

ANEXO I

PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN MENOR DEL SERVICIO DE CONSULTORÍA PARA LA MISIÓN COMERCIAL DIRECTA FRANCIA – BÉLGICA 2017**1. INTRODUCCIÓN.**

La Sociedad Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes S.L.U. es una mercantil que tiene por objeto social el servicio a los empresarios y al resto de agentes económicos que contribuyan al desarrollo económico y social de Extremadura, y el acompañamiento a la Junta de Extremadura para la ejecución de su política empresarial.

Esta contratación se ampara en la transferencia presupuestaria para la ejecución del proyecto TE: **"EXTREMADURA AVANTE SERVICIOS AVANZADOS A LA PYME. INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESA EXTREMEÑA"** que figura en la Ley 1/2017, de 28 de Enero, de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Extremadura para 2017, Sección 14 "Consejería de Economía e Infraestructuras", en el servicio 03 "Secretaría General de Economía y Comercio" y en el programa 341A "Comercio de calidad y Artesanía Extremeña" a favor de la sociedad "Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U." por importe de 4.647.236,00€ con cargo a la Aplicación Presupuestaria 2017.14.03.341A.743.00, Superproyecto 2015.14.03.9007 "3.4.1. PROMOVER EL CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DE PYMES (FINANCIACIÓN, TECNOLOGÍA Y SERVICIOS AVANZADOS", Proyecto 2015.14.03.0008 TE: EXTREMADURA AVANTE SERVICIOS AVANZADOS A LA PYME. INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESA EXTREMEÑA", cofinanciada en un 80% por Fondo FEDER: Programa Operativo FEDER de Extremadura 2014-2020 y se encuadra en el Eje Prioritario 3 "Mejorar la competitividad de las PYME, del sector agrícola (en el caso del FEADER) y del sector de la pesca y la acuicultura (en el caso del FEMP)", prioridad de la Inversión 3.4 " Apoyo a la capacidad de las PYME para crecer en los mercados regionales, nacionales e internacionales y en los procesos de innovación", Objetivo específico 3.4.1. "Promover el crecimiento y la consolidación de las PYME, en particular mejorando su financiación, tecnología y acceso a servicios de apoyo avanzados; incluyendo los sectores agrícola, pesquero, marino, marítimo, turístico, cultural, comercial y de rehabilitación de edificación, así como a las PYME y personas autónomas dedicados al comercio minorista o venta ambulante".

Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes S.L.U. tiene entre sus actividades la promoción de productos y servicios extremeños en el exterior en el marco de apoyo a la Junta de Extremadura en cumplimiento de las políticas que se generen en el ámbito del fomento del comercio exterior de la región de Extremadura tanto a nivel nacional como internacional.

Las misiones comerciales directas consisten en la organización de foros o encuentros de negocios en los que se intenta favorecer la venta de productos o servicios extremeños a compradores o importadores en los países de destino, a través de encuentros organizados en el país o área comercial receptora de productos o servicios extremeños.

La Junta de Extremadura, a través de Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes S.L.U. y en colaboración con las Cámaras de Comercio de Badajoz y de Cáceres, organiza una Misión Comercial Directa a Francia - Bélgica multisectorial que se desarrollará del 10 al 15 de septiembre de 2017.

El objetivo principal de las Misiones Comerciales Directas es fomentar la internacionalización de las empresas participantes, impulsando el incremento del volumen de sus exportaciones y equilibrando globalmente nuestra balanza exterior.

FRANCIA

En Francia el consumo se ha recuperado en el último año registrando un crecimiento por la compra de productos de ocio, cultura y regalos. Al consumidor francés le gusta probar productos nuevos e innovadores.

En lo relativo a la alimentación, los franceses eligen preferentemente productos nacionales, y se preocupan cada vez más del medio ambiente y de su salud (auge de los productos orgánicos).

En términos generales prefieren los productos creativos, llamativos y especialmente embalados.

