y evidencia del cumplimiento de la capacidad de acuerdo a lo solicitado

- 4- Justificación de la adecuada solvencia de acuerdo a los requerimientos
- 5- Anexo 1 debidamente cumplimentado
- 6- Copia del alta en el IAE relacionado con la actividad objeto del contrato
- 7- Justificante acreditativo de hallarse al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.
- 8- Evidencia de la real posesión del seguro solicitado y en su defecto, declaración jurada del compromiso de su contratación en caso de resultar empresa adjudicataria

12º. NEGOCIACIÓN Y CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

1. Propuestas económica
2. Propuesta técnica
Descripción detallada de los contenidos formativos tanto de formación teórica como práctica
Plan de gestión operativa de la impartición de la formación
Infraestructura

Criterios de Adjudicación

Los criterios de adjudicación son los siguientes:

A) Oferta económica.....50 puntos

Se valorará con cero puntos la oferta que coincida con el precio de licitación

La puntuación se otorga proporcionalmente entre los siguientes valores:

- 1.- El precio de licitación
- 2.- La cantidad más baja de entre las siguientes:
 - a) La menor oferta
 - b) El precio de licitación menos un 15%
 - c) El precio medio ofertado menos un 10%

Se aplicará la siguiente fórmula matemática:

$$\text{Ptn} = \frac{(\text{PI} - \text{On})}{(\text{PI} - \text{O1})} \times \text{Pto.},$$

(siendo: PI= Precio de licitación; Pto= Puntuación máxima; O1 = precio más bajo según el apartado 2; On = Precio de la oferta económica de cada licitadora; Ptn = Puntuación obtenida por cada licitadora).

B) Propuesta técnica.....50 puntos

1. Descripción detallada de los contenidos formativos tanto de formación teórica como práctica, integración de la perspectiva de género y medio ambiente perfil de acceso de las personas candidatas a la formación, propuestos. Hasta un máximo de 15 puntos.
2. Experiencia adicional a la solicitada, tanto de la empresa (máximo 5 puntos) como del personal adscrito a la ejecución del objeto del contrato (máximo 5 puntos). Hasta un máximo de 10 puntos en total. Por cada año de experiencia por encima del mínimo solicitado, se valorará con 1 punto hasta un máximo de 5 puntos en cada uno.
3. Plan de gestión operativa de la impartición de la formación. Hasta un máximo de 15 puntos
4. Infraestructura del local, aulas, instalaciones donde realizar las actividades teórico - prácticas a desarrollar durante la fase formativa así como el equipamiento que la entidad licitadora pone al servicio de la impartición de la acción formativa. Hasta un máximo de 10 puntos.

Se excluirán todas las propuestas con una valoración inferior a 30 puntos en su evaluación técnica.

13º. PROPIEDAD DE LOS TRABAJOS REALIZADOS

Quedarán en propiedad de FOMENTO los soportes metodológicos, los materiales y productos realizados y su propiedad intelectual y comercial, reservándose FOMENTO su utilización y divulgación por cualquier medio.

La empresa contratista tendrá obligación de proporcionar a FOMENTO en soporte informático y papel, todos estos materiales y productos.

Los trabajos que constituyan objeto de propiedad intelectual se entenderán expresamente cedidos en exclusiva a FOMENTO, salvo en el caso de derechos preexistentes, en lo que la cesión puede no ser con carácter de exclusividad.

14º. MODIFICACIÓN

Ni la empresa contratista ni la persona directora podrán introducir o ejecutar modificación alguna en el objeto del contrato sin la debida aprobación previa por la Gerencia de FOMENTO, en el ámbito de sus competencias, y de la modificación de su presupuesto correspondiente. Las modificaciones que no estén debidamente autorizadas por FOMENTO originarán responsabilidad en el contratista, el cual estará obligado a rehacer la parte de los mismos que resulte afectada por aquellas sin abono alguno.

15º. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

Son causas de resolución del contrato las previstas en los artículos 111 y 214 del TRLCAP, con los derechos que se establecen en los mismos.

Asimismo constituirán causas de resolución del contrato imputables al contratista:

- a) El incumplimiento de la obligación de guardar sigilo anteriormente mencionadas en este pliego
- b) El incumplimiento de las obligaciones adquiridas por la prestación del Objeto de las presentes especificaciones
- c) El abandono por parte de la empresa contratista de la consultoría y asistencia objeto del contrato.
- d) Se entenderá producido el abandono cuando la prestación no se desarrolle con la regularidad establecida o con los medios humanos o materiales precisos para la normal ejecución del contrato en el plazo establecido. No obstante, cuando se dé este supuesto, FOMENTO, antes de declarar la resolución requerirá al contratista para que regularice la situación en el plazo de cinco días a contar desde el requerimiento.
- e) La incursión de la empresa contratista, durante la vigencia del contrato, en alguna de las prohibiciones señaladas en la normativa vigente.

