



**PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES
PARTICULARS QUE HA DE REGIR LA
LICITACIÓ, MITJANÇANT PROCEDIMENT
OBERT SIMPLIFICAT DEL SERVEI DE
REDACCIÓ D'UN PLA DE NEGOCI PER AL
CENTRE ESPECIALITZAT EN ESPÒRTS DE NEU
I MUNTANYA D'ARAN**

exp. núm. 3085-0005/2025

CSV: 2453223a-35a5-4fb5-9c2c-7518644da113
Aquest document és document electrònic segons l'article 27 de la Llei 39/2015, de 1 d'octubre. La seva autenticitat pot ser comprovada a l'adreça <https://www.seu-e.cat/web/conselhgeneraudaran/govern-obert-i-transparencia/servels-i-tramits/servels/validacio-de-documents-186>



ÍNDIX

	Antecedents	3
Prescripció primera	Objecte del contracte. Descripció de treballs tècnics	5
Prescripció segona	Pressupost de la licitació	12
Prescripció tercera	Forma de pagament	16
Prescripció quarta	Durada del contracte	17
Prescripció cinquena	Criteris d'adjudicació	18



ANTECEDENTS

El Conselh Generau d'Aran dins del marc dels articles 55, 57, 58, 65, 66 i 67 de la Llei 1/2015, del 5 de febrer, del Règim Especial d'Aran, te competències per a desenvolupar activitats i donar serveis d'educació, esports, joventut, promoció turística, comerç i promoció econòmica de la Val d'Aran.

La Val d'Aran és una de les zones amb millors condicions de neu a nivell nacional, a més de ser de les zones més riques en biodiversitat d'Europa. Està situada al Pirineus, un sistema muntanyós d'alt impacte que atrau i consolida la creixent demanda d'activitats esportives en entorns naturals de muntanya. L'aposta per l'esport a Val d'Aran compta amb un desenvolupament present i de futur exponencial, considerant-se un indret privilegiat per diversos motius: ubicació, entorn, cultura, serveis, condicions climàtiques i nivològiques.

Hi ha diferents característiques que situen la Val d'Aran en una zona predilecta i triada per diferents esportistes de muntanya, neu, gel, ciclisme i atletisme, provinents d'indrets nacionals i internacionals, de diferents categories i edats. Aquest tipus d'activitat també atreu alhora el turisme actiu i el turisme familiar que es mou entorn les activitats que ofereix la zona en el medi natural, amb una àmplia gamma de serveis i possibilitats.

Recentment, la Val d'Aran ha sigut nombrada Reserva de la Biosfera per la UNESCO, distintiu de reconeixement internacional que situa la Val d'Aran com a territori referent per a l'impuls de bones pràctiques en el desenvolupament territorial, ambiental i socioeconòmic.

A més a més, la Val disposa de diferents serveis que complementen la pràctica esportiva, tant en matèria de Salut, com és Aran Salut amb el seu hospital comarcal i serveis d'emergències; com en matèria d'educació i joventut, a través de diverses escoles públiques i l'Institut d'Aran, centre educatiu especialitzat i reconegut per la Generalitat per donar suport a la pràctica esportiva. L'atenció i serveis mèdics, així com l'especificitat dels plans de seguiment en carrera dual (estudi i esport), es consideren pilars bàsics per poder expandir i desenvolupar el nínxol d'esportistes i turisme esportiu a Val d'Aran.

Alhora, diverses entitats dedicades als serveis de la pràctica esportiva, tant de naturalesa pública com privada, expandeixen la xarxa d'opcions atractives per qualsevol públic i edat. Entre ells destaquem les instal·lacions municipals que disposa la Val, gimnasos de diferents ajuntaments del territori, pista de patinatge sobre gel, circuits preparats per al senderisme i itineraris específics de trail, running i ciclisme. En el sector de neu, menció especial per l'estació de Baqueira Beret, l'estació d'esquí ubicada al territori aranès que esdevé un nucli excepcional per dur a terme



entrenaments en els diferents esports de neu. Baqueira està preparada amb un circuit de fons, un estadi d'esquí alpí (homologat per SG, GS i SL per la FIS, un snowpark, un circuit de de boardercross, i un ampli domini esquiable per la modalitat de freeride.

A més a més, la Val d'Aran té altres estacions d'esquí properes a on poder compaginar les condicions d'entrenament segons el terreny requerit, com Espot, Boi Taüll Ressort o Peyragudes Ski Resort.

