



**CONTRATACIÓN DE LA ASISTENCIA TÉCNICA DE GESTIÓN DE SOLICITUDES PARA LA CONTINUACIÓN DEL PROYECTO LEKUKO DURANTE EL AÑO 2026 (ENMIENDA GNA)
CONT_SERVICIOS/2026/13**

ACTA N°1

APERTURA SOBRE A, ADMISIÓN LICITADORAS Y APERTURA SOBRE B

Siendo las 09:00 horas del día 17 de marzo de 2026, se reúne la unidad gestora designada al efecto según lo dispuesto en la letra T) del cuadro de condiciones particulares que rige la presente contratación, compuesta por las siguientes personas:

- Carlos Andrés Uranga, Director del Área de Promoción Económica, Proyección Europea, Innovación, Juventud y Cooperación al Desarrollo
- Juanjo Urdániz Villanueva, técnico de Promoción Económica (Comercio)
- Isabel Segura Martínez, Letrada Municipal

Finalizado el plazo de presentación de ofertas, se han recibido en la Plataforma de licitación PLENA en tiempo y forma oferta por parte de las siguientes licitadoras:

ALDAZ ARAVIO TORRE NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRIA MIKEL SOCIEDAD IRREGULAR

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE NAVARRA

YOUR CONCEPT GROUP CORP S.L.

Todos los miembros de la unidad gestora manifiestan de forma expresa la inexistencia de causas de un interés financiero, económico o personal que comprometa su imparcialidad e independencia en el contexto del procedimiento de contratación.

Seguidamente se procede en acto no público, a la apertura del sobre A, a través de la citada plataforma, para valorar la documentación administrativa aportada.

Calificada la documentación aportada, se considera correcta de conformidad con en el apartado I.I del cuadro de condiciones particulares.

A continuación, se procede a la descarga de la documentación del sobre B propuesta técnica y se da traslado a los vocales técnicos para su valoración.



La secretaria informa que la propuesta técnica presentada por YOUR CONCEPT GROUP CORP S.L. no está firmada digitalmente, tal y como establece el Pliego tipo de Cláusulas Administrativas Generales en la cláusula 9.2: la oferta deberá ir firmada mediante sistema de firma electrónica reconocida y que toda la documentación requerida deberá estar firmada digitalmente por la persona representante de la persona licitadora, preferiblemente en formato pdf.

Procede que subsane esta omisión.

A la vista de lo anterior, la unidad gestora acuerda:

PRIMERO. - Admitir a la licitación a ALDAZ ARAVIO TORRE NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRIA MIKEL SOCIEDAD IRREGULAR, CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE NAVARRA y a YOUR CONCEPT GROUP CORP S.L.

SEGUNDO. - requerir a YOUR CONCEPT GROUP CORP S.L. par que subsane la omisión de la firma digital de la propuesta técnica.

TERCERO. - Una vez subsanada la omisión, dar traslado a los vocales técnicos para su valoración.

Y no teniendo más asuntos que tratar, siendo las 09:35 horas, se levanta la sesión de la que se extiende la presente acta.



**CONTRATACIÓN DE LA ASISTENCIA TÉCNICA DE GESTIÓN DE SOLICITUDES PARA LA CONTINUACIÓN DEL PROYECTO LEKUKO DURANTE EL AÑO 2026 (ENMIENDA GNA)
CONT_SERVICIOS/2026/13**

ACTA Nº 2

VALORACIÓN SOBRE B, APERTURA Y VALORACIÓN SOBRE C

Siendo las 12:20 horas del día 30 de marzo de 2026, se reúne la unidad gestora. Carlos Andrés Uranga, asiste telemáticamente.

Según lo acordado en la reunión anterior, los vocales técnicos presentan el informe-valoración, resultando las siguientes valoraciones:

	LICITADORES		
CRITERIOS DE VALORACIÓN	ALDAZ ARAVIO TORRE NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRÍA MIKEL, S. I.	CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE NAVARRA	YOUR CONCEPT GROUP CORP.,S.L.
CUADERNO DE VENTA (15 ptos)	12	14	13
BBDD EMPRENDEDORES (12 ptos.)	8	11	8
ACOMPañAMIENTO Y ASESORAMIENTO (8 ptos.)	7	7	6
RRHH APORTADOS (15 ptos.)	10	14	12
TOTAL PUNTOS	37	46	39

El informe indica que las licitadoras YOUR CONCEPT GROUP CORP. S.L. y ALDAZ ARAVIO TORRE NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRÍA MIKEL, SOCIEDAD IRREGULAR, no han presentado ni certificaciones de la propia entidad licitadora con respecto a la trayectoria profesional ni certificaciones o titulaciones académicas emitidas por las correspondientes entidades docentes.

