



Ajuntament de Calvià
Mallorca

DOCUMENT ELECTRÒNIC

Versió NTI: <http://administracionelectronica.gob.es/ENI/XSD/v1.0/documento-e>
 Identificador: 293961
 Òrgans: Ajuntament de Calvià
 Data Captura: 2019-07-12 15:01:55
 Origen: Administració
 Estat elaboració: EE01
 Tipus documental: Còpia autèntica en paper de document electrònic
 Tipus firmes: Xades Internally Detached

Firmant	Perfil	Data	Estat firma
ARAGUE MESANA LUIS - 43096587S		12/07/2019	Vàlida

Pot recuperar el document introduint el codi CSV a: <https://www.admonline.calvia.com/csv>



CAL04F005L66D36694IT3AD63D7

CSV:

EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN Nº:
TIPO DE CONTRATO: **Servicio. Contrato Menor.**
OBJETO: **Servicio de docencia y coaching para el apoyo a personas emprendedoras y empresas por lotes.**
ÓRGANO DE CONTRATACIÓN: **Teniente de Alcalde de Educación y Empleo, por delegación según Decreto de Alcaldía de 17 de junio de 2019.**

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS QUE REGIRÁN LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO DE SERVICIO DE DOCENCIA Y COACHING PARA EL APOYO A PERSONAS EMPRENDEDORAS Y EMPRESAS POR LOTES

PRIMERA.- Objeto del contrato

El objeto del contrato es el servicio de docencia y coaching para el apoyo a personas emprendedoras y empresas, dividido en los siguientes lotes:

Lote 1: Servicio de docencia y coaching del módulo “Diagnóstico y empoderamiento de la persona emprendedora” de la acción formativa denominada “Aceleradora de personas emprendedoras 2019”.

Lote 2: Servicio de docencia y coaching de los módulos relacionados con el modelo de negocio de la acción formativa denominada “Aceleradora de personas emprendedoras 2019”.

Lote 3: Servicio de docencia y coaching para el apoyo a autónomos y empresas de la acción formativa denominada “Academia de Ventas 2019”.

CPV (Vocabulario común de contratos):

80500000-9 Servicios de formación

80510000-2 Servicios de formación especializada

80000000-4 Servicios de enseñanza y formación

80570000-0 Servicios de formación para el perfeccionamiento personal

SEGUNDA.- Descripción del servicio

Condiciones generales para los tres lotes:

El servicio de docencia y coaching de los tres lotes incluye la prestación de los siguientes servicios:

- Elaboración de la programación de los diferentes módulos formativos, sesiones de coaching, preparación de material didáctico, preparación de los materiales y recursos utilizados, evaluación de las personas participantes y memoria del proyecto según las directivas que se proporcionen desde IFOC.
- Coordinación con el equipo técnico y administrativo del IFOC, tanto de manera presencial como a distancia: seguimiento pedagógico, seguimiento de las personas participantes y suministro adecuado de los materiales necesarios.
- Impartición de los módulos formativos y de las sesiones de coaching. A los efectos de este Pliego, se entenderá por:



- “Módulo formativo”, cada uno de los bloques de conocimientos que el alumnado necesita adquirir para cumplir con los objetivos planteados en cada lote. La formación se tendrá que desarrollar mediante la interrelación entre la teoría y la práctica, exponiendo el formador los fundamentos teóricos, que servirán de base para que el alumnado realice un conjunto de actividades y dinámicas con la finalidad de reforzar los conocimientos recibidos. Estas actividades serán grupales y presenciales, con un mínimo de 8 personas participantes iniciales.
 - “Coaching”, cada una de las intervenciones individuales presenciales que el coach imparte con el objetivo de acompañar, asesorar y entrenar a las personas participantes para ayudarles a eliminar temores, miedos y barreras, desarrollar su potencial y talento, además de establecer un plan de acción individualizado.
- La docencia y coaching se desarrollarán en las instalaciones que determine el IFOC, en función de la disponibilidad de aulas dentro del término municipal de Calvià.
 - El número de horas y fechas destinadas tanto a formación como a coaching, serán las que se relacionen en cada uno de los apartados correspondientes en el presente pliego. Las horas y fechas son orientativas y en ningún caso el Ayuntamiento de Calvià quedará obligado a la contratación de todas las horas reflejadas, estando éstas supeditadas a las necesidades reales del Ayuntamiento y a un mínimo de 8 personas participantes al inicio de la formación. El calendario final se cerrarán con el equipo técnico del IFOC.

