

ACTA DE LA MESA DE CONTRACTACIÓ DEL SERVEI D'ASSESSORAMENT TÈCNIC I COMERCIAL PER PROMOCIONAR L'ACTIVITAT DE L'AEROPORT DE REUS. EXPEDIENT 53 PTDT/CD/15.-CONT

En data 22 de juny de 2015 es reuneix la Mesa de Contractació del procediment negociat amb publicitat del servei d'assessorament tècnic i comercial per promocionar l'Aeroport de Reus, per tal de procedir a l'acte de negociació.

Segons Decret de Presidència amb registre núm. 2-2015-223 els membres que formen part de la Mesa de Contractació són els següents:

- Sr. Benet Jané i Palau, que actua com a president de la Mesa.
- Sr. Octavi Bono i Gispert, director del Patronat de Turisme de la Diputació de Tarragona
- Sr. Francisco José Bueno Moro, cap de promoció del PTDT
- Sra. Carme Salvadó Giraltó, cap d'unitat d'Administració
- Sr. Manuel Peralta Cuadrado, cap de secció de la Unitat Gestora de Fiscalització, en substitució de l'Interventor de la Diputació de Tarragona.
- Sr. Manel Jardí Boquera, secretari-delegat del PTDT, que actua com a secretari de la Mesa.

El secretari-delegat explica que hem hagut d'efectuar una revisió d'ofici dels continguts del Plec de clàusules administratives particulars.

Per Decret de Presidència, amb data 12/05/2015 registrat amb el núm. 2-2015-181 es va aprovar l'expedient de contractació, mitjançant procediment negociat, sol·licitant ofertes a tres empreses o professionals com a mínim, del servei d'assessorament tècnic i comercial per promocionar l'activitat a l'aeroport de Reus. El director del Patronat va emetre informe per identificar els tres candidats als quals convidar.

Finalitzat el termini per presentar la documentació la senyora Mairead Dooley Byerne va renunciar per escrit a participar-hi i es van rebre les ofertes següents:

Marc Delgado Picart (Proposta A) i Salvador Montserrat Cruset (proposta B)

El responsable del contracte va verificar el contingut de la documentació aportada, es va emetre informe de valoració de les proposicions presentades d'acord amb els criteris de valoració sense identificar els titulars de les proposicions i es va convocar els licitadors a la fase de negociació.

En aquest moment i davant la necessitat d'efectuar una revisió d'ofici del contingut del Plec de clàusules administratives, en data 5 de juny de 2015 el responsable del contracte va resoldre suspendre els actes de negociació als que s'havia convidat als licitadors en data 8 de juny.

L'apartat 10 de la disposició addicional segona del Text Refós de la Llei de contractes del sector públic aprovat pel Reial Decret legislatiu 3/2011, de 14 de novembre, estableix la composició de la Mesa de Contractació. Així mateix, l'article 320 del RDL 3/2011, estableix que l'òrgan de contractació serà assistit per la Mesa de Contractació que serà l'òrgan competent per a la valoració de les ofertes, que en aquest procediment, per raó de la quantia, s'havia d'haver constituït.

No obstant això, el fet que l'obertura fos en un acte no públic, garanteix la reserva que requereix aquest procediment, ja que per la seva singularitat exigeix que no es faciliti informació que pugui donar avantatge a determinats licitadors (art. 178 del TRLCSP). Així mateix, el fet que no s'hagi arribat a la fase de negociació per haver-se declarat la suspensió, no ha generat per cap dels licitadors una situació discriminatòria i tots han rebut el mateix tracte.

És per això que per Decret de Presidència de data 10/06/2015 amb núm. de registre 2-2015-223 s'aixeca la suspensió dels actes de negociació, es nomena la Mesa de Contractació i es convoca als seus membres per exercir les funcions previstes en el RDL3/2011, de 14 de novembre i les específiques previstes al Plec de clàusules administratives particulars.

Els membres de la Mesa de Contractació en resten assabentats i es procedeix a valorar les proposicions presentades.

Davant les circumstàncies exposades i que el director ja havia fet l'anàlisi de les proposicions, el secretari-delegat exposa que es pot partir d'aquesta com a punt de partida i després de la negociació un cop defensades cadascuna d'elles, la Mesa determinarà.

El director recorda als membres de la Mesa que aquesta contractació és fruit del conveni de cooperació per a la promoció econòmica, empresarial i turística de les comarques tarragonines com a destí turístic i en especial de l'aeroport de Reus i que els fons també provenen d'aquest conveni, és a dir, que no són exclusivament recursos del PTDT, sinó de tots els implicats en aquesta promoció. No és una tasca exclusiva del Patronat, malgrat que nosaltres fem la contractació, són els instruments externalitzats els que donen aquesta actitud proactiva a aquesta necessitat que en qualsevol cas no es podria assumir pel personal del Patronat.

