

Referencia:	<b>2021/00010722Q</b>
Asunto:	<b>CONTRATO SERVICIOS PLAN ESTRATÉGICO DE TURISMO DE FUERTEVENTURA</b>

**INFORME DE CRITERIOS Y FORMAS DE ACREDITACIÓN DE SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL, ECONÓMICA Y FINANCIERA, CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN Y OTRAS CONDICIONES MÍNIMAS Y REQUERIMIENTOS DEL CONTRATO DE SERVICIO DE ELABORACIÓN PLAN ESTRATÉGICO DE TURISMO DE FUERTEVENTURA**

SERVICIO DE TURISMO  
Ref. 2021/10722Q  
Expte: Contrato servicios Redacción Plan estratégico de turismo de Fuerteventura  
Ref.: LPP/Isb

Atendida la providencia de la Consejera de Área Insular de Turismo, Industria y Actividades Clasificadas, de fecha 29 de junio de 2021, por la que se incoa la tramitación del expediente de contratación de servicio de elaboración de Plan Estratégico de Turismo de Fuerteventura

Visto el Pliego de Prescripciones Técnicas que ha de regir este contrato de servicio, de fecha 20 de julio de 2021, se emite el siguiente informe en relación a los criterios y formas de acreditación de solvencia técnica o profesional, económica y financiera, criterios de adjudicación y otras condiciones mínimas y requerimientos:

**CONDICIONES DE PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS**

**FORMATO DE LAS OFERTAS**

Desde el punto de vista formal, las ofertas a presentar serán un documento que contenga el detalle de cada una de las prestaciones y fases de estudio y elaboración indicadas en el presente pliego de prescripciones técnicas y destinadas a alcanzar los objetivos establecidos.

Se debe explicitar en la oferta:

- Equipo de trabajo, formación y experiencia de sus miembros.
- Cronograma de trabajo.
- La metodología de elaboración y evaluación propuesta, y herramientas de trabajo y/o instrumentos de gestión.
- Modelo de seguimiento y evaluación

**ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO**

Los licitadores deben proponer la metodología y calendario de trabajo que consideren más oportuno para el estudio y elaboración del Plan Estratégico de Turismo de Fuerteventura, y demás prestaciones objeto del presente contrato, de acuerdo a los objetivos indicados y los ejes considerados como clave en este PPTP.

Se debe aplicar una metodología de elaboración y evaluación del Plan Estratégico y demás documentos objeto del presente contrato que fomente la interoperabilidad y que establezca un sistema de implicación, cooperación y participación de los diferentes agentes actuantes, con vocación de continuidad, que favorezca la coordinación e interlocución, con el objetivo de que las actuaciones derivadas del Plan se desarrollen de forma colaborativa.

Se propondrán herramientas de trabajo y/o instrumentos de gestión, que permitan que la información y comunicación entre los agentes fluya adecuadamente, así como un modelo de seguimiento y evaluación.

## **EQUIPO DE TRABAJO**

Los licitadores deben proponer el modelo organizativo óptimo para la realización de las prestaciones del presente contrato, esto es, el estudio, análisis y tratamiento de los datos e información que permitan disponer de un análisis estratégico, y de acuerdo a esta elaborar la planificación estratégica en materia de turismo.

El equipo propuesto deberá ser multidisciplinar, completado libremente con los perfiles que mejor se adapten y complementen a las necesidades de la prestación, debiendo todos los integrantes del equipo disponer de la cualificación, formación y experiencia necesarias para el desarrollo del proyecto.

Se deberá proponer un director de proyecto, máximo responsable por parte del contratista del desarrollo del Plan Estratégico de Turismo de Fuerteventura ante el Cabildo de Fuerteventura.

La prestación de los servicios contratados se efectuarán en las dependencias o instalaciones propias del contratista.

