

PRESCRIPCIONES TÉCNICAS, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS PARA LA CONTRATACIÓN DE TALLERES DE MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL URBANA DESDE EL ENFOQUE DE INNOVACION EN TIEMPOS DE RECESION PARA EL COMERCIO URBANO e INTERVENCION ARTISTICA EN FACHADAS COMERCIALES.

1º. OBJETO DEL CONTRATO

El objetivo del contrato es la realización de los TALLERES DE MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL URBANA DESDE EL ENFOQUE DE INNOVACION EN TIEMPOS DE RECESION PARA EL COMERCIO URBANO e INTERVENCION ARTISTICA EN FACHADAS COMERCIALES.

El servicio consiste en:

1. El desarrollo de talleres de competitividad desde el enfoque de la Innovación en tiempos de recesión a 93 comercios de la ciudad.
2. El desarrollo de una propuesta de intervención artística en fachadas comerciales y escaparates de locales vacíos y en funcionamiento en dos ámbitos comerciales:
 - Area de proximidad o barrios de periferia.
 - Area de atraktividad o barrios de centro de ciudad.

1. TALLERES DE COMPETITIVIDAD:

El Servicio consta de una formación teórico-práctica y asesoramiento individualizado sobre los diferentes ámbitos de gestión de un comercio: Imagen Corporativa, Branding y comunicación; Organización del punto de venta; Escaparatismo, diseño de elementos de información y comunicación; E-commerce Internet, presencia, penetración y reputación; Social media marketing en el comercio; Revisión y mejora de las técnicas de venta; Acciones comerciales de captación y fidelización de clientes; Motivación del personal; Fórmulas de cambio, Gestión de recursos humanos por competencias; Relación con proveedores; Políticas de distribución, servicios asistenciales a desarrollar por comercios de proximidad, ...

Para ello se organizarán sesiones de formación-asesoramiento individualizado al comercio, de los que se elabora un diagnóstico estratégico personalizado que permita a los comercios participantes implementar medidas de mejora para su negocio, desarrollar un plan de acción comercial e identificar nuevas alternativas y formas de venta y atención al cliente.

2. PROPUESTA DE INTERVENCIÓN ARTÍSTICA EN FACHADAS COMERCIALES Y/O ESCAPARATES DE LOCALES CERRADOS.

El servicio consiste en definir una propuesta intervención artística para decorar las fachadas comerciales y escaparates de locales cerrados en dos ejes comerciales, uno de proximidad y otro de atraktividad de los barrios que a tal efecto señale Fomento de SS.

La propuesta desarrollará el proyecto en su globalidad, definición, gestión, coordinación y evaluación de resultados.

El Ayuntamiento de Donostia San Sebastián a través de Fomento de SS, consciente de las transformaciones que se están produciendo en el sistema distributivo y de la importancia del sector comercial en la prestación de servicios a la población, promueve una serie de iniciativas públicas orientadas a mantener una estructura comercial equilibrada e innovadora, que favorezca la implantación y desarrollo de nuevos modelos de comercios, con nuevas forma de atención comercial, nuevas productos, creación de marcas propias, servicios, mixtura de sectores y cualquier otro proyecto que complemente la oferta comercial existente en el área comercial y aumenten el efecto tractor del espacio comercial.

Fomento de San Sebastián es la sociedad municipal encargada del desarrollo económico sostenible de la ciudad. En el desarrollo de sus competencias, la estrategia de Fomento de San Sebastián en el ámbito Comercial, se ha estructurado en la promoción de iniciativas que bajo criterios de sostenibilidad e innovación, apoyen al comercio local a mantener y mejorar su competitividad.

En el actual contexto socioeconómico, Fomento de San Sebastián, pone en marcha talleres comerciales enfocados a la mejora de competitividad, basándonos en la innovación y adaptados al

entorno actual del mercado en general y del comercio en particular, ya sea éste un entorno de crecimiento, de estancamiento o de recesión.

Estos, son talleres que buscan dotar a los comercios participantes de mayor presencia en el mercado donde se actúa, incrementando las ventas del comercio en cuestión, promoviendo el desarrollo comercial y evitando el cierre y el vaciado de funcionalidad comercial de la ciudad y sus barrios, así como la destrucción de empleo.

Los talleres han de prever para su desarrollo e impartición la estructura comercial de la ciudad, que engloba a comercios de perfiles diferenciados, debiendo por lo tanto ofrecer el nivel de asesoramiento y formación adecuada y adaptada a las necesidades de cada uno de ellos.

