**ANEXO I**

**PLIEGO DE CONDICIONES PARTICULARES Y TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN POR LA ASOCIACIÓN INSERTA EMPLEO DE LOS SERVICIOS DE IMPARTICIÓN DE 4 CURSOS DE ‘TÉCNICAS COMERCIALES’ Y 25 TALLERES DE ‘HABILIDADES COMERCIALES’, EN EL MARCO QUE REPRESENTA LA EJECUCIÓN Y GESTIÓN DEL PROGRAMA OPERATIVO DE INCLUSIÓN SOCIAL Y ECONOMÍA SOCIAL, Y EL PROGRAMA DE EMPLEO JUVENIL, COFINANCIADOS POR EL FONDO SOCIAL EUROPEO (FSE) EN CATALUÑA.**

**CÓDIGO: 111/08/21**

**A.- Objeto del Contrato**

|  |
| --- |
| De conformidad con las características del Pliego de Condiciones Particulares y Técnicas desde la Asociación Inserta Empleo se licita la impartición de un máximo de 4 cursos de TÉCNICAS COMERCIALES y un máximo de 25 Talleres de HABILIDADES COMERCIALES en Cataluña. Las acciones formativas van dirigidas a reforzar el perfil comercial para puestos de ventas, entre ellos la venta de juegos de ONCE. Ambas acciones facilitarán herramientas que potencien las habilidades comunicativas, la autoconfianza, las estrategias de la imagen, así como técnicas de venta, la venta cruzada y la atención al cliente. Todo ello tiene por objetivo empoderar a los candidatos de la bolsa de Inserta Empleo, para el acceso a diferentes procesos de selección y ser firmes candidatos a ofertas que requieran un perfil comercial.La derivación a un curso o taller, la realizarán los orientadores laborales de Inserta Empleo en base a las necesidades detectadas por parte de nuestros demandantes de empleo, en relación al perfil profesional. Las acciones formativas se impartirán en la CCAA de Cataluña, lo que conllevará desplazamientos del equipo docente. Inserta Empleo notificará con antelación las distintas ubicaciones. Cabe la posibilidad de simultanear acciones formativas. La impartición de las acciones formativas estará sujeta a las necesidades de los destinatarios del Programa Operativo en cada momento. |

**B.- Destinatarios de la prestación del servicio**

|  |
| --- |
| Este servicio se dirige a personas con certificado de discapacidad igual o superior al 33% o tener reconocida una incapacidad permanente de grado total, absoluta o gran invalidez, según el artículo 4.2 de Real Decreto Legislativo 1/2013, de 28 de noviembre, que considera a los mismos afectados con un grado igual o superior al 33% de discapacidad. Dentro del colectivo, se incluyen por especial riesgo de exclusión, jóvenes con discapacidad que, además estén inscritos en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil.No se requiere conocimientos previos. **C.- Plazo de ejecución, posibilidad de prórroga y penalizaciones**El plazo de ejecución para los servicios referenciados será de veinticuatro (24) meses desde la firma del contrato.No se contempla la posibilidad de prórroga del mismo. |

**D.- Presupuesto máximo de la licitación**

|  |
| --- |
| Por el total de las acciones formativas: 4 cursos de Técnicas Comerciales y 25 Talleres de Habilidades Comerciales: **Valor total estimado del contrato: 61.625 Euros****Importe del contrato (Base Imponible): 61.625 Euros** **Impuesto del valor añadido: (\*)****Importe Total: 61.625 Euros**Desglose unitario curso TECNICAS COMERCIALES Valor total estimado del contrato: 5.250 EurosImporte del contrato (Base Imponible): 5.250 Euros Impuesto del valor añadido: (\*)Importe Total: 5.250 EurosDesglose unitario Taller HABILIDADES COMERCIALES: Valor total estimado del contrato: 1.625 EurosImporte del contrato (Base Imponible): 1.625 Euros Impuesto del valor añadido: (\*)Importe Total: 1.625 Euros *(\*) El presupuesto base fijado no incluye el IVA/IGIC o impuesto correspondiente y, en consecuencia, a todos los efectos las ofertas presentadas deberán comprender tanto la base imponible como el importe del impuesto si procede, en partidas separadas; en cualquier caso, la valoración se realizará sobre la Base Imponible***.***A su vez, en base a la naturaleza del objeto del contrato (Impartición de acciones formativas) indicar que a la hora de presentar la oferta/propuesta económica, si a la empresa licitadora le fuese de aplicación el ART. 2º.1.9 Ley 37/92, no deberá incluir el importe correspondiente al IVA; o el ART. 50.1.9 Ley 04/2012 no debería incluir IGIC.*En este precio quedan incluidas, las adaptaciones informáticas y/o papel siempre que las características del alumnado así lo requieran.Inserta Empleo abonará únicamente las acciones formativas efectivamente ejecutadas**.** |

