

DUDAS Y ACLARACIONES

EXPT25-00158

SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA EN LA GESTIÓN Y EJECUCIÓN DEL PROYECTO MISIÓN

Fecha límite presentación ofertas: 15 de mayo de 2026 a las 12:00 horas

<https://www.ceh.junta-andalucia.es/haciendayadministracionpublica/apl/pdc-front-publico/perfiles-licitaciones/detalle-licitacion?idExpediente=939378>

CONSULTA 1

En el apartado "Documentación justificativa relativa a los criterios de adjudicación ponderables en función de juicios de valor (SOBRE ELECTRÓNICO N° 2)", para el Lote 1, se indica en el punto 2.b) que deben aportarse los CV del equipo propuesto en formato Europass.

A este respecto, quisiéramos confirmar si dichos CV deben incluirse dentro de ese mismo apartado y, por tanto, computan dentro del límite máximo de 50 páginas, o si pueden incorporarse como anexo, de manera que no se vean limitadas las páginas destinadas a la explicación de la oferta.

RESPUESTA CONSULTA 1

Respuesta CONSULTA 3

CONSULTA 2

Le formulamos un par de dudas que nos han surgido en relación a la licitación SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA EN LA GESTIÓN Y EJECUCIÓN DEL PROYECTO MISIÓN con expediente, respecto del Lote 2:

1. Sobre el personal de los nuevos centros:

Sobre los perfiles de nodos no abiertos, el documento establece en el presupuesto del Lote 2 que se incluyen desde el inicio horas para hasta 4 directores de nodos nuevas verticales (1.824 h cada uno, al mismo precio que los directores actuales). Sin embargo, también dice expresamente que la apertura de estos centros "estará sujeta en todo momento a la decisión de SANDETEL, sin que exista un calendario predefinido para su activación", entendiendo de este modo que la activación de los mismos es discrecional. Dado que el sistema de precio es de presupuesto máximo por unidades ejecutadas, ¿debe el licitador cotizar esas horas desde el día uno o solo activarlas si se abre el nodo?. ¿Esas horas no se facturarán si el nodo no abre?

2. Sobre el equipamiento tecnológico:

La partida presupuestaria es "Mantenimiento Infraestructura Tecnológica" (12 meses $\times$ 3.333 €/mes = 40.000 €), lo que sugiere que la infraestructura ya existe y el licitador solo asume el mantenimiento. Sin embargo, el servicio también se denomina "Dotación de Equipamiento" en el tarifario interno de SANDETEL, lo

que podría implicar aportación inicial. Se indica también que el adjudicatario aportará los recursos materiales, incluido el equipamiento. ¿Debe el adjudicatario aportar la infraestructura tecnológica como parte de la ejecución del contrato? ¿Aplica esta misma partida a los posibles nuevos nodos que pudieran activarse durante la vigencia del contrato, o su dotación tecnológica inicial quedaría fuera del alcance del presente contrato?

RESPUESTA CONSULTA 2

1. En relación con los perfiles asociados a posibles nuevos Centros, el contrato se configura con un sistema de precio basado en unidades ejecutadas hasta un presupuesto máximo, conforme a lo previsto en el pliego. En este sentido, el licitador deberá incluir en su oferta la totalidad de los perfiles y precios unitarios previstos, incluyendo los correspondientes a los posibles nuevos Centros, cotizándolos desde el inicio del contrato. No obstante, la ejecución efectiva de dichas unidades estará condicionada a la activación real de dichos Centros, cuya apertura depende de SANDETEL. En consecuencia, únicamente serán objeto de facturación las horas efectivamente ejecutadas, sin que exista obligación de ejecución ni derecho a facturación en el caso de que los Centros no lleguen a activarse.

2. En relación con la partida de “Mantenimiento de Infraestructura Tecnológica”, que el licitador debe incluir dentro de su oferta, esta tiene por objeto garantizar el correcto funcionamiento de la infraestructura tecnológica existente en los Centros actualmente operativos, incluyendo actuaciones de mantenimiento, reparación o reposición del equipamiento existente cuando resulte necesario durante la ejecución del contrato.

No obstante, con cargo al presupuesto global del contrato, y previo acuerdo entre las partes, se podrá acordar la dotación de infraestructura adicional en los centros Misión actualmente operativos, cuya adquisición quedaría fuera del importe ofertado para el servicio “Mantenimiento Infraestructura Tecnológica”

En último lugar, indicar que la dotación de la infraestructura tecnológica de los nuevos Centros a desplegar en el marco de Misión quedaría fuera del alcance del contrato actualmente en licitación.

CONSULTA 3

En relación con la extensión máxima de la oferta técnica, ¿el cómputo de las 50 páginas debe realizarse a una cara o a doble cara?

¿La portada y el índice de la oferta técnica se consideran incluidos dentro del cómputo total de las 50 páginas, o quedan excluidos del mismo?

En relación con la información relativa al equipo de trabajo, ¿los currículos vitae (formato europass) de los perfiles propuestos pueden incorporarse en un anexo independiente, o deben computar dentro del límite máximo de páginas establecido para la oferta técnica?

RESPUESTA CONSULTA 3

La extensión máxima de la oferta, que deberá presentarse mediante medios electrónicos, se entiende referida a 50 páginas a una cara.

La portada y el índice no computan dentro de la extensión máxima de la oferta técnica, quedando excluidos del límite máximo de 50 páginas.

Los CVs del equipo propuesto se pueden incorporar en un Anexo independiente, quedando excluidos del límite máximo de 50 páginas.

Estas respuestas, que, en el caso concreto de esta consulta, se encuentran referidas al lote 1 del expediente, aplicarían de igual forma al lote 2, aunque en el caso de este Lote, la extensión máxima de la oferta está limitada a 100 páginas.

CONSULTA 4

En el apartado correspondiente se indica que, en caso de que la ejecución del contrato requiera el empleo de sistemas de información, se deberá disponer de declaración o certificación de conformidad con el Esquema Nacional de Seguridad (ENS) en categoría básica.

Solicitamos aclaración sobre los siguientes extremos:

1. Si la acreditación del cumplimiento del ENS debe ser necesariamente aportada por la empresa licitadora, o si puede acreditarse mediante subcontratación de un proveedor que disponga de dicha certificación o declaración de conformidad y que vaya a prestar los servicios asociados a la certificación. Entendemos que al no ser un requisito de habilitación empresarial sí que se podría, pero nos gustaría contar con su conformidad.

En caso de admitirse la subcontratación, sería suficiente con:

Declaración responsable de la empresa licitadora indicando el recurso a un tercero, y
Compromiso o documentación acreditativa del subcontratista respecto al cumplimiento del ENS.

RESPUESTA CONSULTA 4

Puede subcontratarla siempre que en la licitación aporte en el sobre 1 el DEUC de la subcontratista con las tareas concretas que va a realizar para el proyecto y el porcentaje de subcontratación en el anexo II que también se incluye en el sobre 1.

CONSULTA 5

En relación con el procedimiento de licitación correspondiente al expediente EXPTE 25-00158 – SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA EN LA GESTIÓN Y EJECUCIÓN DEL PROYECTO MISIÓN, y con el objetivo de asegurar una correcta y homogénea preparación de las ofertas por parte de los licitadores, les agradeceríamos si pudieran aclararnos las siguientes cuestiones relativa a la documentación técnica a presentar:

- En relación a la **solvencia técnica**, se entiende que deben incluirse los proyectos de similar naturaleza, junto con la documentación indicada, en una tabla resumen ¿en qué sobre? ¿Es necesario o recomendable incluir certificados de buen trabajo?
- En relación a la **solvencia profesional**, ¿Debe incluirse en algún sobre la información relativa a la acreditación individual de la solvencia profesional como los títulos, etc.? ¿Es suficiente con incluirlo en los CVs o el Anexo habilitado para la extensión de los CVs o debe de forma independiente la tabla de Acreditación individual de la solvencia profesional?