Condiciones específicas de cada lote:

Para el lote 1: Servicio de docencia y coaching del módulo “Diagnóstico y empoderamiento de la persona emprendedora de la acción formativa denominada “Aceleradora de personas emprendedoras 2019”

El servicio de docencia y coaching incluye la prestación de los siguientes servicios:

- Impartición del módulo formativo Diagnóstico y empoderamiento de la persona emprendedora, de 32 horas.
- Participar en la clausura del programa Aceleradora, con una duración de 5 horas, dinamizando el evento, realizando las actividades de presentación de las personas participantes del programa Aceleradora y de las personas integrantes del jurado y de conducción de las presentaciones y de las intervenciones.
- Impartición de las sesiones de coaching individual con una intervención de mínimo una hora de duración por persona participante, con un total de 15 horas a realizar.

Los objetivos que debe conseguir la persona participante del servicio son:

- Identificar y reforzar conocimientos, competencias y/o contactos necesarios para emprender un proyecto.
- Detectar y generar ideas de negocio alineadas con sus competencias y capacidades.

- Identificar puntos de unión y colaboración con otros modelos de negocio generados por las otras personas participantes.

Para el lote 2: Servicio de docencia y coaching de los módulos relacionados con el modelo de negocio de la acción formativa denominada “Aceleradora de personas emprendedoras 2019”.

El servicio de docencia y coaching incluye la prestación de los siguientes servicios:

- Impartición del módulo formativo Análisis y diagnóstico de la idea de negocio, de 12 horas.
- Impartición del módulo formativo Generación y primera validación del modelo de negocio, de 20 horas.
- Impartición del módulo formativo Presentación y venta del modelo de negocio, de 20 horas.
- Impartición del módulo formativo Plan de acción de marketing y puesta en marcha inicial del modelo de negocio, de 8 horas.
- Impartición del módulo formativo Calendarización y objetivos, de 4 horas.
- Participar en la clausura del programa Aceleradora realizando la actividad de persona integrante del jurado, de 5 horas. En caso de que la persona adjudicataria de los lotes 1 y 2 sea la misma, las funciones serán las referentes a la clausura recogidas en el lote 1, es decir, “participar en la clausura del programa Aceleradora, con una duración de 5 horas, dinamizando el evento realizando las actividades de presentación de las personas participantes del programa Aceleradora y de las personas integrantes del jurado y de conducción de las presentaciones y de las intervenciones”.
- Impartición de las sesiones de coaching-consultoría individual con una intervención de mínimo una hora de duración por persona participante, con un total de 15 horas a realizar.

Los objetivos que debe conseguir la persona participante del servicio son:

- Aprender los fundamentos de la metodología Lean Start-UP.
- Aplicar las diferentes herramientas de diseño, validación y ejecución al modelo de negocio generado durante el curso.
- Realizar una estrategia de marketing y venta adaptada al modelo de negocio validado.
- Saber exponer y vender en público los productos y/o servicios que ofrecen.
- Elaborar un plan y calendarización de acciones a realizar a partir de la primera validación del modelo de negocio.



Para el lote 3: Servicio de docencia y coaching para el apoyo a autónomos y empresas de la acción formativa denominada “Academia de Ventas 2019”.

El servicio de docencia y coaching incluye la prestación de los siguientes servicios:

- Impartición del módulo formativo Potencia y sistematiza tus ventas, de 20 horas.
- Impartición del módulo formativo Dinamización sesiones de networking grupales, de 12 horas.
- Impartición de las sesiones de coaching-consultoría individual con una intervención de mínimo una hora de duración por persona participante, con un total de 33 horas.

