

**Nº de expediente:** 158-30/30/2025

**Tipo de procedimiento:** Contratación de servicios, procedimiento ampliado

**Fecha de inicio:** 30/09/2025

**MEMORIA JUSTIFICATIVA DE LA CONTRATACIÓN  
POR PROCEDIMIENTO AMPLIADO Y URGENTE  
DE SERVICIOS DE APOYO AL DESARROLLO DEL PROYECTO DE DINAMIZACIÓN  
COMERCIAL DENOMINADO “DIGITALIZA TU PUESTO: UN SALTO ADELANTE CON  
VERI\*FACTU”  
DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE PONTEVEDRA, VIGO Y VILAGARCÍA DE  
AROUSA (CÁMARA PVV)  
COFINANCIADOS POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL  
(FEDER) Y POR LA SECRETARIA DE ESTADO DE COMERIO**

## Índice

I. JUSTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES A SATISFACER .....	3
II. OBJETO DEL CONTRATO .....	4
III. ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS .....	6
IV. VALOR ESTIMADO Y PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN.....	7
V. FINANCIACIÓN COMUNITARIA.....	7
VI. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN Y ADJUDICACIÓN .....	7
VII. FORMA DE PAGO.....	8
VIII. PLAZO DE EJECUCIÓN Y PRÓRROGAS PREVISTAS.....	8
IX. REVISIÓN DE PRECIOS .....	8
X. GARANTÍAS Y FIANZAS.....	8
XI. CRITERIOS DE SOLVENCIA ECONÓMICA Y TÉCNICA .....	8
XII. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN.....	10
XIII. OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS .....	13
XIV. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO Y PENALIDADES.....	13
XV. PUBLICIDAD Y FORMA DE PRESENTACIÓN DE LAS SOLICITUDES.....	14
XVI. ADMISIBILIDAD DE VARIANTES .....	14
XVII. SUBCONTRATACIÓN Y CESIÓN DEL CONTRATO .....	14
XVIII. MODIFICACIONES CONTRACTUALES PREVISTAS .....	15
XIX. RESPONSABLE DEL CONTRATO .....	15
XX. CONTENIDO DE LA PROPUESTA TÉCNICA.....	15
XXI. ANEXOS .....	17

### I. JUSTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES A SATISFACER

#### Contexto

La presente actuación se enmarca en una estrategia de apoyo al comercio minorista de ámbito nacional, cofinanciada por el **Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)** de la Unión Europea. Estos fondos se inscriben en el **Programa Plurirregional de España FEDER 2021-2027**, cuyo objetivo principal (OP1) es promover una Europa más competitiva e inteligente, reforzando el crecimiento sostenible y la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). La articulación de este apoyo se canaliza a través del **Programa de Comercio Minorista**, diseñado para impulsar la innovación y la transformación económica del sector.

En este contexto institucional, la **Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España (Cámara de España)** actúa como **Organismo Intermedio** del Programa Plurirregional FEDER, asumiendo la responsabilidad de la gestión, coordinación, seguimiento y control de las operaciones. El Programa de Comercio Minorista se cofinancia, además de por el FEDER, con fondos nacionales aportados por la **Dirección General de Política Comercial**, dependiente de la Secretaría de Estado de Comercio (Ministerio de Economía, Comercio y Empresa), lo que garantiza una alineación total con la política económica y comercial del Gobierno de España.

Dentro de este marco de colaboración y a través de un procedimiento de selección de operaciones, la **Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Pontevedra, Vigo y Vilagarcía (Cámara PVV)** ha manifestado su interés y ha resultado beneficiaria de una subvención para la ejecución de la operación **"Acciones de Dinamización Comercial"**. La Cámara PVV, en su calidad de órgano ejecutor, tiene encomendada la misión de trasladar el apoyo a la competitividad directamente a las empresas y autónomos de su demarcación.

La Cámara PVV ha optado por destinar el presupuesto concedido a la ejecución del proyecto **"DIGITALIZA TU PUESTO: UN SALTO ADELANTE CON VERI\*FACTU"**. Este proyecto se presenta como una respuesta estratégica y especializada para abordar los desafíos de digitalización y adaptación a las nuevas normativas fiscales, como el inminente sistema Veri\*Factu. Se dirige a un colectivo clave para la economía local y la vida social: los **vendedores de las plazas de abastos y pequeños comerciantes colindantes**.

El ámbito de actuación de este proyecto se concentra geográficamente en la comarca de O Salnés (Pontevedra), en el concello de Vilagarcía de Arousa, con el objetivo de impactar directamente en al menos **80 comercios** (50 establecimientos en la plaza de abastos y otros 30 colindantes). La contratación de servicios que justifica esta memoria es, por tanto, la herramienta indispensable para llevar a cabo este programa intensivo y holístico de capacitación técnica, sensibilización y dinamización comercial en la plaza de abastos de **Vilagarcía de Arousa**, convirtiendo una obligación legal en una palanca de competitividad.

