

**MEMORIA JUSTIFICATIVA PARA LA CONTRATACIÓN POR PROCEDIMIENTO ABIERTO, DE LOS SERVICIOS DE COORDINACIÓN, EJECUCIÓN Y REALIZACIÓN DE LAS JORNADAS PROFESIONALES DE COMERCIALIZACIÓN TURÍSTICA B2B INTERNACIONALES DE ANDALUCÍA EN MÉXICO (EXPDTE. C101-06AM-0226-0008) CON PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN DE 107.438,02 € (IVA excluido).**

**CPV: 79956000-0**

## **1. ANTECEDENTES**

La Empresa Pública para la Gestión del Turismo y del Deporte de Andalucía, S.A. (en adelante la EPGTDA), de acuerdo con sus estatutos (según el Acuerdo de 12 de julio de 2016, del Consejo de Gobierno, por el que se modifica el Acuerdo de 27 de julio de 2010, que autorizaba la creación de la «Empresa Pública para la Gestión del Turismo y del Deporte de Andalucía, S.A.» y por el que se aprueban los nuevos estatutos de la citada empresa pública para su adaptación a la normativa reguladora de las sociedades de capital), contempla en su objeto social la realización de actividades y servicios tendentes a la mejora y crecimiento de la industria turística y del deporte, a cuyo fin desarrolla, entre otras acciones, la producción y la distribución de la información que favorezca al desarrollo turístico o deportivo andaluz.

Las actuaciones dirigidas a intermediarios turísticos resultan fundamentales para actualizar sus conocimientos de la mano de empresarios andaluces e instituciones turísticas provinciales y locales. Se pretende así contribuir al apoyo de la internacionalización del tejido productivo andaluz, con especial énfasis en el impulso de medidas de promoción y comercialización, así como al incremento de la cantidad y calidad de las inversiones foráneas en Andalucía y su permanencia en el tiempo. La organización y celebración de estas jornadas profesionales se considera una oportunidad para Andalucía en la que demostrar el peso del turismo en la región como motor de la economía.

En esta ocasión se trata de acciones B2B dirigidas, en este caso, a agencias de viaje mayoristas y minoristas de cada ciudad visitada, con el objetivo de facilitar, ampliar y actualizar el conocimiento de la región, de la mano de empresarios andaluces e instituciones turísticas provinciales y locales.

Por ello, la Consejería de Turismo y Andalucía Exterior de la Junta de Andalucía, a través de la EPGTDA, tiene previsto obtener mediante Concurso Público por lotes, la organización y desarrollo de las JORNADAS PROFESIONALES DE COMERCIALIZACIÓN TURÍSTICA B2B INTERNACIONALES DE ANDALUCÍA en MÉXICO (Ciudad de México, Monterrey y Puebla, 11-14/05).

Como indicado anteriormente, con este proyecto se pretende mejorar el posicionamiento de la marca Andalucía dentro del país indicado, reforzando la presencia andaluza en los mercados objetivo y generando un impacto directo en el sector turístico, así como aumentar la cuota de negocio en Andalucía y contribuir a la promoción y comercialización de las PYMES andaluzas, mediante la puesta en valor de la oferta y los recursos turísticos andaluces y el encuentro entre PYMES turísticas andaluzas especializadas y las empresas turísticas del país donde se dirigen las Jornadas Profesionales de Andalucía objeto de este documento.



Lugares y fechas en los que se desarrollan:

- México (Ciudad de México, Monterrey y Puebla), 11-14 mayo

Esta acción promocional tiene como objetivo mejorar el posicionamiento a nivel internacional de diez o más PYMES turísticas andaluzas que se prevé participen en cada una de las actuaciones descritas.