**E.- Procedimiento de adjudicación. Forma y plazo de presentación de proposiciones**

|  |
| --- |
| Concurso público. Publicación en web INSERTA EMPLEOPersona de contacto: Inmaculada Corbella Castells **Dirección de correo electrónico:** **licitaciones.catalunya.inserta@fundaciononce.es**Fecha límite**: 7 de mayo de 2021, a las 15:00 horas, peninsular** |

**F.- Declaraciones responsables a presentar (E-mail 1 “Documentación A1”)**

Ver **Bloque III (Bases de la Licitación y Adjudicación) Apartado 2. del Pliego de Condiciones Generales** para la contratación, dónde se especifican en detalle las indicaciones al respecto.

1. **Características técnicas del servicios y documentación técnica a presentar (E-mail 2 “Documentación B”) relativa a criterios sujetos a juicio de valor**

**Características técnicas del servicio a contratar**

|  |  |
| --- | --- |
| ACCIÓN FORMATIVA | Curso TÉCNICAS COMERCIALES  |
| NUMERO DE HORAS | 75 HORAS | HORARIO |  MAÑANA  |
| NIVEL | MEDIO | NÚMERO ALUMNOS | 10-12 |
| LUGAR DE IMPARTICIÓN | CATALUÑA  |
| OBJETIVOS: Capacitar en el dominio de las técnicas de venta de productos específicos mediante el desarrollo de las habilidades, destrezas y actitudes necesarias para potenciar la venta, incrementando la captación de clientes y su fidelización.Objetivos específicos: * Hacer uso de las actitudes y habilidades personales básicas necesarias para un correcto desempeño del puesto de vendedor: Autoestima, imagen personal, tolerancia a la frustración, resistencia a la fatiga, actitud positiva, creatividad y desarrollo de las habilidades requeridas al perfil profesional.
* Aplicar los conceptos básicos de atención al cliente: persuasión, asertividad, información, atención de demandas, etc., valiéndose de las habilidades sociales y de la comunicación eficaz.
* Adoptar una actitud positiva favorecedora del trabajo en equipo, entre los demás vendedores de la Empresa, mediante la comunicación, el apoyo, la cooperación, etc.
* Analizar y valorar las características del cliente potencial de la zona donde se efectúa la venta, garantizando la interacción o trato adaptado a las necesidades del mismo, potenciando la venta cruzada y fidelización del cliente.
* Conocer las características específicas del producto, así como, organizar la actividad de la venta: expedición/entrega y cobro, dentro del marco en el que opera ésta.
* Minimizar los factores de riesgo laborales mediante la práctica de acciones preventivas y/o de protección, tomando como referencia las normas de seguridad e higiene en el trabajo. Protocolos de actuación frente Covid-19/ Sars-2.
 |
| PROGRAMA MODULAR: La programación a presentar por los licitadores debe centrarse en el desarrollo de los siguientes módulos: |
| **Módulos** | **Distribución horaria**  |
| **Teoría** | **Práctica** | **Total** |
| Potencialidades del Vendedor | 5 | 5 | 10 |
| Comunicación y Habilidades Comerciales  | 3 | 7 | 10 |
| Trabajo en Equipo | 2 | 3 | 5 |
| Relaciones Cliente Vendedor y Técnicas de Venta del Producto. | 5 | 25 | 30 |
| El producto y la Organización de la venta | 5 | 10 | 15 |
| Prevención de riesgos laborales | 2 | 3 | 5 |
| Totales | **22** | **53** | **75** |