## Diagnóstico de la situación

El comercio minorista tradicional en la plaza de abastos de Villagarcía d Arousa (e comercios colindantes) enfrenta el reto de la digitalización y la adaptación a la normativa fiscal (sistema Veri\*Factu).

El presente contrato de servicios es imprescindible para transformar esta obligación legal en una oportunidad, brindando sensibilización, capacitación técnica y dinamización comercial in situ a 80 comerciantes. La complejidad técnica (implantación de Veri\*Factu), la especialización en marketing digital y la dedicación intensiva en la plaza exceden los medios propios de la Cámara, justificando su licitación externa para asegurar la calidad y el impacto del proyecto **"DIGITALIZA TU PUESTO: UN SALTO ADELANTE CON VERI\*FACTU"**.

## II. OBJETO DEL CONTRATO

### 1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO EN EL QUE SE ENMARCA EL CONTRATO

El objeto del presente contrato de servicios es la ejecución de las actuaciones de dinamización comercial en el marco del proyecto **"DIGITALIZA TU PUESTO: UN SALTO ADELANTE CON VERI\*FACTU"**, cuyo propósito es la modernización y digitalización de al menos **80 establecimientos comerciales** de la plaza de abastos de Vilagarcía de Arousa (y colindantes).

El plan de acción es holístico y se desarrollará en dos meses, abarcando actividades de sensibilización, capacitación técnica y apoyo directo *in situ*, con el fin de facilitar la

adopción del sistema de facturación **Veri\*Factu** y otras herramientas de digitalización y gestión.

Las actividades incluyen contactos previos con líderes locales (concello y asociaciones representativas), campañas continuas en redes sociales, la elaboración de material informativo y guías de *marketing* digital, *stands* informativos con demostraciones de pago, asistencia técnica individualizada en los puestos, talleres de formación intensiva sobre el control de negocio con *software* de facturación y el uso de redes sociales, y el desarrollo de eventos de dinamización dirigidos a los clientes, como el Concurso de Fotografía y las "Noches de Mercado".

Por su parte, la Cámara Oficial de Comercio de Pontevedra, Vigo y Vilagarcía (Cámara PVV), como entidad beneficiaria y ejecutora, asumirá la responsabilidad de desarrollar una serie de actividades por medios propios que complementan las acciones objeto de contratación, y que no se subcontratan. Estas actividades de gestión y soporte incluyen:

1.1. **Acercamiento a Líderes Comunitarios**, para presentar el proyecto y obtener apoyo institucional;

1.2. **Captación de establecimientos comerciales**, que implica el contacto directo con los vendedores para su adhesión formal al proyecto. Estas labores son esenciales para asegurar la correcta implantación y el éxito de la intervención.

Las funciones que desarrollará la Cámara PVV como entidad gestora de la subvención son:

- la gestión integral del proyecto y de la ayuda FEDER,
- la dirección, coordinación y supervisión de los trabajos de los contratistas;
- la firma de los compromisos con los comerciantes participantes;
- el seguimiento económico y la justificación técnica de la subvención ante la Cámara de España como Organismo Intermedio y la Secretaría de Estado de Comercio;
- la evaluación final de los resultados obtenidos (indicadores RCO);
- y la elaboración de cuantos documentos técnicos y de control sean necesarios para el seguimiento y correcta ejecución del programa.

## 2. DIVISIÓN EN LOTES

El contrato se ha dividido en **dos (2) Lotes** independientes y perfectamente definidos, de conformidad con la Ley de Contratos del Sector Público, con el objetivo de fomentar la máxima concurrencia y la participación de las PYMES especializadas:

- **Lote I: Actividades Transversales y Formación General:** Incluye las acciones de carácter remoto, formativo y de alcance comarcal, cuyo contenido no está ligado a una plaza de abastos específica (ej. campaña de RRSS, asistencia remota y talleres centralizados).
- **Lote II: Dinamización Específica en Plaza:** Incluye las acciones de apoyo directo y dinamización presencial a desarrollar en la plaza de abastos de Vilagarcía de Arousa (e por extensión e la plaza de Vilaxoán).

Se establece la limitación de que **una misma empresa podrá concurrir y ser adjudicataria como máximo de 1 lote**. En caso de presentar ofertas para los 2 lotes, la oferta presentada en segundo lugar será automáticamente excluida.

Esta limitación busca favorecer la participación de un mayor número de pequeñas y medianas empresas con capacidad de gestión y especialización local.

### 3. DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS A CONTRATAR

El alcance del servicio se detalla a continuación para cada uno de los lotes, siendo el objeto del contrato la ejecución de todas las actividades específicas asignadas a cada uno.