RESPUESTA 5

Solvencia técnica

La documentación relativa a la acreditación de la solvencia técnica no forma parte de la información a aportar por el licitador en el momento de presentación de su oferta. Su acreditación documental corresponde a la fase de documentación previa a la adjudicación, en los términos establecidos en el PCAP.

En consecuencia, la relación de proyectos de similar naturaleza deberá aportarse conforme al medio de acreditación previsto en el Anexo I, apartado 4, junto con la tabla resumen prevista al efecto.

Asimismo, los certificados de buena ejecución no tienen carácter meramente recomendable, sino que constituyen uno de los medios de acreditación previstos en el expediente, tal y como se indica en el anexo i, apartado 4 del PCAP:

“Los servicios efectuados se acreditarán mediante certificados expedidos o visados por el órgano competente de los mismos cuando la destinataria sea una entidad del sector público; cuando la destinataria sea una compradora privada, mediante un certificado expedido por ésta o, a falta de este certificado, mediante una declaración de la persona licitadora acompañada de los documentos obrantes en poder del mismo que acrediten la realización de la prestación”.

Solvencia profesional

La documentación relativa a la acreditación de la solvencia profesional no forma parte de la información a aportar por el licitador en el momento de presentación de su oferta. Su acreditación documental corresponde a la fase de documentación previa a la adjudicación, en los términos establecidos en el PCAP.

A estos efectos, no se considera suficiente la mera inclusión de esta información en los CVs del equipo incorporados al Sobre 2, dado que el expediente prevé expresamente, para la acreditación de la solvencia profesional, la cumplimentación de la tabla de “Acreditación individual de la solvencia profesional” y, en su caso, la aportación de la documentación correspondiente en la fase procedimental prevista para ello.

CVs del equipo en el Sobre 2

Lo anterior debe entenderse sin perjuicio de que, conforme a la documentación de la licitación, en el Sobre 2 deban incluirse los CVs en formato Europass del equipo propuesto, al formar parte de la documentación técnica evaluable mediante juicio de valor. No obstante, dichos CVs cumplen la función propia de la oferta técnica y no sustituyen, por sí solos, la acreditación formal de la solvencia profesional.

CONSULTA 6

En relación con el Anexo I, apartado 2.A (Desglose del Presupuesto Base de Licitación – Lote 2), nos surge una duda respecto al criterio de cálculo aplicado a los importes recogidos en dicho desglose.

En el citado apartado se indica que los costes indirectos se calculan como un 5% sobre los costes directos (CD), los gastos generales como un 13% sobre (CD + CI) y el beneficio industrial como un 6% sobre (CD + CI). No obstante, al reproducir estos cálculos a partir de las bases indicadas en el propio cuadro, no se alcanzan los importes reflejados en el desglose.

Al reproducir estos cálculos a partir de los importes indicados en el propio cuadro (CD: 1.441.561,62 €), obtenemos los siguientes resultados:

Costes indirectos (5% s/CD): 72.078,08 €

Gastos generales (13% s/CD+CI): 196.773,16 €

Beneficio industrial (6% s/CD+CI): 90.818,38 €

Por ello, agradeceríamos si pudieran confirmarnos cuál debe considerarse el criterio de referencia para la correcta elaboración de la oferta económica: si debe prevalecer la aplicación de los porcentajes indicados en el pliego, si deben tomarse como válidos los importes recogidos en el cuadro, o si existe algún criterio adicional de cálculo que deba tenerse en cuenta.

RESPUESTA 6

Los porcentajes son correctos, es el calculo el que tiene la errata como dice

CONSULTA 7

Tenemos algunas consultas en relación con el Lote 2:

¿Se permite incorporar anexos con el fin de completar o ampliar la información incluida en la oferta?

- Además del equipo transversal, ¿deben incluirse también los currículums correspondientes a los mentores y consultores especializados, así como al equipo de comunicación y visibilidad?

- En relación con la página 84 del PCAP, queríamos solicitar una aclaración sobre el alcance y la distribución de contenidos entre el punto 2, relativo a la Propuesta de ejecución e integración de programas, y el punto 5, relativo a la Propuesta de plan de comunicación, comunidad y visibilidad. Dado que en los pliegos la comunicación aparece configurada como uno de los programas, ¿debe incluirse también su desarrollo dentro del punto 2 o debe abordarse exclusivamente en el punto 5, desarrollándolo allí de manera completa?

RESPUESTA 7

Pregunta 1 – Extensión de la oferta técnica e incorporación de anexos:

En línea con lo ya publicado en el documento de "Dudas y Aclaraciones" del expediente (Respuesta Consulta 3), se confirma que, en el caso del Lote 2:

- (1) La portada y el índice de la oferta técnica no computan dentro de la extensión máxima establecida, quedando excluidos del límite de 100 páginas.
- (2) Los CVs del equipo propuesto (en formato Europass) se pueden incorporar en un Anexo independiente, quedando excluidos del límite máximo de 100 páginas.

Más allá de estos elementos expresamente previstos (portada, índice y CVs), no está contemplada la incorporación de anexos adicionales con información valorable que amplíen o complementen los contenidos de los criterios evaluables mediante juicio de valor. La oferta técnica deberá respetar el esquema y la extensión máxima fijados en el PCAP y en la Memoria Justificativa, considerándose suficiente, conforme al propio pliego, una memoria que no supere las 100 páginas en tamaño de letra Arial 12, valorándose la sistematización, concreción y eficiencia en el número de folios empleados.

Pregunta 2 – CVs a aportar en el Sobre 2:

Conforme al apartado 1.b) del esquema de la oferta técnica del Lote 2 (página 83 del PCAP), deberán aportarse los CVs en formato Europass del equipo propuesto, correspondiente exclusivamente a los perfiles transversales (Jefe/a de Proyecto, Responsable de Innovación Abierta, Responsable de Inversión, Responsable de Comunicación y Responsable de Espacios) y al equipo de dirección de centros (Director/a del Centro Misión – Agrotech, Gaming, Logística Portuaria y Smart Mobility).

No resulta obligatoria la aportación de CVs en formato Europass de mentores, consultores especializados u otros perfiles adicionales que no formen parte de ese equipo mínimo. Sin perjuicio de lo anterior, su identificación y descripción deberá incluirse en la propuesta técnica conforme a lo previsto en la página 35 del PPT, que establece que "la propuesta deberá identificar con precisión los profesionales previstos para cada tipología de acompañamiento, detallando su especialización sectorial, su experiencia previa y el valor añadido que aportan al proyecto", siendo dicha información susceptible de valoración en el marco del subcriterio 1 del juicio de valor (página 81 del PCAP), referido a la adecuación de la oferta a las necesidades específicas del proyecto.

