

PROVIDENCIA DE INICIO DE EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN

La Diputada Delegada de Turismo, en virtud de las competencias delegadas de la Presidencia en materia de contratación, dicta la siguiente PROVIDENCIA

El artículo 116 de la Ley de Contratos del Sector Público (en adelante LCSP), dispone la celebración de los contratos de las Administraciones Públicas requerirá la previa tramitación del correspondiente expediente, que se iniciará motivando la necesidad del contrato en los términos previstos en el art. 28 LCSP

NUMERO EXPEDIENTE	2023072624
ASUNTO	INICIO EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN CLUB DE PRODUCTO DE LA LAMPREA DEL DESTINO CONDADO-PARADANTA "UNHA TERRA ENTRE RÍOS" EN EL ÁMBITO DEL PLAN DE SOSTENIBILIDAD TURÍSTICA EN DESTINO DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA – FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA – NEXTGENERATIONEU
TRÁMITE	Incoación del expediente

1. NECESIDAD E IDONEIDAD

Los PSTD son concebidos como proyectos que permiten a las entidades locales configurar en cada territorio y destino una respuesta ante los retos de la sostenibilidad turística, en el ejercicio de sus competencias a través de las actuaciones previstas en los cuatro ejes previstos en la Estrategia de Sostenibilidad Turística en Destinos: transición verde y sostenible, eficiencia energética, transición digital y la competitividad de los destinos.

En el marco de esta convocatoria extraordinaria la Diputación de Pontevedra presentó el "Plan de Sostenibilidad Turística en Destino Condado – Paradanta. Una tierra entre ríos" (PSTD Condado-Paradanta, a continuación). Su concesión fue ratificada a través de la Resolución de 4 de enero de 2022, de la Secretaría de Estado de Turismo.

En el contexto de la implementación del PSTD Condado-Paradanta. Una Tierra entre ríos, propuesto por la Diputación de Pontevedra, a través del Servicio de Turismo Rías Baixas y, más concretamente, en el Eje programático "competitividad", se definió la Actuación 11: "Club del producto de la Lamprea."

- Duración y plazo de desarrollo del PSTD: 3 anualidades (desde el 1 de enero de 2022 hasta el 31 de diciembre de 2024)
- Ambito de actuación de los PSTD: Arbo, A Cañiza, Covelo, Crecente, Mondariz, Mondariz-Balneario, As Neves, Pontareas, Salceda de Caselas e Salvaterra do Miño.



- Financiación: 100% Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
- Subvención propuesta: 1.500.000,00 €
- Actuaciones: servicio de creación y puesta en marcha de un club de producto de la lamprea del destino Condado-Paradanta “unha terra entre ríos” en el ámbito del plan de sostenibilidad turística en destino del plan de recuperación, transformación y resiliencia – financiado por la unión europea – nextgenerationeu

Por ello, se contempla la constitución y puesta en marcha de un Club de Producto de la Lamprea, cuya finalidad es constituir una asociación con personalidad jurídica propia que opere como un interlocutor único del producto a nivel nacional y/o internacional. Este concepto de Club de Producto permitirá la participación de todos los agentes que intervengan en la cadena de valor y de distribución de la lamprea.

Por último, la constitución y puesta en marcha de este Club de Producto contempla la **participación activa de otros agentes económicos que, por actividad económica o localización puedan reforzar la oferta turística y gastronómica, y que, por ende, incrementen la dinamización patrimonial y cultural de la comarca Condado- Paradanta.**

COMPETENCIA QUE SE EJERCE O FIN INSTITUCIONAL PROPIO

Las actividades del servicio de Turismo Rías Baixas se basan en la cooperación en el fomento del desarrollo económico del territorio provincial tal y como señala el art. 36.1.d de la Ley de Bases de Régimen local. A tal efecto los objetivos de esta institución están en línea con el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, así como con las convocatorias y proyectos que se pretenden ejecutar y está justificado anteriormente.

INSUFICIENCIA DE MEDIOS O INADECUACIÓN DE LOS DISPONIBLES

Los trabajos a realizar objeto del contrato son necesarios para la consecución de los hitos y objetivos marcados en las convocatorias y en las memorias de los proyectos presentados y para su desarrollo y ejecución requiere de medios materiales y personales especializados.

El contrato a gestionar tiene una elevada complejidad técnica de ejecución, ya que debe englobar e integrar multitud de componentes necesarios para cumplir con los objetivos definidos en la iniciativa global..