En referència als serveis esportius dedicats a la Tecnificació i a l'Alt Rendiment, la Val d'Aran compta amb el Centre de Tecnificació Especialitzat en Esports d'luèrn (CETEI Val d'Aran). Amb reconeixement estatal per part del Consejo Superior de Deportes des de l'any 2011, i amb el suport del Consell Català de l'Esport i de les diferents Federacions de neu d'àmbit nacional i autonòmic, el CETEI està gestionat pel Conselh Generau d'Aran. D'aquesta forma, el CETEI esdevé actualment un nínxol emblemàtic per a la tecnificació i la formació en carrera dual d'esportistes de neu i gel arreu del territori nacional, autonòmic i local. Per aquest motiu, el CETEI es diferencia en quant a sostenibilitat i diversitat en la gamma d'opcions a oferir gràcies al territori on està ubicat. Aquesta Escola de Tècnics Esportius de la Val d'Aran imparteix formació oficial i reglada en diferents Graus Superiors i Mitjans del sector esportiu. Aquest aspecte afegeix valor i complementa l'activitat de Centre Especialitzat en Alt Rendiment de Neu, Muntanya, Ciclisme i Atletisme que es vol ubicar al territori.

En aquest context, el Conselh Generau d'Aran entén necessari analitzar i procedir a la creació pionera al territori de desenvolupar un Centre de Tecnificació en Alt Rendiment d'Esports d'Hivern, Muntanya, Ciclisme i Atletisme. Aquest centre té per objectiu donar els serveis necessaris per la formació en carrera dual d'esportistes, així com desenvolupar-se com a centre de formació dels diferents esports. Aquest canvi de l'estructura i la capacitat dels serveis esdevé interessant pel territori en quant a oferir major nínxol i a convertir-se en un referent de formació esportiva i turisme esportiu.

En aquest sentit, l'any 2021 es va dur a terme un estudi de viabilitat de projecte que va resultar molt significatiu per les institucions dedicades al món de l'esport a nivell autonòmic i nacional. Per tal d'avançar en aquesta iniciativa resulta necessari realitzar un projecte que desenvolupi i concreti el pla de negoci i governança més adient per la creació d'un Centre Especialitzat en Alt Rendiment d'Esports d'hivern, muntanya, ciclisme i atletisme a la Val d'Aran, denominat Euro Pirineos Avanza.

Aquest projecte ha de contemplar una visió de desenvolupament sostenible al llarg de l'any, així com una disminució de l'impacte ecològic per tal d'esdevenir un referent Internacional. Tanmateix, aquesta visió comprèn la complementació dels serveis amb el turisme esportiu dins el mateix espai adreçat a professionals del món de l'esport.

El projecte també estima propiciar un alt impacte econòmic directe i indirecte a la Val d'Aran, així com capacitat per desestacionalitzar l'activitat econòmica de la zona i liderar alhora el sector esportiu també a nivell transfronterer i amb les comarques.



PRESCRIPCIÓ PRIMERA. Objecte del contracte. Descripció dels treballs tècnics

Codi CPV: 79400000-8 Serveis de consultoria comercial i de gestió i serveis afins

Aquests plecs, que formaran part del contracte administratiu, tenen la finalitat de descriure l'objecte de la contractació administrativa i definir les condicions, directrius i criteris jurídics que han de regir la contractació dels serveis redacció d'un pla de negoci per a la creació d'un Centre Especialitzat en Alt Rendiment d'Esports d'hivern, muntanya, ciclisme i atletisme a la Val d'Aran.

Les condicions indicades en aquest plec suposaran els mínims exigits a l'hora de realitzar la valoració de les propostes i posterior contractació, sens perjudici que les empreses licitadores puguin incloure-hi les característiques addicionals que creguin oportunes, les quals hauran de ser degudament documentades a fi de facilitar-ne la seva correcta avaluació.

L'objecte de la contractació ve conformat per la prestació dels serveis de Redacció d'un Pla de Negoci per a la creació d'un Centre Especialitzat en Alt Rendiment d'Esports d'hivern, muntanya, ciclisme i atletisme a la Val d'Aran que asseguri la màxima viabilitat econòmica i impacte positiu per al territori.

Aquesta prestació es concreta en vuit aspectes bàsics:

Identificador	Descripció
1	Anàlisi de dades per a la sustentació de la decisió estratègica
2	Determinació del model de negoci i proposta de valor
3	Proposta del pla de màrqueting/comercial
4	Estudi de l'equip humà i de les operacions crítiques
5	Estudi econòmic i financer
6	Proposta de model de Governança
7	Anàlisi de requeriments d'eficiència i impacte
8	Presentació d'estudi de sinèrgies

Aquests aspectes bàsics es desenvolupen en les següents tasques:

1) Anàlisi de dades per a la sustentació de la decisió estratègica:

Objectiu:



Aconseguir fonamentar la decisió de creació del CEARE, a nivell d'idoneïtat del territori, anàlisi del mercat total, mercat objectiu i mercat obtenible que permeti dimensionar un projecte tècnica i econòmicament viable.

