|  |  |
| --- | --- |
| **LOGO CE_Muet_NB_HR** | COMISIÓN EUROPEADIRECCIÓN GENERAL DE EDUCACIÓN Y CULTURA **Dirección de Cultura y CreatividadUnidad «Europa Creativa»**  |

**LICITACIÓN**

N.º EAC/50/2017

**ACCIÓN PREPARATORIA**

**«MODELOS ABIERTOS DE MICROEMPRESAS PARA LA INNOVACIÓN EN LAS CASAS HISTÓRICAS EUROPEAS DE PROPIEDAD FAMILIAR»**

**PLIEGO DE CONDICIONES**

ÍNDICE

[ÍNDICE 2](#_Toc503945281)

[1. Información sobre la licitación 3](#_Toc503945282)

[1.1. Participación 3](#_Toc503945283)

[1.2. Condiciones contractuales 3](#_Toc503945284)

[1.3. Cumplimiento de la legislación aplicable 3](#_Toc503945285)

[1.4. Ofertas conjuntas 3](#_Toc503945286)

[1.5. Subcontratación 4](#_Toc503945287)

[1.6. Estructura y contenido de la oferta 4](#_Toc503945288)

[1.7. Identificación del licitador 5](#_Toc503945289)

[2. Especificaciones técnicas 5](#_Toc503945290)

[3. Contenido, estructura y requisitos gráficos de los productos que deben entregarse 10](#_Toc503945291)

[3.1. Contenido 10](#_Toc503945292)

[Calendario indicativo 11](#_Toc503945293)

[3.2. Requisitos gráficos 12](#_Toc503945294)

[4. Evaluación y adjudicación 13](#_Toc503945295)

[4.1. Criterios de adjudicación 13](#_Toc503945296)

[4.2. Clasificación de las ofertas 14](#_Toc503945297)

[4.3. Comprobación de la no exclusión 15](#_Toc503945298)

[4.4. Criterios de selección 16](#_Toc503945299)

[5. Anexos 20](#_Toc503945300)

# Información sobre la licitación

## Participación

Este procedimiento de contratación pública está abierto a la participación en condiciones de igualdad de todas las personas físicas y jurídicas a las que se apliquen los Tratados, así como de organismos internacionales.

Los candidatos o licitadores británicos tendrán en cuenta que, tras la salida del Reino Unido de la UE, las normas relativas al acceso de los agentes económicos establecidos en terceros países a los procedimientos de contratación pública de la UE se aplicarán a los candidatos o licitadores del Reino Unido en función del resultado de las negociaciones. En caso de que las disposiciones jurídicas en vigor no establezcan dicho acceso, los candidatos o licitadores del Reino Unido podrían quedar excluidos del procedimiento de contratación.

También está abierto a todas las personas físicas y jurídicas residentes en un tercer país que tenga un acuerdo especial con la Unión en el ámbito de la contratación pública en las condiciones que se establezcan en dicho acuerdo. Cuando sea de aplicación el Acuerdo plurilateral sobre Contratación Pública[[1]](#footnote-2) celebrado en el marco de la Organización Mundial del Comercio, la participación también está abierta a todas las personas físicas y jurídicas establecidas en los países que hayan ratificado dicho Acuerdo, en las condiciones que este establece.

## Condiciones contractuales

Los licitadores deberán tener en cuenta las disposiciones del proyecto de contrato que especifican los derechos y obligaciones del contratista, en particular con respecto a los pagos, la ejecución del contrato, la confidencialidad y los controles y auditorías.

## Cumplimiento de la legislación aplicable

La oferta debe cumplir las obligaciones de la legislación medioambiental, social y laboral aplicable que establece el Derecho de la Unión, la legislación nacional, los convenios colectivos o los convenios internacionales de ámbito medioambiental, social y laboral enumerados en el anexo X de la Directiva 2014/24/UE[[2]](#footnote-3).

## Ofertas conjuntas

Una oferta conjunta es la presentada conjuntamente por un grupo de operadores económicos (personas físicas o jurídicas). Las ofertas conjuntas pueden incluir a subcontratistas, además de a los miembros del grupo.

En caso de oferta conjunta, todos los miembros del grupo asumen una responsabilidad conjunta y solidaria ante el órgano de contratación por la ejecución íntegra del contrato, es decir, tanto responsabilidad financiera como operativa. No obstante, los licitadores deberán designar a uno de los agentes económicos como interlocutor único (el jefe de equipo) de cara al órgano de contratación para los aspectos administrativos y financieros, así como para la gestión operativa del contrato.

Tras la adjudicación, el órgano de contratación firmará el contrato con todos los miembros del grupo o, en su nombre, con el miembro debidamente autorizado por los demás mediante un poder notarial.

## Subcontratación

Se permite la subcontratación, pero el contratista seguirá siendo plenamente responsable ante el órgano de contratación de la ejecución íntegra del contrato.

Los licitadores comunicarán la identidad de todos los subcontratistas cuya parte del contrato sea superior al 10 % y cuya capacidad sea necesaria para cumplir los criterios de selección.

Durante la ejecución del contrato, los cambios de los subcontratistas identificados en la oferta y las subcontrataciones adicionales estarán sujetos a la aprobación previa por escrito del órgano de contratación.

