



Expedient núm.: 3287/2023

Plec de Prescripcions Tècniques Particulars

Procediment: CONTRACTE DE SERVEIS - Seminaris de suport al teixit productiu

CLÀUSULES TÈCNiques PER A LA CONTRACTACIÓ DELS SEMINARIS DE SUPORT AL TEIXIT PRODUCTIU.

Clàusula T1. Antecedents

Per tal de professionalitzar i fer més competitives les empreses del territori, es necessari que es continuï apostant per dotar-les de formació específica i de coneixements. En aquest sentit, la comarca del Baix Ebre, precisa de dos àmbits de professionalització diferents. Per una banda, al voltant del control de la gestió i la evolució econòmica de l'empresa per assegurar la seva supervivència i consolidació empresarial. I per l'altra, dotar a les empreses d'una adequada estratègia comercial i eines de comunicació per millorar la rendibilitat del negoci.

Per aquests motius, es continua apostant per un treball de base amb les empreses amb l'objectiu de mantenir o incrementar el nivell d'ocupació de la comarca, tenint en compte la diversitat empresarial existent, i per tant, les diferents necessitats de professionalització.

Els objectius específics que es persegueixen amb l'execució d'aquests seminaris són:

- Definir els punts de control mínims que tot responsable d'una pime ha de controlar.
- Saber fixar el marge brut.
- Conèixer com projectar el compte de Pèrdues i Guanys de l'empresa.
- Aprendre a gestionar la tresoreria.
- Saber gestionar i com funciona el quadre de comandament de la seva empresa.
- Aprendre a definir indicadors per comprendre el funcionament i els resultats de l'empresa.
- Saber fixar els preus tenint en compte els costos, però també alineada amb l'estratègia comercial.
- Aprendre a dissenyar l'estratègia comercial amb les eines necessàries per potenciar la relació amb el mercat/client.
- Aprendre les tècniques que permeti preveure i adaptar-se als canvis del mercat.
- Connectar amb les actuals dinàmiques de mercat, comunicant valor i augmentant vendes.
- Aprendre a utilitzar la intuïció i posar-lo al servei del negoci
- Entendre els mecanismes que impulsen als clients a triar un negoci o un altre per a implementar estratègies per aconseguir la recurrència i recomanació dels actuals i futurs clients





Clàusula T2. Objecte del contracte

L'objecte del contracte és realitzar la docència dels seminaris "Eines pràctiques per a la gestió de pimes" i "Estratègia comercial i eines de comunicació" per proporcionar coneixements i continguts d'actualitat a les empreses del Baix Ebre que reforcin la seva supervivència i consolidació empresarial, amb la finalitat de fomentar la creació d'ocupació.

Clàusula T3. Característiques i descripció del servei

T3.1. Contingut del servei

Per donar resposta a aquestes necessitats, s'han dissenyat dos tipologies de seminaris de professionalització, un al voltant de la **gestió empresarial** i l'altre al voltant de l'**estratègia comercial**. En total són 2 seminaris en l'àmbit de la gestió empresarial i 7 d'estratègia comercial.

Els seminaris s'impartiran en dos formats diferents, en sessions grupals i sessions individualitzades, per tal de poder adaptar els diversos continguts i coneixements a cada tipologia d'empresa.

El servei objecte del contracte es impartir els següents seminaris de manera preferiblement presencial:

EINES PRÀCTIQUES PER A LA GESTIÓ DE PIMES

Seminari 1. Control de gestió a les pimes: Costos, anticipació, rendibilitat i tresoreria

Acompanyar a les empreses per a què avaluïn l'evolució econòmica de l'empresa i en gestionin la tresoreria.

> Durada: 3 sessions de 2 h

Seminari 2. Quadre de comandament integral per a empreses.

Capacitar a les empreses a crear i gestionar un quadre de comandament integral de la seva empresa.

> Durada: 3 sessions de 2 h

Assessoraments personalitzats

Aquests seminaris han d'incloure un assessorament individualitzat a 7 empreses, en format online i/o presencial, sent el format presencial el més preferent, amb un total de 2 sessions de 2h/sessió per empresa.

Aquests seminaris estan previstos que es realitzin preferiblement de manera presencial a la comarca, tot i que d'acord amb les necessitats del Consell Comarcal, de les empreses i d'acord amb les pautes de l'equip tècnic del projecte "Baix Ebre Avant" i la normativa vigent, es podria acordar fer-se de forma telemàtica.





ESTRATÈGIA COMERCIAL I EINES DE COMUNICACIÓ

Seminari 1. Com fixar les preus de venda

Repasar els conceptes que han d'ajudar a identificar la rendibilitat del negoci. Els costos només són una part del preu. Entendre que el preu és un element més de l'Estratègia de Màrqueting i que no pot actuar sol.

