



MINISTERIO
DE DEFENSA

EJERCITO DEL AIRE
BASE AÉREA DE TORREJÓN
SECCION ECONÓMICO
ADMINISTRATIVA 022

CSV: 203001fcKUdlisrL2N8nucphTXrCbYfzmE= - <http://sede.defensa.gob.es>

FIRMA ELECTRÓNICA MINISDEF-EC-WFG-PKI
Apellidos y Nombre: YANIEZ RODRIGUEZ, IGNACIO
Cargo: EL TENIENTE CORONEL JEFE DE LA SEA 22
Fecha: 07/07/2024 11:27

Memoria de Criterios de Adjudicación en los contratos del Sector Público



1. DATOS GENERALES DEL CONTRATO

TÍTULO DEL EXPEDIENTE	2024/EA22/00001026E SUMINISTRO DE SISTEMAS ELÉCTRICOS PARA PLATAFORMAS DE AEROEVACUACIÓN MÉDICA
OBJETO DEL CONTRATO	SUMINISTRO DE SISTEMAS ELÉCTRICOS PARA PLATAFORMAS DE AEROEVACUACIÓN MÉDICA
PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN (PBL)	40.000,00 €

2. CRITERIO RELACIONADO CON EL COSTE

2.1. PRECIO (Puntuación Máxima: 80 puntos)

DESCRIPCIÓN DEL CRITERIO	<p>Media ponderada (de un artículo o listado de artículos).</p> <p>Para el cálculo del criterio precio se multiplicará el precio ofertado para cada artículo con la ponderación asignada. En el caso de existir un único artículo en el lote o expediente correspondiente la ponderación será del 100%; en caso contrario se atenderá al porcentaje de ponderación que para cada artículo se establezcan en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.</p>
FÓRMULA UTILIZADA PARA SU PUNTUACIÓN	$\text{Puntuación oferta } i = P^1 \left(1 - \left(\frac{\text{precio oferta POND } i - \text{oferta más barata POND}}{\text{Precio Oferta Máx. POND}} \right) \right)$ <p>i = empresa valorada.</p> <p>Puntuación oferta i = La puntuación de este criterio, que podrá ser como máximo de 80 puntos.</p> <p>P1 = Puntuación Máxima asignada al criterio, que será 80.</p> <p>Precio Oferta POND i = Precio ofertado Ponderado de cada licitador obtenido de multiplicar la oferta de cada artículo del lote por su coeficiente de ponderación.</p> <p>Oferta más barata POND = El Precio Oferta POND mínimo de todos los licitadores</p> <p>Precio Oferta Máx. POND = El Precio Oferta POND máximo de todos los licitadores</p> <p>Para el cálculo de la formula anterior, se definen los siguientes conceptos:</p> <p>PMLU = Precio Máximo de Licitación unitario para cada artículo</p> <p>PMLU POND = Precio Máximo de Licitación unitario Ponderado para cada lote obtenido de multiplicar el PMLT de cada artículo del lote por su coeficiente de ponderación</p> <p>☑ La oferta se realizará SIN IVA y con dos decimales, no admitiéndose importes con más de dos decimales.</p>



