



### INFORME SOBRE INICIO DE EXPEDIENTE

<b>Denominación del Expediente:</b>		2024-P257 Programa formativo de experto inmobiliario avanzado		
<b>Plazo de ejecución del contrato:</b>		12 meses. Dos posibles prórrogas de 12 meses cada una		
<b>Presupuesto de licitación:</b>		<b>(A) Base imponible</b>	IVA: (21%)	Total con IVA
		64.400,00 €	13.524,00 €	77.924,00 €
<b>(B) Importe máximo de:</b>	<i>Prórrogas:</i>	128.800,00 € (Sin IVA)		
	<i>Modificados:</i>	0,00€ (Sin IVA)		
	<i>Suministros:</i>	0,00 € (Sin IVA)		
	<i>Servicios:</i>	0,00 € (Sin IVA)		
<b>Valor estimado del contrato (A+B):</b>		193.200,00 € (Sin IVA)		
<b>Procedimiento de adjudicación</b>		<b>Criterios de Adjudicación</b>		
<input checked="" type="checkbox"/> Abierto <input type="checkbox"/> Negociado con publicidad <input type="checkbox"/> Negociado sin publicidad <input type="checkbox"/> Restringido <input type="checkbox"/> Acuerdo Marco		<input type="checkbox"/> Un solo criterio <input checked="" type="checkbox"/> Varios criterios (mejor relación calidad-precio)		

#### 1. OBJETO DEL CONTRATO.

El objeto del contrato es la contratación de un programa formativo personalizado en español ("in-company) para la impartición de conocimientos inmobiliarios avanzados de las personas que forman los equipos de trabajo de SAREB, con un enfoque personalizado, de manera plenamente adecuada a las necesidades formativas de la compañía y de sus empleados.

Como parte del programa formativo se requiere que se profundice en conocimientos inmobiliarios y tratar asuntos de actualidad inmobiliaria, con un enfoque actual y adaptado a las necesidades de Sareb. Esta iniciativa debe tener en cuenta los objetivos de transformación de la compañía, inculcando en los participantes las nuevas necesidades de conocimientos estratégicos que tiene la empresa.

Este programa va dirigido a un colectivo de entre 20 - 28 empleados, focalizando aquellos que se encuentran en áreas de negocio, pero también serán alumnos aquellos empleados que formen parte del staff de la compañía.

Orientación y Recursos:

- Diploma acreditativo: a la finalización del programa, se entregará un diploma acreditativo a cada alumno.
- Trabajos: se propondrán a los alumnos trabajos prácticos para que los ejecuten personalmente o por equipos durante todo el programa. La carga máxima de trabajos fuera del aula, no puede superar las 2 horas a la semana.
- Profesores: los profesores serán profesionales acreditados y expertos (con un mínimo de 6 años de especialización en la materia) que desempeñan en su día a día laboral las mismas responsabilidades y tareas que exponen en sus clases.
- Plataforma Digital: se dispondrá de una plataforma digital a modo de Campus Virtual, donde tendrán acceso a todos los contenidos del programa. También tendrán la posibilidad de relacionarse con los directores, coordinadores y profesores del programa.

El programa debe impartirse en el último cuatrimestre del año 2024, comenzando la tercera semana de septiembre de 2024. En el mes de diciembre, debido a las casuísticas del mes, no se contempla que puedan realizarse sesiones formativas.

Se solicitan 10 sesiones formativas presenciales. Los horarios de las clases serán los jueves de 9:00 a 18:00 horas, en semanas consecutivas desde el inicio. El programa será impartido en las oficinas de Sareb en Madrid de forma presencial, las instalaciones están en Calle Costa Brava, nº12, Madrid.

Se solicita que el elenco de conocimientos, áreas, ejercicios prácticos, estructura, contenidos sean diseñados y elaborados específicamente para este Programa, ya que se tiene que adaptar a las necesidades de Sareb.

