

PLIEGO DE CLÁUSULAS TÉCNICAS QUE RIGE LA CONTRATACIÓN DE FORMACIÓN PARA IMPULSAR LA DIGITALIZACIÓN EN EL COMERCIO DE AZKOITIA DENTRO DE LAS AYUDAS PARA EL APOYO A MERCADOS, ZONAS URBANAS COMERCIALES, COMERCIO NO SEDENTARIO Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN EN EL MARCO DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA - NEXTGENERATIONEU

I. OBJETO DEL CONTRATO

El objeto de este documento es la definición de las condiciones de contratación de la formación para impulsar la digitalización en el comercio de Azkoitia dentro de las ayudas para el apoyo a mercados, zonas urbanas comerciales, comercio no sedentario y canales de comercialización en el marco del plan de recuperación, transformación y resiliencia financiado por la Unión Europea – Next Generation EU.

El presente contrato se enmarca en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia -Financiado por la Unión Europea – Next Generation EU. Aprobado definitivamente por Acuerdo del Consejo de Ministros de 13 de julio de 2021 sobre la base de la propuesta aprobada por la Comisión Europea el 16 de junio de 2021.

Este contrato se realiza en el marco de las actuaciones objeto de financiación en relación con las ayudas convocadas para el año 2022 por Resolución de la Secretaría de Estado de Comercio de 30 de junio de 2022, de conformidad con lo dispuesto en la Orden ICT/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, modificada por la Orden ICT/565/2022 de 15 de junio.

La línea de ayudas que financia este proyecto se incardina en el Componente 13 del Plan de Recuperación, denominado «Impulso a la PYME», en la inversión 4, apoyo al sector del comercio en la economía local, por su generación de empleo y cohesión social, para la financiación de proyectos de impulso a la competitividad, innovación y modernización de los canales de distribución, mercados municipales, de las áreas



AZKOITIANBAI

Proyecto integral para impulsar la competitividad, innovación y modernización y mejoras en el mercado, las áreas comerciales urbanas, mercados de venta no sedentaria y los canales cortos de comercialización del municipio de Azkoitia

comerciales urbanas, del comercio no sedentario y de los canales cortos de comercialización, áreas sobre las que ostentan competencias y contribuyan a aumentar su capacidad de innovación y a reducir su dependencia a un ámbito territorial concreto, diversificando las cadenas de suministro a través de la transformación digital.

II. CONDICIONES, DESARROLLO Y ALCANCE DE LOS SERVICIOS A REALIZAR.

Se plantea el desarrollo de un programa de sensibilización y formación al sector en relación a las nuevas tecnologías digitales. El objetivo es impulsar la mejora de las competencias del comercio y ayudar en la optimización y mejora del trabajo y los resultados en el uso de las herramientas digitales. Una formación basada en un asesoramiento individualizado sobre herramientas digitales, cómo utilizarlas y obtener mejores resultados.

El programa comprende varias fases:

1º Análisis del nivel de digitalización de cada comercio, su estrategia en la gestión de su empresa y en la relación con sus clientes, así como en la captación de consumidores, para elaborar un diagnóstico de mejora para cada comercio participante.

2º Diseño de un plan de mejora individualizado, en el que se definirá un itinerario individualizado para mejorar la capacitación y renovación del comercio adecuándose a las tendencias del mercado y alcanzar los objetivos definidos, siempre en relación a las nuevas herramientas digitales.

3º Ejecución del plan de mejora definido en el punto anterior, mediante sesiones individualizadas con cada comerciante (al menos 4 horas de formación con cada comerciante).

Entre los posibles contenidos a impartir, siempre dependiendo del comercio y sus necesidades, estarían:

- Herramientas de Google, con especial atención al Google MyBusiness
- WhatsAppBusiness



AZKOITIANBAI

Proyecto integral para impulsar la competitividad, innovación y modernización y mejoras en el mercado, las áreas comerciales urbanas, mercados de venta no sedentaria y los canales cortos de comercialización del municipio de Azkoitia

- Creadores de contenidos como Canva o InShot
- Redes sociales tales como Facebook, Instagram o TikTok
- Aplicaciones de comunicación como Mailchimp
- Cualquier otra herramienta que pudiera resultar interesante para el comercio en el análisis inicial.

La formación se debe desarrollar de forma práctica en sesiones individuales con cada comercio participante, en el propio comercio y en un horario previamente citado con el comerciante. La opción de participar en el programa debe estar abierta a todos los establecimientos y los productores del mercado. El objetivo debe ser llegar a una participación de 50 negocios. En cualquier caso, como la decisión de si participar o no está en manos de los propios negocios, se debe acreditar una participación mínima de 25 negocios mediante compromisos de participación firmados por los responsables de los negocios.

III. FINANCIACIÓN DEL CONTRATO

Existe crédito presupuestario suficiente para atender a las obligaciones que se deriven para el cumplimiento del contrato, en la partida presupuestaria que se indica a continuación:

8000.227.431.40.07.

IV. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO.

4.1 Presupuesto base de licitación

El presupuesto base de licitación anual será de **36.821,88€** que corresponden al principal, estando en este caso exento de IVA por ser un servicio de actividad formativa. Dicha cantidad podrá ser mejorada a la baja en sus ofertas por los licitadores.

4.2 Valor estimado del contrato



A los efectos previstos en el artículo 101 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (publicidad, procedimiento, etc.), el valor estimado del contrato, incluyendo prórrogas y modificaciones, asciende a **36.822,00€**.

Estas cantidades constituyen el presupuesto máximo de gasto para la realización de las prestaciones durante la duración del contrato a los precios ofertados.

4.3 Gastos e impuestos

Tanto en las proposiciones presentadas por los licitadores como en los presupuestos de adjudicación se entienden comprendidos todos los gastos generales, gastos financieros, seguros, transportes, desplazamientos, honorarios de personal a su cargo, tasas y toda clase de tributos.

V. SOLVENCIA ECONÓMICA Y FINANCIERA

Documentos acreditativos de la **solventia económica** de la entidad licitadora, se acreditará al menos por uno de los medios siguientes:

- a) Volumen anual de negocios, o bien volumen anual de negocios en el ámbito al que se refiera el contrato, referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos disponibles en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades empresariales y de presentación de las ofertas por importe igual o superior al exigido en el anuncio de licitación.
- b) Patrimonio neto, o bien ratio entre activos y pasivos, al cierre del último ejercicio económico para el que esté vencida la obligación de aprobación de cuentas anuales por importe igual o superior al exigido en el presente pliego.

Kontxi Larrañaga Goenaga

Técnica de Comercio