#### LOTE I: Actividades Transversales y Formación General

Este lote abarca el soporte centralizado, online y de capacitación. Las actividades son:

- Sensibilización y Difusión: Lanzamiento de una Campaña continua en redes sociales (1.3) con testimonios y noticias de interés.
- Diseño y distribución de Material informativo adaptado (1.4) en diversos formatos (guías de marketing digital, solución de problemas de software, subvenciones) dirigido tanto a comerciantes como a clientes.
- Diseño y desarrollo de 2 rolla ups informativos y de un photocall.
- Elaboración de micro vídeos de la implementación del proyecto que se distribuirán por redes sociales, y edición de un vídeo compendio final.
- Organización de un evento final de reconocimiento y networking (1.5).
- Impartición de al menos 5 acciones de formación para los vendedores (3.1), incluyendo talleres prácticos sobre el control del negocio con SIF, cursos de Digitalización para Novatos (150 minutos máximo) y talleres de uso de redes sociales.
- Organización de Presentaciones de aplicativos VERI\*FACTU (3.2), comparando diversas soluciones comerciales.
- Finalmente, provisión de Asistencia Remota (3.4) a través de una línea telefónica para resolver dudas sobre el aplicativo de facturación, ayudas, subvenciones e implicaciones legales y fiscales.

#### LOTE II: Dinamización Específica en las plazas de Vilagarcía y Vilaxoán y comercios colindantes

Estos lotes se centran en la implementación de acciones presenciales de dinamización y apoyo directo en la plaza de abastos asignada. Las actividades son:

- Apoyo Directo y Dinamización en la Plaza: Instalación de un stand físico (2.1) en la plaza durante el período de ejecución, donde se organizarán Charlas informativas y Demostraciones de pago electrónico.
- Prestación de Asistencia técnica individualizada a los puestos y Acompañamiento en la venta real o simulada (2.2) por parte de los técnicos del proyecto.
- Capacitación Práctica: Puesta a disposición de los vendedores de Manejo de Kits Tecnológicos (3.3) para la simulación del uso del sistema Veri\*Factu.
- Acciones Informativas Dirigidas a Clientes: Asesoramiento a clientes (4.1) sobre la compra con VERI\*FACTU y sus beneficios.

- Lanzamiento del Concurso de Fotografía dirigido a los clientes "Mi Compra en el Mercado" (4.2).
- Organización de Charlas y talleres prácticos para Clientes (4.3), como microtalleres sobre el uso del móvil para escanear QR y las charlas sobre "El Mercado del Mañana".
- Implementación de un sistema de Premios por escanear códigos (4.4) QR en los puestos para participar en sorteos.
- Por último, la organización de un Noche de Mercado: Un Evento Pop-up (4.5) para transformar la atmósfera de la plaza fuera del horario habitual y atraer nuevo público.

### III. ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS

#### 1. MEDIOS HUMANOS

El adjudicatario deberá contar con un equipo que garantice la ejecución del proyecto en el plazo y con la calidad exigida. Se requerirá la adscripción, como mínimo, de los siguientes perfiles al contrato.

PERFIL MÍNIMO REQUERIDO	TITULACIÓN MÍNIMA	EXPERIENCIA MÍNIMA REQUERIDA	ADSCRIPCIÓN POR LOTE
Consultor/a Principal y Coordinador/a	Titulación Universitaria Superior	2 años en gestión de proyectos/contratos similares	Lote I y II
Técnico/a en Digitalización y Fiscalidad	Formación Profesional Superior o equivalente	2 años en gestión de proyectos/contratos similares	Lote I y II
Técnico/a en Dinamización Comercial	Titulación Universitaria Media o Superior	2 años en gestión de proyectos/contratos similares	Lotes II

#### 4. MEDIOS MATERIALES

El contratista deberá aportar todos los medios materiales y tecnológicos necesarios para la ejecución del servicio, incluyendo, pero no limitado a:

- Equipamiento informático (ordenadores, proyectores) para la impartición de las formaciones.
- Materiales fungibles para el desarrollo de los talleres y el *stand* (kits tecnológicos de simulación, folletos, cartelería, *merchandising* para premios, etc.).
- Dispositivos de demostración y simulación del sistema VERI\*FACTU y pago electrónico.
- Infraestructura para el evento final y las "Noches de Mercado" (equipo de sonido, iluminación, etc.).