	<p>☑ En el caso de no aplicar criterio ponderado, este coeficiente será el 100%.</p> <p>☑ Los Precios Máximos de licitación unitarios (PMLU) vienen definidos en el Anexo III Modelo de Proposición Económica. Cualquier oferta presentada por encima de este precio quedara automáticamente excluida.</p>
COMPORTAMIENTO DE LA FÓRMULA	La fórmula tiene una función lineal.
MOTIVACIÓN DE LA ELECCIÓN	<p>La fórmula elegida comprara las ofertas presentada entre sí, sin comparar el descuento realizado respecto el precio máximo de licitación, y su elección se justifica por los siguientes motivos:</p> <ol style="list-style-type: none">1. La importancia de la competencia que opera entre las empresas destinadas a la fabricación y suministros de material de vestuario. Se trata de un sector industrial donde existen una amplia pluralidad de empresas, por lo que en las licitaciones suelen concurrir numerosas ofertas. Esto implica la existencia de varias ofertas que se compran entre sí, asignando una mayor puntuación a la oferta más barata (en términos ponderados).2. La fórmula aplicada no dispersa en exceso las puntuaciones asignadas, sino que las agrupa realizando una asignación de puntuaciones sin que exista una amplia banda de puntuación. Con esta reducción de la banda de puntuación, se pretende conseguir que el criterio del precio no se transforme en el único determinante para la adjudicación, de manera que el resto de puntuación asignada a los otros criterios actúe de manera real. Con ello se consigue dar importancia a la puntuación de los criterios sometidos a juicio de valor y al resto de criterios cuantificables automáticamente, y por lo tanto seleccionar al adjudicatario en función del criterio: mejor calidad-precio.3. La aplicación de otras fórmulas implica el establecimiento de un Valor de Referencia. El presente expediente tiene por objeto la adquisición de material de vestuario, en cuyo mercado influyen numerosos factores, por lo que resulta difícil establecer un valor que actúe referencia para la comparación de las ofertas (la situación del mercado posee una alta variabilidad, por lo que el establecimiento de un Valor de Referencia en función de una serie de causas puede resultar inoperante). Se estima más adecuado que la competencia de los licitadores actúe como factor de equilibrio.
REFERENCIA DE PUNTUACIÓN	La referencia de la puntuación se efectúa sobre varios elementos: (i) el precio ofertado por la empresa valorada, (ii) la oferta económicamente más ventajosa que sea válidamente presentada y (iii) la oferta económica menos ventajosa.
CRECIMIENTO	Las ofertas reciben más puntuación cuanto mayor es el descuento ofertado respecto al resto de ofertas presentadas.
LÍMITE DE SATURACIÓN	<p>No existe límite de saturación. No existe un precio a partir del cual no se obtiene mayor puntuación.</p> <p>En una concurrencia de licitadores, un precio inferior implicará, en todo caso, una puntuación mayor. Solo en el supuesto de un único licitador, la disminución en el precio no implica variación en la puntuación.</p> <p>Se estima una alta probabilidad de concurrencia de una pluralidad de licitadores.</p>



OFERTA PEOR Puntuada	La oferta peor puntuada será la oferta más elevada de entre las ofertas presentadas, aquella que represente un menor porcentaje de descuento sobre el resto de ofertas presentadas.
Puntuación mínima	<p>La puntuación mínima posible no será en ningún caso 0 puntos. La fórmula seleccionada no otorga 0 puntos a la oferta más cara (de entre las presentadas) sino que distribuye la banda de puntuación en función del descuento efectuada en comparación con la oferta económicamente más ventajosa.</p> <p>Pese a realizar una oferta idéntica al precio máximo de licitación, sin representar ningún descuento, la oferta recibirá una puntuación que no será 0.</p>
OFERTA MEJOR Puntuada	<p>La oferta que obtendría la mejor puntuación será aquella más barata de entre las presentadas y que represente un mayor porcentaje de rebaja.</p> <p>En la fórmula utilizada no existe Valor de Referencia.</p>
Puntuación máxima	La puntuación máxima posible será igual al número máximo de puntos asignado al criterio precio.
BANDA DE Puntuación	<p>La diferencia entre la puntuación que obtendría la mejor oferta esperable y la mínima puntuación posible es aproximadamente un 25/45% de la puntuación asignada al criterio precio. Este porcentaje se deriva de: (i) el precio máximo de licitación se encuentra debidamente ajustado al mercado (ii) se estima la concurrencia de ofertas que rebajen el precio máximo de licitación en un porcentaje desde el 10 hasta el 30 por ciento del valor estimado.</p> <p>De la aplicación de la fórmula seleccionada se produce una reducción en la amplitud de la banda de puntuación. La dispersión que existe entre las puntuaciones asignadas será reducida.</p>
Ponderación del criterio económico	<p>Para el cálculo del criterio precio:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Se multiplicará el precio ofertado para cada artículo con la ponderación asignada2. Se realizará un sumatorio de los valores ponderados resultantes.3. El sumatorio de cada oferta ponderada se compara con la oferta económicamente más ventajosa y con la oferta menos ventajosa (ambas ponderadas). <p>En el caso de existir una pluralidad de artículos; el valor ponderado asignado a cada artículo se asigna en función de dos elementos: (i) la importancia cuantitativa del artículo, a mayor precio o mayor unidades estimadas de adquisición, mayor porcentaje de ponderación; (ii) la importancia cualitativa del artículo la cual dependerá de diversos factores tales como: la necesidad o urgencia del suministro, complejidad de fabricación o distribución, o la especialidad o singularidad del artículo.</p>
BANDA DE Puntuación (ponderada)	No existe una banda de puntuación ponderada.
Valor económico del punto	<p>La estimación del esfuerzo económico para la consecución de un punto por el presente criterio económico resulta de difícil previsión, debido a que la asignación de puntos se efectúa sobre la comparación de las ofertas entre sí y su descuento efectuado.</p> <p>En el momento de elaboración de la presente memoria se desconoce el número concreto de empresas y las ofertas que puedan presentar.</p>