Los objetivos que debe conseguir la persona participante del servicio son:

- Aprender a poner en marcha el proceso comercial de tu empresa, generar objetivos de venta, analizar la evolución de sus ventas y tomar las decisiones adecuadas en función de la información disponible.
- Saber realizar un diagnóstico del estado actual de la empresa, realizar e implementar un plan de actuaciones para incrementar las ventas
- Conocer experiencias de éxito de ventas y acceder a la red de contactos de empresas participantes.

TERCERA.- Requisitos para todos los lotes

El licitador, en el momento de presentar su oferta, deberá acreditar documentalmente mediante la presentación de certificados emitidos por las entidades o empresas donde se haya impartido dicha formación, una experiencia mínima de cincuenta (50) horas de docencia en materias relacionadas con cada lote al que se presente, así como la declaración responsable que se adjunta en el Anexo II, firmada.

En el momento de presentar su oferta también deberá presentar un proyecto en el que se detallará, como mínimo, lo siguiente:

- Las herramientas y dinámicas grupales a utilizar por cada módulo formativo y en las sesiones de coaching. A los efectos de este Pliego, se entenderán por “herramientas” aquellos instrumentos que empleará el docente / coach para que las personas participantes puedan conseguir los objetivos planteados en cada módulo formativo y en las sesiones de coaching (DAFO,...). Se entenderá por “dinámicas” aquellas técnicas que utilizará el docente / coach para alcanzar los objetivos del grupo en cuanto al estímulo de la participación, el fomento del trabajo en equipo y cooperativo (lluvia de ideas,...).
- El sistema de evaluación del alumnado.



CUARTA.- Presupuesto máximo del contrato

Presupuesto máximo del contrato: **9.758,39 €** (nueve mil setecientos cincuenta y ocho euros con treinta y nueve céntimos de euro).

B.I.: 9.022,80€ (nueve mil veintidós euros con ochenta céntimos de euro)

IVA 21%: 735,59 € (setecientos treinta y cinco euros con cincuenta y nueve céntimos de euro).

El IVA se ha calculado únicamente de las 63 horas de coaching, puesto que la formación es una actividad exenta de IVA, según el art. 20.9 de la Ley 37/1992 de IVA.

TOTAL LOTE 1+2+3	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	B.I	IVA	TOTAL
FORMACIÓN	138	40,00 €	5.520,00 €	EXENTO DE IVA	5.520,00 €
COACHING	63	55,60 €	3.502,80 €	735,59 €	4.238,39 €
TOTAL	201		9.022,80 €	735,59 €	9.758,39 €

Precio máximo del contrato del LOTE 1: 2.489,14 € (dos mil cuatrocientos ochenta y nueve euros con catorce céntimos).

B.I.: 2.314,00 € (dos mil trescientos catorce euros).

IVA 21%: 175,14 € (ciento setenta y cinco euros con catorce céntimos).

El IVA se ha calculado únicamente de las 15 horas de coaching, puesto que la formación es una actividad exenta de IVA, según el art. 20.9 de la Ley 37/1992 de IVA.

LOTE 1	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	BI	IVA 21%	TOTAL
FORMACIÓN	37	40,00 €	1.480,00 €	EXENTO DE IVA	1.480,00 €
COACHING	15	55,60 €	834,00 €	175,14 €	1.009,14 €
TOTAL	52		2.314,00 €	175,14 €	2.489,14 €

Precio máximo del contrato del LOTE 2: 3.769,14 € (tres mil setecientos sesenta y nueve con catorce céntimos)

B.I.: 3.594 € (tres mil quinientos noventa y cuatro euros)

IVA 21%: 175,14 € (ciento setenta y cinco euros con catorce céntimos). El IVA se ha calculado únicamente de las 15 horas de coaching, puesto que la formación es una actividad exenta de IVA según el art. 20.9 de la Ley 37/1992 de IVA.