Pregunta 3 – Distribución de contenidos entre el punto 2 y el punto 5 del Sobre 2:

La interpretación armónica del esquema de la oferta técnica recogido en la página 84 del PCAP, en relación con los criterios de valoración recogidos en la página 81, es la siguiente:

1. Punto 2 – Propuesta de ejecución e integración de programas: deberá abordarse la integración metodológica del conjunto de programas Misión (Aceleración, Alto Rendimiento, Innovación Abierta, Inversión y Financiación, Activación Territorial y Comunidad, y Comunicación y Visibilidad), incluyendo la comunicación en su relación con los demás programas. En este apartado, la comunicación se aborda como programa integrado en el sistema, no en su detalle operativo.
2. Punto 5 – Propuesta de plan de comunicación, comunidad y visibilidad: deberá desarrollarse de forma específica y completa el plan de comunicación, comunidad y visibilidad, conforme a lo descrito en el apartado 4.3.6 del PPT, incluyendo el plan de comunicación específico para MISIÓN, el plan de dinamización de la comunidad y el procedimiento de reporting de comunicación.

En consecuencia, la comunicación debe reflejarse en el punto 2 desde la perspectiva de su integración metodológica en el modelo general de ejecución, mientras que su desarrollo detallado debe recogerse en el punto 5, evitando duplicidades y repeticiones innecesarias.

CONSULTA 8

Solvencia técnica: En la pag.75 del PCAP Lote 2 hay una tabla de cumplimiento de solvencia técnica de acreditación individual. Entendemos que esta tabla solo hay que rellenarla en la adjudicación y en fase oferta hay que presentar la declaración responsable del personal técnico (anexo XV). Por favor, solicitamos aclaración sobre este punto.

Pilotos y pruebas de concepto: En la pag.33 del PPT del Lote 2 dice "Colaborar con el responsable de Innovación Abierta y otros responsables transversales en la identificación de necesidades tecnológicas o digitales detectadas en las startups participantes, para la aplicación de la partida presupuestaria destinada a la adquisición de nueva infraestructura o equipamiento que facilite la realización de pilotos y pruebas de concepto". ¿Hay una partida específica para ello que forme parte de este contrato? Por favor, en ese caso indicar cuál es la partida presupuestaria.

Pilotos y pruebas de concepto: En la pag. 21 del PPT del Lote 2 se indica "El adjudicatario será responsable de la trazabilidad completa de cada reto y de las pruebas de concepto asociada". ¿Hay que ejecutar el piloto/prueba de concepto o solo acompañarlo/guiarlo? A lo largo del Pliego se nombra y no queda claro el alcance de los mismos.

Sistema de gestión del dato: Entendemos que ya existe un CRM del proyecto y que todas las alusiones que se hace en el Lote 2 es para seguir alimentándolo, pero no forma parte de este contrato la implantación de ningún CRM que actúe como herramienta principal de gestión, seguimiento y control del proyecto. ¿Es correcto?

Página web del proyecto: En la pag.26 del PPT del Lote 2 se indica que "El adjudicatario será responsable de la actualización, mantenimiento y mejora de la web del proyecto, desarrollada en tecnología Drupal". ¿Tenemos que hacernos responsables del mantenimiento de los desarrollos y hosting o únicamente del mantenimiento asociado a los contenidos?

Procedimiento de reporting de comunicación: En la pag. 26 del PPT del Lote 2, se indica que "El adjudicatario deberá implantar y gestionar una herramienta de CRM (Customer Relationship Management) que permita centralizar la información de los contactos, interacciones y comunicaciones relacionadas con el proyecto Misión. Este sistema deberá incluir, al menos, funcionalidades para la segmentación de públicos, el seguimiento de interacciones, la gestión de envíos y campañas, y la generación de informes de actividad". ¿Hay que implantar entonces al proyecto de un CRM para todo el Plan de Comunicación o se está haciendo alusión al CRM existente global del proyecto? No queda claro si es la misma herramienta o son independientes.

RESPUESTA 8

Pregunta 1 – Solvencia técnica (tabla de acreditación individual):

Se confirma la interpretación del licitador. La documentación relativa a la acreditación de la solvencia técnica y profesional, incluida la "Tabla de Acreditación Individual de la solvencia profesional" recogida en la página 75 del PCAP, no forma parte de la información a aportar por el licitador en el momento de presentación de la

oferta. Su acreditación documental corresponde a la fase de documentación previa a la adjudicación, conforme a lo establecido en la cláusula 10.7 del PCAP, siendo requerida únicamente al licitador propuesto como adjudicatario. En la fase de presentación de ofertas resulta suficiente la declaración responsable contenida en el DEUC, conforme a lo previsto en la cláusula 9.2.1 del PCAP.

Pregunta 2 – Partida presupuestaria para pilotos y pruebas de concepto:

Esta consulta se encuentra ya parcialmente respondida en el documento de "Dudas y Aclaraciones" del expediente (Respuesta Consulta 2), al que nos remitimos. En síntesis:

En el marco de este contrato no existe una partida presupuestaria específica destinada a la adquisición de nueva infraestructura o equipamiento que deba ser objeto de cotización singularizada por parte de los licitadores.

La partida "Mantenimiento Infraestructura Tecnológica" (40.000 €) que el licitador debe incluir en su oferta tiene por objeto garantizar el correcto funcionamiento de la infraestructura tecnológica existente en los Centros actualmente operativos, incluyendo actuaciones de mantenimiento, reparación o reposición del equipamiento existente cuando resulte necesario durante la ejecución del contrato.

No obstante, con cargo al presupuesto global del contrato, y previo acuerdo entre las partes, se podrá acordar la dotación de infraestructura adicional en los Centros Misión actualmente operativos, cuya adquisición quedaría fuera del importe ofertado para el servicio "Mantenimiento Infraestructura Tecnológica".

Pregunta 3 – Alcance del adjudicatario respecto a pilotos y pruebas de concepto:

Conforme al apartado 4.3.3 del PPT, el alcance del adjudicatario respecto a las pruebas de concepto y pilotos incluye la identificación y definición de retos tecnológicos o digitales, la dinamización y acompañamiento de las empresas tractoras, la selección de startups o proyectos tecnológicos con potencial para desarrollar pruebas de concepto, y el acompañamiento técnico y metodológico en su desarrollo (incluyendo el seguimiento de hitos, la validación de resultados y la identificación de oportunidades de escalado).

El adjudicatario no asume el desarrollo técnico-material de los pilotos, que corresponde a las startups participantes en cada reto, pero sí debe disponer de perfiles especializados (consultores y mentores técnicos) que apoyen de forma directa el diseño, ejecución y validación de los pilotos resultantes, facilitando la transferencia de conocimiento entre empresas y startups, el diseño de casos de uso y la evaluación de la viabilidad de las soluciones. Asimismo, será responsable de la trazabilidad completa de cada reto y de las pruebas de concepto asociadas.

Pregunta 4 – Sistema de gestión del dato (CRM):

Actualmente, el proyecto Misión no cuenta con una herramienta de CRM que soporte la actividad desarrollada en su marco, correspondiendo al adjudicatario la implantación de dicha herramienta, que actuará como herramienta principal de gestión, seguimiento y control del proyecto, conforme a lo previsto en el apartado 4.5.c) del PPT. La implantación, configuración y gestión de este CRM forma parte del alcance del contrato.

Pregunta 5 – Página web del proyecto:

Respecto de la página web del proyecto, las obligaciones del adjudicatario se circunscriben a la gestión y mantenimiento de los contenidos (incorporación de noticias, materiales informativos, contenidos audiovisuales, eventos, carga de datos actualizados), quedando excluidas las obligaciones correspondientes al mantenimiento de los desarrollos técnicos y al hosting de la plataforma.