Por tanto, dadas las características de los trabajos a llevar a cabo objeto del presente contrato el servicio de Turismo Rías Baixas no dispone de los medios materiales y humanos, descritos en los pliegos, adecuados para la realización de las actividades necesarias para su cumplimiento; al tratarse de trabajos que requieren de personal especializado y con experiencia en su realización, lo que



implica un perfil profesional del que no se dispone suficientemente en estructura, especialmente cuantitativamente.

2. SERVICIO SOLICITANTE:

Responsable del contrato:	Ruth González Reyes, Jefa de Servicios Turismo Rías Baixas
Responsable de la Administración:	

3. OBJETO DE CONTRATACIÓN Y DIVISIÓN EN LOTES:

Denominación del contrato:	Contratación del servicio de creación y puesta en marcha de un Club De Producto de la Lamprea del Destino Condado-Paradanta "Unha Terra Entre Ríos" En El ámbito del Plan De Sostenibilidad Turística en Destino del Plan De Recuperación, Transformación y Resiliencia – Financiado por la Unión Europea – NextGenerationEU.
Objeto y contenido:	<p>El objeto de esta contratación consiste en la prestación de un servicio de Consultoría y Asistencia técnica para la consolidación de las bases del Club de Producto de la Lamprea y de la puesta en marcha de diversas actividades y servicios relacionados con la lamprea a través de los que se alcanzará su promoción e impulso como producto turístico sostenible, manteniendo la máxima garantía de calidad.</p> <p>Además de la promoción territorial e institucional, el nacimiento de un club de producto prevé la adhesión y accesibilidad por parte de otros agentes económicos, especialmente, aquellos de naturaleza gastronómica que también componen el patrimonio cultural de esta comarca. Su participación e integración en el Club de Producto les permite disfrutar de una nueva experiencia de gestión.</p> <p>La constitución del Club de Producto de la Lamprea al amparo del Plan de Sostenibilidad Turística en Destino- Condado Paradanta generará una alianza estratégica entre los diversos operadores y agentes económicos.</p> <p>Los trabajos realizados por la empresa adjudicataria comprenden dos fases:</p> <ul style="list-style-type: none">- 1ª fase: Estudio y análisis.<ul style="list-style-type: none">o Actividad 1. Evaluación de los recursos.



	<ul style="list-style-type: none"> ○ Actividad 2. Identificación de productos/ servicios ad hoc. - 2 fase: Implementación y puesta en marcha del Club de Producto de la Lamprea. ○ Actividad 3: Definición del Club de Producto de la Lamprea y Órgano Gestor. ○ Actividad 4: Actividades principales del Club de Producto. <p>Conforme con esta contratación, el objeto de este contrato está destinado al cumplimiento de los siguientes resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ampliación en la oferta de productos gastronómicos. - Introducir nuevas actividades y experiencias turísticas que, repercutan en la mejora e incremento de la estancia media en la comarca. - Incrementar la oferta de actividades y servicios de naturaleza gastronómica. 	
CPV:	<ul style="list-style-type: none"> - 72221000-0 Servicios de consultoría en análisis empresarial - 72224000-1 Servicios de consultoría en gestión de proyectos. - 79411000-8 Servicios generales de consultoría en gestión 	
Lotes	<input type="checkbox"/> SI	Son los siguientes:
	<input checked="" type="checkbox"/> NO:	<p>Justificación: La motivación de la no división en lotes es que la realización independiente de las diversas actividades comprendidas en el objeto del contrato dificultaría la correcta ejecución del mismo desde el punto de vista técnico dada la necesidad de coordinar la ejecución de las diferentes prestaciones, cuestión que podría verse imposibilitada por su división en lotes y ejecución por una pluralidad de contratistas diferentes.</p> <p>El artículo 99.3 b) de la LCSP, indica como motivo válido que justifica la no división en lotes, el hecho de que la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato dificultará la correcta ejecución del mismo.</p> <p>La asistencia técnica y consultoría que se prestará debe considerarse como una solución integral</p>