|  |  |
| --- | --- |
| ACCIÓN FORMATIVA | Taller HABILIDADES COMERCIALES  |
| NUMERO DE HORAS | 25 HORAS | HORARIO |  MAÑANA  |
| NIVEL | -- | NÚMERO ALUMNOS | 8-10 |
| LUGAR DE IMPARTICIÓN | CATALUÑA |
| OBJETIVOS: Presentar el perfil laboral orientado al sector de la venta, comercial y de atención al cliente y simular su desempeño, mediante la resolución de casos prácticos.Motivación laboral y entrenamiento en competencias sociolaborales orientadas al sector comercial y estrategias para el mantenimiento del empleo. * Descubrir la motivación laboral por las categorías profesionales orientadas a la venta, comercial y atención al cliente y entrenamiento en competencias relacionadas.
* Aprender la importancia de la imagen física (vestimenta, complementos) y de la comunicación (expresión, trato, vocabulario).
* Atender la demanda del cliente con la detección de sus necesidades e incluso anticipándose a ellas. Establecer relaciones positivas con el cliente, fidelizando el servicio.
* Definir un plan estratégico personal (personal branding) para diferenciarse del resto y que refuerce la autogestión dentro del ámbito laboral.
* Desarrollar una actitud positiva y proactiva, de confianza en uno mismo, que facilite un despliegue de habilidades personales orientadas al trato con el cliente y al mismo tiempo genere la preocupación por realizar bien el trabajo, cumplir con el objetivo propuesto y de pertenencia a la organización.
 |

|  |
| --- |
| PROGRAMA MODULAR: La programación a presentar por los licitadores debe centrarse en el desarrollo de los siguientes módulos: |
| **Nº Mod.** | **MÓDULOS** | **TOTAL HORAS** |
| 1 | Características y requisitos básicos para ser un buen vendedor | 6 |
| 2 | La imagen profesional y la comunicación | 5 |
| 3 | Orientación al cliente y actitud de servicio | 7 |
| 4 | Autoconfianza, motivación y orientación a resultados | 7 |
|  | TOTAL HORAS | **25** |

**Documentación técnica a presentar**

**Para cada una de las acciones formativas:** Curso Técnicas Comerciales y Taller de Habilidades Comerciales, se deberá presentar en el E-mail 2 ‘Documentación B’ la siguiente documentación técnica:

1. **Programación didáctica para una sesión:**  El licitador presentará un documento en el que se desarrolle un planteamiento de impartición de una sesión formativa presencial de 5 horas, que se corresponda con contenidos del módulo formativo de mayor relevancia de la acción a impartir.

 Para cada una de las sesiones didácticas, la extensión de este documento

 debe limitarse a un máximo de cinco hojas a doble cara.

Cada programación didáctica debe recoger:

* + Objetivo de la sesión
	+ Contenidos a impartir
	+ Metodología de exposición
	+ Actividades a realizar durante
	+ Temporalización de la sesión
	+ Recursos a emplear

Asimismo, para ambas modalidades formativas, se presentará la totalidad:

1. **Valoración de los aprendizajes:** Especificar la metodología de evaluación de todos los aprendizajes a adquirir: contenidos, actitudes y destrezas, que se van a evaluar.
2. **Material didáctico:** El licitador presentará un ejemplar completo en formato electrónico (preferentemente en PDF), de todos los materiales didácticos que se entregará al alumnado en el desarrollo de la acción formativa para su valoración.
3. **Material complementario / Recursos:** La entidad licitadora deberá presentar en formato electrónico (preferentemente en formato .PDF), los recursos / material complementario de uso para el alumnado, que sirva como refuerzo a los contenidos de los módulos/unidades didácticas, tales como casos prácticos, ejercicios, etc.

El licitador presentará **un ejemplar completo** de estos materiales.

También se podrá optar por facilitar una dirección URL de acceso al entorno en el que estuviera alojado la totalidad del material didáctico. Si se opta por esta vía, se deberá garantizar que el acceso tiene un periodo de vigencia suficientemente amplio, respecto a la fecha límite de presentación de propuesta, para que permita su valoración.

**Nota**: en caso de que el licitador presente en su propuesta material didáctico de editorial, deberá aportar la autorización pertinente de la editorial.

