

MEMORIA JUSTIFICATIVA DE LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE LAVANDERÍA EXTERNA EN VARIOS ESTABLECIMIENTOS DE PARADORES DE TURISMO DE ESPAÑA, S.M.E., S.A.

1. OBJETO

Contratación del servicio de lavandería externa mediante la modalidad tradicional (€/kg y €/prendas) en varios establecimientos de Paradores de Turismo de España, S.M.E., S.A., por el procedimiento de licitación abierta electrónica.

El objeto de este contrato está dividido en 10 lotes distribuidos por zonas geográficas, que se adjudicarán de forma independiente. Los licitadores pueden presentar oferta económica a un lote, a varios o a todos. La división de lotes es la siguiente:

- Lote 1.- Servicio Lavandería tradicional para el Parador de Argómaniz (Álava).
- Lote 2.- Servicio Lavandería tradicional para el Parador de Ayamonte (Huelva).
- Lote 3.- Servicio Lavandería tradicional para el Parador de Cádiz.
- Lote 4.- Servicio Lavandería tradicional para el Parador de Cangas de Onís (Asturias).
- Lote 5.- Servicio Lavandería tradicional para el Parador de Corias (Asturias).
- Lote 6.- Servicio Lavandería tradicional para el Parador de Hondarribia (Guipúzcoa).
- Lote 7.- Servicio Lavandería tradicional para el Parador de Limpías y Santillana (Cantabria).
- Lote 8.- Servicio Lavandería tradicional para el Parador de Mazagón (Huelva).
- Lote 9.- Servicio Lavandería tradicional para el Parador de Tortosa (Tarragona).
- Lote 10.- Servicio Lavandería tradicional para el Parador de Verín y Monterrei (Orense).

2. NECESIDAD DE LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO Y JUSTIFICACIÓN DE LA INSUFICIENCIA DE MEDIOS PROPIOS.

Ante la ausencia de medios propios para acometer dicho servicio y dada la naturaleza especializada de los trabajos, es necesaria la contratación del servicio de lavandería externa mediante la modalidad tradicional, para poder prestar su actividad diaria con normalidad con los medios materiales, organizativos y humanos necesarios y con los estándares de calidad marcados por Paradores, por lo que es necesario el inicio de la contratación del servicio de lavandería externa en los Paradores incluidos en cada lote.

3. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Los Paradores requieren un servicio de lavandería externa mediante la modalidad tradicional, suponiendo ésta una tipología de servicio en la que los Paradores son propietarios de todas las prendas y Paradores abona un precio (€/prenda o bien €/kg) por el servicio de lavandería.

Este servicio comprende las siguientes prestaciones:

- Recogida de la ropa sucia en el Parador en el punto y hora indicados por el establecimiento, con la frecuencia establecida.
- Aportar los carros y material necesario y suficiente para la recogida y entrega de la ropa.
- Lavado y desinfección, planchado, doblado y empaquetado de la ropa, según especificaciones técnicas y calidades establecidas por el parador al que se presta el servicio.
- Entrega de la ropa limpia en el Parador en el punto y hora indicados por el establecimiento, organizada en paquetes separados por tipo de prenda (según plegado y número de unidades definidos por el establecimiento).
- Facturación según los albaranes conformados por el parador.

- Realizar controles periódicos (mensuales) de la ropa recibida, enviada, mermas por desaparición, rechazos y roturas.

4. CRITERIOS TÉCNICOS MÍNIMOS EXIGIDOS EN LA LICITACIÓN

Los licitadores deberán presentar la siguiente documentación técnica:

- Una declaración responsable en la que el licitador indique que los trabajos a prestar se realizarán con las calidades mínimas y frecuencias establecidas en la reunión inicial con los Paradores, adquiriendo el compromiso de no dejar sin dotaciones de lencería al establecimiento que impidan dar un servicio correcto a los clientes, interfiriendo por tanto en la operativa del Parador.
- Una declaración responsable en la que el licitador indique la empresa que le suministra los productos de limpieza y revisa el correcto funcionamiento de las bombas dosificadoras.

5. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

El valor estimado del contrato asciende a la cantidad de 1.468.090,94 € (UN MILLON CUATROCIENTOS SESENTA Y OCHO MIL NOVENTA EUROS, SIN IVA) correspondiente al importe del contrato más la posible prórroga expresa, y las posibles modificaciones de la lista de servicios contratados.

Para los servicios objeto de este contrato se establece como base de licitación los precios unitarios de cada servicio por prenda o kg para cada lote.

6. CRITERIOS DE VALORACIÓN

Se valorarán y puntuarán los siguientes aspectos, sobre un total de 100 puntos:

- PROPUESTA ECONÓMICA - 80 puntos
- PROPUESTA TÉCNICA - 20 puntos.

7. JUSTIFICACIÓN DE LAS FÓRMULAS A APLICAR PARA TODOS LOS LOTES:

Fórmula Económica.

La atribución de la puntuación de la oferta económica responde a la siguiente fórmula:

PARA LA MODALIDAD DE FACTURACIÓN DE €/KG:

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

(Siendo "n" el importe de la oferta que se valora).

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 $((\text{precio oferta } n - \text{precio mejor oferta del lote}) / (\text{precio estimado anual de Licitación del lote}))$ 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 estimado de licitación.

PARA LA MODALIDAD DE FACTURACIÓN DE €/PRENDA:

La atribución de la puntuación de la oferta económica responde a la siguiente fórmula:

$$(1 - \frac{\text{precio oferta n} - \text{precio mejor oferta del lote}}{\text{precio estimado anual de Licitación del lote modalidad de euros/prenda}}) * 40$$

(Siendo "n" el importe de la oferta que se valora).

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 $((\text{precio oferta n} - \text{precio mejor oferta del lote}) / (\text{precio estimado anual de Licitación del lote}))$ 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 estimado de licitación.

Fórmula Técnica.

La valoración técnica se obtiene de la suma de:

Los Criterios Técnicos evaluables mediante Juicio de Valor a partir de la fórmula:

$$(1 - \frac{\text{puntuación mejor oferta del lote} - \text{puntuación oferta n}}{\text{puntuación máxima del lote}}) * 8$$

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.

Los Criterios Técnicos evaluables mediante Fórmula a través de la fórmula:

$$(1 - \frac{\text{puntuación mejor oferta del lote} - \text{puntuación oferta n}}{\text{puntuación máxima del lote}}) * 12$$

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.

Todas las fórmulas son similares y 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.



PARADORES

Hoteles & Restaurantes 1928

8. DURACIÓN DEL CONTRATO:

Un año y una posible prórroga expresa de un año de duración. Debido a la actual situación inflacionista provocada por una evolución al alza e inestabilidad en los precios, principalmente de la energía y materias primas, no consideramos adecuado, en aras de conseguir una mayor concurrencia en las contrataciones, que la duración del contrato y sus prórrogas sea mayor.

Madrid, a 22 de febrero de 2024.

Fdo.: Laura Arias Cubría.
Directora de Comercialización
y Experiencia de Cliente.

Fdo.: Carlos Martínez Martínez.
Director de Negocio.