

**ACTA DE LA MESA DE CONTRATACION DEL EXPTE. CT 41/2024-e TRAMITADO MEDIANTE PROCEDIMIENTO ABIERTO, TRAMITACIÓN ORDINARIA DEL EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN, LICITACIÓN ELECTRÓNICA, PARA ADJUDICAR EL CONTRATO DE SERVICIOS DENOMINADO “SERVICIOS DE ASESORAMIENTO INDIVIDUALIZADOS PARA LA PUESTA EN MARCHA Y OPTIMIZACIÓN DE PLANES DE DIGITALIZACIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO”, COFINANCIADAS A TRAVÉS DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA – NextGeneration UE**

<u>Identificación da actuación</u>	Orden ITC/949/2021, de 10 de septiembre, por la que se establecen las bases reguladoras de la línea de ayudas para el apoyo a mercados, zonas urbanas comerciales, comercio no sedentario y canales cortos de comercialización, y se procede a su convocatoria en el año 2021, en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia.
<u>Política Palanca</u>	05. Modernización y digitalización del tejido industrial y de la PYME, recuperación del turismo e impulso a una España-Nación emprendedora
<u>Componente del PRTR</u>	13 Impulso a la PYME
<u>Medida (Reforma o inversión) de la componente del PRTR al que pertenece la actividad indicando, en su caso, la submedida</u>	Inversión 4.2.1: Proyectos presentados por las autoridades locales para mejorar la modernización de los mercados tradicionales, áreas comerciales, mercados de venta no sedentaria y canales cortos de comercialización en el marco del programa de mercados sostenibles.
<u>Subproyecto</u>	<u>MS-2021-010000-16</u> : Vilagarcía Viva. Proyecto de mejora, revitalización y resiliencia de mercados tradicionales y zonas comerciales urbanas
<u>Denominación de la actuación</u>	“Servicios de asesoramiento individualizados para la puesta en marcha y optimización de planes de digitalización del pequeño comercio.” (Expte. CT 41/2024-e)



<u>Concepto subvencionable/categoría gastos:</u> (Resolución, del Director General de Política Comercial, de concesión de apoyo financiero, de fecha 19 de octubre de 2022, modificada por Resolución de fecha 7 de marzo de 2024)	<u>Gastos de sensibilización y formación:</u>  - Asesoramiento individualizado para puesta en marcha y optimización de planes de digitalización del pequeño comercio
---	--

Sesión: CT 41/2024 – 2

Procedimiento de adjudicación: Abierto

Presupuesto de licitación: 48.000,00€ (sin IVA); 58.080,00€ (con IVA)

Fecha y hora de celebración  
7 de junio de 2024 a las 09:50 h

Lugar de celebración  
Casa Consistorial

**Asistentes**

**PRESIDENTE**

D. Alberto Varela Paz, Alcalde del ayuntamiento de Vilagarcía de Arousa

**SECRETARIO**

D. Miguel Ángel Domínguez Campelo, funcionario Departamento de Contratación y Patrimonio

**VOCALES**

Dña. María Rosa Losada Suárez, Secretaria General del ayuntamiento de Vilagarcía de Arousa

D. Manuel Franco Leis, Interventor accidental del ayuntamiento de Vilagarcía de Arousa

D. Juan Manuel Fajardo Recouso, Concejel Grupo Municipal Esquerda Unida

Constituida la Mesa de contratación y con anterioridad a dar inicio al orden del día, los integrantes de la misma declaran que, a la vista del contenido de la Declaración de Ausencia de Conflictos de Interés (DACI) que figura en el Anexo I de la Orden HFP/55/2023, de 24 de enero, relativa al análisis sistemático del riesgo de conflicto de intereses en los procedimientos que ejecutan el Plan, por el que se configura el sistema de gestión del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, dictada en aplicación de la disposición adicional centésima décima segunda de la Ley 31/2022, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2023, no se encuentran incursos en ninguna situación que pueda calificarse de conflicto de intereses de las indicadas en el artículo 61.3 del Reglamento (UE, Euratom) 2018/1046 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de julio (Reglamento financiero de la UE) y no concurre ninguna de las causas de abstención del artículo 23.2 de la Ley 40/2015, de 1 de octubre, del Régimen Jurídico del Sector Público que pueda afectar al procedimiento de licitación y adjudicación de este contrato.