> Durada: 2 sessions de 3h

Seminari 2. Eines de comunicació per incrementar les vendes

Entendre l'evolució dels mercats, conèixer com actua el nou consumidor i els canvis en la relació dels consumidors amb els productes. Saber quins són els principals eixos que cal tenir en compte per establir una millora en la projecció comercial i diagnosticar la situació comercial del negoci i del sector.

> Durada: 2 sessions de 3 h

Seminari 3. L'estratègia comercial com a palanca de venda

Introducció del concepte "estratègia" i, sobretot, de quines avantatges implica per poder enfocar-se i augmentar l'eficiència així com una millora constant al negoci. Cal incorporar el paper del client com a part de l'estratègia i de l'entorn. Definició d'objectius alineats amb l'estratègia.

> Durada: 1 sessió de 3 h

Seminari 4. Resseteja, reconnecta i reinicia

Realitzar un anàlisi del negoci definint el valor diferencial, proposta de valor i reconexió amb l'entorn per aprendre a identificar tendències vers modes. Comunicar valor amb l'objectiu d'incrementar vendes.

> Durada: 2 sessions de 2 h

Seminari 5. Potencia i aplica la teva intuïció empresarial.

Aprendre a entendre com funciona el cervell i el procés de la intuïció i com utilitzar-ho en un entorn empresarial.

> Durada: 1 sessió de 2 h

Seminari 6. Comunicar més i millor per a vendre més i millor.

Agafar consciència dels canvis en els hàbits de compra i adaptar-se, identificar com és el nou consumidor per tal de satisfer millor les seves necessitats i crear una comunicació alineada amb les seves expectatives per tal que repeteixi.

> Durada: 2 sessions de 2 h

Seminari 7. Accions per premiar la fidelitat del client.

Entendre els mecanismes que impulsen als clients a establir una relació amb un comerç o altre, i com fer que sigui el nostre negoci la seva tria recurrent i inclús de recomanació. Entendre què implica pels diferents negocis incloure en els objectius crear i mantenir la fidelitat amb els clients.

> Durada: 1 sessió de 3 h

Assessoraments personalitzats





Consell Comarcal
del Baix Ebre

Aquests seminaris han d'incloure un assessorament individualitzat a 10 empreses, en format presencial de 4h d'assessorament per empresa.

Aquests seminaris estan previstos que es realitzin preferiblement de manera presencial a la comarca, tot i que d'acord amb les necessitats del Consell Comarcal, de les empreses i d'acord amb les pautes de l'equip tècnic del projecte "Baix Ebre Avant" i la normativa vigent, es podria acordar fer-se de forma telemàtica.

L'objecte del contracte es compon dels lots següents, on cada empresa només podrà ser adjudicatària d'un sol lot:

Lot 1.- EINES PRÀCTIQUES PER A LA GESTIÓ DE PIMES

El lot es compon de les prestacions següents:

- 1. Control de gestió a les pimes: costos, anticipació, rendibilitat i tresoreria
- 2. Quadre de comandament integral per a empreses
- Assessoraments personalitzats a les empreses

Lot 2.- ESTRATÈGIA COMERCIAL I EINES DE COMUNICACIÓ

El lot es compon de les prestacions següents:

- 1. Com fixar els preus de venda
- 2. Eines de Comunicació per incrementar les vendes
- 3. L'Estratègia comercial com a palanca de venda
- 4. Resseteja, Reconnecta i Reinicia
- 5. Potencia i aplica la teva intuïció empresarial.
- 6. Comunicar més i millor per a vendre més i millor
- 7. Accions per premiar la fidelitat del client
- Assessoraments personalitzats a les empreses

T3.2. Equip de treball

Caldrà fer constar una taula on s'identifiqui qui durà a terme l'execució dels diferents seminaris, amb el següent detall:

- Identificació del professional especificant-ne el nom i cognoms, indicant el seminari que impartirà. A més a més, s'ha d'adjuntar el currículum de cada professional que formarà part de l'equip de treball i que impartirà els seminaris.

L'empresa adjudicatària es compromet a mantenir el personal adscrit al contracte en el moment de la licitació durant la prestació del servei, exceptuant per motius degudament justificats, prèvia comunicació i acceptació per part del Consell Comarcal del Baix Ebre.