Seguidament s'inicia l'estudi de les proposicions:

SOBRE A

Ambdós han aportat la documentació sol·licitada i la declaració responsable on s'indica que compleixen amb les condicions establertes per ser adjudicataris del contracte, segons el model que consta a l'annex 2 del Plec de clàusules administratives particulars. Malgrat això, s'observa que la documentació presentada pel senyor Salvador Montserrat no està signada i

manca l'original del document nacional d'identitat o una fotocòpia legalitzada per Notari o confrontada per funcionari de la Diputació, per la qual cosa haurà d'esmenar aquesta circumstància en 48 hores.

SOBRE B

Aplicats els criteris de valoració recollits en l'apartat i) del Quadre de Característiques del Contracte que consta a l'annex 1 del Plec de clàusules administratives particulars, el resultat de les 2 ofertes acceptades és el següent:

A) Criteris sotmesos a regles aritmètiques:

Proposta econòmica

Marc Delgado Picart (proposta A): 40 punts

Salvador Montserrat Cruset (proposta B) : 39,99 punts

B) Criteris sotmesos a judicis de valor:

Pla d'Accions

PROPOSTA A

Es proposa un Pla d'Accions concretes a fer:

1. Mantenir les companyies que actualment operen a l'aeroport de Reus
2. Atraure operacions des de mercats consolidats a la Costa Daurada: fa una explicació per països i dins d'aquests analitza les empreses amb les quals s'hauria d'intentar negociar i n'explica el motiu.
3. Construir relacions amb touroperadors en mercats d'interès per a la Costa Daurada. També fa un desglossament per països, anomena els touroperadors i n'explica el motiu.
4. Estudiar la possibilitat que una companyia de baix cost pugui operar des d'un mercat d'interès per a la Costa Daurada.
5. Rutes ètniques: explica les dues opcions de rutes ètniques.

Resumint, fa una disgregació del mercat, l'analitza i proposa les companyies amb les quals actuaria.

PROPOSTA B

Pel que fa a la proposta B fa una petita anàlisi de la situació actual de l'aeroport de Reus i l'afectació que té en aquest l'aeroport de Barcelona. Proposa incidir sobre les empreses regionals o start-up que operin amb avions de capacitat inferior, amb una configuració de seients més baixa, que dona una menor rendibilitat però un menor risc.

Només fa esmena a dos mercats, no hi ha cap dada relativa a empreses amb les quals s'hauria de treballar. L'anàlisi és molt simplificada i reduïda.

Metodologia de seguiment i control

PROPOSTA A

- Mantenir un contacte permanent amb les companyies i si cal de forma presencial i personal a les oficines de la companyia i desplaçar-se a qualsevol país.
- Preparar propostes per a companyies amb les quals no s'hagi tingut mai contacte.
- Participar al major esdeveniment de planificació de rutes europees, Routes Europe
- Participar a fires on es pugui mantenir contactes amb touroperadors i companyies aèries.
- Planteja un mínim d'una reunió mensual amb el PTDT per fer-ne el seguiment i un contacte permanent via e-mail o telefònic.

Planteja un quadre de comandament que inclou els següents elements:

- Objectiu específic del pla d'acció
- Els resultats que s'esperen
- Els indicadors dels resultats
- Activitats que s'estan duent a terme
- Costos i temps reals previstos per a l'execució del pla
- Rang d'alerta sobre les desviacions.

La proposta A suggereix introduir els canvis necessaris en el Pla d'Acció en funció del quadre de comandaments en funció de les necessitats i segons els resultats obtinguts sempre que es pugui fer amb l'assignació de recursos existents.

PROPOSTA B

Pel que fa a la proposta B planteja un contacte reiteratiu amb els contactes que pugui disposar la consultoria i els que s'aconsegueixin amb la participació al Routes Europe i altres fires. Proposa un contacte amb el Patronat via e-mail o telefònic;

Pla de revisió i millora

PROPOSTA A

La proposta A planteja un mecanisme de control molt racional agafant com a referència el Cicle Deming basat en el cicle continuat de planificar, executar, verificar i actuar.

PROPOSTA B

La proposta B proposa mantenir una reunió mensual amb els responsables del PTDT a fi de comentar les accions realitzades i consensuar les accions a executar el mes següent i a mig termini.

