

MEMORIA PUBLICABLE DE INICIO DE EXPEDIENTE

1. LEY APLICABLE:

- Ley 9/2017
- Real Decreto Ley 3/2020

2. TÍTULO DEL EXPEDIENTE: “SERVICIO DE CONSULTORÍA PARA BENCHMARKING DE ESCUELAS DE VUELO, ANÁLISIS DEL MODELO ACTUAL Y PROPUESTAS DE MEJORA”.

3. NATURALEZA DEL EXPEDIENTE:

- Obra
- Suministro
- Servicio

4. OBJETO DEL EXPEDIENTE:

4.1. Objeto del expediente:

El objeto del presente Pliego de Prescripciones Técnicas es, el de establecer las condiciones que han de regir en la prestación de los servicios relativos al contrato al que se refiere, fijando y definiendo el alcance de los trabajos técnicos a realizar por la empresa adjudicataria, así como la relación contractual entre los representantes de AENA S.M.E., S.A. (en adelante, “Aena”) y la empresa (“Adjudicatario”).

Actualmente, existe un número importante de escuelas de vuelo que operan en los aeropuertos españoles de su red. Asimismo, Aena es titular de numerosos espacios comercializables en los aeropuertos, existiendo en algunos casos, una alta capacidad de desarrollo para la implantación en los mismos de actividades relacionadas con la formación de pilotos, controladores, TCP, UAS, promoción de la aviación, hospedaje de alumnos, entre otras.

La Dirección General Comercial e Inmobiliaria junto con la Dirección de Desarrollo Inmobiliario, lanzan el presente proceso cuyo objeto será la prestación de los servicios de consultoría y asesoramiento estratégico necesarios para:

- Conocer con detalle tanto las particularidades y características actuales del mercado de las escuelas de vuelo (con el foco en la formación para obtener la certificación ATPL, particulares que quieren convertirse en pilotos), como su relación contractual con los aeropuertos a nivel internacional.

- Conocer las mejores prácticas, casos de éxito y tendencias a futuro en estos mercados, fundamentalmente los situados en Europa centro-norte, USA, India, Middle East, así como en otras áreas relevantes.
- Obtener el adecuado asesoramiento para establecer un modelo de arrendamiento óptimo entre Aena y las escuelas de vuelo, proponiendo recomendaciones, estrategias y posibles modelos de negocio en el futuro, para maximizar la rentabilidad de estos activos en sus aeropuertos españoles. En concreto, a título orientativo y no limitativo, en los aeropuertos de Córdoba, Girona-Costa Brava, Federico García Lorca Granada-Jaén, Huesca-Pirineos, Jerez, A Coruña, Madrid-Cuatro Vientos, Sabadell y Son Bonet.

El adjudicatario de este expediente no podrá colaborar ni participar, directa o indirectamente, con los futuros licitadores que quieran concurrir a procesos de licitación destinados a escuelas de vuelo, aeroclubes u hospedaje de alumnos en los Aeropuertos de la red de Aena, hasta que hayan transcurrido dos (2) años tras la finalización de la ejecución del último de los servicios requeridos por Aena y que son objeto del presente expediente.

Las actividades objeto del expediente pueden sufrir cambios, que serán comunicados, por el Director del Expediente o persona en quien delegue al inicio de los servicios, al Adjudicatario. Toda la información de uso y tratada por el servicio deberá ser considerada confidencial y no podrá distribuirse a terceros sin autorización previa del Director de expediente o persona en quien delegue.

4.2. Justificación de la necesidad de la actuación:

Los aeropuertos de Aena tienen una estrecha relación comercial con las escuelas de vuelo, dado que alquilan espacios en los aeropuertos para llevar a cabo sus operaciones. Además, el uso de instalaciones e infraestructuras aeroportuarias para sus vuelos, también genera ingresos a través del cobro de tasas aeroportuarias (aterrizaje, estacionamiento y otros servicios relacionados).

Las escuelas generan tráfico en los aeropuertos y ayudan a mantener la actividad en ellos, sobre todo en aeropuertos de menor número de pasajeros. Contribuyen a la actividad económica de los aeropuertos de Aena, al desarrollo de nuevos pilotos y profesionales de la aviación y a la promoción de esta última en general. Además, se proveen sinergias en las regiones en las que se implantan, de manera directa a través de la generación de empleo, o indirecta a través del consumo de productos y servicios en la zona en la que operan.

Actualmente, la evolución del concepto de Aeropuerto, una vez superado su alcance tradicional, hace necesario intensificar los usos complementarios en las zonas de servicio aeroportuarias, con objeto de desarrollar aeropuertos rentables, atractivos y modernos (sin necesidad de incrementar las tasas aeronáuticas), que estén en condiciones de atraer nuevas oportunidades de negocio y competir con éxito con los más destacados a nivel internacional.