L'empresa adjudicatària designarà una persona com a responsable de l'execució de l'acció que serà l'enllaç amb l'equip tècnic del projecte "Baix Ebre Avant" en les tasques de seguiment i avaluació de les activitats que es duguin a terme en el marc dels "Seminaris de suport al teixit productiu"

T3.3. Lloc on realitzarà el servei

Les sessions dels "Seminaris de suport al teixit productiu", les sessions d'assessorament individuals, així com la coordinació tècnica dels mateixos es realitzarà prioritàriament en format presencial a la seu del "Viver d'empreses i centre de negocis Baix Ebre Innova" a Camarles, als espais habilitats per al servei, tot i que d'acord amb les necessitats del Consell Comarcal, de les empreses i d'acord amb les pautes de l'equip tècnic del projecte "Baix Ebre Avant" i la normativa vigent, es podria acordar fer-se de forma telemàtica.

T3.4. Publicitat del servei

L'empresa adjudicatària per a la implementació dels "Seminaris de suport al teixit productiu" haurà de donar l'adequada publicitat al caràcter públic del finançament del projecte Baix Ebre Avant i dels corresponents seminaris fent constar en tota mena de documents, informes, material, etc, que l'acció està subvencionada pel *Servei Públic d'Ocupació de Catalunya en el marc dels Programes de suport al desenvolupament local*.

També s'haurà d'incloure i fer constar en totes les mesures d'informació i publicitat adreçades a les persones/empreses participants i destinatàries, als destinataris potencials i al públic en general, així com als informes justificatius i a les presentacions o material de suport derivades de l'acció "Seminaris de suport al teixit productiu" el següent:

- ❖ Emblema del Servei Públic d'Ocupació de Catalunya
- ❖ Emblema de la Generalitat de Catalunya
- ❖ Emblema del Servicio Público de Empleo Estatal, del Ministerio de Trabajo y Economía Social.
- ❖ Emblema del Consell Comarcal del Baix Ebre
- ❖ Emblema del projecte Baix Ebre Avant
- ❖ Emblema del Viver d'Empreses Baix Ebre Innova SL

Clàusula T4. Presentació i lliurament de documentació

Tota la documentació derivada dels "Seminaris de suport al teixit productiu" passarà a ser propietat del Consell Comarcal del Baix Ebre, i per tant haurà de ser lliurada als tècnics que coordinaran l'acció i tenint en compte les indicacions exposades a la clàusula **T3.4. Publicitat del servei** d'aquest mateix Plec. Aquesta documentació s'haurà d'entregar abans de l'inici de cada seminari, i a la finalització del mateix si





s'escau, s'haurà d'entregar la documentació addicional que s'hagi generat durant el desenvolupament del mateix.

T4.1 Documentació addicional a presentar per l'empresa adjudicatària.

Un cop realitzat el procediment de contractació i amb anterioritat a l'efectiva contractació, l'empresa adjudicatària haurà de presentar la següent documentació:

- Còpia de l'alta de l'IAE de l'empresa o persona física, i/o declaració censal d'alta o modificació.
- Pressupost desglossat per conceptes, signat per l'empresa
- Proposta de servei:

Per tal de conèixer el detall de la proposta de servei, de cada empresa licitadora, amb el contingut de cada seminari i atenent a les característiques de l'apartat **T3.1 Contingut del servei**, l'empresa adjudicatària haurà de presentar una proposta tècnica de servei per a l'execució de l'acció "Seminaris de suport al teixit productiu" que haurà d'incloure la següent informació:

- ❖ Detall dels seminaris a impartir i el contingut concret de cadascun d'ells, indicant el nombre de sessions i la seva durada.
- ❖ Metodologia, eines i instruments metodològics de treball previstos per impartir cada seminari
- ❖ Calendari previst d'execució
- ❖ Resultats esperats
- ❖ Productes a lliurar
- ❖ Identificació de l'equip de treball d'acord amb les especificacions de l'apartat T3.2 Equip de Treball.

Aquesta proposta de servei ha d'estar signada per algun dels sistemes de signatura electrònica admesos en dret.

Aquesta proposta de servei **no es valorarà**, simplement servirà per conèixer en detall el contingut de la proposta formativa per part de l'empresa adjudicatària del contracte, per tal de poder formalitzar a posteriori el corresponent contracte de serveis.

