

**ACTA (II) DE LA MESA DE CONTRATACIÓN DE ESTUDIO Y ACEPTACIÓN DEL INFORME DE VALORACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN PONDERABLE A TRAVÉS DE JUICIOS DE VALOR Y APERTURA DEL ARCHIVO ELECTRÓNICO B “PROPOSICIÓN ECONÓMICA Y DOCUMENTACIÓN CUANTIFICABLE DE FORMA AUTOMÁTICA” PARA LA CONTRATACIÓN DE:**

**“SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA GESTIÓN DE LA ACCIÓN FORMATIVA: TERUEL JOVEN. HABILIDADES Y COMPETENCIAS EMPRESARIALES VEN-TE Y FÓRMATE”**

En Teruel, siendo las trece horas del día diecisiete de junio de dos mil veinticuatro, en la Sala de Audiovisuales de la Excm. Diputación Provincial de Teruel, se constituye la Mesa de Contratación formada con arreglo a lo dispuesto en la resolución de Presidencia n.º 1504/2024 de 26 de abril, para la licitación convocada mediante procedimiento abierto, tramitación simplificada, varios criterios de adjudicación, para la contratación de **SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA GESTIÓN DE LA ACCIÓN FORMATIVA: TERUEL JOVEN. HABILIDADES Y COMPETENCIAS EMPRESARIALES VEN-TE Y FÓRMATE**, cuyo anuncio de licitación fue publicado en la Plataforma de Contratación del Sector Público el día 20 de mayo de 2024, siendo el plazo de presentación de Proposiciones hasta el día 4 de junio de 2024. (14:00 h).

Está integrada por **D. Alberto Pérez Fortea**, Sr. Secretario General Acctal., de la Excm. Diputación Provincial de Teruel que actuará como Presidente de la Mesa, **D. Miguel Rodríguez Mateo**, Sr. Interventor General Acctal., de la Excm. Diputación Provincial de Teruel, **D. Joaquín Juste Sanz**, Ilmo. Sr. Presidente de la Excm. Diputación Provincial de Teruel y **Dª Purificación Villarroya Camallonga**, Técnico de Turismo de la Excm. Diputación Provincial de Teruel, que actuarán como Vocales de la Mesa, y **Dª Raquel Zugasti Plumed**, funcionaria de carrera adscrita al Servicio de Contratación y Patrimonio, que actuará como **Secretaria de Mesa**.

Abierto el acto por la Presidencia, se da cuenta del informe de valoración de la documentación ponderable a través de juicio de valor, emitido con fecha 10 de junio de 2024 por la Técnico de Turismo, cuyo tenor literal es el siguiente:

**“INFORME DE VALORACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN PONDERABLE A TRAVÉS DE JUICIOS DE VALOR (ARCHIVO ELECTRÓNICO A) DE LAS PROPUESTAS RECIBIDAS PARA LA LICITACIÓN DEL CONTRATO DE SERVICIOS DE “ASISTENCIA TÉCNICA PARA GESTIÓN DE LA ACCIÓN FORMATIVA: TERUEL JOVEN. HABILIDADES Y COMPETENCIAS EMPRESARIALES VEN-TE Y FÓRMATE”**

*Con fecha 20 de mayo de 2024 fue publicado en la Plataforma de Contratación del Sector Público el anuncio de licitación del Servicio de Asistencia técnica para la gestión de la acción formativa: Teruel Joven. Habilidades y competencias empresariales “Vente y fórmate”, mediante procedimiento abierto, tramitación simplificada y varios criterios de adjudicación.*

*A tenor de lo establecido en la cláusula novena punto 4 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, las proposiciones presentarán en el archivo electrónico “A” la documentación ponderable a través de juicios de valor.*

*En la cláusula décima del PCAP vienen definidos los criterios de adjudicación. Entre éstos, a continuación se enumeran los criterios cuantificables mediante juicio de valor (total 25 puntos):*

- 4º Criterio: Memoria descriptiva del proyecto. (Hasta 16 puntos)*
- 5º Criterio: Mejoras. (Hasta 9 puntos).*