Cabe destacar que la proximidad geográfica y cultural otorga a España ventaja competitiva en sectores tradicionales, el sector agro-alimentario, siendo éste uno de los que mejor se adapta a este consumidor. Se detectan nuevos sectores de interés como energías renovables, farmacéutico y equipos de salud.

Se trata de un mercado maduro en el que la diferenciación de la oferta y la adopción de una adecuada política de promoción comercial son esenciales para adquirir nuevas cuotas de mercado.

No obstante, debe tenerse en cuenta que, en este mercado, la calidad tiene cada vez más importancia para el consumidor francés, es decir, con mayor tendencia hacia productos con marca de calidad. Además, la calidad del servicio de postventa es un elemento que tiene cada vez más peso en la elección del lugar donde se va a realizar la compra.

BÉLGICA

Bélgica se sitúa entre las regiones más ricas de Europa, atrayendo a un gran número de extranjeros con alto poder adquisitivo y tiene una de las rentas per cápita más altas del continente. Los consumidores belgas son muy sensibles a la relación calidad/precio.

El mercado belga es muy competitivo, además de gozar de un alto nivel de transparencia. Aunque tiene un peso económico menor que los países de los que está rodeado, Bélgica ocupa un espacio fundamental como lugar de entrada de numerosas mercancías a Europa, o como “mercado de prueba” para numerosos productos que pueden introducirse posteriormente en mercados mayores. Además, la importancia política de Bruselas como capital de la UE, y sede de numerosas empresas internacionales, refuerzan su peso en el continente.

En el marco de la exportación española, Bélgica se sitúa (datos 2016) en el octavo puesto, sólo por detrás de Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, Portugal, Estados Unidos y Países Bajos, y por delante de mercados muy importantes como Marruecos, Turquía, China, Polonia y México.

Bélgica dispone de un sistema de distribución e infraestructura muy desarrollado, que permite el acceso rápido a los proveedores, convirtiéndola así, en un mercado muy competitivo.

Los productos agroalimentarios españoles siempre han tenido buena aceptación en este mercado, la cocina española cada vez está más presente.

De cara a las oportunidades comerciales, los sectores belgas de mayor interés para las empresas españolas son: industria alimentaria, energías renovables (en particular la energía eólica), sector farmacéutico y equipos de salud.

La organización de la Misión Comercial a Francia - Bélgica 2017 del 10 al 15 de septiembre de 2017, por parte de Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U, resulta esencial para apoyar las empresas extremeñas interesadas en el mercado panameño.

Para la satisfacción de las necesidades expuestas es preciso acometer la **“Contratación menor del servicio de consultoría para la Misión Comercial Directa Francia-Bélgica 2017”**

2.- OBJETO

La **“Contratación menor del servicio de consultoría para la Misión Comercial Directa Francia-Bélgica 2017”** comprende los servicios de asesoría, gestión y realización de agendas individualizadas entre empresas extremeñas y compradores, importadores y/o distribuidores en los países destino, para la correcta ejecución de los servicios que se exponen en el presente apartado.

El servicio a prestar es de **8 agendas comerciales, cada una de ellas con un mínimo de 13 encuentros comerciales** durante el desarrollo de la acción y **debiendo** contar con un mínimo de contactos comerciales diarios por cada jornada de trabajo efectiva (4 jornadas). Este mínimo será consensuado con el área de Comercialización e Internacionalización de Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U encargado de ejecutar dicha acción de promoción exterior. El número mínimo de contactos se establecerá dependiendo del sector, necesidades y oportunidades del tejido empresarial extremeño. En la medida de lo posible, se tratará de celebrar un mínimo de **tres reuniones** diarias, siempre teniendo en cuenta las distancias entre los puntos de reunión y necesidades de la empresa extremeña.