	<p>formada por diferentes fases y acciones con relación entre sí.</p> <p>La contratación conjunta de las diferentes fases que conforman la solución evita problemas de coordinación.</p> <p>Por tanto, la motivación de la no división en lotes es que la realización independiente de las diversas actividades comprendidas en el objeto del contrato dificultaría la correcta ejecución del mismo desde el punto de vista técnico debido a la integración en una solución global con la necesidad de coordinar la ejecución de las diferentes prestaciones, cuestión que podría verse imposibilitada por su división en lotes y ejecución por una pluralidad de contratistas diferentes.</p>
--	--

4. TRAMITACIÓN PROPUESTA:

Tramitación propuesta:	<input checked="" type="checkbox"/> ORDINARIA <input type="checkbox"/> URGENTE En el caso de tramitación urgente, motivación: <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>
Tramitación anticipada:	<input checked="" type="checkbox"/> SI NO
incluido en el plan anual de contratación:	<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO

5. FINANCIACIÓN:

Anualidad	Aplicación presupuestaria	Importe total (con IVA)
2024	24/433.4325.227.06	102.118,56 €



6. PLAZO DE EJECUCIÓN/DURACIÓN:

Plazo de ejecución/duración del contrato:	<p>Todos los trabajos de ejecución deberán realizarse en un periodo máximo de 7 meses, debiendo estar ejecutados en cualquier caso antes del 15 de noviembre de 2024.</p> <p>El periodo de ejecución se dividirá en las siguientes fases:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fase 1 – Estudio y Análisis: 2 meses desde que se proceda a la formalización del contrato. • Fase 2 – Implementación: 5 meses de ejecución desde la finalización de la fase 1, con un plazo límite de finalización máxima de 15 de noviembre de 2024. <p>El plazo de ejecución finaliza con la aceptación por parte de la Diputación de Pontevedra de la entrega y puesta en marcha del Club de la Lamprea.</p>
Posibles prórrogas en los contratos de duración:	<input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO

7. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN

1. COSTES DIRECTOS (personal, prestación del servicio, equipamiento local....)	
costes de personal	72.827,05 €
Costes de organización para la realización de las fases 1 y 2 (alquiler de salas, desplazamientos)	3.000,00 €
TOTAL COSTES DIRECTOS	75.827,05 €
COSTES INDIRECTOS	
a) (5% de los costes directos)	3.791,35 €
TOTAL CD+CI	79.618,40 €
b) Beneficio industrial (6% dos costes directos e indirectos)	4.777,10 €
PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN SIN IVA	84.395,51 €
IVA (21%)	17.723,06 €
PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN	102.118,56 €



JUSTIFICACIÓN DE LOS PRECIOS

La determinación estimativa del precio fue calculada de la siguiente forma:

a) Costes salariales de los recursos humanos puestos a disposición del contrato.

Para determinar los costes de personal asociados a los servicios del contrato se tomó como referencia el "Convenio Colectivo Estatal de Empresas de Consultoría, Tecnologías de la Información y Estudios de Mercado y de la Opinión Pública"; aprobado mediante Resolución de 13 de julio de 2023, por la Dirección General de Trabajo; y publicada en el BOE nº. 177, de 26 de julio de 2023 (código del convenio 9901355011983), teniéndose en cuenta el "Anexo I. Tablas Salariales".

Haciendo uso de la experiencia de la Diputación en licitaciones, y de su conocimiento del sector atendiendo a ofertas recibidas para expedientes anteriores similares en los últimos ejercicios, se propone emplear en el cálculo salarios superiores a los establecidos en el convenio, con un incremento del 35-40%, más ajustados a la realidad del sector de consultoría.

Sobre esta base, se considera que el adjudicatario deberá poner a disposición del contrato un jefe de proyecto con una dedicación del 50% de su jornada laboral, y 3 consultores con una dedicación media del 75% de su jornada laboral.

COSTES SALARIALES

Personal estimado: convenio consultoría	Nivel salarial estimado	Salario anual año 2024* (incrementado un 40%)	Coste a cargo de la empresa (1)	Salario bruto anual estimado	coste salarial mensual	meses de trabajo	total coste salarial	Número de personas	porcentaje de dedicación total	Coste de personal del contrato principal
Jefe de proyecto	Area 4 Grupo A 1	40.543,08 €	12.588,63 €	53.131,70 €	3.795,12 €	7	26.565,85 €	1	50%	13.282,93 €
Consultor	Area 4 Grupo C 1	37.863,49 €	11.756,61 €	49.620,10 €	3.544,29 €	7	24.810,05 €	3	80%	59.544,12 €
TOTAL										72.827,05 €

b) Costes de organización y ejecución del contrato.