Pregunta 6 – CRM para el Plan de Comunicación:

Tal y como se ha indicado en la respuesta a la pregunta 4, el adjudicatario deberá implantar una herramienta de CRM única que dé soporte integrado a la actividad del proyecto Misión. Dicha herramienta deberá disponer, entre otras, de las funcionalidades necesarias para centralizar la información de contactos, interacciones y comunicaciones del proyecto en el ámbito específico de la comunicación (segmentación de públicos, seguimiento de interacciones, gestión de envíos y campañas, generación de informes de actividad), conforme a lo descrito en el apartado 4.3.6 del PPT, no tratándose por tanto de una herramienta independiente del CRM general del proyecto.

CONSULTA 9

Les escribo en relación al expediente EXPT25-00158 que tiene por objeto "Servicios de asistencia técnica en la gestión y ejecución del proyecto Misión" específicamente respecto al "Lote 2: Servicios del proyecto Misión".

1. En la página 18 del Pliego de Prescripciones Técnicas se hace referencia a las bases de convocatoria para la participación de startups en el **Programa de Aceleración**. Revisando dicho documento, se indica que el nuevo batch se ejecutará del 1 de junio al 30 de noviembre de 2026. En este contexto, solicitamos por favor aclarar:

¿Las startups que concluyan su participación en el Programa de Aceleración vigente podrán incorporarse o considerarse dentro de las metas establecidas para la nueva adjudicación?

En caso de que la adjudicación a la nueva empresa se realice antes de la finalización del Programa de Aceleración actualmente en curso, ¿la adjudicataria tendrá la posibilidad de implementar mejoras o modificaciones en dicho programa durante su ejecución?

2. Respecto al **Presupuesto Base de Licitación del Lote 2**, que asciende a 1.873.374,43 €, agradeceríamos nos confirmasen si dicho importe incluye la totalidad de los costes asociados a las actividades y acciones a ejecutar por el adjudicatario considerando la gestión de 8 Centros Misión, o si únicamente contempla los costes correspondientes a los 4 Centros Misión existentes actualmente.

En caso de que el presupuesto base contemple solo los costes derivados de los 4 Centros Misión actuales, ¿se ha previsto un posible incremento del presupuesto en el supuesto de que se amplíe el número de Centros Misión a gestionar?

RESPUESTA 9**Pregunta 1 – Programa de Aceleración:**

Tal y como se indica en la página 18 del PPT, la convocatoria del Programa de Aceleración se mantiene abierta de forma continua, con dos ediciones o batches anuales por Centro Misión, remitiéndose el detalle del proceso de selección a las "CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN PROGRAMA DE ACELERACIÓN MISIÓN" publicadas en la web del proyecto (<https://misionandalucia.es/aceleracion>). Las fechas concretas referidas por el li-

citador (1 de junio a 30 de noviembre de 2026) corresponden al calendario estimativo de la edición vigente recogido en dichas Condiciones de Participación, calendario que podrá verse modificado si la Dirección del proyecto así lo considera oportuno, informando debidamente a las personas y entidades participantes.

Atendiendo a las consultas formuladas:

Las startups que concluyan su participación en la edición vigente del Programa de Aceleración podrán considerarse dentro de las metas establecidas para la nueva adjudicación siempre que la formalización del contrato se haya producido con anterioridad a la finalización de dicha edición y siempre que, a juicio de la Dirección del proyecto, el nuevo adjudicatario haya desarrollado un nivel mínimo de actividad respecto a esas startups en el marco del programa.

En caso de que la formalización del contrato se produzca con anterioridad a la finalización de la edición en curso del Programa de Aceleración, la adjudicataria podrá plantear a la Dirección del proyecto propuestas de mejora o modificación, siendo competencia de esta Dirección la decisión sobre su posible implementación, garantizando en todo caso el respeto a las bases de convocatoria publicadas y a los compromisos adquiridos con las startups participantes.

Pregunta 2 – Presupuesto Base de Licitación:

En relación con el Presupuesto Base de Licitación del Lote 2 (1.873.374,43 €, IVA no incluido), se confirma que dicho importe contempla la totalidad de los costes asociados a las actividades y acciones a ejecutar por el adjudicatario, considerando los 4 Centros Misión actualmente operativos así como la posible apertura de hasta 4 nuevos Centros Misión en verticales adicionales durante la vigencia del contrato.

No obstante, conforme se aclaró en la Respuesta a la Consulta 2 ya publicada en el documento de "Dudas y Aclaraciones" del expediente, el contrato se configura con un sistema de precio basado en unidades ejecutadas hasta un presupuesto máximo. En consecuencia:

- El licitador deberá incluir en su oferta la totalidad de los perfiles y precios unitarios previstos, incluidos los correspondientes a los posibles nuevos Centros Misión, cotizándolos desde el inicio del contrato.
- La ejecución efectiva de dichas unidades estará condicionada a la activación real de los Centros, cuya apertura depende de SANDETEL.
- Únicamente serán objeto de facturación las horas efectivamente ejecutadas, sin que exista obligación de ejecución ni derecho a facturación en el caso de que los Centros no lleguen a activarse.

Por tanto, no está prevista una ampliación del Presupuesto Base de Licitación en el supuesto de apertura de nuevos Centros, dado que dicho supuesto ya se encuentra integrado en el cálculo del PBL.

CONSULTA 10

Les escribimos sobre algunas consultas sobre el Lote 2.

Consulta:

Según la página 72 del PCAP, dice: "Seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales: Lote 2 - Servicios del Proyecto Misión: 2.810.061,64 € (IVA no incluido) (22). La acreditación de este requisito se efectuará por medio de certificado expedido por la entidad aseguradora, en el que consten los importes y riesgos asegu-

rados y la fecha de vencimiento del seguro (23), junto a un compromiso de su renovación o prórroga que garantice el mantenimiento de su cobertura durante la ejecución del contrato o mediante el documento de compromiso vinculante de suscripción, prórroga o renovación del seguro, en los casos en que proceda."

"23 El seguro debe estar vigente hasta el fin del plazo de presentación de ofertas y cubrir al menos por importe el valor estimado del contrato. Valor estimado del contrato: 5.994.798,16 €"

Dudas:

- ¿Hay que tener ese seguro antes de presentar la oferta de licitación?
- ¿por qué primero dice que es por valor de 2.810.061,64€ y en la nota número 23 dice que por el valor estimado del contrato, que son 5.994.798,16 €.
- En caso de presentarnos en UTE ¿cada uno de los miembros de la UTE debe tener ese seguro por ese valor o se suma entre los miembros de la UTE?

RESPUESTA 10

En relación con la consulta formulada sobre el seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales exigido para el Lote 2 (página 72 del PCAP, apartado 4.C del Anexo I), trasladamos las siguientes aclaraciones:

1. Momento en que debe estar suscrito el seguro:

En el momento de presentación de ofertas (Sobre electrónico nº 1) resulta suficiente la declaración responsable contenida en el DEUC, sin que sea necesario disponer en ese momento del seguro efectivamente suscrito. En el momento de presentación de ofertas (Sobre electrónico nº 1) resulta suficiente la declaración responsable contenida en el DEUC. Con la indicación del cumplimiento global de los requisitos de solvencia. Conforme a lo previsto en el apartado 4.C del Anexo I del PCAP, la acreditación del seguro podrá realizarse mediante el "documento de compromiso vinculante de suscripción, prórroga o renovación del seguro". El certificado expedido por la entidad aseguradora con los importes y riesgos asegurados, fecha de vencimiento y compromiso de renovación o prórroga será requerido únicamente al licitador propuesto como adjudicatario, en la fase de documentación previa a la adjudicación, conforme a la cláusula 10.7 del PCAP.