## **JUSTIFICACIÓN DE LA NO DIVISIÓN EN LOTES**

Visto que pretende obtener, en base a un diagnóstico estratégico, mediante un análisis del contexto turístico, que aporte conocimiento exhaustivo de la realidad del sector turístico insular y el entorno, y permita identificar productos y recursos turísticos, y oportunidades de negocio, un instrumento de planificación y seguimiento que permita identificar las necesidades actuales y futuras, y el modelo de actuación más óptimo, definiendo un conjunto coordinado de programas y acciones, no se plantea la división en lotes por la necesidad de coordinación y uniformidad de los trabajos a realizar para el cumplimiento del objeto del contrato.

## **PRESUPUESTO**

De acuerdo al informe de justificación de precios, que consta en el expediente, el presupuesto base de licitación del presente contrato es de cincuenta y nueve mil novecientos setenta y ocho euros con ochenta y cinco céntimos (59.978,85€), y se financia con cargo a la subvención obtenida del Gobierno de Canarias, solicitada por importe de 60.000,00€ y concedida mediante *Orden de 15 de diciembre de 2020 por la que se resuelve la convocatoria, (...) de subvenciones destinadas a revitalizar, modernizar y apoyar la actividad turística de la Comunidad Autónoma de Canarias*, dentro de la Línea de actuación subvencionable: "Centro de difusión del conocimiento turístico", al proyecto "Plan Estratégico de Turismo de Fuerteventura", presentado por el Cabildo Insular de Fuerteventura mediante número de registro CTIC/55111/2020, por importe de 24.000,00 €, aportando el Cabildo de Fuerteventura el importe de 36.000,00 de fondos propios, consignada la dotación presupuestaria en la partida 020 4300A 22799 denominada "Otros trabajos realizados por otras empresas" del Presupuesto de la Consejería de Turismo para el presente ejercicio económico, con cargo a la cual se ha realizado el correspondiente documento de retención de crédito nº 220210016292.

## **CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN**

### **Criterios evaluables mediante juicios de valor**

OFERTA TÉCNICA ----- 30 PUNTOS

- a valorar de la siguiente forma
  - o Descripción de las fases del proyecto y metodología de trabajo.....20

Las empresas licitadoras presentaran un cronograma de trabajo basado en la duración del contrato (3 meses). Se detallarán el calendario y la secuencia del conjunto de acciones a acometer en cada una de las fases, así como los principales hitos del trabajo.

El uso de la terminología técnica deberá ser claro, permitiendo la comprensión exacta de los fines perseguidos con cada herramienta metodológica.

- Fase de diagnóstico – .....10

Se valorará el conjunto de fuentes de información y documentales a utilizar para la ejecución del trabajo, poniendo de manifiesto el conocimiento de las mismas, su capacidad de interpretación y análisis crítico y demostrando la coherencia entre el uso de las mismas y los principios, objetivos y resto de fases del proyecto.

Se valorarán las propuestas de realización de entrevistas personales, grupales, dinámicas de grupo, encuestas, acceso a bases de datos, uso de TICs o cualesquiera otras técnicas que se entienda pueden facilitar la toma de datos.

- No se describe (0)
- Se describe de forma parcial (1-5)
- Define etapas, actividades y tareas (6-10)

- Fase de elaboración de Plan Estratégico Turístico - .....10

Se valorará el grado de definición de la metodología para la elaboración de las líneas estratégicas, medidas y acciones, el grado de definición de los criterios para la priorización de acciones y la coherencia entre las diferentes medidas y acciones de la propuesta.

Los licitadores deberán exponer la metodología que seguirá, definiendo claramente la manera en la que se acometerá la formulación de objetivos, estrategias y acciones concretas para lograr el aumento de la competitividad del destino en el contexto turístico actual y futuro

- No se describe (0)
- Se describe de forma parcial (1-5)
- Define etapas, actividades y tareas (6-10)

- Seguimiento y evaluación.....10

Se valorará el grado de definición de la metodología para el seguimiento y evaluación de las líneas estratégicas definidas, la ejecución de las acciones propuestas y el cumplimiento de los objetivos fijados, debiendo exponer los licitadores el tipo de indicadores a utilizar y su coherencia.

