

## **PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE DOCENCIA, EN MODALIDAD ONLINE, PARA EL DESARROLLO DE LAS ACCIONES FORMATIVAS DEL PROGRAMA ESPAÑA EMPRENDE 2023, COFINANCIADO POR EL FSE Y EL AYUNTAMIENTO DE MÁLAGA**

**Expediente: 008/A/2023**

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

El objeto del presente contrato es el servicio de 65.000 horas de docencia, on line, para el desarrollo del Programa España Emprende, cofinanciado por el Fondo Social Europeo y el Ayuntamiento de Málaga, en los términos establecidos en el presente pliego.

El objetivo básico del Programa España Emprende es contribuir a la puesta en marcha de nuevas actividades empresariales, incidiendo de modo especial en su sostenibilidad y competitividad a lo largo del tiempo.

En el desarrollo de esta actividad centrada en el asesoramiento se detecta la necesidad de articular canales para que aquellas personas con ideas de emprendimiento o empresariales adquieran la capacitación necesaria para poner en marcha su idea de negocio y/o lograr su consolidación. Para dar respuesta a esta necesidad, desde la presente anualidad 2023 se apuesta por una iniciativa de formación en el marco del Programa España Emprende.

Esta formación se encamina, por tanto, a mejorar las competencias emprendedoras y empresariales de los beneficiarios y beneficiarias de las mismas, para fomentar el autoempleo y la actividad empresarial.

Las acciones formativas se impartirán en modalidad on line tendrán una carga lectiva de 50,100 y 150 horas.



Se pretende contratar un total de 65.000 horas de formación online que podrán orientarse a las siguientes materias, dependiendo de la demanda del público destinatario en cada momento:

ÁREA	CURSO
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Administración y Gestión de las Comunicaciones de la Dirección
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Análisis y gestión contable de las operaciones económico-financieras
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Retribuciones Salariales, Cotización y Recaudación
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	PLAN DE EMPRESA
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	GESTIÓN AUXILIAR DE PERSONAL
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	GESTIÓN OPERATIVA DE TESORERÍA
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Atención al cliente y aplicaciones informáticas en el comercio
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Dirección y Gestión del Talento en el Entorno Digital
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Habilidades Directivas
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	PROTECCIÓN DE DATOS Y FIRMA DIGITAL
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Comercialización de Productos y Servicios en Pequeños Negocios o Microempresas
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Dirección de la Actividad Empresarial de Pequeños Negocios o Microempresas
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Asesoramiento y Gestión Administrativa para el Asesoramiento de Productos y Servicios Financieros de Pasivo
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Gestión Auxiliar de Documentación Económico-Administrativa y Comercial
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Gestión Contable
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Gestión Fiscal
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Información y gestión operativa de la compraventa internacional
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	La Contratación y la Extinción del Contrato
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Obtención de Información de Trascendencia Tributaria del Contribuyente
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Plan General de Contabilidad
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Procedimiento de Gestión de los Tributos
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	Control de gestión y costes
COMERCIO Y MARKETING	Animación y presentación del producto en el punto de venta
COMERCIO Y MARKETING	Curso superior de escaparatismo
COMERCIO Y MARKETING	Diseño de Escaparates
COMERCIO Y MARKETING	ESTRATEGIAS DE SERVICIOS
COMERCIO Y MARKETING	GESTIÓN DE COMUNIDADES VIRTUALES
COMERCIO Y MARKETING	Gestión de ventas, Marketing Directo y utilización de Redes Sociales en la Gestión Comercial
COMERCIO Y MARKETING	Implantación de Espacios Comerciales
COMERCIO Y MARKETING	Marketing Cultural
COMERCIO Y MARKETING	Marketing Orientado a la Venta
COMERCIO Y MARKETING	Negociación y contratación internacional
COMERCIO Y MARKETING	PERFIL Y FUNCIONES DEL GESTOR DE COMUNIDADES VIRTUALES
COMERCIO Y MARKETING	Plan de medios de comunicación e Internet
COMERCIO Y MARKETING	Social Media Marketing en Comercio
COMERCIO Y MARKETING	Técnicas de Venta
COMERCIO Y MARKETING	GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR
COMERCIO Y MARKETING	Redes, Medios Sociales y Reputación Online
COMERCIO Y MARKETING	Herramientas de Marketing y Comunicación
COMERCIO Y MARKETING	Planificación Logística en E-Commerce
COMERCIO Y MARKETING	Técnicas de comunicación en la venta electrónica
COMERCIO Y MARKETING	Logística y control de gestión en las operaciones E-commerce
COMERCIO Y MARKETING	Estrategias para la fidelización de clientes a través del marketing digital
COMERCIO Y MARKETING	E-commerce a través del Mobile Marketing
COMERCIO Y MARKETING	Planificación logística y control de gestión en la empresa
COMERCIO Y MARKETING	Fundamentos de estrategia, comunicación y publicidad
COMERCIO Y MARKETING	Mejora continua y optimización de la cadena logística
COMERCIO Y MARKETING	Fundamentos y estrategias de comunicación en el marketing
COMERCIO Y MARKETING	Diseño y organización de los almacenes a través de la gestión de stock



Las acciones formativas se irán planificando a lo largo de la anualidad en función de las necesidades que se vayan detectando. Las empresas que presenten ofertas deberán ser capaces de responder a las necesidades del programa asumiendo acciones de forma simultánea y ágil. Deberán, además, presentar sus propuestas de acciones formativas respetando la carga lectiva mencionada en el párrafo anterior.

