



Expedient núm.: 4561/2025

Informe tècnic de valoració d'un contracte de serveis per procediment obert

Procediment: Contractacions

Assumpte:

VALORACIÓ DE LES PROPOSTES TÈCNIQUES REBUDES PER AL CONTRACTE PER PROCEDIMENT OBERT DEL "PROGRAMA 360. ASSESSORAMENT INTEGRAL A LES EMPRESES DEL BAIX EBRE" DEL PROJECTE TREBALL A LES COMARQUES: BAIX EBRE AVANT. PERÍODE 2025-2026.

INFORME TÈCNIC

1. Introducció

Aquest document correspon a l'informe tècnic de valoració de les ofertes presentades per a la contractació del "Programa 360. Assessorament integral a les empreses del Baix Ebre" del projecte *Treball a les Comarques Baix Ebre Avant*. Aquesta acció s'ha quantificat per un valor estimat de 82.264,62 euros més IVA, inclosa la pròrroga.

Per a aquesta contractació han presentat proposta les empreses:

Empresa
A) BUCONDA, SLU
B) CONSULTCAT CONSULTORIA I FORMACIÓ, SLU
C) CUSTOMER SERVICE CONSULTING, SL
D) D'ALEPH INICIATIVES Y ORGANIZACIÓN, SA
E) I4SME PROJECTS, SL
F) MADIMON CALAF, SL
G) OPTIMPEOPLE, SL
H) PENINSULA CORPORATE INNOVATION, SL
I) SOCIETY AND NEUROBUSINESS EXPERIENCE, SL
J) TOBALINA CONSULTING GROUP, SL

2. Valoració de les ofertes

Les propostes presentades pels licitadors han estat valorades d'acord a la *Clàusula 10A.- Criteris d'adjudicació sobre un total de 100 punts, tenint en compte les especificacions detallades als corresponents Plecs i d'acord amb les següents ponderacions raonades:*





- A. Criteris avaluables de forma automàtica (50 punts).
 - A.1. Proposició Econòmica (20 punts)
 - A.2. Valoració de l'experiència professional (30 punts)
- B. Criteris tècnics sotmesos a judicis de valor 50 punts).
 - B.1. Proposta tècnica (50 punts)

B.- Criteris tècnics sotmesos a judicis de valor:

Fins a 50 punts

Segons es fa constar als corresponents plecs, es puntuarà el grau d'adequació de la proposta tècnica presentada tenint en compte la clàusula T3 del Plec de Clàusules Tècniques, i atenent a la clàusula 10A. del Plec de Clàusules Administratives Particulars, APARTAT B: CRITERIS ADJUDICACIÓ TÈCNICS SOTMESOS A JUDICI DE VALOR, on el barem de puntuació serà el següent:

- a) Grau d'adequació de la proposta tècnica presentada per a l'execució de l'acció "Programa 360. Assessorament integral a les empreses del Baix Ebre" pel que fa al contingut mínim de les especificitats reflectides a la clàusula T3 (de 0 a 50 punts), segons el següent detall:
 - **Objectius a assolir amb els serveis prestats (de 0 a 5 punts)**
Es valorarà la identificació clara d'objectius específics i mesurables a assolir durant l'execució del servei, la seva alineació a l'objectiu general del programa i la capacitat per aportar valor afegir.
 - **Metodologia per a la prestació del servei (de 0 a 5 punts)**
Es valorarà la qualitat de la metodologia proposada per a la prestació del servei, valorant la claretat i concreció del plantejament metodològic per garantir el correcte seguiment i desenvolupament de les activitats a realitzar.
 - **Desenvolupament del programa de treball (de 0 a 15 punts)**
Es valorarà l'estructura del programa de treball proposat que contingui el desenvolupament d'activitats concretes i adequades a les activitats sol·licitades. S'haurà d'indicar el nombre màxim d'empreses beneficiàries que es podran assessorar en el marc de l'acció, tenint en compte que no poden ser menys de 12 empreses en la part genèrica, ni menys de 7 projectes en el cas de l'acompanyament a través dels Fons de Transició Nuclear.
 - **Calendari i fases d'execució (de 0 a 5 punts)**
Es valorarà la proposta de planificació temporal del servei de manera clara, concreta, ordenada i seqüenciada per tal que es pugui fer un seguiment de les tasques a executar.





- **Resultats esperats i productes a lliurar (de 0 a 5 punts)**

Es valorarà la definició de resultats concrets i mesurables a obtenir en cadascuna de les activitats proposades, garantint com a mínim aquests:

- Diagnosticar la situació inicial de 12 empreses.
- Realitzar l'acompanyament i assessorament individualitzat a 12 empreses.
- Acompanyar i donar suport a 7 projectes per al finançament a través dels Fons de Transició Nuclear o altres Fons de Finançament
- Elaborar 12 plans de millora amb les actuacions treballades amb cada empresa que inclogui una proposta d'accions a executar a curt/mig termini.
- Elaborar 7 informes sobre els projectes assessorats per al finançament a través dels Fons de Transició Nuclear o altres Fons de Finançament.

- **Equip de Treball (de 0 a 5 punts)**

Es valorarà la composició i qualificació de l'equip tècnic assignat al contracte d'acord amb les especificacions de l'apartat T3.2 del Plec de Clàusules Tècniques

- **Activitats complementàries o altres millores proposades pel licitador (de 0 a 10 punts)**

Opcionalment, l'empresa contractant podrà proposar altres actuacions que impliquin sessions grupals (networking, càpsules formatives, tallers o altres de naturalesa anàloga) per dotar de nous coneixements i/o tendències per millorar la competència de les empreses, o altres activitats complementàries que ajudin a les empreses en la consecució dels objectius acordats. Per tal que l'òrgan de contractació pugui fer-ne una valoració, es necessari que es detallin les actuacions proposades indicant les temàtiques o continguts de la/es sessió/ns, o el detall de les activitats complementàries proposades a realitzar a les empreses.

Aquesta proposta de servei

. S'ha de redactar de forma detallada, indexada i degudament foliada que contingui de forma clara i precisa els punts descrits en aquesta clàusula.

. No es tindrà en compte els continguts de la proposta que es limitin a qüestions generals o introductòries, o bé que consisteixin en la repetició de la informació continguda en el plec de clàusules tècniques.

. La proposta tècnica presentada, en conjunt, ha de tenir una extensió màxima de 20 pàgines en lletra Arial, cos 10. La portada, la contraportada i l'índex, què és obligatori, no computaran als efectes del nombre de pàgines.

. Ha d'estar signada per algun dels sistemes de signatura electrònica admesos en dret.





Taula d'escalles qualitatives per a la valoració de la proposta tècnica

Nivell de qualitat	Descripció	Puntuació orientativa (sobre el màxim de cada ítem)
Exhaustiva i coherent	La proposta és molt complerta i ben estructurada. Fa referència a tots els aspectes principals sol·licitats, amb explicacions clares, solucions concretes, adequades i realitzables. Inclou aportacions pròpies de valor que milloren clarament el servei	100% del màxim de l'ítem
Correcta i coherent	La proposta dona resposta adequada a gairebé tots els aspectes sol·licitats. És clara i raonada, amb coherència interna i solucions realitzables, però amb menys profunditat o detall que l'escala anterior.	75% del màxim de l'ítem
Suficient	La proposta és acceptable i entenedora, cobreix la majoria d'aspectes bàsics però amb algunes mancances de detall, concreció o justificació. La coherència és present però limitada.	50% del màxim de l'ítem
Insuficient o poc rellevant	La proposta no desenvolupa prou els punts requerits, és superficial, poc estructurada o conté incoherències. Pot no fer referència a aspectes rellevants o no justificar de manera adequada les propostes o ser inexistent.	0% del màxim de l'ítem

Tenint en compte tot l'exposat, es passa a realitzar una valoració justificada de les 10 ofertes presentades:

Oferta A: BUCONDA, SLU

Criteris	Punts	Valoració de la puntuació
Objectius a assolir amb els	2,5	Suficient: Manca la identificació clara d'objectius





serveis prestats (de 0 a 5 punts)		específics i mesurables en cadascuna de les fases i activitats proposades. No en totes les fases i accions proposades s'identifica l'objectiu específic. Tot i que els objectius específics proposats al final de la proposta, s'alineen a l'objectiu general del programa, algun d'ells són generals, on només 2 d'ells són concrets i mesurables. Els objectius específics no es troben recollits en un únic apartat, sinó dispersos al llarg de tota la proposta i tampoc s'identifiquen objectius específics en cada acció concreta (només alguns), el que dificulta el seu seguiment i mesura. A banda, les mètriques que proposa com a objectius del programa són globals i poc justificades en la memòria per poder avaluar si es poden aconseguir amb les accions proposades. És a dir, es presenten sense suficient justificació o parametrització en funció de volum de 12 empreses, on la proposta no explicita com aquestes xifres es deriven de l'estratègia o l'activitat concreta.
Metodologia per a la prestació del servei (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i coherent: Tot i que exposa una metodologia general fonamentada amb principis generals, la proposta metodològica s'identifica dintre del desenvolupament del programa de treball proposat. La metodologia que es presenta es completa però complexa. La memòria presenta moltes tasques i subtasques que podrien dificultar el seguiment i la prioritització. Pel que fa a l'eix 1, les 4 fases que s'exposen, no és presenten del tot clares i diferenciades, concretament la fase 2 i la fase 3 on aquestes es troben entremesclades. A més a més el nivell de detall i concreció que es realitza a la fase de diagnosi i que es valora molt positivament, manca en la resta de fases, sobretot en la fase 3 de tancament, on es presenten de manera més esquemàtica. Tampoc es detallen criteris concrets de decisió o prioritització entre les múltiples accions possibles proposades. I no es detalla la càrrega horària per fase. Tot i així, les eines metodològiques específiques proposades per a l'execució i seguiment de les accions es consideren adequades, coherents i realitzables.
Desenvolupament del programa de treball (de 0 a 15 punts)	11,25	Correcta i coherent. Tot i que presenta una estructura del programa de treball completa amb 3 eixos i múltiples fases ben definides i estructurades, a la pràctica, la fase 2 i 3 de l'eix 1, es presenten entremesclades, per tant el desenvolupament detallat