Tasques:

- Analitzar el territori, així com la posició dels diferents actors clau per a la creació i subsistència del centre: **Es realitzarà un anàlisi d'un mínim de 15 actors clau indirectes, garantint que s'inclourà:**

Identificador	Grup a analitzar
1	Actors Polítics Conselh, Ajuntaments de la Val d'Aran, Equips tècnics esportius de la Val d'Aran, altres persones d'influència al projecte.
2	Actors Tècnics CETEI, Federacions esportives d'esports d'Hivern i altres afins al projecte, Equipaments d'esquí i esports d'hivern, Escoles/Associacions esportives, altres actors d'influència al projecte.
3	Altres Actors d'influència i/o rellevància Centres d'Alt rendiment equiparables, referents territorials, equips/entitats de Turisme, altres actors d'interès.

- Fonamentar la necessitat d'un Centre Especialitzat en Alt Rendiment d'Esports d'hivern, muntanya, ciclisme i atletisme a la Val d'Aran: **S'aportarà argumentació sobre l'adequació del projecte CEARE a les necessitats detectades i un desglossament de les necessitats que cobrirà.**

Aquesta argumentació haurà d'estar fonamentada en els requeriments plantejats per les diferents federacions de caràcter autonòmic, nacional i internacional.

- Descripció del mercat potencial per al Centre, incloent model potencial de clients mobilitzables (TAM, SAM, SOM o model similar): **S'aportarà un estudi a alt nivell que defineixi i quantifiqui cada un dels diferents nivells de mercat**



(Total, Objectiu i Obtenible, amb els diferents segments que s'estima que el componen.

Aquest estudi haurà de fer una quantificació argumentada dels diferents mercats.

- Identificació de l'Oportunitat i justificació dels diferents aspectes de la mateixa, tant directe com indirecte: **Es presentarà una matriu DAFO construïda i traçada a partir de la informació obtinguda a l'anàlisi, un creuament de la mateixa per determinar com a mínim les estratègies bàsiques d'actuació (estratègies ofensives, de reorientació, defensives i de supervivència) i una definició detallada i argumentada de l'espai d'Oportunitat del projecte.**

A part d'aquesta matriu es poden presentar altres elements que ajudin a la detecció de l'espai d'oportunitat.

2) Determinació del model de negoci i proposta de valor:

Objectiu:

Proposar una estratègia clara, incloent el desenvolupament d'una proposta de valor completa i competitiva, un model de negoci coherent, consistent i resiliènt.

Tasques:

- Detecció i selecció de les principals premisses de funcionament, necessitats bàsiques de servei i de valor: **Aportació dels elements crítics a tenir en compte i que haurien de condicionar de base el model de negoci proposat.**
- Determinació d'estratègies possibles per a maximitzar les probabilitats de fer viable i sostenible el projecte, amb proposta detallada de la opció decidida i el model de negoci proposat:
 - Determinar els clients en els que s'enfocarà el centre i quantificar mercats potencials i estimacions de demanda: **S'aportarà una mostra mínima per l'anàlisi de clients de 10 organitzacions/entitats i 5 clients individuals per a cada segment determinat, amb un mínim de 5 segments o sots-segments.**

Aquest estudi ha de concretar la quantitat de demanda (nombre d'esportistes i turisme esportiu) que serà requerida durant els diferents períodes de l'any. Haurà d'argumentar-se com el model de segmentació proposat ajuda a la desestacionalització de la demanda.



- Determinar el servei a oferir justificant l'atractiu per al mercat/s seleccionat/s. **Es presentarà de forma ordenada el producte/servei que oferirà el centre, l'estudi dels atributs valorats per el mercat, així com una justificació de l'aportació de valor del model proposat en base a les necessitats detectades a cada segment de client.**
- Determinar el model de negoci del centre. **Es presentarà el model de negoci recomanat de forma argumentada pel que fa a mercat objectiu (segmentat), proposta de valor proposada (segmentada) i detecció de recursos necessaris per sostenir aquest valor, així com la modelització estratègica d'ingressos i costos. S'argumentarà de forma exhaustiva segons el segment de client els recursos necessaris a nivell d'espai, d'especificitats de funcionament, maquinaria necessària i altres elements clau per al projecte.**

3) Proposta del pla de màrqueting/comercial

Objectiu:

Proposar un desenvolupament d'aproximació recomanada al mercat que permeti avaluar la forma necessària per accedir i transformar els clients, tant a nivell de màrqueting com de pla comercial.

Tasques:

- Definició de l'estratègia Màrqueting/Comercial per a la captació: **A partir de les dades obtingudes, es determinarà la jerarquia entre els diferents segments objectiu, s'establiran els objectius de captació de clients a 12, 24 y 72 mesos, es desenvoluparà el concepte de producte bàsic i ampliat.**
- Definició del desenvolupament tàctic de l'estratègia Màrqueting/Comercial per a la captació. **Això inclourà com a mínim:**
 - Definició i argumentació detallada dels conceptes específics de producte/servei a oferir.
 - Definició i argumentació del preu en base a cost, competència, mercat i estratègia.
 - Definició i argumentació dels formats bàsics a oferir (agrupacions de serveis recomanables i serveis a oferir de forma individual).
 - Definició del sistema de captació comercial, incloent model transformació de clients, proposta de captació i gestió de contactes i previsions de ratis de transformació en venda.



