

Plan Turístico de Grandes Ciudades de Andalucía de la ciudad de Marbella

INFORME DE CRITERIOS DE SOLVENCIA Y DE ADJUDICACIÓN PARA EL CONTRATO DE SERVICIO POR CUENTA ABIERTA DE AGENCIA DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN PARA LA PLANIFICACIÓN, MEDIACIÓN, INSERCIÓN Y SEGUIMIENTO DE LA DIFUSIÓN DE LA PUBLICIDAD DE LA CAMPAÑA DE REPOSICIONAMIENTO TURÍSTICO DE MARBELLA CONFORME AL PTGC - INICIATIVA DE CONTENIDO TURÍSTICO (ITC) E.1. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN PARA VELAR POR LA MARCA MARBELLA.

ACCIÓN E.1.1. CAMPAÑA DE COMUNICACIÓN EN CHINA, EE.UU., U.K., FRANCIA Y MERCADO ÁRABE.

1. CRITERIOS DE SOLVENCIA

Según lo establecido en los artículos 84 y 90 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público, de 8 de noviembre, sobre la acreditación de la aptitud para contratar, los empresarios deberán justificar su solvencia con los siguientes medios:

1.1. SOLVENCIA ECONÓMICA Y FINANCIERA:

1.1.1. Medios de acreditación:

Conforme a lo establecido en el Artículo 87.1.a) volumen anual de negocios, o bien volumen anual de negocios en el ámbito al que se refiera el contrato, referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos disponibles en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del empresario y de presentación de las ofertas por importe igual o superior al exigido en el anuncio de licitación o en la invitación a participar en el procedimiento y en los pliegos del contrato o, en su defecto, al establecido reglamentariamente.

1.1.2. Requisitos mínimos de solvencia económica y financiera que debe reunir el empresario:

El volumen o cifra anual de negocios deberá ser igual a:

200.000,00 €

1.1.3. Documentos acreditativos de la solvencia económica y financiera:

Cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil, si el empresario estuviera inscrito en dicho registro, y en caso contrario, por las depositadas en el registro oficial en que deba estar inscrito. Los empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil acreditarán su volumen anual de negocios mediante sus libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil. En todo caso, la inscripción en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público acreditará frente a todos los órganos de contratación del sector público, a tenor de lo en él reflejado y salvo prueba en contrario, las condiciones de solvencia económica y financiera del empresario.

1.2. SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL:

1.2.1. Medios de acreditación:

De conformidad con lo establecido en el Artículo 90.1, la solvencia técnica se acreditará el siguiente medio:

Una relación de los principales servicios o trabajos realizados de igual o similar naturaleza que los que

Plan Turístico de Grandes Ciudades de Andalucía de la ciudad de Marbella

constituyen el objeto del contrato en el curso de, como máximo los tres últimos años, en la que se indique el importe, la fecha y el destinatario, público o privado de los mismos.

1.2.2. Requisitos mínimos de solvencia técnica o profesional que debe reunir el empresario:

El importe anual acumulado en el año de mayor ejecución no puede ser inferior:

140.000,00 €

1.2.3. Documentos acreditativos de la solvencia técnica o profesional:

Cuando le sea requerido por los servicios dependientes del órgano de contratación los servicios o trabajos efectuados se acreditarán mediante certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público; cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por este o, a falta de este certificado, mediante una declaración del empresario acompañado de los documentos obrantes en poder del mismo que acrediten la realización de la prestación; en su caso, estos certificados serán comunicados directamente al órgano de contratación por la autoridad competente.

1.3. SOLVENCIA VÍA CLASIFICACIÓN:

No obstante, lo indicado en los párrafos anteriores, de conformidad con lo establecido en los artículos 77, 86 y 92 de la LCSP, la clasificación del empresario acreditará su solvencia para la celebración de contratos del mismo tipo que aquellos para los que haya obtenido y para cuya celebración no se exija estar en posesión de la misma, siendo en este caso los documentos de clasificación empresarial a presentar los de:

GRUPO T - SUBGRUPO 01 - CATEGORÍA 2

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE SOLVENCIA:

La exigencia de la justificación de la solvencia económica y financiera por parte de los operadores económicos tiene como objetivo el demostrar al poder adjudicador que éstos están en posesión de los medios, de cualquier clase, que sean necesarios para ejecutar el contrato. En este sentido, el análisis de las cuentas anuales dará un reflejo de la situación económica y financiera de las empresas licitadoras y, por tanto, se podrá saber si disponen de recursos suficientes para la iniciación y ejecución del contrato.

