

MEMORIA JUSTIFICATIVA DE LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DEL SOFTWARE DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA EN LA EMISIÓN DE FACTURAS QUE REALIZA PARADORES DE TURISMO DE ESPAÑA S.M.E., S.A

1. OBJETO DEL CONTRATO

El objeto es la contratación del servicio del Software y sistemas necesarios para el intercambio electrónico de facturas en formato electrónico entre Paradores y las agencias o terceros a quienes se emite factura por los servicios prestados en nuestros establecimientos.

2. JUSTIFICACIÓN DE LA NO DIVISIÓN EN LOTES DEL OBJETO DE LA CONTRATACIÓN

Dada la necesidad de unificar criterios técnicos, de coordinar, supervisar y controlar la ejecución del contrato en todos los trabajos que confluyen en el servicio objeto de contratación, no se considera procedente la división en lotes de los trabajos ya que dificultaría la correcta ejecución del mismo.

3. NECESIDAD DE LA CONTRATACIÓN

Es necesaria la utilización de una plataforma de transacción electrónica que actúe como puente de enlace entre nuestros sistemas de gestión y aplicaciones centrales (Facturación Centralizada) y los sistemas de información de agencias y clientes.

A través de dicha plataforma se gestionará el envío de facturas en formato electrónico entre Paradores de Turismo de España, S.M.E., S.A. y los distintos terceros con los que la compañía tiene acuerdo comercial, así como del soporte de dicha plataforma o herramienta.

4. JUSTIFICACION DE LA INSUFICIENCIA DE MEDIOS PROPIOS.

Dada la naturaleza especializada de los trabajos objeto de contratación, Paradores no dispone de medios propios necesarios para realizar la conexión con las agencias de viajes u otros terceros con relación comercial, siendo necesario la contratación de dicho servicio para la realización de esta comunicación y se encargue de su mantenimiento.

5. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO O SUMINISTRO

Utilización de un software o herramienta de facturación electrónica, de forma que posibilite la comunicación con las distintas plataformas utilizadas por otros clientes, con todas las garantías legales.

Es necesario un servicio de soporte y mantenimiento del software y la plataforma de gestión para los ficheros enviados. También será necesario formar al personal de Servicios Centrales de Paradores en el uso de la plataforma de gestión del sistema.

CRITERIOS TÉCNICOS MÍNIMOS EXIGIDOS EN LA LICITACIÓN.

Los licitadores deberán presentar la siguiente documentación técnica:

- Declaración responsable del licitador indicando que designará un gestor de la cuenta que será el interlocutor con Paradores.
- Declaración responsable del licitador indicando que todas las facturas incorporan la “firma electrónica reconocida” y cumplen con la normativa legal vigente.
- El licitador deberá acreditar, que cuenta con los siguientes certificados, en vigor, aportando una copia de los mismos:



- Certificación ISO 27001 o CMMI equivalente. Seguridad de la información.
 - Certificación ISO 9001. Sistema de gestión de la calidad.
 - Certificación TIER II.
 - El CPD dispone de la certificación conformidad con Esquema Nacional de Seguridad
-
- Declaración responsable del licitador indicando que tiene experiencia en el sector hotelero con integración en, al menos, 3 cadenas hoteleras de más de 20 hoteles, y de ámbito nacional.
 - Declaración responsable del licitador indicando que tiene experiencia en dar servicio a más de 400 tour operadores, agencias de viajes, receptivos, bedbanks, clientes corporativos, clientes finales, etc. Y que, dentro de este número, tiene integración con nuestros clientes: Viajes El Corte Inglés, Grupo Avoris Travel, Grupo Hotelbeds, Grupo Hotusa, Jumbo Tours, Logitravel, World 2 Meet, Grupo TUI, Carlson Wagonlit

6. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

El valor estimado del contrato es de 117.500,00 euros (SETENTA Y CINCO MIL EUROS, SIN IVA) correspondiente al importe del contrato más las posibles prórrogas expresas.

7. CRITERIOS DE VALORACIÓN

Sobre 100 puntos:

- . PROPUESTA ECONÓMICA.....60 puntos.
- . PROPUESTA TÉCNICA40 puntos.

8. JUSTIFICACIÓN DE LAS FÓRMULAS A APLICAR

Fórmula económica.

$$(1 - [(\text{precio oferta n} - \text{precio mejor oferta}) / (\text{precio estimado anual de Licitación})]) * 40.$$

La máxima puntuación posible la tiene siempre el licitador que presente la oferta económica más baja, ya que la parte de fórmula matemática que determina la proporción $((\text{precio oferta n} - \text{precio mejor oferta}) / (\text{precio estimado anual de licitación}))$ será 0 para la oferta más baja y por tanto se multiplica 1 por la puntuación máxima del criterio objetivo del precio (40), y por lo tanto reparte la totalidad de los puntos.

Los siguientes licitadores obtienen una puntuación menor, perfectamente objetiva por otra parte, en proporción a la diferencia con la mejor oferta y respecto al precio máximo de licitación.

Fórmulas Técnicas.

La valoración técnica se obtiene de la suma de:

Criterios Técnicos evaluables mediante juicio de valor a partir de la fórmula:

$$(1 - [(puntuación mejor oferta - puntuación oferta n) / (puntuación máxima)]) * 29,40$$



La máxima puntuación de los criterios técnicos evaluables mediante juicio de valor la obtiene la mejor oferta posible de estos criterios técnicos. Los siguientes licitadores obtienen una puntuación menor, perfectamente objetiva por otra parte, en proporción a la diferencia con la puntuación de la mejor oferta técnica.

Criterios Técnicos evaluables mediante Fórmula o puntuación directa a través de la fórmula:

$$(1 - [(puntuación\ mejor\ oferta - puntuación\ oferta\ n) / (puntuación\ máxima)]) * 30,60$$

La máxima puntuación técnica de los criterios técnicos evaluables mediante fórmulas la obtiene la mejor oferta técnica posible de estos criterios. Los siguientes licitadores obtienen una puntuación menor, perfectamente objetiva por otra parte, en proporción a la diferencia con la puntuación de la mejor oferta técnica.

Por lo tanto, la máxima puntuación técnica la obtiene la mejor oferta técnica posible. Los siguientes licitadores obtienen una puntuación menor, perfectamente objetiva por otra parte, en proporción a la diferencia con la puntuación de la mejor oferta técnica.

Las tres fórmulas son similares y las tres reparten la totalidad de los puntos, la oferta económica más baja tendrá la máxima puntuación económica y la mejor oferta técnica tendrá la máxima puntuación técnica.

9. DURACIÓN DEL CONTRATO.

La duración del contrato sería de 1 año con 4 posibles prórrogas expresas de un año de duración cada una.

08/11/2021

Rosa Santos Hierro

Jefa de Tesorería

08/11/2021

Marta Fernández Estelles

Directora Económico - Financiera