#### IV. VALOR ESTIMADO Y PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN

Resumiendo, y a efectos de decidir el procedimiento de contratación más adecuado:

(a=b+c+d)	Presupuesto base de licitación (IVA excluido)	63.636,36 €
(b)	PBL, Lote I	22.314,05 €
(c)	PBL, Lote II	41.322,32 €
(d)	Tipo IVA aplicable, %	21%
(e=d*a)	IVA (€)	13.363,64 €
(f=a+e)	Presupuesto base de licitación (IVA incluido)	77.000,00 €
(g)	Prórrogas previstas	0,00 €
(h)	Modificaciones previstas	0,00 €
(i=a+g+h)	Valor estimado del contrato (IVA excluido)	63.636,36 €

#### V. FINANCIACIÓN COMUNITARIA

Año	TOTAL	FEDER (60%)	Secretaría General de Comercio (40%)	Cámara PVV
2025	77.000,00 €	46.200,00 €	30.800,00 €	0,00 €

#### VI. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN Y ADJUDICACIÓN

Se propone como procedimiento de contratación el “**procedimiento ampliado**”, según lo establecido en la “Instrucción Técnica IA-04-01-02, sobre la gestión de compras y contratos con proveedores”, que regula los procedimientos de contratación de la Cámara PVV.

[https://www.camarapvv.com/files/perfil\\_instruccion\\_tecnica\\_IA-04-01-02.pdf](https://www.camarapvv.com/files/perfil_instruccion_tecnica_IA-04-01-02.pdf)

Los motivos son los siguientes:

- Se trata de un servicio ocasional.
- Su cuantía es superior a los 50.000,00 € e inferior a 90.000 €.

Del mismo modo, se propone una tramitación urgente, debido a que el proyecto en su conjunto deberá estar terminado a 30/11/2025. Esto supone la aplicación de una reducción a la mitad de los plazos normales para la licitación, adjudicación y formalización.

#### VII. FORMA DE PAGO

Los pagos se realizarán previa presentación de factura, en un plazo no superior a 60 días contados desde la resolución de conformidad por parte de la Cámara PVV, que no podrá demorarse más de 15 días desde la presentación de la documentación justificativa por parte del operador, salvo que se observasen incidencias de relieve. En cualquier caso, el pago se realizará antes del 31/12/2025.



## VIII. PLAZO DE EJECUCIÓN Y PRÓRROGAS PREVISTAS

El plazo de ejecución de los servicios será como máximo hasta el 30/11/2025.

No se prevén prórrogas ni ampliaciones del plazo de ejecución.

## IX. REVISIÓN DE PRECIOS

No procede la revisión de precios.

## X. GARANTÍAS Y FIANZAS

- **Fianza provisional:** No se exige.
- **Fianza Definitiva:** El adjudicatario deberá constituir una fianza definitiva del **5%** del importe total de la adjudicación, que se formalizará a través de la retención del pago en la primera y sucesivas facturas. Dicha garantía se devolverá al operador junto al pago de la liquidación final.
- **Fianza Definitiva ampliada:** El adjudicatario deberá constituir una fianza definitiva ampliada del **10%** del importe total de la adjudicación, en el caso de que su oferta económica hubiese sido declarada inicialmente como anormalmente baja.
- **Periodo de Garantía:** No procede.

## XI. CRITERIOS DE SOLVENCIA ECONÓMICA Y TÉCNICA

Podrán concurrir a esta licitación las personas naturales o jurídicas, españolas o extranjeras, que se hallen en plena posesión de su capacidad jurídica y de obrar, que no se vean afectadas por alguna de las prohibiciones para contratar señaladas en el Ley de contratos del sector público, y acrediten la correspondiente solvencia, de conformidad con lo exigido en el pliego administrativo.

Solo podrán ser adjudicatarias aquellas cuyos fines, objeto o ámbito de su actividad, según los estatutos o reglas fundacionales le sean propias, tenga relación directa con el objeto del contrato.

### 1. SOLVENCIA ECONÓMICA Y FINANCIERA

SOLVENCIA ECONÓMICA FINANCIERA (al menos se debe cumplir un criterio)	
CRITERIO	MEDIO DE ACREDITACIÓN
a) Volumen anual de negocios, referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos disponibles en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del empresario y de presentación de las ofertas por importe igual o superior a 75% del valor estimado del contrato.	La acreditación de la solvencia económica exigida se realizará mediante la presentación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil. Los empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil acreditarán su volumen anual de negocios mediante sus libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil.
b) Justificante de la existencia de un seguro de responsabilidad civil por	La acreditación de este requisito se efectuará mediante certificado expedido por el



riesgos profesionales por un importe igual o superior a 75% del valor estimado del contrato.	asegurador, en el que consten los importes y riesgos asegurados y la fecha de vencimiento del seguro, y mediante el documento de compromiso vinculante de suscripción, prórroga o renovación del seguro, en los casos en que proceda.
----------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 2. SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL

SOLVENCIA TÉCNICA O PROOFESIONAL (se deben cumplir de forma simultánea ambos criterios, salvo las empresas de nueva creación)	
CRITERIO	MEDIO DE ACREDITACIÓN
a) Realización de un conjunto de servicios similares en los últimos 3 años, que sumados alcancen un importe de al menos del 70% del valor estimado del contrato (sin IVA). Se entenderá por servicio similar los incluidos en el CPV 79400000-8 Servicios de consultoría comercial y de gestión y servicios afines	La acreditación de la realización de los citados contratos se realizará mediante una declaración responsable del empresario, con indicación del cliente, fechas, importes. Antes de la adjudicación definitiva, la Cámara PVV podrá solicitar al operador adjudicatario certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público o, cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por este.
b) Indicación del personal técnico o de las unidades técnicas, integradas o no en la empresa. El ofertante deberá proponer un consultor principal con el perfil indicado en este mismo documento.	Se acreditará a través de la identificación del personal asignado, y de la entrega de los CV y copias de las titulaciones mínimas del mismo. Antes de la adjudicación definitiva, la Cámara PVV podrá solicitar al operador adjudicatario originales de títulos y la acreditación expresa de la experiencia del personal asignado.