*Con fecha 5 de junio de 2024 se reunió la Mesa de Contratación de apertura del archivo electrónico “A”, declarando admitidas al procedimiento las dos ofertas presentadas y siendo enviada la documentación justificativa de ambas a la Asesora de Turismo, al objeto de emitir informe propuesta de valoración sobre los criterios de juicios de valor. Por lo que se informa lo siguiente:*



### **1.- Ofertas objeto de valoración.-**

Las ofertas presentadas corresponden a las siguientes empresas:

- FORGAL FORMACION Y CONSULTORIA, S.L. con CIF: B32428054
- GESTIÓN ESTRATÉGICA E INNOVACIÓN S.L. con CIF: B99374134

### **2.- Valoración de las ofertas.-**

A la vista de la propuesta (Archivo electrónico A) presentada por **FORGAL FORMACION Y CONSULTORIA, S.L.**, se informa en los siguientes términos en relación con la valoración de la mencionada oferta de acuerdo con los criterios de adjudicación establecidos en la cláusula décima del PCAP.

#### **4º Criterio - Memoria descriptiva del proyecto.**

En relación a la información detallada en la memoria descriptiva de las acciones que se propone llevar a cabo para el cumplimiento de las obligaciones contractuales y objetivos previstos por parte de FORGAL FORMACION Y CONSULTORIA, S.L., cumple con la extensión solicitada y destacan los siguientes aspectos:

**1.Adecuación global del conjunto de la propuesta técnica al objeto del contrato y al público destinatario. Se valora que la propuesta esté bien estructurada, describiendo cada uno de los puntos de los criterios de valoración, así como que siga el orden y la estructura marcada. (Hasta 3 puntos)**

FORGAL FORMACIÓN Y CONSULTORÍA S.L. se presenta brevemente. Se trata de una empresa de recursos humanos con experiencia de 12 años. En la memoria técnica de 25 páginas dedica 1 pag. a la descripción de la plataforma, 1 pag. a la adecuación al colectivo, 3 pags. al cronograma (en el que se incluye todo el proceso desde la coordinación inicial hasta la finalización de los cursos y elaboración de los informes finales), ½ pag. a la descripción de la campaña de difusión y captación, ½ pag. a la descripción de la gestión de inscripciones, 10 y ½ a las fichas de cada curso y 2 páginas a la metodología de impartición y papel del docente.

Se aprecia que no sigue el orden y la estructura marcada.

**2. Características de la plataforma: Descripción técnica, versatilidad y adecuación al colectivo (Teruel Joven. Habilidades y competencias empresariales. "Vente y fórmate" (Hasta 3 puntos)**

La empresa aporta una descripción aceptable de su plataforma de formación online, <https://aula.forgalent.com>. Es de código abierto, con interfaz intuitiva, permite contenido multimedia (videos, audios, presentaciones etc), accesible desde todo tipo de dispositivos, ofrece amplia gama de herramientas de evaluación, proporciona herramientas de seguimiento del progreso de los alumnos, incluye foros y chats y cumple con los estándares internacionales de protección de datos.

Lo más reseñable es que ofrece un servicio técnico que puede ayudar al usuario a solucionar incidencias a través de teléfono o correo electrónico.

La adecuación al colectivo viene definida por una serie de estrategias como el uso de un lenguaje claro, uso de material visual, utilización de casos y ejemplos locales, feedback continuo para ver la evolución de los participantes, actualización del contenido, tutoría personalizada....

Se tiene en cuenta la inserción de la imagen corporativa de las instituciones que financian.

**3.Descripción del cronograma y características de la campaña de difusión y captación de alumnado teniendo en cuenta la indiosincrasia del público objetivo al que va dirigido (personas empadronadas en municipios de Teruel). (Hasta 2 puntos)**



*En cuanto al cronograma, la empresa presenta una distribución por semanas en las que marca la etapa a desarrollar bien definida. Es, en el apartado cronograma, donde incluye la descripción de la campaña de difusión y captación. Esta campaña consistiría en organizar acciones en medios digitales y tradicionales, también ofrecen planificar eventos, conferencias, publicidad, folletos, cartelería.... Además se establecerían alianzas con organizaciones locales y un calendario de publicaciones. Finalmente analizarían el retorno a través de evaluación de resultados.*