		d'activitats concretes i adequades en cada fase, no es reflexa a la fase 2 i 3 de l'eix 1, que és el "core" de l'assessorament. La descripció de certes tasques de l'Eix 1 (especialment la sub-tasca TK1107 sobre maduresa digital i IA) és molt extensa i detallada però conté elements que bordegen la repetició de principis generals d'IA aplicables a qualsevol context, sense concretar-los prou en el context específic de les PIMES del Baix Ebre. Algunes tasques de l'Eix 2 (per exemple, la tasca 2.5 de "seguiment estratègic") estan menys desenvolupades que les de l'Eix 1, creant un desequilibri en el nivell de detall. Manca un cronograma visual que faciliti la comprensió del flux temporal de les diverses accions proposades i tampoc especifica lliurables intermedis per a totes les tasques (només alguns), on algunes tasques no tenen lliurable associat explícit. La fase de tancament es presenta més esquemàtica que la resta de fases. Tampoc es detalla el nombre de sessions de treball associades a cada fase de treball o a cada acció concreta per tal d'optimitzar i repartir els recursos que ofereix el programa (nombre d'hores disponibles per poder realitzar el treball). Només es mencionen freqüències de reunions (bimensuals de seguiment).
Calendari i fases d'execució (de 0 a 5 punts)	0	Insuficient o poc rellevant. La memòria no presenta un calendari explícit (Gantt, cronograma setmanal/mensual), ni un calendari concret amb dates o terminis de finalització del treball proposat. Només menciona que es "proposarà planificació" a la reunió kick-off, però no la presenta a la memòria. No es quantifica el temps previst per a cada fase (diagnosi: quants mesos/setmanes? pla d'acció: quants mesos/setmanes? Implementació, seguiment, etc). No especifica quan es lliuraran els diferents documents (plans d'acció, informes finals, etc.) D'aquesta manera no es pot fer un seguiment i evolució del programa tenint en compte el termini previst d'execució. La memòria no es concreta temporalment.
Resultats esperats i productes a lliurar (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i coherent. La proposta compleix tots els mínims obligatoris del criteri (12 diagnòstics, 12 assessoraments, 7 acompanyaments finançament, 12





		plans millora, 7 informes). Hi ha una definició clara i concreta dels productes a lliurar en cada fase, encara que no especifica lliurables per a totes les tasques (només alguns). Presenta resultats mesurables amb indicadors quantificables. I es valora positivament que presenta una estructura detallada del contingut dels plans d'acció i informes finals i lliurables addicionals que milloren el servei (actes, sistema BI, materials formatius). Per contra, les mètriques globals (700.000 EUR, 250% SROI, i la generació d'ocupació en 4 persones) no estan justificades o desglossades per empresa. Per a 12 empreses, és important que es vegi com es distribueixen aquests valors. El SROI 250% és una xifra ambiciosa però la memòria no explica la metodologia de càlcul o els supòsits de partida. Els plans de millora descriuen format (DAFO, accions, indicadors) però no es concreta el número d'accions previst per empresa o la profunditat de les mateixes. La Fase 3 (fulls de ruta digitalització) es presenta com a lliurable però no està clar si es produirà per a totes les 12 empreses o només per a algunes.
Equip de Treball (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i Coherent. La proposta presenta un equip de 4 professionals multidisciplinaris però no es detalla com els 4 membres de l'equip es distribuïran temporalment entre 12 empreses i quina fase executarà cadascú, només menciona una dedicació segons les necessitats i expertesa de cada professional. Per tant, falta clarificació de dedicació ja que no es quantifica hores/dedicació per consultor. S'observa que hi ha la manca d'un perfil amb coneixements i expertesa en Fons de Transició Nuclear, convocatòries públiques o preparació de sol·licituds de finançament. Aquesta és una tasca important en el desenvolupament de l'eix 2. Tampoc es clarifica qui serà el responsable de coordinació entre els 4 i el principal interlocutor amb l'equip tècnic del projecte Baix Ebre Avant. Per tant, es presenta un equip multidisciplinari, experimentat, amb especialitzacions clares en estratègia, economia circular, màrqueting i comunicació que cobreix les bases del programa, però la manca de clarificació en la dedicació, la falta del perfil en el finançament explícit, i la no identificació de la persona que portarà





		la coordinació de l'acció, són debilitats que impedeixen assolir la puntuació màxima.
Activitats complementàries o altres millores proposades pel licitador (de 0 a 10 punts)	5	Suficient. Les accions complementàries són acceptables i entenedores, cobreixen temàtiques rellevants (digitalització, finançament, networking) i els resultats esperats es descriuen de forma coherent. Tot i que la memòria enumera 5 accions complementàries que realitzaran, en realitat només n'exposa i detalla 4. Tot i que en cascuna detalla accions concretes, no s'inclouen els continguts de les sessions ni en nombre de sessions a realitzar i durada de cada sessió, ni quan es realitzaran. No s'aclareix si aquestes es realitzaran totes (les 4) o hi haurà una prioritització. Tampoc hi ha una calendarització de les mateixes. Els tallers agroalimentaris es mencionen específicament, però la memòria no clarifica si es dirigeixen a les 12 empreses participants del programa o a altres empreses externes, ja que no es coneix la tipologia d'empreses participants per poder proposar un taller específic per a aquest sector.
PUNTUACIÓ TOTAL OBTINGUDA	30,00	

Oferta B: CONSULTAT CONSULTORIA I FORMACIÓ, SLU

Criteris	Punts	Valoració de la puntuació
Objectius a assolir amb els serveis prestats (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. La memòria estructura l'apartat d'objectius seguint fidelment l'esquema requerit al Plec de Prescripcions Tècniques. Acredita el compromís quantitatiu bàsic assumint explícitament la realització de les diagnosis a un mínim de 12 microempreses i l'acompanyament a 7 projectes vinculats als Fons de Transició Nuclear (FTN). Cal destacar com a aspecte positiu que introdueix un objectiu transversal relacionat amb la millora de la competitivitat tecnològica, fent una menció explícita a la integració d'eines de digitalització i Intel·ligència Artificial (IA) en la gestió diària de les empreses. Tanmateix, els objectius presentats en la proposta són una mera paràfrasi descriptiva del Plec de Prescripcions Tècniques (PPT), sense aportar cap anàlisi pròpia. Els objectius presentats són aspiracionals ("millorar", "acompanyar", ...) però no són específics ni





		mesurables, la qual cosa impossibilita mesurar-ne l'èxit real més enllà del pur compliment del tràmit.
Metodologia per a la prestació del servei (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i Coherent. La proposta defineix un cicle de treball lògic, ordenat i seqüencial, dividint clarament la prestació del servei en els dos eixos requerits (Eix A per a microempreses i Eix B per a projectes FTN). Detalla de forma correcta les quatre fases clàssiques de la consultoria: detecció/captació, diagnòsi inicial, disseny del pla de millora i tancament. En aquest sentit, el plantejament teòric de l'execució és fluid i permet entendre com evolucionarà un expedient tipus des del seu inici fins a la seva fi. Així mateix, incorpora l'esment a metodologies reconegudes de control de qualitat i millora contínua, com és l'aplicació del cicle PDCA (Plan-Do-Check-Act), amb la intenció explícita de garantir un seguiment estandarditzat i traçable dels plans d'acció proposats a les empreses ateses, però no es detalla com es simplificarà el llenguatge d'aquesta eina pròpia de la gran indústria perquè sigui útil i no burocràtica per a un autònom o microempresa de la comarca. Per altra banda, la metodologia proposada és genèrica i intercanviable amb qualsevol altre contracte a qualsevol altre territori. Tenint en compte que el Baix Ebre té una alta dispersió de petits nuclis de població i un teixit de microempreses amb baixa digitalització, la metodologia no preveu protocols diferents metodologies adaptables per cada tipus d'empresa a assessorar, assumint erròniament que totes les empreses respondran a formularis o metodologies estàndards. Per tant, exposa una proposta metodològica com un "paquet estàndard", manca profunditat en el "com" es fan les tasques i els mecanismes de seguiment són estàndards.
Desenvolupament del programa de treball (de 0 a 15 punts)	7,5	Suficient. En la proposta del programa de treball, descriu amb precisió les eines de gestió empresarial que posarà a disposició de les empreses durant les tutories. Destaca positivament la inclusió de dinàmiques de treball orientades a la millora de les vendes i l'eficiència operativa, com ara l'anàlisi de l'embut de vendes (pipeline comercial), l'optimització de rutines de treball setmanals per als gerents, i la integració de solucions tecnològiques pràctiques (com l'ús d'IA generativa) per agilitzar la redacció de correus o propostes comercials de les microempreses,





		aportant un enfocament pragmàtic útil per a petits negocis. Per altra banda, la proposta pateix d'una manca absoluta de personalització i diferenciació en els itineraris. Aplica un idèntic desenvolupament metodològic per assessorar un negoci convencional que per estructurar un projecte industrial vinculat als FTN. Per tant, s'observa que la proposta tracta totes les empreses com si fossin iguals. Aquesta "talla única" resta eficàcia al servei. A banda, els FTN requereixen plans de viabilitat complexos, enginyeria financera, demostració de creació d'ocupació i encaix en les línies europees. La proposta de l'empresa dilueix aquesta complexitat aplicant tutories genèriques pràcticament idèntiques a les de l'Eix A (assessorament bàsic). Per tant la proposta de treball es poc personalitzada, és presenta de manera esquematitzada i poc descriptiva, es més una seqüenciació o llistat de tasques que no pas el desplegament i descripció d'un programa de treball personalitzat. A banda no es justifica com es podrà fer front a un increment del nombre d'empreses a acompanyar (18 de la part general i 10 del FTN) sense baixar la qualitat i tot el treball a realitzar en totes les empreses.
Calendari i fases d'execució (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. La planificació temporal que es proposa és plana i desconnectada de l'estacionalitat del Baix Ebre (campanyes d'estiu, període de vacances, ...) i no aporta cap matriu de contingència davant possibles retards en l'inici d'expedients. És tracta d'una proposta acceptable però genèrica, només defineix blocs d'activitat quedant com un mer repartiment genèric de mesos. La calendarització proposada correspon a l'evolució temporal natural que requereix qualsevol projecte de consultoria a llarg termini. També es posa en dubte que es pugui atendre a les 18 +10 empreses proposades en la memòria tècnica, donada la curta temporalitat que disposa el programa per a la seva execució.
Resultats esperats i productes a lliurar (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. La proposta més enllà de satisfer els entregables purament administratius, afegeix com a resultat tangible del servei, la generació d'una sèrie de subproductes d'utilitat pràctica per a l'activitat diària de les microempreses participants. Entre aquests resultats addicionals hi trobem plantilles d'avaluació PDCA, guies ràpides d'operativa per a la intel·ligència