Además de la profesionalización y modernidad del comercio minorista donostiarra, las ciudades deben analizar en qué lugar reside su ventaja competitiva en relación con otras ciudades similares o equiparables. Como no puede ser de otra forma, parte de esta ventaja competitiva pasa por la apuesta por un diseño urbano de calidad y atractivo que ayude y estimule la localización de nuevas actividades comerciales y evite los locales comerciales vacíos o cerrados.

El principal concepto relacionado con el potencial comercial de un entorno o eje urbano es el de la continuidad comercial, factor lógicamente vinculado con la cantidad de establecimientos comerciales que existen en un espacio urbano, de forma continua unos de otros y por la mixtura, funcionalidad y complementariedad de productos y servicios.

Por todo ello, se aconseja contar con el apoyo externo de asesoramiento multidisciplinar para el comercio.

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 31/12/2013.

4º. PRESUPUESTO DE LICITACIÓN

El importe máximo de licitación es de 34.500.00€ I.V.A. no incluido. El licitador podrá mejorar esta propuesta, no admitiéndose propuesta que superen esta cantidad.

El precio máximo de licitación, de acuerdo al objeto del contrato, se divide de la siguiente forma:

1. TALLERES DE COMPETITIVIDAD: Se abonarán 33.400€ I.V.A. no incluido a razón de 59€/H I.V.A. no incluido!!! por asesoramiento comercial,
2. INTERVENCION ARTISTICA: Se abonarán 1.000Euros I.V.A. no incluido

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

Se deberá de indicar el precio hora y numero de horas que la empresa pone a disposición de Fomento San Sebastián para la realización de la primera parte del objeto del contrato.

Cada licitador, podrá presentar un precio para cada uno de los servicios y Fomento podrá contratar dicho servicio a uno o varios licitadores por separado, de acuerdo a la propuesta presentada.

La proposición económica que formule el licitador alcanzará, por tanto, a todos los costes necesarios para el desarrollo del servicio a salvedad del material documental que se estime extraordinario por parte de Fomento de San Sebastián. Este presupuesto incluirá también cualquier otro impuesto, tasa o gasto de toda índole que pueda derivarse de su desarrollo.

5º. FINANCIACIÓN

La presente contratación se encuentra cofinanciada por el Programa Merkagune 2011

Por este motivo, deberán aparecer en toda la documentación relacionada con la realización del objeto del contrato, los logos del proyecto, para lo cual, se entregará una plantilla de comunicación a la empresa adjudicataria.

6º. FORMA DE PAGO

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 el 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.

El contratista emitirá facturas trimestrales detallando los servicios realizados de acuerdo a las indicaciones del técnico responsable de Fomento así como las horas dedicadas en los mismos para el primero de los servicios. En el caso del segundo servicio, la empresa adjudicataria emitirá una única factura a la finalización del mismo con el visto bueno de Fomento.

7º. PRESENTACIÓN DE PROPOSICIONES

La presentación de proposiciones presupone la aceptación incondicional por el licitador 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 lourdes_blanco@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 en el que se cumplan 10 días desde la fecha de publicación

8º. CONDICIONES BÁSICAS DEL SERVICIO

TALLERES DE COMPETITIVIDAD:

El servicio consiste en el asesoramiento directo a 93 comercios interesados en la realización de una reflexión estratégica para analizar las necesidades de su negocio y ser más competitivos. Para ello los comercios interesados rellenarán un check list sobre la gestión de su negocio y en el que identificarán cuales son las áreas a analizar y en función de los resultados se evaluará su idoneidad de participar en el servicio. En cualquier caso han de tener áreas de mejora identificadas, siendo FomentoSS el que indicará quienes son los comercios participantes en el servicio.

ACTUACIONES:

1.- FSS indicará a las consultoras que comercios quieren participar en el servicio y la consultora suministrará el check list a éstos, realizando la valoración de idoneidad. Con esta valoración realizada por la consultora, Fomento SS, aprobará la participación si procede, del comercio en el programa.

2.- Una vez aceptada la solicitud de participación, se procederá a realizar el asesoramiento individualizado a cada comercio participante. 6 Horas por comercio como mínimo. Esta fase constará de 2 visitas por comercio participante, y se procederá a la:

- Búsqueda e Identificación de ideas/medidas para la mejora personalizada del comercio en cuestión.
- Implantación de dichas ideas/acciones.
- Análisis de prestación de servicios asistenciales en comercios de proximidad
- Acompañamiento en la puesta en marcha de estas ideas/acciones así como la revisión, inspección y control de las medidas desarrolladas.