Que se comprometen a poner en conocimiento del órgano de contratación, sin dilación, cualquier situación de conflicto de intereses o causa de abstención que se produzca.

### **Orden del día**

- 1.- Valoración criterios basados en juicios de valor: CT 41/2024-e - Servicios de asesoramiento individualizados para la puesta en marcha y optimización de planes de digitalización del pequeño comercio
- 2.- Apertura criterios evaluables automáticamente: CT 41/2024-e - Servicios de asesoramiento individualizados para la puesta en marcha y optimización de planes de digitalización del pequeño comercio

### **Se Expone**

- 1.- **Valoración criterios basados en juicios de valor: CT 41/2024-e - Servicios de asesoramiento individualizados para la puesta en marcha y optimización de planes de digitalización del pequeño comercio**

Se da cuenta del informe técnico emitido por la Agente de Empleo y Desarrollo Local del Ayuntamiento de Vilagarcía de Arousa, doña Mar Caramés Moreira, con fecha 3 de junio de 2024, en el cual se valoran las proposiciones técnicas de acuerdo a los criterios del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares de la siguiente manera:

**“INFORME DE VALORACIÓN DE LAS OFERTAS PRESENTADAS SEGÚN LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SOMETIDOS A JUICIO DE VALOR, RELATIVO AL CONTRATO DE SERVICIOS DE “ASESORAMIENTO INDIVIDUALIZADO PARA LA PUESTA EN MARCHA Y OPTIMIZACIÓN DE PLANES DE DIGITALIZACIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO”.**

**Expte.: CT 41/2024-e**

**MS-010000-2021-16**

#### **I. ANTECEDENTES.**

*Se procede, mediante el presente informe a la valoración de las propuestas admitidas en el procedimiento arriba indicado.*

*Para valorar las ofertas presentadas se atenderá a una puntuación máxima de 40 puntos:*

**“B) Criterios de adjudicación y valoración sometidos a juicio de valor. Se valorarán hasta un máximo de 40 puntos, distribuidos de la siguiente forma:**



**Memoria técnica:** se valorará hasta un **máximo de 40 puntos**. Este criterio se evaluará de acuerdo con los siguientes subcriterios:

- a) **Memoria explicativa y descripción del proyecto** que deberá adecuarse a las particulares necesidades del comercio de Vilagarcía. Incluirá una enumeración detallada de cada una de las acciones que lo componen y del material entregable. El material definitivo a entregar deberá ser consensuado y seguir las prescripciones establecidas por el ayuntamiento de Vilagarcía.

La adjudicataria deberá entregar, a través de sede electrónica, copia de los manuales y de todo el material entregado a los participantes, incluyendo las encuestas de satisfacción y los documentos de información sobre la cofinanciación del presente programa, con Fondos Next Generation, por el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa a través del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Se valorará hasta un **máximo de 20 puntos**.

- b) **Calendario de las jornadas/sesiones** que se van a realizar detallando, en cada una de ellas, el objetivo, la fecha y lugar donde tendrán lugar, duración, contenido y ponentes. Se valorará hasta un **máximo de 5 puntos**.
- c) **Currículum vitae de los ponentes** o cualquier otro medio que se considere oportuno para valorar la pertinencia y experiencia de los mismos; que como mínimo deberá contar con las titulaciones que se indican en este pliego. Se valorará hasta un **máximo de 15 puntos**.”

## **II. VALORACIÓN DE LAS OFERTAS PRESENTADAS SEGÚN CRITERIOS SOMETIDOS A JUICIO DE VALOR.**

- LICITADOR 1. **CRAFTIUM S.L. (B94184785)**

Valoración de la propuesta presentada:

### **a) Memoria explicativa y descripción del proyecto.**

La memoria explicativa ofertada por CRAFTIUM S.L. se adecúa a las necesidades particulares de los establecimientos comerciales y puestos de venta de las plazas de abastos que participen en el presente programa.