Las CPC establecen en el apartado L- CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN, PROPUESTA TÉCNICA, 4. Recursos Humanos aportados al proyecto: 15 puntos:

Se valora la formación, capacitación, trayectoria profesional y experiencia del personal asignado al contrato porque el conjunto de competencias profesionales del equipo propuesto es un valor que afecta de manera significativa a la óptima ejecución del contrato.



Para su valoración se incluirá una descripción de los perfiles profesionales de las personas asignadas al contrato, indicando para cada uno:

- Trayectoria profesional (años de experiencia en trabajos similares) y experiencia en la gestión de proyectos específicamente orientados al sector comercial (máximo 10 puntos): se valorará la experiencia profesional en trabajos similares a los del objeto del contrato para las personas con responsabilidad en labores de coordinación o personal técnico. Asimismo, se valorará la experiencia y participación en la gestión de planes de apoyo o proyectos relacionados con el objetivo del contrato y, concretamente, con servicios relacionados con el comercio minorista, el asesoramiento a personas emprendedoras y comerciantes, y orientación laboral que hayan sido solicitados y aprobados por entidades oficiales locales, autonómicos, estatales o de la Unión Europea, tales como Interreg (POCTEFA, SUDOE, Interreg Europe...), NEXT GENERATION, URBACT, Programas Marco de i+D+i, Erasmus+, Easy, REC, o similares. Se considerará tanto la participación en el proyecto como entidad titular de la solicitud o socia del mismo como contratista de trabajos de asistencia técnica. También se considerará en este apartado, la experiencia en la gestión de planes estratégicos, planes de actuación y planes de dinamización o similares que hayan sido específicamente dirigidos al relevo de negocio y generacional del sector comercial minorista. La asignación de estos 10 puntos se realizará mediante juicio de valor, comparando la información aportada al respecto por las licitadoras y que se considere suficientemente acreditada mediante certificación emitida por entidad pública o privada para la cual se haya llevado a cabo los citados trabajos. No obstante lo anterior, se admitirá que la concreta especificación relativa a las personas que hayan estado adscritas a la ejecución del contrato sea certificada por la propia entidad licitadora.*
- Titulaciones académicas (máximo 5 puntos): grado universitario, máster, post-grado (o similares) en materias relacionadas con el objeto del contrato tales como: gestión económica o financiera, derecho, administración y dirección de empresas, gestión de proyectos, gestión de recursos humanos, marketing u otras titulaciones no citadas pero que la mesa de contratación pueda entender que tienen relación directa con la buena ejecución de las tareas a realizar en el ámbito de este contrato. La asignación de estos 5 puntos se realizará mediante juicio de valor, comparando la información aportada al respecto por las licitadoras y que se considere suficientemente acreditada mediante certificación o titulación emitida por entidad docente pública o privada en la cual se haya llevado a cabo los estudios académicos.*

Como literalmente establecen las CPC, para valorar el criterio de recursos humanos, es necesario que, junto con la descripción de los perfiles, se aporte, con la propuesta técnica, las certificaciones de los trabajos realizados por las personas del equipo adscrito al contrato, así como las certificaciones o titulaciones emitidas por entidad docente de los estudios realizados.

Al no haber aportado esta documentación y, por tanto, no quedando acreditada la información aportada en la descripción de los perfiles, la consecuencia es que no se pueden asignar puntos por este criterio a estas dos licitadoras. Esta omisión no es susceptible de subsanación pues supondría una modificación de la propuesta y una vulneración de los principios de la contratación, en concreto, el principio de igualdad de las licitadoras que deben ser diligentes en la presentación de sus propuestas.



Por ello, las puntuaciones obtenidas son las siguientes:

	LICITADORES		
CRITERIOS DE VALORACIÓN	ALDAZ ARAVIO TORRE NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRÍA MIKEL, S. I.	CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE NAVARRA	YOUR CONCEPT GROUP CORP., S.L.
CUADERNO DE VENTA (15 ptos)	12	14	13
BBDD EMPRENDEDORES (12 ptos.)	8	11	8
ACOMPañAMIENTO Y ASESORAMIENTO (8 ptos.)	7	7	6
RRHH APORTADOS (15 ptos.)	0	14	0
TOTAL PUNTOS	27	46	27

Las CPC disponen en el apartado L- CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN 4- Umbral mínimo de puntuación exigido a la persona licitadora para continuar el proceso selectivo: *una vez efectuada la valoración técnica del criterio de adjudicación se considera que una empresa no supera el umbral de puntuación exigido si su propuesta no alcanza al menos 40 puntos de la totalidad de los 50 puntos establecidos para la propuesta técnica (CRITERIOS CUALITATIVOS).*

Tras la valoración técnica, se observa que no han alcanzado el umbral mínimo para continuar el proceso selectivo y, en consecuencia, no procedería abrir ni valorar su oferta económica, las siguientes licitadoras: YOUR CONCEPT GROUP CORP. S.L. y ALDAZ ARAVIO TORRE NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRÍA MIKEL, SOCIEDAD IRREGULAR, incluso resultarían excluidas de haberse valorado el criterio recursos humanos aportados, tal y como se comprueba en el informe técnico de valoración presentado.