Los contenidos mínimos del programa son los siguientes:

#### 1. Fundamentos Inmobiliarios y Estrategia Sareb

1. La cartera de SAREB
  - Productos y Localizaciones.
  - Estrategias de desinversión y liquidación.
  - Principales objetivos comerciales.
2. Fundamentos Inmobiliarios.
  - Situación del mercado inmobiliarios en España.



## **2. Regulación RE.**

1. Proceso de Recuperación de Activos.
2. Proceso de Ejecución de Garantías.
3. Proceso Concursal.
4. Cómo recuperar la posesión de un Activo. Proceso de desocupación.
5. R.S.C. Generación de valor en la compañía.
6. Documentos jurídicos en la compraventa de Suelo.
7. Contrato con el Contratista Principal
8. Fiscalidad Inmobiliaria.
  - Fiscalidad de operaciones Inmobiliarias en Patrimonio.
  - Casos concretos sobre operaciones:
  - Fiscalidad en Ventas de Suelo.
  - Trasmisiones de operaciones residenciales.
  - Trasmisión de operaciones terciarias.
  - Venta de Carteras.
  - Adjudicaciones de Activos Financieros. (Cesiones, Daciones en pago)
  - Operaciones Patrimonialistas.

## **3. Análisis y Financiación**

1. Análisis y Valoraciones de Suelos.
2. Análisis y Valoraciones de Productos en Curso.
3. Análisis y Valoración de Activos en Funcionamiento.
4. Como funciona una entidad financiera.
5. PHP. (Préstamo Hipotecario Promotor)
6. La financiación alternativa.
  - Financiación tradicional & financiación alternativa en España. Evolución.
  - Fondos. Deuda.
  - Fondos. Equity.
  - Crowdfunding. Crowdlending.
  - Otros.

## **4. Procesos Inmobiliarios e innovación Real Estate**

1. Gestión de Suelo.
2. La compra de Suelo. Objetivos. Estrategias.
3. Definición de Producto. Objetivos. Estrategias.
4. La elección del Contratista Principal. Objetivos. Estrategia
5. Comercialización. Interna o Externa. Objetivos
6. El proceso de entrega y la posventa. Objetivos. Estrategia.
7. Experiencia Cliente.
8. Tecnología y Real Estate.
  - Data.
  - IA en el Real Estate.
  - PropTech (Property Technology) Real Estate Technology.
  - Nuevos sistemas constructivos. Industrialización.

## **5. Productos Inmobiliarios y Mercados**

- Mercados Inmobiliarios y su análisis:
1. Locales Comerciales y Centros Comerciales.
  2. Suelo.
  3. Obras en Curso. Situación de la Promoción Inmobiliaria en España.
  4. Hotelero, productos turísticos.
  5. Productos Vanguardistas en el Sector Real Estate. Productos Flex
- Productos y servicios Inmobiliarios y su evolución:
1. Servicing.
  2. La vivienda social y asequible.
  3. Asset Management.
  4. Facility Management.

## **6. Análisis Valor**

1. Operaciones de Suelo.
2. Promoción de vivienda social. RSC. Colaboración público-privada. Colaboración entre instituciones.
3. Promoción Inmobiliaria en una ciudad de vivienda "media".
4. Promoción de un producto terciario. Industrial.
5. Operaciones WIP.

Se requiere la practicidad del programa, es decir, que toda la teoría pueda aplicarse a la práctica, motivo por el cual se solicita que durante todo el programa se dedique un tiempo de las clases a la parte práctica. El objetivo es reflejar, de una manera



práctica, los conocimientos que se aportan en el aula, para que los alumnos puedan trabajar de una manera real sobre ello. Se requiere que se trabaje por equipos y plantear trabajo a realizar fuera del aula para darle solución en la siguiente sesión.

El programa que se solicita debe abarcar aprox. de 75 a 80 horas de formación presencial, dividido en diferentes módulos según los objetivos comentados.

Este programa se quiere bonificar por FUNDAE, por lo que será necesario que el proveedor facilite al alumno del material correspondiente, haga seguimiento de la asistencia de los alumnos, haya un diploma al finalizar el programa y se realice la correspondiente encuesta de satisfacción.