Para la ejecución del contrato, se estima que el adjudicatario deberá realizar desplazamientos, y organizar reuniones con partes interesadas (stakeholders), por lo que incurrirá en gastos de organización y ejecución específicos del contrato que ascienden, en cálculo a tanto alzado, a un total de 3.000 €

8. RÉGIMEN DE PAGOS:

La totalidad del importe ofertado, siempre previa confirmación de la Diputación de Pontevedra con los trabajos realizados en la ejecución del contrato se abonará de manera fraccionada tras la validación del acta de finalización de fase según se recoge a continuación:



- Fase 1 – Estudio y Análisis: 2 meses
- Fase 2 – Implementación: 5 meses

9. CLASIFICACIÓN DE CONTRATISTAS:

<input type="checkbox"/> Obras (arts. 25 e 26 RD 1098/2001)	Grupo ____ Subgrupo ____ Categoría ____
<input type="checkbox"/> Servicios (arts. 37 e 38 RD 1098/2001)	<input type="checkbox"/> SI: Grupo ____ Subgrupo ____ Categoría ____
	<input checked="" type="checkbox"/> NO: El código CPV propio del objeto del contrato no tiene correspondencia con ninguno de los o subgrupos de clasificación vigentes, segundo el Anexo II do RD 1098/2001.
<input type="checkbox"/> No procede	(Otros contratos o para el caso de tramitación por procedimiento abierto simplificado abreviado)

10. MEDIOS DE ACREDITACIÓN DE LA CAPACIDAD, SOLVENCIA ECONÓMICA Y FINANCIERA:

Habilitación empresarial o profesional específica	<input type="checkbox"/> SI: Especificación y explicación:
	<input checked="" type="checkbox"/> NO
SOLVENCIA ECONÓMICO-FINANCIERA	
<input checked="" type="checkbox"/> El aplicable en defecto de previsión	
<input type="checkbox"/> Otros	Determinación:
	Justificación:
<input type="checkbox"/> No procede	(Tramitación para procedimiento abierto simplificado abreviado)



SOLVENCIA TÉCNICA

Lo aplicable en defecto de previsión

Otros

Determinación: Técnica o profesional

Justificación:

No procede

(Tramitación para procedimiento abierto simplificado abreviado)

COMPROMISO DE MEDIOS

Jefe/a de proyecto (1) Perfil responsable de la dirección, planificación, control y supervisión del proyecto. El jefe o jefa de proyecto realizará a su vez los roles de coordinador de servicio y responsable del contrato. Deberá tener una experiencia mínima de 5 años durante los cuales deberá haber dirigido proyectos relacionados con el objeto del contrato.

Consultores (3). Perfil responsable de la recolección y selección de la información y posterior definición, diseño y supervisión de las acciones objeto del contrato. Tendrá experiencia contrastada en actuaciones del ámbito del turismo. Deberá tener las siguientes experiencias mínimas en proyectos relacionados con el objeto del contrato:

- Consultor 1: experiencia mínima de 3 años
- Consultores 2 y 3: experiencia mínima de 2 años.

11. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN:

Criterio:

La adjudicación del contrato se realizará aplicando criterios de valoración, en función de la ponderación establecida para cada uno de ellos. Los criterios de ponderación son los siguientes:

- **CRITERIOS DE EVALUACIÓN AUTOMÁTICA (MÁXIMO 51 PUNTOS)**

- **Precio de licitación (máximo 55 puntos)**

Se puntuará según la fórmula establecida en el anexo tipo de valoración económica de la Diputación.

- **Actividades de comunicación para la puesta en marcha del Club de Producto en la fase de implementación a desarrollar (máximo 6 puntos)**

Se otorgará hasta un máximo de 2 puntos por cada actividad de comunicación que impulse la puesta en marcha del Club de Producto, para conseguir afianzar la Estructura de Gobierno con la participación de actores interesados.



- 2 puntos por cada actividad de comunicación, hasta un máximo de 3, para la puesta en marcha del club, complementarias de las realizadas por el plan de marketing

- **Incremento del número de consultores destinados a la ejecución del contrato (máximo 4 puntos)**

Se otorgará hasta un máximo de 4 puntos el incremento del número de consultores destinados a la ejecución del contrato por encima del mínimo exigido (3 consultores) con la siguiente fórmula:

- Por 1 consultor experto en comunicación, con un mínimo de 2 años de experiencia en gestión de comunicación de proyectos financiados con fondos europeos: 2 puntos.
- Por 1 consultor experto en la implementación de proyectos de gestión de productos turísticos: 2 puntos.