## Estructura y contenido de la oferta

Las ofertas deberán presentarse como sigue:

Parte A: Identificación del licitador (véase el punto 1.7)

Parte B: Oferta técnica

La oferta técnica deberá abarcar todos los aspectos y tareas exigidos en las especificaciones técnicas y proporcionar toda la información necesaria para aplicar los criterios de adjudicación. Las ofertas que se aparten de los requisitos o que no los cumplan en su totalidad podrán ser rechazadas por no conformidad con el pliego de condiciones y no serán evaluadas.

Parte C: Oferta financiera

El precio de la oferta se expresará en euros. Los licitadores de países que no formen parte de la zona del euro indicarán sus precios en euros. El precio indicado no podrá revisarse en función de las variaciones de los tipos de cambio. El licitador asume los riesgos o los beneficios derivados de cualquier variación.

Los precios no podrán incluir derechos, impuestos ni otros gravámenes de ningún tipo, incluido el IVA, dado que la Unión Europea está exenta de estos gravámenes en virtud de los artículos 3 y 4 del Protocolo sobre los Privilegios y las Inmunidades de las Comunidades Europeas. El importe del IVA podrá indicarse por separado.

El precio indicado deberá ser un importe fijo que incluya todos los gastos (incluidos los gastos de viaje y las dietas). Los gastos de viaje y dietas no son reembolsables por separado.

Parte D: No exclusión (véase el punto 4.3)

Parte E: Selección (véase el punto 4.4)

## Identificación del licitador

El licitador incluirá el anexo 1, firmado por un representante autorizado, en el que se indicará el nombre del licitador (incluidas todas las entidades en caso de oferta conjunta), se identificará a los subcontratistas, si procede, y se indicará el nombre del interlocutor único (el jefe de equipo) para la presente licitación.

En caso de oferta conjunta, el anexo 1 irá firmado bien por un representante autorizado de cada miembro, o bien por el jefe de equipo debidamente autorizado por los demás mediante un poder notarial. También se adjuntará a la licitación dicho poder notarial firmado. Los subcontratistas que figuren en la oferta presentarán una carta de intenciones firmada por un representante autorizado que declare su voluntad de prestar los servicios detallados en la oferta y de hacerlo según lo dispuesto en el presente pliego de condiciones.

Todos los licitadores (incluidos todos los miembros del grupo en caso de oferta conjunta) presentarán un formulario de entidad legal debidamente cumplimentado y firmado, junto con los justificantes pertinentes. El formulario figura en:
<http://ec.europa.eu/budget/contracts_grants/info_contracts/legal_entities/legal_entities_en.cfm>

Los licitadores que ya estén registrados en el sistema contable del órgano de contratación (es decir, que ya hayan sido contratistas directos) deben presentar el formulario, pero no están obligados a proporcionar los justificantes.

El licitador (o el jefe de equipo en caso de oferta conjunta) proporcionará una ficha de identificación financiera y los justificantes correspondientes. Solo se presentará una ficha por oferta. No se requerirá la ficha para los subcontratistas y demás miembros del grupo en caso de oferta conjunta. La ficha está disponible en la siguiente dirección: <http://ec.europa.eu/budget/contracts_grants/info_contracts/index_en.cfm>

# Especificaciones técnicas

**2.1. Contexto general**

Desde que se adoptó la Agenda Europea para la Cultura en 2007, el patrimonio cultural ha sido una prioridad de la cooperación europea en política cultural. En efecto, de conformidad con el artículo 167 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, si bien la conservación y protección del patrimonio cultural entra dentro del ámbito de las competencias de los Estados miembros, la Unión Europea puede favorecer la cooperación entre Estados miembros y apoyar y completar la acción de estos de cara a la conservación y protección del patrimonio cultural de importancia europea.

Tal como se recoge en las Conclusiones del Consejo de mayo de 2014, el patrimonio cultural es un recurso estratégico para una Europa sostenible, un gran activo y un componente importante del proyecto europeo. Los recursos del patrimonio cultural son de gran valor para la sociedad desde un punto de vista cultural, medioambiental, social y económico, por lo cual su gestión sostenible constituye una opción estratégica para el siglo XXI.

A fin de maximizar estos beneficios, la Comisión, en su Comunicación de julio de 2014, y el Consejo, en sus conclusiones de noviembre de 2014, recordaron la importancia de activar los efectos indirectos y las sinergias entre las distintas partes interesadas para conservar y desarrollar el patrimonio cultural y transmitirlo a las generaciones futuras.

Las casas históricas europeas de propiedad familiar son un componente clave del patrimonio cultural de la Unión y contribuyen al atractivo de sus regiones, ciudades y zonas rurales. Al no contar con suficiente capacidad para mantener el patrimonio cultural heredado, las familias tratan de desarrollar y seguir modelos empresariales innovadores, basándose en soluciones tradicionales (como visitas, eventos, etc.), y en modelos que no les permiten aprovechar las oportunidades que ofrecen la economía digital y los efectos indirectos de las industrias culturales y creativas en la economía y la sociedad. Así pues, la innovación es un aspecto vital para reforzar la contribución de las casas históricas de propiedad familiar a la futura estrategia sobre el patrimonio cultural. La adopción de estrategias innovadoras, entre las que se cuenta el recurso a la tecnología y las TIC, así como la creación de asociaciones y alianzas, puede reforzar aún más la sostenibilidad del modelo de negocio de las casas históricas de propiedad familiar.