SERVICIOS PARA UN MÁXIMO DE 8 EMPRESAS

Los servicios y trabajos a desarrollar para la correcta planificación de cada una de estas 8 agendas comerciales para las empresas extremeñas incluyen:

A. Recepción de las fichas de las empresas participantes:

Extremadura Avante Servicios a Pymes S.L.U. enviará al adjudicatario directamente las 8 fichas de los participantes en esta acción comercial (perfil empresa), y lo hará con una antelación de nueve (9) semanas al inicio de la Misión Comercial Directa.

El adjudicatario podrá emitir valoración respecto a las posibilidades reales de los participantes en los mercados objetivos de la acción, sin que esto pueda ser causa de no participación de la empresa valorada.

B Elaboración de un informe que detallará los datos generales de Francia y Bélgica

Elaboración de un informe que incluya información económica general, marco político y social, en formato word y según indicaciones de Extremadura Avante Servicios a Pymes S.L.U.

C. Elaboración de informes sectoriales de productos y servicios

Elaboración de informes sectoriales de productos y servicios de empresas extremeñas participantes en la acción comercial. Estos informes sectoriales deberán incluir como mínimo los siguientes datos: situación económica del sector, histórico y previsible evolución de consumo, datos de importación, competencia (nacional e internacional), análisis de los canales de distribución más adecuados, tendencias de los consumidores, perspectivas y precios.

D. Elaboración de una agenda comercial personalizada e individualizada para cada una de las empresas participantes en la Misión Comercial

Elaboración de una agenda comercial personalizada e individualizada para cada una de las empresas participantes con un mínimo de contactos comerciales diarios por cada jornada de trabajo efectiva (4 jornadas). Este mínimo será consensuado con el área de Comercialización e Internacionalización de Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U encargado de ejecutar dicha acción de promoción

exterior. El número mínimo de contactos se establecerá dependiendo del sector, necesidades y oportunidades del tejido empresarial extremeño. En la medida de lo posible, se tratará de celebrar un mínimo de tres reuniones diarias, siempre teniendo en cuenta las distancias entre los puntos de reunión y necesidades de la empresa extremeña.

El adjudicatario deberá estar en contacto permanente con los participantes y con Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes S.L.U durante la gestión de la agenda.

La agenda preliminar será entregada a Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes S.L.U. al menos 16 días naturales antes de la realización de la Misión Comercial y las agendas definitivas al menos 9 días naturales antes de la realización.

E. Presentación del panorama general del mercado en el país de destino y explicación de la dinámica de trabajo

El adjudicatario, a través de la persona designada por él a estos efectos, deberá realizar una presentación del panorama general del mercado en el país de destino y explicación de la dinámica de las jornadas de trabajo a las empresas asistentes el primer día de trabajo con una duración máxima de 1 hora.

F. Designación por parte de la empresa adjudicataria de un representante para apoyar "in situ" en la Misión Comercial

Designación por parte de la empresa adjudicataria de un representante para apoyar "in situ" en la Misión Comercial. Este representante debe conocer los mercados, controlar las agendas y dominar el idioma de los países donde se realiza la Misión. Disponibilidad total de este representante durante todos los días de ejecución de esta misión en Francia y Bélgica. Se indicará a Extremadura Avante Servicios Avanzados S.L.U. un número móvil que debe estar disponible 24h. Los gastos de este representante correrán a cargo de la empresa adjudicataria.

G. Coordinación con la organización para la preparación de la misión comercial a nivel de conocimiento de los países, asesoramiento y logística del grupo de viaje

Coordinación de la organización para la preparación de la misión comercial a nivel de conocimiento de los países, asesoramiento y logística del grupo de viaje. La empresa adjudicataria deberá organizar y asesorar acerca de los desplazamientos e itinerarios a realizar para la correcta y puntual celebración de las entrevistas, no siendo responsable de los costes de las mismas (taxi, bus u otro medio de transporte). Informará a la entrega de la agenda de esta planificación y su coste.