- No se describe (0)
- Se describe de forma parcial (1-5)
- Define los mecanismos e indicadores correctamente (6-10)

A la que se considere mejor oferta respecto de un criterio se le asigna el valor 10, a la que corresponde el máximo de los puntos de ponderación correspondiente a dicho criterio.

Al resto de las ofertas se les asignará un valor de cero a diez, otorgándoles, en consecuencia, los puntos de ponderación que proporcionalmente les correspondan por su diferencia con la mejor oferta, de acuerdo a la siguiente fórmula:  $P = (pm \cdot O) / 10$ , donde "P" es la puntuación a obtener, "pm" es la puntuación máxima del criterio de que se trate, "O" será la valoración sobre 10 asignada a la oferta que se está puntuando, y "10" es la valoración correspondiente a la mejor oferta.

La elección de los criterios anteriores se justifica, por un lado, por la necesidad de obtener un Diagnóstico estratégico exhaustivo y un Plan Estratégico de gran calidad, que responda a las necesidades planteadas por el órgano de contratación, y permitan disponer de un instrumento eficiente para la construcción del modelo turístico óptimo para la isla de Fuerteventura, orientando la toma de decisiones desde la información y el conocimiento, en base a los objetivos fijado; y por otro, a la oferta económica más ventajosa y al plazo de ejecución, dado que la situación actual del sector turístico, tras la crisis sanitaria, y ante la recuperación de la movilidad y la reactivación de la actividad

turística requiere la planificación y el diseño de una estrategia de recuperación y de un modelo turístico de futuro, lo que impone disponer de este tipo de instrumentos a la mayor brevedad posible

### **Criterios evaluables mediante la aplicación de fórmulas**

- EQUIPO DE TRABAJO.....10

Se valorará la propuesta de un equipo de trabajo técnico con experiencia especializada en el estudio y elaboración de planes estratégicos vinculados al sector turístico.

Se considera experiencia especializada la participación en proyectos de planificación estratégica relacionados con el sector turístico. esto es aquellos en los que el turismo y la planificación estratégica e materia de turismo haya sido el núcleo principal de los trabajos realizados

Se valorará el número de técnicos con formación universitaria vinculadas a las actividades de planificación estratégica que se añadan (con garantía de contratación o adscripción al proyecto) a los establecidos en la solvencia técnica, esto es, titulados universitarios relacionados con las titulaciones indicadas para la solvencia técnica (Marketing, publicidad, comunicación, económicas, dirección de empresas, estadística, sociología, psicología, informática), con experiencia en proyectos de planificación estratégica relacionados con el sector turístico.

- Cada técnico con titulación universitaria de las indicadas y que haya participado al menos en la elaboración de 2 Planes estratégicos relacionados con el sector turístico, sumará 1 punto hasta un máximo de 4
- Cada técnico con titulación universitaria de las indicadas que haya participado al menos en la elaboración de 1 Plan estratégico relacionados con el sector turístico, sumará 0.5 puntos hasta un máximo de 2 puntos
- Cada técnico con titulación universitaria de las indicadas sin experiencia en la elaboración de Planes Estratégicos, sumará 0.25 hasta un máximo de 2 puntos.
- Cada técnico con titulación universitaria distinta las indicadas que haya participado en la elaboración de al menos un Plan Estratégico sumará 0.25 hasta un máximo de 2 puntos.

Deberá acreditarse para la todos los integrantes del equipo la cualificación, formación y experiencia, debiendo especificarse, en formato de tabla, los trabajos en que se haya participado, importe, entidad destinataria y resumen de los detalles que se consideren relevantes.

- PLAZO DE EJECUCIÓN ( expresado en semanas)----- 30 PUNTOS
- OFERTA ECONÓMICA ----- 20 PUNTOS

La fórmula a utilizar para la valoración de ambos criterios será la siguiente, utilizándose para el criterio plazo de ejecución el valor “semanas”.

$$Po = Pm * \frac{Oe}{of}$$

Donde:

Po= Puntuación Obtenida

Of = Oferta realizada

Pm = Puntuación máxima posible

Oe = Oferta más económica / menor plazo de ejecución propuesto.

