MEMORIA JUSTIFICATIVA DE LA CONTRATACIÓN

OBJETO DE CONTRATACIÓN: SERVICIO DE EMISIÓN Y GESTIÓN DE LAS TARJETAS RESTAURANTE DEL GRUPO TRAGSA

1. JUSTIFICACIÓN DE LA CONTRATACIÓN

El Grupo Tragsa debe mantener la prestación del servicio de comedor a través de fórmulas indirectas ,como es la tarjeta restaurante, reguladas por el art. 45 del *Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero*.

El objeto de este contrato es la continuidad de prestación de dicho servicio, que actualmente presta la empresa SODEXO SOLUCIONES DE MOTIVACIÓN ESPAÑA, S.A.U., la cual resultó adjudicataria en 2022, ref. TSA000071890.

El código CPV de la licitación es 30199770 Servicio de emisión y gestión de vales de comida

2. JUSTIFICACIÓN DEL CÁLCULO DEL PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN, ASÍ COMO DEL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

No se determina el presupuesto total máximo de licitación por estar supeditado al número de suministros solicitados por el Grupo TRAGSA. Dada la fluctuación anual del número de servicios indirectos de comedor devengados (a partir de ahora denominados “cargas menú diario”), cuyo precio unitario actual es de 7,79 euros y que en 2022-2023 ha experimentado un importante incremento, se ha considerado lo más conveniente estimar las necesidades mediante una proyección de los datos de los primeros meses de 2023.

Presupuesto: Para los dos años de duración del contrato, el importe total del mismo ascendería a la cantidad de ONCE MILLONES OCHOCIENTOS MIL EUROS (11.800.000,00€), IVA no incluido.

Valor estimado del contrato: ONCE MILLONES OCHOCIENTOS MIL EUROS (11.800.000,00€), IVA no incluido. Coincide con el presupuesto base de licitación al no existir prórrogas ni modificaciones

	ANUALIDAD	IMPORTE ANUAL	ACUMULADO
1	Año 1 de contrato	5.900.000,00 €	5.900.000,00 €
2	Año 2 de contrato	5.900.000,00 €	11.800.000,00 €

3. JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE SOLVENCIA

Concepto	Documento de acreditación
Solvencia económica y financiera	- Declaración responsable firmada electrónicamente por el representante legal de la empresa licitante indicando que el licitador cuenta con un volumen de negocio en el mejor de los últimos tres años (2019, 2020 y 2021) en función de la fecha de creación o inicio de actividades del empresario de al menos de **CUATRO MILLONES DOSCIENTOS MIL EUROS (4.200.000 €) IVA no incluido.**
Solvencia técnica o profesional	- Declaración responsable firmada electrónicamente por el representante legal de la empresa licitante indicando que el licitador ha realizado, durante los últimos 3 años naturales, servicios de tipología similar al objeto del contrato (mismo CPV) por importe igual y superior a **OCHO MILLONES DE EUROS (8.000.000,00 €) euros IVA no incluido.**

La clasificación a la vista del artículo 77 de la LCSP no es exigible en esta licitación al ser un contrato de servicios.

Si por razones justificadas, a juicio del Grupo TRAGSA, un empresario no pudiere facilitar las referencias solicitadas podrá acreditar su solvencia económica y financiera por cualquier otra documentación considerada como suficiente por el Grupo TRAGSA.

Estos requisitos son proporcionales, no son restrictivos de la competencia y están directamente vinculados con el objeto del contrato

4. JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

Criterios de adjudicación evaluables de forma directa (sobre B)

1/ Porcentaje de comisión por cada carga menú diario (80%):

Se atribuirán ochenta puntos al ofertante cuyo porcentaje de comisión sea más bajo, valorándose a los demás conforme a la fórmula

X= 80*(0,9-a/0,9)

Siendo "X", la puntuación del ofertante, con un mínimo de cero puntos, y "a" el porcentaje de la comisión de la oferta a valorar.

Se desestimarán aquellas ofertas que establezcan un porcentaje de comisión superior al 0,9 %.

2/ Red de restaurantes (8%):

Se otorgarán ocho puntos al licitador que disponga de un mayor número de restaurantes donde sean admitidos sus tarjetas restaurante.

Los usuarios de las tarjetas restaurante deben utilizarlos en distintos puntos geográficos y del modo que mejor se adapte a sus gustos y necesidades, por lo que el número de restaurantes que admiten las tarjetas es un criterio objetivo a valorar; sin embargo, dado que el sistema de tarjetas es admitido de modo general en los establecimientos con CPV las diferencias serán mínimas, por lo que los puntos otorgables por este criterio son 8.

Al resto de licitadores, ordenados de modo decreciente según este criterio, se les atribuirán correlativamente 6, 4, 2 y 0 puntos a partir de la quinta posición.

3/Plazo de gestión de las cargas menú diario (6%):

- Seis (6) puntos al licitador que ofrezca un plazo de entrega de la recarga de tarjeta si así lo solicita el Grupo Tragsa, desde la solicitud de los mismos y en cualquier lugar del territorio nacional, no superior a 24 horas.

- Tres (3) puntos al licitador que ofrezca un plazo de entrega de la recarga de tarjeta si así lo solicita el Grupo Tragsa, desde la solicitud de los mismos y a cualquier lugar del territorio nacional, no superior a 48 horas y superior a 24 horas.

- Cero (0) puntos al licitador que ofrezca un plazo de entrega de la recarga de tarjeta si así lo solicita el Grupo Tragsa, desde la solicitud de los mismos y a cualquier lugar del territorio nacional, superior a 48 horas.

No se admite en ningún caso que el plazo máximo sea superior a 72 horas. Caso de ofertar este plazo la valoración será de cero puntos. Si se incluye un plazo superior la oferta quedará excluida de la licitación.

Los usuarios de las tarjetas restaurante deben poder utilizarlas en el periodo fijado por la empresa, por lo que el plazo de gestión es un criterio objetivo a valorar; sin embargo, dado la poca diferencia en el margen temporal de las ofertas para que se admitan los puntos otorgables por este criterio son 6.

4/ Apoyo en la gestión administrativa y de incidencias (6%):

Se otorgarán seis puntos al licitador que ofrezca la colaboración mensual de su propio personal, con presencia en las oficinas del Grupo Tragsa, para la resolución de incidencias y elaboración del fichero que sirva de soporte para el pedido correspondiente.

5. JUSTIFICACIÓN DEL IMPORTE DE LA GARANTÍA DEFINITIVA

Se considera que actualmente, cualquier empresa que cumpla los criterios de solvencia y técnicos, tendrá la suficiente trayectoria y fiabilidad como para no necesitar exigir una garantía definitiva mayor.

6. JUSTIFICACIÓN DE LA NO DIVISIÓN EN LOTES

Dado que se trata de un servicio nacional que debe prestarse de forma igualitaria y sincronizada, la existencia de varia empresas adjudicatarias dificultaría la gestión y disminuiría la calidad del servicio.

7. JUSTIFICACIÓN DE LA INSUFICIENCIA DE MEDIOS

Tragsa no dispone actualmente de medios para llevar a cabo la prestación del servicio.