**H.- Documentación a presentar (E-mail 3 “Documentación C”) relativa a criterios no sujetos a juicio de valor**

|  |
| --- |
| La proposición económica presentada por el licitador, debidamente firmada y fechada, deberá ajustarse al modelo que figura como **Anexo IV “Modelo de Presentación de** **Oferta Económica”**.La oferta económica se presentará por la totalidad de las acciones formativas y por desglose de una acción formativa por cada modalidad de taller, según se indica en el **Anexo IV.** En dicho **Anexo** el licitador deberá desglosar su base imponible en los siguientes conceptos:* Coste personal (\*) (docentes, coordinador, etc.)
* Otros (material didáctico, aulas, equipamiento, etc.)

(\*) Para realizar el cálculo del desglose entre coste personal y resto de costes se atenderá a la orden ESS/1924/2016, explicitada en el apartado K-Forma de pago del presente pliego.  |

**I.- Presentación de documentación previa a la adjudicación del contrato. Forma y plazo de presentación**

**NOTA: Solo se aportará cuando el órgano de contratación lo requiera conforme a lo establecido en el Pliego de Condiciones Generales (Bloque III, apartado 5).**

La documentación se presentará a la atención de Inmaculada Corbella Castells, al siguiente correo electrónico: licitaciones.catalunya.inserta@fundaciononce.es

La fecha y hora límite para la presentación de la documentación será la que se referencie en la notificación que Inserta Empleo envíe al licitador.

**I.1 – Documentación General previa a la adjudicación del contrato (“Documentación A2”)**

Ver el **Bloque III (Bases de Licitación y Adjudicación) Apartado 5.2 del Pliego de** **Condiciones Generales** para la contratación, dónde se especifican en detalles las indicaciones sobre la documentación a presentar.

**I.2 – Criterios de solvencia técnica y profesional previa a la adjudicación del contrato y documentación a presentar (“Documentación A2”)**

1. **Solvencia de la Entidad licitadora:**

El licitador deberá justificar su experiencia previa en la impartición de **tres (3)** acciones de la misma especialidad formativa al objeto de la licitación o acciones formativas similares o análogas (\*), en modalidad presencial, en los últimos **cuatro (4)** años.

 (\*) Se entenderá por similar o análogo al objeto del contrato aquellas acciones formativas con contenidos vinculados al objeto de la licitación como son técnicas de ventas, atención al cliente y comunicación y/o comercio y marketing.

Para justificar el cumplimiento de este criterio se incluirá en la propuesta una declaración responsable firmada por la persona con poder suficiente, que contenga la relación de acciones formativas realizadas por el licitante con anterioridad, incluyendo la siguiente información para cada una de ellas:

* nombre de la acción,
* número de horas de la acción
* fechas de inicio y fin,

INSERTA EMPLEO, se reserva el derecho de solicitar al adjudicatario, previo a la firma del contrato, las acreditaciones y certificados de buena ejecución, contratos o cualquier otro documento que dé fe de la realización de dichas acciones formativas, pudiendo supeditarse la firma del contrato a su adecuada acreditación, en caso de ser solicitada.

1. **Solvencia del equipo profesional adscrito a la acción formativa:**

Se presentará un documento indicando el nombre de la persona que realizará la coordinación técnica, así como de lo(a)s docentes que impartirán las acciones formativas.

1. UN COORDINADOR TÉCNICO:

La empresa adjudicataria deberá proponer **un/a** responsable de la coordinación técnica de las acciones, como interlocutor único y válido con Asociación Inserta, cuyo perfil profesional se deberá ajustar a lo expuesto a continuación:

* + Experiencia profesional: coordinando al menos **tres acciones** formativas en los últimos **dos** años.

Para justificar dicho requerimiento deberá presentarse **un CV actualizado y firmado en señal de veracidad,** detallando las acciones coordinadas.

1. EQUIPO DOCENTE

El adjudicatario deberá proporcionar docentes cualificados para impartir la formación objeto del contrato. En concreto para la impartición de las acciones formativas se requiere de **un (1) docente** para el curso de Técnicas Comerciales y **dos (2) docentes** para el Taller de Habilidades Comerciales.