La elección de esta fórmula matemática establece un criterio proporcional que permite la atribución de la máxima puntuación al licitador que presente la oferta económica y/o el plazo más bajo y al resto de propuestas los puntos se le asignarán de forma inversamente proporcional a la oferta más baja.

Esta fórmula tiene relación con uno de los principales elementos del contrato como es el precio que percibirá el contratista –artículos 145 y 146 de la LCSP- y permite favorecer en la puntuación a las propuestas más económicas, y con un plazo de ejecución más reducido frente a las que realizan una propuesta con un precio más elevado o mayor plazo de ejecución –artículo 145.2 de la LCSP.

### **CRITERIOS DE SOLVENCIA TÉCNICA, Y ECONÓMICA Y FINANCIERA**

De conformidad con el artículo 74 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, para celebrar contratos con el sector público, las empresas deberán acreditar estar en posesión de las condiciones mínimas de solvencia económica y financiera y profesional o técnica que se determinen por el órgano de contratación. En el presente procedimiento de contratación es preciso disponer de la siguiente solvencia:

De conformidad con lo dispuesto en el **artículo 87 de la LCSP**, la **solvencia económica y financiera** se acreditará mediante:

- Volumen anual de negocios referido al mejor ejercicio dentro de los últimos tres años, con un importe anual igual o superior al 50% del valor estimado del contrato, **veintiocho mil veintisiete euros con cincuenta céntimos (28.027,50 €)**.

La acreditación documental de la suficiencia de la solvencia económica y financiera del empresario se efectuará mediante la aportación de la declaración del empresario indicando el volumen de negocios global de la empresa.

Con respecto a los **criterios de solvencia técnica o profesional**, De conformidad con lo establecido en el artículo 90 de la LCSP la solvencia técnica se acreditará mediante **una relación de los principales servicios o trabajos** realizados de igual o similar naturaleza que los que 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.

- Deberá acreditarse un importe anual acumulado en el año de mayor ejecución igual o superior al 50% del valor estimado del contrato, **veintiocho mil veintisiete euros con cincuenta céntimos (28.027,50 €)**.
- 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.

Para determinar que un trabajo o servicio es de igual o similar naturaleza al que constituye el objeto del contrato, el órgano de contratación podrá acudir además de al CPV, a otros sistemas de clasificación de actividades o productos como el Código normalizado de productos y servicios de las Naciones Unidas (UNSPSC), a la Clasificación central de productos (CPC) o a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), que en todo caso deberá garantizar la competencia efectiva para la adjudicación del contrato. En defecto de previsión en el pliego se atenderá a los tres primeros dígitos de los respectivos códigos de la CPV.

De conformidad con lo establecido en el artículo 90.4 de la LCSP para las empresas de nueva creación, entendiéndose por tal aquella que tenga una antigüedad inferior a cinco años, su solvencia técnica se acreditará por los medios establecidos en el citado artículo 90.1 apartados b):

*“b) Indicación del personal técnico o de las unidades técnicas, integradas o no en la empresa, participantes en el contrato, especialmente aquellos encargados del control de calidad.*

- Se deberá contar al menos con dos titulados universitarios (licenciado, graduado, diplomado universitario) relacionado con las siguientes titulaciones, vinculadas a actividades de planificación estratégica: Marketing, publicidad, comunicación, económicas, dirección de empresas, estadística, sociología, psicología, informática.

Los empresarios que concurren agrupados en las uniones temporales a que se refiere el artículo 69 de la LCSP, podrán recurrir a las capacidades ajenas a la unión temporal.

Los licitadores podrán acreditar los requisitos específicos de solvencia económica, financiera y técnica o profesional fijados en este pliego basándose en la solvencia y medios de otras entidades.

De conformidad con el artículo 75.1 de la LCSP, con respecto a los criterios relativos a las unidades técnicas que se indican en el artículo 90.1 b) de la LCSP o a la experiencia profesional pertinente, las empresas únicamente podrán recurrir a las capacidades de otras entidades si éstas van a prestar los servicios para los cuales son necesarias dichas capacidades.