Por otra parte, una falta de mantenimiento crónica y una escasa cultura en materia de gestión aumentan el riesgo de deterioro y abandono, riesgo que debería evitarse centrándose en los desafíos concretos que plantea el patrimonio cultural de propiedad familiar.

La acción preparatoria se desarrollará durante el Año Europeo del Patrimonio Cultural 2018, lo que es una oportunidad para aumentar la sensibilización sobre la contribución de las casas históricas de propiedad familiar a la protección del patrimonio cultural y a su gestión sostenible.

**2.2. Objetivos**

**Los objetivos de esta acción preparatoria son:**

**1. Reforzar la capacidad de los propietarios privados de casas históricas para preservarlas y mantenerlas, ofreciéndoles modelos empresariales innovadores.**

**2. Analizar el potencial económico y social de tales prácticas y formular recomendaciones estratégicas.**

**3. Resaltar la importancia de la educación, la formación y la innovación para la conservación y el fomento del patrimonio cultural.**

**4. Abordar la cuestión de la transmisión del conocimiento del patrimonio cultural a las generaciones más jóvenes y la adquisición por estas de competencias en asuntos de patrimonio.**

**5. Abordar la cuestión de la gobernanza participativa del patrimonio cultural con los agentes públicos y privados.**

**Por último, la acción tiene por objeto contribuir a que se alcancen los objetivos del Año Europeo del Patrimonio Cultural 2018, a través de la difusión del patrimonio cultural de Europa y la sensibilización sobre su valor.**

**2.3. Tareas**

Las tareas que deben llevarse a cabo en el marco de esta acción preparatoria son las siguientes:

**Tarea I: análisis socioeconómico**

El licitador evaluará (estimará) la cantidad y calidad del valor económico de las casas históricas de propiedad familiar en los Estados miembros y determinará su potencial para contribuir a las diversas políticas de la UE, como las de cultura, innovación, inclusión social, desarrollo regional y local, educación, trabajo con la juventud y diálogo intercultural.

Más concretamente, se espera que estas dos tareas se plasmen en un **estudio**, que contendrá:

* un análisis de las peculiaridades de las casas históricas de propiedad familiar y de su ecosistema empresarial;
* una evaluación de la cantidad y calidad del valor social y económico, real o potencial, de las casas históricas de propiedad familiar en la Unión;
* un análisis del potencial económico y social de una mayor interacción con las comunidades locales y los ecosistemas culturales y creativos de los territorios afectados (en particular, pero no exclusivamente, las pymes relacionadas con servicios y actos culturales que operan en todos los sectores que abarca Europa Creativa[[3]](#footnote-4)), a fin de maximizar los efectos positivos en dichos territorios y aumentar su atractivo;
* el establecimiento de sinergias con 1) acciones recurrentes de la Unión dedicadas al patrimonio cultural, como las Jornadas Europeas del Patrimonio, el Premio Unión Europea de Patrimonio Cultural/Premio Europa Nostra o el Sello de Patrimonio Europeo; 2) el Año Europeo del Patrimonio Cultural 2018;
* un inventario de las posibilidades de financiación que existen en las diferentes políticas y programas de la UE, sobre la base de la realizada por la Comisión[[4]](#footnote-5), que resalte las que sean pertinentes para los propietarios de las casas históricas;
* recomendaciones de estrategias a escala europea, nacional y regional.

**Tarea II: inventario de los modelos empresariales**

* El licitador estudiará los modelos empresariales que utilizan actualmente las casas históricas de propiedad familiar en los diversos Estados miembros, los comparará, determinará las mejores prácticas y las posibles innovaciones, y compartirá la información.
* Con este inventario y análisis comparativo de modelos microempresariales se pretende identificar modelos innovadores y buenas prácticas que ayuden a los propietarios privados de casas históricas a responder a los problemas inherentes al mantenimiento de su propiedad, aumentando al mismo tiempo el dinamismo y generando oportunidades socioeconómicas y desarrollo en el territorio circundante, a nivel local y sistémico.
* Se estudiará una amplia variedad de modelos, aplicados en zonas tanto rurales como urbanas; propiedades o tierras extensas, y otras de pequeño tamaño; de propiedad enteramente privada y en asociación público-privada, etc.
* Para este ejercicio es muy importante el equilibrio geográfico: se presentarán estudios de casos de un mínimo de 15 Estados miembros de varios tamaños y del Norte, el Sur, el Este y el Oeste de Europa.
* El licitador organizará dos encuentros: uno, en el primer trimestre de 2018, para facilitar la búsqueda de estudios de casos; el otro, en el segundo semestre del año, para que las principales partes interesadas pongan en común y comparen modelos innovadores.
* El licitador incorporará a la oferta diez ejemplos de modelos empresariales ya identificados que ilustren su planteamiento del estudio.