A continuación, se detalla cómo se apoyan las actuaciones enmarcadas en el O.E.1.3:

1. Impulso a la Internacionalización de las PYMES andaluzas:

- Facilitación de la Entrada a Nuevos Mercados: Al organizar acciones B2B fuera de Andalucía, se facilita la conexión directa entre empresas y potenciales clientes y socios en el mercado destino. Este enfoque ayuda a las PYMES andaluzas a explorar y establecerse en mercados exteriores.
- Consolidación de la Presencia Internacional: La participación en esta acción proporciona a las PYMES la oportunidad de consolidar su presencia en el mercado, incrementando su visibilidad y estableciendo relaciones comerciales sostenibles. Esta acción fortalece la posición de las empresas que ya operan internacionalmente y diversifica sus oportunidades de negocio.

2. Promoción y Asesoramiento:

- Networking y Presentaciones Profesionales: El evento profesional permite a las PYMES andaluzas presentar sus productos y servicios directamente a empresas relacionadas con el sector y agentes de viaje, facilitando el networking y el intercambio de conocimientos. Estas actividades no solo promueven a las empresas andaluzas, sino que también ofrecen asesoramiento práctico y acceso a nuevas herramientas y estrategias para mejorar su competitividad internacional.

3. Incremento de la Competitividad del Tejido Empresarial Andaluz:

- Desarrollo de Competencias y Capacidades: La interacción con empresas internacionales en un entorno profesional mejora las competencias y capacidades de las PYMES andaluzas, preparándolas mejor para enfrentar los desafíos del mercado internacional. La exposición a nuevas prácticas comerciales y la posibilidad de captar clientes y socios estratégicos incrementan su competitividad global.
- Innovación Comercial y Organizativa: Participar en un evento de este tipo fomenta la innovación en las PYMES, tanto desde el punto de vista comercial como organizativo, al adaptar sus productos y servicios a las necesidades y expectativas del mercado.

4. Captación de Inversiones Extranjeras:

- Atractivo para Inversores: La promoción del destino crea un clima inversor positivo. La visibilidad y el prestigio ganados a través de esta actuación puede atraer inversiones extranjeras, mostrando a Andalucía como una región dinámica y conectada internacionalmente.
- Promoción de un Clima Inversor Adecuado: La organización de estos eventos internacionales demuestra el compromiso de Andalucía con la creación de un ambiente favorable para la inversión, implementando medidas que facilitan la llegada de inversiones y la atracción de centros de I+D internacionales, contribuyendo al desarrollo económico de la región.

Los puntos 1 y 2 están alineados con la L.E.6 del Plan META, ya que contribuyen a la optimización del marketing turístico del destino. Por otro lado, todos los puntos justifican la inclusión de esta acción en el OE 1.3 "Apoyo a la internacionalización de la economía andaluza y captación de inversiones extranjeras", siendo en este caso, una "Misión Comercial", es decir, una actuación de promoción internacional con enfoque de mercado.



Esta actuación está prevista en el Programa de Actuación, Inversión y Financiación 2026 de la EPGTDA, concretamente en el Objetivo PAIF 1.4.1.2, y forma parte del Plan de Acción de Andalucía 2026.

## 2. FINANCIACIÓN

Financiación recogida en el siguiente Proyecto recogido en el ERP-Navision, con la siguiente Fuente financiera que se indica: transferencia con asignación nominativa FEDER al 85%, recogida en los siguientes proyectos de Navision.

	JORNADA PROFESIONAL	PROYECTO	FUENTE FINANCIERA	OBJETIVO PAIF	FINANCIACIÓN FONDOS EUROPEOS
1	JJPP Andalucía en México	PRY2026-0028	170000G/75B/74301/00	1.3.1.2	SÍ

**Objetivo Estratégico 1** “Fortalecer el modelo turístico de Andalucía conforme a los principios de sostenibilidad, innovación, accesibilidad y calidad”, adapta su estructura al Plan META 21-27 desarrollando los objetivos operativos y las actuaciones definidas en el mismo.