En el cas que no es presenti la proposta de servei degudament signada, o aquesta no contingui les especificacions detallades a aquest mateix apartat i a la l'apartat **T3.1 Contingut del servei**, és quedarà exclòs del procés de licitació per a la contractació de l'acció "Seminaris de suport al teixit productiu"





Clàusula T5. Condicions de desenvolupament dels treballs

- a) La supervisió, seguiment i control del resultat de les sessions i del seguiment dels seminaris correspondrà a l'equip tècnic del projecte Baix Ebre Avant del Consell Comarcal del Baix Ebre. En qualsevol cas, la directora i la tècnica de suport a les empreses del projecte Baix Ebre Avant seran el vincle principal de l'empresa que obtingui la licitació.
- b) Per al seguiment i control de la realització dels seminaris es realitzaran reunions periòdiques (mínim 1 cop al mes), entre l'equip tècnic del projecte Baix Ebre Avant, el personal expert que intervingui en la implementació dels "Seminaris de suport al teixit productiu" i la persona designada per l'empresa adjudicatària com a responsable i interlocutora de l'acció.
- c) En el cas que el treball desenvolupat per l'empresa adjudicatària no s'adeqüi als requeriments dels tècnics, a l'objecte del contracte, a la programació temporal prevista, al correcte assoliment dels objectius i resultats previstos, ometi informació, i qualsevol actitud o negligència que pugui afectar al desenvolupament del contracte i dels mateixos seminaris, el Consell Comarcal del Baix Ebre comunicarà a l'empresa contractada aquesta situació i li sol·licitarà que rectifiqui les actuacions i millori la prestació dels serveis per complir de forma satisfactòria l'objecte del contracte i les seves especificacions. Si l'empresa no rectifica satisfactòriament les seves actuacions, el Consell Comarcal del Baix Ebre podrà rescindir i/o donar per cancel·lat el contracte signat.
- d) El fet de resoldre anticipadament el contracte pels motius anteriors, impedirà que l'empresa adjudicatària sigui novament contractada pel Consell Comarcal del Baix Ebre per a la mateixa acció o per a qualsevol altra actuació en un futur.

Clàusula T6. Confidencialitat

L'empresa contractista haurà de respectar el caràcter confidencial de la informació i documentació a la qual tingui accés degut a l'execució del contracte, tant la que li sigui facilitada amb caràcter inicial com aquella a la qual tingui accés en el marc del desenvolupament del contracte.

Clàusula T7. Condicions econòmiques

1. Import de la licitació





Consell Comarcal
del Baix Ebre

L'import màxim de licitació que abonarà el Consell Comarcal del Baix Ebre per l'acció "Seminaris de suport al teixit productiu" serà de 14.853,00€ (Iva 21% Inclòs). L'import que correspon a cada lot és el següent:

- **LOT 1:** 8.682,00€ (Iva 21% Inclòs).
- **LOT 2:** 6.171,00€ (Iva 21% Inclòs).

No es prendran en consideració i quedaran excloses de la licitació, les ofertes econòmiques presentades que superin els imports establerts com a pressupost de la licitació.

2. Pagament del servei al contractista.

El pagament es realitzarà fraccionat en 2 terminis:

- a) 50% un cop s'hagi executat i impartit el 50% dels seminaris de cada lot.
- b) El 50% restant de l'import de l'acció s'abonarà un cop finalitzats tots els seminaris de cada lot i previ lliurament de tota la documentació pertinent exposada a la Clàusula T4.

Clàusula T8. Abast temporal de l'actuació

La durada del contracte serà des de l'endemà de la seva signatura fins al 31 d'octubre del 2024, sense possibilitat de pròrroga.

Si l'empresa adjudicatària preveu que no finalitzarà el servei objecte del contracte com a màxim a 31 d'octubre de 2024, haurà comunicar-ho al Consell Comarcal del Baix Ebre abans de finalitzar el mes de setembre de 2024.

Fixada la data límit d'execució del contracte, aquesta serà la data màxima en la qual s'haurà d'entregar al Consell Comarcal del Baix Ebre tota la documentació, informes i altra documentació necessària objecte del contracte.

La documentació que justifica la realització del servei s'ha de presentar al registre general del Consell Comarcal durant la segona quinzena del mes de novembre del 2024, sempre i quan l'execució del contracte finalitzi el 31 d'octubre de 2024. Si el termini per finalitzar l'execució del contracte finalitza més tard del 31 d'octubre del 2024 i prèvia autorització del Servei Públic d'Ocupació de Catalunya (SOC), l'equip tècnic del projecte Baix Ebre Avant fixarà el nou termini màxim per presentar la documentació que justifica el servei realitzat, informant així a l'empresa adjudicatària.





Consell Comarcal
del Baix Ebre

L'empresa adjudicatària està obligada a estendre l'activitat que se li requereix com a contraprestació contractual fins al moment del tancament i la liquidació definitiva del projecte. S'entendrà que el projecte és tancat i liquidat quan haurà estat completament justificat davant dels organismes competents i aquesta justificació haurà estat considerada adequada i suficient.