		artificial o formularis de control del cicle de vendes, però no deixen de ser eines genèriques sense cap tipus de personalització per a la seva aplicabilitat. La definició tècnica dels productes és insuficient. No inclou detall, ni l'índex estructurat dels exigents informes FTN, la qual cosa no permet pre-avaluar si aquests documents tindran l'alta solidesa tècnico-financera que demanen les institucions per atorgar els FTN, o si seran simples recomanacions genèriques. Tampoc estableix una proposta concreta de quins seran els Indicadors Clau de Rendiment (KPIs) per mesurar l'impacte socioeconòmic real un cop finalitzat el servei. La proposta de resultats esperats i productes a lliurar garanteix els mínims numèrics però amb una descripció genèrica sense detall tècnic. La proposta només demostra compliment documental formal però no excel·lència tècnica.
Equip de Treball (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. La proposta presenta un equip format per 2 consultors generalistes de negoci en l'àmbit de la consultoria empresarial i del màrqueting i comunicació. Per altra banda, la tramitació i estructuració de projectes tractors per als FTN exigeix un perfil molt específic: enginyers industrials, experts en dret administratiu europeu o economistes amb currículum demostrat en la captació de macro-subvencions. L'oferta no acredita disposar d'aquest sub-equip especialitzat. Tot i que l'experiència demostrable de l'equip tècnic es valorarà al sobre C, en aquesta proposta que es presenta sobre l'equip de treball, es denota un equip poc especialitzat i en poca diversificació d'àmbits d'assessorament.
Activitats complementàries o altres millores proposades pel licitador (de 0 a 10 punts)	7,5	Correcta i coherent. La proposta detalla 6 activitats (Vendes, IA, PDCA, etc) amb formats (sessions de 2h) i productes associats (plantilles). Tot i ser l'apartat més ben resolt de la memòria a nivell tècnic i didàctic, no assoleix les rúbriques d'excel·lència ni de valor alt pels següents motius: 1) Les temàtiques proposades (com usar la IA, embuts de vendes, mètode PDCA) són temàtiques comercials de moda que les empreses ofereixen de forma idèntica a tota la seva cartera de clients. No es percep una proposta dissenyada específicament tenint en compte la tipologia d'empreses del Baix Ebre. 2) Les millores grupals tenen l'objectiu de generar "capacitat tractora". La proposta omet completament activitats de





		Networking territorial. Ofereix sessions aïllades i teòriques que no ajuden a vertebrar el teixit productiu comarcal. Tot i això, la proposta compleix amb el format exigut al plec, on, per cada activitat, defineix de forma explícita el format i durada, un breu detall del contingut a tractar i afegeix quin serà l'output o lliurable per a l'empresa.
PUNTUACIÓ TOTAL OBTINGUDA	28,75	

Oferta C: CUSTOMER SERVICE CONSULTING, SL

Criteris	Punts	Valoració de la puntuació
Objectius a assolir amb els serveis prestats (de 0 a 5 punts)	0	Insuficient. La proposta identifica objectius generals (augment de vendes, EBITDA, etc.) i estableix un objectiu quantitatiu per a la línia FTN (>50% d'empreses amb subvenció aconseguida). No obstant, els objectius específics de la línia d'assessorament no es definiran fins a la fase 2 d'execució, és a dir, no estan presents a la memòria, per tant, la identificació clara d'objectius específics i mesurables queda explícitament incomplet per a la línia principal del servei. Una proposta correcta hauria d'haver plantejat almenys objectius mínims de programa (per exemple: percentatge mínim de millora de resultats, nombre mínim d'accions implantades per empresa), fins i tot reconeixent la variabilitat sectorial. Als criteris d'adjudicació s'exigeix identificació clara i mesurable dels objectius de la proposta del servei, ajornar-los a posteriori és una mancança fonamental, ja que qualsevol planificació d'una acció concreta ha de contemplar una previsió d'objectius a aconseguir per poder avaluar-la, i en aquest apartat es demana un detall dels objectius a assolir amb l'execució del programa, no és demana el detall específic dels objectius a aconseguir per cada empresa assessorada. A més, als criteris d'adjudicació s'indica que "no es tindrà en compte els continguts que es limitin a qüestions generals o introductòries", i els objectius de la línia d'assessorament no van més enllà de generalitats (augment de vendes, millora d'EBITDA) sense cap quantificació ni compromís mesurable.
Metodologia per a la prestació del servei (de 0 a		Insuficient. La proposta metodològica és superficial i poc detallada. Manca una descripció d'eines o





5 punts)		instruments propis que evidenciïn una metodologia diferenciadora i no simplement una aplicació estàndard de consultoria i coaching genèric. La metodologia que proposa al servei d'acompanyament amb els FTN és limita a un simple coaching, sense cap mena de detall al respecte i a més a més, es percep la no expertesa en aquest àmbit donat que s'exposa que "es farà un treball de camp sobre com es gestionen les subvencions del FTN". No es descriu cap eina o instrument metodològic concret que dotarien la proposta d'un nivell de detall tècnic superior, simplement menciona dos eines, DAFO i indicadors KPI, sense cap mena de detall tècnic. No es percep com s'integraran les eines metodològiques en el desenvolupament del programa de treball a realitzar. Aquesta proposta es considera insuficient, amb escàs detall tècnic i sense aportacions de valor que milloren o enriqueixen el servei.
Desenvolupament del programa de treball (de 0 a 15 punts)	7,5	Suficient. Manca detall tècnic i descriptiu en el desenvolupament de tot el programa de treball. No es detalla què es farà en la fase d'execució de l'assessorament, i aquesta és la part de més pes i importància de l'assessorament, mancant detall tècnic i descriptiu del què és realitzarà i com es planteja fer un assessorament individualitzat. A banda, dona a entendre que s'acompanyarà a "2 empreses per assessorament", quan l'assessorament ha de ser obligatòriament individual. Tampoc es detalla l'estructura de les sessions de treball, ni la durada de cada sessió de treball. Només es detalla de manera més àmplia com es realitzarà la fase de diagnosi, i escassament la fase de definició d'objectius. També es repeteix el mateix tipus de diagnosi en l'àmbit del FTN, i es considera que la diagnosi ha de ser amb un enfoc diferent, ja que no és el mateix diagnosticar la situació d'una empresa que diagnosticar l'elegibilitat d'un projecte. Tampoc s'exposa, en el cas de l'acompanyament en els FTN, com es farà a aquest acompanyament. La línia FTN no compta amb un programa de treball propi de suficient detall. Donat que les mançanes són diverses i és tracta d'una proposta totalment incompleta, es valora la proposta com a suficient.
Calendari i fases d'execució (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. No s'indica en cap apartat de la memòria la durada de cada sessió en la fase 1, 2 i 3. És dedueix





		pel còmput total que cada sessió serà de 2h. D'altra banda, exposa el calendari com si per sessió de treball es realitzés l'assessorament a dues empreses a la vegada, i això és totalment inviable i contrari al funcionament del programa. Presenta un calendari de treball per realitzar en 12 mesos, quan la durada del programa es preveu de 10 mesos, donat que encara no s'ha contractat. Per altra banda el calendari es poc realista ja que no té en compte els períodes d'inactivitat com, els períodes de vacances o de temporada alta en algunes empreses. No fa cap previsió al respecte. Tampoc es marquen els moments obligatoris de lliurament dels entregables. No es presenta una calendarització per activitats sinó per fases, la qual cosa és genèric i no permet el seguiment de l'execució del programa. És tracta d'una proposta acceptable però genèrica, només defineix fases d'activitat quedant com un mer repartiment genèric de mesos.
Resultats esperats i productes a lliurar (de 0 a 5 punts)	0	Insuficient. No es detallen els resultats concrets a aconseguir en tot l'acompanyament a les empreses sinó que exposa un detall del contingut de cada fase. Tampoc planteja cap indicador de seguiment de l'activitat desenvolupada. El que es detalla en aquest apartat no és un llistat de resultats concrets i mesurables a aconseguir, ni tampoc una indicació clara dels productes a lliurar, al seu lloc, es presenta una relació descriptiva de tasques de cada eix de l'assessorament. Per exemple, no es mencionen explícitament els 12 plans de millora individuals com a producte lliurable concret i diferenciat, que és un requisit mínim indicat als Plecs. La proposta parla genèricament d'"informe final" però no el caracteritza com a pla de millora amb un contingut mínim definit. La secció de resultats remet explícitament a l'apartat de metodologia ("els resultats queden definits en l'apartat 2") en lloc de desenvolupar-los de manera autònoma i completa, fet que denota una manca de tractament independent d'aquest criteri. No es defineix cap indicador de mesura dels resultats a nivell de programa (per exemple nombre de KPIs assolits per empresa), que permetria avaluar l'impacte real del servei. Per tant, és tracta d'una proposta totalment incompleta, insuficient i poc rellevant.





Equip de Treball (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. L'equip es redueix a una única persona per a la totalitat del servei (243h + 126h = 369h anuals, 19 empreses), sense cap previsió de suport, substitució o cobertura per incapacitat, vacances o imprevistos. Això suposa un risc operatiu molt elevat per a la continuïtat del servei. Es detecta la manca de coneixement específic en la gestió de fons de finançament públic (FTN o equivalents), que és una de les dues línies principals del servei i requereix un perfil tècnic diferenciat del consultor empresarial genèric. En aquest cas, la manca absoluta d'un equip plural i multidisciplinari és una carència estructural que es valora desfavorablement per a un servei de la magnitud descrita als plecs.
Activitats complementàries o altres millores proposades pel licitador (de 0 a 10 punts)	0	Insuficient. No s'ofereix cap activitat grupal (networking, càpsules formatives, tallers), que és precisament el tipus de millora que s'indica als plecs, que es descriu de manera explícita i prioritària com a objecte d'aquest criteri. Totes les millores proposades són de caràcter individual o de coordinació interna. Les millores proposades no especifiquen temàtiques, continguts ni metodologia: les sessions de coaching de seguiment no descriuen sobre quins aspectes es treballarà ni quins indicadors s'empraran per verificar l'avenç. Tampoc es proposa cap activitat d'impacte territorial o de generació de coneixement col·lectiu entre les empreses participants, que tindria un valor afegit. Es considera una proposta insuficient o poc rellevant que no aporta cap valor afegit al programa.
PUNTUACIÓ TOTAL OBTINGUDA	12,5	