**Tarea III: difusión y comunicación de los resultados de los proyectos**

**Se pretende que los resultados del estudio (del inventario y el análisis comparativo de los modelos empresariales, las prácticas innovadoras iniciadas por los propietarios de las casas en los Estados miembros) sean fuente de inspiración, por lo que se compartirán entre las partes interesadas.**

**En la oferta se indicará cuáles son los grupos destinatarios y por qué se han elegido. Por ello, la oferta debe contener una estrategia de comunicación y difusión que garantice que las principales conclusiones del estudio llegan a las partes interesadas y a los grupos destinatarios correspondientes. La información debe incluir:**

a) Producción de material informativo y educativo. El contenido procederá de los resultados del estudio y se modulará en función de las necesidades específicas de cada grupo destinatario (registro del lenguaje y nivel de la información técnica). Entre los grupos destinatarios figurarán, al menos, los dueños de casas, propiedades o terrenos (directrices o instrumentos para la gestión sostenible de las casas históricas), las comunidades locales y las pymes culturales y creativas (folletos, directrices).

b) Elaboración de un plan de comunicación de los resultados del estudio a los diversos grupos destinatarios, y de una estrategia de utilización de los correspondientes medios o herramientas de comunicación interactiva (difusión de material impreso o audiovisual, campañas en redes sociales) en los que pueda publicitarse este material.

c) Organización de una conferencia, en 2018, con la participación de unos trescientos representantes de las correspondientes organizaciones de las partes interesadas y los responsables políticos a nivel nacional y regional, para presentar y debatir los resultados del estudio. La oferta propondrá un plan de acción e indicará dónde se celebraría la conferencia y por qué motivos, así como los criterios para la selección de las partes interesadas.

**Tarea IV: creación de sinergias con el Año Europeo del Patrimonio Cultural 2018 y con el programa Europa Creativa**

Uno de los objetivos del Año Europeo del Patrimonio Cultural 2018 es fomentar el desarrollo de planteamientos innovadores (financiación innovadora, nuevas formas de gobernanza, gestión unificada del paisaje, asociaciones público-privadas, etc.) para liberar el potencial del patrimonio cultural. Las actividades previstas en el marco de esta acción preparatoria están bien situadas para contribuir a la consecución de este objetivo global.

El Año Europeo también tendrá por objetivo valorizar y promover el patrimonio cultural europeo, entre otras cosas mediante medidas para llegar a un público más amplio y acciones educativas en materia de patrimonio. Por eso se espera un esfuerzo de comunicación específico en el marco del Año Europeo del Patrimonio Cultural, que dé visibilidad a los resultados y las actividades de esta acción preparatoria, contribuya al debate del Año y la vincule al resto de las iniciativas.

Por todo lo expuesto, el contratista también tendrá que:

* producir material informativo y educativo (prospectos, folletos) sobre el valor que tiene para Europa el patrimonio cultural de propiedad familiar, fomentar la comprensión del patrimonio europeo, y difundirlo a las partes interesadas, las escuelas y el conjunto de la población durante el Año Europeo del Patrimonio cultural 2018;
* proponer acciones para estimular una mayor participación de las casas históricas de propiedad familiar en los actos organizados durante las Jornadas Europeas del Patrimonio, en particular, y el Año Europeo del Patrimonio Cultural 2018, en general. Esta propuesta se presentará lo antes posible, en el primer trimestre tras la firma del contrato, de modo que las sinergias propuestas se establezcan realmente en 2018.

Todo el material de comunicación o didáctico y producto que se presente habrá sido revisado por un hablante nativo de inglés y, si es posible, se pondrá a disposición también en otras lenguas.

Los «Nuevos modelos empresariales» constituyen una de las prioridades políticas del programa Europa Creativa: los proyectos financiados en el marco del programa, con sus actividades, aspiran a explorar y establecer nuevos modelos empresariales en sus diversos sectores[[5]](#footnote-6).

El contratista buscará sinergias con los proyectos de Europa Creativa que hayan desarrollado nuevos modelos empresariales, aun en otros sectores, y sean fácilmente transferibles a las casas históricas de propiedad familiar, fomentando de este modo la transferencia de conocimientos intersectoriales.

Del mismo modo, se buscarán activamente sinergias con otras prioridades pertinentes del programa Europa Creativa, como la de llegar a un público más amplio o el desarrollo de capacidades, como herramientas que pueden contribuir al objetivo principal del estudio.

El contratista puede contar con la red de oficinas de Europa Creativa[[6]](#footnote-7) para la promoción y difusión del material informativo que produzca.

**La Decisión de la Comisión, de 12 de diciembre de 2011, relativa a la reutilización de los documentos de la Comisión**[[7]](#footnote-8)**, es aplicable a los resultados de este contrato.**

Esta Decisión determina las condiciones de reutilización de los documentos que posee la Comisión o, en nombre de la misma, la Oficina de Publicaciones de la Unión Europea (Oficina de Publicaciones) con el fin de facilitar una reutilización más amplia de esta información que refuerce la imagen de apertura de la Comisión y evite cargas administrativas innecesarias tanto para los usuarios reutilizadores como para los propios servicios de la Comisión.