Proposa l'organització de les Jornades "Jornades Aeroports Regionals", com a marc de reunió entre representants del sector turístic, AENA, responsables polítics i companyies aèries espanyoles i europees per impulsar la promoció de l'aeroport de Reus.

Aplicats els criteris anteriors en resulta la puntuació següent:

Criteris de valoració	Marc Delgado Picart (proposta A)	Salvador Montserrat Cruset (proposta B)
Proposta econòmica (fins a 40 punts)	40	39,99
Pla d'Accions (fins a 20 punts)	17	10
Metodologia de seguiment i control (fins a 20 punts)	15	10
Pla de revisió i millora (fins a 20 punts)	15	7
Total...	87	67

A les 10.10 h, prèvia convocatòria dels licitadors convidats que han presentat proposicions, s'inicia el procés de negociació amb el senyor Marc Delgado Picart.

El Sr. Delgado explica la complexitat de la gestió d'AENA. AENA gestiona de forma centralitzada des de Madrid 47 aeroports, amb una única estratègia comercial per tots ells. A Europa cada aeroport té un equip comercial que actua en consonància amb les seves característiques, peculiaritats i necessitats. L'única forma de poder incidir seria tenint la gestió individualitzada, però de moment tots sabem que això no és possible.

- Cal tractar bé les companyies que operen perquè no marxin, però les fluctuacions són inevitables, tant pel que fa al possibles creixements com decreixements.
- Cal atraure companyies que facin vols regular des dels nostres mercats prioritaris; activitat charter amb els TTOO que treballen amb la Costa Daurada
- Intentar recuperar algunes rutes operades per Ryanair i que sabem que funcionaven molt bé com ara Eindhoven i intentar comercialitzar-ne altres que creiem que funcionarien com ara Amsterdam
- Estar alerta de qualsevol manifestació d'interès que s'hagi detectat en qualsevol mercat emergent o TTOO per incidir-hi amb totes les eines

possibles. Un cas recent és la ruta Reus – Oporto, que encara que només siguin 6 setmanes ajuda al desenvolupament de l'activitat a l'aeroport i aquest fet pot comportar més activitat.

- Intentar recuperar l'activitat d'Hotelplan al Pueblo El Dorado Playa que havien tingut un vol regular.
- Rutes ètniques per mantenir activitat durant tot l'any i mantenir l'aeroport en activitat. Quan ell treballava a Ryanair la ruta a Nador va tenir uns bons resultats, cal tenir en compte que a la província hi ha 40.000 residents marroquins. Mirar de nou una ruta amb Romania que en el seu moment també va funcionar molt bé.

El Sr. Bono pregunta quina creu que hauria de ser l'estratègia amb Ryanair per recuperar el tràfic que havíem tingut. El senyor Delgado explica que la política pels propers 2-3 anys de Ryanair és créixer en aeroports grans, però mantenir l'activitat en els aeroports regionals. En 5 – 6 anys rebrà 200 avions nous i és en aquest moment quan tenim possibilitats de recuperar rutes com Liverpool, Manchester, però tornar a tenir seu a Reus, ho veu factible.

El director li pregunta quin percentatge d'esforç, dedicació i energia creu que s'ha d'emprar en cada acció.

El Sr. Delgado creu que el 50% dels esforços han d'anar dirigits a intentar atraure noves companyies; el 40% a mantenir la relació amb les companyies que ja operen a l'aeroport de Reus i el 10% restant a les rutes ètniques, que malgrat que no aporten gaires beneficis econòmics ajuden a mantenir l'activitat a l'aeroport. La imatge que es dona d'un aeroport on durant una època de l'any no hi ha cap vol és desoladora. A més, les empreses de handling, si hi ha activitat poden tenir millors preus.

El Sr. Bono pregunta quines són les rutes que no existeixen però hi haurien de ser. El senyor Delgado diu que Liverpool, que aquesta ruta tenia fa 8 anys 120.000 passatgers (anada i tornada) operada per diverses companyies.

El Sr. Bueno pregunta a què es degut això i el senyor Delgado respon a que hi ha un altre aeroport molt a prop, el de Manchester.

El director pregunta el motiu pel qual ha desaparegut la ruta a Nador. El senyor Delgado respon que durant 2 anys Reus va ser base de la companyia, i des d'aquest volava a qualsevol destinació, però l'avió tornava a dormir a Reus. Ara al no ser base han de fer el que tècnicament en diuen una W, i això a les empreses no els agrada perquè si tenen problemes tècnics en un aeroport que no és base els surt molt car reparar-los.

El senyor Delgado diu que altres rutes que s'haurien de recuperar són Amsterdam i Moscú (ara operades per TTOO) però creu que amb vols regulars també funcionarien. I per últim París.