El acaecimiento de cualquiera de estas causas en los términos establecidos facultará a FOMENTO para dar por resuelto el contrato, con la indemnización de daños y perjuicios, y demás efectos que procedan conforme a la normativa aplicable, pudiendo optar por la ejecución subsidiaria, realizando las obligaciones incumplidas o continuando la ejecución del contrato por sí o a través de las personas o empresas que determine, a costa del contratista. El importe de la garantía responderá de todo ello, en cuanto alcance, y sin perjuicio de la responsabilidad general de la empresa contratista.

16º. PRERROGATIVAS DE FOMENTO Y JURISDICCIÓN

La Gerencia de FOMENTO tendrá la prerrogativa de interpretar en primera instancia cualquier aspecto del contrato y resolverá las dudas que ofrezca su cumplimiento, sin perjuicio de los derechos económicos del contratista y de las acciones que éste pueda emprender después. Igualmente, dicha Gerencia podrá modificar los contratos celebrados y acordar su resolución dentro de los límites y con sujeción a los requisitos y efectos señalados en el TRLCAP y sus disposiciones de desarrollo.

Así, las instrucciones que señale la Gerencia de FOMENTO, previo informe jurídico si fuera necesario, serán inmediatamente ejecutivos.

17º. CAPACIDAD PARA CONTRATAR

- ❖ Podrán contratar con FOMENTO las personas naturales o jurídicas, españolas o extranjeras, que tengan plena capacidad de obrar, no estén incursas en prohibición de contratar y acrediten su solvencia económica y financiera y técnica o profesional.
- ❖ Las empresas licitadoras deberán contar asimismo con la habilitación profesional o empresarial que, en su caso, sea exigible para la realización de la actividad o prestación que constituye el objeto del contrato.
- ❖ Las personas jurídicas sólo podrán ser adjudicatarias del contrato cuando las prestaciones de éste estén comprendidas dentro de los fines, objeto o ámbito de actividad que, a tenor de sus Estatutos o reglas fundacionales, les sean propios.
- ❖ Tendrán capacidad para contratar con FOMENTO, en todo caso, las empresas no españolas de Estados miembros de la Unión Europea que, con arreglo a la legislación del Estado en el que estén establecidas, se encuentren habilitadas para realizar la prestación de que se trate, siendo de aplicación lo previsto en el artículo 47 de la LCSP.
- ❖ Cuando la legislación del Estado en que se encuentren establecidas estas empresas exija una autorización especial o la pertenencia a una determinada organización para poder prestar en él el servicio de que se trate, deberán acreditar que cumplen dicho requisito.
- ❖ Las personas físicas o jurídicas de Estados no pertenecientes a la Unión Europea deberán acreditar su capacidad de obrar mediante informe de la Misión Diplomática

Permanente de España en el Estado correspondiente o de la Oficina Consular en cuyo ámbito territorial radique el domicilio de la empresa.

- ❖ Podrán contratar con FOMENTO las uniones de empresarios que se constituyan temporalmente al efecto, sin que sea necesaria la formalización de las mismas en escritura pública hasta que se haya efectuado la adjudicación del contrato a su favor, siendo de aplicación lo previsto en el artículo 48 de la LCSP.

Estas capacidades, deberán complementarse con lo siguiente solvencia técnica, económica y financiera:

1. La empresa licitadora deberá poseer una experiencia de cómo mínimo 1 año en la prestación de servicios similares al objeto del contrato, relacionado con la temática de cada uno de los lotes, evidenciando la real adaptación de esos temas a las herramientas actuales y necesarias en el sector del Surf.
2. Además, la empresa licitadora deberá adscribir a la ejecución del objeto del contrato a personal con una experiencia de como mínimo 1 año en la prestación de servicios similares al objeto del contrato, relacionado con la temática de cada uno de los lotes, evidenciando la real adaptación de esos temas a las herramientas actuales y necesarias en el sector del Surf.