3.- Elaboración de un Informe de buenas prácticas genérico con las ideas/acciones y medidas desarrolladas por los comercios participantes que puedan ser utilizables por cualquier comercio local, así como las cuestiones y preguntas realizadas por los comercios más frecuentes.

PROPUESTA DE INTERVENCION ARTISTICA:

Identificados por Fomento de San Sebastián, los barrios a intervenir y los ejes comerciales en cuestión, la empresa adjudicataria presentará un proyecto de intervención en el que describirá, el objetivo, tema artístico, procedimiento y beneficiarios (Identificar el tema, asociado siempre a fomentar la actividad comercial y el impacto a alcanzar. Materiales a utilizar, soportes, condiciones de los participantes,...), así como propuesta de realización.

La empresa adjudicataria, además identificará a los propietarios de los locales vacíos -objeto de potencial intervención-, y gestionará con ellos su participación en el proyecto, condiciones, plazos de exposición y de retirada, así como cualquier otro aspecto que pueda surgir.

La empresa diseñará los soportes de comunicación y difusión del proyecto: folletos, publicidad web, redes sociales,...

Al final del proyecto la empresa adjudicataria realizará un informe final del proyecto que contemple el impacto y resultados obtenidos.

ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO:

Solicitud de Servicio: El comercio que quiera participar podrá recoger la ficha de inscripción del Servicio de Asesoramiento en los servicios centrales de información de Fomento SS, en Palacio Goikoa, C/ Ijentea s/n en horario de 9.00 a 18.00H de lunes a jueves y los viernes de 9.00 a 14.00H, excepto en jornada de verano que será de 9.00a 13.30H.

La empresa adjudicataria, además, se encargará de prospectar el sector para identificar comercios interesados o captar los potencialmente interesados

FomentoSS/ Empresa adjudicataria: El servicio tendrá una duración aproximada de 10 meses, por lo que se establecerá una reunión trimestral de la empresa adjudicataria con Fomento SS para realizar el seguimiento del servicio. Fomento SS fijará las reuniones previo acuerdo con ésta. No obstante FomentoSS y la empresa adjudicataria se reunirán cuantas veces sean necesarias para la buena marcha del proyecto.

Para ello los comercios que deseen recibir el asesoramiento deberán rellenar una ficha de inscripción que podrán recoger de la web de Fomento SS y deberán entregársela a la empresa adjudicataria, quien a su vez, las entregarán a Fomento para su aprobación.

En el caso del proyecto de Intervención artística, las reuniones se producirán tantas veces como sea necesario y así lo estime FomentoSS.

Empresa adjudicataria/ comercio participante: El servicio de asesoramiento personalizado de cada comercio que tenga el visto bueno de Fomento para participar, tendrá que realizarse en un periodo máximo de 3 semanas, desde que la empresa adjudicataria o prestadora del servicio de asesoramiento recibe la aprobación de Fomento de SS de la solicitud realizada por el comercio de participación.

La empresa adjudicataria, deberá entregar a todo comercio participante un Check List nada más obtener el visto bueno de Fomento para su participación

En todo caso, desde la solicitud de participación realizada por el comercio hasta la entrega del check list por parte de la empresa adjudicataria no podrán pasar más de tres días hábiles.

La recogida del check list correrá a cuenta de la empresa adjudicataria, quien asesorará al comercio en las dudas que le puedan surgir. El comercio deberá rellenarlo en el plazo de una semana. Si no fuera así se entenderá que renuncia al servicio.

Una vez entregado el cheking list, la empresa adjudicataria, dispondrá de 3 días hábiles para realizar la evaluación y remitirlo a fomento SS para su validación y aprobación de participación.

La adjudicataria organizará el servicio con el comercio participante, para que se cumpla este proceso.

En cualquier caso y hasta la finalización del proyecto general , el día 31 de diciembre de 2013, la consultora atenderá todas las demandas de información que guarden relación con el asesoramiento y sean solicitadas por los comercios participantes. Para ello indicará un teléfono de contacto y una dirección de correo electrónico.

Para el proyecto de Intervención artística, Fomento de SS aprobará la fecha de ejecución y se producirán tantas reuniones como sea necesario para la buena marcha del proyecto.

El servicio se desarrollará conforme a las siguientes fases y se materializará en las acciones y entregables que se relacionan a continuación:

TALLERES COMPETITIVIDAD.

FASE 1, Definición de los talleres de mejora de competitividad, con la elaboración de un check list comercial y un manual genérico para el comercio participante. Este manual habrá de contener:

Temario teórico de las áreas de gestión de un comercio objeto de análisis

Claves para actuar en el comercio y desarrollo de estrategias comerciales..