**1.3 “Optimizar el marketing turístico del destino Andalucía”** es el Objetivo principal que recoge casi la totalidad del incremento presupuestario respecto al ejercicio anterior, con un aumento presupuestario del 53,58%. Recoge la creación de nuevos productos turísticos, acciones directas e inversas, acciones de cooperación y diversificación para favorecer la conversión de recursos en productos comercializables. Se pretende favorecer una mejora en el posicionamiento de Andalucía, siendo referente en aspectos como la conectividad, la innovación o la sostenibilidad. De igual forma, mediante el patrocinio de grandes eventos deportivos y culturales, se pretende crear atractivo para turistas y deportistas hacia toda Andalucía, así como mejorar el posicionamiento de marca a nivel global. Para la comercialización se pondrá en marcha un amplio número de actuaciones de co-marketing con distintos actores turísticos, así como otras actuaciones directas para mejorar la citada comercialización del tejido empresarial turístico andaluz.

## 3. NATURALEZA Y EXTENSIÓN DE LA NECESIDAD QUE SE PRETENDE CUBRIR

A través de esta licitación, cuya propuesta, diseño, enfoque, organización y ejecución son diferentes a cualquier otra acción ejecutada los últimos años con Turespaña u otros partners estratégicos, se busca realizar un planteamiento distinto y novedoso sobre el trabajo realizado en el contexto mundial a nivel profesional en los últimos años.

Por lo tanto, el objeto de la licitación es la contratación de LOS SERVICIOS DE COORDINACIÓN, EJECUCIÓN Y REALIZACIÓN DE LAS JORNADAS PROFESIONALES DE COMERCIALIZACIÓN TURÍSTICA B2B INTERNACIONALES DE ANDALUCÍA EN MÉXICO.

Para la organización de estas jornadas profesionales se prevé la contratación, por procedimiento abierto, y por lotes, de los servicios de los servicios detallados en el Pliego de Prescripciones Técnicas y con una previsión de asistencia de:

	ACCIÓN	OFERTA ANDALUZA	AGENTES DE VIAJE
1	JJPP Andalucía en México	10-15 Empresas	50 AAVV en Ciudad de México, 50 AAVV en Monterrey y 50 AAVV en Puebla



Las actuaciones dirigidas a intermediarios turísticos se engloban en la estrategia B2B del Plan de Acción de Andalucía, muy enfocado a las acciones que beneficien a las PYMES andaluzas y al tejido productivo andaluz en general, buscando su externalización y su internacionalización con especial énfasis en el impulso de medidas de promoción y comercialización, así como al incremento de la cantidad y calidad de las inversiones foráneas en Andalucía y su permanencia en el tiempo.

El evento constará de dos partes; la primera, consistente en el encuentro B2B, con mesas de apoyo o mesas tipo workshop, tipología a convenir según se evalúe conforme a la evolución de la convocatoria y las decisiones conjuntas que se tomen con el responsable encargado de cada Jornada. Posteriormente habrá una presentación de destino y, si procede, de las empresas andaluzas participantes.

**Objetivos estratégicos:**

- Incremento en la notoriedad del destino.
- Aumento de la demanda de turismo nacional e internacional.
- Apoyo a la internacionalización de las PYMES turísticas.

Mediante estos objetivos, se contribuye al crecimiento y desarrollo de la industria turística andaluza, cumpliéndose así los objetivos de los estatutos de la EPGTDA, mencionados en los antecedentes del presente documento.

**Beneficios para el destino:**

- Promoción y difusión de la marca Andalucía entre los más importantes TTOO y AAVV de cada ciudad de celebración.
- Networking con CEO's y Directivos de los principales TTOO y AAVV por parte de las empresas andaluzas y nuestra entidad.
- Apertura de nuevos productos en estos mercados consolidados y emergentes.
- Fomentar el establecimiento de estos mercados durante todo el año en Andalucía, solventando así la estacionalidad turística en temporada baja.
- Mejorar la notoriedad de la marca Andalucía en los mercados destino.
- Mejorar la difusión del destino Andalucía en los mercados destino.

Estos trabajos se realizarán de acuerdo a las características descritas en el Pliego de Prescripciones Técnicas adjunto en el expediente de contratación.

**4. DESGLOSE DEL PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN PREVISTO**

El presente patrocinio tiene un Presupuesto Base de Licitación de CIENTO TREINTA MIL EUROS (130.000,00 €), IVA incluido.