En relación con la aplicación de las exenciones previstas en la normativa del IVA para determinados servicios (como por ejemplo, la formación), la empresa licitadora deberá cumplir los requisitos legales exigidos por la normativa, de acuerdo al número 9 del apartado Uno del artículo 20 de la normativa reguladora del IVA que establece la exención en los servicios relacionados con la formación:

"9.º La educación de la infancia y de la juventud, la guarda y custodia de niños, la enseñanza escolar, universitaria y de postgraduados, la enseñanza de idiomas y la formación y reciclaje profesional, realizadas por entidades de derecho público o entidades privadas autorizadas para el ejercicio de dichas actividades.

La exención se extenderá a las prestaciones de servicios y entregas de bienes directamente relacionadas con los servicios enumerados en el párrafo anterior, efectuadas, con medios propios o ajenos, por las mismas empresas docentes o educativas que presten los mencionados servicios.

En el caso de la Comunidad Autónoma del País Vasco, que tiene cedidas las competencias en materia de educación la empresa licitadora deberá cumplir los requisitos que se establecen para la exención en los servicios relacionados con la formación, en estos casos, el centro de que se trate se considera autorizado o reconocido, a efectos del IVA, cuando sus actividades sean única o principalmente enseñanzas incluidas en algún plan de estudios reconocido o autorizado, bien por la legislación estatal o por la autonómica que resulte de aplicación.

18º. SEGURO

La empresa adjudicataria, deberá estar en posesión de un seguro que garantice, para su alumnado, lo siguiente:

- Asistencia sanitaria ilimitada
- Cobertura in-itinere

Al comienzo de cada acción de formación, la empresa adjudicataria deberá hacer una relación del alumnado participante en la acción formativa, evidenciando por cada uno de ellos, la cobertura del seguro anteriormente descrito.

19º. DOCUMENTOS EXIGIDOS AL ADJUDICATARIO

El adjudicatario, deberá presentar la siguiente documentación, en el caso de no haberlo hecho con anterioridad:

- A) Justificante acreditativo de hallarse al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.
- B) Copia del Alta en Actividades Económicas
- C) Experiencia contrastable de acuerdo a las especificaciones

Donostia- San Sebastián, a 20 de marzo de 2013

ANEXO 1

Yo, **XXX**, en nombre y representación de la Empresa **YYY**, con C.I.F.: bbbbbb en plena posesión de mi capacidad jurídica y de obrar, enterado del pliego y de las condiciones facultativas aprobados por Fomento de San Sebastián para **LA REALIZACIÓN DE ACCIONES DE FORMACIÓN RELACIONADAS CON EL SECTOR DEL SURF**

DECLARO

- 1) Que conozco el citado Pliego de Prescripciones técnicas así como la documentación urbanística correspondiente, que expresamente asumo y acato en su totalidad.
- 2) Que la empresa a la que represento, cumple con todos los requisitos y obligaciones exigidos por la normativa vigente y el citado Pliego de Prescripciones para la realización del Contrato.
- 3) Que me comprometo **A LA REALIZACIÓN DE ACCIONES DE FORMACIÓN RELACIONADAS CON EL SECTOR DEL SURF** por un precio total de \$\$\$\$\$\$ € IVA no incluido, desglosado de la siguiente forma:

Acción formativa: Estrategia Social Media Marketing aplicado al Surf XX €/hora IVA Incluido con una duración de 30 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de ZZZ €/ IVA incluido.

Acción formativa: Mobile marketing e Internet TV aplicado al Surf XX €/hora IVA Incluido con una duración de 30 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de ZZZ €/ IVA incluido.

Lote 3: Acción formativa Buscadores SEO: XX €/hora IVA Incluido con una duración de 30 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de ZZZ €/ IVA incluido.

Lote 4. Buscadores SEM(pago)XX €/hora IVA Incluido con una duración de 40 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de ZZZ €/ IVA incluido.

Lote 5. Plan e-marketing (Estrategia): XX €/hora IVA Incluido con una duración de 30 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de ZZZ €/ IVA incluido.

Lote 6. Marketing digital (Desarrollo)XX €/hora IVA Incluido con una duración de 30 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de ZZZ €/ IVA incluido.

Lote 7: Soluciones digitales aplicadas industria Surf: XX €/hora IVA Incluido con una duración de 200 horas lo que hace un precio máximo por esta acción de ZZZ €/ IVA incluido.

- Formación técnica específica XX €/ IVA incluido/hora lectiva (136 horas máximo)
- Formación transversal YY €/ IVA incluido /hora lectiva (16 horas máximo)
- Tutorización individual ZZ €/IVA incluido (48 horas máximo a 4 horas/alumno/a, 12 alumnos máximo)

4) Que en todo caso me obligo al cumplimiento de lo legislado o reglamentado en materia laboral y fiscal.

San Sebastián, adede 2013

Fdo: