

PLIEGO DE CONDICIONES TECNICAS PARA LA ADJUDICACION POR PROCEDIMIENTO ABIERTO DE LA REALIZACION DEL SERVICIO DE IMPARTICION DE TUTORIAS COMERCIALES PARA EL DESARROLLO DE LOS PLANES DE NEGOCIO DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS PARA LOS AÑOS 2011 Y 2012.

### **1.- OBJETO DEL CONTRATO**

El contrato que en base al presente pliego se realice tendrá por objeto la prestación del servicio de impartición de tutorías comerciales dirigido a personas emprendedoras y usuarias del Área de Creación y Consolidación de Empresas (Behargintza Enpresak) del Behargintza Basauri-Etxebarri para el desarrollo de sus planes de negocio, de conformidad con el pliego de cláusulas administrativas y el pliego de condiciones técnicas que tendrán carácter contractual.

El análisis comercial de un Plan de Negocio es uno de los pilares básicos en el desarrollo del Plan de Viabilidad de cualquier nueva iniciativa empresarial.

Se trata de facilitar herramientas y competencias personales y profesionales a las personas emprendedoras, con el propósito de analizar la viabilidad comercial de su proyecto en el mercado.

### **2.- TIPO DEL CONTRATO**

Servicio de impartición de tutorías comerciales para el desarrollo de los Planes de Marketing de personas emprendedoras y usuarias del Área de Creación y Consolidación de Empresas (Behargintza Enpresak) del Behargintza Basauri-Etxebarri, que se engloba dentro del análisis de sus Planes de Negocio de empresas de nueva creación.

Incluye la realización de sesiones de asesoramiento / tutorías individualizadas en materia comercial durante los años 2011 y 2012.

### **3.- PLAZO DE EJECUCION**

El plazo total de ejecución de la prestación del servicio comenzará desde el día de la firma del contrato y finalizará el 31 de diciembre de 2012, en las condiciones establecidas al efecto respecto a duración y prórroga en el Pliego de Cláusulas Administrativas.

Las sesiones de tutoría se impartirán teniendo en cuenta tanto la disponibilidad de las personas usuarias del servicio, la del personal técnico responsable del asesoramiento, como la de las técnicas del Área de Creación y Consolidación de Empresas de Behargintza Basauri-Etxebarri.

#### 4.- DESCRIPCION TECNICA DE LOS SERVICIOS A PRESTAR:

##### ASESORAMIENTO COMERCIAL A PERSONAS EMPRENDEDORAS EN MATERIA DE CREACION DE EMPRESAS.

Dentro del itinerario planteado por el Área de Creación y Consolidación de Empresas de Behargintza Basauri-Etxebarri, se encuentra el desarrollo del Plan de Negocio de personas con una iniciativa empresarial. Este servicio se materializa en la impartición de **sesiones o tutorías individuales y personalizadas**, dirigidas a la elaboración del plan de marketing y comercial de su proyecto de viabilidad, teniendo muy presentes las características de cada persona promotora o grupo promotor y de su idea de negocio.

1ª.- Proporcionar a las personas participantes competencias personales y profesionales para que lideren el proceso de creación y puesta en marcha de su propio proyecto empresarial, tutorizándoles en aspectos relacionados con el Plan de Marketing dentro de la definición y elaboración del Plan de Viabilidad de su idea de negocio.

2ª.- Las personas emprendedoras que tomen parte en las citadas tutorizaciones deberán:

- Tener la idea de poner en marcha una iniciativa empresarial en Basauri o Etxebarri.
- Preferentemente ser personas de Basauri o de Etxebarri (mayores de 18 años.)

3ª.- El procedimiento de selección lo realizará el Área de Creación y Consolidación de Empresas del Behargintza Basauri-Etxebarri y se ajustará a los siguientes criterios:

- Necesidades de información y formación de las personas emprendedoras.
- Características de la idea de negocio.
- Grado de innovación de la idea empresarial.
- La potencialidad de éxito de su idea empresarial.
- Motivación.
- Disponibilidad de la persona a asistir a las tutorizaciones.
- Experiencia en el sector profesional al que se dirige.
- Peso específico del área comercial dentro de la empresa.
- Criterios tendentes a favorecer la igualdad entre géneros.

Y se valorará durante la entrevista de caracterización inicial que se realiza desde Área de Creación y Consolidación de Empresas del Behargintza.

4ª.- Las tutorizaciones se podrán impartir cualquier día de la semana de Lunes a Viernes en función de la disponibilidad de las personas participantes y de las salas asignadas desde Behargintza para tal fin. El horario también será flexible en este sentido.

La PLANIFICACION de las Tutorías Comerciales Individuales se realizará conjuntamente con el equipo técnico del Área de Creación y Consolidación de Empresas de Behargintza, según el procedimiento proporcionado por el mismo.

No obstante, la empresa adjudicataria, no podrá superar el plazo de **una semana** en adjudicar la primera sesión de tutoría, desde la derivación por parte de Behargintza de las personas a atender.

5ª.- Las tutorizaciones se desarrollarán en las siguientes fases y con la siguiente metodología:

- Bolsa de “TUTORIAS INDIVIDUALES COMERCIALES”: 5 horas por persona promotora/grupo promotor.

Se contempla ofertar a las personas emprendedoras una “bolsa de tutorías comerciales individuales”, con un máximo de 5 horas por persona o grupo emprendedor. (400h máximo grupal en total para el año 2011 y 400h máximo grupal en total para el año 2012).

Por tanto, se plantea que se impartan en asistencia técnica, (“Bolsa de tutorías individuales comerciales”) **sesiones individuales y personalizadas de tutorías de índole comercial** donde la persona promotora podrá plasmar todos los aspectos referentes a desarrollar el Plan de Marketing, que se engloba dentro del Plan de Viabilidad de su proyecto empresarial.

6ª.- Los precios unitarios máximos son; cincuenta y dos euros (52,00€), IVA excluido, más una cuota de IVA de nueve euros con treinta y seis céntimos (9,36€) máximo hora por cada una de las sesiones de tutoría individuales para los años 2011 y 2012.

Esta cantidad podrá ser mejorada a la baja por los/as licitadores/as en sus ofertas.

Se entenderá que las proposiciones presentadas comprenden no sólo el precio del contrato, sino también el importe del IVA, así como todo tipo de impuestos y gastos que se ocasionen como consecuencia del mismo.

7ª.- Para cubrir los objetivos planteados, a través de las sesiones individualizadas que mantendrán las personas emprendedoras con profesionales para el asesoramiento comercial de su plan de negocio, como mínimo se asesorará y tutorizará sobre los siguientes temas:

#### INVESTIGACION DE MERCADOS

Objetivos: capacitar y dotar a las personas emprendedoras de herramientas, técnicas y fuentes para la búsqueda de información relevante sobre su sector de actividad económica; definición y diferenciación de su oferta de productos y/o servicios, hueco de mercado, factores legales que caracterizan la actividad, características del cliente potencial por tipo de producto y/o servicio, utilidades de cada producto/servicio, análisis de la competencia, etc.

#### ESTRUCTURACION DEL PLAN DE MARKETING Y ANALISIS DAFO.

Objetivos: dotarles de herramientas y conocimientos para realizar un análisis DAFO, plantear los objetivos a alcanzar por la empresa y hacer una planificación de los recursos materiales y humanos necesarios para la consecución de los mismos en base a la información obtenida de la investigación de mercados previamente realizada; áreas de trabajo en las que se va a organizar la empresa, organigrama fijando tareas y responsabilidades, etc.

Así mismo, deberá quedar bien reflejada, cada una de las políticas del Marketing Mix; producto/servicio (características técnicas, aspectos innovadores, ventajas, necesidades que cubre, previsión de ventas por tipo de producto/servicio), precio (análisis y comparativa de proveedores, descuentos previstos, márgenes), distribución (canales de distribución, posibles servicios añadidos al cliente) y comunicación (descripción de las acciones que se pretenden realizar, imagen comercial, nuevos medios para darse a conocer mediante la NTICs)

## ASESORAMIENTO Y USO DE NUEVAS TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION Y LA COMUNICACION APLICADAS AL MARKETING DE LA NUEVA EMPRESA.

Objetivos: apoyar el uso de herramientas, programas y aplicaciones que faciliten a la empresa la ejecución y organización de diversas tareas y funciones de gestión diaria, tales como la relación con los clientes, con proveedores, tareas de comercio electrónico, diversificación de mercados, etc.

Así mismo, se diseñará una política comercial coherente con el planteamiento de la nueva empresa, enfatizando el uso de la NTICs como instrumentos para posicionar y promocionar de forma adecuada la empresa desde el inicio de la actividad; Internet, presencia en redes sociales, blogs, BBDD, acceso a la información, etc.

En el transcurso de cada una de las tutorías realizadas, las personas promotoras tendrán que presentar el avance realizado, esto es, la parte del proyecto desarrollado. De esta manera, a la finalización de las tutorías comerciales correspondientes, cada persona emprendedora usuaria del servicio dispondrá del Plan de Marketing de su proyecto empresarial según el modelo presentado por el Behargintza Basauri-Etxebarri, y que será ajustado a su Plan de Negocio global junto con el Plan de Económico-Financiero del mismo.