A continuación, se procede a descargar la documentación del sobre C para su valoración, con el siguiente resultado:

LICITADORA	Oferta económica	Incremento presencia	Criterios sociales	TOTAL
CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO	20	10	10	40

A la vista de lo anterior, la unidad gestora adopta los siguientes acuerdos:

1º.- Excluir a YOUR CONCEPT GROUP CORP. S.L. y ALDAZ ARAVIO TORRE NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRÍA MIKEL, SOCIEDAD IRREGULAR por no superar el umbral mínimo de puntuación, según lo dispuesto en el apartado L.4 de las CPC



2º. – Requerir a **CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE NAVARRA** para que, en el plazo de 7 días naturales, presente la documentación prevista en la cláusula 12ª.5 del pliego de cláusulas administrativas que rige la presente contratación.

3º. – Emplazar a los miembros de la mesa de contratación para una reunión posterior donde, a la vista de la documentación aportada, se resuelva sobre la formulación de la propuesta de adjudicación.

Y no teniendo más asuntos que tratar, siendo las 12:53 horas, se levanta la sesión de la que se extiende la presente acta.



**CONTRATACIÓN DE LA ASISTENCIA TÉCNICA DE GESTIÓN DE SOLICITUDES PARA LA CONTINUACIÓN DEL PROYECTO LEKUKO DURANTE EL AÑO 2026 (ENMIENDA GNA)
CONT_SERVICIOS/2026/13**

ACTA Nº 3

PROPUESTA ADJUDICACIÓN

Siendo las 12:40 horas del día 15 de abril de 2026, se reúne telemáticamente la unidad gestora de contratación.

La secretaria, informa que ha revisado la documentación presentada por la licitadora, a fin de comprobar que cumple con todos los requisitos para la adjudicación.

Una vez realizado el análisis de la documentación, siendo adecuada la documentación presentada, la unidad gestora adopta los siguientes acuerdos:

ÚNICO. - Elevar, a la vista de la documentación presentada, propuesta de adjudicación al órgano de contratación a favor de **CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE NAVARRA**, por un precio de adjudicación de **37.190,08 euros** (IVA excluido). El porcentaje de baja propuesto respecto al precio máximo 41.322,31 (IVA excluido) es de 10 %.

Y no teniendo más asuntos que tratar, siendo las 12:50 horas, se levanta la sesión de la que se extiende la presente acta.



EXPEDIENTE N° CONT_SERVICIOS/2026/13 PARA LA CONTRATACIÓN DE LA ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA CONTINUACIÓN DEL PROYECTO LEKUKO DURANTE EL AÑO 2026

Informe de valoración de criterios sujetos a juicio de valor

Con el objeto de realizar la valoración de los criterios sujetos a juicio de valor establecidos en la documentación que rige la licitación, de las ofertas presentadas al procedimiento arriba indicado, D. Carlos Andrés Uranga y Juan José Urdániz Villanueva, miembros de la Comisión Técnica de Valoración, emiten el presente informe de valoración.

1. CONTEXTO

El contexto completo de este contrato se detalla en el correspondiente informe de necesidad y en el documento de Condiciones Particulares del Contrato que obra en el expediente. Concretamente, la contratación consiste en una asistencia técnica que se dedique al contacto con las personas comerciantes que ha mostrado interés en el relevo generacional o el traspaso de su negocio, la valoración de las unidades de negocio a traspasar, la difusión de la oferta de traspaso a personas emprendedoras, y el asesoramiento y el acompañamiento de los casos de uso que se hayan identificado a través de la herramienta tecnológica de alerta temprana, desarrollada en 2025.

2. OFERTAS PRESENTADAS

Con fecha 17/03/2026 se procedió a la apertura de los sobres B, que contienen la documentación relativa a la oferta técnica, de las empresas que han presentado oferta al presente expediente de licitación, indicadas a continuación:

Nombre del licitador
ALDAZ ARAVIO TORRE NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRÍA MIKEL, SOCIEDAD IRREGULAR
CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE NAVARRA
YOUR CONCEPT GROUP CORP., S.L.