Oferta D: D'ALEPH INICIATIVAS Y ORGANIZACIÓN, SA

Criteris	Punts	Valoració de la puntuació
Objectius a assolir amb els serveis prestats (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i coherent. En la proposta es detecta una manca d'objectius d'impacte mesurables, és a dir, els indicadors proposats només mesuren l'execució del contracte (per exemple: "nombre de diagnòstics"), però no l'impacte real a les empreses. També es detecta uns escassetat de valor afegit, on els objectius redactats a l'apartat 2.2 són pràcticament una





		paràfrasi de les exigències de la clàusula T3 del plec, sense aportar objectius innovadors o propis de la consultora. Tot i que la proposta identifica objectius alineats amb el programa, penalitza el fet que es tracta d'objectius massa derivats directament del plec (genèrics). No es defineixen indicadors de rendiment (KPIs) propis, innovadors ni quantificables (més enllà dels mínims del plec) que demostrin una capacitat real d'aportar un valor afegit diferencial. Tot i així, es tracta d'una proposta correcta i coherent donat que dona resposta a gairebé a tots els aspectes sol·licitats.
Metodologia per a la prestació del servei (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i coherent. Tot i que la proposta presenta una metodologia clara i seqüenciada amb ordre lògic de les fases d'actuació i manté una coherència interna i discursiva, on cada pas metodològic té sentit en cada fase en la qual està englobat, manca detall de les eines metodològiques a emprar en cadascun dels eixos de l'assessorament i en cadascuna de les fases. Només nombra uns quants instruments metodològics a l'Eix 1 (Canvas, DAFO-CAME, tècnica SMART). També, dintre del mateix eix, proposa utilitzar "instruments de planificació" i "registres de seguiment" però no especifica quins (ni tan sols a nivell de proposta o exemple). Per contra, a l'eix 2, la metodologia d'encaix dels projectes als fons de finançament és molt genèrica, no presenta cap instrument metodològic concret, només parla de fitxes tècniques o de resum, plantilles estandarditzades, guies, etc... Es parla del "què" però no s'aprofundeix prou en el "com". La manca d'esquemes visuals complexos o exemples pràctics (com ara un esbós d'una eina de diagnosi DAFO/CAME aplicada al Baix Ebre) resta el caràcter "exhaustiu" a la proposta. No s'aporten "solucions concretes adequades" ni metodologies pròpies registrades o contrastades (tipus Lean Startup o Agile) que justifiquin una valoració d'excel·lència. I no es detalla una metodologia específica per avaluar i certificar la viabilitat financera dels projectes a presentar als fons nuclears, quedant-se en un simple "acompanyament" documental.
Desenvolupament del programa de treball (de 0 a 15 punts)	11,25	Correcta i coherent. Estructura de forma correcta els dos eixos de treball requerits en "Itinerari 1" (Assessorament) i "Itinerari 2" (Finançament).





		Proporciona una taula resum que recull les activitats del programa de manera visual. Indica expressament el nombre d'empreses beneficiàries, complint amb l'obligatorietat dels Plecs. Tot i així, les accions proposades són descriptives i una mera repetició de les fases i els continguts de les actuacions ja estipulades als Plecs, no hi ha cap aportació de valor en el desenvolupament del programa de treball que milloren clarament el servei. Tampoc no es detalla el còmput d'hores assignat a cada itinerari ni en cada fase de treball a realitzar per poder-ne el seguiment corresponent.
Calendari i fases d'execució (de 0 a 5 punts)	2,5	El document inclou un apartat dedicat al "Calendari i fases d'execució", on es defineix l'ordre seqüencial de les accions. El calendari reflecteix perfectament les fases proposades anteriorment (Diagnosi, planificació, execució, tancament). L'evolució d'una fase a una altra segueix una temporalitat entenedora i racional per al desenvolupament d'una consultoria clàssica. Per contra, el calendari és massa esquemàtic o conceptual, no presenta un cronograma en format Gantt que distribueixi les càrregues de treball en mesos o setmanes reals. En aquest sentit, no es pot determinar el període real d'inici o de finalització prevista, tampoc preveu la reducció de l'activitat a l'estiu i al desembre i la prioritització de l'abril per als FTN per la publicació de la seva convocatòria, per exemple. En conclusió, acaba sent un calendari de caràcter orientatiu tal i com es menciona a la proposta.
Resultats esperats i productes a lliurar (de 0 a 5 punts)	3,75	La proposta exposa els productes mínims garantits als Plecs, sense incorporar cap índex esborrany de com serà l'estructura dels propis documents a lliurar. Tampoc menciona cap criteri d'avaluació o indicadors Específics. Només exposa resultats tangibles obviat resultats i indicadors qualitatius. Només centra la proposta en productes a lliurar sense detallar concretament resultats esperats mesurables. Tot i les mancances o elements de valor, la proposta es considera correcta i coherent.
Equip de Treball (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i coherent. La proposta presenta una taula amb noms i cognoms de l'equip adscrit, especifica de forma clara la vinculació funcional de cada membre i aporta proves documentals de titulació confirmant els requisits de perfil econòmic/empresarial exigits als





		plecs. Tot i així, manca una justificació de la bossa d'hores, és a dir, en l'apartat no quantifica l'assignació d'hores per cadascun dels tècnics, indica que la dedicació és "directa" o "transversal", però sense desglossament numèric per arribar al nivell d'"exhaustiva", donat que en la proposta es detallen les funcions principals de cada membre de l'equip tècnic però manca una planificació/previsió pel que fa a la dedicació de cada membre de l'equip proposat.
Activitats complementàries o altres millores proposades pel licitador (de 0 a 10 punts)	5	Suficient. Les 3 propostes encaixen en la tipologia de millores proposades als plecs, tot i així la descripció que en fa del seu contingut és poc detallat i generalista, sense poder conèixer el contingut detallat i concret de les diverses propostes. El contingut exposat es de mínim, es tracta d'una proposta bàsica i aplicable a qualsevol projecte, a banda, no s'indica la durada (en hores) de cada proposta. De les 3 propostes, només es considera de valor afegit la segona (càpsula formativa pràctica) ja que la sessió grupal d'inici de l'activitat no genera cap valor addicional a la prestació del servei i a més a més, aquesta sessió ja l'organitza el propi consell comarcal per donar a conèixer el programa.
PUNTUACIÓ TOTAL OBTINGUDA	33,75	

Oferta E: I4SME PROJECTS, SL

Criteris	Punts	Valoració de la puntuació
Objectius a assolir amb els serveis prestats (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. En aquest apartat es fa la valoració dels objectius a assolir amb els dos eixos del programa exposats al punt "5. Desenvolupament del programa de treball", donat que s'han definit dintre d'aquest apartat i no el punt "3. Objecte del contracte i objectius de la proposta", donat que en aquest últim punt són objectius generals del conjunt del programa. Pel que fa als objectius específics i mesurables exposats al punt 5, la valoració és la següent: Els objectius proposats dintre de "l'eix 1: Assessorament en la gestió, consolidació i creixement de les empreses", tret d'un objectiu (detectar oportunitats de creixement i consolidació), tots són concrets i mesurables, tot i que cadascun d'ells només mesuren l'execució del contracte (per exemple:





		"nombre de diagnòstics"), però no l'impacte real en les empreses en motiu de la seva participació en el programa. També es detecta uns escassetat de valor afegit, on els objectius exposats són pràcticament una paràfrasi de les exigències de la clàusula T3 del plec, sense aportar objectius que aportin una valor afegit o propis de la consultora. Tot i que la proposta identifica objectius alineats amb el programa, penalitza el fet que es tracta d'objectius massa derivats directament del plec (genèrics). Tampoc es defineixen indicadors de rendiment (KPIs) propis, innovadors ni quantificables (més enllà dels mínims del plec) que demostrin una capacitat real d'aportar un valor afegit diferencial. Pel que fa als objectius proposats dintre de "l'eix 2: Acompanyament i suport en la consecució de finançament", tret de dos d'ells que són concrets i mesurables, la resta són genèrics i sense cap mètrica per mesurar-los (per exemple: millorar la qualitat estratègica dels projectes, facilitar la vertebració de projectes, etc...) enlloc de proposar-ne com per exemple: nombre de projectes FTN presentats amb èxit, nombre de fons de finançament detectades, etc). Per tant, donada aquesta manca de concreció i mesura en la majoria dels objectius proposats, aquest apartat es valora com a suficient.
Metodologia per a la prestació del servei (de 0 a 5 punts)	5	Exhauritiva i coherent. La proposta descriu una metodologia molt complerta, ben estructurada i documentada amb eines i recursos pràctics concrets per a cada eix i en cada fase de treball (Business Model Canvas, DAFO, matriu impacte/viabilitat, Kanban, roadmap setmanal, etc.). La metodologia per a cada eix diferencia clarament l'abordatge: "hands-on" amb documents reals per a l'Eix 1, i vertebració estratègica més revisió qualitativa per a l'Eix 2. La metodologia de l'Eix 2 (5.2.2) és lleugerament menys detallada que la de l'Eix 1 (4 i 5.1.2), però segueix sent complerta i coherent.
Desenvolupament del programa de treball (de 0 a 15 punts)	11,25	Correcta i coherent. El programa supera el mínim d'hores establert pel plec: 204h per a les fases 1-3 de l'Eix 1 (mínim 192h) i 51h per a la Fase 4 (mínim 51h); i 98h d'assessorament + 28h d'informes per a l'Eix 2 (mínim 98h + 28h). Les accions concretes per fase estan molt ben detallades, amb inputs, eines, resultats tangibles i





		hores orientatives per acció. Es cobreixen els mínims de 12 empreses i 7 projectes de finançament, i es proposa una ampliació fins a 16 i 10, respectivament. L'Eix 2 presenta una estructura de 7 fases molt ben dissenyada que cobreix tot el cicle de l'acompanyament a finançament (activació, encaix, vertebració, redactat, tramitació, informe final). Tot i així, el plec estableix de manera específica que de les 192h d'assessorament directe de l'Eix 1, s'han de reservar aproximadament 70h per a l'assessorament en solucions tecnològiques/IA i aproximadament 30h per al sector agroalimentari (amb la possibilitat de redistribució si no hi ha empreses d'aquests sectors). La memòria no fa cap esment d'aquesta distribució específica d'hores per temàtiques/sectors, malgrat que la digitalització i la IA es mencionen en la metodologia de manera transversal. Tanmateix, la proposta d'ampliació a 16 empreses i 10 projectes és condicional ("sempre que la demanda i disponibilitat ho permetin"), la qual cosa en redueix el compromís. Malgrat l'excel·lent nivell de detall en les accions per fase, l'absència de la distribució d'hores per sectors (tecnologia/IA i agroalimentari) tal com requereix la clàusula T3.1 és una mancança concreta respecte al plec que impedeix qualificar la proposta com a "exhaustiva i coherent".
Calendari i fases d'execució (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i coherent. La memòria presenta un calendari per a cada eix en format de taula. Les taules de calendari per a cadascun dels eixos són clares, ordenades i seqüenciades, amb identificació de la fita de control i el resultat esperat per cada fase. Tot i així, el calendari és relatiu (setmana 1, setmana 3-10, etc. des de l'inici de cada empresa), però no inclou un calendari global del programa que mostri: quan s'inicien les primeres empreses, ni un Gantt o cronograma mensual de tot el 2026. Això dificulta valorar el seguiment global del servei. Tampoc es menciona la data d'inici prevista ni la distribució temporal de les 12 empreses al llarg de l'any contractual (del dia següent a la firma fins al 31 de desembre de 2026). Per a l'Eix 2, el calendari és correcte per a cada projecte, però tampoc es presenta la distribució temporal dels 7 projectes al llarg de l'any.