- **Determinació del pla de comunicació a client, incloent un cronograma detallat a 12 mesos amb canals/accions, cost i retorn esperat.**
- **Aportació d'un cost d'adquisició estimat per a cada una de les vies comercials proposades.**

- **Definició del pla de comunicació a la ciutadania: inclourà una proposta de recomanació de pla a executar per donar a conèixer a la ciutadania el nou equipament i els serveis que oferirà.**
Aquesta proposta haurà de contemplar una estimació de cost i d'impacte esperat, un cronograma de recomanacions temporals d'execució i un exemple de missatges/dissenys a desenvolupar.

4) Estudi de l'equip humà i de les operacions crítiques:

Objectiu:

Proposar un desenvolupament detallat de l'equip humà necessari per a garantir el funcionament mínim i l'òptim del centre, així com la detecció i desenvolupament de les operacions bàsiques per a l'èxit de l'activitat.

Tasques:

- **Requisits del model humà en dimensionament i formació inicial i continuada: Es presentarà l'organigrama mínim i l'òptim, els perfils necessaris als diferents llocs de feina així com una descripció del lloc de treball i una avaluació de l'especificitat, nivell de criticitat, dificultat per cobrir-los i pla formatiu.**
- **Configuració dels recursos i organització: Es determinaran els perfils crítics, els riscos que es preveuen per al bon funcionament del projecte en aquest àmbit i també es presentarà un model d'estructuració horària i de tasques de la plantilla necessària del projecte.**
- **Operacions del centre: Es presentarà un recull dels circuits i processos clau amb recomanacions generals, un recull de colls d'ampolla/operacions crítiques, així com un desenvolupament detallat d'aquests últims. S'aportarà també el model operacional general de convivència entre segments, incloent els circuits/fluxes interns, la gestió d'espais compartits, així com altres elements d'interès per garantir la convivència entre els diferents segments d'esportistes amb la resta de potencials segments de clients.**

5) Estudi econòmic i financer:

Objectiu:



Proposar un desenvolupament detallat de les seves necessitats econòmiques i financeres, tant pel que fa a nivell de les inversions clau com de les necessitats de funcionament.

Tasques:

- Estudi econòmic i financer del projecte: **Aquest estudi contemplarà:**
 - **Estudi de posada en marxa: inversions necessàries per a la posada en marxa amb desglossament de costos i despeses mínimes de gestió en costos directes i indirectes.**
 - **S'aportarà un estudi sobre el punt mort esperat aportant un model de càlcul del mateix segons el model de costos i el d'ingressos.**
 - **S'aportarà un estudi econòmic a 12 mesos amb la previsió de tresoreria, el cash-flow i es calcularà les necessitats de fons de maniobra necessari per al bon funcionament del centre.**
- Viabilitat a llarg termini i rendibilitat: **Es presentarà un detall de les necessitats d'inversió a llarg termini per evitar l'obsolescència de l'equipament, es farà un model de creixement/evolució a 3 i 10 anys i es calcularan un mínim de tres escenaris d'evolució.**
- Descripció de les diferents vies de finançament possibles en el moment de la descripció del projecte (públiques i privades): **Es farà una recomanació del format de finançament, una exposició raonada de les potencials subvencions disponibles, així com recomanació argumentada de model públic, privat o mixt.**

6) Proposta de pla de Governança:

Objectiu:

Proposar un desenvolupament detallat la forma i funcions de l'estructura de govern del nou centre per tal de garantir una Governança excel·lent i àgil.

Tasques:

- Proposta del model de governança per al Centre: **Es proposarà una estructura de governança del centre, amb una determinació de funcions dels diferents òrgans de decisió resultants i una proposta de periodicitat de reunions.**

7) Anàlisi de requeriments d'eficiència i impacte:



Objectiu:

Proposar un desenvolupament detallat de les necessitats arquitectòniques que requereix el projecte, aportant suficient detall per tal de garantir que el model de negoci proposat tindrà tot el necessari per tal de desplegar-se i desenvolupar-se exitosament.

Tasques:

- Recollida i confecció d'un informe de necessitats arquitectòniques del centre per a donar resposta al model de negoci proposat incloent necessitats per a la supressió de barreres arquitectòniques i per a la eficiència energètica: **Es presentarà un anàlisi de les necessitats arquitectòniques que precisaria el model de negoci proposat, s'aportarà com a mínim un llistat de recomanacions generals i específiques amb la justificació respecte al model, s'inclourà recomanacions de sostenibilitat i eficiència energètica. Aquest anàlisi contemplarà els espais, la maquinaria bàsica i els elements clau per garantir la convivència i alhora la independència entre els segments de clients.**
- Recollida i confecció d'un informe de necessitats del territori per a maximitzar l'ús i eficiència del centre i el seu impacte a la ciutadania: **Es realitzarà un recull de necessitats ciutadanes i de les entitats de Val d'Aran i es presentarà un informe de recomanacions per a maximitzar impacte positiu d'aquesta instal·lació de cara a ciutadania i a organitzacions.**

8) Presentació d'estudi de sinèrgies:

Objectiu:

Realitzar una recollida i anàlisi de totes les necessitats dels diferents grups d'interès que poden ajudar i/o condicionar l'èxit en el llarg termini del projecte.