# Contenido, estructura y requisitos gráficos de los productos que deben entregarse

El contratista entregará el estudio y demás productos según se indica a continuación.

## Contenido

**3.1.1. Informe inicial y primeros productos que deben entregarse**

Antes de transcurridos dos meses desde la firma del contrato y tras una reunión inicial con la Comisión (que tendrá lugar entre dos y tres semanas después de la firma del contrato), el contratista presentará a la Comisión un informe inicial, que contendrá:

– una lista detallada de los modelos empresariales y los estudios de casos seleccionados para el estudio;

– un esquema detallado de la estrategia de comunicación propuesta y las sinergias con el Año Europeo del Patrimonio cultural 2018.

El informe no superará las **treinta** páginas, sin contar los anexos.

**3.1.2. Informe intermedio del estudio**

Antes de transcurridos seis meses desde la firma del contrato se presentará un informe intermedio, que contendrá información sobre la prospección realizada y los análisis iniciales de los datos recopilados sobre el terreno. El contratista tendrá que poder presentar una descripción preliminar de los modelos empresariales innovadores recogidos durante la prospección. Este informe contendrá un primer análisis de los resultados. También se entregarán junto con el informe intermedio los productos de comunicación elaborados en las tareas III y IV.

El informe no superará las **treinta** páginas, sin contar los anexos.

### 3.1.3. Informe final del estudio

El informe final del estudio incluirá:

* un sumario de una longitud máxima de doscientas palabras y un resumen de un máximo de seis páginas, en inglés;
* información exhaustiva sobre las actividades realizadas y los planteamientos seguidos para alcanzar los resultados indicados en la especificación técnica;
* los problemas que surgieron, las soluciones encontradas y su impacto sobre los resultados alcanzados;
* una evaluación de los resultados y las conclusiones;
* las recomendaciones principales dirigidas a la Comisión y a las autoridades nacionales, regionales y locales;
* los dos productos que deben entregarse indicados en las tareas I y II (análisis socioeconómico y prospección);
* los productos de comunicación indicados en las tareas III y IV;
* un glosario de los principales términos y una bibliografía;

los identificadores específicos facilitados por el órgano de contratación, que se integrarán en la página de cubierta;

* la siguiente cláusula de exención de responsabilidad:

*«La información y las opiniones expuestas en el presente [informe, estudio/artículo/publicación, etc.] son las del autor o autores y no reflejan necesariamente la posición oficial de la Comisión. La Comisión no garantiza la exactitud de los datos que figuran en el presente estudio. Ni la Comisión ni ninguna persona que actúe en su nombre podrán ser consideradas responsables del uso que pudiera hacerse de la información que contiene».*

Calendario indicativo

T0 Inicio del contrato

T0 + 2 a 3 semanas Reunión inicial con la Comisión

T0 + 2 meses Informe inicial y primeros productos que deben entregarse (véase el punto 3.1.1)

T0 + 6 meses Presentación del informe intermedio (véase el punto 3.1.2)

T0 + 10 meses Presentación del proyecto de informe final (véase el punto 3.1.3)

T0 + 11 meses Presentación del estudio final (véase el punto 3.1.3)

### 3.1.4. Resumen para publicación

Se presentará un resumen para publicación, de una extensión máxima de 6 páginas, en inglés y en francés, que contendrá:

– los resultados y las conclusiones de la investigación y la prospección

– las principales conclusiones y recomendaciones

* los identificadores específicos facilitados por el órgano de contratación, que se integrarán en la página de cubierta;
* la siguiente cláusula de exención de responsabilidad:

*«La información y las opiniones expuestas en el presente [informe, estudio/artículo/publicación, etc.] son las del autor o autores y no reflejan necesariamente la posición oficial de la Comisión. La Comisión no garantiza la exactitud de los datos que figuran en el presente estudio. Ni la Comisión ni ninguna persona que actúe en su nombre podrán ser consideradas responsables del uso que pudiera hacerse de la información que contiene».*

### 3.1.5. Requisitos para la publicación en internet

La Comisión se compromete a que la información en línea sea lo más accesible posible para un máximo de usuarios, incluidos los que tengan alguna discapacidad visual, auditiva, cognitiva o física o para los que no dispongan de las tecnologías más recientes. La Comisión apoya las [Pautas de Accesibilidad de Contenido Web 2.0](http://www.w3.org/TR/WCAG20/) del W3C.

Para más información sobre la política de la Comisión en materia de accesibilidad de los proveedores de información, véase el siguiente enlace: <http://ec.europa.eu/ipg/standards/accessibility/index_en.htm>

Por lo que respecta a las versiones publicables del estudio, el sumario y el resumen, el contratista respetará las pautas del W3C para documentos PDF accesibles, conforme a lo dispuesto en: <http://www.w3.org/WAI/>.

## Requisitos gráficos

El contratista presentará el estudio y todos los documentos que deban publicarse plenamente ajustados a la identidad visual corporativa de la Comisión Europea, y aplicará las normas gráficas que figuran en el Manual de Identidad Visual de la Comisión Europea, incluido su logotipo. Las normas gráficas, el Manual y demás información están disponibles en:

<https://ec.europa.eu/info/resources-partners/european-commission-visual-identity_es>

En las publicaciones y el material de comunicación figurará el logotipo específico del Año Europeo del Patrimonio Cultural 2018.