**4.Descripción del proceso de gestión de inscripciones del alumnado (orden de inscripción, colectivos en riesgo de exclusión, trabajadores en activo, sector público o privado). (Hasta 2 puntos)**

*La gestión de inscripciones es somera, se utilizaría Google Forms.*

**5.Ficha de cada curso. Objetivos y contenidos propuestos. La empresa debe proponer contenidos, objetivos y materiales para cada uno de los cursos. Se valorará positivamente por la Mesa de Contratación que estos contenidos hayan sido ya testados con jóvenes a nivel europeo. (Hasta 4 puntos)**

*La información de cada curso viene bien definida en cuanto a objetivos y contenidos pero no se hace constar la duración en horas de los mismos, ni se hace referencia a que los cursos hayan sido testados con jóvenes a nivel europeo.*

**6.Descripción general del desarrollo técnico, metodología de implantación y papel del docente (Hasta 2 puntos)**

*En este apartado la empresa explica detalladamente la metodología de trabajo pero se echa en falta una explicación más minucioso del papel del docente.*

*Lo más destacable y novedoso es que entre el material audiovisual se usarán extractos de películas, series, programas de TV, podcast, campañas publicitarias y noticias para captar la atención del alumnado. También se aportarán datos reales extraídos de encuestas oficiales, extractos de sentencias dictadas sobre las diferentes materias, y se aportarán mapas mentales o esquemas visuales para consolidar las ideas básicas de los conocimientos adquiridos.*

*La oferta tiene en cuenta la realización de webinars interactivos, foro debate y ejercicios para afianzar términos.*

*Destaca la claridad en la explicación del desarrollo de las pruebas de evaluación final.*

**5º Criterio – Mejoras.**

*En relación a la oferta de mejoras, se aprecia que la empresa ha seguido la estructura propuesta en el PCAP.*

**1. Mejoras en la gestión de la campaña provincial de difusión y captación del alumnado. Acciones publicitarias y promocionales. (Hasta 3 puntos)**

*La empresa ofrece crear perfiles en redes sociales como Facebook, Instagram y Youtube para difundir la información pero no da más datos. También creará materiales promocionales como folletos, carteles y videos para distribuir pero no dice cómo.*

*Crearé campañas publicitarias en plataformas como Google Ads y Facebook Ads y aprovechará los medios tradicionales como prensa local, radio o televisión pero no se cuantifica.*

*Se pretende segmentar la base de datos de potenciales alumnos para enviar correos electrónicos personalizados con la información pero no se explica cómo se va a conseguir esa base de datos.*



**2. Criterios de calidad en la atención y respuesta al alumnado por parte del personal docente. Tutorización. (Hasta 3 puntos)**

FORGAL FORMACIÓN Y CONSULTORÍA, S.L. oferta establecer horarios de consulta y se compromete a responder a los correos electrónicos de los estudiantes dentro de un plazo de 48 horas.

Se atenderá a las necesidades educativas especiales de los alumnos, se realizará webinar a través de Zoom, se fomentará la autoevaluación del alumnado pero no se cuantifica.

**3. Servicios adicionales de seguimiento del aprovechamiento de la acción formativa por parte del alumnado. Monitorización y mentorización. (Hasta 3 puntos)**

FORGAL FORMACIÓN Y CONSULTORÍA, S.L. no aporta datos concretos en su oferta de mejora. La empresa habla, sin profundizar, de que asignará mentores experimentados a cada alumno y que realizará reuniones periódicas entre ambos pero no lo cuantifica, ni da números.

**SUBTOTAL MEMORIA DESCRIPTIVA DEL PROYECTO. PUNTUACIÓN FORGAL FORMACIÓN Y CONSULTORÍA, S.L.**

Adecuación global del conjunto de la propuesta técnica al objeto del contrato y al público destinatario. (Hasta 3 puntos)	2
Características de la plataforma: Descripción técnica, versatilidad y adecuación al colectivo (Teruel Joven. Habilidades y competencias empresariales. "Vente y fórmate" (Hasta 3 puntos)	1
Descripción del cronograma y características de la campaña de difusión y captación de alumnado. (Hasta 2 puntos)	1
Descripción del proceso de gestión de inscripciones del alumnado (Hasta 2 puntos)	1
Ficha de cada curso. Objetivos y contenidos propuestos. (Hasta 4 puntos)	2
Descripción general del desarrollo técnico, metodología de implantación y papel del docente (Hasta 2 puntos)	1
<b>TOTAL PUNTUACIÓN</b>	<b>8</b>