		Les taules presentades compleixen per a cada empresa/projecte individualment, però l'absència d'un calendari global del programa per a tot l'any 2026 representa una mancança que impedeix la màxima puntuació.
Resultats esperats i productes a lliurar (de 0 a 5 punts)	5	Exhaustiva i coherent. La proposta defineix tots els resultats mínims requerits de manera concreta i mesurable, afegeix entregables addicionals amb valor real: (evidències de treball (plantilles, quadres de control, protocols), pressupost de l'any posterior a les millores per a cada empresa, registre de seguiment dels projectes (quadre resum d'estat), i presenta els resultats de manera clara i distingida entre resultats esperats i productes a lliurar, orientats a l'evidenciació i a la traçabilitat, la qual cosa facilita el seguiment per part de l'equip tècnic.
Equip de Treball (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i coherent. La memòria presenta un equip de dos consultors per a l'execució de tot el programa. Ambdós membres compleixen el requisit mínim de titulació superior. Es faciliten el nom, DNI, titulació acadèmica i funcions generals, tal com exigeix la clàusula T3.2. Els perfils són complementaris i ben orientats a les necessitats del programa: un perfil més orientat a operacions i tecnologia i un altre a comercial i finançament. Tanmateix, les funcions a l'Eix 2 son poc individualitzades, es llisten genèricament (anàlisi de viabilitat, identificació d'ajuts, disseny tècnic, revisió, assessorament documental, redacció d'informe) sense atribuir-les individualment a cada consultor, a diferència de l'Eix 1 on les funcions estan ben diferenciades per consultor.
Activitats complementàries o altres millores proposades pel licitador (de 0 a 10 punts)	7,5	Correcta i coherent. La memòria presenta activitats 3 activitats complementàries per cada eix. La "càpsula de digitalització" està ben descrita: s'especifiquen el contingut (identificació de colls d'ampolla, mapeig de processos, pack mínim de digitalització) i el resultat tangible per a cada empresa (mini pla de digitalització amb 2-3 accions concretes). El "taller sobre projectes finançables és molt rellevant i ben estructurat: cobreix la interpretació de bases, la traducció d'idees en projectes finançables, les evidències clau i els errors habituals, i entrega un checklist operatiu i un guió de vertebració reutilitzable. Aporta valor real per a l'autonomia futura de les empreses.





		La confecció del pressupost per a l'any posterior és una aportació innovadora que dota les empreses d'una visió de l'impacte a mig termini de les millores implementades i actua com a fil conductor del pla d'acció. Aquestes propostes estan alineades amb l'objectiu del criteri ("sessions grupals amb contingut concret per millorar la competència de les empreses"). Tanmateix, les "sessions informatives sobre convocatòries" estan molt poc descrites: es mencionen dues sessions "al març i al juny" sobre les "diferents convocatòries d'Acció, Diputació, Generalitat, Ministeri", però sense detall de continguts, durada, format ni resultats esperats. Al mateix temps, els "increments quantitatius" fins a 16 i 10 empreses estan condicionats a "que la demanda i disponibilitat ho permetin", la qual cosa no impliquen cap activitat nova o complementària de naturalesa qualitativa, sinó simplement una major cobertura quantitativa condicional.
PUNTUACIÓ TOTAL OBTINGUDA	38,75	

Oferta F: MADIMON CALAF SL

Criteris	Punts	Valoració de la puntuació
Objectius a assolir amb els serveis prestats (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i coherent. La memòria recull un objectiu general plenament alineat amb el plec i desglossa els objectius específics i els vincula a les 4 fases de treball, establint fites mesurables. Tot i que és una proposta correcta i dona resposta al sol·licitat, els objectius descrits (com "Lliurament de 12 Fulls de ruta" o "Execució de les 192 hores") són pràcticament els mateixos requisits i lliurables exigits al plec. No marca cap objectiu que millori clarament el servei ni aprofundeix en com el servei generarà un impacte qualitatiu transformador en la dinamització i resiliència empresarial de la comarca, quedant-se en un nivell de concreció més superficial.
Metodologia per a la prestació del servei (de 0 a 5 punts)	0	Insuficient o poc rellevant. La proposta es limita majoritàriament a descriure què es farà (el qual ja ve marcat en el Plec T3.1) però no entra a detallar el com desenvoluparà aquest treball, és a dir, no explica ni nombra cap eina metodològica per al





		desenvolupament del treball proposat. A més a més, el treball que exposa que realitzarà és el mateix que consta al Plec, no fent cap tipus d'aportació de millora del servei. Per tant, la proposta metodològica es inexistent.
Desenvolupament del programa de treball (de 0 a 15 punts)	7,5	Suficient. La proposta compleix amb el mínim exposat al plec (nombre de beneficiaris, hores de treball realitzat, etc), exposant el mateix treball que s'exposa al plec sense cap tipus d'aportació de valor. La descripció de les activitats concretes a realitzar amb cada empresa és genèrica: s'esmenten "sessions de treball" i "accions concretes" però no es detallen quines activitats específiques es duran a terme en cada fase, per tant, manca profunditat descriptiva en el desenvolupament del programa de treball. Les activitats concretes a executar amb cada empresa és insuficient, les intervencions es descriuen de forma genèrica i no s'especifica com es concreta l'acompanyament a les empreses participants del programa.
Calendari i fases d'execució (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. El calendari és clar, seqüenciat i cobreix tot el període contractual. La taula de seguiment permet un control visual de l'avanç del projecte, però només per fases realitzades. S'indiquen dates concretes per a les fases i les reunions de coordinació. El punt febre de la proposta de calendari es que només està estructurat tenint en compte les fases d'execució, sense poder fer cap seguiment de les tasques a executar ja que no es troben seqüenciades dintre de cada fase de treball. El cronograma es presenta com a llistat descriptiu sense suport visual (Diagrama de Gantt) que faciliti una comprensió més exhaustiva del solapament de tasques. A més, tractant-se d'un projecte on cada empresa anirà a ritmes diferents, no s'hi descriu una estratègia per absorbir possibles desajustos de calendari per part de les empreses beneficiàries, ni tampoc te en compte els períodes d'inactivitat (vacances, etc)
Resultats esperats i productes a lliurar (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. La proposta exposa explícitament l'assoliment de les fites mínimes requerides al Plec. L'apartat es resol pràcticament en format de llista, reproduint els requeriments mínims establerts al plec sense aportar-hi productes o lliurables intermedis que donin més valor. No s'adjunten plantilles, índexs ni es detalla l'estructura i grau de profunditat tècnica que





		tindran aquests "19 documents tècnics". Tampoc s'estableixen indicadors de qualitat o mecanismes de validació dels productes lliurats. Es tracta d'una mera repetició dels resultats esperats i dels productes a lliurar exigits al plec, sense cap resultat addicional que milloren el servei.
Equip de Treball (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. D'acord amb el plec de prescripcions tècniques (Clàusula T3.2), l'empresa havia d'incloure obligatòriament una taula identificant el personal assignat al contracte detallant: Nom i cognoms, DNI, titulació acadèmica, funcions, tasques i dedicació. La memòria proposa un únic professional que cobreix els requisits de perfil. No obstant, la memòria no especifica la dedicació horària concreta d'aquesta persona (hores/setmana o percentatge de dedicació al contracte), ni si es preveu cap suport o substitució en cas d'imprevistos. Tampoc identifica exactament les funcions i tasques que desenvoluparà la persona proposada. Proposar un únic professional per a 369 hores de treball efectiu en un any, sense cap mecanisme de contingència, és una limitació a valorar, ja que genera incertesa sobre la continuïtat del servei en cas d'imprevistos
Activitats complementàries o altres millores proposades pel licitador (de 0 a 10 punts)	0	Insuficient o poc rellevant. La memòria proposa dues jornades grupals sense cost addicional: (1) Jornada "Estratègia empresarial" (2 hores: bloc teòric + discussió sobre models de negoci i valoració estratègica) i (2) Jornada "Intel·ligència artificial" (2 hores: bloc teòric + discussió sobre IA, evolució, aplicacions en PIMES i reptes/oportunitats. Tanmateix, la descripció és notablement escassa, on per a cadascuna de les jornades s'aporta únicament un títol i una breu descripció de dues línies. No s'especifica el nombre de participants, la metodologia concreta de la sessió, els continguts detallats, els materials que es lliuraran, les eines que s'utilitzaran, els indicadors d'aprenentatge, ni si es preveu cap seguiment posterior. El format descrit ("bloc teòric + discussió oberta") és genèric i no aporta suficient concreció per valorar la qualitat real de la proposta
PUNTUACIÓ TOTAL OBTINGUDA	18,75	





Criteris	Punts	Valoració de la puntuació
Objectius a assolir amb els serveis prestats (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i coherent. La proposta identifica un objectiu general articular al voltant de l'acompanyament i mentoratge personalitzat a les persones empresàries per avançar en digitalització i competitivitat, i incorpora objectius complementaris rellevants com la garantia de personalització del servei, el suport a la consecució dels Fons de Transició Nuclear, la vinculació amb l'entorn i l'ocupació, el reforçament de la confiança empresarial i la creació de xarxa entre participants. Pel que fa als objectius específics, la proposta afegeix la necessitat d'un enfocament orientat a la implementació i no només a l'orientació, la visió holística i estratègica de l'assessorament, i el teixit d'aliances per a la generació d'ocupació a mig i llarg termini. No obstant, la proposta no arriba a la puntuació màxima per diverses raons: 1) Els objectius específics no inclouen indicadors quantificats ni targets mesurables en la pròpia secció (p. ex., nombre d'empreses que milloren competitivitat, % d'increment de digitalització, nombre de projectes FTN presentats amb èxit). 2) Alguns objectius es formulen de forma genèrica i recurrent ("personalització del servei", "vinculació amb l'entorn") sense detallar com es materialitzaran en el context concret del Baix Ebre. 3) La distinció entre objectiu general i objectius específics no és del tot nítida; alguns ítems de la secció 1.2 semblen continuació dels de la 1.1 en lloc de concrecions operatives d'aquells. La coherència és evident però la profunditat i mesurabilitat queden per sota del nivell exhaustiu
Metodologia per a la prestació del servei (de 0 a 5 punts)	5	Exhaustiva i coherent. El framework BCG adaptat a pimes i microempreses constitueix una aportació de valor clara i diferencial, no és una metodologia genèrica, sinó un framework conegut i testejat que s'adapta explícitament a la realitat de les empreses del Baix Ebre. Les 4 fases de l'assessorament empresarial estan descrites amb un nivell de detall molt elevat: cada fase incorpora la seva metodologia pròpia, un quadre d'activitats/outputs i una estimació horària per empresa. La metodologia per als FTN és igualment estructurada i concreta (5 passos) i incorpora elements diferenciadors com els acords de confidencialitat (NDA), el retroplanning, la distribució