H. Realización de reportaje fotográfico

Realización de reportaje fotográfico que deberá enviarse en formato digital y en el que se entregarán un mínimo de 20 fotografías, incluyendo varias de la presentación del primer día, y el logo de Fondos FEDER en todas ellas. Extremadura Avante Servicios Avanzados S.L.U. proporcionará los logotipos que deben aparecer en las fotografías. Este material será entregado a Extremadura Avante Servicios Avanzados S.L.U. en un plazo de 13 días naturales desde la finalización de la acción.

I. Realización de informe final

Realización de un informe final, donde se plasmará un resumen de la acción comercial y de los resultados obtenidos. Este material será entregado a Extremadura Avante Servicios Avanzados S.L.U. en un plazo de 13 días naturales desde la finalización de la acción.

Éstas son las características para presentar el presupuesto, pudiendo surgir cambios en el programa fijado que no afectarán al presupuesto de la licitación.

FECHAS DE LA ACCIÓN

Del 10 al 15 de septiembre de 2017.

PROGRAMA PROVISIONAL DE LA ACCIÓN COMERCIAL

Domingo, 10 de septiembre de 2017:

Viaje de ida Madrid (España) – París (Francia)

Lunes, 11 de septiembre de 2017:

Presentación de la misión.

Reuniones empresas extremeñas-importadores en París y /o alrededores (según agenda individualizada).

Martes, 12 de septiembre de 2017:

Reuniones empresas extremeñas-importadores en París y /o alrededores (según agenda individualizada).

Traslado terrestre (bus) a Bruselas (este servicio incluiría también a una persona de la consultora que acompañaría a la delegación).

Miércoles, 13 de septiembre de 2017:

Reuniones empresas extremeñas-importadores en Bruselas y /o alrededores (según agenda individualizada).

Jueves, 14 de septiembre de 2017:

Reuniones empresas extremeñas-importadores en Bruselas y /o alrededores (según agenda individualizada).

Viernes, 15 de septiembre de 2017:

Viaje de regreso Bruselas (Bélgica)-Madrid (España).

J. EXIGENCIAS TÉCNICAS Y PROFESIONALES

Para la realización de los SERVICIOS expuestos anteriormente, se requerirá a los licitadores el cumplimiento de las exigencias técnicas y profesionales relacionadas con este proyecto que quedarán acreditadas mediante la presentación de un **resumen de todos los trabajos de igual o similar naturaleza** a los del objeto del contrato, esto es, trabajos en comercio exterior, **realizados y acreditados por el licitador en los últimos cinco años**, computables hasta el momento del inicio del procedimiento de licitación, que incluya importes, fechas, y destinatarios—públicos o privados— en los mercados de Francia y Bélgica.

Dentro de este resumen de trabajos realizados en los últimos cinco años deberá incluir, al menos, la realización de **8 Agendas Comerciales Individuales** de al menos tres sectores diferentes, en los mercados de **Francia y Bélgica**. Dos de los sectores no podrán ser del sector agroalimentario.

El cumplimiento del criterio J de "EXIGENCIAS TÉCNICAS Y PROFESIONALES" por parte de los licitadores se acreditará mediante la presentación de una **Declaración responsable (firmada y fechada)** en la que se detalle la relación de los principales servicios o trabajos realizados durante los últimos cinco años, y que incluya cada uno de los aspectos necesarios para acreditar el cumplimiento de los requisitos expuestos.

Tan sólo se admitirá la acreditación de trabajos por un número inferior a 5 años, en aquellos supuestos de empresas de nueva creación que tengan una vida inferior a ese periodo de 5 años, y que puedan acreditarlo en la documentación que aporten, mediante su escritura de constitución compulsada o mediante certificado de alta en el régimen general de autónomos.