Identificación de herramientas para poner en marcha esas actuaciones definidas.

Tanto el check list como el manual deberán constar con el visto bueno de FomentoSS.

FASE 2, Check list y solicitud. Los comercios interesados en el servicio rellenarán el check list suministrado por la consultora. Este ckecking list de preguntas permitirá a cada asistente realizar una radiografía de su negocio actual, e identificar las estrategias, acciones y herramientas necesarias para su puesta en marcha. Una vez realizado, la empresa adjudicataria realizará una valoración de idoneidad y FomentoSS aprobará su participación en el servicio. La consultora atenderá las dudas que sobre el check list puedan surgir a los comercios por vía telefónica.

Informe que recoja las propuestas de escaparatismo de locales cerrados para barrios de proximidad y para barrios de atraktividad.

FASE 3, Asesoramiento individualizado. Con el cheking list, la consultora procederá a realizar el asesoramiento personalizado, identificando las ideas y acciones, analizando las medidas y formas de implantación y determinando el proceso de acompañamiento de dichas ideas/acciones. Este asesoramiento permitirá a cada asistente realizar una radiografía de su negocio actual, e identificar las estrategias, acciones y herramientas necesarias para su puesta en marcha. La empresa adjudicataria acompañara al comercio en su puesta en marcha, así como en la inspección, control y valoración, realizando tres sesiones presenciales de asesoramiento en el comercio.

Las áreas de intervención serán las que resulten identificadas por el comercio: Imagen Corporativa, Branding y comunicación; Organización del punto de venta; Escaparatismo, diseño de elementos de información y comunicación; E-commerce, Internet, presencia, penetración y reputación; Social media marketing en el comercio; Revisión y mejora de las técnicas de venta; Acciones comerciales de captación y fidelización de clientes; Motivación del personal; Fórmulas de cambio, Gestión de recursos humanos por competencias; Relación con proveedores; Políticas de distribución,...

La consultora destinará 6 horas con cada uno de los establecimientos comerciales participantes para la realización del servicio. El servicio personalizado con cada establecimiento comercial no podrá durar más de 3 semanas y la consultora deberá atender todas las solicitudes de información que guardando relación con el servicio en cuestión, puedan surgir al comercio participante.

FASE 4, Elaboración de un Informe por cada comercio participante y de un Informe buenas prácticas genérico con las ideas/acciones y medidas desarrolladas por los comercios participantes que puedan ser utilizables por cualquier comercio local..

Entregables a recibir:

1. Manual de formación.
2. Check list de cada comercio.
3. Informe de cada comercio, medidas desarrolladas, aptitud,...
4. Informe de buenas prácticas.

PROYECTO DE INTERVENCIÓN ARTÍSTICA PARA LA DECORACIÓN DE FACHADAS COMERCIALES de locales vacíos

Una vez identificadas por Fomento de San Sebastián los barrios en los que trabajar, así como los ejes comerciales, se dotará a la empresa adjudicataria de un plazo de un mes para presentar una propuesta ajustada a la zona de locales participantes, tema, procedimiento, formato a utilizar, así como los soportes de difusión.

Aprobada la propuesta por Fomento SS, la empresa adjudicataria realizará y gestionará el proyecto, para la fecha prevista. Una vez finalizado el mismo, la empresa adjudicataria dispondrá de 3 semanas para presentar la memoria del proyecto.

Entregables a recibir:

1. Informe de la vida completa del proyecto.

El servicio se dará por finalizado con la entrega de los Informes correspondientes a fecha de 31 de diciembre 2013.

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

Fomento de San Sebastián, asumirá:

La definición del servicio.

Supervisión, evaluación de la documentación a entregar: Manuales, Check list,...

La designación y selección de los comercios a participar en el programa y los barrios y ejes comerciales a trabajar la propuesta de intervención artística, así como la fecha de ejecución.

Inspeccionar y supervisar la ejecución del servicio, evaluando su calidad.

10º. COMPROMISOS QUE ASUME EL CONTRATISTA

La empresa se compromete a:

1. - Realizar el servicio conforme a la definición planteada por FSS.
2. - Entregar a FSS previamente el manual de formación de los talleres, el check list, así como toda la información a entregar a cada empresa para su validación previa.
3. - Suministrar a las empresas en formato digital y papel toda la documentación que se trabaje a lo largo del proyecto. Esta información será remitida a Fomento de San Sebastián en soporte digital.
4. - Informar a FSS de todas las comunicaciones que se mantengan con las empresas
5. - Entregar los informes detallados en los plazos acordados con FSS
6. - Preparar y acudir a todas las reuniones de seguimiento que se consideren necesarias para el correcto desarrollo del servicio
7. - No divulgar en ningún caso la información que se trate a lo largo del proyecto e informar a FSS en el caso de que la empresa demandara los servicios del contratista como consecuencia del contacto establecido a partir de los talleres.

