

## **CONTRATACIÓN DE LA REALIZACIÓN DEL SERVICIO DE “ASESORAMIENTO COMERCIAL DIRIGIDO A PERSONAS EMPRENDEDORAS Y MICROEMPRESAS DE BASAURI Y ETXEBARRI”. MEMORIA E INFORME INSUFICIENCIA DE MEDIOS**

### **Expediente de contratación 03/2026/CCE Asesoramiento Comercial.**

#### **1. ANTECEDENTES. NECESIDADES A SATISFACER CON LA CONTRATACIÓN.**

Uno de los objetivos de Behargintza Basauri-Etxebarri (en adelante BHG) es fomentar el avance económico y social de los municipios y población de Basauri y Etxebarri, tratando de apoyar y promover el desarrollo y establecimiento de nuevas iniciativas empresariales, y el fortalecimiento del tejido empresarial existente. Con tal fin, se ofrece servicios de información, asesoramiento y acompañamiento a las personas emprendedoras en todo el proceso de análisis, desarrollo y puesta en marcha de su proyecto empresarial; y apoyo y recursos dirigidos a conseguir la consolidación y mejora de la competitividad de microempresas en ambos municipios.

Resulta esencial proporcionar a las personas emprendedoras aquellas competencias y habilidades personales, conocimientos profesionales y recursos y herramientas necesarias para que sean capaces de liderar el proceso de creación y gestión de su proyecto empresarial, de forma que sean capaces de cuantificar económicamente la iniciativa emprendedora y su viabilidad económica-financiera, decidiendo, en consecuencia, llevarlo a cabo, reorientarlo o abandonarlo.

Del mismo modo, se busca proporcionar a las microempresas los conocimientos y herramientas necesarias para el desarrollo y ejecución de actuaciones que favorezcan la consolidación y mejora de la competitividad de sus negocios, así como facilitarles el acceso a recursos ajenos

En este contexto, se plantea la contratación de la realización del servicio de **“Asesoramiento comercial dirigido a personas emprendedoras y microempresas de Basauri y Etxebarri”**, a través del cual se pretende:

- ✓ Proporcionar a las personas emprendedoras competencias personales, conocimientos profesionales para para que lideren el proceso de creación y gestión de su propio proyecto empresarial, asesorándoles en la definición y elaboración de su Plan de Empresa en aspectos relacionados con el Plan Comercial.
- ✓ Proporcionar a las microempresas los conocimientos y herramientas necesarias, en el ámbito comercial, para el desarrollo y ejecución de actuaciones que favorezcan la consolidación y mejora de la competitividad de sus negocios.

Por consiguiente, el presente contrato resulta necesario para el cumplimiento de los fines de BHG, y el objeto y contenido del mismo es idóneo para la satisfacción de las necesidades a satisfacer identificadas

El servicio objeto de contratación constituye una unidad de actuación, por lo que no resulta susceptible de división en lotes.

## **2. INSUFICIENCIA DE MEDIOS PROPIOS.**

El análisis comercial es uno de los pilares básicos tanto en el desarrollo del Plan de Viabilidad de cualquier nueva iniciativa empresarial, como en el diseño y ejecución de un Plan de Actuación tendente a favorecer la consolidación y mejora competitiva de las microempresas.

Ello requiere contar con profesionales especializados en temáticas del ámbito comercial de personas emprendedoras y microempresas, especialización, experiencia y actualización de conocimientos, metodologías y herramientas que complementen la labor desarrollada por el personal propio de BHG, enriqueciendo y poniendo en valor el servicio final ofrecido desde el Área de Emprendimiento.

Se hace necesario, por consiguiente, proceder a la contratación externa, como servicio de alta especialización y valor añadido, del servicio de asesoramiento comercial dirigido a personas emprendedoras y microempresas de Basauri y Etxebarri.

## **3. CONDICIONES DE LA CONTRATACIÓN.**

El plazo de ejecución del contrato abarcará del 1 de enero al 31 de diciembre de 2027, previéndose un total de tres prórrogas anuales. Por consiguiente, el plazo de duración del contrato no será superior a los cuatro años.