LOTE 2	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	BI	IVA 21%	TOTAL
FORMACIÓN	69	40,00 €	2.760,00 €	EXENTO DE IVA	2.760,00 €
COACHING	15	55,60 €	834,00 €	175,14 €	1.009,14 €
TOTAL	84		3.594,00 €	175,14 €	3.769,14 €

Precio máximo del contrato del LOTE 3: 3.500,10 € (tres mil quinientos con diez céntimos)

B.I.: 3.114,8 € (tres mil ciento catorce con ochenta céntimos)

IVA 21%: 385,30 € (trescientos ochenta y cinco con treinta céntimos). El IVA se ha calculado únicamente de las 15 horas de coaching, puesto que la formación es una actividad exenta de IVA según el art. 20.9 de la Ley 37/1992 de IVA.

LOTE 3	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	BI	IVA 21%	TOTAL
FORMACIÓN	32	40,00 €	1.280,00 €	EXENTO DE IVA	1.280,00 €
COACHING	33	55,60 €	1.834,80 €	385,31 €	2.220,11 €
TOTAL	65		3.114,80 €	385,31 €	3.500,11 €

QUINTA.- Persona adjudicataria

Las personas licitadoras que se presenten al LOTE 1 y/o LOTE 2 no podrán presentarse al LOTE 3 y viceversa, debiendo indicar expresamente en su oferta, a qué lote o lotes se presenta.

La persona adjudicataria **de cada lote** será la que presente la oferta que ofrezca una mejor relación calidad precio, en base a los siguientes criterios:

- **Oferta económica:** máximo 40 puntos.

El licitador tendrá que presentar el precio/hora por el servicio, sin superar el importe máximo indicado en el apartado anterior siguiendo el modelo que se adjunta en el Anexo I del presente pliego.

La oferta económica se valorará de la siguiente manera y aplicando la siguiente fórmula a la suma de las bases imponibles resultantes de multiplicar el precio unitario máximo estimado por las horas estimadas de formación y coaching:

Puntuación oferta= $40 * (\text{Importe con oferta más económica} / \text{Importe con oferta que se valora})$

- **Oferta técnica:** máximo 60 puntos.

1.- Experiencia superior a la exigida (máximo 60 puntos). Se valorará de acuerdo con lo siguiente:

- **Experiencia como docente** en materias relacionadas con el objeto del contrato superior a 50 horas e inferior a 300: máximo de 30 puntos, de manera proporcional. Se deberá acreditar documentalmente mediante la presentación de certificados emitidos por las entidades o empresas donde se haya impartido dicha docencia.
- **Experiencia como coach o consultor** en materias relacionadas con el objeto del contrato hasta 300 horas: máximo de 30 puntos, de manera proporcional. Se deberá acreditar documentalmente mediante la presentación de certificados emitidos por las entidades o empresas donde se haya impartido dicho coaching o consultoría.



Esta experiencia irá acompañada de una declaración responsable firmada por el licitador, que se adjunta en el Anexo II del presente pliego.

SEXTA.- Plazo de ejecución estimado

Las fechas y horarios de los diferentes lotes podrán estar sujetos a cambios dependiendo de la disponibilidad de aulas en las instalaciones del IFOC y al número mínimo de 8 alumnos que condiciona el inicio de la formación.

Plazo de ejecución estimado para el LOTE 1:

El plazo de ejecución estimado es desde el 15 de septiembre, o desde el día siguiente a la firma del contrato, (en caso de que éste, fuera posterior al 15 de septiembre) y hasta el 31 de diciembre de 2019, con una duración estimada de 52 horas lectivas.

Los horarios y calendarios están programados para ser realizados con la siguiente previsión:

Acción formativa	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Diagnóstico y empoderamiento de la persona emprendedora	32	01/10/19	16/10/19	Los días 1, 2, 3, 8, 9, 10, 15 y 16 de octubre de 10.00 h. a 14.00 h.