3. CRITERIOS DE VALORACIÓN

De acuerdo con el punto L1 de las Condiciones Particulares del Contrato (en adelante, CPC), los criterios de adjudicación objeto de valoración en el presente informe son los establecidos a continuación:

CRITERIOS CUALITATIVOS – VALORACIÓN MEDIANTE JUICIOS DE VALOR (50 puntos)

- a) Detalle del cuaderno de venta (15 puntos):** La asignación de los puntos de este apartado se realizará valorando en conjunto la calidad técnica de la propuesta y considerando los siguientes aspectos:
- El cuaderno de venta es presentado conforme al Plan General Contable.
 - Se incluye un número suficiente de ejercicios como para poder analizar la evolución de las masas contables.
 - Se plantean métodos de valoración sencillos, entendibles y comparables a lo largo de diferentes negocios y sectores (por ejemplo, múltiplos de cifra de ventas o EBITDA, o descuento de flujos de caja).
 - Permite al emprendedor hacerse una composición de lugar sobre las rentabilidades esperadas del negocio a futuro y las tendencias que las impulsan. La memoria deberá contener la información que sea relevante para poder valorar la oferta técnica según lo indicado en estos criterios de valoración.
- b) Amplitud de la base de datos de emprendedores (12 puntos):** Se valorará la amplitud, detalle y segmentación de las bases de datos de emprendedores presentadas. En cuanto a la segmentación, se valorará el tipo de actividad de sector e interés, el grado formativo, la ubicación, así como cualquier otra caracterización que permita una mejor una mejor orientación de las ofertas de traspaso entre los colectivos identificados.
- c) Propuesta de acompañamiento y asesoramiento (8 puntos):** Se valorará la extensión y el detalle del plan de acompañamiento y asesoramiento propuesto. A este respecto, se valorará la organización de las sesiones, el número de sesiones, tanto grupales como individuales, con los emprendedores o con otros comerciantes, el contenido de las mismas, así como cualquier otro aspecto que incremente las posibilidades de culminar con éxito el traspaso.
- d) Recursos Humanos aportados al proyecto (15 puntos):** Se valora la formación, capacitación, trayectoria profesional y experiencia del personal asignado al contrato porque el conjunto de competencias profesionales del equipo propuesto es un valor que afecta de manera significativa a la óptima ejecución



del contrato. Para su valoración se incluirá una descripción de los perfiles profesionales de las personas asignadas al contrato, indicando para cada uno la trayectoria profesional (años de experiencia en trabajos similares): se valorará la experiencia profesional en trabajos similares a los del objeto del contrato para las personas con responsabilidad en labores de coordinación o personal técnico. En esta descripción, no deberá incluir ninguna mención al criterio mejoras.

4. VALORACIÓN DE LAS PROPUESTAS

La valoración de los criterios sujetos a juicio de valor establecidos en el apartado L de las CPC, es la siguiente:

CRITERIOS CUALITATIVOS – VALORACIÓN MEDIANTE JUICIOS DE VALOR (50 puntos)

a) Detalle del cuaderno de venta (15 puntos):

- ALDAZ ARAVIO TORRE, NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRÍA, MIKEL S.I.: 12 puntos

La empresa ha presentado una memoria técnica detallada y acorde a los trabajos a desarrollar, en la cual se aporta información acerca de la metodología que se empleará para el desarrollo del objeto del contrato. Señala que los datos económicos-financieros se presentan ajustados al Plan General Contable (PGC) según lo estipulado en los pliegos de contratación si aportar más detalle. Se incluye el mínimo exigido, al menos 3 ejercicios completos. Utiliza normalización previa EBITDA, métodos como múltiplos de EBITDA, punto de equilibrio y Cash Flow operativo. Añade un análisis de modelo de negocio como propuesta de valor del negocio, con diagnóstico del local (física e implantación en la ciudad), clientela y posicionamiento comercial, plan de ventas, Análisis económico (EBITDA), valoración económica y viabilidad Semáforo "LEKUKO" que visualiza para cada negocio un rango de valoración: Verde, Naranja y Rojo, según la potencialidad de traspaso, para orientar la interpretación de los resultados y facilitar la toma de decisiones. No presenta ejemplo del cuaderno de venta.

- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE NAVARRA.: 14 puntos

La empresa ha presentado una memoria técnica detallada, clara, bien estructurada y acorde a los trabajos a desarrollar, en la cual se aporta información acerca de la metodología que se empleará para el desarrollo del objeto del contrato. Señala que la información económica se ajustará a lo establecido en el Plan General Contable vigente en términos absolutos y porcentuales (%). Se incluye el mínimo exigido, los 3 últimos ejercicios y el año en curso. Utiliza métodos reconocidos con valor contable, valoración por múltiplos de mercado, valor por capitalización de beneficios, valor por dividendos descontados, descuento de Flujos de Caja, etc., que tengan en cuenta el



inmovilizado, el fondo de comercio, la cuenta de resultados, el conocimiento, el valor emocional y costes de personal. Presenta un detallado y extenso anexo con formulario para la recogida de información para la elaboración de dossier de empresa y de documentación a entregar por parte del transmitente.