## XII. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

Las proposiciones de las empresas interesadas se valorarán de CERO (0) a CIEN (100) puntos, conforme a los criterios que se indican a continuación, por orden decreciente de importancia y con la ponderación que se señala.

### 1. CRITERIOS NO EVALUABLES MEDIANTE FÓRMULAS: 45 PUNTOS

Las propuestas técnicas presentadas por los licitadores serán valoradas por la mesa de contratación de acuerdo con la siguiente tabla de valoración, que desglosa los criterios de evaluación cualitativos en una escala de puntuación detallada.

DIMENSIÓN QUE SE VALORA	Puntos
Alcance y no alcance de la propuesta (limitaciones del alcance)	25
Plan de trabajo y recurso dedicados	15
Temporalización, secuenciación y calendarización (identificación de hitos)	10

## 1.1. Descripción de los criterios

A continuación, se detalla la descripción de los criterios de valoración no evaluables mediante fórmulas. El propósito es orientar a los licitadores en el desarrollo de sus memorias técnicas y explicitar las escalas de puntuación que se aplicarán para una evaluación transparente y objetiva.

### Alcance y no alcance de la propuesta (limitaciones del alcance)

Se valorará la claridad y el detalle con que el licitador describa el alcance de su propuesta y, **de manera crucial, las limitaciones de dicho alcance**. La memoria técnica deberá identificar de forma explícita qué elementos del proyecto no se incluirán, qué dependencias son necesarias y qué requisitos previos debe cumplir la Cámara PVV.

Las limitaciones al alcance descritas no reducirán la puntuación del proyecto, salvo que entre en contradicción con el objeto mismo del contrato (este extremo llevaría a la exclusión de la oferta previa audiencia al interesado). Una descripción honesta y precisa de las limitaciones demuestra un conocimiento profundo del proyecto y una gestión de expectativas realista.

Las meras descripciones genéricas, que podrían aplicarse a cualquier proyecto, no se tendrán en cuenta a la hora de valorar.

Las puntuaciones se otorgarán siguiendo la siguiente escala de valoración:

La memoria apenas repite los alcances de los pliegos y no explicita limitaciones al alcance.	0 puntos
La memoria define claramente el alcance de la propuesta, e indica vagamente algunas limitaciones al alcance. Además, no lo hace para todos los componentes del contrato.	5 puntos
La memoria define el alcance de la propuesta e identifica algunas limitaciones de alcance, en general muy genéricas y apenas justificadas.	10 puntos
La memoria define claramente, para algunos componentes del contrato, el alcance de la propuesta e identifica algunas limitaciones de alcance, de una forma más o menos justificada.	15 puntos
La memoria, para todos los componentes del contrato, define claramente el alcance de la propuesta e identifica claramente sus limitaciones de alcance, y los justifica, y entrega pistas de cómo superarlas.	25 puntos

### Plan de trabajo y recurso dedicados

El licitador deberá presentar un **plan de trabajo exhaustivo y bien**. Se valorará que la propuesta detalle de forma clara los perfiles profesionales (consultor principal, consultor de datos, formador, etc.), su rol específico, el número de horas estimadas de dedicación por tarea y el lugar de ejecución del trabajo (cara a cara o gabinete). Se priorizarán las propuestas que presenten un desglose adecuado de las tareas y que demuestren una asignación eficiente y lógica de los recursos.

Las puntuaciones se otorgarán siguiendo la siguiente escala de valoración:

La memoria apenas presenta un plan de trabajo general y no vincula el	0 puntos
-----------------------------------------------------------------------	----------

plan con los recursos asignados.	
La memoria presenta un plan de trabajo general pero apenas vincula el plan con los recursos asignados.	5 puntos
La memoria presenta un plan de trabajo general, pero sí vincula el plan con los recursos asignados, pero no lo justifica.	10 puntos
La memoria presenta un plan de trabajo concreto, y vincula justificadamente el plan con los recursos asignados.	15 puntos

### Temporalización, secuenciación y calendarización (identificación de hitos)

El licitador deberá presentar una **temporalización completa y realista** de todas las fases y tareas del proyecto. Se valorará un diagrama de Gantt o similar que muestre la secuencia de las tareas, la dependencia entre ellas y los hitos clave. Se puntuará positivamente la propuesta que demuestre una planificación lógica y coherente, que permita a la Cámara PVV supervisar el progreso de forma efectiva, y que permita valorar que la entidad adjudicataria podrá completar los servicios contratados a 30/11/2025.