**SUBTOTAL MEJORAS. PUNTUACIÓN FORGAL FORMACIÓN Y CONSULTORÍA, S.L.**

Mejoras en la gestión de la campaña provincial de difusión y captación del alumnado. Acciones publicitarias y promocionales. (Hasta 3 puntos)	1
Criterios de calidad en la atención y respuesta al alumnado por parte del personal docente. Tutorización. (Hasta 3 puntos)	1
Servicios adicionales de seguimiento del aprovechamiento de la acción formativa por parte del alumnado. Monitorización y mentorización. (Hasta 3 puntos)	0
<b>TOTAL PUNTUACIÓN</b>	<b>2</b>

**SUBTOTAL PUNTUACIÓN FORGAL FORMACIÓN Y CONSULTORÍA, S.L.: 10 / 25**

A la vista de la propuesta (Archivo electrónico A) presentada por **GESTIÓN**



**ESTRATÉGICA E INNOVACIÓN S.L.**, se informa en los siguientes términos en relación con la valoración de la mencionada oferta de acuerdo con los criterios de adjudicación establecidos en la cláusula décima del PCAP.

#### **4º Criterio - Memoria descriptiva del proyecto.**

En relación a la información detallada en la memoria descriptiva de las acciones que se propone llevar a cabo para el cumplimiento de las obligaciones contractuales y objetivos previstos por parte de GESTIÓN ESTRATÉGICA E INNOVACIÓN S.L., cumple con la extensión solicitada y destacan los siguientes aspectos:

#### **1. Adecuación global del conjunto de la propuesta técnica al objeto del contrato y al público destinatario. Se valora que la propuesta esté bien estructurada, describiendo cada uno de los puntos de los criterios de valoración, así como que siga el orden y la estructura marcada. (Hasta 3 puntos)**

En la memoria técnica de 25 páginas dedica 14 pags. a la descripción de la plataforma, pero en este apartado no habla de la adecuación al colectivo. Usa 1 pag. y media al cronograma, un cronograma que hace referencia exclusivamente a la descripción de la campaña de difusión y captación. 2 pags. a la descripción de la campaña de difusión y captación, 1 pag. a la descripción de la gestión de inscripciones, 4 a las fichas de cada curso y 1 página a la metodología de impartición y papel del docente.

Sigue el orden y la estructura marcada en el pliego.

#### **2. Características de la plataforma: Descripción técnica, versatilidad y adecuación al colectivo (Teruel Joven. Habilidades y competencias empresariales. "Vente y fórmate" (Hasta 3 puntos)**

La empresa aporta una descripción exhaustiva de su plataforma de formación online, Campus GEINNOVA, que dispone de las siguientes herramientas:

Herramientas de comunicación:

- Sincronas como chat, wiki, blogs, enlaces a sistemas de videoconferencia (Zoom profesional) y pizarras electrónicas.
- Asincronas: foros, envío de tareas, puntuaciones, calendario, consultas a los tutores online, mensajería, tablón de anuncios, FAQs, correo electrónico, eliminación de barreras y podcast.
- Herramientas de evaluación como tipo test, ejercicios de respuesta abierta y caso práctico final.
- Herramientas de recursos que integren diferentes formatos como PDF descargable de repaso.
- Herramientas de colaboración como wiki, foros y chat, ya que los cursos online pierden el factor networking y comunidad, pero gracias a estas herramientas se motiva al alumno.
- Herramientas de gestión como la matriculación, la realización del curso, evaluación y mensajería.
- Otras como herramientas de personalización, perfil de usuario, y M-learning que permite acceder desde cualquier dispositivo. Contenidos de Buenas Prácticas, actividades dinámicas, estadísticas, rastreo de grado de finalización del curso, analítica que predice el riesgo de abandono de los estudiantes...
- Gestión de incidencias

Destaca la descripción de los criterios de evaluación, que serían equiparables a los de INAEM, y la mención a que pueden aportar en los cursos hasta 14 ejemplos de buenas prácticas en proyectos europeos, comunicación con la Administración Local, procesos colaborativos digitales... etc.