El precio del contrato vendrá determinado por el precio hora del servicio objeto de licitación, de forma que el precio total del contrato resulta indeterminado y quedará subordinado a los servicios efectivamente prestados por la entidad adjudicataria a BHG en función de las necesidades reales y por el presupuesto de gasto máximo establecido, no estando BHG obligada a demandar una cuantía determinada de unidades ni a gastar la totalidad del presupuesto del gasto estimado. Al tratarse de un importe meramente indicativo, las necesidades reales podrán determinar un incremento del mismo mediante la aprobación del correspondiente ajuste presupuestario.

El precio unitario máximo del contrato, y que ha de servir de base de licitación, será de 85 euros, más 17,85 euros en concepto de IVA, por cada hora presencial de asesoramiento comercial a personas emprendedoras o microempresas prestada durante el periodo de duración del contrato, cantidad que podrá ser mejorada por los licitadores.

Este precio unitario máximo comprenderá todos aquellos gastos que, de acuerdo con el presente Pliego, sean de cuenta del adjudicatario, incluido el beneficio industrial del contratista, así como todos los costes directos e indirectos a los que éste haya de hacer frente para presentar su oferta y cumplir con las obligaciones contractuales.

Considerando una necesidad de servicio para el año 2027 de 500 horas de asesoramiento presencial, el presupuesto máximo de gasto estimado para dicho periodo sería de 42.500 euros, más 8.925 euros en concepto de IVA.

Considerando una necesidad de servicio para el primer periodo de prórroga (que abarcaría del 1 de enero al 31 de diciembre de 2028) de 500 horas de asesoramiento individual, el presupuesto máximo de gasto estimado del contrato para dicho periodo sería de 42.500 euros, más 8.925 euros en concepto de cuota de IVA.

Considerando una necesidad de servicio para el primer periodo de prórroga (que abarcaría del 1 de enero al 31 de diciembre de 2029) de 500 horas de asesoramiento individual, el presupuesto máximo de gasto estimado del contrato para dicho periodo sería de 42.500 euros, más 8.925 euros en concepto de cuota de IVA.

Considerando una necesidad de servicio para el primer periodo de prórroga (que abarcaría del 1 de enero al 31 de diciembre de 2030) de 500 horas de asesoramiento individual, el presupuesto máximo de gasto estimado del contrato para dicho periodo sería de 42.500 euros, más 8.925 euros en concepto de cuota de IVA.

El precio unitario máximo, IVA excluido, de cada hora presencial de asesoramiento individual impartida durante los periodos de prórroga será el mismo que el establecido para el periodo de ejecución del contrato previsto en la cláusula 2ª del presente Pliego Administrativo (del 1 de enero al 31 de diciembre de 2027).

A los efectos del cálculo del presupuesto base de licitación, se ha tenido en cuenta, como comparativa de precios, tanto contratos anteriores recientes similares formalizados por BHG como contratos similares recientes formalizados por otros poderes adjudicadores del entorno (Bizkaia).

El desglose del presupuesto máximo de gasto, considerando el coste unitario por hora de asesoramiento realizado, se corresponde con el siguiente detalle:

- **Presupuesto de ejecución material del servicio (coste unitario hora): 75,65 euros**
  - Costes directos (84%): 71,40 euros
    - Gastos de personal (considerando el convenio colectivo de aplicación)
    - Gastos de materiales
    - Otros gastos de aprovisionamientos o servicios exteriores
  - Costes indirectos (5%): 4,25 euros
- **Gastos generales de estructura (coste unitario hora): 9,35 euros**
  - Gastos generales (5%): 4,25 euros
  - Beneficio industrial (máximo 6%): 5,10 euros
- **Total (IVA excluido): 85 euros/hora**
- **IVA (21%): 17,85 euros**
- **Presupuesto base de licitación: 102,85 euros/hora**

En consecuencia, atendiendo al precio unitario máximo, a la posible prórroga del contrato durante un periodo máximo de 3 años y al número de horas totales de asesoramiento presencial previstas (2.000 horas), el valor estimado del contrato, IVA excluido, ascendería a 170.000 euros, todo ello calculado conforme al siguiente detalle:

- Presupuesto unitario base de licitación: 85 euros por cada hora presencial de asesoramiento individual realizado, IVA excluido.
- Número de horas de asesoramiento individual previstas: 500 horas.
- Importe de las modificaciones previstas: 0,00 euros.