Tasques:

- Avaluació de sinèrgies possibles del projecte a nivell de comarques properes i transfrontereres: **Es presentarà un estudi de sinèrgies potencials sobre un mínim de 4 actors d'interès territorial i unes recomanacions justificades de quines sinèrgies desenvolupar.**
- Avaluació i descripció d'un pla de sinèrgies amb entitats formatives en el sector de muntanya i atletisme: **Es presentarà un estudi de sinèrgies potencials amb un mínim de 4 entitats formatives i unes recomanacions justificades de quines sinèrgies desenvolupar.**





PRESCRIPCIÓ SEGONA. Pressupost del contracte

El valor estimat per a la prestació d'aquest servei s'estableix en la quantitat de **quaranta-nou mil cinc-cents vuitanta-sis euros amb setanta-set cèntims (49.586,77 €)**.

El preu màxim d'aquest servei s'estableix en la quantitat total de **seixanta mil euros (60.000,00 €)**, IVA inclòs. El preu cert anterior queda desglossat en una base de **quaranta-nou mil cinc-cents vuitanta-sis euros amb setanta-set cèntims (49.586,77 €)** i en l'Impost sobre el Valor Afegit de **deu mil quatre-cents tretze euros amb vint-i-dos cèntims (10.413,22 €)**.

La quantitat indicada en el paràgraf anterior com a VALOR ESTIMAT constitueix la **xifra màxima** per sobre de la qual s'estimarà que les ofertes dels licitadors excedeixen el tipus de licitació.

El preu valorable per a la licitació serà el preu total de l'oferta.

El preu corresponent s'abonarà, durant l'any d'execució del projecte segons els lliuraments realitzats, amb càrrec a l'aplicació pressupostaria núm. 2025/01.341.22706.01 del pressupost general vigent del Conselh Generau d'Aran.

A tots els efectes, s'entendrà que el pressupost aprovat pel Conselh Generau d'Aran comprèn totes les despeses directes i indirectes que el contractista haurà de realitzar per la normal realització dels serveis contractats així com qualsevol tribut que pugui resultar d'aplicació segons les disposicions vigents, a excepció de l'IVA que figurarà com a partida independent.

Els imports màxims previstos per a cada un dels apartats assignats per part del Conselh Generau d'Aran son els següents, fixats com a preus unitaris:

Servei	Estimació de serveis/ prestacions a realitzar	Import preu unitari màxim IVA exclòs	Tipus impositiu IVA	Import IVA	Total import preu unitari màxim IVA inclòs
Anàlisi de dades per a la sustentació de la decisió estratègica	Analitzar el territori, així com la posició dels diferents actors clau per a la creació i subsistència del centre	9.917 €	21%	2.083 €	12.000 €



Plec PTP - REDACCIÓ D'UN PLA DE NEGOCI PER AL CENTRE ESPECIALITZAT EN ESPÒRTS DE NEU I MUNTANYA D'ARAN

	Fonamentar la necessitat d'un Centre Especialitzat en Alt Rendiment d'Esports d'hivern, muntanya, ciclisme i atletisme a la Val d'Aran Descripció del mercat potencial per al Centre, incloent model potencial de clients mobilitzables (TAM, SAM, SOM o model similar) Identificació de l'Oportunitat i justificació dels diferents aspectes de la mateixa, tant directe com indirecte				
Determinació del model de negoci i proposta de valor	Determinar els clients en els que s'enfocarà el centre i quantificar mercats potencials i estimacions de demanda Determinar el servei a oferir justificant l'atractiu per al mercat/s seleccionat/s Determinar el model de negoci del centre	9.917 €	21%	2.083 €	12.000 €
Proposta del pla de màrqueting/comercial	Definició de l'estratègia Màrqueting/Comercial per a la captació Definició del desenvolupament tàctic de l'estratègia Màrqueting/Comercial per a la captació	7.438 €	21%	1.562 €	9.000 €
Estudi de l'equip humà i de les operacions crítiques	Requisits del model humà en dimensionament i formació inicial i continuada	4.132 €	21%	868 €	5.000 €



Plec PTP - REDACCIÓ D'UN PLA DE NEGOCI PER AL CENTRE ESPECIALITZAT EN ESPÒRTS DE NEU I MUNTANYA D'ARAN

	Configuració dels recursos i organització Operacions del centre				
Estudi econòmic i financer	Estudi econòmic i financer del projecte Viabilitat a llarg termini i rendibilitat Descripció de les diferents vies de finançament possibles en el moment de la descripció del projecte (públiques i privades)	8.264 €	21%	1.736 €	10.000 €
Proposta de model de Governança	Proposta del model de governança per al Centre	3.306 €	21%	694 €	4.000 €
Anàlisi de requeriments d'eficiència i impacte	Recollida i confecció d'un informe de necessitats arquitectòniques del centre per a donar resposta al model de negoci proposat incloent necessitats per a la supressió de barreres arquitectòniques i per a la eficiència energètica Recollida i confecció d'un informe de necessitats del territori per a maximitzar l'ús i eficiència del centre i el seu impacte a la ciutadania	4.132 €	21%	868 €	5.000 €
Presentació d'estudi de sinèrgies	Avaluació de sinèrgies possibles del projecte a nivell de comarques properes i transfrontereres Avaluació i descripció d'un pla de sinèrgies amb entitats formatives en el sector	2.479 €	21%	521 €	3.000 €



Plec PTP - REDACCIÓ D'UN PLA DE NEGOCI PER AL CENTRE ESPECIALITZAT EN ESPÒRTS DE NEU I MUNTANYA D'ARAN

	de muntanya i atletisme				
Total		49.587 €	21%	10.413 €	60.000 €

- 1) El licitador haurà d'igualar o disminuir en la seva oferta el preu total com a tipus de licitació, indicant l'IVA a aplicar mitjançant partida independent.

El pressupost base de licitació, formulat en termes de preus unitaris, s'ha calculat d'acord amb les estimacions de les prestacions a realitzar durant l'execució del contracte i no suposa una obligació de despesa per part de Conselh Generau d'Aran, atès que aquest es determinarà en funció de les necessitats que es produeixin durant l'execució del contracte.

El pressupost comprèn la totalitat del contracte. El preu consignat és indiscutible, no admetent-se cap prova d'insuficiència i porta implícits tots aquells conceptes previstos a l'art. 100 LCSP i concordants.

- 2) Desglossament de costos estimats en que es descompon el pressupost base de licitació:

Concepte	Import preu màxim IVA exclòs
Costos Directes	
• Despesa de Personal	37.190 €
Costos Indirectes	
• Despeses generals d'estructura	4.959€
• Benefici Industrial	7.438€
TOTAL DE COSTOS (directes + indirectes). Pressupost net.	49.587€

L'estimació dels costos salarials s'ha calculat prenent com a referència el XVI Conveni col·lectiu estatal d'empreses de consultoria i estudis de mercats i de l'opinió pública. Tenint en compte els perfils professionals requerits.



Plec PTP - REDACCIÓ D'UN PLA DE NEGOCI PER AL CENTRE ESPECIALITZAT EN ESPÒRTS DE NEU I MUNTANYA D'ARAN

Aquesta indicació no prejutja el conveni que hi sigui d'aplicació.



PRESCRIPCIÓ TERCERA. Forma de pagament

El Conselh Generau d'Aran abonarà l'import contractat en tres pagaments:

Un primer pagament als 3 mesos d'haver iniciat el servei, que contemplarà la liquidació de l'import corresponent aquelles feines degudament desenvolupades i validades des del Conselh Generau d'Aran (segons els imports especificats al quadre de desglossament pressupostari).

Un segon pagament als 6 mesos d'haver iniciat el servei, que contemplarà la liquidació de l'import corresponent aquelles feines degudament desenvolupades i validades des del Conselh Generau d'Aran aportades en aquest segon període (segons els imports especificats al quadre de desglossament pressupostari).

Un últim pagament a la finalització del servei als 9 mesos d'haver iniciat el servei (o data determinada en cas d'haver-se aprovat una pròrroga), que liquidarà l'import pendent de les eines degudament desenvolupades i validades des del Conselh Generau d'Aran aportades a la finalització del projecte (segons els imports especificats al quadre de desglossament pressupostari).

Aquests pagaments aniran amb càrrec a l'aplicació pressupostària núm. 2025/01.341.22706.01, els treballs realitzats prèvia presentació de les corresponents factures, i prèvia aprovació d'aquestes per l'òrgan competent, en el terme màxim establert per la legislació vigent des de la presentació d'aquesta al registre general de l'organisme.



PRESCRIPCIÓ QUARTA. Durada del contracte

La duració del contracte de serveis de serà de **nou (9) mesos**.

L'execució del contracte de serveis començarà amb l'acta d'inici de la prestació dels serveis en el termini de **quinze (15) dies** des de la data de formalització del contracte.

En cas de causes excepcionals que impossibilitin a l'adjudicatari la correcta realització de la prestació el Conselh Generau d'Aran podrà aprovar un màxim de **sis (6) mesos** d'ampliació del termini de durada del contracte. La determinació de la concurrència de qualsevol d'aquestes causes és competència de l'òrgan de contractació prèvia sol·licitud de l'adjudicatari degudament argumentada i/o prenforme respecte de la seva existència emès pel tècnic responsable del contracte.