Se tiene en cuenta la inserción de la imagen corporativa de las instituciones que financian.

#### **3. Descripción del cronograma y características de la campaña de difusión y captación de**



**alumnado teniendo en cuenta la indiosincrasia del público objetivo al que va dirigido (personas empadronadas en municipios de Teruel). (Hasta 2 puntos)**

El apartado cronograma es exclusivo para la parte de descripción de la campaña de difusión y captación. Esta campaña consistiría en organizar acciones en medios digitales y tradicionales. Está distribuida en 5 fases.

Ofrecen la creación de materiales promocionales, folletos, cartelería... Además se realizaría un comunicado de prensa anunciando la colaboración con organizaciones locales y un calendario de publicaciones en Google Ads. Se crearía una landing page con los detalles del programa, envío de newsletter, planificación de charlas, anuncios en prensa local... etc.

El proceso finalizaría con las fases de captación y selección y el inicio de la formación.

**4.Descripción del proceso de gestión de inscripciones del alumnado (orden de inscripción, colectivos en riesgo de exclusión, trabajadores en activo, sector público o privado). (Hasta 2 puntos)**

La gestión de inscripciones tiene varias etapas diferenciadas empezando por la apertura de inscripciones en una fecha previamente anunciada a través de la landing page específica, creada para este propósito, donde se deberá cumplimentar un formulario con datos personales y profesionales. A continuación las solicitudes se registrarán por orden de llegada.

Los criterios de selección están bien definidos haciendo referencia a lo que se pide en el pliego y haciendo mención a los colectivos prioritarios.

**5.Ficha de cada curso. Objetivos y contenidos propuestos. La empresa debe proponer contenidos, objetivos y materiales para cada uno de los cursos. Se valorará positivamente por la Mesa de Contratación que estos contenidos hayan sido ya testados con jóvenes a nivel europeo. (Hasta 4 puntos)**

La información de cada curso viene escasamente definida, con un breve resumen de cada curso. Se hace constar la duración en horas de los mismos y se hace referencia a que algunos cursos se han basado en proyectos europeos.

**6.Descripción general del desarrollo técnico, metodología de implantación y papel del docente (Hasta 2 puntos)**

En este apartado la empresa explica detalladamente la metodología de la formación online, haciendo constar que mejorará los requisitos del pliego respecto a herramientas, contenidos, tele-tutorización y actividades grupales.

Destaca el hecho de que sus tutores promueven el coaching activo, acompañando el aprendizaje del alumno de manera activa a través de proyectos o problemas. Se trata de un método que ayuda al desarrollo personal y que es dinámico ya que el equipo de docentes supervisa el proceso de aprendizaje y a través de foros, ejercicios y casos prácticos, orienta y asesora al alumnado.

Cada curso tendrá al menos 2 tutores expertos en la materia, 2 expertos en tecnología, funcionamiento y desarrollo de la plataforma y el plazo de respuesta a las dudas será de 24 horas excepto domingos y festivos. Se ofrecerá, si alguien lo requiere, una tutoría por videoconferencia.

**5º Criterio – Mejoras.**

En relación a la oferta de mejoras, se aprecia que la empresa ha seguido la estructura propuesta en el PCAP.

**1. Mejoras en la gestión de la campaña provincial de difusión y captación del alumnado. Acciones publicitarias y promocionales. (Hasta 3 puntos)**



La empresa incide en la adopción del marketing digital, que asegura comunicación atractiva para los jóvenes, aprovechando sus hábitos y preferencias de consumo de información. La empresa usará herramientas como Google Ads y Facebook Ads y de medición y análisis de resultados para ajustar las estrategias de la campaña.

La empresa habla de que las campañas en redes sociales pueden ser escaladas según el presupuesto disponible y en función de eso maximizar el impacto con recursos limitados, pero no cuantifica ese presupuesto.

## **2. Criterios de calidad en la atención y respuesta al alumnado por parte del personal docente. Tutorización. (Hasta 3 puntos)**

GESTIÓN ESTRATÉGICA E INNOVACIÓN S.L. oferta la participación de 2 expertos en cada curso y 2 técnicos en la plataforma para consultas técnicas y seguimiento del alumnado.