Las puntuaciones se otorgarán siguiendo la siguiente escala de valoración:

La memoria apenas incluye un diagrama de Gantt con componentes, fechas e hitos.	0 puntos
La memoria incluye un diagrama de Gantt con componentes, fechas e hitos, y lo explica con cierto detalle.	5 puntos
La memoria identifica los diferentes componentes y subcomponente del contrato y los temporaliza. Además, justifica la secuenciación de los componentes (inicio-inicio, fin-inicio, etc.), y finalmente traslada su análisis a un calendario tipo Gantt.	10 puntos

### 1.2. Calidad mínima de la oferta técnica

Dada la especificidad del servicio que se va a prestar resulta necesario contar con ofertas técnicas de calidad, que más allá de los aspectos económicos, garanticen una propuesta de ejecución del contrato que permitan garantizar la correcta prestación del servicio frente a un posible cumplimiento defectuoso.

Por lo tanto, dada la trascendencia de estos servicios y la naturaleza de los perjuicios derivados del cumplimiento defectuoso; se deberá alcanzar una puntuación mínima de 25 puntos en los criterios no evaluables mediante fórmulas (sobre B), para que la propuesta sea objeto de valoración en los criterios evaluables mediante fórmulas (sobre C), resultando excluida de dicha valoración de no alcanzarse el mínimo señalado.

De no alcanzarse esta puntuación mínima, supondrá la exclusión de la oferta en el proceso de contratación, al considerar que por debajo de dicha puntuación la solución no cumpliría con el mínimo de calidad requerido para poder asegurar el buen funcionamiento del proyecto en la Cámara PVV. La oferta será excluida de forma directa, y no se abrirá ningún plazo para que la empresa ofertante clarifique su oferta.

La mesa de contratación, antes de otorgar definitivamente los puntos a cada oferta, podrá requerir a las empresas licitadoras que aclaren algún extremo de la memoria, por ejemplo, alguna aparente contradicción entre dos afirmaciones en la misma memoria técnica. En

cualquier caso, no se admitirán aclaraciones que alteren o amplíen el contenido básico de la propuesta.

## 2. CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE FÓRMULAS: 55 PUNTOS

Nº	Criterio	Fórmula	Justificación	Puntos
1	Propuesta económica	<p>El precio ofertado por los licitadores se valorará hasta un máximo de 55 puntos, y se aplicarán las puntuaciones en relación a la baja ofertada.</p> <p>El valor de la baja ofertada se obtendrá restando al precio de licitación el precio ofertado por cada licitador (valores sin IVA).</p> <p>Para la valoración de este criterio se aplicará la siguiente fórmula:</p> <p><b><math>P_i = P_{max} * ((B_i / B_{max})^{(1/10)})</math></b></p> <p><math>P_i</math> = Puntos del licitador que se valora (i).</p> <p><math>P_{max}</math> = Puntos máximos del criterio (55 puntos).</p> <p><math>B_i</math> = Bajada del licitador que se valora.</p> <p><math>B_{max}</math> = Bajada máxima de las ofertas admitidas.</p>	El precio ofertado es una variable crítica de la licitación.	55

### XIII. OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS

El criterio económico será tomado en consideración a efectos de apreciar, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de ofertas desproporcionadas o anormales.

A tal efecto, se considerarán bajadas anormalmente bajas las siguientes:

- Cuando concorra un único licitador: Se considerará que la oferta es anormalmente baja, si es inferior en más de 40 puntos porcentuales al valor de licitación.
- Cuando concurren dos licitadores: Se considerará que la oferta es anormalmente baja, si una de ellas es inferior en más de 10 puntos porcentuales a la otra oferta.
- Cuando concurren más de dos licitadores se procederá del siguiente modo:
  - Se calculará la media aritmética de las ofertas presentadas.
  - Si alguna de las ofertas es superior en más de 5 puntos porcentuales a la media aritmética, se volverá a calcular la misma sin tener en consideración a las ofertas que estuviesen en el supuesto indicado. En dicho caso, será esta segunda media aritmética la que se tendrá en consideración.

- Finalmente, se considerarán ofertas es anormalmente bajas, aquellas que sean inferiores en más de 5 puntos porcentuales a la media aritmética del resto de ofertas presentadas.

En el supuesto de que una oferta se valorase como anormalmente baja, la Cámara PVV, comunicará tal situación al licitador, otorgándole un plazo de hasta tres (3) días para que justifique el precio ofertado, apercibiéndole que, de no hacerlo, se tendrá por retirada su oferta. La justificación en ningún caso podrá suponer modificación alguna de la oferta técnica y económica ya presentada.