8ª.- La entidad adjudicataria entregará al Behargintza Basauri-Etxebarri la siguiente documentación:

PLAN COMERCIAL / PLAN DE MARKETING de cada una de las personas o grupo de personas emprendedoras participantes, según las especificaciones y metodología presentada por el Área de Creación y Consolidación de Empresas del Behargintza Basauri-Etxebarri.

INFORME-TUTOR de cada uno de los planes comerciales según el modelo proporcionado por el Área de Creación y Consolidación de Empresas del Behargintza Basauri-Etxebarri.

INFORME INDIVIDUAL DE TUTORIA; semanalmente, la empresa adjudicataria, proporcionará informes individualizados de cada una de las sesiones / tutorías de asesoramiento comercial realizadas con las personas emprendedoras, donde se especifique: fecha, duración, temas tratados, observaciones, y evolución de la persona o grupo promotor, ajustándose al modelo especificado por Behargintza. Y solicitarán, en función de la evolución de la persona emprendedora, la necesidad proporcionar, en su caso, la siguiente sesión de tutoría comercial.

FICHA DEL CONTROL DE TUTORIZACIONES, que con periodicidad semanal se entregará al Área de Creación y Consolidación de Empresas del Behargintza Basauri-Etxebarri, donde se especificarán las horas de tutoría desarrolladas por cada una de las personas promotoras o grupo promotor, y el avance y/o observaciones detectadas por parte de la persona tutora.

HOJA DE ACEPTACION de los/as participantes del número de horas consumidas de asesoramiento individualizado.

ESTADO PROYECTOS; bimensualmente, la empresa adjudicataria entregará a las técnicas del Área de Creación y Consolidación de Empresas del Behargintza Basauri-Etxebarri, un documento explicativo que refleje el estado en el que se encuentra cada uno de los proyectos.

El contenido y soporte de la documentación exigida quedará explicitado documentalmente por Behargintza Basauri-Etxebarri, S.L.

9ª.- Behargintza pondrá a disposición de la entidad adjudicataria las instalaciones adecuadas para el correcto desarrollo del servicio de impartición de tutorías comerciales dirigido a personas emprendedoras.

10ª.- La entidad adjudicataria antes de iniciar la prestación del servicio deberá acreditar el alta en la seguridad social del equipo tutor. La fecha de alta debe coincidir o ser anterior con la fecha de inicio de la prestación del servicio.

11ª.-En caso de no poder cumplir con el programa establecido, la empresa adjudicataria deberá garantizar la continuidad del plan de tutorizaciones así como del equipo en las mismas condiciones establecidas en los pliegos administrativos y técnicos, aportando documentación que lo acredite y bajo el visto bueno del equipo técnico del Behargintza Basauri-Etxebarri.

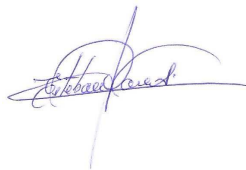
## 5.- DOCUMENTACION A APORTAR POR CONTRATISTA

La entidad adjudicataria entregará a Behargintza Basauri-Etxebarri en el plazo de un mes desde la finalización del contrato la siguiente documentación:

➤MEMORIA FINAL: donde se incorpore un informe final con las acciones realizadas, valoración global del programa, propuestas de mejora de cara a futuras actuaciones, y cualquier observación que se considere relevante.

## 6.- ACTUALIZACIONES DE LA DOCUMENTACION:

Si durante la vigencia del contrato surgieran modificaciones que afecten a los contenidos de estas acciones por actualizaciones legislativas u otras causas, dichos contenidos deberán ser igualmente actualizados sin que esto suponga un incremento sobre el precio pactado en contrato.



Basauri, 10 de febrero de 2011

Presidente del Consejo de Administración de Behargintza Basauri-Etxebarri SL.

Que queda informado/a, según lo establecido en la Ley 15/1999 Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal, por parte de BEHARGINTZA BASAURI-ETXEBARRI, S.L., de que mantendrá sus datos personales en los ficheros bajo su responsabilidad con la finalidad de tramitar la documentación requerida a efectos de participar en el presente concurso. La finalidad del tratamiento de los datos de los proveedores ya contratados será la gestión administrativa, fiscal y contable de la relación comercial entre ambas partes. El/la interesado/a podrá ejercitar sus derechos de acceso, cancelación y rectificación en los términos establecidos en la legislación vigente, dirigiéndose a la sede de Behargintza Basauri-Etxebarri, S.L., calle Baskonia nº 1 de Basauri, C.P. 48970 (Bizkaia) o comunicándolo en sus oficinas por cualquier vía.