

Acta de la reunión-visita de la licitación servicios de asistencia técnica para la implantación de un plan de promoción comercial en Izki golf

Siendo las quince horas y 10 minutos del día 3 de marzo de 2016, en la sala Izkialde del Edificio Social del Campo de Golf de Urturi, se celebra la reunión para aclarar dudas de los licitadores previstas en el Pliego de condiciones.

La Mesa está formada por:

D. Julio Guinea Martín, Consejero-delegado.

D. Joaquín Erviti, Jefe de servicio del departamento de intervención de la Diputación Foral de Álava.

D. Jon Ander Sánchez, Director de golf.

A dicho acto asisten representantes de las empresas No problem!, Gura Market in, Jgolf 18.0, Burman comunicación, Sormen creativos, Dinamiza, Akimu y Añua espectáculos.

El Consejero-delegado expone brevemente el Plan de promoción de Izki golf y Montaña Alavesa, exponiendo los antecedentes acontecidos en el campo de golf, así como la situación actual, los objetivos definidos en el Plan de promoción, la gestión de los últimos años, el plan de trabajo y los criterios de valoración.

D. Julio Guinea reitera la idea de que ve imprescindible una asistencia técnica capaz de incorporarse al equipo directivo de Naturgolf, con dedicación suficiente para la definición e implantación del plan de promoción. Solicita a los ofertantes que sus planteamientos metodológicos sean claros, buscando más la coherencia del marketing mix y la capacidad de trabajar en colaboración con el equipo directivo que la aportación de ideas sofisticadas, complejas y de difícil asimilación por el conjunto del equipo.

Burman comunicación abre el turno de preguntas, tratando de aclarar si la contratación se va a realizar a una única empresa, o se van a contratar separadamente los diferentes servicios previstos y valorados en el plan de trabajo. Se responde que se contratará todo a una única empresa, reservándose la propiedad, tal como se indica en los pliegos, la posibilidad de liquidar el contrato si los servicios no se consideran satisfactorios al finalizar cada una de las fases. El objetivo pretendido por Naturgolf con la valoración de las fases es solamente facilitar la resolución de posibles conflictos de valoración en caso de interrumpir el servicio.

Jgolf 18.0 pide aclaraciones sobre la subcontratación descrita como negativa en el Pliego. Se le aclara que la subcontratación de labores de consultoría no estará permitida.

Gura Market in! pregunta si en la memoria técnica hay que especificar las acciones vinculadas al presupuesto complementario destinado para "promoción y comunicación" como por ejemplo web, soportes básicos. Se le indica que esta descripción es optativa y recomendable, si el consultor aprecia que puede ayudarlo a concretar mejor su propuesta metodológica y mostrar la calidad de sus capacidades para realizar aportaciones al respecto. En todo caso, la asignación del presupuesto complementario, en la práctica, será una decisión conjunta del equipo directivo, a propuesta del consultor, a medida que se vayan tomando las decisiones propias del desarrollo del servicio objeto de licitación.

Relacionado con este tema, se crea un pequeño debate, sobre la existencia de actividades que podrían ser cubiertas tanto por el presupuesto de consultoría como por el presupuesto complementario. El consejero-delegado aclara que, efectivamente, podría darse esta indefinición con algunas actividades que en la práctica son ocasionalmente desarrolladas por consultores, tales como el diseño del website o de ciertos elementos de comunicación. Sin embargo aclara que el presupuesto de consultoría, objeto del presente concurso, es solamente para servicios de consultoría en el sentido generalmente admitido del término y no debe incluir otro tipo de elementos, tales como la producción física de material publicitario o promocional.

No habiendo más preguntas, D. Joaquín Erviti realiza una aclaración sobre el correcto contenido de los diferentes sobres a presentar, remarcando que en el sobre C "Requisitos técnicos" no deben aparecer datos económicos vinculados a la realización del trabajo objeto de licitación (que únicamente deberán presentarse en el sobre A), pues se invalidaría la oferta. Es admisible, no obstante, la inclusión en la propuesta técnica de otros análisis económicos que no estén relacionados directamente con la oferta económica de la licitación como, por ejemplo, propuestas orientativas para la distribución del presupuesto complementario de promoción.

D. Jon Ander Sánchez expone el calendario previsto de la licitación, siendo el 23 de marzo a las 14h. la fecha de finalización de presentaciones de documentación, previendo abrir los sobres "B" el mismo 23 de marzo, los sobres "C" el día 29 de marzo (previa notificación por e-mail a los licitadores) y los sobres "A" a mediados de abril (previa notificación por e-mail a los licitadores), para firmar el contrato y ejecutarlo hacia primeros de mayo.

Se acuerda mandar la presentación power point realizada a los licitadores, así como las preguntas y respuestas efectuadas con anterioridad a la reunión por correo electrónico.

Y no habiendo más asuntos que tratar, a las dieciseis horas del día y lugar arriba indicados, se levanta la reunión, ofreciendo a las empresas la visita guiada del campo de golf y sus instalaciones.