- YOUR CONCEPT GROUP CORP.,S.L.: 13 puntos

La empresa ha presentado una memoria técnica extensa y acorde a los trabajos a desarrollar, en la cual se aporta información acerca de la metodología para el proyecto que combina tres elementos: captación activa de comercios, preparación técnica del negocio e intermediación empresarial de encuentro personas comerciantes/emprendedoras. Se estructura el proceso de relevo empresarial en 7 pasos: Identificación de comercios, Diagnóstico inicial negocio, cuaderno de venta, Difusión oportunidad, Matching tras filtrado perfil persona comerciante-emprendedora, Negociación y estructura financiera y Formalización del traspaso. Señala que los datos económicos-financieros se presentan ajustados al Plan General Contable (PGC) según lo estipulado en los pliegos de contratación si aportar más detalle. No se especifica el número de ejercicios de resultados, solo se señala "últimos ejercicios", si bien en el ejemplo de cuaderno de venta del Anexo 1 se detallan 3 años más previsión del corriente. Utiliza métodos reconocidos con valor contable, valoración por múltiplos de ventas, valoración por múltiplos de EBITDA y estimación de Flujos de Caja. Presenta un ejemplo de cuaderno de venta muy centrado en el análisis económico financiero del negocio y de su valoración que comprende de: ficha ejecutiva del negocio, historia y posicionamiento, instalaciones y equipamiento, balance simplificado del negocio y su evolución económica (facturación, generación de caja, horquilla valoración traspaso, inversión necesaria para persona emprendedora, rentabilidad estimada, escenario medio y oportunidad de mejora). Se ofrece en Anexo II un resumen de varias herramientas de financiación que utilizará el proyecto.

b) Amplitud de la base de datos de emprendedores (12 puntos):

- ALDAZ ARAVIO TORRE, NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRÍA, MIKEL S.L.: 8 puntos

La empresa no presenta una BBDD propia ni establece una propuesta detalla de convenio con un proveedor de BBDD externo. Propone la construcción de la BBDD mediante colaboración con asociaciones de comerciantes, entidades de apoyo al emprendimiento (CEIN, Cámara de Comercio) y agentes sociales (Servicio Navarro de Empleo, asociaciones de personas migrantes) así como la captación directa de personas interesadas (charlas en centros educativos de Comercio y Marketing). Propone la creación de la segmentación de la base de datos (creación no



especificada) para filtrar las ofertas de relevo a perfiles emprendedores adecuados y con viabilidad real: por capacidad financiera, arraigo territorial, afinidad sectorial y competencias técnicas y horizonte temporal de inicio de actividad de la persona emprendedora. Se contempla la difusión del programa LEKUKO a través de tres herramientas de comunicación: RRSS, blog informativo y newsletters, con contenidos sobre ayudas públicas al emprendimiento, cambios normativos, noticias e información del comercio local y del proyecto LEKUKO.

- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE NAVARRA: 11 puntos

La oferta cuenta con una extensa BBDD propia creada en 1998 y en funcionamiento hasta la actualidad. Así mismo, posee una BBDD de empresas. Los servicios de asesoramiento son relativos a planes de viabilidad, formación de personas emprendedoras. La entidad licitadora forma parte de la Red de Emprendimiento de Navarra, colabora con Administraciones Públicas, tiene convenios de colaboración con Universidades, centros de FP y otros centros formativos y con entidades financieras y cuenta con acceso al censo de Empresas de Navarra y Club de Empresas socias. Añaden además que activarán un Plan de medios de comunicación y difusión, que se detalla, para dar a conocer los negocios de traspaso a emprendedoras.

- YOUR CONCEPT GROUP CORP.,S.L.: 8 puntos

Propone una BBDD estructurada de perfiles emprendedores sin indicar el origen de datos. Propone la segmentación de perfiles emprendedores por: Sector de interés, Experiencia profesional, Capacidad de inversión y Ubicación geográfica. Propone una estrategia activa de captación de relevistas y de colaboración con redes y comunidades con tradición comercial de emprendimiento, pero sin detallar canales y actores, así como un sistema de evaluación de perfiles emprendedores (ICF-Índice de Capacidad Financiera). Cuenta con la colaboración de las asociaciones y entidades vinculadas al comercio local y que se contará con una red territorial formada por agentes vinculados al comercio y desarrollo empresarial, que no se detallan.

c) Propuesta de acompañamiento y asesoramiento (8 puntos):

- ALDAZ ARAVIO TORRE, NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRÍA, MIKEL S.L.: 7 puntos