		de la bossa d'hores, i la realització de tallers pràctics i elaboració d'una guia infogràfica per impulsar la participació de les empreses. La proposta compleix tots els aspectes sol·licitats amb aportacions pròpies de valor que milloren clarament el servei i per la riquesa, coherència, claredat i valor afegit del plantejament metodològic.
Desenvolupament del programa de treball (de 0 a 15 punts)	11,25	Correcta i coherent. El programa de treball està molt ben estructurat, amb un alt nivell de concreció en les activitats i en els outputs esperats per a cadascuna de les fases. La diferenciació entre els dos eixos (assessorament empresarial i FTN), la descripció detallada de les 4 fases amb les seves activitats i outputs, i la referència explícita als requeriments específics del plec (IA, agroalimentari, EbreTerra) demostren un coneixement profund de l'objecte del contracte. Les aportacions pròpies de valor (BCG framework, Document d'Assessorament, NDA, bossa d'hores flexible, infografia FTN, etc) milloren el servei de manera clara. Tanmateix, s'identifica una discrepància en el còmput horari: 1) No s'explicita en cap moment el total d'hores compromeses (243h + 126h = 369h totals), ni es desglossa de forma clara com s'arriba a aquests totals des de les estimacions per empresa/projecte. Concretament, les 51h de redacció d'informes (Fase IV) queden diluïdes en la menció genèrica "2h per empresa + treball intern", sense garantia explícita d'assolir el mínim requerit. 2) Les 28h de redacció d'informes FTN tampoc no estan explicitades, tenint en compte que 14h/projecte $\times$ 7 = 98h coincideix exactament amb el mínim directe però no contempla les hores d'elaboració d'informes. Aquesta mancança de concreció en la distribució horària impedeix la puntuació màxima.
Calendari i fases d'execució (de 0 a 5 punts)	5	Exhaustiva i coherent. El calendari aporta una visió temporal clara i ben raonada del desenvolupament del programa: la progressió lògica de les fases, respecta el termini de finalització, preveu la reducció de l'activitat a l'estiu, i al desembre, la prioritització de l'abril per als FTN per la publicació de la seva convocatòria i la proposta de concatenació de fases (Agile) enlloc de seqüencial, demostren una planificació reflexiva i basada en l'execució real del programa. La representació visual facilita la comprensió global.





Resultats esperats i productes a lliurar (de 0 a 5 punts)	5	Exhaustiva i coherent. La secció de resultats i productes a lliurar està molt elaborada i constitueix un exemple de bona pràctica en la presentació d'ofertes tècniques. Tots els productes mínims exigits pel plec estan coberts i degudament detallats. La presentació en format de taula per fases, amb els criteris d'avaluació inclosos en la pròpia taula ("Com ho avaluem?"), és una aportació metodològica de valor que en facilita el seguiment. El sistema de KPIs de la secció 5 és extraordinàriament detallat, amb indicadors específics per a cadascuna de les 6 temàtiques d'assessorament (posicionament de mercat, màrqueting, canals de venda, millora de processos, treball col·laboratiu, capacitació), tant a nivell d'empresa com a nivell global del projecte. La distinció entre resultats tangibles i intangibles, i la inclusió d'indicadors de satisfacció, demostren una maduresa tècnica superior al que es requereix. No s'identifica cap mancança significativa en aquest criteri.
Equip de Treball (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i coherent. L'equip proposat és globalment multidisciplinar i qualificat. La combinació d'expertesa en estratègia, transformació digital, IA, màrqueting, finances i obtenció de fons és adequada per a les necessitats del Programa 360. El nomenament d'un director de projecte amb coneixement demostrat de l'administració pública és un punt fort. Tanmateix, la puntuació no arriba al màxim per diverses raons: 1) L'absència d'un perfil específic en el sector agroalimentari és una mancança respecte a les 30h exigides pel plec per a aquest sector, que tot i poder cobrir-se parcialment pel coneixement general de l'equip, no queda justificada. 2) La dedicació en % es ambigua, no quedant clar com es distribuïran al llarg del programa (per exemple: el 100% de Jordi Roca però altres al 100% simultàniament?...).
Activitats complementàries o altres millores proposades pel licitador (de 0 a 10 punts)	7,5	Correcta i coherent. Les 6 activitats complementàries proposades aporten valor real i diversificat al Programa 360. El catàleg digital de participants de 4 anys és una proposta innovadora i única, que fomenta les sinèrgies entre empreses i dota el Consell Comarcal d'un actiu de comunicació valuós. Les sessions de justificació de subvencions —gratuïtes per al programa— responen a una necessitat real de les empreses i demostren un orientació de servei que va





		més enllà del contracte. Les sessions grupals temàtiques basades en problemàtiques comunes detectades a la diagnosi evidencien un enfocament que deriva de les activitats complementàries. Tanmateix, la proposta no arriba a l'escala exhaustiva per les raons següents: 1) Diverses activitats no especifiquen la durada, el nombre de sessions ni els continguts concrets (per exemple: la sessió de networking no detalla la durada, el format, ni el nombre de participants previst). 2) El nombre i abast de les sessions grupals per temàtica identificada (activitat 3) és indeterminat ("una o dues sessions"), sense concreció de com es seleccionaran. 3) No s'especifica quan es realitzaran (per exemple: tallers FTN a l'abril?, networking al Novembre? Catàleg digital al desembre?...). 4) "Sessions de networking" sense especificar format (presencial, telemàtic), durada, objectius de xarxa específics, etc)
PUNTUACIÓ TOTAL OBTINGUDA	41,25	

Oferta H: PENINSULA CORPORATE INNOVATION, SL

Criteris	Punts	Valoració de la puntuació
Objectius a assolir amb els serveis prestats (de 0 a 5 punts)	5	Exhaustiva i coherent. Concretament, el Plec de Prescripcions Tècniques (T3.1) requereix la identificació d'objectius específics i mesurables, alineats amb l'objectiu general del programa i amb capacitat d'aportar valor afegit. La memòria compleix tots aquests requisits: cada objectiu té un indicador d'evidència i una meta quantificada. Els objectius estan formulats de forma SMART amb KPI i metes quantificades (amb indicadors concrets i metes numèriques). A més, inclou aportació de valor afegit explícita (toolkit reutilitzable, treball per evidències, etc). La proposta és molt complerta i ben estructurada. Fa referència a tots els aspectes principals sol·licitats, amb explicacions clares, solucions concretes, adequades i realitzables. Inclou aportacions pròpies de valor que milloren clarament el servei, complint plenament tots els requisits especificats al criteri.
Metodologia per a la prestació del servei (de 0 a	2,5	Suficient. La memòria presenta un marc metodològic en 5 fases per a l'eix 1 (F0-F4) per a cadascuna de les





5 punts)		quals s'especifiquen les activitats clau, les evidències/lliurables i els criteris de qualitat. Afegeix personalització per maduresa (3 nivells: bàsic, creixement, acceleració) i per sector (agroalimentari, manufactura, serveis), i incorpora mecanismes de seguiment (quadre d'indicadors 3-6 KPI per empresa/projecte, revisió bimestral, gestió de riscos) i traçabilitat documental. Les fases estan perfectament seqüenciades amb activitats concretes, lliurables verificables i criteris de qualitat específics per a cada fase. La doble personalització (per maduresa i per sector) és una aportació pròpia que millora clarament la prestació del servei. Tant a l'apartat "activitats clau" com a "Evidències/lliurables" es poden identificar algunes de les eines metodològiques a utilitzar en cada fase dintre de l'eix 1. Però, es detecta que no s'exposa cap metodologia de l'eix 2. Tot i que la proposta és complerta i amb solucions concretes pel que fa a l'eix 1, es presenta en un format molt esquemàtic i llistat, mancant explicacions més descriptives de les eines metodològiques a aplicar, donat que es presenten activitats clau a realitzar i els seus corresponents lliurables, però amb una proposta metodològica poc desenvolupada i amb l'absència d'una part del programa de treball sense desenvolupar.
Desenvolupament del programa de treball (de 0 a 15 punts)	11,25	Correcta i Coherent. La memòria desenvolupa els dos eixos d'actuació amb protocols per passos, indicant de manera molt resumida i esquemàtica les activitats a realitzar, així com el lliurable o evidència del treball realitzat. Les activitats proposades es presenten de manera tant esquemàtica que no es pot saber el detall de l'activitat a desenvolupar, ni com es desenvoluparà la mateixa. A més a més, a l'eix 1, manca la indicació de la bossa d'hores que es destinarà i la seva distribució per fases, així com el nombre de sessions a desenvolupar i la duració de cada sessió de treball amb cada empresa. La proposta es considera bastant complerta i ben estructurada, tot i que les mancances detectades lligat amb la escassa narrativa de la proposta (proposta massa esquemàtica), fa que la proposta no arribi a la màxima puntuació.
Calendari i fases d'execució (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. Presenta una proposta de calendari estructurada en un cronograma visual mensual,





		planificant tot el treball a realitzar durant un període de 6 mesos en total, i un quadre resum de les activitats principals o fases del projecte indicant els lliurables de cada fase o activitat principal. La valoració és suficient donat que hi ha incongruència entre el període temporal d'execució indicat al quadre resum de les activitats, amb el període indicat al cronograma visual (per exemple: Les sessions grupals de millores al cronograma visual s'indiquen al mes 4, mentre que al quadre resum s'indiquen al mes 5. D'altra banda es considera un calendari poc clar per les ambigüitats que presenta i perquè no es considera factible poder executar la totalitat del programa en un període de 6 mesos. La proposta de calendari es poc entenedora i interpretable, és tracta més d'una proposta orientativa i no queda clar quina proposta de calendari es la que preval, la proposta més visual o la proposta mitjançant una taula.
Resultats esperats i productes a lliurar (de 0 a 5 punts)	5	Exhaustiva i coherent. La memòria presenta una taula de lliurables detallada per als dos eixos, amb resultats concrets i mesurables, on cobreix tots els resultats mínims exigits pels plecs, especifica el contingut mínim de cada lliurable, estableix evidències verificables per a cadascun i afegeix un mecanisme de traçabilitat documental (documents versionats). La inclusió del termini de lliurament de l'informe final (20 dies) és un element de concreció addicional que complementa la proposta. No s'identifiquen mancances rellevants.
Equip de Treball (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. Es detecten algunes mancances en la proposta de l'equip de treball. A la taula 7.2 no es detallen les funcions principals del consultor sènior, al seu lloc indica una part de la seva titulació acadèmica. La informació es troba entre mesclada i incompleta com en el cas del consultor Sergi M. (per exemple: "disseny de...." en l'apartat de funcions principals. A la columna de "dedicació estimada", hi consta les principals funcions que es desenvoluparà en relació amb les fases dels projectes, quan aquesta informació hauria d'estar ubicada a l'apartat de funcions principals. En canvi, la columna de "dedicació estimada" apareix amb el marcador de posició "[h/any]" sense cap valor numèric per a cap dels tres perfils. Aquesta és una omisió significativa: la quantificació de les hores és essencial per avaluar si





