

INFORME TÈCNIC DELS CRITERIS DE VALOR PER A L'ADJUDICACIÓ DEL CONTRACTE DE SERVEIS PER A LA GESTIÓ D'UN PROGRAMA D'ASSESSORAMENT DIRIGIT AL TEIXIT COMERCIAL DE PROXIMITAT

El present informe descriu el procés de valoració dels criteris de valor del concurs per a l'adjudicació del contracte de serveis per a la gestió d'un programa d'assessorament dirigit al teixit comercial de Proximitat.

Han presentat oferta les empreses següents:

Num LOT	EMPRESSES PRESENTADES	NUM OFERTES
1	ACTION ORIENTED. CONSULCAT CONSULTORIA I FORMACIÓ SLU. FUNDACIÓ CECOT INNOVACIÓ. J3B3 ECONOMICS. PENÍNSULA CORPORATE INNOVATION. PROCOM RETAIL SL.	6

Els criteris vinculats a l'objecte del contracte que depenen d'un judici de valor i que serviran de base per a la seva adjudicació tenen una puntuació màxima de 50 punts i seran ponderats de la manera següent:

- 1.2.1) **Proposta d'estratègia per a desenvolupar la fase inicial** d'un programa d'assessorament a comerços i serveis de proximitat. Fins a 10 punts. Aquest criteri es subdivideix en 2 subcriteris:

1.2.1.1 Cronograma i un calendari detallat amb la relació de recursos humans emprats per desenvolupar-los, d'acord als objectius del programa d'assessorament comercial esmentats al punt 2 del PPT "Finalitat del contracte". Fins a 5 punts.

1.2.1.2 Definició i disseny d'una estratègia de prospecció i captació de nous comerços pel programa. Fins a 5 punts.

- 1.2.2) **Descripció metodològica de la proposta d'intervenció**, concreta per a cada agent, que inclogui: la proposta de desenvolupament de la diagnosi inicial, la proposta de pla d'acció pels comerços o entitats participants i la seva implementació. Es valorarà el valor afegit i la innovació en la proposta, fins a 10 punts. Aquest criteri es subdivideix en 3 subcriteris:

1.2.2.1. Proposta de desenvolupament de la diagnosi inicial. Fins a 10 punts.

1.2.2.2. Proposta de pla d'acció. Fins a 10 punts.

1.2.2.3. Proposta d'implementació del pla d'acció. Fins a 10 punts.

- 1.2.3) **Proposta de tancament de la intervenció**. Fins a 10 punts. Aquest criteri es subdivideix en 2 subcriteris:

1.2.3.1. Proposta de tancament dirigida al comerciant o entitat comercial. Fins a 5 punts.

1.2.3.2. Proposta d'estratègia d'avaluació de resultats quantitativa i qualitativa que avaluïn les diferents accions desenvolupades. Fins a 5 punts.

Ens licitador	Cronograma i un calendari detallat amb la relació de recursos humans emprats per desenvolupar-los, d'acord als objectius del programa d'assessorament comercial esmentats al punt 2 del PPT "Finalitat del contracte". (5 punts)	Definició i disseny d'una estratègia de prospecció i captació de nous comerços pel programa. (5 punts)	Proposta de desenvolupament de la diagnosi inicial. (10 punts)	Proposta de pla d'acció. (10 punts)	Proposta d'implementació del pla d'acció. (10 punts)	Proposta de tancament dirigida al comerciant o entitat comercial. (5 punts)	Proposta d'estratègia d'avaluació de resultats quantitativa i qualitativa que avaluin les diferents accions desenvolupades. (5 punts)	Puntuació total (sobre 50 punts)
ACTION ORIENTED.	5	5	10	6	10	5	5	46
CONSULCAT CONSULTORIA I FORMACIÓ SLU.	5	5	10	10	10	5	2	47
FUNDACIÓ CECOT INNOVACIÓ.	2	2	6	6	10	5	5	36
J3B3 ECONOMICS. CIF núm.	5	5	10	10	10	5	2	47
PENÍNSULA CORPORATE INNOVATION.	5	5	6	10	6	5	2	39
PROCOM RETAIL SL.	5	2	10	6	10	5	5	43

Aquestes puntuacions es basen en els criteris que es poden veure en l'annex següent i ha estat valorat per:

Bàrbara Guix Barbero
Responsable de Proximitat

ANNEX INFORMES

Els criteris vinculats a l'objecte del contracte que depenen d'un judici de valor i que serviran de base per a la seva adjudicació tenen una puntuació màxima de 50 punts i seran ponderats de la manera següent:

- 1.2.1) Proposta d'**estratègia per a desenvolupar la fase inicial** d'un programa d'assessorament a comerços i serveis de proximitat. **Fins a 10 punts**. Aquest criteri es subdivideix en 2 subcriteris:

- 1.2.1.1 Cronograma i un calendari detallat amb la relació de recursos humans emprats per desenvolupar-los, d'acord als objectius del programa d'assessorament comercial esmentats al punt 2 del PPT "Finalitat del contracte". (5 punts).