**Modelo estándar en Word**

Tras la firma del contrato, el contratista recibirá un sencillo modelo en Word.El contratista cumplimentará la página de cubierta de conformidad con las instrucciones del modelo. El uso de modelos para los estudios es exclusivo de los contratistas de la Comisión Europea. Los licitadores no recibirán modelo alguno en la fase de preparación de su oferta.

# Evaluación y adjudicación

La evaluación se basará exclusivamente en la información facilitada en la oferta presentada y consistirá, en particular, en:

1. Comprobación del cumplimiento de los requisitos mínimos establecidos en el presente pliego de condiciones.
2. Comprobación de los criterios de exclusión y de selección sobre la base de la declaración jurada.
3. Evaluación de las ofertas basándose en los criterios de adjudicación.
4. Comprobación de las pruebas para la selección de los licitadores cuyas ofertas hayan sido clasificadas en primer y segundo lugar, en relación con la evaluación de los criterios de adjudicación y con el baremo.

El órgano de contratación podrá rechazar las ofertas anormalmente bajas, especialmente si se determina que un licitador o un subcontratista no cumple las obligaciones aplicables en los ámbitos de la legislación medioambiental, social y laboral.

Las ofertas se evaluarán siguiendo el orden indicado. Solo las ofertas que cumplan los requisitos de una fase pasarán a la fase siguiente.

## Criterios de adjudicación

El contrato se adjudicará sobre la base de la oferta económicamente más ventajosa, según el método de adjudicación a la mejor relación calidad-precio. La calidad de la oferta se evaluará basándose en los criterios siguientes. La puntuación máxima total relativa a la calidad es de 100 puntos.

* Calidad de la metodología propuesta (40 puntos; mínimo exigido, 50 %)

Con este criterio se evaluará la pertinencia y calidad de la metodología propuesta en relación con las tareas descritas en el punto 2.3 y, en particular:

– la diversidad de los países cubiertos y el equilibrio geográfico propuesto en la prospección indicada en la tarea II;

– la metodología propuesta para identificar y recoger los correspondientes modelos empresariales innovadores, y para establecer una tipología;

– el alcance y el diseño del análisis socioeconómico indicado en la tarea I;

– la calidad, pertinencia y viabilidad de la recogida y el análisis de datos, y de las recomendaciones.

* Organización del trabajo y recursos (30 puntos; mínimo exigido, 50 %)

Con este criterio se evaluará la pertinencia y la viabilidad del enfoque para la gestión del trabajo en general, el plan de trabajo y el calendario concretos, así como la distribución de las funciones y responsabilidades del equipo propuesto y de los diferentes agentes económicos (en caso de oferta conjunta, incluidos los subcontratistas, si procede) para cada una de las tareas.

Se evaluará asimismo la asignación global de tiempo y de recursos humanos al proyecto y a cada tarea o producto, y si esta asignación es adecuada para el trabajo. La oferta detallará la asignación de tiempo y recursos humanos, y la justificación de tales opciones. Deberá detallarse la oferta técnica. No se trata de un presupuesto solicitado como parte de la oferta financiera.

* Calidad de la estrategia y las herramientas de comunicación propuestas (30 puntos; mínimo exigido, 50 %)

Con este criterio se evaluará la calidad y pertinencia de la estrategia de comunicación propuesta para difundir los resultados del estudio y comunicarse con los interesados y con el conjunto de la población. En particular, se evaluarán:

– la metodología propuesta para facilitar el intercambio y la puesta en común de prácticas y modelos empresariales innovadores entre las partes interesadas;

– los instrumentos elegidos para una comunicación e información interactivas y las medidas adoptadas para facilitar su uso eficiente;

– la estrategia de comunicación en el marco del Año Europeo del Patrimonio Cultural 2018, en relación con las demás iniciativas pertinentes que se lleven a cabo ese año, y la creación de sinergias con el Año y con el programa Europa Creativa.

## Clasificación de las ofertas

El contrato se adjudicará a la oferta económicamente más ventajosa, es decir, la que presente la mejor relación calidad-precio, determinada según la fórmula siguiente. Se utiliza un factor de ponderación de 60/40 para la calidad y el precio.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| puntuación para la oferta x | = | Precio más bajoPrecio de la oferta X | \* | 100 | \* | 40 % | + | Puntuación total relativa a la calidad (de 100) para todos los criterios de adjudicación de la oferta X | \* | 60 % |

## Comprobación de la no exclusión

Todos los licitadores tienen que presentar una declaración jurada (véase el anexo 2), debidamente firmada y fechada por un representante autorizado, en la que afirmen no encontrarse en ninguna de las situaciones de exclusión enumeradas en la misma.

En caso de oferta conjunta, cada miembro del grupo presentará una declaración jurada firmada por un representante autorizado.

En caso de subcontratación, todos los subcontratistas cuya parte del contrato sea superior al 10 % y cuya capacidad sea necesaria para cumplir los criterios de selección deberán presentar una declaración jurada firmada por un representante autorizado.