CSV: 203001fcKUDlslrL2N8nucphTXrCbYfzmE= - http://sede.defensa.gob.es



MINISTERIO
DE DEFENSA

EJERCITO DEL AIRE
BASE AÉREA DE TORREJÓN
SECCION ECONOMICO
ADMINISTRATIVA 022

CSV: 203001fcKUdlisrL2N8nucphTXrCbYfzmE= - <http://sede.defensa.gob.es>



3 CRITERIOS RELACIONADOS CON OTROS VALORES OBJETIVOS DISTINTOS DEL COSTE.

3.1 AMPLIACIÓN DE GARANTÍA TÉCNICA (Puntuación Máxima: 20 puntos)

DESCRIPCIÓN DEL CRITERIO	Ampliación de garantía técnica.																														
VINCULACIÓN Y VALOR APORTADO AL OBJETO DEL CONTRATO	<p>De acuerdo con la cláusula 7 del PPT, el plazo de garantía técnica mínimo exigido de todos los productos descritos en la Anexo A del mismo Pliego, será de 12 meses. Dicho plazo de garantía se podrá ver incrementado, de acuerdo con la siguiente tabla:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>OFERTA</th> <th>Plazo de garantía mínimo</th> <th>Plazo total de garantía</th> <th>Puntuación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>No se oferta un plazo adicional de garantía</td> <td>12 meses</td> <td>12 meses</td> <td>0 puntos</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Se oferta un plazo adicional de garantía de 6 meses</td> <td>12 meses</td> <td>18 meses</td> <td>5 puntos</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Se oferta un plazo adicional de garantía de 12 meses</td> <td>12 meses</td> <td>24 meses</td> <td>10 puntos</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Se oferta un plazo adicional de garantía de 18 meses</td> <td>12 meses</td> <td>30 meses</td> <td>15 puntos</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Se oferta un plazo adicional de garantía de 24 meses</td> <td>12 meses</td> <td>36 meses</td> <td>20 puntos</td> </tr> </tbody> </table>		OFERTA	Plazo de garantía mínimo	Plazo total de garantía	Puntuación	1	No se oferta un plazo adicional de garantía	12 meses	12 meses	0 puntos	2	Se oferta un plazo adicional de garantía de 6 meses	12 meses	18 meses	5 puntos	3	Se oferta un plazo adicional de garantía de 12 meses	12 meses	24 meses	10 puntos	4	Se oferta un plazo adicional de garantía de 18 meses	12 meses	30 meses	15 puntos	5	Se oferta un plazo adicional de garantía de 24 meses	12 meses	36 meses	20 puntos
	OFERTA	Plazo de garantía mínimo	Plazo total de garantía	Puntuación																											
1	No se oferta un plazo adicional de garantía	12 meses	12 meses	0 puntos																											
2	Se oferta un plazo adicional de garantía de 6 meses	12 meses	18 meses	5 puntos																											
3	Se oferta un plazo adicional de garantía de 12 meses	12 meses	24 meses	10 puntos																											
4	Se oferta un plazo adicional de garantía de 18 meses	12 meses	30 meses	15 puntos																											
5	Se oferta un plazo adicional de garantía de 24 meses	12 meses	36 meses	20 puntos																											
TIPO DE CRITERIO	Es un criterio objetivo.																														