Recibida en su caso la justificación, y recabado en su caso el asesoramiento técnico correspondiente, la Cámara PVV podría apreciar que la proposición es susceptible de un normal cumplimiento, en cuyo caso exigiría al citado licitador que en caso de resultar adjudicatario aporte una fianza definitiva del 10% del importe de adjudicación correspondiente.

Si el órgano de contratación considera que la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados, propondrá la adjudicación a favor de la siguiente proposición más ventajosa.

#### **XIV. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO Y PENALIDADES**

La Cámara PVV resolverá el Contrato cuando (sin ánimo exhaustivo o excluyente) concurra alguna de las circunstancias siguientes:

- La muerte o incapacidad sobrevenida de la empresa contratada (si ésta es un empresario individual) o la extinción de su personalidad jurídica, excepto los supuestos de transformación o fusión.
- La declaración de concurso o insolvencia de la empresa contratada.
- Si la empresa contratada incumple las características de prestación de sus servicios o, en su caso, las condiciones de calidad establecidas en el Pliego de Prescripciones Técnicas.
- El incumplimiento por la empresa contratada de cualquier otra obligación que se derive de los Pliegos o del resto de documentos con carácter contractual.

De producirse la resolución del Contrato por una causa imputable a la empresa contratada, esta vendrá obligada a satisfacer como penalización una cantidad equivalente al 5% del importe de adjudicación del contrato que podrá elevarse hasta un 10% en función de la gravedad del incumplimiento. En caso de oferta anormalmente baja, perderá la fianza del 10% aportada, independiente de la gravedad del incumplimiento.

En ningún caso, la satisfacción de tales penalizaciones sustituirá la indemnización de daños y perjuicios a lo que, conforme a Derecho, la empresa contratada estuviera obligada”.

#### **XV. PUBLICIDAD Y FORMA DE PRESENTACIÓN DE LAS SOLICITUDES**

Se procederá a publicar la licitación en el perfil del contratante de la Cámara PVV.

[https://www.camarapvv.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=30&Itemid=30&lang=es](https://www.camarapvv.com/index.php?option=com_content&view=article&id=30&Itemid=30&lang=es)

Las ofertas deberán ser expresadas a través del anexo que se recoge al final de este mismo documento.

El sobre exterior, que incluirá los sobres A, B y C, deberá contener los datos del ofertante, así como identificar claramente el lote al que se refiere la oferta.

Deberá presentarse ofertas diferenciadas para cada uno de los lotes a los que la empresa decida presentarse.

## **XVI. ADMISIBILIDAD DE VARIANTES**

Lote I: No se admitirán variantes.

Lote II: Serán admitidas actividades adicionales de dinamización comercial en los centros comerciales, así como nuevas propuestas de actividades, incluso una vez iniciada la ejecución del contrato.

En cualquier caso, cualquier actividad adicional o modificación de las actividades deberá ser previamente autorizada por la Cámara PVV y responder a las necesidades del público objetivo.

## **XVII. SUBCONTRATACIÓN Y CESIÓN DEL CONTRATO**

No se permitirá la cesión del contrato, salvo autorización expresa y previa de la Cámara PVV.

El adjudicatario podrá subcontratar parcialmente la ejecución del contrato, no obstante, lo anterior, la responsabilidad total y exclusiva de la correcta ejecución del contrato recaerá siempre sobre el adjudicatario, quien no podrá derivar a terceros ninguna de las responsabilidades u obligaciones adquiridas con la firma del contrato.

## **XVIII. MODIFICACIONES CONTRACTUALES PREVISTAS**

No procede.

## **XIX. RESPONSABLE DEL CONTRATO**

Será responsable del contrato una persona designada por la Cámara PVV, perteneciente a su personal de estructura.

## **XX. CONTENIDO DE LA PROPUESTA TÉCNICA**

La propuesta constará de 3 sobres:

**Sobre A:** Contendrá la documentación acreditativa de la capacidad de obrar, así como la referida a la solvencia económica y financiera, y a la solvencia técnica.

- Incluir en este sobre los Anexos I y CV del personal que se adscribirá al contrato.
- Incluir documentación acreditativa de la solvencia económica financiera y técnica.

- Es causa de exclusión de la licitación la inclusión de elementos correspondientes a los sobres B y C.

**Sobre B:** Contendrá la memoria técnica que permitirá la valoración de la oferta bajo los criterios no evaluables mediante fórmulas.