El equipo docente deberá cumplir y acreditar:

Curso Técnicas Comerciales:

* **Experiencia docente:** impartición en modalidad presencial de un mínimo de **dos (2) acciones** en la misma especialidad formativa objeto de la licitación (tanto en lo relativo a los contenidos como en la duración) o similar / análoga (\*) al objeto de la licitación en los últimos **cuatro (4) años**.

(\*) Se entenderá por similar o análoga al objeto del contrato aquellas acciones equivalentes o módulos formativos con contenidos vinculados al programa formativo como Técnicas de venta, comercio, atención al cliente y comunicación.

Taller Habilidades Comerciales:

* **Experiencia docente:** haber impartido un **mínimo de 100 horas,** en modalidad presencial, dela misma especialidad formativa objeto de la licitación (en lo relativo a contenidos); o similar / análoga (\*) al objeto de la licitación en los últimos **cuatro (4) años.**
* (\*) Se entenderá por similar o análogo al objeto de contrato aquellas acciones equivalentes o módulos formativos con contenidos vinculados al programa formativo como son habilidades comunicativas, habilidades negociadoras, desarrollo de competencias orientadas a la venta, al comercio, la orientación al cliente, inteligencia emocional, autoconfianza y el trabajo en equipo.

El perfil docente es complementario, por lo que un docente puede impartir un curso o un taller, siempre y cuando se cumplan los requisitos anteriormente expuestos.

Para ambos perfiles:

* **Formación académica**: Poseer titulación en alguna de las siguientes especialidades: CP Familia Comercio y Marketing, Administración y Gestión (Nivel 3); Grado medio / superior en Comercio y Marketing, Técnico Superior en gestión de ventas, Licenciatura/Grado en Psicología, Pedagogía o Comercio.

En el caso de no disponer de la formación académica requerida, el/los docentes deberán haber impartido, **el doble de lo requerido** para cada perfil docente, ampliado en los últimos **seis (6) años**.

Para acreditar dicha experiencia cada docente deberá aportar su **referencia curricular según el modelo anexo (Referencia Curricular- Anexo A)**, firmada y cumplimentada sólo en las áreas requeridas y sólo para la experiencia exigida en los presentes pliegos, como se indica en dicho modelo.

Si posee la formación académica requerida, deberán presentar copia de la Titulación solicitada.

El licitador deberá tener previsto docentes suplentes para el caso de que sea necesario sustituir a algún docente. Lo (a)s docentes suplentes han de cumplir, igualmente, con los mismos requerimientos establecidos para el equipo docente.

1. **Solvencia de las Instalaciones y equipamiento requerido:**

**Instalaciones y equipamiento**

Para la impartición de las acciones formativas INSERTA EMPLEO facilitará un aula teórica.

El licitador aportará los recursos didácticos consistentes en ordenador portátil para el docente con acceso a Internet, proyector y altavoces.

**Plan de Contingencia / Protocolo de Actuación**

Inserta Empleo facilitará a la entidad proveedora el protocolo de actuación frente las medidas de prevención y protección para el control del SAR2/COVID-19 que deberá facilitar al equipo docente que se responsabilizará del cumplimiento de las medidas de prevención dentro del aula.

**J.- Criterios de solvencia Económica y documentación a presentar**

 **(“Documentación Sobre A2”)**

Ver el **Bloque** **III (Bases de Licitación y Adjudicación) Apartado 5.2.3 del Pliego de Condiciones Generales** para la Contratación, donde se especifican en detalle las indicaciones respecto a la **Documentación acreditativa de la solvencia económica.**

**K.- Forma de pago**

La facturación de los servicios prestados por parte del Contratista se efectuará una vez finalizada cada acción formativa.

El pago de los honorarios del Contratista se hará efectivo por Inserta Empleo en el plazo máximo de sesenta días contados desde la presentación de una factura conforme a la normativa vigente y demás documentos que acrediten la realidad de los servicios prestados durante el periodo de vigencia del contrato, previa comprobación y aceptación de la actividad realizada mediante los mecanismos establecidos a tal efecto por Asociación Inserta, los cuales el Contratista manifiesta conocer y aceptar.