**A continuación se detallan los aspectos generales que deberán cumplir las acciones formativas ON LINE que se propongan en las distintas áreas de actividad que se licitan:**

Plataforma: La plataforma deberá cumplir los siguientes requisitos:

- **Compatibilidad tecnológica:** El diseño de la plataforma debe ser responsive y accesible desde multidispositivo: (tablets, smartphones, ultrabooks, etc...) adaptándose a la pantalla que el usuario decida usar en cada momento. Además, todas las funcionalidades y recursos de la plataforma tienen que ser accesibles desde cualquier navegador y sistema operativo sin necesidad de instalar Plug-in externos a la plataforma.
- **Cumplimiento de los estándares SCORM.**
- **El servidor de la plataforma debe disponer de componentes e infraestructuras óptimos para conseguir el máximo rendimiento y niveles de disponibilidad:** Conectividad de fibra múltiple y redundante, más de 50 Gbps de ancho de banda, más del 99,9% de disponibilidad, instalaciones climatizadas y altamente protegidas frente a inundaciones e incendios, mantenimiento 24/7 efectuado por expertos y Sistema ininterrumpido de energía mediante motor diésel para la producción autónoma de corriente. Así mismo, la localización física del Servidor se encontrará dentro de la Unión Europea, cumpliendo la normativa actual en materia de protección de datos.
- **El servidor de la plataforma deberá disponer de:** Sistema Gestor de Bases de Datos MySql, Lenguaje de programación PHP, Acceso SSH, Certificado SSL Dedicado, Servidor Apache, Servidor FTP ProFTPd, Servidor DNS, Servidor de Correo POP/SMTP/IMAP, Tareas Cron para copias de seguridad diarias, Servicio de backup externo.
- **Capacidad de transferencia:** Disponer de un ancho de banda de 300 Mbps en bajada y subida que elimina la posibilidad de retardo en la comunicación audiovisual en tiempo real
- **Soporte técnico:** La plataforma dispondrá de un Servicio de Atención Técnica para atender cualquier problema de carácter técnico que se le presente al



usuario. El tiempo de funcionamiento de la plataforma debe de ser de 24 horas al día, los 7 días de la semana, y con soporte técnico con una capacidad de respuesta de menos de 24 horas mediante teléfono o correo.

Es imprescindible que la plataforma formativa aporte:

- Informes de visualización individual de los contenidos (no de tiempo de conexión), que especifiquen el % de contenidos total que ha visualizado cada participante y muestre los módulos y temas visualizados en el momento de la consulta.
- Informe que indique el estado de la evaluación final y permita la descarga de la prueba final de evaluación.
- Matriz global de resultado, que muestre el listado de alumnado del curso con sus DNI, el % de visualización final alcanzado y si ha realizado o no la prueba de evaluación final con su calificación.
- Los informes aportados tienen que especificar: Identificación del/la participante (nombre, apellidos y DNI), Identificación de la acción formativa y código de la misma, Fecha inicio y fin curso, URL.
- La plataforma tiene que permitir a los tutores y las tutoras el seguimiento del porcentaje de visualización que vaya cumpliendo el alumnado a lo largo del curso y que posibilite un feedback personalizado en cada caso.

Requisitos técnicos del contenido virtual de aprendizaje:

- La oferta formativa debe responder a las áreas antes mencionadas y contener las acciones formativas que se demandan en este pliego.
- Los cursos deben estructurarse en módulos de 50 horas.



- Cada módulo de 50 horas finalizará con una prueba de adquisición de contenidos (ejercicios, preguntas, trabajos, problemas, casos, pruebas, etc.) que permitirá valorar el rendimiento o desempeño del alumnado, pero que no puntuará en la evaluación final.
- Organizarse a través de índices, mapas, tablas de contenido, esquemas, epígrafes o titulares de fácil discriminación y secuenciarse pedagógicamente de tal manera que permiten su comprensión y retención.
- No ser meramente informativos, promoviendo su aplicación práctica a través de actividades de aprendizaje (autoevaluables o valoradas por el tutor-formador) relevantes para la práctica profesional, que sirvan para verificar el progreso del aprendizaje del alumnado, hacer un seguimiento de sus dificultades de aprendizaje y prestarle el apoyo adecuado.
- No ser exclusivamente textuales, incluyendo variados recursos (necesarios y relevantes), tanto estáticos como interactivos (imágenes, gráficos, audio, video, animaciones, enlaces, simulaciones, artículos, foro, chat, etc.) de forma periódica.
- Poder ser ampliados o complementados mediante diferentes recursos adicionales a los que el alumnado pueda acceder y consultar a voluntad.
- Dar lugar a resúmenes o síntesis y a glosarios que identifiquen y definan los términos o vocablos básicos, relevantes o claves para la comprensión de los aprendizajes.
- Indicar los mecanismos de seguimiento y control del avance del o la participante.