- 1.2.1.2 Definició i disseny d'una estratègia de prospecció i captació de nous comerços pel programa. (5 punts).

- 1.2.2) **Descripció metodològica de la proposta d'intervenció**, concreta per a cada agent, que inclogui: la proposta de desenvolupament de la diagnosi inicial, la proposta de pla d'acció pels comerços o entitats participants i la seva implementació. Es valorarà el valor afegit i la innovació en la proposta. **Fins a 10 punts**. Aquest criteri es subdivideix en 3 subcriteris:

- 1.2.2.1. Proposta de desenvolupament de la diagnosi inicial. (10 punts).

- 1.2.2.2. Proposta de pla d'acció. (10 punts).

- 1.2.2.3. Proposta d'implementació del pla d'acció. (10 punts).

- 1.2.3) **Proposta de tancament de la intervenció**. **Fins a 10 punts**. Aquest criteri es subdivideix en 2 subcriteris:

- 1.2.3.1. Proposta de tancament dirigida al comerciant o entitat comercial. (5 punts).

- 1.2.3.2. Proposta d'estratègia d'avaluació de resultats quantitativa i qualitativa que avaluïn les diferents accions desenvolupades. (5 punts).

Ens licitador
Puntuació

ACTION ORIENTED.
46

Cronograma i un calendari detallat amb la relació de recursos humans emprats per desenvolupar-los, d'acord als objectius del programa d'assessorament comercial esmentats al punt 2 del PPT "Finalitat del contracte". (5 punts).

Puntuació: 5

Fa una planificació que vincula als objectius del programa. El cronograma presenta un cert desajust. Per la resta, parla d'eines específiques de gestió, com reaccionarien davant imprevistos i desajustos i el seguiment amb informes quinzenals. A més, detalla molt bé els recursos humans i com s'organitzarien. Parla d'indicadors d'impacte. Molt bona descripció. Proposa possibles riscos (baixa participació, per exemple) i les accions conseqüents que planteja.

Definició i disseny d'una estratègia de prospecció i captació de nous comerços pel programa. (5 punts).

Puntuació: 5

Fa una descripció molt detallada de l'estratègia de prospecció i captació, detallant propostes, recursos, mecanismes i eines, (campanyes digitals, mapa interactiu, gamificació i benchmarking), adaptant-lo a diferents targets. Inclou indicadors d'avaluació. Metodologia estratificada per sector, perfil, territori i associacions. Com a punt negatiu, barreja conceptes "L'estratègia es connectarà amb els plans estratègics municipals de promoció econòmica i inclusió social, així com amb programes cofinançats (com FEDER o Barcelona Activa), per garantir coherència institucional i sinergies territorials". Fa molt bé el plantejament teòric però no fa al·lusió a districtes específics.

Proposta de desenvolupament de la diagnosi inicial. (10 punts).

Puntuació: 10

Aporten eina : Índex de Maduresa Comercial (IMC) amb àrees clau, percentils, etiquetes ODS i tauler de control. Inclou exemple funcional, metodologia en 5 fases i eines digitals. Descripció exhaustiva i de qualitat.

Proposta de pla d'acció. (10 punts).

Puntuació: 6

Fa una descripció completa i detallada de la proposta. De com treballarien els plans d'acció i els itineraris. Estructura els continguts en 7 blocs, de manera que engloba tots els àmbits de gestió i digitalització. Inclouen cronograma, avaluació, proposta de materials i recursos. Preocupa el que puguin fer per licitació, ja que parlen de xxss, d'una intranet...i això serà complicat. Ben treballada la proposta i dona resposta a tots els apartats plantejats, tot i que l'adaptació a perfils i sectors la fa però de manera genèrica, falta una mica de concreció aquí. També parla de districtes amb més necessitats per exemple, però de manera teòrica i genèrica.

Proposta d'implementació del pla d'acció. (10 punts).

Puntuació:

Proposta molt elaborada, detallada, adequada, catàleg de continguts amb 7 temàtiques tant per assessoraments individuals com grupals. De cada temàtica pengen possibles sessions concretes. Inclou individuals i sessions grupals. Inclou durada, públic objectiu, subtemàtiques i justificació.