Las facturas correspondientes a la adjudicación deberán cumplir los siguientes requisitos:

* Deberán enviarse por correo electrónico a la dirección electrónica del técnico/a coordinador/a de la/s acción/es formativa/s.
* En el concepto de la/s factura/s, se indicará, “**SERVICIOS DE IMPARTICIÓN DE LA ACCIÓN FORMATIVA: Curso TÉCNICAS COMERCIALES ED.XX/AA, Taller HABILIDADES COMERCIALES ED. XX/AA;** haciendo constar de manera diferenciada en el importe, por un lado, el coste de personal y, por otro, el correspondiente al resto de costes.

Inserta Empleo dará las indicaciones de las correspondientes ediciones.

* Por otro lado, deberá incluirse el siguiente (o siguientes) texto(s), en función del (de los) Programa(s) Operativo(s) que proceda(n), según las indicaciones que marque Asociación Inserta:

*“Prestación de servicios realizada en el marco del Programa Operativo de Inclusión Social y de la Economía Social cofinanciado por el Fondo Social Europeo CCI2014ES05SFOP012.”*

                                               y/o

*“Prestación de servicios realizada en el marco del Programa Operativo de Empleo Juvenil cofinanciado por el Fondo Social Europeo CCI2014ES05M9OP001”*

*\*ORDEN ESS/1924/2016, de 13 de diciembre, por la que se determinan los gastos subvencionables por el Fondo Social Europeo durante el período de programación 2014-2020. Artículo 5 Criterios específicos de subvencionabilidad. 1 a) 5º serán subvencionables en concepto de costes de personal “los costes de personal que formen parte de la prestación de servicios externos, siempre que en la factura emitida por el proveedor de los servicios se identifique claramente la parte correspondiente a costes de personal.”*

**M.- Subcontratación**

|  |  |
| --- | --- |
| No se permite la subcontratación para la ejecución de la presente licitación. |  |

**N.- Criterios de valoración de las propuestas.**

**Curso Técnicas Comerciales – ponderación 75%**

**Taller Habilidades Comerciales – ponderación 25%**

|  |  |
| --- | --- |
| **CRITERIOS SUJETOS A JUICIO DE VALOR (HASTA 60 PUNTOS):** | **Ptos.** |
| **REQUISITOS TÉCNICOS** | **60** |
| 1. **PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA PARA UNA SESIÓN**
 | **25** |
| * Adecuación de la programación presentada con los objetivos propuestos
* Desarrollo de los contenidos teórico/prácticos del programa
* Coherencia de la metodología y actividades propuestas con la temporización, recursos y contenidos a impartir
 | 1087 |
| 1. **VALORACIÓN DE APRENDIZAJES**
 | **15** |
| * Técnicas e instrumentos de evaluación: tipología y secuencia de empleo.
 | 87 |
| * Técnicas e instrumentos de evaluación: adecuación del perfil de los participantes y a los objetivos.
 |
| 1. **MATERIAL DIDÁCTICO**
 |  **15** |
| * Adecuación a los objetivos de la acción
* Actualización y vigencia del contenido
* Adecuada Presentación: índice y paginación; redacción y lenguaje conciso, imágenes y gráficos facilitadores, calidad de la reprografía.
 | 555 |
| 1. **MATERIAL COMPLEMENTARIO / RECURSOS**
 | **5** |
| * Tipología de materiales/recursos (actividades, ejercicios, casos prácticos)
* Sincronía/conexión con los contenidos de los módulos/unidades didácticas.
* Variedad/diversidad de materiales/recursos
 | 212 |