- La memoria tendrá la siguiente estructura:
  - (10 páginas) Alcance y no alcance de la propuesta (limitaciones del alcance).
  - (10 páginas) Plan de trabajo y recurso dedicados
  - (5 páginas) Temporalización, secuenciación y calendarización (identificación de hitos).
- El número de páginas por apartado de la memoria es meramente indicativo, sin embargo, la memoria no podrá tener una extensión superior a 25 páginas a una sola cara, excluida portada, contraportada e índice. Las memorias con una extensión superior no serán excluidas, pero su contenido a partir de la página 26 no será tenido en cuenta para la valoración de la propuesta.
- Se recomienda la máxima concreción en la memoria técnica.
- Es causa de exclusión de la licitación la inclusión de elementos correspondientes al sobre C, o la mera referencia a información que pueda adelantar el contenido de dicho sobre.

**Sobre C:** Contendrá la oferta económica (según anexo normalizado).

- Anexo II Propuesta económica y otros criterios evaluables mediante fórmula.

Víctor Varela Caride

Director Gerente

**DOCUMENTO FIRMADO ELECTRÓNICAMENTE**



## XXI. ANEXOS

## ANEXO I (Sobre A)

### MODELO DE PRESENTACIÓN DE OFERTA

**Nº de expediente:** 158-30/30/2025

**Tipo de procedimiento:** Contratación de servicios, procedimiento ampliado

**Fecha de inicio:** 30/09/2025

**CONTRATACIÓN, POR PROCEDIMIENTO AMPLIADO Y URGENTE, DE SERVICIOS  
DE APOYO AL DESARROLLO DEL PROYECTO DE DINAMIZACIÓN COMERCIAL  
DENOMINADO “DIGITALIZA TU PUESTO: UN SALTO ADELANTE CON VERI\*FACTU”  
DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE PONTEVEDRA, VIGO Y VILAGARCÍA DE  
AROUSA (CÁMARA PVV)**

#### DATOS DE LA PERSONA QUE DECLARA

Nombre: \_\_\_\_\_ Apellidos: \_\_\_\_\_ NIF: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Dirección a los efectos de notificación: \_\_\_\_\_

En el caso de actuar en representación de persona jurídica:

Entidad \_\_\_\_\_ mercantil \_\_\_\_\_ que \_\_\_\_\_ representa:

NIF: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

#### DECLARA

Que es conocedor/a de los Pliegos que han de regir la contratación en la cabecera de este documento, según procedimiento aprobado por esta, aceptando íntegramente el contenido de los mismos:

a) Presenta la documentación exigida por los Pliegos en TRES sobres cuyo contenido es el siguiente:

i. Sobre A: DOCUMENTACIÓN GENERAL

[Índice del Sobre A]

- Anexo I
- .....

.....

ii. Sobre B: DOCUMENTACIÓN TÉCNICA

- Memoria técnica.

iii. Sobre C: PROPOSICIÓN ECONÓMICA

- Anexo II, Propuesta económica.
- b) Solicita que se tenga por presentada dicha documentación y por reconocida la condición de participante en este proceso de selección [a él mismo / a la sociedad...].
- c) Declara que, a efectos de las notificaciones, consiente expresamente la utilización del correo electrónico como medio preferente de comunicación y por tanto solicita que las notificaciones en el presente procedimiento que se realicen a las dirección de correo electrónico incluido en el encabezado de este documento.

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2025

Firmado y sellado

**ANEXO II (Sobre C)****PROPUESTA ECONÓMICA****Nº de expediente:** 158-30/30/2025**Tipo de procedimiento:** Contratación de servicios, procedimiento ampliado**Fecha de inicio:** 30/09/2025

**CONTRATACIÓN, POR PROCEDIMIENTO AMPLIADO Y URGENTE, DE SERVICIOS  
DE APOYO AL DESARROLLO DEL PROYECTO DE DINAMIZACIÓN COMERCIAL  
DENOMINADO “DIGITALIZA TU PUESTO: UN SALTO ADELANTE CON VERI\*FACTU”  
DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE PONTEVEDRA, VIGO Y VILAGARCÍA DE  
AROUSA (CÁMARA PVV)**

**DATOS DE LA PERSONA QUE DECLARA**

Nombre: \_\_\_\_\_ Apellidos: \_\_\_\_\_ NIF: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Dirección a los efectos de notificación: \_\_\_\_\_

En el caso de actuar en representación de persona jurídica:

Entidad \_\_\_\_\_ mercantil \_\_\_\_\_ que \_\_\_\_\_ representa:  
\_\_\_\_\_

NIF: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

**MANIFIESTA**

Que, conocido el pliego de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas que deben regir la contratación referida y aceptando íntegra e incondicionalmente su contenido, se compromete a ejecutar el contrato de referencia, con estricta sujeción a los requisitos y condiciones señalados en los mismos.

**CRITERIO ÚNICO: PROPUESTA ECONÓMICA**

Lote al que corresponde la oferta económica, marque solo una opción (deberá presentarse una oferta diferenciada por cada lote por Lote):

LOTE I	LOTE II

Precio ofertado:

PRECIO SIN IVA	IVA (€)	PRECIO CON IVA

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2025

Firmado y sellado