Coaching	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Sesión de coaching individual presencial de mínimo una hora de duración	15	17/10/19	23/10/19	Los días 17,18, 21, 22 y 23 de octubre y están programados para ser realizados indistintamente las mañanas y/o las tardes en las siguientes franjas horarias de 9.00 a 14.00 h. o de 16.00 a 20.00 h.

Acto clausura	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Clausura del programa Aceleradora	5	4/12/19	4/12/19	4 de diciembre de 9.00 a 14.00 horas.

Plazo de ejecución del LOTE 2:

El plazo de ejecución estimado es desde el 15 de septiembre, o desde el día siguiente a la firma del contrato, (en caso de que éste, fuera posterior al 15 de septiembre) y hasta el 31 de diciembre de 2019, con una duración estimada de 84 horas lectivas.

Los horarios y calendarios están programados para ser realizados con la siguiente previsión: los días 29, 30 y 31 del mes de octubre, 5, 6, 7, 12, 13, 14, 19, 20, 21, 26, 27 y 28 del mes de noviembre y 18 de diciembre en horario de 10.00 a 14.00 horas.

Acción formativa	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Análisis y diagnóstico de la idea de negocio	12	29/10/19	31/10/19	Martes, miércoles y jueves de 10.00 a 14.00 h
Generación y primera validación del modelo de negocio	20	05/11/19	13/11/19	Martes, miércoles y jueves de 10.00 a 14.00 h
Presentación y venta del modelo de negocio	20	14/11/19	26/11/19	Jueves, martes, miércoles de 10.00 a 14.00 h
Plan de acción de marketing y puesta en marcha inicial del modelo de negocio	8	27/11/19	28/11/19	Miércoles y jueves de 10.00 a 14.00 h
Calendarización y objetivos	4	18/12/19	18/12/19	Miércoles de 10.00 a 14.00 h

Coaching	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Sesión de coaching individual presencial de mínimo una hora de duración	15	9/12/19	13/12/19	Los días 9, 10, 11, 12 y 13 de diciembre y están programados para ser realizados indistintamente las mañanas y/o las tardes en las siguientes franjas horarias 9.00 a 14.00 h o de 16.00 a 20.00 h.

Acto clausura	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Clausura del programa Aceleradora	5	4/12/19	4/12/19	Miércoles de 9.00 a 14.00 h

Plazo de ejecución del **LOTE 3:**

El plazo de ejecución estimado es desde el 15 de septiembre, o desde el día siguiente a la firma del contrato, (en caso de que esto, fuera posterior al 15 de septiembre) y hasta el 31 de diciembre de 2019, con una duración estimada de 65 horas lectivas.



Los horarios y calendarios están programados para ser realizados con la siguiente previsión:

Acción formativa	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Potencia y sistematiza tus ventas	20	8/10/19	5/11/19	Los días 8, 15, 22 y 29 de octubre y el 5 de noviembre de 9.00 a 13.00 h.
Sesiones de networking grupales	12	12/11/19	10/12/19	Los días 12, 19 y 26 de noviembre y el 10 de diciembre en horario de 9.00 a 12.00 h.

Los días previstos inicialmente para la realización del coaching serán el 30 de septiembre, 1,2,3,4,28,29,30,31 del mes de octubre, 6,13,20,27 del mes de noviembre y 2,3,4 y 5 y 6 de diciembre y están programados para ser realizados indistintamente las mañanas y/o las tardes en las franjas horarias de 9.00 a 14.00 horas o de 16.00 a 20.00 horas. En resumen:

Coaching	Horas estimadas	Fecha inicio estimada	Fecha fin estimada	Horario previsto
Sesión de coaching individual presencial de mínimo una hora de duración	33	30/09/19	6/12/19	De lunes a viernes entre las 9.00 y las 14.00 o entre las 16.00 y las 20.00 h

SÉPTIMA.- Oferta anormalmente baja

Se considerará oferta anormalmente baja cuando el importe ofertado sea inferior a:

- 25 €/h base imponible respecto al servicio de formación.
- 34,75 €/h base imponible respecto al servicio de coaching.