En los últimos años, **Aena** ha llevado a cabo, en algunos de los aeropuertos de la red nacional, un proceso de análisis de la disponibilidad de espacios para la implementación de actividades complementarias a la actividad aeroportuaria, como lo es la actividad de escuelas de formación y hospedaje de alumnos o la instalación de simuladores de vuelo, con el fin de maximizar su aportación al crecimiento económico y social de los territorios en que opera y generar un elevado impacto en términos de eficiencia, así como dar respuesta a las necesidades de algunas escuelas de vuelo, actuales arrendatarios de espacios aeroportuarios que demandan este tipo de servicios.

En conclusión, **Aena** considera necesario contar con el asesoramiento de un consultor externo especializado en todos estos asuntos, a efectos de lograr la consecución de sus objetivos con éxito, rentabilizando sus espacios disponibles y optimizando la relación con las escuelas de vuelo. El equipo consultor que se seleccione, deberá contar con amplia experiencia y conocimiento en proyectos de este tipo.

4.3. Tareas críticas: todas las tareas de la prestación del servicio son críticas y no pueden ser subcontratadas.

5. PLAZO Y LUGAR DE PRESTACIÓN:

5.1. Duración total del contrato: **La duración del expediente será de OCHO (8) semanas.**

5.2. De las prórrogas: **no aplica.**

5.3. Lugar de prestación: **El lugar de la prestación del servicio será en las dependencias de la empresa adjudicataria.**

6. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO:

6.1. Presupuesto base de licitación (sin IVA o impuesto que sea de aplicación): **200.000 €**

6.2. Valor estimado del contrato (sin IVA y teniendo en cuenta las eventuales prórrogas, así como la totalidad de las modificaciones previstas y en su caso, los costes derivados de la aplicación de la normativa laboral vigente): **200.000 €**

7. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN PROPUESTO:

7.1. Seleccionar Procedimiento:

- Abierto
- Restringido
- De licitación con Negociación
- Negociado sin publicidad
- Abierto simplificado (Ley 9/2017)
- Abierto simplificado abreviado (Ley 9/2017)
- Otros - especificar

7.2. Para procedimientos con Negociación (expedientes de Ley 9/2017), justificación del procedimiento de contratación propuesto: **no procede**

7.3. Para procedimientos Negociados sin publicidad, justificación del procedimiento de contratación propuesto: **no procede**

8. JUSTIFICACIÓN, EN CASO DE NO DIVIDIR EN LOTES EL OBJETO DEL CONTRATO:

- La naturaleza o el objeto del contrato no lo permiten
- La división en lotes conlleva el riesgo de restringir injustificadamente la competencia
- La realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato dificulta su correcta ejecución.
- Otra causa (especificar):

El asesoramiento requiere homogeneidad en la metodología de trabajo y un conocimiento homogéneo de todos los aspectos a tener en cuenta para la ejecución coherente y coordinada de la totalidad del alcance de este expediente.

9. JUSTIFICACIÓN DE CADA UNO DE LOS CRITERIOS DE SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL ADICIONALES A LOS DE CLASIFICACIÓN / EXPERIENCIA QUE EXIJA O MARQUE LA LEY: no procede.

10. UNIDAD ENCARGADA DEL SEGUIMIENTO Y EJECUCIÓN ORDINARIA:

Dirección de Desarrollo Inmobiliario (DDI).

11. RESPONSABLE DEL CONTRATO / DIRECTOR DE EXPEDIENTE:

Laura Gómez Barreiro.

12. EL CONTRATO REQUIERE EL TRATAMIENTO POR EL CONTRATISTA DE DATOS PERSONALES POR CUENTA DE AENA:

- Sí.
- No

En caso afirmativo, indicar la finalidad para la cual se cederán dichos datos: no procede.

13. EL CONTRATO REQUIERE CESIÓN DE DATOS POR PARTE DE AENA AL CONTRATISTA:

- Sí: el objeto del contrato es el asesoramiento especializado a Aena para la licitación de espacios, para lo cual resulta necesario facilitar al contratista datos de esos suelos y condicionantes que hayan de ser tenidos en cuenta para la correcta ejecución del servicio requerido.
- No



14. RESERVA DE CONTRATO:

- Sí.
 - Centros Especiales de Empleo
 - Empresas de Inserción reguladas en la Ley 44/2007, de 13 de diciembre.
- No

Fecha: septiembre 2024

Fecha: septiembre 2024

**Directora del expediente
Laura Gómez Barreiro**

**Dirección Desarrollo Inmobiliario
Fernando Gutiérrez Herrero**