El órgano de contratación se reserva el derecho a verificar si el adjudicatario se encuentra en una de las situaciones de exclusión, solicitando la presentación de los justificantes enumerados en la declaración jurada.

El licitador al que se adjudique el contrato presentará, antes de la firma del contrato y durante el período de espera, los documentos justificantes mencionados en la declaración jurada.

El período de espera es un período de diez días durante el cual el contrato no puede ser firmado por el órgano de contratación. Comienza el día siguiente al del envío simultáneo de la notificación por vía electrónica a todos los licitadores cuyas ofertas se hayan considerado regulares en la fase de apertura (artículo 161 de las normas de desarrollo).

Si, por razones técnicas, el envío se hace en papel, el período de espera es de quince días (artículo 171 de las normas de desarrollo). Si no se presentan a su debido tiempo los justificantes exigidos, el órgano de contratación podrá adjudicar el contrato al siguiente mejor licitador.

Esta exigencia se aplica a cada uno de los miembros del grupo en caso de oferta conjunta y a todos los subcontratistas identificados cuya parte del contrato sea superior al 10 % y cuya capacidad sea necesaria para cumplir los criterios de selección.

La obligación de presentar pruebas documentales no se aplica a las organizaciones internacionales.

El licitador (o un miembro del grupo, en caso de oferta conjunta, o un subcontratista) no tendrá la obligación de presentar las pruebas documentales si ya las ha presentado en otro procedimiento de contratación pública, siempre que los documentos hayan sido expedidos como máximo un año antes de la fecha en que los pide el órgano de contratación y sigan siendo válidos en esa fecha. En estos casos, el licitador efectuará una declaración jurada de que las pruebas documentales ya se han aportado en un procedimiento de contratación pública anterior, indicará la referencia de dicho procedimiento y confirmará que no ha cambiado su situación.

El licitador (o un miembro del grupo, en caso de oferta conjunta, o un subcontratista) no tendrá la obligación de presentar un documento específico si el órgano de contratación puede acceder al documento en cuestión en una base de datos nacional de forma gratuita.

## Criterios de selección

Los licitadores acreditarán que tienen la capacidad jurídica, reglamentaria, económica, financiera, técnica y profesional para realizar la actividad objeto del presente procedimiento de contratación.

El licitador podrá alegar las capacidades de otras entidades, con independencia de la naturaleza jurídica de los vínculos que tenga con tales entidades. En este caso, deberá probar al órgano de contratación que dispondrá de los medios necesarios para la ejecución del contrato, por ejemplo, presentando el compromiso de tales entidades de poner dichos medios a su disposición.

El licitador incluirá en la oferta la parte del contrato que tenga intención de subcontratar.

El licitador (y cada uno de los miembros del grupo, en caso de oferta conjunta) declarará si es una pequeña o mediana empresa, a tenor de la [Recomendación 2003/361/CE de la Comisión](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:es:PDF). Este dato se utilizará exclusivamente con fines estadísticos.

### Declaración y pruebas

Los licitadores (y cada uno de los miembros del grupo, en caso de oferta conjunta) y los subcontratistas cuya capacidad sea necesaria para cumplir los criterios de selección presentarán una declaración jurada (véase el anexo II), firmada y fechada por un representante autorizado, en la que se haga constar que cumplen los criterios de selección que les sean aplicables. En caso de oferta conjunta o de subcontratación, los criterios aplicables al licitador en conjunto serán comprobados cotejando las distintas declaraciones a fin de realizar una evaluación consolidada.

Esta declaración forma parte de la declaración usada para los criterios de exclusión (véase el punto 4.3), por lo que cada entidad interesada presentará únicamente una declaración que abarque ambos aspectos.

El órgano de contratación evaluará los criterios de selección sobre la base de la declaración jurada. No obstante, se reserva el derecho de exigir pruebas de la capacidad jurídica, reglamentaria, económica, financiera, técnica y profesional de los licitadores en cualquier momento durante el procedimiento de adjudicación y la ejecución del contrato. En tal caso, el licitador presentará las pruebas solicitadas sin demora.

Tras la adjudicación del contrato y antes de su firma, el adjudicatario tendrá que presentar las pruebas enumeradas a continuación en el plazo fijado por el órgano de contratación. Esta exigencia se aplica a cada uno de los miembros del grupo en caso de oferta conjunta y a todos los subcontratistas cuya capacidad sea necesaria para cumplir los criterios de selección.

El licitador (o un miembro del grupo, en caso de oferta conjunta, o un subcontratista) no tendrá la obligación de presentar las pruebas documentales si ya las ha presentado en otro procedimiento de contratación pública, siempre que los documentos hayan sido expedidos como máximo un año antes de la fecha en que los pide el órgano de contratación y sigan siendo válidos en esa fecha. En estos casos, el licitador efectuará una declaración jurada de que los documentos probatorios ya se han aportado en un procedimiento de contratación pública anterior, indicará la referencia de dicho procedimiento y confirmará que no ha cambiado su situación.

El licitador (o un miembro del grupo, en caso de oferta conjunta, o un subcontratista) no tendrá la obligación de presentar un documento específico si el órgano de contratación puede acceder al documento en cuestión en una base de datos nacional de forma gratuita.