- **Criterios de evaluación a través de juicio de valor (máximo 49 puntos):**

Los criterios evaluables mediante juicio de valor se basarán en la homogeneidad y contraste entre las ofertas, teniendo en cuenta los aspectos relacionados con la calidad de las soluciones propuestas, las prestaciones y actividades propuestas, la metodología de trabajo y seguimiento propuesta y el equipo de trabajo propuesto. Se evaluará con un máximo de 35 puntos, según los siguientes criterios:

- **Plan de ejecución (máximo 18 puntos)**

En este punto se evaluará la mejor propuesta para el plan de ejecución. Se valorará el detalle de las actividades propuestas para cada una de las fases y actividades del contrato, con los entregables resultantes. La puntuación otorgada a cada una de las fases y actividades es la siguiente:

- Estudio y análisis: máximo 8 puntos
 - Evaluación de recursos: máximo 3 puntos
 - Identificación de productos/servicios: máximo 5 puntos
- Implementación: máximo 10 puntos
 - Definición del Club de Producto: máximo 5 puntos
 - Actividades principales del Club de Producto: máximo 5 puntos

- **Seguimiento y gestión del proyecto (máximo 16 puntos)**

En este punto se evaluará la mejor propuesta para el seguimiento y gestión del proyecto, de acuerdo con las obligaciones establecidas en el PPTP, que permitirá tener un conocimiento real de la implantación del Club del Producto y la evolución del mismo.



	<p>Se valorará la metodología de gestión del proyecto planteada por cada empresa licitadora, teniendo en cuenta el seguimiento continuo de la evolución del proyecto. Se valorará también, el plan de trabajo propuesto, así como el cronograma y la adecuación eficiente del alcance de las actividades y tareas al mismo. Por último, se tendrá en cuenta el equipo de trabajo mínimo propuesto y su adecuación y experiencia para la implementación de las actividades y tareas a desempeñar, para poner en marcha el Club del Producto.</p> <p>La puntuación otorgada a cada uno de los apartados de la gestión del proyecto es el siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Metodología de proyecto: máximo 3 puntos○ Plan de trabajo y Cronograma: máximo 6 puntos○ Plan de gestión de contingencias: 4 puntos○ Adecuación del equipo de trabajo al desarrollo de tareas y actividades: máximo 3 puntos <p>- actividades de promoción para la búsqueda de agentes interesados. (máximo 15 puntos)</p> <p>En este punto se evaluará la mejor propuesta de captación de agentes interesados en integrarse en el club del producto de la Lamprea, así como la metodología de captación utilizada.</p> <ul style="list-style-type: none">○ Propuesta de captación: máximo 7 puntos○ Metodología de captación: máximo 8 puntos <p>IMPORTANTE: La inclusión en el Sobre B de cualquier tipo de información susceptible de ser valorada en el sobre C dará lugar a la exclusión automática del licitador del procedimiento de licitación.</p>
<p>Justificación:</p>	<p>La adjudicación de los contratos del sector público se realizará utilizando una pluralidad de criterios de adjudicación basados en el principio de mejor relación calidad-precio (131.2 LCSP). La mejor relación calidad-precio se evaluará en relación a criterios económicos y cualitativos (145.2 LCSP).</p> <p>Los criterios de adjudicación propuestos se estructuran en dos bloques correspondientes a criterios de valoración automática (65 puntos) y a criterios de juicio de valor (35 puntos).</p> <p>En lo que respecta a los criterios de valoración automática, se incluyen el criterio de valoración económica, y el incremento de actividades propuestas y del equipo de trabajo, lo que supondría una mejora de la calidad de la propuesta.</p> <p>Los criterios de juicio de valor (35 puntos) se corresponden con aspectos de especial importancia para determinar la calidad de la solución propuesta, de la prestación de</p>



la misma y la adecuación a las necesidades referidas a aspectos funcionales y de metodología de proyecto, que no resulta posible definir de manera estandarizada y que, en muchas ocasiones, deben puntuarse por comparativa entre las ofertas.