Bajan de 48 a 24 horas en el tiempo de resolución de dudas (excluyendo domingos y festivos). Y de 2 días en lugar de 5 para corrección de ejercicios. Al ser autoevaluación, la nota se obtiene automáticamente bajando de 5 a 0 días.

Se reduce la ratio de profesor por alumnos de 1/13 a 1/8, mejorando lo establecido.

Además se plantearán y agendarán al principio del curso 2 webinar en vez de 1 por cada curso, alojando la grabación en YouTube para quienes no puedan asistir o quieran volver a verlo.

Herramientas de comunicación que se usarán: chat (respondiendo en tiempo real) wiki (con la que los participantes crean contenidos en tiempo real), blog, Zoom profesional y pizarras electrónicas.

Destaca en la memoria descriptiva (página 8) que el plan formativo contará con la participación de 9 expertos en sus respectivos campos que proporcionarán el servicio de tutorización.

## **3. Servicios adicionales de seguimiento del aprovechamiento de la acción formativa por parte del alumnado. Monitorización y mentorización. (Hasta 3 puntos)**

GESTIÓN ESTRATÉGICA E INNOVACIÓN S.L. oferta 1 sesión Mastermind en la que los alumnos pueden compartir con otros empresarios experiencias y aprendizajes, lo que aportaría beneficios como motivación, crear una red de contactos, aprender de los demás y obtener una visión diferente.

Además, se ofrecerá al alumnado un servicio de mentoría durante todo el programa y 6 meses después de su finalización.

## **SUBTOTAL PROPUESTA TÉCNICA/MEMORIA DESCRIPTIVA DEL PROYECTO. PUNTUACIÓN GESTIÓN ESTRATÉGICA E INNOVACIÓN S.L.**

Adecuación global del conjunto de la propuesta técnica al objeto del contrato y al público destinatario. (Hasta 3 puntos)	2
Características de la plataforma: Descripción técnica, versatilidad y adecuación al colectivo (Teruel Joven. Habilidades y competencias empresariales. "Vente y fórmate" (Hasta 3 puntos)	2,5
Descripción del cronograma y características de la campaña de difusión y captación de alumnado. (Hasta 2 puntos)	1,5
Descripción del proceso de gestión de inscripciones del alumnado (Hasta 2 puntos)	1,5
Ficha de cada curso. Objetivos y contenidos propuestos. (Hasta 4 puntos)	1
Descripción general del desarrollo técnico, metodología de implantación y papel	1,5



<i>del docente (Hasta 2 puntos)</i>	
<b>TOTAL PUNTUACIÓN</b>	<b>10</b>

**SUBTOTAL PLAN DE FORMACIÓN. PUNTUACIÓN GESTIÓN ESTRATÉGICA E INNOVACIÓN S.L.**

<i>Mejoras en la gestión de la campaña provincial de difusión y captación del alumnado. Acciones publicitarias y promocionales. (Hasta 3 puntos)</i>	2
<i>Criterios de calidad en la atención y respuesta al alumnado por parte del personal docente. Tutorización. (Hasta 3 puntos)</i>	2
<i>Servicios adicionales de seguimiento del aprovechamiento de la acción formativa por parte del alumnado. Monitorización y mentorización. (Hasta 3 puntos)</i>	2
<b>TOTAL PUNTUACIÓN</b>	<b>6</b>

**SUBTOTAL PUNTUACIÓN GESTIÓN ESTRATÉGICA E INNOVACIÓN S.L.:16/25**

**3.- Conclusiones.-**

A tenor de lo establecido en los criterios de adjudicación evaluables mediante un juicio de valor (0 a 25 puntos) de la cláusula décima del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, se asignan las puntuaciones siguientes a las mercantiles presentadas a la licitación del contrato de Servicio de Asistencia técnica para la gestión de la acción formativa: Teruel Joven. Habilidades y competencias empresariales "Vente y fórmate".