## 2. JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD E IDONEIDAD DEL CONTRATO.

El objeto social de SAREB contempla, entre otros, la tenencia, gestión y administración directa o indirecta de los activos inmobiliarios y financieros. Para la consecución del objeto social se necesita, entre otras cosas, asegurar la retención de talento crítico en la compañía. Con este fin, se precisa la realización de un Plan de Formación donde se fideliza al empleado a la vez que se le otorgan las competencias necesarias para la consecución de los objetivos de SAREB. Dentro de dicho Plan de Formación se ofrece el programa formativo objeto de esta licitación, el cual contribuirá al desarrollo del empleado y lo pone en valor por las condiciones del programa objeto de la licitación.

SAREB no dispone de forma interna de las herramientas, plataformas tecnológicas y profesionales que permita impartición interna de la formación mencionada, motivo por el cual se hace necesaria su contratación de forma externa.

## 3. JUSTIFICACIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN Y PLAZO DE PRESENTACIÓN DE OFERTAS.

### Justificación del procedimiento de adjudicación.

Procedimiento Abierto.

El plazo para la recepción de proposiciones es de 15 días. El plazo para la recepción de dudas es de 7 días tras la publicación de los pliegos de condiciones.

## 4. JUSTIFICACIÓN DEL PRESUPUESTO.

### 4.1. Justificación de la determinación del presupuesto de licitación

El presupuesto de la licitación se basa en el coste de mercado que programas formativos con las mismas características proponen. De esta forma, se estima un coste unitario aproximado por asistente de 2.300,00€. De igual modo, se estima que a la impartición de la formación acudirán un mínimo de 20 personas y un máximo de 28, de forma que el presupuesto de licitación se calcula como:

$$2.300,00 \text{ €} \times 28 \text{ asistentes} = 64.400,00 \text{ €}$$

Teniendo en cuenta este esquema, el importe a abonar será el equivalente al número de asistentes por el precio unitario ofertado por el licitador.

### 4.2. Justificación del presupuesto del valor estimado

El cálculo del valor estimado se realiza atendiendo a lo dispuesto en el artículo 101 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (LCSP).

De acuerdo a lo anterior, puesto que se prevé la posibilidad de la realización de dos posibles prórrogas, el valor estimado se calcula como el presupuesto de licitación añadiéndole el importe la realización de las posibles prórrogas.

El importe máximo de cada una de las posibles prórrogas queda fijado como el importe de la primera anualidad del contrato (2.300,00 € X 28 asistentes = 64.400,00 €). También en el caso de las prórrogas, el importe a abonar en cada una de ellas será el equivalente al número de asistentes por el precio unitario ofertado por el licitador.

Así las cosas, el valor estimado arroja el valor siguiente:



- Presupuesto base de licitación: 64.400,00 €
- Posible prórroga año 2025: 64.400,00 €
- Posible prórroga año 2026: 64.400,00 €
- Valor estimado del contrato: 193.200,00 €

## 5. DIVISIÓN EN LOTES.

### 5.1. La naturaleza/objeto del contrato permite su división en lotes:

- Sí
- No

### 5.2. Si la naturaleza/objeto del contrato permite su división en lotes. ¿Se van a establecer lotes?:

Sí

No. Técnicamente no es posible, el programa formativo es único e indivisible, ya que división dificultaría la ejecución del contrato desde el punto de vista técnico.

La motivación reflejada acerca de la no división queda encuadrada en el artículo 99.3.b) a efectos de justificar la no división en lotes del objeto del contrato.

### 5.3. Límites a la presentación de ofertas y/o adjudicación de lotes:

## 6. SISTEMA DE DETERMINACIÓN DEL PRECIO (CONTRATOS DE SERVICIOS)

A tanto alzado.