*Esto se justifica en que, en una fase previa, la empresa licitadora llevará a cabo la captación de los comercios y vendedores interesados en participar en el programa utilizando canales online y offline para promover su incorporación, respondiendo consultas y ofreciendo asistencia personalizada a los posibles participantes que encuentren dificultades en su inscripción.*

*Seguidamente, en la fase inicial, se llevarán a cabo reuniones individualizadas con los participantes para la realización de un diagnóstico integral del comercio, analizando su modelo de negocio, productos y servicios, así como su estructura tecnológica y las herramientas digitales implementadas hasta el momento. Posteriormente, Craftium detallará un Plan de Acción adaptado a las necesidades identificadas en el diagnóstico inicial. En esta fase se dedicará un mínimo de 10 horas a cada empresa.*

*En una segunda fase se desarrollarán al menos dos sesiones en cada establecimiento para analizar su situación actual y buscar soluciones digitales adecuadas. Además, se ofrecerá capacitación personalizada en el uso de estas herramientas, las cuales deberán implementar los participantes en sus negocios.*

*En la fase tres, la licitadora realizará al menos dos sesiones presenciales para asegurar la correcta aplicación de las herramientas y soluciones implantadas, basándose en los resultados de las fases anteriores.*

*En la última fase del programa presentará una memoria final en la que evaluará los resultados y el progreso de los comercios, así como un informe de conclusiones y recomendaciones.*

*Al final de las mencionadas fases, la empresa se compromete a entregar la documentación exigida, cumpliendo con las obligaciones de publicidad requeridas en los proyectos subvencionados con Fondos Next Generation EU.*

*Manifiesta que tiene a disposición un centro de trabajo en el que realizar las jornadas formativas, equipado con el mobiliario y equipos necesarios para el desarrollo de dichas sesiones.*

**b) Calendario de las jornadas/sesiones que se van a realizar.**

*La empresa licitadora presenta el calendario de las jornadas/sesiones formativas que se van a realizar dentro del curso “Transformación digital para pequeños negocios”, detallando, para cada una de ellas, el objetivo, fecha, lugar, duración, contenido y ponentes.*



*Este curso consta de 10 sesiones en las que se pretende dotar a los propietarios de pequeños negocios de habilidades y conocimientos necesarios para impulsar su presencia en línea, mejorar su desempeño digital y adaptarse con éxito a los cambios en el mercado digital. En este sentido, las sesiones tratarán temas como el diseño y optimización del sitio web, comercio electrónico y ventas online, análisis de datos y herramientas para la toma de decisiones, así como planificación de futuras estrategias digitales, entre otros.*

*El tiempo total del curso de capacitación es de 40 horas, dividido en 4 horas por jornada o sesión formativa, iniciándose el 3 de julio de 2024 y finalizando el 6 de noviembre del mismo año. Asimismo, será impartido por siete ponentes especializados en la materia objeto de la formación, en las instalaciones del centro de trabajo del que dispone Craftium.*

***c) Currículum vitae de los ponentes o cualquier otro medio oportuno para valorar la pertinencia y experiencia de los mismos.***

*La entidad ofrece un equipo de trabajo con las titulaciones y experiencia mínimas requeridas. En este sentido, presenta como coordinador del plan a un economista y consultor con más de 15 años de experiencia en planificación estratégica y operativa, definición y desarrollo de proyectos tractores y coordinación de programas de emprendimiento sectoriales, así como con conocimientos en digitalización y transformación tecnológica.*

*Por otro lado, presenta a dos especialistas en estrategias de posicionamiento digital,. En primer lugar, una licenciada en Dirección de Marketing y Dirección Comercial con altos conocimientos en marketing digital, redes sociales y medios online. Cuenta con más de 20 años de experiencia como consultora y está especializada en el análisis del mercado, el desarrollo, implementación y seguimiento de planes de marketing, así como el posicionamiento de marca. En segundo lugar, un graduado en Publicidad y Relaciones Públicas con experiencia en marketing, ejerciendo en la actualidad como especialista de marketing y diseño de contenidos en el ámbito de la consultoría.*

*Asimismo, su memoria técnica detalla la formación y capacitación de los ponentes y/o tutores de las sesiones formativas que integran el curso “Transformación digital para pequeños negocios”, los cuales están especializados en Big Data, desarrollo económico e innovación, técnicas de venta, escapatismo y visual merchandising, entre otros.*



- LICITADOR 2. **SEEKETING S.L. (B47685490)**

*Valoración de la propuesta presentada:*

**a) Memoria explicativa y descripción del proyecto.**

*La memoria explicativa ofertada por SEEKETING S.L. presenta diferentes herramientas digitales que permiten a los comercios asociados el acceso a una serie de funciones, entre ellas, recogida de información de clientes, gestión de campañas y canales de compra, análisis de visitas y fidelización, así como de la situación del negocio en las principales áreas comerciales.*