En caso de que el licitador haya trabajado por cuenta ajena, deberá aportar:

- Certificado por parte de la entidad o entidades para la que desarrolló su actividad laboral durante los últimos cinco años (aplicando, de ser necesario, en este supuesto concreto la regla prevista para las empresas de reciente creación), en la que se indique fechas de inicio y finalización del contrato, las funciones desempeñadas así como el conocimiento de los mercados francés y belga en función del tiempo dedicado al mismo.
- Asimismo, deberá presentar *"vida laboral oficial o documento equivalente en los mercados objeto de la presente licitación"* emitida por la institución pública correspondiente donde se certifique la relación laboral entre el trabajador por cuenta ajena y la entidad en la que prestó el servicio.

Se entenderá que no cumplen con los requisitos mínimos de aptitud exigidos en el presente pliego, aquellos licitadores que no acrediten que cuentan con el personal cualificado requerido y/o que no acrediten la relación de trabajos ejecutados en los cinco últimos años conforme a lo solicitado.

Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes S.L.U. se reserva el derecho de solicitar cuantas aclaraciones considere oportunas con el objetivo de disponer de toda la documentación e información necesaria respecto al cumplimiento exigencias técnicas y profesionales.

En el caso de que el licitador que resultara adjudicatario no cumpliera las condiciones descritas con anterioridad, se procedería a adjudicar el contrato al siguiente licitador que haya presentado la oferta económicamente más ventajosa y que sí cumpla con las citadas condiciones.

K. COORDINACIÓN Y SEGUIMIENTO

La Misión Comercial será en todo momento coordinada y dirigida por personal de Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes S.L.U., que trabajará conjuntamente con la empresa adjudicataria.

Necesidades mínimas del proyecto

Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes S.L.U. se reserva el derecho de introducir los cambios necesarios en los requerimientos de estas bases de contratación a la empresa que resulte adjudicataria del presente contrato, sin alterar el presupuesto ofertado y sin suponer perjuicio.

Asimismo, el Órgano de Contratación podrá modificar la ejecución propuesta cuando así lo requiera la buena marcha del servicio, mediante el dictado de órdenes de ejecución, instrucciones de contratación o interpretación que deberán ser acatadas por el contratista, siempre que no afecte al presupuesto de adjudicación.

Subcontratación y lucha contra la morosidad

1. Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U, podrá comprobar el estricto cumplimiento de los pagos que la persona contratista ha de hacer a todas las personas subcontratistas o trabajadoras que participen en el contrato. Se establecen el control de la subcontratación y la lucha contra la corrupción como obligaciones contractuales esenciales, cuyo incumplimiento, tendría las consecuencias previstas por el ordenamiento jurídico.



2. La persona contratista remitirá a Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U, cuando lo solicite, una relación detallada de aquellas personas subcontratistas o suministradoras que participen en el contrato, junto con aquellas condiciones de subcontratación o suministro de cada uno de ellas.
3. Asimismo, deberá aportar, a solicitud de Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U, justificante de cumplimiento de los pagos a aquéllas una vez terminada la prestación dentro de los plazos de pago legalmente establecidos en el artículo 228 del TRLCSP y en el artículo 4 de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, en lo que le sea de aplicación.

Sobre las condiciones laborales del personal que presta el servicio.

Conscientes de la relación entre las condiciones laborales de las personas que prestan y la calidad del mismo Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U, podrá exigir al contratista evidenciar que las personas que ejecutan el trabajo lo hacen cumpliendo las condiciones laborales que les son de aplicación por el estatuto de los trabajadores, o bien por el convenio colectivo de aplicación siendo motivo de rescisión del contrato el no cumplimiento de las condiciones laborales reguladas para su categoría profesional.

3. PLAZO DE PRESENTACIÓN DE LAS PROPOSICIONES

Las proposiciones de los licitadores interesados se presentarán dentro del plazo de **CINCO DÍAS HÁBILES** a contar desde el día siguiente a la publicación del anuncio en la página web de Avante: <http://www.extremaduraavante.es>.

Para el cómputo de días hábiles no se tendrán en cuenta los sábados, domingos ni festivos.

4. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución del contrato resultante de la presente licitación se inicia desde el momento de la formalización del contrato (mediante el envío del presupuesto de la licitadora seleccionada debidamente firmado) y se extiende hasta la finalización de las actividades previstas en las presentes prescripciones técnicas, teniendo como **fecha de finalización el 28 de septiembre de 2017**.

Plazos parciales:

La agenda preliminar será entregada a Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes S.L.U. al menos 16 días naturales antes de la Misión Comercial, y las agendas definitivas al menos 9 días naturales antes de la realización de la Misión Comercial.

El reportaje fotográfico solicitado deberá enviarse en formato digital a Extremadura Avante Servicios Avanzados S.L.U. en un plazo de 13 días naturales desde la finalización de la acción.

El informe final, donde se plasmará un resumen de la acción comercial y de los resultados obtenidos será entregado a Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U. en un plazo de 13 días naturales de la acción.

5. IMPORTE MÁXIMO DE LICITACIÓN.

El importe máximo total para este servicio es de **TRECE MIL SEISCIENTOS TREINTA Y CINCO EUROS (13.635,00 €) IVA EXCLUIDO**, siendo éste el importe global máximo de las proposiciones económicas a presentar por los interesados en el presente procedimiento de contratación.

Para ello, los licitadores deberán ofertar **por precios unitarios** cada agenda (máximo 8 empresas) hasta un máximo de **TRECE MIL SEISCIENTOS TREINTA Y CINCO EUROS (13.635,00 €) IVA EXCLUIDO**, no debiendo superar la oferta global de la empresa adjudicataria dicho presupuesto de licitación para las unidades establecidas en el presente pliego, ni el presupuesto individual la parte proporcional, quedando fijado el

precio unitario correspondiente a cada agenda en **MIL SETECIENTOS CUATRO EUROS CON TREINTA Y SIETE CÉNTIMOS DE EUROS (1.704,37 €)**.

La oferta económica deberá especificar el precio global del servicio, así como los precios por agenda, de la forma establecida anteriormente para conocer el coste unitario de cada prestación en caso de que, por razones sobrevenidas y justificadas, disminuya el número final de agendas a elaborar, **debiendo abonarse exclusivamente el número total de servicios reales que se ejecuten, sin llegar a superar el importe total por el que se adjudique el contrato.**

Las ofertas económicas de los licitadores incluirán, separada y expresamente, el porcentaje del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) aplicado y el importe del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) que sea de aplicación y que proceda por la ejecución de su prestación.

A todos los efectos, se entenderá que el importe de adjudicación comprende todos los gastos que los adjudicatarios deban realizar para el normal cumplimiento de las prestaciones contratadas, como los generales, financieros, seguros, transportes y desplazamientos, honorarios, material entregable, tasas, y toda clase de impuestos, tanto municipales como provinciales y estatales, a excepción del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) que pudiera corresponder.

7. - FORMA DE PAGO.

El abono efectivo de la factura emitida deberá realizarse dentro de los 30 días siguientes a la fecha de validación de la factura por parte de Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes S.L.U., previa expedición del correspondiente documento que acredite la realización total del contrato a plena satisfacción de Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes S.L.U. (esta es el acta de recepción positiva correspondiente).

La empresa adjudicataria deberá remitir la factura a través de la web de Extremadura Avante www.extremaduraavante.es en el apartado "Zona Empresas" considerándose este momento como fecha de entrada en la sociedad y cuyo documento será validado posteriormente por Extremadura Avante Servicios

Avanzados a Pymes S.L.U. Cada factura será tramitada incluyendo el número de pedido facilitado por el gestor del expediente de contratación.

8. - FINANCIACIÓN.