## 7. SOLVENCIA

### 7.1. SOLVENCIA ECONÓMICA, FINANCIERA Y TÉCNICA:

La solvencia económica, financiera y técnica de los licitadores se acreditará mediante la aportación de los documentos que se indican a continuación:

#### Solvencia económica y financiera.

El criterio para la acreditación de la solvencia económica y financiera será el volumen anual de negocios del licitador o candidato, que referido al año de mayor volumen de negocio de los tres últimos concluidos deberá ser al menos una vez y media el valor estimado del contrato cuando su duración no sea superior a un año, y al menos una vez y media el valor anual medio del contrato si su duración es superior a un año.

Se acreditará mediante la aportación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil. Los empresarios no inscritos en el Registro Mercantil acreditarán esta circunstancia mediante sus libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil.

#### Solvencia técnica. Criterio 1

El criterio para la acreditación de la solvencia técnica o profesional será haber realizado al menos tres servicios en los tres últimos años, de igual o similar naturaleza que los que constituyen el objeto del contrato, y deberán cubrir al menos un importe anual acumulado en el año de mayor ejecución igual o superior al 70 por ciento de la anualidad media del contrato.

Se acreditará mediante certificados de trabajo en los que se indique el importe, la fecha y el destinatario, público o privado de los mismos, o, a falta de este certificado, mediante una declaración del empresario acompañado de los documentos obrantes en poder del mismo que acrediten la realización de la prestación.



De conformidad con lo establecido en el art. 90.4 de la LCSP, en los contratos no sujetos a regulación armonizada, cuando el contratista sea una empresa de nueva creación, entendiéndose por tal aquella que tenga una antigüedad inferior a 5 años, su solvencia se acreditará con todos y cada uno de los siguientes criterios:

1. La indicación del personal técnico o de las unidades técnicas, integradas o no en la empresa, participantes en el contrato, especialmente aquellos encargados del control de calidad.

Perfil mínimo del personal técnico/equipo adscrito a la ejecución del contrato:

- Técnicos: Un técnico
- Experiencia mínima equipo en:

Contratos similares: mínimo 5 años

El presente criterio deberá acreditarse mediante los títulos o acreditaciones académicos o profesionales exigidos al personal técnico del empresario, así como el número de técnicos y experiencia profesional mínima exigida a dichos técnicos, o las características y capacidades mínimas de las unidades técnicas exigidas, según corresponda.

2. Declaración que indique la plantilla media anual de la empresa y del número de directivos durante los tres últimos años.

Se exigirá con carácter mínimos:

- El mantenimiento de la plantilla, entendiéndose que se cumple este requisito cuando la variación de la plantilla media anual de la empresa durante los tres últimos años no suponga una reducción superior al 10 por ciento.
- El mantenimiento de los cuadros directivos, entendiéndose que se cumple este requisito cuando la variación del número de directivos durante los tres últimos años no suponga una reducción superior al 10 por ciento.

3. La descripción de las instalaciones técnicas, de las medidas empleadas por el empresario para garantizar la calidad y de los medios de estudio e investigación de la empresa. Para considerar acreditada la solvencia, será necesario que el licitador esté en posesión de la ISO 9001, o equivalente, o, en su defecto, tenga desarrollado un sistema de control de calidad, debiendo aportar descripción del mismo.

### 7.3. HABILITACIÓN EMPRESARIAL EXIGIBLE PARA REALIZAR LA PRESTACIÓN:

- Ninguna en especial.  
 La siguiente habilitación:

### 8. GARANTÍAS

#### 8.1. PROVISIONAL

- Sí  
 No

#### 8.2. DEFINITIVA

- Sí  
 No

### 9. CRITERIOS DE VALORACIÓN DE OFERTAS Y PUNTUACIÓN.

#### Criterios de valoración

- Un solo criterio de adjudicación: Precio más bajo.  
 Varios criterios de adjudicación: Los descritos en el Apartado Siguiente.