PRESCRIPCIÓ CINQUENA. Criteris d'adjudicació

Per a la valoració de les proposicions i la determinació de l'oferta econòmicament més avantatjosa s'atendrà a diversos criteris d'adjudicació.

Serán rebutjades totes les ofertes que en la valoració final no obtinguin una puntuació igual o superior a **cinquanta (50) punts**. Addicionalment, caldrà obtenir un mínim de **cinquanta (50) punts** en l'apartat de criteris avaluable mitjançant judicis de valor. La puntuació dels licitadors es realitzarà amb dos decimals. Es considerarà que hi ha empat quan la diferència entre ofertes sigui inferior a cinc (5) centèsimes.

Per tal de desfer empats, es considerarà com a element prevalent la proposició econòmica i a tal efecte es proposarà l'adjudicació del contracte a l'oferta que obtingui una major puntuació en aquest element. En cas que l'empat continuï, s'anirà analitzant comparativament i per ordre nominal la major puntuació en la resta d'elements, tot considerant l'oferta més avantatjosa la que obtingui major puntuació en l'element respectiu i agafant sempre per tal de realitzar la comparativa la totalitat de proposicions que hagin quedat empatades en primer terme. L'ordre a tenir en compte serà, doncs, el següent:

- Memòria de funcionament i desenvolupament de la prestació
- Proposició econòmica

Si persisteix l'empat, es donarà preferència en l'adjudicació segons els següents criteris:

- Aquelles empreses que tinguin en la seva plantilla un nombre de treballadors amb discapacitat superior al que els imposa la normativa. Si diverses empreses compten amb aquest superior nombre, serà preferida la que percentualment compti amb major nombre de treballadors amb discapacitat
- De continuar l'empat, a qui disposi de mesures de caràcter social i laboral que afavoreixin la igualtat d'oportunitats entre les dones i els homes.

Finalment, en cas que se segueixi produint l'empat, es procedirà a realitzar un sorteig entre les proposicions que hagin quedat empatades en primer terme.

Els sistemes emprats per a la valoració de cadascun dels criteris d'adjudicació seran els següents:

A. CRITERIS AVALUABLES MITJANÇANT FÓRMULES (fins un màxim de 60 punts)

A.1. Proposta econòmica (fins un màxim de 60 punts)

Per al càlcul de l'oferta econòmica s'emprarà la fórmula següent:

$$PE_i = 60 - (B_{\max} - B_i) * 1,5$$



- On B_i = Baixa de l'oferta i respecte del tipus de licitació (expressada en unitats percentuals)
- On B_{max} = Baixa màxima respecte del tipus de licitació (expressada en unitats percentuals)
- On PE_i = Puntuació econòmica de l'oferta i en base 60

Es considerarà que una proposició és anormal o desproporcionada sempre que el preu ofert sigui inferior en més de **quinze (15) unitats percentuals** a la mitjana del total de les ofertes presentades i admeses a la licitació. En aquest supòsit s'aplicarà el que preveu l'art. 149 LCSP.

B. CRITERIS AVALUABLES MITJANÇANT JUDICIS DE VALOR (fins un màxim de 40 punts)

B.1. Nivell d'organització tècnica de l'empresa, de la prestació del servei i metodologia de treball (fins un màxim de 40 punts)

En aquest apartat es valoraran especialment els següents aspectes:

1) Descripció detallada del procés a seguir / metodologia per elaborar l'anàlisi de dades per a la sustentació de la decisió estratègica (fins a 3 punts)

Es valorarà el detall i abast del procés metodològic proposat pel licitador als requeriments i particularitats dels serveis especificats anteriorment, en concret, en relació amb l'abast i els mecanismes i eines per detectar i recollir la informació dels agents implicats en l'anàlisi estratègic, així com la detecció de grups d'interès i proposta de fonts d'informació internes i externes tal i com es desenvolupa al punt 1 de la "prescripció primera". **Fins a 1,5 punts.**

Es valorarà el major abast i detall en la identificació i calendarització de les tasques, valorant-se la posada a disposició dels mitjans i recursos oferts pel licitador en la matèria (no s'ha d'incloure cap element que pugui revelar la valoració de la proposta econòmica). **Fins a 0,75 punts.**

Es valorarà el coneixement del territori, els projectes desenvolupats amb anterioritat i el coneixement demostrable aportats per realitzar l'anàlisi requerit que puguin fer més eficient el procés. **Fins a 0,75 punts.**

2) Descripció detallada del procés a seguir / metodologia per a la determinació del model de negoci i proposta de valor: (fins a 7 punts)

Es valorarà el detall i abast del procés metodològic proposat pel licitador als requeriments i particularitats dels serveis especificats anteriorment, en concret, en relació amb l'abast i els mecanismes i procés per determinar el millor model de negoci per al centre, així com per maximitzar la seva viabilitat econòmica i impacte tècnic i en el territori. Es tindrà en compte que el model contempli tots els



elements a definir en un projecte d'aquesta naturalesa tal i com es desenvolupa al punt 2 de la "prescripció primera". **Fins a 5,5 punts.**