Atendiendo a lo indicado en el artículo 100.2 de la LCSP, el citado presupuesto se desglosa según se señala a continuación:

<b>Concepto</b>	<b>Importe (€)</b>
A. Costes directos	80.719,77
B. Costes indirectos	8.071,98
C. Total presupuesto ejecución (A + B)	88.791,75
D. Gastos generales	13.318,76
E. Beneficio industrial	5.327,51
F. Presupuesto ejecución por contrata	107.438,02
G. IVA (21%)	22.561,98
<b>H. Presupuesto base de licitación (C+G)</b>	<b>130.000,00</b>

Los costes directos contemplados en la determinación del presupuesto base de licitación son los siguientes, indicando los porcentajes de variación entre una jornada u otra:

<b>Concepto</b>	<b>Importe (€)</b>
1. Venues y Dinamización de Workshops (40%)	32.287,91
2. Catering y Degustación de Productos Andaluces (16%)	12.915,16
3. Dinamización de Cóctel y Presentaciones (12%)	9.686,37
4. Reproducción de Materiales Audiovisuales y Soportes (10%)	8.071,98
5. Plan de Comunicación y Convocatoria (12%)	9.686,37
6. Servicios Técnicos Especializados (10%)	8.071,98
<b>Total</b>	<b>80.719,77</b>

Respecto a los conceptos y costes reflejados en esa memoria justificativa se debe aclarar que, desde hace años, dentro de los Planes de Marketing de la EPGTDA no se han contemplado Jornadas Profesionales Directas en determinados mercados internacionales y hace tiempo que no se ejecutan en ciudades similares. Ahora se vuelven a retomar este tipo de acciones, que son reclamadas por el tejido empresarial andaluz y que reportan un impacto directo sobre el principal gestor e intermediario de los turistas, como son los turoperadores y las agencias de viajes.

Para determinar el presupuesto de licitación se parte de la estimación de esfuerzo necesario para la ejecución de los servicios contratados, tomando como base el importe por hora especificado en la instrucción 1/2024, del 3 de Abril de 2024 de la Agencia Digital de Andalucía, sobre perfiles, precios de referencia y desglose de costes en contratos y bienes de servicios TIC.

Sobre la estimación de horas, se realiza una aproximación según la experiencia adquirida en la organización de jornadas nacionales y en la participación de jornadas internacionales similares, no propias.



Perfil	Código	Tarifa/hora	Dedicación (horas)	Total (sin IVA)
Jefe de Proyecto	C-DESA-001	55,95	53,77	3.008,34
Consultor Desarrollo	C-DESA-002	42,42	48,52	2.058,34
Analista Programador	C-DESA-004	31,32	60,66	1.900,00
Diseñador gráfico	C-COM-014	30,78	61,73	1.900,00
Creativo	C-COM-012	30,78	61,73	1.900,00
Copywriter	C-COM-013	41,55	38,11	1.583,34
Analista web	C-COM-024	34,63	36,58	1.266,67
Maquetador web	C-COM-030	34,63	36,58	1.266,67
Organización de eventos tipo 3	S-COM-013	19.239,20	1,43	27.481,46
Diseño, montaje y adecuación de stand avanzado	S-COM-018	1.000,00	18,32	18.320,97
Actividad de promoción y difusión en territorio avanzada	S-COM-030	1.000,00	17,40	17.404,92
Producción de material de difusión	S-COM-057	100,00	12,82	1.282,47
Diseño de elementos gráficos estándar	S-API-010	14,93	90,19	1.346,59
<b>Totales</b>			<b>537,84</b>	<b>80.719,77</b>

## 5. DISPONIBILIDAD Y RESERVA DE CRÉDITO:

El Director responsable PAIF de los trabajos objeto del contrato que suscribe la presente memoria acredita la existencia de crédito y su reserva para llevar a cabo la licitación solicitada por importe total de 130.000,00 € IVA incluido con la generación y codificación en el ERP-Navision del expediente de contratación EC26T-00002, según el siguiente detalle de anualidades:

Anualidad	Código Proyecto/s	Importe (€, IVA incl.)
2026	PRY2026-0028	130.000,00 €

## 6. PLAZO DE EJECUCIÓN Y POSIBLES PRÓRROGAS PREVISTAS

El plazo de ejecución del contrato se extenderá desde la formalización del contrato hasta la finalización de las jornadas, previstas entre el 11 y el 14 de mayo de 2026, y posterior desmontaje del espacio de Andalucía en cada una de las mismas.