11º. PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

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

- 1- Propuesta económica
- 2- -Propuesta técnica:
 - Metodología a utilizar, indicadores y objetivos.
 - Manual de formación comercial y check list.
 - Propuesta de intervención artística en locales cerrados.
 - Plan de trabajo y modelo de entregables
 - Cronograma de trabajo y Curriculum vitae de las personas consultoras
- 3- Anexo 1 debidamente cumplimentado
- 4- Copia del alta en el IAE relacionado con la actividad objeto del contrato
- 5- Justificante acreditativo de hallarse al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.

12º. NEGOCIACIÓN Y CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

1. Propuesta técnica
 - Metodología a utilizar, indicadores y objetivos.
 - Manual de formación comercial y check list.
 - Propuesta de intervención artística en locales cerrados.
 - Plan de trabajo y modelo de entregables
 - Cronograma de trabajo y Curriculum vitae de las personas consultoras
2. Propuestas económica

3. Justificante acreditativo de hallarse al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.
4. Copia del Alta en Actividades Económicas

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

La propuesta técnica a presentar deberá incluir los siguientes contenidos:

- Metodología: Estructura del servicio, contenidos, objetivos, procesos, procedimientos, protocolos etc: Hasta un máximo de 15 puntos
- Manual de formación comercial y check list: Hasta un máximo de 10 puntos
- Propuesta de intervención artística en locales cerrados, (tema, proceso, gestión, metodología, canales de difusión, plazos, formato, ...) Hasta un máximo de 15 puntos

- Plan de trabajo y Acompañamiento: propuestas de mejora, medidas correctoras, objetivos a implementar, indicadores de desarrollo, procedimientos, entregables, etc. Hasta un máximo de 5 puntos
- Cronograma de trabajo para el desarrollo del Programa y adecuación de las personas consultoras y experiencia en trabajos similares Hasta un máximo de 5 puntos

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 incurso 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 la siguiente solvencia técnica para ambos lotes:

- La empresa licitadora deberá poder acreditar respecto al personal adscrito a la prestación del servicio:
- Experiencia mínima en el asesoramiento de comercio tradicional de 3 años mínimo de cada uno de las personas adscritas al servicio.
- Que el volumen de negocio de la empresa licitante, en el ámbito de las actividades correspondientes al objeto del contrato haya sido, en los tres últimos años, y para cada uno de ellos, tenga como mínimo, el doble del presupuesto del presente contrato.
- Experiencia mínima de tres años en la prestación de servicios presenciales de análisis, diagnóstico y elaboración de Planes en los ámbitos de actuación designados de cada una de las personas adscritas al servicio.
- Se adscribirá a la ejecución del contrato a dos personas como mínimo con un nivel académico de licenciatura en marketing y gestión de empresas.

18º. DOCUMENTOS EXIGIDOS AL ADJUDICATARIO

El adjudicatario, en un plazo de diez días hábiles, contados a partir del siguiente al de la publicación de la adjudicación en el perfil de contratante, deberá presentar la siguiente documentación:

- 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

- D) Experiencia contrastable de acuerdo a las especificaciones

Donostia- San Sebastián, a 05 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 CONTRATACIÓN DE LA REALIZACIÓN DE LOS TALLERES DE MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL URBANA DESDE EL ENFOQUE DE INNOVACION EN TIEMPOS DE RECESION PARA EL COMERCIO URBANO e INTERVENCION ARTISTICA EN FACHADAS COMERCIALES**.

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 LOS TALLERES DE MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL URBANA DESDE EL ENFOQUE DE INNOVACION EN TIEMPOS DE RECESION PARA EL COMERCIO URBANO e INTERVENCION ARTISTICA EN FACHADAS COMERCIALES** por un precio total de \$\$\$\$\$\$ € IVA no incluido, desglosado de la siguiente forma:
 1. TALLERES DE COMPETITIVIDAD: XX€/hora I.V.A. no incluido
 2. INTERVENCION ARTISTICA: YYY€/hora I.V.A. no incluido
- 4) Que en todo caso me obligo al cumplimiento de lo legislado o reglamentado en materia laboral y fiscal.

San Sebastián, adede 2011

Fdo:

20