10

Proposta de tancament dirigida al comerciant o entitat comercial. (5 punts).

Puntuació:

Proposta molt detallada, coherent i adequada. Parlen d'avaluació (què ha passat durant aquest temps...) i de materials i recursos a disposició del comerç.

5

Proposta d'estratègia d'avaluació de resultats quantitativa i qualitativa que avaluïn les diferents accions desenvolupades. (5 punts).

Puntuació:

Presenta una estratègia d'avaluació detallada i completa. Inclou indicadors i mètriques quantitatives i qualitatives, es basa en la diagnosi inicial i en la feina realitzada durant els assessoraments. Inclou exemple. Tot detallat i concretat, tot i que força teòric. Mancaria una mica més d'aterratge amb la realitat comercial que es trobaran. Inclou exemple

5

Ens licitador
Puntuació

CONSULCAT CONSULTORIA I FORMACIÓ SLU.
47

Cronograma i un calendari detallat amb la relació de recursos humans emprats per desenvolupar-los, d'acord als objectius del programa d'assessorament comercial esmentats al punt 2 del PPT "Finalitat del contracte". (5 punts).

Puntuació: 5

Fa una proposta detallada incorporant la majoria d' ítems demanats: detalla l'estructura de recursos humans emprats en funció de les diferents tasques i responsabilitats del programa i a més especifica col·lectius i planteja abordatges específics. Calendari molt detallat i aterrat a la realitat comercial de la ciutat. És tot coherent i ho han aterrat a la realitat de la ciutat, però manca com gestionar desajustos.

Definició i disseny d'una estratègia de prospecció i captació de nous comerços pel programa. (5 punts).

Puntuació: 5

Fa proposta molt detallada, i l'aterra. Segmenta la prospecció en funció de la realitat del territori, dels sectors, perfils de comerciants atenent a la seva diversitat. Incorpora seguiment amb KPIs de prospecció i captació.

Proposta de desenvolupament de la diagnosi inicial. (10 punts).

Puntuació: 10

Metodologia, eines i recursos definits de manera molt concreta, està tot desenvolupat i molt aterrat a la realitat dels comerciants. Defineix una eina objectivable, que seria un forms, amb tots els àmbits a analitzar. Proposa dedicar temps a la diagnosi i retornar un informe visual i entenedor al comerç. Incorpora exemple funcional.

Proposta de pla d'acció. (10 punts).

Puntuació: 10

Proposta molt completa i detallada i justificada amb el punt de partida. Personalitzen la proposta de treball segons necessitat, maduresa i context territorial. però especifiquen possibles continguts que formarien els itineraris. I incorpora continguts, eines i recursos no contemplats al PPT.

Proposta d'implementació del pla d'acció. (10 punts).

Puntuació: 10

Proposta molt detallada, adequada. Selecció de temàtiques raonada i justificada. Tot aterrat

Proposta de tancament dirigida al comerciant o entitat comercial. (5 punts).

Puntuació: 5

Proposta que contempla tot el que es demana, incorpora informe per presentar al comerç, caixa d'eines i avaluació, en el foment de la finalització i temps després. Ho justifica amb molta precisió.

Proposta d'estratègia d'avaluació de resultats quantitativa i qualitativa que avaluin les diferents accions desenvolupades. (5 punts).

Puntuació: 2

Defineix les mètriques i indicadors a utilitzar, coherents amb tot el procés d'assessorament i amb el que es vol detectar. Falta exemple.

Ens licitador
Puntuació

FUNDACIÓ CECOT INNOVACIÓ.
36

Cronograma i un calendari detallat amb la relació de recursos humans emprats per desenvolupar-los, d'acord als objectius del programa d'assessorament comercial esmentats al punt 2 del PPT "Finalitat del contracte". (5 punts).

Puntuació: 2

Descripció detallada. Té un error en calendari en un àmbit que posa 2025. És una proposta adaptada i coherent amb el seu programa Help Empresa, proposen utilitzar el seu CRM... encabeixen el CaP en el seu programa, però no és una solució específica i pròpia.

Definició i disseny d'una estratègia de prospecció i captació de nous comerços pel programa. (5 punts).

Puntuació: 2

Proposta de captació genèrica, amb detall sobre les accions que faran i portes a les que trucaran. Falten els abordatges específics per sector i per perfil de comerciant. Tampoc aborda diversitat comercial. Per la resta, recull tot.

Proposta de desenvolupament de la diagnosi inicial. (10 punts).