Materiales: La empresa garantizará la descarga de los contenidos básicos de cada acción formativa.



Programas: Sin perjuicio de las propuestas de contenidos que se presenten en esta licitación, la entidad valorará el ajuste de las mismas una vez constituidos los grupos de alumnado y su perfil inicial.

Perfil docente: Titulación académica de grado medio/superior en materias relacionadas y/o experiencia superior a 1 año en formación relacionada con la materia a impartir. Experiencia superior a un año realizando formación online, especialmente, en materias relacionadas con el emprendimiento.

### Otras consideraciones:

Alumnado entre 1-80 participantes en cada acción formativa.

La contratación incluye: alta cursos, tutorías, docencia, aporte de la documentación exigida por el programa y seguimiento docente del alumnado, emisión del título obtenido por el alumno conforme al modelo proporcionado por la Cámara de Comercio de Málaga.

### Funciones del o la docente (tutor de contenidos):

- Programar y planificar los contenidos de la acción formativa e Atender a las dificultades e inquietudes de los y las jóvenes participantes.
- Potenciar la actividad del alumno en la plataforma, favorecer actitudes colaborativas y comunicativas, así como el trabajo en grupo.
- Proporcionar feedback personalizado a cada participante, así como mantener una comunicación fluida y puntual con el tutor cameral.



- Cumplimentar la documentación de seguimiento y evaluación del alumnado exigida por el programa.
- Valorar la satisfacción con los distintos aspectos del curso.
- Participar en todas las actividades propuestas por la coordinación de cada acción formativa.

## **2. CONTENIDO DE LA MEMORIA TÉCNICA.**

Cada ofertante deberá aportar una memoria técnica que incluirá referencia a los aspectos generales mencionados además de:

Una presentación de la empresa o persona ofertante indicando su adecuación para la realización de los servicios que se solicitan.

Una descripción detallada de los trabajos que se realizarán en el ámbito de esta contratación, realizando una descripción de las diferentes acciones formativas que se realizarán en el correspondiente área/materia.

Cualificación del equipo profesional. Curriculum vitae de los y las profesionales propuestos para la ejecución del contrato donde se ponga de manifiesto su experiencia y cualificación profesional, especialmente, en programas y actividad docente relacionada con el emprendimiento.

Mención de los trabajos desarrollados para la Cámara de Comercio de Málaga, si los hubiera, en anteriores anualidades con expresión del grado de ejecución de los mismos.

**La memoria técnica deberá incluir una demo con acceso y clave para el acceso a la plataforma formativa propuesta.**

Esta Memoria Técnica deberá presentarse **obligatoriamente** de las dos siguientes formas:

Documento en papel encuadernado, imprimido por ambas caras, escrito en castellano, en letra de fácil comprensión (tipo Arial, Times New Roman o similar), de tamaño mínimo 11, y con una extensión total máxima de 20 páginas.



Los documentos anexos que se presenten junto con la Memoria no computaran a efectos de la extensión máxima indicada.

La Memoria Técnica deberá presentarse, además, mediante dispositivo de almacenamiento USB (pen drive), en formato pdf.

La no presentación de la mencionada Memoria Técnica en la forma indicada supondrá la exclusión del licitador del procedimiento de licitación.

**IMPORTANTE:** La oferta técnica no podrá contener valoración alguna sobre la oferta económica ni anticipar de ninguna manera el precio ofertado. En caso de que se aprecie tal extremo en la documentación a incluir en el Sobre B, se procederá a la exclusión del procedimiento de licitación.

### **3. INFORMACIÓN Y CONTACTO**

Para cualquier consulta/información adicional pueden dirigirse a la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Málaga:

Persona de contacto: Sonia Jurado Diaz

Correo electrónico: sonia.jurado@ camaramalaga.com

Teléfono: 952.211.673      Ext. #242





CVE: Q2973001G\_CamaraDeComercioDeMalaga\_doc20230307C00006  
Autenticidad verificable mediante CVE en [https://profesional.xolidosign.com/cve/Q2973001G\\_CamaraDeComercioDeMalaga\\_doc20230307C00006](https://profesional.xolidosign.com/cve/Q2973001G_CamaraDeComercioDeMalaga_doc20230307C00006)