		l'equip és suficient per a l'abast del programa (12 empreses + 7 projectes). Al quadre simplificat que es mostra, no consta en cap part el consultor Sergi M. (d'estratègia comercial i mercats), per tant, es incongruent la taula resum del 7.3 amb la taula del 7.2. Tampoc queda clar si el consultor de finançament serà el Sergi M. o la Mila S. La informació que es presenta és confusa i amb mancances rellevants, per aquest motiu es valora com a suficient.
Activitats complementàries o altres millores proposades pel licitador (de 0 a 10 punts)	7,5	Correcta i coherent. La proposta exposa tres línies d'activitats complementàries: (1) 4 sessions grupals de 2 h cadascuna (2 sessions de networking + 2 càpsules formatives) amb temàtica, contingut, format i evidències detallats per a cada sessió; (2) un toolkit reutilitzable de 5 plantilles en format editable; i (3) una micro-mentoria "office hours" opcional d'1h mensual oberta a totes les empreses participants. Les 4 sessions estan completament desenvolupades amb continguts concrets, formats definits, dinàmiques específiques i evidències verificables. El toolkit de 5 plantilles editables afegeix valor tangible i pràctic per a les empreses. Les office hours opcionals són una millora addicional que amplia l'accessibilitat al servei però no especifica durant quan de temps s'ofereix aquesta hora mensual a les empreses, i si aquesta sessió d'una hora serà grupal o individual. La indicació de 10-15 minuts per empresa no permet atendre a totes les empreses participants si només es destina 1 hora en total al mes.
PUNTUACIÓ TOTAL OBTINGUDA	36,25	

Oferta I: SOCIETY AND NEUROBUSINESS EXPERIENCE, SL

Criteris	Punts	Valoració de la puntuació
Objectius a assolir amb els serveis prestats (de 0 a 5 punts)	5	Exhaustiva i Coherent. La proposta és molt complerta i ben estructurada. Identifica objectius generals i específics clarament diferenciats, amb una redacció clara i alineada amb la finalitat del Programa 360. El fet d'incorporar KPIs concrets i mesurables (número de plans, sessions, projectes finançats, percentatge de satisfacció) representa una aportació de valor afegit real. Els objectius específics per empresa cobreixen





		totes les dimensions requerides al plec (diagnosi, plans de millora, assessorament, finançament). No s'aprecien incoherències ni mancances de detall que justifiquin una puntuació inferior.
Metodologia per a la prestació del servei (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. La proposta centra el treball en la realització d'un pla estratègic per empresa, i per tant, la metodologia que proposa va en sintonia amb aquesta finalitat, d'aquí les eines metodològiques que presenta com (Role Play, Escape Room, dinàmiques de grup, i gamificació). La finalitat del programa no es l'elaboració d'un pla estratègic per cada empresa i després fer un acompanyament per a la seva implementació, sinó que és la realització d'un assessorament i acompanyament en les mancances i necessitats identificades, i fruit d'aquest treball amb l'empresa i una volta finalitzada la fase d'assessorament, preparar un informe final que inclogui una proposta/recomanacions a realitzar a curt/mig termini per donar continuïtat al treball iniciat. Per tant, la essència del programa i l'enfoc és diferent. Per aquest motiu es valora la proposta metodològica com a suficient.
Desenvolupament del programa de treball (de 0 a 15 punts)	0	Insuficient. El fet que planteja el desenvolupament del projecte a partir de la realització d'un pla d'acció estratègic per a cada empresa i a posteriori la realització d'un assessorament per acompanyar a l'empresa en la seva implementació, no és la filosofia del projecte. La finalitat no es l'elaboració d'un pla d'acció sinó definir objectius a aconseguir per cada empresa a partir de la diagnosi realitzada i realitzar un acompanyament personalitzat per executar les accions acordades. El "pla d'acció", en tot cas, seria a posteriori de tot el treball realitzat, per guiar la continuïtat del treball a les empreses, i més que un "pla d'acció" és demana una proposta/recomanacions per continuar amb el procés de millora ja iniciat. Per tant, el plantejament del programa de treball, tot i que està ben definit i estructurat no respon al programa de treball que es pretén executar. A més a més, en el programa de treball presentat no exposa el repartiment de la bossa d'hores per a la implementació del programa, ni en nombre d'hores dedicades a l'assessorament de cada empresa, ni la duració de cada sessió. Només nombra en l'apartat d'objectius, que realitzarà 12 sessions





		d'assessorament individualitzat amb cada empresa, observant un desajust en les hores de dedicació, ja que si repartim les 192h que s'haurien de destinar a l'assessorament directe a les empreses per a un total de 12 empreses, serien com a mínim 16 sessions per empresa, per tant, jo es justifica a què es destinaran la diferència d'hores assignades de realitzar 12 sessions enlloc de 16. Tampoc concreta el nombre màxim d'empreses que podrien ser assessorades, només comenta el mínim de 12, per tant, s'evidencia que la seva proposta de treball es centra en 12 empreses. A més, si bé menciona en diverses ocasions l'acompanyament als Fons de Transició Nuclear com a activitat, el capítol 4 no desenvolupa de manera específica i diferenciada el programa de treball per als 7 projectes de finançament (Fons de Transició Nuclear), que constitueix una de les dues potes principals del servei. Les accions descrites es centren quasi exclusivament en les 12 empreses genèriques
Calendari i fases d'execució (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. La planificació temporal és correcta, ordenada i ben seqüenciada per fases i tasques, per trams setmanals i dates mensuals explícites. No obstant, s'ha detectat una inconsistència entre les durades descrites en el capítol metodològic (20 setmanes totals) i les del calendari (40 setmanes), la qual cosa genera confusió i resta coherència a la proposta global. A més, el calendari no inclou la distribució de les tasques específiques per als 7 projectes de finançament (Fons de Transició Nuclear), generant un buit en el pla de treball proposat i el seu calendari d'execució. A més a més, planteja que el temps total serà de 12 mesos, quan el període temporal que planteja és de febrer a desembre (11 mesos)
Resultats esperats i productes a lliurar (de 0 a 5 punts)	0	No s'inclou en la proposta cap apartat de resultats esperats i productes a lliurar com a conseqüència de la implementació del programa. La majoria dels resultats esperats es pot inferir a partir dels KPIs i les descripcions d'activitats (12 diagnòstics, 12 plans de millora, acompanyament a 12 empreses i 7 projectes de finançament). No obstant, la memòria no dedica un apartat específic i estructurat als resultats esperats i productes a lliurar, que és precisament el que demana aquest criteri. L'absència del Capítol 6 (que apareix a l'índex però no al cos del document) és una





		mancança formal i de contingut rellevant. A més, els 7 informes sobre projectes assessorats per al finançament a través dels Fons de Transició Nuclear no es mencionen explícitament com a producte lliurable.
Equip de Treball (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i coherent. L'equip proposat és correcte, multidisciplinari i adequat per a l'execució del Programa 360. Cobreix totes les àrees clau del servei (consultoria estratègica, finançament, digitalització, RRHH, territori i jurídic). La descripció de funcions per membre és clara i coherent amb el perfil de cada professional. No obstant, la proposta no especifica la dedicació horària ni el percentatge d'implicació de cada membre al projecte, fet que impedeix avaluar si la capacitat real de l'equip és suficient. Tampoc s'identifica clarament el referent o interlocutor principal amb el Consell Comarcal. Aquestes mancances, que el plec T3.2 considera rellevants, impedeixen assolir una millor puntuació.
Activitats complementàries o altres millores proposades pel licitador (de 0 a 10 punts)	7,5	Correcta i coherent. La proposta d'activitats complementàries és molt complerta, variada i ben estructurada. Presenta 7 categories d'activitats addicionals amb una descripció suficientment detallada de cada tipologia. El capítol 8.2 detalla 6 sessions/tallers específics amb objectiu i metodologia, la qual cosa demostra un alt grau de concreció. Les temàtiques proposades (IA, blockchain, ciberseguretat, Lean, Six Sigma, internacionalització, coaching) aporten valor afegit real que poden estar alineades amb les necessitats del teixit empresarial de la comarca. La proposta de col·laboració amb partners externs (bancs, empreses tecnològiques) és una aportació genuïna que supera el que habitualment es presenta en ofertes d'aquest tipus. Tanmateix, no s'indica el nombre concret de sessions previstes per a cada activitat ni la durada estimada de cadascuna. Tampoc s'assignen les dates aproximades a les activitats complementàries i per tant, la seva inclusió en el calendari de treball, per aquest motiu no arriba a la màxima puntuació.
PUNTUACIÓ TOTAL OBTINGUDA	21,25	