Se prevé la prórroga del contrato para el año 2027.

## 7. CAUSAS DE MODIFICACIÓN DEL CONTRATO

El responsable del contrato por parte de la EPGTDA podrá acordar modificaciones en las fechas de celebración de las jornadas, siempre y cuando no impliquen cambios sustanciales en el contrato.

## 8. DESCRIPCIÓN DE LOTES O JUSTIFICACIÓN, EN SU CASO, DE NO DIVIDIR EN LOTES

División en Lotes: No

De conformidad con lo previsto en el artículo 99.3 de la Ley de Contratos del Sector Público, no se considera procedente la división en lotes del contrato relativo a los servicios de coordinación, ejecución y realización de las Jornadas Profesionales de Comercialización Turística B2B Internacionales de Andalucía en México, dado que se trata de una actuación integral que requiere una planificación estratégica unitaria y una ejecución coordinada de todos sus elementos (organización técnica, logística, convocatoria y gestión de agendas, producción del evento, coordinación con proveedores locales, atención a participantes y seguimiento posterior). La



fragmentación del objeto contractual podría generar disfunciones en la planificación, solapamientos en la gestión, pérdida de coherencia en la imagen de destino y dificultades en la interlocución con operadores internacionales, comprometiendo la eficacia del evento y la consecución de sus objetivos comerciales. La contratación unitaria permite asegurar una única dirección operativa y responsabilidad contractual, optimizar recursos, garantizar la homogeneidad en la ejecución y facilitar el control y evaluación global de resultados, resultando por tanto técnica y funcionalmente más adecuada.

## 9. PROPUESTA DE CRITERIOS DE SOLVENCIA Y ADJUDICACIÓN Y SU JUSTIFICACIÓN

9.1- Los criterios de solvencia económica y de solvencia técnica serán los establecidos en los Pliegos de Cláusulas Particulares.

9.2- Los criterios de adjudicación serán los siguientes:

1. Criterios de adjudicación por aplicación de un juicio técnico de valoración, **con un máximo de valoración de 70 puntos.**

Propuesta venues y dinamización durante workshops	30 puntos
Menú cóctel / Degustación productos andaluces	15 puntos
Dinamización durante cóctel – formato presentaciones destino	13 puntos
Descripción de materiales, ejemplos de material impreso y web específica y elementos decorativos salas	7 puntos
Calidad, sostenibilidad, accesibilidad, responsabilidad social e innovación	5 puntos

Las puntuaciones se asignarán en función del grado de cumplimiento de los requisitos establecidos, de conformidad con la documentación presentada en las correspondientes propuestas técnicas (sobre B).

2. Criterios de adjudicación por aplicación de fórmulas matemáticas, con un máximo de valoración de 30 puntos.

Oferta económica:	30 puntos
-------------------	-----------

Se adjudicará la máxima puntuación al importe más bajo IVA no incluido, puntuando al resto siguiente forma:

$$P = P_m * (1 + \log(M_o/O))$$

P: Puntuación de la oferta a valorar

P<sub>m</sub>: Puntuación máxima

M<sub>o</sub>: Mejor oferta económica

O: Oferta a valorar

Se utilizará en el cálculo el logaritmo en base 10.

La puntuación será de 0,00 puntos si no existe baja en el precio y la oferta coincide con el presupuesto base de licitación.