Resumen de puntuaciones:

	<b>FORGAL FORMACIÓN Y CONSULTORÍA, S.L.</b>	<b>GESTIÓN ESTRATÉGICA E INNOVACIÓN S.L.</b>
<i>4º Criterio Memoria descriptiva del proyecto. (Hasta un máx de 16 puntos)</i>	8	10
<i>5º Criterio Mejoras (Hasta 9 puntos)</i>	2	6
<b>TOTAL PUNTUACIÓN</b>	<b>10</b>	<b>16</b>

No obstante lo anterior, la Presidencia acordará lo que estime más procedente."

A la vista del transcrito informe y tras un amplio cambio de impresiones, la Mesa de Contratación por unanimidad de sus miembros con derecho a voto, **ACUERDA:**

**Primero.-** Aceptar en todos sus términos el informe de valoración, emitido por la Técnico de Turismo de la Excm. Diputación Provincial de Teruel, con fecha 10 de junio de 2024, sobre la documentación ponderable a través de juicio de valor.

**Segundo.-** Aprobar la valoración realizada en el mencionado informe, que atiende a la siguiente puntuación:



	<b>FORGAL FORMACIÓN Y CONSULTORÍA, S.L.</b>	<b>GESTIÓN ESTRATÉGICA E INNOVACIÓN S.L.</b>
4º Criterio Memoria descriptiva del proyecto. (Hasta un máx de 16 puntos)	8	10
5º Criterio Mejoras Hasta 9 puntos)	2	6
<b>TOTAL PUNTUACIÓN</b>	10	16

A continuación por parte de la Secretaria de la Mesa de Contratación se procede al descifrado del archivo electrónico "B" *Proposición económica y documentación cuantificable de forma automática*, de las plicas presentadas al procedimiento de referencia, obteniendo el siguiente resultado:

**Plica nº1:** FORGAL FORMACIÓN Y CONSULTORÍA, S.L. (B-32428054)

- Proposición económica, [Anexo IV](#)

<b>BASE IMPONIBLE</b>	39.500,00 €
<b>I.V.A (21%)</b>	8.295,00 €
<b>TOTAL</b>	47.795,00 €

- Proposición técnica (criterios cuantificables de forma automática), [Anexo V](#)

<b>Número de alumnos/as adicionales</b>	12 alumnos por curso
---	----------------------

<b>Número de horas adicionales</b>	175 horas
------------------------------------	-----------

**Plica nº2:** GESTION ESTRATEGICA E INNOVACION, S.L. (B-99374134)

- Proposición económica, [Anexo IV](#)

<b>BASE IMPONIBLE</b>	45.592,56 €
<b>I.V.A (21%)</b>	9.574,43 €
<b>TOTAL</b>	55.166,99 €

- Proposición técnica (criterios cuantificables de forma automática), [Anexo V](#)

<b>Número de alumnos/as adicionales</b>	12 alumnos por curso
---	----------------------

<b>Número de horas adicionales</b>	175 horas
------------------------------------	-----------

A la vista del resultado que arroja la apertura del Archivo Electrónico B, y tras un amplio cambio de impresiones, la Mesa de Contratación, por unanimidad de todos sus miembros con derecho a voto, **ACUERDA:**



**Primero.-** Declarar ADMITIDAS al procedimiento 2841/2024 de “Servicios de asistencia técnica para gestión de la acción formativa: Teruel Joven. Habilidades y competencias empresariales VEN-TE Y FÓRMATE”, las ofertas presentadas por:

**Plica nº1:** Forgal Formación y Consultoría, S.L. (B-32428054)

**Plica nº2:** Gestión Estratégica e Innovación, S.L. (B-99374134)

**Segundo.-** Enviar a la Técnico del Servicio de Turismo, el contenido del archivo electrónico “B” de las ofertas presentadas, al objeto de comprobar si las mismas se encuentran en baja desproporcionada, y a continuación realizar la correspondiente valoración de los criterios cuantificables de forma automática.

Realizados los trámites anteriores, la Mesa de Contratación, se reunirá a los efectos de continuar con la tramitación del expediente.

Siendo las trece horas y treinta minutos, el Sr. Presidente de la Mesa, da por finalizado el Acto de Apertura, que firman todos los integrantes de la Mesa de Contratación en prueba de conformidad.

## DOCUMENTO FIRMADO ELECTRÓNICAMENTE