La mejor relación calidad-precio se evalúa con arreglo a criterios económicos y cualitativos, en base a las previsiones del artículo 145.2 de la LCSP.

Los criterios cualitativos son criterios relacionados con la calidad, como se deduce de su definición etimológica, y por lo tanto, su valoración debe realizarse en base a la calidad de las propuestas realizadas por cada uno de los licitadores, y su cuantificación depende de una apreciación o valoración subjetiva de quien realiza el análisis, dado que están sometidas a un juicio de valor.

En resumen, podemos afirmar que los criterio de adjudicación, cuya ponderación dependan de un juicio de valor, cumplen escrupulosamente con las exigencias normativas, no suponiendo indefensión alguna para los licitadores, por cuanto están formulados de forma clara y precisa; especifican los aspectos que van a ser objeto de valoración; se precisa la ponderación relativa atribuida a cada uno de ellos; y, tratándose de criterios cualitativos, su valoración se realiza en base a la calidad de las propuestas realizadas por cada uno de los licitadores.

12. ESTRUCTURA Y DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR CON LA OFERTA:

SOBRE B: Documentación correspondiente a los criterios evaluables mediante juicio de valor:

Se entregará un fichero en formato digital (.PDF), que deberá estar firmado digitalmente por el representante legal de la empresa licitadora. El documento deberá estar paginado y contener un índice detallado. El tipo de letra utilizado será Arial 12 o superior. Se utilizará entrelineado a 1,15 o superior y el espaciado entre párrafos será de 0,6 puntos o superior. La extensión máxima de la propuesta técnica no podrá exceder de 50 páginas en formato vertical, excluidos los anexos.

No se valorarán aquellos aspectos de la oferta que incumplan los requisitos de formato y extensión máximos.

Las ofertas técnicas deberán contemplar de manera obligatoria y exclusiva los siguientes puntos y en el mismo orden de los especificados a continuación. No seguir la siguiente estructura o añadir algún punto además de los indicados será motivo de exclusión.

1. Índice

Se debe incluir un índice que enumere los contenidos de la propuesta técnica.

2. Resumen ejecutivo de la oferta



En este apartado la empresa licitadora deberá indicar una breve descripción de la solución propuesta e indicar los aspectos más relevantes ofertados para obtener una idea general y clara de la propuesta, se valorará la calidad y el orden expuesto.

3. Plan de ejecución

En este punto la empresa licitadora deberá describir todos los aspectos que sean necesarios para cumplir el objeto y el alcance del proyecto, explicando la solución propuesta y cada uno de las fases, actividades y entregables que forman parte de la misma, según lo exigido en los apartados "3- ALCANCE DE LAS PRESTACIONES" y "6 FASES Y ENTREGABLES" del PPT.

4. Seguimiento y gestión del proyecto

Bajo este punto la empresa licitadora deberá describir la propuesta de seguimiento y gestión de todo el proyecto, teniendo en cuenta los siguientes apartados:

4.1. Metodología de gestión del proyecto

Se detallará la propuesta organizativa para la dirección y gestión del proyecto, de forma que se garantice la apropiada generación, distribución, almacenamiento y disposición de la información relativa al proyecto, manteniendo en todo momento una comunicación eficiente y eficaz. Igualmente deberán describirse todos aquellos procesos que aseguren la apropiada coordinación entre los distintos intervinientes en el proyecto, estableciendo un conjunto cohesionado.

4.2. Plan de trabajo

Se describirá un plan de trabajo detallado para desarrollar correctamente las actividades necesarias para desarrollar el objeto del presente contrato.

Se deberá incluir de manera obligatoria:

- Cronograma global incluyendo todas las actividades a realizar (diagrama de Gantt).
- Para cada una de las actividades y servicios descritos en el cronograma se deberán especificar las principales tareas a realizar, tiempos estimados y recursos asociados a su realización con el porcentaje respectivo de participación.

4.3. Plan de gestión de Contingencias

Se identificarán aquellas contingencias que puedan suponer un obstáculo o retraso en el desarrollo de los trabajos, con clasificación de su probabilidad de ocurrencia e impacto en los resultados del trabajo. Se describirán así mismo las acciones correctoras a adoptar por el licitador para minimizar el impacto de dichas contingencias sobre el desarrollo y resultados de los trabajos.