Es valoraran les millores tècniques proposades per assegurar una bona presa de decisions en l'enfocament estratègic. **Fins a 1,5 punts.**

3) Descripció detallada del procés a seguir / metodologia per a la definició del pla de màrqueting i comercial: (fins a 8 punts)

S'avaluarà el detall i l'abast del procés metodològic proposat pel licitador als requeriments i particularitats dels serveis especificats anteriorment, concretament, en relació amb l'abast i els mecanismes i eines proposades per definir un pla de màrqueting/comercial per al projecte i per a la configuració d'un pla de comunicació tal i com es desenvolupa al punt 3 de la "prescripció primera". **Fins a 7 punts.**

Addicionalment es valorarà l'aportació d'eines de desenvolupament que assegurin el detall i concreció de les propostes a través de cronogrames d'actuació, propostes detallades i similars. **Fins a 1 punts.**

4) Descripció detallada del procés a seguir / metodologia per a la definició de l'Estudi de l'equip humà i de les operacions crítiques: (fins a 5 punts)

S'avaluarà el detall i l'abast del procés metodològic proposat pel licitador als requeriments i particularitats dels serveis especificats anteriorment, concretament, en relació amb l'abast i els mecanismes i eines per definir les necessitats de personal, perfils crítics i model de personal tal i com es desenvolupa al punt 4 de la "prescripció primera". **Fins a 2,5 punts.**

Addicionalment es valorarà la detecció de les operacions clau, colls d'ampolla i els requeriments operatius i d'organització per acomplir amb el model de negoci proposat. **Fins a 2,5 punts.**

5) Descripció detallada del procés a seguir / metodologia per a la definició de l'Estudi econòmic del projecte: (fins a 8 punts)

S'avaluarà el detall i l'abast del procés metodològic proposat pel licitador als requeriments i particularitats dels serveis especificats anteriorment, concretament, en relació amb l'abast i els mecanismes i profunditat del pla econòmic a desenvolupar tal i com es desenvolupa al punt 5 de la "prescripció primera". **Fins a 6 punts.**

Addicionalment es valorarà l'aportació de millores tècniques que augmentin la visibilitat de les necessitats econòmiques i que permetin detectar i avaluar riscos de forma inicial i continuada. **Fins a 2 punts.**

6) Descripció detallada del procés a seguir / metodologia per a l'acompanyament en la definició del model de govern del Centre: (fins a 2 punts)



S'avaluarà el detall i l'abast del procés metodològic proposat pel licitador als requeriments i particularitats dels serveis especificats anteriorment, concretament, en relació amb la proposta d'acompanyament que ajudi al Conselh Generau d'Aran a prendre la decisió del model de governança del projecte que pugui resultar més adient tal i com es desenvolupa al punt 6 de la "prescripció primera". **Fins a 2 punts.**

7) Descripció detallada del procés a seguir / metodologia per a la recollida d'elements arquitectònics i d'eficiència i d'avaluació d'impacte: (fins a 4 punts)

S'avaluarà el detall i l'abast del procés metodològic proposat pel licitador als requeriments i particularitats dels serveis especificats anteriorment, concretament, en relació amb el recull de necessitats arquitectòniques i d'eficiència energètica tal i com es desenvolupa al punt 7 de la "prescripció primera". **Fins a 3,5 punts.**

Adicionalment es valorarà l'anàlisi de l'impacte del projecte i les necessitats a desenvolupar per part dels diferents estaments polítics i privats del territori. **Fins a 0,5 punts.**

8) Descripció detallada del procés a seguir / metodologia per a l'estudi de sinèrgies: (fins a 1 punt).

S'avaluarà el detall i l'abast del procés metodològic proposat pel licitador als requeriments i particularitats dels serveis especificats anteriorment, concretament, en relació amb el recull de necessitats arquitectòniques i d'eficiència energètica tal i com es desenvolupa al punt 8 de la "prescripció primera". **Fins a 1 punts.**

9) Millora de l'equip (fins a 2 punts)

S'avaluarà l'equip professional adscrit al projecte, la seva idoneïtat per al projecte i la seva experiència.

Es valorarà positivament que l'equip humà destinat al servei superi el nombre de perfils establerts en la solvència tècnica, així com l'experiència mínima exigida.

A més, es valorarà positivament:

1. Que existeixi personal que aportí coneixement i experiència, principalment i de forma prioritària, en el disseny i implantació de plans estratègics / plans de negocis en empreses.
2. Que s'aportí coneixement i experiència en els àmbits necessaris per al desenvolupament d'aquest pla estratègic.
3. Que l'equip aportí la disponibilitat adient per a la prestació del servei.



Vielha, signat electrònicament

Raquel Benavides Gómez
Cap d'Esports