Esta contratación se ampara en la transferencia presupuestaria para la ejecución del proyecto TE: "EXTREMADURA AVANTE SERVICIOS AVANZADOS A LA PYME. INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESA EXTREMEÑA" que figura en la Ley 1/2017, de 28 de Enero, de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Extremadura para 2017, Sección 14 "Consejería de Economía e Infraestructuras", en el servicio 03 "Secretaría General de Economía y Comercio" y en el programa 341A "Comercio de calidad y Artesanía Extremeña" a favor de la sociedad "Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U." por importe de 4.647.236,00€ con cargo a la Aplicación Presupuestaria 2017.14.03.341A.743.00, Superproyecto 2015.14.03.9007 "3.4.1. PROMOVER EL CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DE PYMES (FINANCIACIÓN, TECNOLOGÍA Y SERVICIOS AVANZADOS", Proyecto 2015.14.03.0008 TE: EXTREMADURA AVANTE SERVICIOS AVANZADOS A LA PYME. INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESA EXTREMEÑA", cofinanciada en un 80% por Fondo FEDER: Programa Operativo FEDER de Extremadura 2014-2020 y se encuadra en el Eje Prioritario 3 "Mejorar la competitividad de las PYME, del sector agrícola (en el caso del FEADER) y del sector de la pesca y la acuicultura (en el caso del FEMP)", prioridad de la Inversión 3.4 "Apoyo a la capacidad de las PYME para crecer en los mercados regionales, nacionales e internacionales y en los procesos de innovación", Objetivo específico 3.4.1. "Promover el crecimiento y la consolidación de las PYME, en particular mejorando su financiación, tecnología y acceso a servicios de apoyo avanzados; incluyendo los sectores agrícola, pesquero, marino, marítimo, turístico, cultural, comercial y de rehabilitación de edificación, así como a las PYME y personas autónomas dedicados al comercio minorista o venta ambulante".

En Mérida, a 7 de junio de 2017

El Órgano de Contratación de Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U

P.P.

Fdo.: José Matías Sánchez González

PÁGINA 14 DE 15



Unión Europea

Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

"Una manera de hacer Europa"

DECLARACIÓN RESPONSABLE

DECLARACIÓN SOBRE EL ART 60 DEL TRLCSP, SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES TRIBUTARIAS Y CON LA SEGURIDAD SOCIAL, HABILITACIÓN PROFESIONAL Y ACEPTACIÓN DE CONDICIONES

D. /D^a..... con DNI..... en su propio nombre, o como representante legal de la Empresa.....

DECLARA BAJO SU RESPONSABILIDAD:

Que no concurre en el mismo/en la empresa representada ninguna de las circunstancias recogidas como prohibiciones para contratar señaladas en el artículo 60 del Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.

Que él/la empresa representada se halla al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias con la Hacienda estatal y autonómica, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 13 del Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, y con la Seguridad Social a tenor de lo previsto en el artículo 14 del Real Decreto señalado, o, en su caso, que no tiene obligación de presentar las declaraciones o documentos a que se refieren los citados artículos.

Que la empresa no se halla incurso en los supuestos a que se refiere la Ley 3/2015, de 30 de marzo, reguladora del ejercicio del alto cargo de la Administración General del Estado, la Ley 53/1984, de 26 de Diciembre, de Incompatibilidades del Personal al servicio de las Administraciones Públicas y la Ley 1/2014, de 18 de febrero, de regulación del estatuto de los cargos públicos del Gobierno y de la Administración de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Que él/la empresa cuenta con la habilitación profesional precisa para las actividades objeto del contrato, estando comprendidas las prestaciones del mismo dentro de sus fines, objeto o ámbito de actividad, a tenor de sus estatutos o reglas fundacionales.

Que por la presente me comprometo a la ejecución del contrato de acuerdo con la oferta presentada respecto al expediente de contratación nº EASP17 067, que tiene por objeto la Contratación menor del servicio de consultoría para la Misión Comercial Directa Francia - Bélgica 2017.

Que, asimismo, me comprometo a cumplir las instrucciones que en el desarrollo del trabajo reciba de Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U.

Y para que conste a los efectos oportunos firmo la presente en..... a..... de 2017.

Fdo.:

