

## CONTRATO DE SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ELABORACIÓN DE UN PLAN INTEGRAL DE APOYO AL COMERCIO DE PROXIMIDAD EN LA CIUDAD DE VALLADOLID”

---

### PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS

#### 1. ANTECEDENTES

La finalidad del “Plan Integral de Apoyo al Comercio de Proximidad en la Ciudad de Valladolid” es la de promover mejoras en la competitividad del sector, facilitar un relanzamiento del pequeño comercio y fomentar la responsabilidad social en el ejercicio de la actividad.

Este fin se concreta en cuatro OBJETIVOS GENERALES:

- Mejora de la competitividad del sector.
- Incremento de la actividad comercial minorista que evite un vaciamiento comercial del centro urbano y los barrios tradicionales de la ciudad.
- Mejora social de la actividad comercial minorista vinculada al empleo.
- Mejora social de la actividad comercial minorista vinculada a prácticas de comercio justo, producciones ecológicas o producciones locales.

#### 2. OBJETO DEL CONTRATO

El objeto de la contratación será la prestación de servicios de asistencia técnica para la elaboración de los siguientes trabajos:

- Diagnóstico de la situación del comercio de proximidad
- Estudio de Mercado
- Orientación del plan

El adjudicatario deberá entregar todos los documentos objeto del contrato tanto en soporte papel como en soporte informático en formato Word.

## 3. CONTENIDO DEL CONTRATO

El resultado de los trabajos a realizar por el adjudicatario se concretará en la elaboración de los documentos con los títulos y alcance que se indican a continuación:

### 3.1.- ANÁLISIS DEL COMERCIO MINORISTA

El adjudicatario realizará un Informe que contenga un análisis del sector, utilizando las fuentes primarias y secundarias que estime oportunas, que permita comprender la situación que presenta el pequeño comercio desde diferentes puntos de vista, tales como dimensiones, perfil, sectorización, cifra de negocio, cuotas de mercado, desarrollo, empleo, uso de nuevas tecnologías, asociacionismo, atractividad o previsible evolución futura.

El documento deberá incluir, al menos, los siguientes contenidos:

3.1.1 Análisis del Comercio minorista en Castilla y León y en España. Se Profundizará en el análisis de la posición competitiva de las empresas y de los distintos subsectores de actividad, así como del sector minorista en su conjunto.

3.1.2 Análisis del Comercio minorista en Valladolid.

Se recogerán y analizarán datos generales sobre el comercio minorista y específicamente sobre el comercio de proximidad, que muestren la evolución del sector en los últimos 10 años, desagregada por subsectores, al menos en los siguientes aspectos:

- Número de comercios y localización.
- Perfil de los comerciantes.
- Dimensiones de los establecimientos.
- Cifra de Negocios.
- Cuotas de mercado.
- Uso de nuevas tecnologías.
- Volumen de compras y ventas a través comercio electrónico.
- Relación de asociaciones del comercio, con el número de sus socios, por sectores, zonas u otras categorías de interés para el estudio.
- Empleo, diferenciado el de cuenta propia y el de cuenta ajena.
- Evolución de las contrataciones.

- Evolución del paro registrado.
- Evolución de la afiliación a la Seguridad Social.
- Actividad comercial minorista vinculada a prácticas de comercio justo, producciones ecológicas o producciones locales.

### 3.1.3. Descripción y análisis de Planes Municipales de Promoción del Comercio Minorista en España y en Europa.

Paralelamente al análisis del sector se realizará un análisis de los planes municipales de promoción del comercio minorista más significativos por el éxito de sus resultados, a nivel nacional y europeo, y que puedan resultar de interés para el municipio de Valladolid; se identificarán los elementos claves de su posicionamiento. El objetivo pasa por conocer planes de promoción del comercio minorista similares al que se plantea desarrollar, para disponer así de toda la información que resulte útil en el diseño y puesta en marcha del Plan.

## 3.2.- ESTUDIO DE MERCADO

El adjudicatario realizará un "Estudio de Mercado" que permita valorar la demanda potencial para el comercio minorista, singularmente del comercio de proximidad, empleando la metodología que considere más adecuada, pero asegurando que las opiniones son fundadas y responden a un conocimiento claro de mercado.

En todo caso deberá realizar, con carácter de mínimos, una serie de encuestas o cuestionarios y reuniones de interés, que permitan disponer de opiniones debidamente formadas:

### 3.2.1. Encuestas:

- A un número técnicamente significativo de consumidores.
- A un número técnicamente significativo de comerciantes.
- A las asociaciones de comerciantes de la ciudad.
- A los sindicatos de trabajadores con mayor representación en el sector.
- A las asociaciones de los usuarios y consumidores de la ciudad.
- A las asociaciones de vecinos de la ciudad.

Habrà de justificarse que el número de encuestas que se proponga para los dos primeros supuestos es técnicamente significativo. El formato y contenido han de ser aprobados y los resultados validados por la "Comisión Técnica".

3.2.2. Realización de entrevistas en profundidad a empresas "líderes" del sector, a entidades de apoyo y organismos intermedios. Se considera que es significativa la realización de diez (10) entrevistas.

3.2.3. Realización de mesas de trabajo entre empresas del sector, centros de conocimiento, administraciones y agentes sociales que se considere necesarias por el responsable municipal del contrato. Se considera significativa la realización de tres (3) reuniones.

### 3.3.- ORIENTACIÓN DEL PLAN

Tras el análisis y explotación de la información obtenida, habrá de determinar aquellos aspectos que más demandan los consumidores y su posible evolución, fortalezas y debilidades del sector así como las principales amenazas. El adjudicatario propondrá las líneas estratégicas a seguir para conseguir cada uno de los objetivos del Plan, de tal modo que este quede adecuadamente conceptualizado y presente un alto nivel de coherencia.

Para el análisis y explotación de la información, el adjudicatario podrá elegir la metodología que considere más adecuada, pero deberá incluir, al menos, un análisis PESTEL y un análisis DAFO que avalen la propuesta de líneas estratégicas.

La definición cada Línea Estratégica debe incluir, al menos, la siguiente información:

- Denominación.
- Descripción.
- Objetivos a alcanzar.
- Programas de Actuación que incluye.

## 4. SEGUIMIENTO DEL CONTRATO

El adjudicatario del contrato mantendrá reuniones quincenales con la Comisión Técnica de la Mesa del Comercio, donde ofrecerá información sobre aspectos generales o particulares de la ejecución del contrato, aportando información escrita sobre el estado de los trabajos. Estos informes deberán contener:

- La descripción general del trabajo.
- El grado de avance del trabajo según el programa elaborado o plan de trabajo vigente.
- El estado de ejecución de los trabajos (realizados y por ejecutar) en cada uno de los apartados del estudio.

- Una copia de la documentación entregada en ejecución del contrato.

## 5. DURACIÓN DEL CONTRATO

La duración del contrato es de 13 semanas a contar desde la fecha de comunicación de la adjudicación.

## 6. PRESUPUESTO DEL CONTRATO Y FORMA DE PAGO

El importe máximo de licitación es de 33.000 euros, IVA incluido.

El pago del contrato se realizará una vez entregados los trabajos y verificado por parte de la “Comisión Técnica” que se adecúan a lo establecido en estos pliegos y en la oferta presentada por el adjudicatario

## 7. OFERTAS

Las ofertas contarán necesariamente con los siguientes elementos:

- Precio total de la oferta (con IVA y sin IVA), desglosando el importe que corresponde a los siguientes apartados: 3.1.1; 3.1.2; 3.1.3; 3.2 y 3.3.
- Plazo de realización de los trabajos, con su correspondiente cronograma.
- La memoria técnica de la prestación del servicio, que definirá, de acuerdo con las exigencias del Pliego de Prescripciones Técnicas, la propuesta técnica del licitador para realizar cada una de las prestaciones que integran el objeto del contrato, reflejando los procesos y tiempos de ejecución.
- Fases del trabajo a realizar, especificando con detalle los documentos a entregar al final de cada fase definida y procedimiento de validación de los mismos.
- Trabajos realizados por el licitador de características similares a las solicitadas.
- Medios humanos destinados a la ejecución del contrato (cualificación profesional y experiencia acreditada en la realización de trabajos similares a los ofertados).