- Prórrogas: 3 prórrogas anuales, 500 horas de asesoramiento individual previstas por cada periodo de prórroga.
- **Total Valor Estimado del contrato: 170.000€**

Existe suficiencia presupuestaria para atender a su pago, habiéndose reservado las correspondientes partidas presupuestarias tanto en el ejercicio 2027, como en los ejercicios posteriores en caso de producirse prórroga de la ejecución del servicio objeto de licitación.

Los criterios mínimos de solvencia requeridos son proporcionales con el objeto del contrato, permitiendo la libre concurrencia de pequeñas y medianas empresas que acrediten disponer de la habilitación profesional y solvencia requerida.

En concreto, los criterios de solvencia económica y financiera mínima requerida hacen referencia al volumen de operaciones de las empresas licitadoras, o a la disponibilidad de una póliza de seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales.

Por otra parte, los criterios de solvencia técnica o profesional mínima requerida hacen referencia a la disponibilidad de un equipo humano adecuado a la realización del contrato, que garantice la correcta ejecución del mismo; a la experiencia previa de la empresa licitadora y del equipo profesional propuesto en la realización de asesoramientos comerciales, experiencia mínima a través de la cual asegurar estándares óptimos de calidad y eficiencia en la realización del contrato, y que deberá acreditarse mediante la relación de los principales servicios realizados de similar naturaleza en los 3 años anteriores.

La adjudicación se realizará atendiendo a una pluralidad de criterios de adjudicación, basados en el principio de mejor relación calidad-precio, correspondiendo un 55% a criterios evaluables mediante la utilización de fórmulas y un 45% a criterios evaluables mediante criterios no cuantificables por fórmulas, al objeto de fomentar la transparencia, objetividad, e integridad del procedimiento de licitación.

Los criterios de adjudicación establecidos en Pliegos se consideran los más adecuados, valorando como criterio preferente la calidad técnica del servicio desde una múltiple perspectiva, que enriquece el resultado final del servicio contratado: desde la perspectiva de la planificación, metodología y evaluación del servicio, del equipo humano adscrito como asesor/a al servicio (reconociendo la relación manifiesta entre la calidad del asesoramiento recibido y la capacitación y formación especializada y permanente del equipo asesor en ámbitos comerciales, así como la experiencia profesional en asesoramiento comercial), de los materiales y herramientas aplicadas al asesoramiento, y el seguimiento de la calidad y mejora continua del servicio; calidad técnica enriquecida con la consideración y valoración del tratamiento transversal de la diversidad y la perspectiva de género en los distintos aspectos del asesoramiento. La fijación de umbrales mínimos de puntuación en cuanto a la calidad técnica del proyecto permite ponderar adecuadamente los umbrales mínimos de calidad requeridos dentro de la selección de la mejor oferta posible, basada en la relación calidad-precio, dando valor a ofertas que fomenten una mejor calidad del servicio objeto de contratación.

La selección de la mejor oferta desde consideraciones de mejor relación calidad-precio se refuerza con los otros dos criterios de adjudicación establecidos: oferta económica, como criterio relacionado con la obligación de control del gasto público y mantenimiento de la estabilidad presupuestaria establecida en la normativa vigente, y prestación del servicio en euskera.

Los criterios de adjudicación acordados son los siguientes:

**1. Calidad técnica del servicio de asesoramiento (50%).**

- 1.1. Planificación, metodología y evaluación del servicio de asesoramiento (20%)
- 1.2. Equipo humano adscrito como asesor/a al servicio de asesoramiento (15%)
  - 1.2.1 Experiencia profesional en asesoramiento comercial (12%)
  - 1.2.2 Formación especializada y actualizada en el ámbito comercial (3%)
- 1.3. Materiales y herramientas aplicadas al asesoramiento (10%)
- 1.4. Seguimiento, calidad y mejora continua del servicio de asesoramiento (5%)

**2. Precio (35%)**

**3. Atención en euskera (5%).**

**4. Igualdad de oportunidades de mujeres y hombres (5%).**

**5. Tratamiento de la diversidad (5%).**

En Basauri, a 3 de julio de 2026

Carmen Serrano Hospital  
Administrativa Jurídica-Contable

Josu Llona Sabarte  
Vº Bº Coordinador