El director li pregunta de quina forma i amb quina freqüència farà les tasques de seguiment i control. El senyor Delgado diu que mensualment o

amb la freqüència que es consideri més adient. El seu plantejament és tenir un contacte regular via telèfon i mail i visitar-los 2 o 3 vegades a l'any per fer un seguiment de l'estratègia i de les vendes. Així mateix participarà en les fires més importants del sector per establir nous contactes.

El senyor Peralta pregunta si té alguna estratègia prevista davant possibles canvis que es pugui incloure com a millora. El senyor Delgado diu que és bàsica la flexibilitat i la capacitat de reacció, ser capaços d'oferir una contra-proposta en un termini molt curt.

El senyor Bueno pregunta si hi ha coordinació amb l'equip comercial de l'aeroport i si té el seu suport. El senyor Delgado respon que només en part. Es tracta com ja ha comentat abans d'un equip de promoció dels 47 aeroports que gestiona AENA. Comenta que la direcció de l'aeroport sempre està avesada a la col·laboració, però que amb l'equip comercial no sempre és així. Explica que quan AENA fa una presentació dels aeroports no inclou les tarifes aeroportuàries que és el factor més important. L'única fórmula efectiva de fer obrir els ulls a les companyies és mitjançant una comparativa de costos entre l'aeroport de Barcelona i el de Reus.

El senyor Delgado explica que hores d'ara quan les companyies ja estan tancant la programació del 2016, nosaltres a l'aeroport de Reus, encara no sabem què podrem oferir. La naturalesa de la personalitat jurídica de l'aeroport i la visió de xarxa fan molt difícil la negociació. S'ha d'intentar aprofitar la disponibilitat de la direcció de l'aeroport perquè és l'única eina útil i efectiva.

El secretari-delegat demana que expliqui com s'organitza la feina. El senyor Delgado diu que el mes d'agost et veus obligat a baixar el ritme i aprofitar per fer vacances perquè no hi ha activitat. Que la seva disponibilitat és pràcticament total 7/365, que només demana poder-se reservar unes 5 hores a la setmana per poder desenvolupar altres activitats puntuals, però que no agafarà cap tasca que li suposi una dedicació superior.

A les 11.05 h. s'acaba la negociació amb el senyor Marc Delgado i a les 11.30 h s'inicia el mateix procés amb l'altre licitador, el senyor Salvador Montserrat Cruset, que en primer lloc esmena els defectes de forma detectats.

El Sr. Montserrat fa una introducció de la seva visió del mercat. Per a ell hi ha 1 aeroport principal, el de Barcelona i 2 de secundaris, el de Reus i el de Costa Brava – Girona, per a ell el de Lleida no compta. Barcelona tenia buida la T2, amb l'arribada de Ryanair soluciona aquest problema. Barcelona xucla tot el que pot dels altres aeroports, no podem dir que el que queda sigui residual, però resulta molt més difícil de captar. Cal per tant picar pedra, incentivar. El model d'AENA va en detriment dels aeroports petits, i aquest és un tema cabdal. La feina que fem nosaltres l'hauria de fer AENA, que disposa d'un únic departament comercial centralitzat que tracta tots els aeroports sota el mateix criteri. El lògic quan vas a negociar amb una companyia seria poder oferir incentius, i això amb la política d'AENA és impossible. Negociem sense tenir cap poder de decisió i l'única manera de

poder fer rebaixes és si aquestes són assumides pel territori. Això fa difícil també la negociació amb grans companyies.

Cal per tant, buscar companyies que disposin d'avions més petits, d'entre 80 i 120 places, el que en el sector s'anomena avions regionals. Intentar vendre online i col·laborar amb petits TTOO especialitzats. De grans Touroperadors no en queden gaires; l'operació charter exprimeix els hotelers i els queden marges ridículs; tot i així no es poden deixar perdre, sinó el territori és mort.

El director li pregunta si no creu que aquest és un enfoc molt tancat i limitat. El senyor Montserrat contesta que no s'ha d'abandonar el que existeix, però s'ha de ser realista. Empreses com Easyjet o Norwegian no vindran, estan en plena expansió, la qual cosa significa que aniran a Barcelona que és on troben la gran demanda. Cal mantenir el que tenim, intentar que Ryanair ofereixin 3-4 vols més al llarg de l'any i buscar aquestes companyies regionals.

Explica que a França aquest sistema funciona molt bé, és un complement, dones un plus a un sector en una època de l'any on l'activitat és baixa.

El senyor Bono demana si pot donar més detall de les companyies star up. El senyor Montserrat explica que es tracta de companyies de recent creació que disposen d'avions petits, d'unes 50-60 places i que busquen rutes on no hi operen les grans companyies.