*En cuanto al desarrollo del programa, la memoria no menciona una fase previa de captación de los comercios sobre los que realizará el servicio de asesoramiento.*

*En la primera fase se introducirá el proyecto con la presentación de los objetivos y metodologías que se aplicarán, así como la realización de un diagnóstico inicial del estado de digitalización de cada establecimiento participante. En esta fase se dedicarán un total de 4 horas.*

*En una segunda fase, elaborará un Plan de Acción Digital Individualizado tras analizar las necesidades de cada negocio y asesorará a los participantes sobre las herramientas digitales que han de implementar. La duración indicada para esta fase es de una hora por comercio, no especificando el número de sesiones.*

*En la fase tres, la licitadora capacitará a los establecimientos participantes en la implementación de las soluciones digitales propuestas en el Plan de Acción, mediante la realización de talleres prácticos. En esta fase ofrece en total dos horas en modalidad online en la Sala de Conferencias del Ayuntamiento, no indicando el número de sesiones. Adicionalmente, ofrece 30 sesiones con los participantes en modalidad de seguimiento online.*

*En cuanto a la fase de formación, propone capacitar a los interesados en marketing digital, redes sociales y comercio electrónico para aumentar sus competencias digitales. Esta fase tiene una duración de 6 horas y se desarrollará en la novena semana del proyecto.*

*En las fases finales, cumple con los mínimos debido a que evalúa y presenta el progreso y los resultados finales de cada establecimiento, así como las conclusiones.*



*Al final de las mencionadas fases, la empresa no especifica si se compromete a entregar la documentación exigida, cumpliendo con las obligaciones de publicidad requeridas en los proyectos subvencionados con Fondos Next Generation EU.*

**b) Calendario de las jornadas/sesiones que se van a realizar.**

*La empresa licitadora adjunta a la plataforma de formación Moodle documentación, ejemplos y casos prácticos reales en materia de comercio para la capacitación de los interesados.*

*Asimismo, como se ha mencionado en el epígrafe anterior, la memoria presentada por Seeketing describe en su cuarta fase “Formación en marketing digital y E-Commerce” la realización de acciones formativas en materia de marketing digital, redes sociales y comercio electrónico. Ofrecen únicamente formación con una duración de 6 horas y en la novena semana del proyecto.*

**c) Currículum vitae de los ponentes o cualquier otro medio oportuno para valorar la pertinencia y experiencia de los mismos.**

*La entidad oferta como coordinador del plan a un Doctor en Marketing, Ingeniero de Telecomunicaciones e Ingeniero en Sonido e Imagen, que cuenta con conocimientos en marketing digital y con 30 años de experiencia en gestión de proyectos para entidades públicas y privadas.*

*Por otro lado, la coordinadora del plan presentada como suplente, posee un Grado en Administración y Dirección de Empresas y experiencia en marketing y en gestión de proyectos de transformación digital para el comercio local.*

*En cuanto a los dos especialistas en estrategias de posicionamiento digital requeridos, la memoria elaborada por Seeketing propone, por un lado, a un graduado en Turismo con máster en Evaluación y Gestión del Patrimonio Cultural y con experiencia en Gestión DTIs. Por otro lado, a una graduada en Comercio y Turismo, con experiencia en proyectos de marketing en áreas comerciales en España y Europa utilizando soluciones Seeketing, así como en consultoría de diferentes proyectos.*



### **III. PUNTUACIÓN DE LAS OFERTAS PRESENTADAS SEGÚN CRITERIOS SOMETIDOS A JUICIO DE VALOR.**

#### **CRAFTIUM S.L.:**

- a) *La memoria explicativa presentada cumple con todos los requisitos en cuanto al contenido de las acciones, disposición de recursos solicitados, sesiones presenciales y obligaciones de material entregable, así como documentación a presentar, de acuerdo con las obligaciones de publicidad de los proyectos financiados con Fondos Next Generation EU. Incluye una fase previa de captación para promover la participación en el programa, así como asistencia para adherirse al mismo.*

*La memoria explicativa se valora con 20 puntos.*

- b) *Oferta 40 horas de formación y capacitación en diferentes ámbitos de la transformación digital para los participantes, a lo largo de los cuatro meses de desarrollo del programa. Se detalla el contenido de estas jornadas, fecha, duración y lugar de impartición, así como los ponentes que las llevarán a cabo. La empresa tiene disposición de espacios, mobiliario y equipos para el desarrollo de estas jornadas formativas.*