2. Importe mínimo de cobertura del seguro:

El importe mínimo de cobertura del seguro de responsabilidad civil exigido para el Lote 2 es el recogido en el cuerpo del apartado 4.C del Anexo I del PCAP: 2.810.061,64 € (IVA no incluido), importe que se corresponde con el 150% del Presupuesto Base de Licitación del Lote 2.

La referencia al "valor estimado del contrato" recogida en la nota al pie 23 corresponde a una indicación genérica del modelo de pliego, prevaleciendo a efectos de cobertura mínima exigible la cifra concreta fijada en el cuerpo del apartado 4.C del Anexo I del PCAP (2.810.061,64 €).

3. Acreditación del seguro en caso de Unión Temporal de Empresas (UTE):

En caso de presentación en UTE, la solvencia económica y financiera, incluido el seguro de responsabilidad civil, se acreditará por acumulación de las coberturas aportadas por cada uno de los miembros de la UTE, conforme a lo previsto en el artículo 69.5 de la LCSP y en la cláusula 6.2 del PCAP. No resulta exigible, por tanto, que cada miembro de la UTE disponga individualmente de un seguro por el importe íntegro de la cober-

tura mínima exigida, siendo suficiente que la suma de las coberturas individuales alcance el importe mínimo de 2.810.061,64 €.

Ambas empresas deberán tener suscritos los seguros obligatorios para el desempeño de la actividad que disponen las leyes.

CONSULTA 11

Les escribo en relación al expediente EXPT25-00158 que tiene por objeto "Servicios de asistencia técnica en la gestión y ejecución del proyecto Misión" específicamente respecto al "Lote 2: Servicios del proyecto Misión".

Respecto a la posibilidad de modificación del contrato por un 20% del importe del contrato principal del Lote 2, en la página 69 del PCAP se indica que será la "Estimación máxima modificaciones previstas (art. 204 LCSP)" por un importe de "374.674,89 €".

En sentido en la página 101 del PCAP se indica que el "Alcance y límites de la modificación: El precio del contrato se podrá modificar al alza hasta un máximo del 20%" será de "CUATROCIENTOS CUARENTA Y SEIS MIL SEISCIENTOS OCHENTA Y DOS EUROS CON DIECI-NUEVE CÉNTIMOS (446.682,19 €) IVA EXCLUIDO".

Por favor, ¿podrían indicarnos cuál es el importe correcto?

RESPUESTA 11

En relación con la consulta formulada sobre la posibilidad de modificación del contrato (art. 204 LCSP) y el aparente desajuste entre los importes recogidos en las páginas 69 y 101 del PCAP, trasladamos la siguiente aclaración:

No existe contradicción entre ambos importes. Las cifras corresponden a niveles distintos del expediente:

La cifra de 374.674,89 € (IVA excluido) que figura en el desglose del PBL del Lote 2 (página 69 del PCAP) corresponde a la estimación máxima de modificaciones previstas conforme al artículo 204 LCSP referida exclusivamente al Lote 2, calculada como el 20% del Presupuesto Base de Licitación de dicho Lote (1.873.374,43 € × 20%).

La cifra de 446.682,19 € (IVA excluido) que figura en el apartado 15 del Anexo I del PCAP (página 101) corresponde a la estimación máxima de modificaciones previstas para el contrato en su conjunto, e incluye por tanto la suma de las modificaciones máximas previstas para ambos Lotes.

El desglose es el siguiente:

Concepto	Importe (IVA excluido)
Estimación máxima modificaciones Lote 1 (20% s/PBL Lote 1)	72.007,30 €
Estimación máxima modificaciones Lote 2 (20% s/PBL Lote 2)	374.674,89 €

Concepto	Importe (IVA excluido)
Estimación máxima modificaciones del contrato (Lote 1 + Lote 2)	446. 682,1 9 €

En consecuencia, a efectos del Lote 2, el importe máximo de modificación previsto es de 374.674,89 € (IVA excluido), correspondiente al 20% del Presupuesto Base de Licitación de dicho Lote.

CONSULTA 12

En relación con el expediente EXPT25-00158 («Servicios de asistencia técnica en la gestión y ejecución del proyecto MISIÓN»), nos surge una duda sobre la documentación a incluir en el **Sobre 3**. Hemos observado que el pliego incluye dos anexos para la oferta económica (Anexo V y Anexo V-B); por ello, quisiéramos confirmar si para el **Lote 1** es necesario presentar ambos documentos o solo uno de ellos.

RESPUESTA 12

Se publica ANEXO V-B para facilitar la presentación de la oferta valorable mediante criterios de valoración mediante fórmulas distintos a la oferta económica. SOLO LOTE 2

CONSULTA 13

Tenemos una duda sobre los Pliegos del Proyecto Misión (Lote 2), en relación con el número de startups a acelerar, directamente relacionado con el número de nodos (centros) y con implicaciones directas en las horas de mentorización individuales (también, con menor impacto, en el número de talleres colectivos) del Programa de Aceleración.

En la página 39/46 del Pliego de Prescripciones Técnicas-PPT, en los indicadores (tabla 1) se indica que el número de startups aceleradas por año en el conjunto del programa será de 30 por centro y año, con ajuste del objetivo global en función del número de Centros Misión Operativos.

Si consideramos que pueden ser hasta 8 centros (los 4 actuales más los 4 que se pretende abrir) estaríamos hablando de $30 \times 8 = 240$ startups/año.

En la Memoria Justificativa del Gasto-MJG, en la página 47/56, cuando se habla de ANS, el ANS4 indica 120 startups incrementado en su caso con la mejora ofertada por el adjudicatario en su propuesta, resultando un objetivo anual de X startups. Hay que hacer constar que entre las mejoras que proponen los Pliegos en los criterios de adjudicación no está el incremento de startups. Si el de horas de mentoría o consultoría individual (hasta 200 para alcanzar la máxima puntuación), que podría tener traslación al número de startups (a razón de 20 horas por startup serían 10 startups más). Es decir, los ANS apuntan a aproximadamente 120-130 startups.

El número de startups aceleradas tiene impacto sobre todo en las horas de Mentorización individuales del Programa de Aceleración, y por tanto en el presupuesto (en las horas de Mentores y Consultores Especializados).

En la MJG, en el Presupuesto base de licitación (página 13/56) se estiman 7.787,61 horas dedicadas a Mentores y Consultores Especializados.

De las mismas, en el PPT (página 18/46) se indican que a Mentorizaciones individuales (dentro del Programa de Aceleración) se estiman en 2.400 horas (10 sesiones x 2 horas x 120 startups). De nuevo se están contemplando sólo 4 centros. El análisis sería similar para los Talleres Colectivos (160 horas solo contemplan 4 centros: 10 talleres x 2 batch x 2 horas x 4 nodos)

Las preguntas (todas relacionadas) serían:

¿Tienen contemplado en las 7.787,61 horas las (pág. 14/56 de la Memoria Justificativa del gasto) horas para la Aceleración en los restantes (futuros) 4 nodos, de forma similar a como contemplan los Directores de esos futuros 4 nodos? En dicho Presupuesto se indican un total de 7.787,61 horas de mentores y consultores especializados, pero eso sería para todos los Programas del servicio. Dedicar más horas (otras 2.400 horas para los nuevos 4 nodos) al Programa de Mentores, significaría reducirlas de los otros Programas.