En este sentido, el volumen anual de negocios es una magnitud contable recogida en las cuentas anuales, regulada en la norma 11ª de la tercera parte del Plan General de Contabilidad (PGC), que se utiliza para reflejar los ingresos que una empresa ha obtenido por su actividad durante un período determinado de tiempo. Consiste, pues, en el valor total de los bienes vendidos y servicios prestados por la empresa dentro de sus actividades de negocio.

Así, al exigir a los licitadores que el volumen global de negocios referido al año de mayor volumen de negocio de los tres últimos concluidos deba ser igual o superior a una vez y media el valor estimado del contrato, por ser el contrato inferior a un año de duración, se busca obtener indicios de la capacidad económica y financiera de las empresas para poder iniciar la ejecución del contrato en base a los servicios realizados y facturados por éstas durante los últimos ejercicios, ya que la capacidad de

Plan Turístico de Grandes Ciudades de Andalucía de la ciudad de Marbella

facturación de servicios por un valor determinado implica necesariamente la disponibilidad económica y financiera suficientes para ello.

En cuanto a la solvencia técnica, se requiere que el licitador demuestra capacidad técnica para acometer el servicio en cuestión. Se busca referencias de algún servicio igual o similar durante los últimos tres años y de al menos el 70% del valor estimado del contrato, por ser el contrato inferior a un año de duración, que demuestra que el licitador cuenta con medios materiales y técnicos como para poder realizar el servicio objeto de licitación.

2. CRITERIOS DE VALORACIÓN

A. Criterios cuantificables mediante aplicación de fórmula:

Para los criterios de valoración y la elección de la empresa licitadora se han tenido en cuenta criterios de adjudicación fundamentados en la comisión de agencia por cada una de las campañas que se gestionen.

Puntuación máxima por comisión de agencia: 100 puntos

Dentro de los criterios de valoración, y en lo relativo a la baremación, únicamente se tendrán en cuenta dos decimales dentro de los valores numéricos aportados en los respectivos porcentajes de descuento. En lo relativo a la comisión de agencia, entendemos que todos los valores deberán estar comprendidos entre un 1,00% y un 10,00% sobre el precio final de la campaña sin IVA. Toda oferta que esté por debajo o por encima de esas cifras será objeto de exclusión. En la valoración únicamente se tendrán en cuenta dos decimales en la propuesta de licitación a puntuar.

- Porcentaje mínimo de comisión de agencia: 1%
- Porcentaje máximo de comisión de agencia: 10%

Para la valoración objetiva de la oferta económica se seguirán criterios de ponderación en función del peso específico del valor de comisión de agencia. En este caso la valoración máxima será la siguiente:

| CRITERIOS CUANTIFICABLES mediante aplicación de fórmula | Puntuación máxima para cada criterio |
|--|--------------------------------------|
| 1 Comisión de agencia propuestas mercado USA | 33,28 |
| 2 Comisión de agencia propuestas mercado China | 20,12 |
| 3 Comisión de agencia propuestas mercado Europa Central | 18,75 |
| 4 Comisión de agencia propuestas mercado UK | 15,12 |
| 5 Comisión de agencia propuestas mercado Árabe | 12,73 |
| Puntuación máxima para la suma de todos los criterios | 100,00 |

Para cada uno de los valores ofertados se aplicará la siguiente fórmula:

$$P = \frac{P_{\text{máxima}} \times OMB}{Ofertavalorada}$$



Andalucía



Plan Turístico de Grandes Ciudades de Andalucía de la ciudad de Marbella

En este caso los valores hacen referencia a:

P = Puntuación obtenida para el apartado en concreto.

P máxima = Puntuación máxima que el licitador puede obtener para el apartado en concreto.

OMB = Oferta económica más baja ofertada por los licitadores para el apartado en concreto.

Oferta Valorada = corresponde a la oferta de cada licitador.

Una vez obtenidas todas las puntuaciones para cada uno de los apartados, se calculará el valor final sumando la puntuación obtenida en cada uno de los criterios.

En Marbella, a fecha de la firma electrónica
Fdo.: Inmaculada Fernández Sabio
Técnico de Turismo

Hash: ccd9ee1599a2ac9af580c8f131241bd93ac7af0725bd7acb100d5cb98c49a18cd6e97f4d070e3aaa221dc12714aaaff76cc6aff6df6a0020f27b0dbda0d6cb50c | PÁG. 4 DE 5

FIRMANTE

INMACULADA FERNANDEZ SABIO (TECNICO ADMINISTRACION GENERAL)

CÓDIGO CSV

67bc8b0b8226eb1bf0b310d8ba25eca5a8d991ab

NIF/CIF

****101**

FECHA Y HORA

27/10/2023 13:59:11 CET

URL DE VALIDACIÓN

<https://sede.malaga.es/marbella>