El senyor Bono li demana que expliqui què pensa de les rutes ètniques. El senyor Montserrat comenta que el territori no hi guanya res, que els beneficiats són la companyia i l'aeroport. Els dos mercats ètnics més importants en el nostre territori són el Marroc i Rumania, tot i que amb una idiosincràsia molt diferent.

El director demana quines creu que són les 3 destinacions amb una potencialitat més alta. El senyor Montserrat contesta que sens dubte el Regne Unit, sobretot mitjançant l'aeroport de Gatwick que és el més a prop de la city. L'altre mercat fonamental sobretot a l'hivern és el danès. Per últim el rus. Explica que quasi tots són avions grans que aterren a Barcelona i després distribueixen els turistes en autobús a diferents destinacions. Les grans companyies tenen convenis amb les petroleres, però quan utilitzen aeroports petits el preu del Kerosé s'encareix. És cert que els aeroports petits tenen taxes més econòmiques, però tenen un sobrecost en altres serveis.

El director pregunta quina és l'estratègia prevista per fer el seguiment i control. El senyor Montserrat voldria organitzar unes jornades d'aeroports regionals. Recorda que tots els aeroports, si no són grans Hubs, són regionals. Posa com exemple que fins i tot Palma de Mallorca amb 25 milions de passatgers és un aeroport regional. El 99% dels aeroports Europeus són "privats", desregularitzats. La competència entre aeroports és

un benefici per les companyies aèries. Amb les jornades s'intentaria concienciar el territori del beneficiós que seria per l'economia de la zona poder gestionar l'aeroport. Seria un lloc de trobada on:

- a) Espai de trobada de totes les companyies
- b) Confluirien diferents actors: les autonomies, la catalana i d'altres, gestors aeroportuaris, gestors de trànsit aeri, handlings, etc
- c) Espai de trobada del sector turístic.

Es tracta de trobades molt properes ja que els tens a tots reunits en un mateix espai i els pots atendre, ensenyar les instal·lacions de l'aeroport, el territori, etc. El cost no està previst en el contracte, seria un import a part i a càrrec del promotor. Quan ell les ha organitzat el cost per inscrit ha estat de 300 € tot i que es buscaven sponsors.

El senyor Montserrat fa un petit incís per comentar que segons el seu punt de vista hi ha dos aeroports que suposen una amenaça considerable, el de Perpinyà respecte a Girona i el de Castelló pel que fa a Costa Daurada, ja que ambdós estan gestionats pel sector privat.

Pel que fa a les qüestions organitzatives el senyor Montserrat diu que té una disponibilitat total ja que està jubilat.

Els membres de la Mesa de Contractació coincideixen en el fet que cap dels licitadors ha fet una exposició que suposi un canvi notable en la proposició presentada. Així mateix coincideixen en què no veuen com un element central de l'estratègia intentar sortir del corrent actual.

Pel que fa a la proposta del senyor Montserrat d'organitzar unes jornades sota una formulació pròpia, tampoc es considera que sigui l'eina més adient, té molt més sentit intentar captar un ROUTES o un CONNECT que gaudeixen d'un alt prestigi i són mundialment coneguts. El director explica que fa uns anys es va intentar, però tant els requisits com el cost estaven fora del nostre abast.

Acabada la fase de negociació i un cop oferta a cada licitador la possibilitat de defensar, precisar i millorar la seva proposició, la Mesa de Contractació es reitera en la puntuació establerta abans de la negociació i que és la següent:

Criteris de valoració	Marc Delgado Picart (proposta A)	Salvador Montserrat Cruzet (proposata B)
Proposta econòmica (fins a 40 punts)	40	39,99
Pla d'Accions (fins a 20 punts)	17	10

Metodologia de seguiment i control (fins a 20 punts)	15	10
Pla de revisió i millora (fins a 20 punts)	15	7
Total...	87	67

Tarragona, 22 de juny de 2015

Benet Jané Palau

President del Patronat de Turisme
Diputació de Tarragona

Octavi Bono i Gispert

Director del Patronat de Turisme
Diputació de Tarragona

Francisco José Bueno Moro

Cap de Promoció
Patronat de Turisme
Diputació de Tarragona

Manuel Peralta Cuadrado

Cap de Secció de la Unitat
Gestora de Fiscalització
Diputació de Tarragona

Manel Jardí Boquera

Secretari-delegat
Patronat de Turisme
Diputació de Tarragona

Carme Salvadó Giraltó

Cap d'unitat d'Administració
Patronat de Turisme
Diputació de Tarragona