4.4. Equipo de trabajo

La empresa licitadora deberá detallar el equipo mínimo de trabajo propuesto para la realización de los trabajos incluidos en el presente procedimiento, indicando los perfiles incluidos en el proyecto y la descripción de las principales funciones a realizar dentro del mismo, así como su adecuación a las tareas a desarrollar dentro del plan de trabajo propuesto.

5. Actividades de promoción para la búsqueda de agentes interesados

La empresa licitadora deberá detallar la metodología de captación utilizada y los medios de promoción para realizar tal captación de agentes interesados.



5.1. Propuesta de Captación

La empresa licitadora deberá realizar una propuesta de captación, en la que se definirán las acciones y perfiles, para lograr la captación de agentes interesados.

5.2. Metodología de captación

La empresa licitadora deberá detallar los medios y sistemas utilizados para realizar la captación de agentes interesados en adherirse al club del producto de la Lamprea.

13. PENALIZACIONES

Cuando la persona contratista, por causas imputables a la misma, incurriera en demora o incumplimiento parcial en la ejecución de las prestaciones definidas en este PCAP, la Administración podrá imponer las siguientes penalizaciones:

INDICADOR	SANCIÓN
<p>Fase 1 – Estudio y Análisis:</p> <ul style="list-style-type: none"> Informe de análisis de todos los recursos, agentes y otros factores. Cronograma para la constitución del Club de Producto. Informe detallado de los productos y servicios ad hoc Porfolio de al menos 6 actividades a desarrollar 	<p>300,00 € por cada día de retraso respecto al plazo máximo establecido: 2 meses desde el inicio del contrato.</p>
<p>Fase 2 – Implementación:</p> <ul style="list-style-type: none"> Estatutos del Club de Producto 	<p>300,00 € por cada día de retraso respecto al plazo máximo establecido: 5 meses desde la finalización de la Fase 1-Estudio y Análisis.</p>



<ul style="list-style-type: none"> Informe de las actividades y funciones mínimas del Club de Producto 	
<p>Entrega de informes de seguimiento (El PPT dispone que: El plan de trabajo deberá ser actualizado con una periodicidad mensual con el objetivo de que se pueda realizar un correcto seguimiento de los trabajos y permita a los órganos de dirección de la Diputación de Pontevedra detectar las desviaciones y/o riesgos producidos durante el desarrollo del proyecto).</p>	<p>100,00 € por incumplimiento de remitir informes de seguimiento cada mes</p>

En todo caso si, como consecuencia de la demora, la Diputación sufriese algún tipo de perjuicio de índole económica (como pérdida de subvención u otros), el importe de la penalización que se imponga al contratista no será inferior al importe de dicho perjuicio económico.

14. DETERMINACIÓN DO VALOR ANORMAL CON PLURALIDADE DE CRITERIOS:

Para a identificación dunha oferta como anormal no seu conxunto terase en conta, exclusivamente o criterio do prezo, xa que os demais criterios non se consideran transcendentales para estes efectos.

Considerando. - Lo establecido en el artículo 73 del Real decreto 1098/20001, del 12 de octubre, por lo que se aprueba el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (RXLCAP), y en cumplimiento de los principios establecidos en el artículo 28 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, deberá determinarse con precisión la necesidad que pretende cubrirse, así como la idoneidad del objeto y contenido del contrato para satisfacerlas.



Considerando. - Que por Resolución Presidencial nº 2023006130, de 2 de agosto de 2023, de delegación de competencia de la Presidencia y la Resolución Presidencial nº 2023006250, de 8 de agosto de 2023, de concreción de atribuciones delegadas de la Presidencia en los distintos centros y áreas de servicio en las que se estructura la Diputación, se delegaron el inicio de los expedientes de contratación para obras, servicios y suministros en sus respectivas áreas.

Dispongo,

Primero. -Iniciar el expediente para la contratación de la CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN CLUB DE PRODUCTO DE LA LAMPREA DEL DESTINO CONDADO-PARADANTA "UNHA TERRA ENTRE RÍOS" EN EL ÁMBITO DEL PLAN DE SOSTENIBILIDAD TURÍSTICA EN DESTINO DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA – FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA – NEXTGENERATIONEU, por estimarse justificada su necesidad para atender las demandas de interés público que la Diputación tiene atribuidas.

Segundo. - Remitir al servicio de contratación la siguiente documentación para que se prepare el pertinente expediente e se eleve al órgano de contratación para su aprobación.

Firmado electrónicamente al margen.