9.3 – Para justificar los criterios de valoración de las ofertas recibidas en el procedimiento para la coordinación, ejecución y realización de los servicios detallados en el Pliego de Prescripciones Técnicas es fundamental vincular cada criterio con los objetivos estratégicos de la participación de Andalucía en estos eventos, así como con las expectativas del público objetivo y la proyección de la imagen de la región.



- **Propuestas de venue en sitios estratégicos:** Es importante contar con un venue conocido en estas grandes ciudades, ya que será la tarjeta de presentación del evento. Dicha propuesta de venue deberá contener datos específicos de interés para la ejecución del servicio, tales como dimensiones del espacio, facilidad de aparcamiento, accesibilidad, instalaciones, etc. Se valora también la propuesta de dinamización durante la celebración de los workshops, que permita amenizar el evento y facilitar la interacción de los profesionales asistentes.
- **Calidad y variedad de la propuesta de cóctel:** La gastronomía es un componente esencial de la cultura andaluza y una herramienta de promoción clave. Este criterio permite evaluar si la empresa contratada puede ofrecer un cóctel que represente la gastronomía local de manera atractiva y acorde a los gustos del público profesional, mejorando la experiencia del evento.
- **Propuesta de dinamización y actividades para los asistentes:** Este criterio asegura que la empresa contratada tenga una estrategia clara y definida para atraer y retener la atención de los asistentes durante el cóctel, fomentando la interacción y el compromiso con el evento. Actividades dinámicas y atractivas son clave para lograr una participación activa y una experiencia enriquecedora.
- **Descripción de materiales promocionales:** Los materiales y el diseño utilizados, tanto impresos como online, son un recurso esencial para que los asistentes recuerden los valores y la oferta turística de Andalucía. Este criterio valora la calidad y la capacidad de producción de la empresa para asegurar que el material distribuido sea de alta calidad y esté alineado con la identidad de la región.
- **Calidad, sostenibilidad, accesibilidad y responsabilidad social:** Este criterio valora la calidad integral de la propuesta técnica presentada, atendiendo a la incorporación de medidas que refuercen la sostenibilidad ambiental, la accesibilidad universal, la responsabilidad social y la innovación en la organización y ejecución de las Jornadas. Se evalúa la coherencia, aplicabilidad y adecuación de dichas medidas al objeto del contrato, valorando especialmente aquellas soluciones que contribuyan a minimizar el impacto ambiental de los eventos, garanticen la participación en condiciones de igualdad, incorporen principios sociales y aporten valor añadido mediante enfoques innovadores en la gestión, dinamización y presentación de cada evento.

## **10. PARÁMETROS OBJETIVOS PARA CONSIDERAR UNA OFERTA ANORMALMENTE BAJA**

No aplica.

## **11. TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES<sup>1</sup>**

### **A) Descripción general del tratamiento de Datos Personales a efectuar:**

La ejecución del contrato conlleva el tratamiento de datos personales de agentes de viaje mayoristas y minoristas por parte de la persona adjudicataria, en calidad de encargada del tratamiento, con la

---

<sup>1</sup> En caso de que como consecuencia de la ejecución del contrato resultara necesario en algún momento la modificación de lo aquí estipulado, la persona adjudicataria lo requerirá razonadamente y señalará los cambios que solicita.

En el supuesto de que la ejecución del contrato no implique finalmente el tratamiento de datos de carácter personal por parte de la persona adjudicataria y, por tanto, ésta no deba tener la consideración de persona Encargada del Tratamiento, se le eximirá del cumplimiento de las correspondientes obligaciones conforme a lo aquí dispuesto.

No obstante, en el supuesto de que el personal a cargo de la entidad adjudicataria, de forma accidental o accesorio, fuera conocedora de información de datos de carácter personal relativa a las actividades de tratamiento del órgano de contratación, se deberá observar estrictamente el deber de secreto de confidencialidad siguiendo en todo momento las indicaciones de la persona responsable del tratamiento de la entidad contratante, no pudiendo utilizar dicha información para ninguna finalidad distinta a la derivada de la prestación de servicio. Todo ello sin perjuicio de lo establecido en el artículo 28.2 del RGPD.



finalidad de gestionar su participación en las jornadas profesionales: convocatoria, inscripción, acreditación y comunicaciones informativas. Asimismo, la persona adjudicataria podrá acceder a datos personales de representantes de empresas andaluzas participantes, exclusivamente para tareas logísticas derivadas de su participación, actuando en todo caso conforme a las instrucciones del responsable del tratamiento.