OCTAVA.- Responsable del contrato y de su seguimiento

El Técnico del IFOC, Lluís Arague Mesana, será la persona responsable del contrato y realizará el seguimiento del correcto cumplimiento del mismo, a través de la verificación y posterior validación, mediante la realización de informe de verificación final firmado:

- De las hojas de asistencia a las acciones formativas y de coaching del alumnado participante.
- De los cuestionarios de valoración del alumnado participante.
- De las actas de sesión de las reuniones de coordinación con el licitador.
- De las facturas presentadas por la persona adjudicataria.



NOVENA.- Forma de pago

El pago del precio se realizará mediante la presentación de factura mensual por parte de la persona adjudicataria por las horas que efectivamente haya prestado el servicio, teniendo que estar conformada por la persona responsable del contrato, con cargo a la siguiente partida presupuestaria 306 24300 2270600.

Calvià,

El Técnico del IFOC

Fdo.: Lluís Arague Mesana

Pot recuperar el document introduint el codi CSV a: <https://www.admonline.calvia.com/csv>



CAL04F005L66D36694IT3AD63D7

CSV:

MODELO DE OFERTA ECONÓMICA LOTE 1:

..... (nombre y apellidos), con DNI, en nombre propio o en representación de la persona física / jurídica..... con NIF y con domicilio en (calle/plaza) número....., población....., CP....., correo electrónico..... y teléfono, en calidad de.....

DECLARO:

1.- Que estoy informado/da de las condiciones y los requisitos que se exigen para poder ser adjudicatario/a del **LOTE 1** del contrato de **SERVICIO DE DOCENCIA Y COACHING PARA EL APOYO A PERSONAS EMPRENDEDORAS Y EMPRESAS POR LOTES**

2.- Que me comprometo en nombre propio o en nombre y representación de la empresa....., a ejecutarlo con sujeción estricta a los requisitos y las condiciones estipulados en los pliegos de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas del contrato, por los importes siguientes:

Precio (IVA excluido):.....euros (en números);
..... (en letras).

IVA: euros (en números);..... (en letras).

Tipo impositivo de IVA aplicable:

Precio total:euros (en números);
.....(en letras).

Los licitadores deberán indicar los precios unitarios ofertados en el cuadro adjunto, sin que en ningún caso el resultado de multiplicar las cantidades estimadas por los precios ofertados puedan superar el importe total presupuestado para el contrato.

LOTE 1	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	PRECIO TOTAL SIN IVA (B.I)	IVA 21%	TOTAL
FORMACIÓN	37			EXENTA DE IVA	
COACHING	15				
TOTAL					
Total presupuesto máximo sin IVA			2.314,00 €		

....., de de

(Lugar, fecha y firma del licitador)



MODELO DE OFERTA ECONÓMICA LOTE 2:

..... (nombre y apellidos), con DNI, en nombre propio o en representación de la persona física / jurídica..... con NIF y con domicilio en (calle/plaza) número....., población....., CP....., correo electrónico..... y teléfono, en calidad de.....

DECLARO:

1.- Que estoy informado/da de las condiciones y los requisitos que se exigen para poder ser adjudicatario/a del **LOTE 2** del contrato de **SERVICIO DE DOCENCIA Y COACHING PARA EL APOYO A PERSONAS EMPRENDEDORAS Y EMPRESAS POR LOTES**

2.- Que me comprometo en nombre propio o en nombre y representación de la empresa....., a ejecutarlo con sujeción estricta a los requisitos y las condiciones estipulados en los pliegos de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas del contrato, por los importes siguientes:

Precio (IVA excluido):.....euros (en números);
..... (en letras).

IVA: euros (en números);..... (en letras).

Tipo impositivo de IVA aplicable:

Precio total:euros (en números);
.....(en letras).