El plan se estructura en Plan de sesiones grupales en tres módulos temáticos descritos con detalle: Calendario de sesiones, Plan de asesoramiento individualizado, Interlocución activa y compromiso de respuesta y cronograma general del Proyecto. Se organizan 3 sesiones grupales dirigidas especialmente a personas emprendedoras: economía del negocio, experiencias reales de traspaso y gestión de un establecimiento comercial, con una previsión de calendarización mensual (junio, septiembre y octubre)



y de una duración de 40 minutos por sesión en horario no comercial de 15:30 a 16:30 horas, tipología presencial en local Mercaderes 11. No se especifican sesiones específicas para los comerciantes. Se describen 3 reuniones de asesoramiento individualizado: entrevista preliminar de toma de datos y análisis preliminar, reunión para validar valoración e información económica según el PGC y sesión conjunta o individual para la mediación en la negociación de transferencia del local. No se detalla duración o calendario. Se presenta un cronograma general del proyecto Detalla 5 contenidos de la sesión para comerciantes y 4 contenidos para las de los emprendedores. Se contará con ponentes en el módulo 1 de Laboral Kutxa y de Caja Rural de Navarra, en el módulo 2 con Maite del Gramo (comerciante/emprendedora), Elena (Mercería Isabel) y Carnicería Zuazu y en el módulo 3 con el equipo técnico del contrato (Mikel Cabestrero).

- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE NAVARRA.: 7 puntos

El plan se estructura en fase de difusión, formación grupal, acompañamiento individual, negociación y formalización de acuerdos y acompañamiento en la transición. Se detalla con extensión los puntos en cada apartado. Se organizan sesiones grupales por empresas o profesionales a subcontratar dirigidas a transmitentes y adquirente con detalle de las temáticas. La duración de los módulos será entre 0,5 y 2 horas en función de la temática y compatibles con el horario comercial. Serán en modalidad presencial, virtual o mixta utilizando la plataforma propia de la Cámara Navarra. Las sesiones individuales se combinan con las grupales. No se detalla número ni duración. Se indica en detalle el contenido del acompañamiento a transmitente y a adquirente. Se realiza negociación y formalización de acuerdos. Se listan con detalle 9 temáticas para las sesiones formativas de transmitente y 8 temáticas para el adquirente para las sesiones formativas grupales. Se detallan para el acompañamiento individual 7 aspectos de asesoramiento para el transmitente y 10 para el adquirente. Se elegirán las sesiones más adecuadas conforme a las necesidades detectadas. Se prevé la subcontratación de Emilio Ábalos SL, Arpa A&C SL y Écija Advisory SL.

- YOUR CONCEPT GROUP CORP.,S.L.: 6 puntos

Se indica un acompañamiento personalizado, adaptado a cada caso y con apoyo técnico durante todas las fases del proceso, que se estructura en 9 fases: Diagnóstico inicial del negocio, Recopilación de información económica y empresarial, Elaboración del cuaderno de venta, Difusión de la oportunidad de traspaso, Identificación de emprendedores interesados, Reuniones entre las partes, Acompañamiento durante la negociación, Formalización del acuerdo de traspaso, Acompañamiento posterior al emprendedor para aseguramiento del éxito del traspaso. Se detalla estrategia de comunicación y difusión del programa sin indicar detalle de canales. Contempla una



estrategia específica de contacto directo con comercios en riesgo de cierre y de difusión entre el comercio local (ya existe contratación menor con este fin). Se contempla la organización de eventos de encuentro entre personas comerciantes y emprendedoras, sin detallar. Presenta cronograma detallado del proyecto con evento público de lanzamiento del programa con participación institucional y difusión en medios. Se propone un sistema de indicadores para seguimiento del programa con cuadro de mando visual tipo semáforo (en la línea de la ya existente herramienta municipal LEKUKO-Módulo de Gestión). Se indican 10 píldoras formativas para personas comerciantes y emprendedoras como encuentros breves y muy orientados a la práctica, no se especifica duración, a impartir principalmente en el espacio LEKUKO, con contenidos prácticos impartidos por el equipo técnico del proyecto y participación de profesores asociados a la UPNA y a la UNAV (no se detallan datos). Se proponen sesiones de acompañamiento individualizadas en espacio LEKUKO (Mercaderes 11), en el propio comercio o cualquier otro considerado adecuado incluidas videoconferencias. No se detalla número ni duración ya que se indica que se desarrollará durante todas las fases del proceso.

d) Recursos Humanos aportados al proyecto (15 puntos):

- ALDAZ ARAVIO TORRE, NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRÍA, MIKEL S.I.: 10 puntos

Persona 1: 15 años trabajando con el comercio local. No se indican detalles ni fechas. Dinamizador de 14 asociaciones comerciantes en Navarra, 2 en Pamplona-Iruña (no aporta detalles ni fechas). EDEXCEL Higher National Diploma Computing Software Engineering. Postgrado en Comercio y Marketing, Cámara de Comercio de Navarra, no acreditado documentalmente. Formador con más de 2.000 horas (no especifica temáticas) y del proyecto Entryway de emprendimiento y empleo. Formador en asesoramiento a emprendedores del proyecto Cercámara, Oficina Acelera Pyme y en comunicación, marketing digital y nuevas tecnologías en programas financiados con fondos europeos. No indica fechas, no acreditado documentalmente.