O dicho de otra forma: ¿Les es suficiente al licitador con 2400 horas de mentorías individuales tal como indica el PPT en su página 18/46? ¿Satisfaría con ello las necesidades de todos los nodos (actuales y futuros)?

O planteado de forma alternativa: ¿Pueden facilitar el reparto de las 7.787,61 horas de Mentores y Consultores especializados entre los distintos programas que ha servido de base al presupuesto que nos permita identificar con precisión las necesidades del licitador (alcance del proyecto)?

RESPUESTA 13

1. Dimensionamiento del presupuesto y los objetivos de referencia:

Se confirma que los valores de referencia recogidos en el PPT y en la Memoria Justificativa del Gasto están dimensionados para la configuración inicial de la red de Centros Misión actualmente operativa (4 Centros). En particular:

El objetivo anual de 120 startups aceleradas (ANS4) se corresponde con 4 Centros x 30 startups/año (indicador IR01).

Las 2.400 horas de mentorías individuales del Programa de Aceleración resultan de aplicar 10 sesiones x 2 horas x 120 startups, con carácter anual.

Las 160 horas de talleres colectivos resultan de aplicar 10 talleres x 2 ediciones x 2 horas x 4 centros, con carácter anual.

La bolsa total de 7.787,61 horas anuales de Mentores y Consultores Especializados también está dimensionada para esta configuración inicial.

2. Distribución de la bolsa de Mentores y Consultores entre programas:

La bolsa de 7.787,61 horas anuales no se vincula a un reparto cerrado entre programas. Únicamente las horas del Programa de Aceleración (2.560 horas anuales: 2.400 de mentorías individuales + 160 de talleres colectivos) están explícitamente cuantificadas en el PPT. La distribución del resto de horas (aproximadamente 5.227 horas) entre los demás programas (Alto Rendimiento, Innovación Abierta, Inversión y Financiación, y Activación Territorial y Comunidad) corresponde al licitador en el marco de su propuesta metodológica, en coherencia con el sistema de unidades ejecutadas hasta presupuesto máximo previsto en el pliego.

3. Tratamiento de la posible activación de nuevos Centros:

Conforme a lo previsto en el apartado 4.6 del PPT (página 39): “los valores de referencia establecidos en este apartado responden a la configuración inicial de la red de Centros Misión actualmente operativa y podrán ser revisados y ajustados por SANDETEL en caso de activación de nuevos centros durante la vigencia del contrato”.

En consecuencia, desde el punto de vista del presupuesto, el licitador no debe prever en su oferta horas adicionales de mentorías o talleres asociadas a la posible apertura de nuevos Centros Misión, más allá de los perfiles cuya cotización desde el inicio sí está prevista en el pliego (Directores de Nodo de las nuevas verticales, conforme a la Respuesta a la Consulta 2 ya publicada en el documento de “Dudas y Aclaraciones” del expediente).

En el supuesto de activación efectiva de nuevos Centros durante la vigencia del contrato, SANDETEL podrá cubrir el incremento de actividad operativa asociado mediante dos mecanismos, cuya aplicación corresponde en exclusiva a la dirección del contrato:

- Reasignación interna de la bolsa de horas de Mentores y Consultores Especializados entre programas. Dado que el reparto de la bolsa de 7.787,61 horas anuales entre los distintos programas (Aceleración, Alto Rendimiento, Innovación Abierta, Inversión y Financiación, y Activación Territorial y Comunidad) es flexible y se ajusta en función de la planificación aprobada y de las necesidades reales detectadas durante la ejecución, SANDETEL podrá redirigir horas previstas inicialmente para un programa hacia otro, incluyendo la mentorización de startups en los nuevos Centros Misión, sin que ello implique activar la modificación contractual.
- Activación, en su caso, del mecanismo de modificación contractual previsto en el apartado 15 del Anexo I del PCAP (hasta el 20% del PBL del Lote 2 = 374.674,89 €). Este margen se considera suficiente para absorber, con criterios de activación progresiva de los nuevos Centros, el escalado de las horas de mentorización individual y talleres colectivos del Programa de Aceleración correspondientes a dichos Centros, así como, en su caso, eventuales incrementos puntuales de partidas transversales que pudieran requerirse durante la ejecución. En cualquier caso, la decisión sobre la activación de la modificación contractual y sobre la distribución de su importe entre conceptos corresponde exclusivamente a SANDETEL como dirección del contrato.

La intensidad horaria asignada a cada programa, así como la activación del referido mecanismo de modificación, quedan, por tanto, en todo momento bajo criterio de SANDETEL en el marco de la dirección y ejecución del contrato.

4. Aclaración sobre la mejora ofertada en horas de mentoría:

La mejora ofertada por el adjudicatario en el subcriterio correspondiente (hasta 200 horas adicionales para alcanzar la máxima puntuación) puede tener por objeto incrementar la profundidad y calidad de la mentorización individual aportada a las startups participantes en el Programa de Aceleración, no necesariamente el número de startups participantes. El objetivo cuantitativo del ANS4 (120 startups, ajustable conforme al IR01) se mantiene como referencia con independencia de la mejora ofertada.

CONSULTA 14

Tenemos otra duda sobre los Pliegos del Proyecto Misión (Lote 2), en relación con la propuesta de equipo de trabajo (PCAP pág. 84/130).

En el apartado b) solicitan CVs en formato Europass del equipo propuesto (perfiles transversales y equipo de dirección de centros)

Nos pueden aclarar de la tabla de perfiles de la página 68/130, cuáles consideran transversales:

PERFIL/SERVICIO	CORRESPONDENCIA CON TARIFA INTERNA SANDETEL	CODIGO TARIFA SDT	TARIFA (SIN IVA)	UNIDADES ESTIMADAS MAXIMAS	TOTAL (SIN IVA)
JEFE DE PROYECTO	CONSULTOR ESPECIALIZADO	C-CONS-004	51,36 €	1.824,00	93.687,27 €
RESPONSABLE DE INNOVACIÓN ABIERTA	CONSULTOR ESPECIALIZADO	C-CONS-004	51,36 €	1.824,00	93.687,27 €
RESPONSABLE DE INVERSIÓN	CONSULTOR ESPECIALIZADO	C-CONS-004	51,36 €	1.824,00	93.687,27 €
DIRECTOR NODO AGROTECH	CONSULTOR ESPECIALIZADO	C-CONS-004	51,36 €	1.824,00	93.687,27 €
DIRECTOR NODO GAMING	CONSULTOR ESPECIALIZADO	C-CONS-004	51,36 €	1.824,00	93.687,27 €
DIRECTOR NODO LOGÍSTICA PORTUARIA	CONSULTOR ESPECIALIZADO	C-CONS-004	51,36 €	1.824,00	93.687,27 €
DIRECTOR NODO SMART MOBILITY	CONSULTOR ESPECIALIZADO	C-CONS-004	51,36 €	1.824,00	93.687,27 €
DIRECTOR NODO NUEVA VERTICAL	CONSULTOR ESPECIALIZADO	C-CONS-004	51,36 €	1.824,00	93.687,27 €
DIRECTOR NODO NUEVA VERTICAL	CONSULTOR ESPECIALIZADO	C-CONS-004	51,36 €	1.824,00	93.687,27 €
DIRECTOR NODO NUEVA VERTICAL	CONSULTOR ESPECIALIZADO	C-CONS-004	51,36 €	1.824,00	93.687,27 €
DIRECTOR NODO NUEVA VERTICAL	CONSULTOR ESPECIALIZADO	C-CONS-004	51,36 €	1.824,00	93.687,27 €
MENTORES Y CONSULTORES ESPECIALIZADOS	CONSULTOR ESPECIALIZADO	C-CONS-004	51,36 €	7.787,61	400.000,00 €
RESPONSABLE COMUNICACIÓN	TÉCNICO DE APOYO ESPECIALIZADO	C-CONS-007	38,16 €	1.824,00	69.598,41 €
RESPONSABLE DE ESPACIOS	TÉCNICO DE APOYO ESPECIALIZADO	C-CONS-007	38,16 €	1.824,00	69.598,41 €
COORDINADOR/A DE ACTUACIONES Y DE CONTENIDOS	CONTENT MANAGER SÉNIOR	C-COM-004	32,40 €	364,80	11.818,31 €
REDACTOR/A	REDACTOR ESPECIALIZADO	C-COM-017	34,56 €	912,00	31.520,33 €
COMMUNITY MANAGER	COMMUNITY MANAGER	C-COM-007	24,00 €	912,00	21.888,00 €
CONSULTOR/A EN MARKETING DIGITAL	CONSULTOR ESPECIALIZADO EN MARKETING DIGITAL	C-COM-022	32,00 €	912,00	29.184,00 €
TECNICO/A ESPECIALISTA EN WORDPRESS	TÉCNICO ESPECIALISTA EN WORDPRESS	C-COM-010	27,00 €	182,40	4.924,80 €
DISEÑADOR/A GRÁFICO	DISEÑADOR/A GRÁFICO	C-COM-014	24,00 €	364,80	8.755,20 €
MAQUETADOR/A WEB	MAQUETADOR/A WEB	C-COM-030	27,00 €	182,40	4.924,80 €
DIRECTOR/A CREATIVO/A	DIRECTOR DE ARTE	C-COM-011	38,40 €	182,40	7.003,56 €
FOTOGRAFO/A	FOTÓGRAFO/A	C-COM-026	32,00 €	182,40	5.836,80 €
CÁMARA	CÁMARA	C-COM-027	32,00 €	182,40	5.836,80 €
ESPECIALISTA EN EDICIÓN	EDITOR/PRODUCTOR/A DE AUDIO-VIDEO	C-COM-020	27,00 €	182,40	4.924,80 €
CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD EN MEDIOS ON LINE	INSERCIÓN DE PUBLICIDAD EN MEDIOS DIGITALES	S-COM-048	77,97 €	256,52	20.000,00 €
CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD EN MEDIOS OFF LINE	INSERCIÓN EN MEDIOS GENERALISTAS	S-COM-053	77,97 €	115,43	9.000,00 €
ORGANIZACIÓN DE EVENTOS	ORGANIZACIÓN DE EVENTO DE PROYECTOS ESPECIALES	S-COM-014	779,67 €	61,56	48.000,00 €
PRODUCCIÓN DE ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN	PRODUCCIÓN DE MATERIAL DE DIFUSIÓN	S-COM-057	77,97 €	641,30	50.000,00 €
MANTENIMIENTO INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA	DOTACIÓN DE EQUIPAMIENTO	S-AEINF-002	779,67 €	51,30	40.000,00 €
					1.873.374,43 €

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección <https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma> indicando el código de VERIFICACIÓN

27/03/2026
PAG. 68/130

MANUEL MARTIN SIVIANES
Pk2JmUuQAYt8Z3CTJX5FYNS542CRAB

) POR
CIÓN

RESPUESTA 14

En relación con la consulta formulada sobre la composición del equipo de trabajo cuyos CVs en formato Euro-pass deben aportarse en la oferta técnica del Lote 2 (apartado 8.A.b del Anexo I del PCAP, página 84), trasladamos las siguientes aclaraciones:

Conforme al apartado 4.4.1 del PPT, la composición del equipo mínimo del proyecto se estructura en dos niveles, ambos cubiertos por la obligación de aportar CV Europass:

a) Equipo transversal del proyecto (5 perfiles):

- Jefe/a de Proyecto
- Responsable de Innovación Abierta
- Responsable de Inversión
- Responsable de Comunicación
- Responsable de Espacios

b) Equipo de dirección de Centros Misión (4 perfiles):

- Director/a del Centro Misión – Agricultura (Agrotech)
- Director/a del Centro Misión – Videojuego y Creación de Contenidos Digitales (Gaming)
- Director/a del Centro Misión – Logística Portuaria (Puertos)
- Director/a del Centro Misión – Movilidad y Vehículo Inteligente (Smart Mobility)

El resto de perfiles no requieren la aportación de CV individual en formato Europass como parte de la oferta. No obstante, su identificación, descripción y experiencia deberán recogerse en la propuesta técnica conforme a lo previsto en la página 35 del PPT, siendo dicha información susceptible de valoración en el marco del sub-criterio 1 del juicio de valor.

CONSULTA 15

En relación al punto 9.2.1.b. sobre el “Compromiso de dedicación o adscripción de medios personales o materiales” que hace referencia al anexo I (punto 4.H.1.) y que es afirmativo, nos gustaría saber que declaración responsable habría que entregar ahora en fase de oferta, con qué contenido o si, sería suficiente con el DEUC en el cual ya se responde afirmativamente que se cumple con la solvencia.

RESPUESTA 15

En el sobre 1, solo el DEUC con la indicación global, la adscripción de medios será al adjudicatario propuesto.

Debido al gran número de respuestas atendidas no se publicaran nuevas actualizaciones del documento, salvo que las preguntas sean relevantes.

CONSULTA 16

Caso: Actualmente los centros misión tienen sus propios coordinadores, y en la propuesta se pide continuidad del proyecto. La idea es mantenerlos y por si acaso, tener unos "backup" preparados. **Pregunta:** ¿Debemos contactar a los coordinadores actuales para ver si están interesados en unirse a nuestra propuesta y asegurar la continuidad del negocio o necesitamos contactar a nuevos coordinadores para los centros, y escribir en la propuesta que vamos a priorizar los actuales coordinadores?

Caso: En la licitación, se refiere a los seguros de responsabilidad profesional con diferentes cantidades. **Pregunta:** ¿Cual seria la mejor cualificación del seguro, opciones adicionales, documentación fácil de presentar?

En apartado 4C (documento PCAP abierto servicios EXPT25_00158__detalles contrato) Si tenemos que entregar, todas las checked verificaciones, solo una o todas aunque no estén checked.

Caso: En la licitación parece importante la lista de mentores y de socios, actualmente tenemos una lista larga de expertos y partners. **Pregunta:** ¿Se debe proporcionar una lista de mentores con nombres y apellidos (o no por la ley de protección de datos y privacidad) con cartas de apoyo, y cartas de apoyo de los socios?