Puntuació: 6

Basen tota la seva proposta en la seva eina de help empresa. Parlen d'eina de diagnosi per conèixer punt de partida i a partir d'aquí establirà el pla d'acció amb diferents itineraris. Els àmbits, més enllà de la vessant econòmica, es citen però no s'aprofundeix. La sensació general és que són diagnosis a empreses en general i no a comerç o serveis de proximitat.

Proposta de pla d'acció. (10 punts).

Puntuació: 6

Proposta detallada i coherent, però no detalla cronograma, per exemple. Les formacions grupals son totes online, i sobre altres continguts, proposen assessorar en altres àmbits com el de la sostenibilitat i de la igualtat. La majoria de comerços que sol·liciten suport del CaP són autònoms, amb estructura molt petita, i no és una demanda que arribi.

Proposta d'implementació del pla d'acció. (10 punts).

Puntuació: 10

Fa proposta tant per assessoraments individuals com grupals. I ho fa concretant tot el que es demana. En el catàleg d'assessoraments individuals no concreta la durada. Sembla un copy-paste del catàleg propi de formacions, són formacions on line sense tenir en compte el territori d'implementació. Però tot i això és un catàleg molt complet.

Proposta de tancament dirigida al comerciant o entitat comercial. (5 punts).

Puntuació: 5

Proposta molt elaborada i completa

Proposta d'estratègia d'avaluació de resultats quantitativa i qualitativa que avaluïn les diferents accions desenvolupades. (5 punts).

Puntuació: 5

Han presentat indicadors i mètriques quantitatives i qualitatives



Cronograma i un calendari detallat amb la relació de recursos humans emprats per desenvolupar-los, d'acord als objectius del programa d'assessorament comercial esmentats al punt 2 del PPT "Finalitat del contracte". (5 punts).

Puntuació: 5

Detallen cronograma amb les diferents aspectes a cobrir amb el programa. Planteja com aliats les associacions de comerciants. Parla d'eines, formularis, mecanismes i detalla rrhh. Adequació al teixit comercial però no parlen de com gestionaran desajustos ni com es presentaran informes. Parlen de landing page per districte, complicat-

Definició i disseny d'una estratègia de prospecció i captació de nous comerços pel programa. (5 punts).

Puntuació: 5

La descripció és detallada i coherent. Estratègia multicanal detallada, amb fases, accions concretes. Aterra al teixit comercial de la ciutat amb exemples concrets.

Proposta de desenvolupament de la diagnosi inicial. (10 punts).

Puntuació: 10

Parla d'eina específica (avaluació 360º + SPIN + matriu Eisenhower) i detalla amb precisió els continguts a treballar que orientarà la intervenció posterior. Fa descripció adequada de la metodologia i eina. Queda clar com faria la diagnosi inicial.

Proposta de pla d'acció. (10 punts).

Puntuació: 10

Proposta molt completa amb 5 itineraris, metodologia detallada, cronograma, recursos, materials i tècniques d'avaluació. Inclou elements innovadors i adaptació sectorial. No queda clar si tothom ha de fer els 5 itineraris.

Proposta d'implementació del pla d'acció. (10 punts).

Puntuació:

Incorpora un catàleg de continguts molt complet: 6 temàtiques per assessoraments individuals i 6 per sessions grupals, amb continguts raonats i justificats.

10

Proposta de tancament dirigida al comerciant o entitat comercial. (5 punts).

Puntuació:

Informe final detallat, accions prioritzades, full de ruta i jornada grupal de tancament. Coherència amb les fases anteriors.

5

Proposta d'estratègia d'avaluació de resultats quantitativa i qualitativa que avaluïn les diferents accions desenvolupades. (5 punts).

Puntuació:

Fan una bona recollida de les eines i formularis que utilitzaran. Parlen més de què ha fet el comerç que del que ha aconseguit amb l'assessorament. Falta exemple concret

2

Ens licitador **PENÍNSULA CORPORATE INNOVATION.**
Puntuació **39**

Cronograma i un calendari detallat amb la relació de recursos humans emprats per desenvolupar-los, d'acord als objectius del programa d'assessorament comercial esmentats al punt 2 del PPT "Finalitat del contracte". (5 punts).

Puntuació: 5

Fa una descripció molt detallada, vinculant la proposta als objectius del programa, amb calendari. Parlen d'eines i de com es gestionaran els desajustos i riscos. També concreten els rrhh

Definició i disseny d'una estratègia de prospecció i captació de nous comerços pel programa. (5 punts).