<b>Ponderación Criterios de adjudicación</b>	<p>En caso de varios criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Criterios no evaluables mediante fórmulas. Ponderación (POT): 45 puntos</li> <li>○ Criterios evaluables mediante fórmulas. Ponderación (POE): 55 puntos</li> </ul>
<b>Umbral Mínimo Criterios Cualitativos sujetos a juicio de valor</b>	<p>Umbral mínimo de puntuación que debe obtenerse en los criterios cualitativos sujetos a juicio de valor:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> No se establece umbral mínimo.</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Sí se establece un umbral mínimo de puntuación: 22,5 puntos.</li> </ul>

#### 10. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN Y PUNTUACIÓN

Criterios cualitativos	Evaluable mediante fórmula (SI/NO)	Puntuación
Haber realizado un programa similar al del objeto de la licitación en más de 3 clientes	SI	10
Metodología de impartición del programa formativo	NO	8
Claustro de profesores que impartirán el programa	NO	15
Calidad de equipo docente por experiencia laboral	SI	15
Adecuación del programa a los objetivos y contenidos formulados por Sareb	NO	22
<b>Criterios económicos</b>		
Precio	SI	30

#### 11. DOCUMENTACIÓN QUE DEBE INCLUIRSE EN LOS ARCHIVOS ELECTRÓNICOS O SOBRE RELATIVO A LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN.

##### *Archivo relativo a los criterios evaluables mediante juicio de valor*

La oferta técnica tendrá máximo de 25 páginas, en el caso de que se superen dichas páginas sólo se valorarán las 25 primeras. Las carátulas, anexos, índice, y fotos se consideran también parte del cómputo.

- **Metodología de impartición del programa formativo:**

Se valorará una metodología donde se combine la formación teórica con la práctica. Igualmente se valorará el formato de las clases prácticas y sus dinámicas, trabajos en equipo, trabajos en clase y lo que tenga que realizar el alumno. Se valorará el detalle de metodología del programa, además del seguimiento específico del alumno.

- **Claustro de profesores que impartirán el programa:**

Se valorará el claustro de profesores que va a impartir el programa, con especial énfasis en la especialización de cada uno de los docentes en la materia que va a impartir dentro del programa.

- **Adecuación del programa a los objetivos y contenidos formulados por Sareb:**

Se requiere que se incluya en la propuesta el índice y detalle del programa de todas las sesiones que lo componen, indicando que se verá en cada una de ellas con detalle para poder realizar la valoración. Se valorará en mayor o menor puntuación dependiendo del detalle que se facilite

Se valorará igualmente el ajuste del programa formativo propuesto a los requerimientos solicitados en el objeto, así como el calendario propuesto (con fechas), , materia que constan cada una de esas jornadas. Se valorará, por último, igualmente tanto el detalle de la formación práctica como el formato y contenido de los casos prácticos que se plantearán en el transcurso del programa. La valoración será mayor, a mayor detalle de todo el contenido del programa.

**Archivo relativo a los criterios de adjudicación evaluables mediante fórmulas**

- **Proposición económica**

El archivo electrónico o sobre nº2, deberá incluir el Anexo número 1 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP), en el cual se indicará el precio total ofertado por el licitador.

- **Haber realizado un programa similar al de la licitación en más de 3 clientes**

Si el programa se ha realizado en más de 3 clientes se otorgarán 10 puntos. El licitador deberá indicar el Anexo número 1 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) la cantidad de clientes para los cuales ha realizado un programa similar.

- **Calidad de equipo docente por experiencia laboral**

Si todos los profesores que van a impartir la formación han trabajado los últimos 2 años completos en el sector de la materia que se requiere en su sesión, se otorgarán 15 puntos.

**12. CONSIDERACIONES DE TIPO SOCIAL Y/O MEDIOAMBIENTAL**

**12.1. Incluidas en los Pliegos de Prescripciones Técnicas.**

*No procede.*

**12.2. Como criterios de adjudicación.**

**A) Sociales:**

**B) Medioambientales:**

**12.3. Como condiciones especiales de ejecución.**

**A) Sociales:** En aplicación de lo establecido en el artículo 202 de la LCSP, el contratista estará obligado a cumplir, al menos una, de las condiciones especiales de ejecución de carácter social que se indican a continuación:

- a. Emplear en la ejecución del contrato un porcentaje de trabajadores fijos igual o superior al 20%.
- b. Emplear en la ejecución del contrato un porcentaje de trabajadoras que, sobre el total de nuevos empleos que se realicen, sea igual o superior a la media nacional en el sector correspondiente, siempre que la disponibilidad del mercado laboral en dicho sector lo permita.
- c. Emplear en la ejecución del contrato un porcentaje de personas con discapacidad igual o superior al 1%, siempre que la disponibilidad del mercado laboral del sector lo permita.
- d. A los efectos previstos en la anterior letra b), la mención a la media nacional del sector de actividad correspondiente, relativa al porcentaje de personal femenino, se entenderá referida a los datos de la encuesta de población activa a diciembre del año inmediatamente anterior a la adjudicación del contrato.
- e. A los efectos previstos en las anteriores letras b) y c), para conocer la disponibilidad del mercado laboral del sector correspondiente se estará a lo que el SEPE certifique sobre la existencia de demandas de empleo femenino y de personas con discapacidad en el mismo, para cubrir los puestos de trabajo necesarios para la ejecución del contrato. Solicitado este certificado por la empresa adjudicataria y transcurrido un mes sin que



por el SEPE se hubiere expedido, se entenderá, a estos efectos, que no existen demandantes de tales características para cubrir dichos puestos de trabajo.

El adjudicatario controlará la observancia de las condiciones de carácter social por parte de los subcontratistas, cuyos datos se computarán conjuntamente con los del adjudicatario, a los efectos del cumplimiento de estas obligaciones de carácter social.

**B) Medioambientales:** Disponer de un programa de buenas prácticas medioambientales dirigidas principalmente a conseguir la máxima eficacia energética dentro de sus instalaciones, a minimizar el impacto ambiental de su actividad y a un compromiso permanente con el medio ambiental y el reciclaje.

### 13. REVISIÓN DE PRECIOS (sólo para contratos de obras)

Sí

No

### 14. INCUMPLIMIENTOS Y PENALIDADES

1. Por incumplir las condiciones de ejecución calificadas como condiciones especiales de ejecución (Cláusula 26 y 27 del PCP).

2. Por cumplimiento defectuoso, incluyendo el incumplimiento del resto de las obligaciones sociales, medioambientales y laborales (Cláusula 28 del PCP).

La cuantía de cada una de las penalidades impuestas al contratista por las causas señaladas en los números 1 y 2 no podrá exceder del 10% del precio del contrato, IVA excluido, ni el total de las mismas superar el 50% mismo.

3. Por demora (Cláusula 28 del Pliego).

4. Por incumplimiento de las obligaciones en materia de subrogación (Cláusulas 28 y 30 del PCP):

Su cuantía será un 1% del precio del contrato, salvo que, motivadamente, el órgano de contratación estime que el incumplimiento es grave o muy grave, en cuyo caso podrá alcanzar hasta un 5% o hasta el 10%, respectivamente.

5. SLA'S Específicos sobre el servicio: N/A

### 15. CONDICIONES DE EJECUCIÓN EN CONTRATOS DE SERVICIOS

**15.1. El servicio que se contrata está sujeto a Convenio Colectivo:**

Sí

No

**15.2. Obligación de subrogación:**

Sí

No

### 16. MODIFICACIONES PREVISTAS

Sí:

No



**17. RÉGIMEN DE PAGOS**

Pago anual al inicio de cada anualidad del servicio.

**18. PROTECCIÓN DE DATOS Y TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES**

Indicar si la presente licitación implica tratamiento por el adjudicatario de datos de carácter personal (ENCARGO DE TRATAMIENTO):

**Sí**

**No**

**19. RESPONSABLE DEL CONTRATO**

Se designa Responsable del contrato a la siguiente persona: Director de Personas y Cultura, Francisco Alonso Mut.

**FIRMA:**

**Nombre: Antonio José González Feria**

**Cargo: Director de Personas y Procesos**

*Director del área peticionaria, jerárquicamente dependiente del Presidente, del Secretario General o de Director perteneciente al Comité de Dirección de la Entidad.*