|  |
| --- |
| **CRITERIOS NO SUJETOS A JUICIO DE VALOR (Máximo 40 puntos)** |
| **PROPUESTA ECONÓMICA**  |
| Las ofertas se valorarán conforme a una de las siguientes fórmulas en función del número de licitadores que se presenten. **Fórmula 1** *(cuando concurra un solo licitador)*Siendo **PM**el presupuesto máximo de licitación (en la fórmula se sustituye por el valor estimado del contrato o curso, si se ha solicitado desglose); **PO**el precio ofertado por el licitador (en la fórmula se refleja el presupuesto ofertado para el contrato o acción, si se ha solicitado desglose); Máxima puntuación otorgable a la oferta económica, que en este caso es de **40** puntos (se aplica en la fórmula el dato 40), y porcentaje permitido hasta la baja temeraria (donde se aplica en la fórmula 70). **La temeraria se calcula igualmente sobre la base imponible, nunca se tienen en cuenta los impuestos.**La puntuación otorgada se situará entre **0 y 40 puntos** según el importe de la oferta recibida. Sólo será valorada la oferta comprendida entre el precio máximo (valor estimado del contrato o curso) y el 70% del precio máximo establecido para la licitación (porcentaje permitido hasta baja temeraria).**Fórmula 2** *(cuando concurran dos o más licitadores)****Paso 1:*** Se evaluará el porcentaje de baja de las ofertas presentadas, considerando como “oferta no valida” a todas aquellas que superen el 30% de reducción del precio máximo de licitación por considerarla baja temeraria. Igualmente se considerará “oferta no valida” a las propuestas económicas que superen el precio máximo de licitación.**Paso 2:** Entre las ofertas validas se aplicará la siguiente fórmula para la asignación de puntos en función de la oferta:$POI=(MP\*Peso\_{O\_{i}})/Peso\_{MejorO\_{i}}$ $$donde:$$$$Peso\_{O\_{i}}=\left(\frac{P\_{M}-O\_{i}}{P\_{M}}\*100\right)/\left(\frac{P\_{M}-PMO}{P\_{M}}\*100\right)$$Siendo ***POI*** *los p*untos asignados a la oferta evaluada; ***MP*** *la m*áxima puntuación otorgable a la oferta económica, que en este caso es de **40** puntos**; *PesoOi*** el peso alcanzado por la oferta evaluada; ***PesoMejorOi*** el peso más alto alcanzado entre todas las ofertas evaluadas; ***PM;*** el presupuesto máximo de licitación; ***Oi*** *el p*recio ofertado por el licitador y; ***PMO*** *el precio medio de las ofertas validas presentadas*La puntuación otorgada se situará entre **0 y 40 puntos** según el importe de la oferta recibida. A la hora de valorar las ofertas, se tendrá en cuenta la base imponible de la propuesta, tal y como se indica en el **Anexo IV.**OBTENCIÓN DE LA VALORACIÓN GLOBAL: De cara la obtención de la valoración global de puntuaciones de las propuestas presentadas por los licitadores, se procederá de la siguiente manera:* Se valorará técnicamente cada acción de manera individual en base a las Tablas de Baremación reflejadas en el presente pliego.
* Se valorará económicamente cada acción de manera individual, en base a la fórmula referenciada en este apartado.
* La obtención de la puntuación GLOBAL de licitador, se obtendrá aplicando la siguiente ponderación sobre la puntuación obtenida para cada acción:

Curso Técnicas Comerciales: 75 horas; ponderación 75%Taller Habilidades Comerciales: 25 horas; ponderación 25% Esta ponderación se ha establecido en función de la suma de horas totales de las acciones formativas, respecto de la duración individual de cada una de ellas. |

**Ñ.- Condiciones de la prestación del servicio**

El adjudicatario se compromete a seguir las directrices que determine Asociación Inserta Empleo en lo relativo a seguimiento de la asistencia del alumnado, reuniones de seguimiento de las acciones formativas en el número y secuencia que se establezcan y obligándose a cumplimentar y entregar la documentación en los plazos y formas establecidos, utilizando los formatos que Asociación Inserta Empleo le requiera.

**O.- Revisión de precios**

 No aplica

**P.- Observaciones**

En caso de duda sobre el contenido de los pliegos o la presentación de las ofertas, los licitadores podrán solicitar las aclaraciones oportunas poniéndose en comunicación con Inserta Empleo. Contacto Inmaculada Corbella Castells, por correo electrónico: icorbella.inserta@fundaciononce.es

**RELACIÓN DE ANEXOS A LOS PLIEGOS DE CONDICIONES PARTICULARES Y TÉCNICAS**

**ANEXO IV – MODELO DE PRESENTACION DE OFERTA ECONÓMICA**

**ANEXO A - REFERENCIA CURRICULAR**