Puntuació: 5

Descripció molt detallada que aborda tots els ítems plantejats. Interessant l'eina que plantegen: RADAR, permet veure la presència digital del comerç, i la seva activitat. També interessants els KPIs i el quadre de comandament específic per a l'estratègia de captació, parlen d'un dashboard que permetrà visualitzar el progrés respecte a objectius.

Proposta de desenvolupament de la diagnosi inicial. (10 punts).

Puntuació: 6

Parla d'eina objectivable, combinant l'anàlisi qualitativa amb una eina d'avaluació quantitativa i objectivable: test maduresa empresarial. Parla de com detecta els àmbits a treballar. Falta exemple.

Proposta de pla d'acció. (10 punts).

Puntuació: 10

Proposa arquitectura d'itineraris formatius model: fulls de ruta pre-dissenyats que aborden els reptes més comuns del teixit comercial. Base de mòduls flexible que l'assessor utilitza, en col·laboració amb el comerciant, per construir un pla d'acció 100% personalitzat de manera eficient i coherent. Presenta itinerari específic restauració. Parla de la presencialitat en una primera entrevista, i després a pactar. Incorpora tècniques d'avaluació i control. No fa proposta innovadora però el que presenta ho presenta molt bé. Falta cronograma

Proposta d'implementació del pla d'acció. (10 punts).

Puntuació:

Proposta molt detallada, continguts molt específics. Selecció de temàtiques raonada, tot molt bé. Però presenten 4 temàtiques en el catàleg grupal.

6

Proposta de tancament dirigida al comerciant o entitat comercial. (5 punts).

Puntuació:

Qüestionari de Maduresa Empresarial realitzat a la diagnosi inicial i al final del procés. Caixa d'Eines Personalitzada, document digital pràctic que recopila i organitza les eines, plantilles i recursos concrets que s'han treballat o identificat durant l'assessorament. Repositori de consulta ràpida per aplicar de forma autònoma allò que ha après.

5

Proposta d'estratègia d'avaluació de resultats quantitativa i qualitativa que avaluïn les diferents accions desenvolupades. (5 punts).

Puntuació:

Molt ben detallada l'estratègia d'avaluació. Incorpora eines quall i quantitatives, objectives. "Hem generat un canvi positiu i mesurable en les competències i la gestió dels participants?" A més proposa seguiment als 6 mesos. Manca la identificació d'aspectes i necessitats no cobertes pel programa i exemple concret.

2

Ens licitador
Puntuació

PROCOM RETAIL SL.
43

Cronograma i un calendari detallat amb la relació de recursos humans emprats per desenvolupar-los, d'acord als objectius del programa d'assessorament comercial esmentats al punt 2 del PPT "Finalitat del contracte". (5 punts).

Puntuació: 5

Presenta una planificació molt aterrada, coherent i concreta. Es descriuen eines, però no s'aborden els desajustos. Sí que parlen de com s'aniran presentant les dades.

Definició i disseny d'una estratègia de prospecció i captació de nous comerços pel programa. (5 punts).

Puntuació: 2

En la proposta incorpora agents per sectors (gremis) i dades a tenir en compte amb col·lectius com pot ser el d'origen cultural divers però faltaria fer abordatges específics. Per la resta recull la resta d'ítems de manera detallada.

Proposta de desenvolupament de la diagnosi inicial. (10 punts).

Puntuació: 10

Defineix eina objectivable i complementa amb altres aspectes. Ofereix 2 models de proposta de pla de treball en funció dels interessos i voluntat del comerç: un més complet i un altre més sintètic.

Proposta de pla d'acció. (10 punts).

Puntuació: 6

Fa una proposta de continguts molt ben detallada i justificada. El que no recull és tema presencialitat/virtualitat, tot i que sí combina assessoraments individuals amb atenció grupal. Molt encertada la diferenciació sobre sector restauració i entitats comercials. Cronograma especificat. Es troben a faltar tècniques d'avaluació interna i control d'implementació.

Proposta d'implementació del pla d'acció. (10 punts).

Puntuació: 10

Proposta molt detallada per els 2 formats. Inclouen un bon catàleg i proposen innovació.

Proposta de tancament dirigida al comerciant o entitat comercial. (5 punts).

Puntuació: 5

Proposta molt detallada, incorpora caixa d'eines i alguna idea innovadora.

Proposta d'estratègia d'avaluació de resultats quantitativa i qualitativa que avaluin les diferents accions desenvolupades. (5 punts).

Puntuació:

5

Bona proposta, concreta, amb mètriques quanti i quali i coherents amb la proposta. Faltaria identificar aspectes i necessitats no cobertes pel programa.