#### **B) Colectivos y datos tratados:**

<b>Tratamientos y principales colectivos de personas interesadas</b>	<b>Principales colectivos de personas interesadas</b>	<b>Datos Personales del tratamiento a los que se puede acceder</b>
Gestión de agentes de viaje participantes	Agentes de viaje mayoristas y minoristas	Nombre, apellidos, teléfono, correo electrónico, entidad profesional, cargo
Apoyo logístico a empresas andaluzas participantes	Representantes de empresas andaluzas	Nombre, apellidos, entidad profesional, en su caso correo electrónico y teléfono

#### **C) Elementos del tratamiento:**

El tratamiento de los Datos Personales comprenderá:

- Recogida
- Registro
- Estructuración
- Conservación (almacenamiento)
- Consulta
- Comunicación de datos
- Supresión o destrucción

#### **D) Disposición de los datos al terminar la prestación:**

Una vez finalice el encargo, la persona adjudicataria debe:

a) Devolver a la persona responsable del tratamiento los datos de carácter personal y, si procede, los soportes donde consten, una vez cumplida la prestación. La devolución debe comportar el borrado total de los datos existentes en los equipos informáticos utilizados por la persona encargada. No obstante, la persona encargada puede conservar una copia, con los datos debidamente bloqueados, mientras puedan derivarse responsabilidades de la ejecución de la prestación.

No obstante, la persona Responsable del Tratamiento podrá requerir a la persona encargada para que en vez de la opción a), cumpla con la b) o con la c) siguientes:

b) Entregar a la persona encargada que designe por escrito la persona responsable del tratamiento, los datos de carácter personal y, si procede, los soportes donde consten, una vez cumplida prestación. La entrega debe comportar el borrado total de los datos existentes en los equipos informáticos utilizados por la persona encargada. No obstante, la persona encargada puede conservar una copia, con los datos debidamente bloqueados, mientras puedan derivarse responsabilidades de la ejecución de la prestación.

c) Destruir los datos, una vez cumplida la prestación. Una vez destruidos, la persona encargada debe certificar su destrucción por escrito y debe entregar el certificado a la persona responsable del tratamiento. No obstante, la persona encargada puede conservar una copia, con los datos debidamente bloqueados, mientras puedan derivarse responsabilidades de la ejecución de la prestación.



### **E) Medidas de seguridad:**

Los datos deben protegerse empleando las medidas que un empresario o empresaria ordenada debe tomar para evitar que dichos datos pierdan su razonable confidencialidad, integridad y disponibilidad. De acuerdo con la evaluación de riesgos realizada, se deben implantar, al menos, las medidas de seguridad siguientes:

- Las contempladas en el ENS

La persona adjudicataria no podrá no implementar o suprimir dichas medidas mediante el empleo de un análisis de riesgo o evaluación de impacto salvo aprobación expresa del órgano de contratación. A estos efectos, el personal de la persona adjudicataria debe seguir las medidas de seguridad establecidas por el órgano de contratación, no pudiendo efectuar tratamientos distintos de los definidos.

## **12. CONCLUSIÓN**

Por todo lo anteriormente descrito, se concluye que se hace necesaria la contratación de la prestación de los servicios descritos por un importe de CIENTO DIECISIETE MIL CUATROCIENTOS TREINTA Y OCHO EUROS Y DOS CÉNTIMOS DE EURO (107.438,02 €), IVA no incl.

Jefe Responsable:

Director Responsable PAIF

Cargo: Jefe Dpto. Cooperación  
Fecha: 24 de febrero de 2026

Cargo: Director de Turismo  
Fecha: 24 de febrero de 2026