Los licitadores deberán indicar los precios unitarios ofertados en el cuadro adjunto, sin que en ningún caso el resultado de multiplicar las cantidades estimadas por los precios ofertados puedan superar el importe total presupuestado para el contrato.

LOTE 2	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	PRECIO TOTAL SIN IVA (B.I)	IVA 21%	TOTAL
FORMACIÓN	69			EXENTA DE IVA	
COACHING	15				
TOTAL					
Total presupuesto máximo sin IVA			3.594,00 €		

....., de de

(Lugar, fecha y firma del licitador)

Pot recuperar el document introduint el codi CSV a: <https://www.admonline.calvia.com/csv>



CAL04F005L66D36694IT3AD63D7

CSV:

MODELO DE OFERTA ECONÓMICA LOTE 3:

..... (nombre y apellidos), con DNI, en nombre propio o en representación de la persona física / jurídica..... con NIF y con domicilio en (calle/plaza) número....., población....., CP....., correo electrónico..... y teléfono, en calidad de.....

DECLARO:

1.- Que estoy informado/da de las condiciones y los requisitos que se exigen para poder ser adjudicatario/a del **LOTE 3** del contrato de **SERVICIO DE DOCENCIA Y COACHING PARA EL APOYO A PERSONAS EMPRENDEDORAS Y EMPRESAS POR LOTES**

2.- Que me comprometo en nombre propio o en nombre y representación de la empresa....., a ejecutarlo con sujeción estricta a los requisitos y las condiciones estipulados en los pliegos de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas del contrato, por los importes siguientes:

Precio (IVA excluido):.....euros (en números);
..... (en letras).

IVA: euros (en números);..... (en letras).

Tipo impositivo de IVA aplicable:

Precio total:euros (en números);
.....(en letras).

Los licitadores deberán indicar los precios unitarios ofertados en el cuadro adjunto, sin que en ningún caso el resultado de multiplicar las cantidades estimadas por los precios ofertados puedan superar el importe total presupuestado para el contrato.

LOTE 3	HORAS ESTIMADAS	PRECIO UNITARIO MÁXIMO ESTIMADO	PRECIO TOTAL SIN IVA (B.I)	IVA 21%	TOTAL
FORMACIÓN	32			EXENTA DE IVA	
COACHING	33				
TOTAL					
Total presupuesto máximo sin IVA			3.114,80 €		

..... de de

(Lugar, fecha y firma del licitador)



ANEXO II

DECLARACIÓN RESPONSABLE

..... (nombre y apellidos), con DNI en nombre propio, o en representación de la persona física/jurídica:

..... con NIF y con domicilio en (calle/plaza)..... número....., población....., CP..... y teléfono....., en calidad de

DECLARO RESPONSABLEMENTE:

1.- Que con el fin de presentarme a la licitación del Lote 1:

1.1.- La experiencia aportada mediante certificados como docente en materias relacionadas con el objeto del contrato suma un total de horas.

1.2.- La experiencia aportada mediante certificados como coach o consultor/a en materias relacionadas con el objeto del contrato suma un total dehoras.

2.- Que con el fin de presentarme a la licitación del Lote 2:

2.1.- La experiencia aportada mediante certificados como docente en materias relacionadas con el objeto del contrato suma un total de horas.

2.2.- La experiencia aportada mediante certificados como coach o consultor/a en materias relacionadas con el objeto del contrato suma un total dehoras.

3.- Que con el fin de presentarme a la licitación del Lote 3:

3.1.- La experiencia aportada mediante certificados como docente en materias relacionadas con el objeto del contrato suma un total de horas.

3.2.- La experiencia aportada mediante certificados como coach o consultor/a en materias relacionadas con el objeto del contrato suma un total dehoras.

4.- Que todos los documentos y datos aportados para participar en la licitación del presente contrato, son veraces y correctos.

EL LICITADOR,

....., de de

(Lugar, fecha y firma del licitador)

Pot recuperar el document introduint el codi CSV a: <https://www.admonline.calvia.com/csv>