FORMA DE VALORACIÓN	Se valorará la oferta presentada por el licitador según los meses de garantía adicional que oferte, siempre que el mínimo sea de 12 meses.																														
FÓRMULA O SISTEMA DE PUNTUACIÓN	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>OFERTA</th> <th>Plazo de garantía mínimo</th> <th>Plazo total de garantía</th> <th>Puntuación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>No se oferta un plazo adicional de garantía</td> <td>12 meses</td> <td>12 meses</td> <td>0 puntos</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Se oferta un plazo adicional de garantía de 6 meses</td> <td>12 meses</td> <td>18 meses</td> <td>5 puntos</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Se oferta un plazo adicional de garantía de 12 meses</td> <td>12 meses</td> <td>24 meses</td> <td>10 puntos</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Se oferta un plazo adicional de garantía de 18 meses</td> <td>12 meses</td> <td>30 meses</td> <td>15 puntos</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Se oferta un plazo adicional de garantía de 24 meses</td> <td>12 meses</td> <td>36 meses</td> <td>20 puntos</td> </tr> </tbody> </table>		OFERTA	Plazo de garantía mínimo	Plazo total de garantía	Puntuación	1	No se oferta un plazo adicional de garantía	12 meses	12 meses	0 puntos	2	Se oferta un plazo adicional de garantía de 6 meses	12 meses	18 meses	5 puntos	3	Se oferta un plazo adicional de garantía de 12 meses	12 meses	24 meses	10 puntos	4	Se oferta un plazo adicional de garantía de 18 meses	12 meses	30 meses	15 puntos	5	Se oferta un plazo adicional de garantía de 24 meses	12 meses	36 meses	20 puntos
	OFERTA	Plazo de garantía mínimo	Plazo total de garantía	Puntuación																											
1	No se oferta un plazo adicional de garantía	12 meses	12 meses	0 puntos																											
2	Se oferta un plazo adicional de garantía de 6 meses	12 meses	18 meses	5 puntos																											
3	Se oferta un plazo adicional de garantía de 12 meses	12 meses	24 meses	10 puntos																											
4	Se oferta un plazo adicional de garantía de 18 meses	12 meses	30 meses	15 puntos																											
5	Se oferta un plazo adicional de garantía de 24 meses	12 meses	36 meses	20 puntos																											
OFERTA PEOR PUNTUADA	La oferta peor puntuada sería aquella que oferte 0 meses de garantía adicional.																														
PUNTUACION MÍNIMA	0 puntos																														
OFERTA MEJOR PUNTUADA	La oferta mejor puntuada sería aquella que presente el mayor número de meses de garantía adicional (siendo el máximo 24 meses de garantía adicional)																														
PUNTUACIÓN MÁXIMA	20 puntos.																														
BANDA DE PUNTUACIÓN	La banda de puntuación es de 20 puntos.																														



MINISTERIO
DE DEFENSA

EJERCITO DEL AIRE
BASE AÉREA DE TORREJÓN
SECCION ECONOMICO
ADMINISTRATIVA 022

CSV: 203001fcKUdlisrL2N8nucphTXrCbYfzmE= - <http://sede.defensa.gob.es>