Persona 2: 13 años trabajando con el comercio local. No se indican detalles ni fechas. Dinamizadora de 14 asociaciones comerciantes en Navarra, 2 en Pamplona-Iruña (no aporta detalles ni fechas) Licenciada en Periodismo (UPV), Diplomada en Magisterio (UPNA), C1 Euskera, no acreditado documentalmente. Formadora en consumo local. Gestión administrativa del proyecto Entryway de emprendimiento y empleo y de otros proyectos como: Cercámara, Oficina Acelera Pyme y en comunicación, marketing digital y nuevas tecnologías en programas financiados con fondos europeos. No indica fechas, no acreditado documentalmente.

Presenta en el equipo 3 personas más de apoyo al proyecto con dedicación en: Gestión de ayudas públicas y licitaciones, Comunicación y Creatividad.



- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE NAVARRA.: 14 puntos

Persona 1: Licenciado en Derecho (Universidad de Navarra-1993) acreditado y Máster en Business Administration (Cámara Navarra/EDAE-2001) y Certificado de Aptitud Pedagógica (Universidad de Navarra-2009) no acreditados documentalmente. 1994 a 1999 libre profesión abogado, de 1995 a 1997 Letrado Ayto de Pamplona, de 1998 a 2006 Técnico en creación empresas (ventanilla única), responsable proyectos y área de creación de empresas (2012-2014) y responsable de proyectos de empleo /plan de Comercio (2014-actualidad) en Cámara Navarra. 10 años de experiencia en el diseño, coordinación y facilitación de proyectos de transformación organizativa en el sector público y privado, no acreditado documentalmente. Se acreditan 25 años de experiencia mediante certificado: servicios de asesoramiento a personas emprendedoras, elaboración de planes de viabilidad, apoyo a la creación de empresas desde el año 2000 hasta la actualidad y realización de proyectos a lo largo de estos años.

Persona 2: Licenciada en Economía (Universidad Pública de Navarra-1993) acreditado. Master en Economía no acreditado y Doctor en Filosofía/Enconomía (Universidad de Aberdeen U.K.-2001) acreditado documentalmente. 2000-2001 Ayudante Investigación Universidad de Aberdeen, 2001-2003 Profesor asociado Economía en UPNA, 2002 a 2007 Responsable investigación Institución Futuro Think Tank. Desde el año 2007 hasta la actualidad, economista, proyectos europeos, atención a emprendedores y acompañamiento y participación de proyectos de emprendimiento en la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Navarra. Se acreditan 19 años de experiencia mediante certificado corporativo: servicios de asesoramiento económico a personas emprendedoras, proyectos internacionales desarrollados por la Cámara Comercio Navarra, elaboración de planes de viabilidad, apoyo en la elaboración de estudios de análisis económicos desde el año 2007 hasta la actualidad y realización y asistencia de proyectos europeos a lo largo de estos años.

- YOUR CONCEPT GROUP CORP.,S.L.: 12 puntos

Presentan un equipo de 4 personas, una como director del proyecto y las otras tres como equipo técnico. No se presenta titulaciones, acreditaciones o certificaciones, ni detalle con cronología de las trayectorias o experiencias profesionales del equipo de 4 personas.

Persona 1: Licenciado en Economía- no acreditado documentalmente. economista y consultor empresarial con una amplia trayectoria profesional en el ámbito del análisis económico, la consultoría empresarial y la formación directiva. Ha desarrollado actividades de asesoramiento a empresas, comerciantes y emprendedores y participado en iniciativas orientadas al impulso del emprendimiento, fortalecimiento



del tejido empresarial y continuidad empresarial de pequeñas empresas. Experiencia en análisis económicos y modelos de negocio.

Persona 2: Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas (UNAV) – no acreditado documentalmente. Actividad profesional centrada en el diseño de estrategias de marca, marketing digital, posicionamiento comercial y comunicación estratégica para empresas y negocios. Experiencia en el desarrollo de estrategias de marca, marketing digital y posicionamiento de empresas, así como en el acompañamiento a proyectos empresariales orientados a mejorar la visibilidad y competitividad de negocios.