*La valoración es de 5 puntos.*

- c) *Ofrece un equipo de trabajo que incluye un coordinador del plan y dos especialistas en estrategias de posicionamiento digital, con las titulaciones, conocimientos y experiencia establecidas.*

*La valoración es de 15 puntos.*

#### **SEEKETING S.L.:**

- a) *La memoria explicativa presentada incluye las acciones por las que está compuesta. No obstante, no menciona una fase previa de captación de los comercios sobre los que realizará el servicio de asesoramiento, y en las fases que forman el programa se limita únicamente a indicar el número de horas (4) y no el número de sesiones presenciales. En cuanto a la documentación a entregar, no especifica el cumplimiento con las obligaciones de publicidad requeridas en los proyectos subvencionados con Fondos Next Generation EU.*



*La memoria explicativa se valora con 10 puntos.*

- b) *La empresa ofrece, por un lado, una plataforma de formación con documentación, ejemplos y casos prácticos reales en materia de comercio para la capacitación de los interesados. Por otro lado, oferta 6 horas de formación y capacitación a lo largo de los cuatro meses de desarrollo del programa. Se detalla el objetivo, contenido y fecha de estas jornadas, así como los ponentes que las llevarán a cabo. En cuanto al lugar de impartición, propone utilizar la Sala de Conferencias y la Biblioteca Municipal del Concello para el desarrollo del programa.*

*La valoración es de 2 puntos.*

- c) *Los perfiles propuestos son Doctorado en Marketing para las funciones de coordinación y Grado en Turismo y Doble grado en Comercio y Turismo para las funciones de posicionamiento digital.*

*La valoración es de 5 puntos.*

<b>Criterios a valorar</b>	<b>CRAFTIUM S.L.</b>	<b>SEEKETING S.L.</b>
<i>Memoria explicativa y descripción del proyecto</i>	20 puntos	10 puntos
<i>Calendario de las sesiones a realizar</i>	5 puntos	2 puntos
<i>Titulación, conocimientos y experiencia de los ponentes</i>	15 puntos	5 puntos
<b>TOTAL</b>	<b>40 puntos</b>	<b>17 puntos</b>

”

De conformidad con el informe técnico de valoración transcrito en lo que antecede, y en base al contenido del mismo, se valoran las ofertas técnicas de la siguiente manera:

**NIF: B94184785 CRAFTIUM S.L.**

- Total puntuación aspectos no evaluables automáticamente: 40 puntos



**NIF: B47685490 Seeketing S.L.**

- Total puntuación aspectos no evaluables automáticamente: 17 puntos

**2.- Apertura criterios evaluables automáticamente: CT 41/2024-e - Servicios de asesoramiento individualizados para la puesta en marcha y optimización de planes de digitalización del pequeño comercio**

Se procede a la apertura de los sobres de las empresas admitidas:

**NIF: B94184785 CRAFTIUM S.L.**

**NIF: B47685490 Seeketing S.L.**

Siendo sus ofertas las siguientes:

LICITADOR	Oferta económica sin IVA	Oferta económica con IVA	MEJORA: incremento del número de sesiones/jornadas de asesoramiento presencial	MEJORA: material entregable (digital)	MEJORA: material entregable (papel)	MEJORA: disposición de una plataforma de teleformación
<b>CRAFTIUM S.L.</b>	44.000,00 €	53.240,00 €	3	SÍ	SÍ	SÍ
<b>Seeketing S.L.</b>	28.320,00€	34.267,20€	3	SÍ	SÍ	SÍ

La Mesa de Contratación acuerda remitir la documentación presentada por los licitadores, relativa a los criterios evaluables automáticamente, a la Agente de Empleo y Desarrollo Local del Ayuntamiento de Vilagarcía de Arousa, doña Mar Caramés Moreira, a los efectos de que emita el informe de valoración que proceda.

No habiendo más asuntos que tratar, se da por finalizada la sesión, de lo que yo, como secretario, certifico con el visto bueno del Presidente, firmando, asimismo, el acta todos los asistentes a la sesión.

D. Miguel Ángel Domínguez Campelo  
SECRETARIO

D. Alberto Varela Paz  
PRESIDENTE