RESPUESTA 16

Con carácter previo: se recuerda al licitador que el documento de "Dudas y Aclaraciones" del expediente, accesible en el perfil del contratante, recoge quince consultas con sus correspondientes respuestas, en las que se abordan los principales criterios interpretativos aplicables al expediente. **Se recomienda su revisión detallada con carácter previo a la formulación de nuevas consultas.**

Pregunta 1 – Contacto con los coordinadores actuales de los Centros Misión:

El órgano de contratación no se pronuncia sobre la estrategia comercial o de captación de personal que cada licitador decida adoptar para la configuración de su equipo de trabajo. La oferta del licitador deberá ajustarse a los requisitos del equipo mínimo establecidos en el PPT (apartado 4.4.1) y del equipo cuyos CV en formato Europass deben aportarse (Respuesta Consulta 14 del documento de "Dudas y Aclaraciones" ya publicado), correspondiendo al licitador la decisión sobre la composición concreta de dicho equipo.

Pregunta 2 – Seguro de responsabilidad civil:

Los requisitos de solvencia económica y financiera, incluido el seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales, son los establecidos en el apartado 4 del Anexo I del PCAP, debiendo cumplirse en los términos allí previstos. El órgano de contratación no se pronuncia sobre la idoneidad de coberturas adicionales o sobre las opciones contractuales que el licitador suscriba con su entidad aseguradora más allá de los requisitos mínimos exigidos en el pliego.

Pregunta 3 – Aportación de listas de mentores y socios:

Conforme a lo establecido en el apartado 8.A.b del Anexo I del PCAP, la aportación de CV en formato Europass se limita al equipo transversal y al equipo de dirección de Centros Misión, conforme se ha aclarado en la Respuesta Consulta 14 del documento de "Dudas y Aclaraciones" ya publicado. No resulta exigible la aportación de CV individuales de mentores y consultores especializados, ni de cartas de apoyo de socios o terceros. Sin perjuicio de lo anterior, la identificación, descripción y experiencia de los profesionales previstos para cada tipología de acompañamiento deberá recogerse en la propuesta técnica conforme a lo previsto en la página 35 del PPT, en términos respetuosos con la normativa vigente en materia de protección de datos personales.

CONSULTA 17

Pregunta 1.

De acuerdo con lo indicado en el PCAP y en las aclaraciones publicadas, entendemos que el importe máximo que el órgano de contratación podría requerir al adjudicatario en relación con la partida "Mantenimiento de Infraestructura Tecnológica" estaría limitado al precio ofertado por el licitador para dicha partida.

¿Podrían confirmar expresamente que dicho importe constituye un límite máximo de ejecución, de modo que no pueda ser superado salvo acuerdo expreso entre las partes?

Pregunta 2.

En relación con lo establecido en la Memoria y el PCAP, donde se indica que el importe de esta partida se proratea mensualmente, solicitamos aclaración sobre el procedimiento de facturación aplicable:

¿De qué forma debe justificarse la facturación de este importe? En particular, ¿se realizará mediante la presentación de facturas por los gastos efectivamente incurridos (reparaciones, adquisiciones de equipamiento, etc.), o existe un sistema de facturación periódico independiente de dichos justificantes.

RESPUESTA 17

Pregunta 1 – Carácter limitativo de la partida "Mantenimiento de Infraestructura Tecnológica":

Esta consulta se encuentra ya respondida en el documento de "Dudas y Aclaraciones" del expediente (Respuesta Consulta 2), al que nos remitimos y cuya revisión detallada se recomienda con carácter previo a la formulación de nuevas consultas. Se confirma que el importe ofertado por el licitador para esta partida constituye el techo máximo de ejecución del servicio durante la vigencia del contrato, conforme al sistema general de contratación por unidades ejecutadas hasta presupuesto máximo previsto en el pliego, sin perjuicio de la posibilidad de acordar, previo acuerdo entre las partes y con cargo al presupuesto global del contrato, la dotación de infraestructura adicional en los términos previstos en la citada Respuesta Consulta 2.

Pregunta 2 – Procedimiento de facturación de la partida:

La facturación de la partida "Mantenimiento de Infraestructura Tecnológica" se realizará de forma periódica mensual por el importe ofertado prorrateado (12 mensualidades), como contraprestación por la disponibilidad continuada del servicio durante la vigencia del contrato, sin necesidad de aportar justificantes individualizados de las actuaciones de mantenimiento, reparación o reposición efectivamente realizadas en cada mes.

CONSULTA 18

En relación con la respuesta dada a la consulta 17, solicitamos una aclaración adicional sobre la gestión económica y operativa de la partida "Mantenimiento de Infraestructura Tecnológica".

Entendemos que el importe ofertado para dicha partida actúa como un límite máximo de ejecución. No obstante, queríamos confirmar cómo debe procederse en un escenario excepcional en el que se produzcan múltiples incidencias con el equipamiento que implique la sustitución o reparación de un volumen elevado de equipamiento (por ejemplo, varios portátiles), de manera que el coste asociado supere el importe máximo previsto para la partida.

En particular, agradeceríamos que se aclarase:

Si, una vez alcanzado el importe máximo ofertado, el adjudicatario quedaría exento de realizar actuaciones adicionales de mantenimiento o reposición hasta la aprobación de un acuerdo o ampliación económica específica.

Qué mecanismo contractual o procedimental está previsto para atender este tipo de situaciones extraordinarias no cubiertas por el importe inicialmente ofertado.

Cómo debe acreditarse la ejecución de esta partida, teniendo en cuenta que la facturación es periódica y no parece requerirse una justificación individualizada de cada actuación. En este sentido, agradeceríamos que se confirmase si resulta suficiente un informe global periódico de actuaciones realizadas o si existe algún otro mecanismo de seguimiento o validación previsto.

RESPUESTA 18

a) Actuaciones del adjudicatario una vez alcanzado el importe máximo ofertado:

El adjudicatario deberá prestar el servicio de mantenimiento de la infraestructura tecnológica existente en los Centros Misión actualmente operativos conforme a los estándares de calidad y diligencia debida exigidos por el pliego durante toda la vigencia del contrato, con el límite económico máximo del importe ofertado para esta partida. No procede una exención automática de las obligaciones de mantenimiento en caso de aproximarse o alcanzarse el importe máximo ofertado, debiendo el adjudicatario informar a la dirección del contrato con la antelación suficiente sobre la evolución de la ejecución de la partida y sobre cualquier incidencia que pudiera comprometer su correcta prestación.

b) Mecanismo contractual para situaciones extraordinarias:

Conforme a lo previsto en la Respuesta a la Consulta 2 ya publicada en el documento de "Dudas y Aclaraciones" del expediente, en el supuesto de que durante la ejecución del contrato se produzcan necesidades extraordinarias de dotación de infraestructura adicional en los Centros Misión actualmente operativos no cubiertas por la partida de Mantenimiento, dichas actuaciones podrán acordarse, previo acuerdo entre las partes, con cargo al presupuesto global del contrato, quedando su importe fuera del ofertado para el servicio "Mantenimiento Infraestructura Tecnológica".

c) Acreditación y mecanismo de seguimiento:

La facturación de la partida se realizará de forma periódica mensual por el importe ofertado, como contraprestación por la disponibilidad continuada del servicio, sin necesidad de aportar justificantes individualizados de cada actuación. No obstante, el adjudicatario deberá incluir en los informes mensuales de seguimiento previstos en el contrato un apartado específico relativo a la partida "Mantenimiento de Infraestructura Tecnológica", recogiendo de forma sistemática las actuaciones de mantenimiento, reparación o reposición realizadas en el periodo, los Centros afectados, los plazos de resolución y cualquier incidencia relevante. Este reporte permitirá a SANDETEL realizar el seguimiento técnico y operativo de la partida, sin perjuicio de la posibilidad de requerir documentación complementaria cuando resulte necesario para la verificación del adecuado cumplimiento del servicio.