Oferta J: TOBALINA CONSULTING GROUP, SL





Criteris	Punts	Valoració de la puntuació
Objectius a assolir amb els serveis prestats (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. La proposta identifica objectius generals, específics i transversals ben estructurats i diferenciats per eix (assessorament i finançament). Hi ha coherència entre els objectius i l'objectiu general del programa. Els objectius específics (1 a 7) estan correctament enunciats però no incorporen indicadors de mesura quantificats en el propi apartat d'objectius. Es descriuen intencions sense vincular-les a un sistema de mesura propi, impossibilitant poder avaluar si els objectius s'han aconseguit o no. L'alineació amb el context específic del Baix Ebre i els Fons de Transició Nuclear és mencionada però tractada de forma genèrica, sense evidenciar un coneixement real del territori o de les convocatòries vigents en el moment de presentació. El valor afegit de la IA aplicada, tot i ser positiu, es descriu de manera aspiracional ("identificar processos susceptibles...") sense concretar com s'aplicarà en el marc d'aquest programa. Donat que els objectius formulats són declaracions d'intencions genèriques ("apropar el finançament", "reduir barreres") i no s'estableix cap mètrica, quantificació, ni temporalitat per a aquests propòsits, i per tant, la proposta d'objectius plantejada no son mesurables com indica el plec es valora com a suficient
Metodologia per a la prestació del servei (de 0 a 5 punts)	2,5	Suficient. La proposta planteja un esquelet lògic d'intervenció delineant les passes bàsiques i cronològiques de qualsevol procés de consultoria estàndard. Constitueix una llista d'activitats a realitzar, no una metodologia operativa aplicable a un projecte concret. La rúbrica penalitza expressament les propostes que no aclareixen <u>com</u> es garantirà el desenvolupament seqüenciat de les activitats proposades. En cap línia de la memòria s'explica quina eina de programari o CRM utilitzaran per a la traçabilitat dels assessoraments, ni quins protocols d'actuació s'aplicaran en les visites presencials. No s'explica quina metodologia científica o analítica s'usarà en la primera fase (p. ex., DAFO, Canvas, PESTEL, auditories financeres). Es limita a dir "identificació de necessitats" sense explicar la part metodològica per poder desenvolupar el treball proposat. No estableix canals de comunicació formals (reunions mensuals, comissions de seguiment, ...)





		amb l'equip tècnic Baix Ebre Avant. No hi ha mecanismes previstos per avaluar la satisfacció de les empreses ateses, com podrien ser enquestes de qualitat o KPIs de servei. A més a més, l'apartat fonamental 2.2 "Principis metodològics transversals" es troba completament buit, presentant l'error de "¡Error! Marcador no definido", per tant, estem davant d'una metodologia incompleta o genèrica en molts punts i amb una manca generalitzada de descripció de la metodologia aplicada en referència a les activitats proposades.
Desenvolupament del programa de treball (de 0 a 15 punts)	7,5	Suficient. El programa de treball que es presenta és genèric, teòric i redundant, quedant el programa de treball orfe de rigor tècnic per diversos motius com: 1) Manca detall de com es desenvoluparà l'acompanyament i assessorament de l'Eix 1, on aquest es presenta sense cap detall tècnic, i més si es compara amb detall exposat a l'Eix 2. 2) No s'estableix un dimensionament d'hores per empresa. No sabem si la "diagnosi" durarà 2 hores o 20 hores, ni quantes sessions presencials o telemàtiques rebrà cada empresa. Sense aquesta quantificació, no hi ha garantia d'acompliment i seguiment del servei. Tampoc s'indica el nombre màxim d'empreses que es podran assessorar, que és un requisit explícit indicat als plecs. 3) La proposta tracta tot el teixit empresarial com si fos homogeni, aplicant un enfocament genèric ineficaç. La proposta és incompleta i esmenta xifres però no desenvolupa prou les activitats proposades. 4) Les seccions 3.3 (coordinació) i 3.4 (valor afegit) ocupen una extensió desproporcionada respecte al contingut real de treball a realitzar amb les empreses, (Eix 1) que és la part central i més important del programa, repetint en gran part el contingut del PPT i de la metodologia ja descrita, sense aportar activitats noves o concretes que enriqueixin el programa 5) La descripció que exposa al programa de treball, no respon a un programa de treball concret i personalitzat sinó que respon a un programa genèric d'assessorament i descriu processos interns (reunions, fitxes, controls) que en gran part repeteixen el que estableix el PPT, sense aportar solucions pròpies o diferenciadores.





Calendari i fases d'execució (de 0 a 5 punts)	0	Insuficient o poc rellevant. La proposta presenta diverses mancances donat que enlloc de presentar un cronograma exposa un simple llistat de terminis ambigu i que presenta com a "període orientatiu" o "període transversal". És a dir, el calendari és exclusivament narratiu i no incorpora cap element gràfic com per exemple, Diagrama de Gantt, Pert, o taula cronològica de planificació temporal que permeti visualitzar el desplegament del contracte. Tampoc es marquen els moments obligatoris de lliurament dels entregables. L'ús de termes com "segons demanda detectada" o "moments clau" impedeix controlar l'acompliment del contracte, ja que buida de contingut obligacional l'oferta. En definitiva, la calendarització de les activitats a desenvolupar es presenta de manera molt genèrica pel que fa a l'execució temporal de cadascuna d'elles, sense cap representació gràfica, la qual cosa dificulta enormement el seguiment visual de les tasques i la seva seqüenciació. Als criteris d'adjudicació es valora explícitament que la planificació sigui clara, concreta, ordenada i seqüenciada. A més a més, és detecta un solapament de dues fases (fase 3 i Fase 4), ambdues als mesos 4-12, on no s'explica com es gestiona la concurrència de tasques ni quina dedicació setmanal o mensual impliquen. No hi ha distribució de càrrega de treball en el temps. No s'indica quan es realitzaran les reunions de coordinació bimestrals ni s'integren en el calendari les activitats complementàries, la qual cosa fa que el calendari no sigui un instrument real de gestió del programa sinó una descripció de fases genèrica. Les activitats complementàries (capítol 7) no estan integrades en el calendari d'execució del capítol 4, sinó de forma genèrica al punt 7.4, generant una incoherència interna: el calendari no reflecteix totes les actuacions previstes en la proposta.
Resultats esperats i productes a lliurar (de 0 a 5 punts)	3,75	Correcta i coherent: La proposta garanteix explícitament els 5 resultats mínims exigits als Plecs: 12 empreses diagnosticades, 12 assessorades, 12 plans de millora, 7 projectes acompanyats i 7 informes de finançament. Els resultats s'estructuren per eix (eix 1 i eix 2) i es vinculen als objectius, la metodologia i el programa de treball, demostrant coherència interna entre els





		apartats de la memòria, tot i que els resultats esperats en referència a les activitats complementàries es troben en un apartat a banda, i aquest no presenta resultats concrets ni mesurables. Els productes a lliurar (informes de diagnosi, informes finals d'assessorament, informes de projectes de finançament) estan identificats i se'n descriu el contingut mínim, la qual cosa facilita la justificació documental del servei. No aporta cap resultat addicional que no siguin els mínims explicitats al plec, per tant, compleix amb la proposta de mínims. Pel que fa als indicadors de seguiment (apartat 5.4) s'inclouen indicadors qualitatius i de percepció ("gra de satisfacció", "evolució percebuda") sense establir valors de referència, llindars mínims d'assoliment ni metodologia d'avaluació. Uns indicadors sense valor objectiu de referència no permeten una avaluació del servei.
Equip de Treball (de 0 a 5 punts)	0	Insuficient o poc rellevant. Tot i que al sobre C és farà una valoració de l'experiència de les persones adscrites al contracte, la proposta presentada presenta les següents mancances: 1) No s'identifica cap persona concreta de l'equip consultor (nom, formació, especialitat). L'apartat T3.2 del PPT estableix requisits específics de qualificació i als criteris d'adjudicació es valora la "composició i qualificació de l'equip tècnic", cosa que és impossible avaluar sense identificar les persones. L'única persona identificada (Àngel Tobalina) no aporta CV ni descripció de la seva experiència específica en assessorament empresarial, gestió de programes públics o accés a fons de finançament en el cos de la memòria tècnica. La seva capacitació per liderar ambdós eixos del programa no queda no acreditada. Tampoc s'especifica la dedicació en hores de cap membre de l'equip, ni si el programa es cobreix amb recursos propis o amb col·laboradors externs, ni quants professionals formen l'equip consultor. Amb 369 hores totals de servei (243h + 126h), la viabilitat operativa de l'equip és impossible de verificar. Per assolir el nivell mínim acceptable caldria, com a mínim, un CV breu de les persones responsables al capdavant de l'execució del programa i una descripció del perfil i nombre de consultors assignats amb les





		seves àrees d'especialització, per tal de valorar si l'empresa disposa d'un equip multidisciplinari per fer front a les característiques del programa.
Activitats complementàries o altres millores proposades pel licitador (de 0 a 10 punts)	0	Insuficient o poc rellevant. De les activitats complementàries que proposa, tret de la primera "capsules formatives pràctiques per a empreses", en la qual detalla les temàtiques possibles i el format, en la resta d'activitats proposades (7.2.3, 7.2.4), no es detalla el contingut de les sessions, ni el nombre de les sessions ni el format, només planteja una proposta genèrica de possibles sessions o tallers a realitzar. I en el cas dels tallers exposats al 7.2.2 no exposa quin tipus de tallers, és a dir, tampoc exposa les temàtiques concretes d'aquests tallers, ni en el nombre de tallers a realitzar, ni el seu format. Així doncs, a mode de resum: - Les activitats complementàries proposades no s'especifiquen amb detall temàtic concret. Als criteris d'adjudicació es requereix explícitament "indicar les temàtiques o continguts de la/es sessió/ns". La proposta es limita a categories genèriques ("tendències empresarials", "innovació i digitalització") sense concretar títols, continguts, durada ni metodologia específica de cap sessió. - No s'indica el nombre d'activitats complementàries que l'empresa es compromet a realitzar. Sense un compromís quantitatiu, l'òrgan de contractació no pot diferenciar si l'empresa farà 1 o 10 activitats complementàries, la qual cosa impossibilita la seva valoració. - El calendari orientatiu de les activitats complementàries (secció 7.4) es presenta com a merament indicatiu ("trimestral o semestral") i no s'integra al calendari general del programa, impeding valorar la seva viabilitat real i compatibilitat amb la càrrega de treball dels eixos principals. Per tant, estem davant d'una proposta incompleta, genèrica i poc detallada per poder-la avaluar qualitativament com s'indica als criteris d'adjudicació.
PUNTUACIÓ TOTAL OBTINGUDA	16,25	

3. Quadre resum de la puntuació obtinguda





Empresa	Puntuació total obtinguda
<u>Oferta A:</u> BUCONDA, SLU	30,00
<u>Oferta B:</u> CONSULTCAT CONSULTORIA I FORMACIÓ, SLU	28,75
<u>Oferta C:</u> CUSTOMER SERVICE CONSULTING, SL	12,50
<u>Oferta D:</u> D'ALEPH INICIATIVAS Y ORGANIZACIÓN, SA	33,75
<u>Oferta E:</u> I4SME PROJECTS, SL	38,75
<u>Oferta F:</u> MADIMON CALAF, SL	18,75
<u>Oferta G:</u> OPTIMPEOPLE, SL	41,25
<u>Oferta H:</u> PENINSULA CORPORATE INNOVATION, SL	36,25
<u>Oferta I:</u> SOCIETY AND NEUROBUSINESS EXPERIENCE, SL	21,25
<u>Oferta J:</u> TOBALINA CONSULTING GROUP, SL	16,25

Signatari responsable de la unitat gestora