Persona 3: Licenciado en Periodismo (UNAV) – no acreditado documentalmente. Trayectoria profesional centrada en la comunicación estratégica, la generación de contenidos y el posicionamiento de empresas y organizaciones en el ámbito público y empresarial contribuyendo a mejorar la visibilidad y proyección de empresas y negocios. Cuenta con experiencia en el desarrollo de estrategias de comunicación corporativa, comunicación empresarial y posicionamiento de proyectos empresariales, contribuyendo a mejorar la visibilidad y proyección de empresas y negocios

Persona 4: Graduado en Derecho y Graduado en Comunicación –no acreditado documentalmente. Su perfil combina conocimiento jurídico y visión estratégica aplicada al desarrollo empresarial, relevante en procesos relacionados con la creación de empresas, la transmisión de negocios y la continuidad empresarial. Cuenta con experiencia en el análisis estratégico de proyectos empresariales y en el acompañamiento a iniciativas empresariales. Cuenta con experiencia en el análisis estratégico de proyectos empresariales y en el acompañamiento a iniciativas empresariales desde una perspectiva jurídica y organizativa

5. RESUMEN PUNTUACIÓN

CRITERIOS DE VALORACIÓN	LICITADORES		
	ALDAZ ARAVIO TORRE NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRÍA MIKEL, S. I.	CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE NAVARRA	YOUR CONCEPT GROUP CORP.,S.L.
CUADERNO DE VENTA (15 ptos)	12	14	13
BBDD EMPRENDEDORES (12 ptos.)	8	11	8
ACOMPañAMIENTO Y ASESORAMIENTO (8 ptos.)	7	7	6
RRHH APORTADOS (15 ptos.)	10	14	12
TOTAL PUNTOS	37	46	39



6. OTRAS CONSIDERACIONES

- 6.1** En el apartado 12.4 *Atención a comerciantes y emprendedores* incluido dentro de la Oferta técnica presentada a esta licitación por YOUR CONCEPT GROUP CORP., S.L., se indica:

*“Se dedicarán **dos jornadas completas semanales (16 horas) a la atención directa a comerciantes y emprendedores**”.*

Este dato incluido en el sobre B CRITERIOS CUALITATIVOS, no se considera equiparable al detallado en el sobre C de la licitación, dentro del

Anexo IV, “Modelo de oferta cuantificable mediante fórmulas,” apartado 2:

2. Por el compromiso de incrementar las horas de presencia en la oficina habilitada en el local Comercio de Pamplona-Iruñeko Merkataritza, sita en calle Mercaderes 11 de Pamplona, estimadas inicialmente en 10 horas repartidas en 2 días laborales en horario de 9 a 14 horas. Se puntuará con 2 puntos por cada hora adicional de presencia, hasta un **máximo de 20 puntos**

Nº de horas adicionales de presencia: _____ x 2 puntos = _____ puntos

ya que no se indica que se traten de horas de presencia en la oficina habilitada en el local Comercio de Pamplona-Iruñeko Merkataritza, sita en calle Mercaderes 11 de Pamplona, sino a sesiones específicas de atención a personas comerciantes y emprendedoras dentro de

“un sistema estable de atención directa que permitirá facilitar el contacto con el programa” y que “podrán realizarse:

- en el espacio **LEKUKO situado en la calle Mercaderes**, que actuará como punto de referencia del programa
- en el **propio establecimiento comercial**, cuando resulte más conveniente para el comerciante.”

- 6.2** En el apartado 11.2 *Perfil del equipo técnico* incluido dentro de la Oferta técnica presentada a esta licitación por YOUR CONCEPT GROUP CORP., S.L., se indica en cada uno de los cuatro perfiles propuestos:

“Acreditación

La experiencia profesional anteriormente descrita se acredita mediante certificación emitida por la entidad licitadora conforme a lo previsto en el pliego de condiciones.

Las titulaciones académicas se acreditan mediante los correspondientes títulos oficiales expedidos por las instituciones académicas competentes.”

Por otro lado, en el apartado 7 *RECURSOS HUMANOS APORTADOS AL PROYECTO*, punto 7.1 *Perfil del equipo técnico, trayectoria profesional y titulaciones académicas* incluido dentro de la Oferta técnica presentada a esta licitación por ALDAZ ARAVIO TORRE NEREA Y CABESTRERO ECHEVERRÍA MIKEL, SOCIEDAD IRREGULAR, se lista la trayectoria y experiencia y titulaciones académicas y complementarias, pero no se adjunta documentación al respecto.



En el apartado L.- *CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN*, punto 1- *Criterios de adjudicación*, apartado 4. *Recursos Humanos aportados al proyecto de las Condiciones Particulares del Contrato* se especifica para la trayectoria profesional:

“...se admitirá que la concreta especificación relativa a las personas que hayan estado adscritas a la ejecución del contrato **sea certificada por la propia entidad licitadora.**”

Y en cuanto a las titulaciones académicas se especifica:

“La asignación de estos 5 puntos se realizará mediante juicio de valor, comparando la información aportada al respecto por las licitadoras y **que se considere suficientemente acreditada mediante certificación o titulación emitida por entidad docente pública o privada en la cual se haya llevado a cabo los estudios académicos.**”

En el caso de las licitadoras anteriormente citadas, no se han presentado ni certificaciones de la propia entidad licitadora con respecto a la trayectoria profesional ni certificaciones o titulaciones académicas emitidas por las correspondientes entidades docentes.