### Capacidad jurídica

Los licitadores deben demostrar que están autorizados a desarrollar la actividad profesional necesaria para llevar a cabo los trabajos objeto de la presente licitación. El licitador (y cada uno de los miembros del grupo, en caso de oferta conjunta) aportará la siguiente información si no la ha comunicado ya en el formulario de entidad legal:

– En el caso de las personas jurídicas, una copia legible del nombramiento de las personas autorizadas a representar al licitador frente a terceros y en procedimientos judiciales, o una copia de la publicación de dicho nombramiento si la legislación aplicable a la entidad legal en cuestión así lo exige. Se documentará toda delegación de esta autorización en otro representante que no figure en el nombramiento oficial.

– En el caso de las personas físicas, si así lo exige la legislación aplicable, una prueba del registro en uno de los colegios profesionales o registros mercantiles, o cualquier otro documento oficial en el que figure el número de registro.

### Criterios de capacidad económica y financiera

A fin de demostrar su capacidad económica y financiera (en caso de presentación de una oferta conjunta, la capacidad combinada de todos los miembros del consorcio y los subcontratistas identificados), los licitadores cumplirán los criterios siguientes:

– El volumen de negocios de los dos últimos ejercicios será superior a 500 000 EUR.

– Resultados satisfactorios, después de que el órgano de contratación haya analizado la capacidad financiera basándose en la metodología siguiente:

http://ec.europa.eu/dgs/education\_culture/calls/evaluation-procurements-2016\_en.htm

Se proporcionarán las pruebas siguientes:

***a.*** ***Contratos por un valor de hasta 135 000 EUR***

Para contratos de este tipo, la prueba de la capacidad financiera consiste en una declaración jurada del operador económico (véase el anexo 2, «Declaración jurada»).

***b.*** ***Contratos por un valor superior a 135 000 EUR, hasta un máximo de 260 000 EUR***

Para esta categoría de contratos, además de la declaración jurada del anexo 2, también constituye prueba de la capacidad financiera una declaración del volumen de negocios total, y del relacionado específicamente con los suministros o servicios cubiertos por el contrato, correspondiente a los dos últimos ejercicios cerrados.

No obstante, en caso de duda, el comité de evaluación se reserva el derecho a solicitar documentos justificativos y llevar a cabo el análisis financiero descrito en el punto 4 de la metodología citada.

Análogamente, las entidades que entran en una de las siguientes categorías de alto riesgo acreditarán su capacidad financiera (véanse los puntos 3.3, 3.4 y 3.5 de la metodología) y se someterán al análisis financiero previsto en el punto 4 de la metodología:

* entidades de nueva creación (menos de un año) y sin historial financiero;
* nuevas entidades, de entre uno y tres años de existencia;
* entidades contra las cuales la DG EAC había emitido una o varias órdenes de ingreso que no se hayan ejecutado y cuyo plazo haya expirado;
* entidades de las que se sospechan o se han comprobado errores administrativos graves o fraude;
* entidades contra las que se han incoado procedimientos judiciales por errores administrativos graves o fraude.

***c.*** ***Contratos por un valor superior a 260 000 EUR***

En el caso de los contratos por un valor superior a 260 000 EUR, la prueba de la capacidad económica y financiera consistirá en los siguientes documentos:

* la declaración jurada del anexo 2;
* el formulario de análisis de la capacidad económica y financiera que muestre los datos financieros del operador económico, debidamente cumplimentado y firmado por este (véase el anexo 3, «Formulario de la capacidad económica y financiera»);
* en el caso de los operadores económicos a los que se exige, en virtud del Derecho nacional, disponer de una contabilidad completa: las cuentas anuales (balance, cuenta de resultados y anexos) correspondientes a los dos últimos ejercicios cerrados;
* en el caso de los operadores económicos a los que se exige, en virtud del Derecho nacional, disponer de una contabilidad simplificada: el estado de ingresos y gastos y el anexo, en el que figuren el activo y el pasivo de los dos últimos ejercicios para los que se haya cerrado la contabilidad;
* en todos los casos, una declaración del volumen de negocios total, y del relacionado específicamente con los suministros o servicios cubiertos por el contrato, correspondiente a los dos últimos ejercicios cerrados.

Si, por alguna razón excepcional que el órgano de contratación considere justificada, un licitador no puede facilitar alguno de los documentos mencionados anteriormente, podrá demostrar su capacidad económica y financiera mediante cualquier otro documento que el órgano de contratación considere apropiado. En cualquier caso, deberá al menos notificarse al órgano de contratación esta razón excepcional y su justificación. La Comisión se reserva el derecho de solicitar cualquier otro documento que le permita verificar la solvencia económica y financiera del licitador.

### Criterios y pruebas en relación con la capacidad técnica y profesional

* 1. **Criterios relativos a los licitadores**

Los licitadores (en caso de oferta conjunta, la capacidad combinada de todos los miembros del grupo y los subcontratistas identificados) cumplirán los criterios que figuran a continuación.

Las referencias del proyecto que se indican consisten en una lista de servicios pertinentes prestados en los últimos tres años, con indicación de los importes, fecha y clientes, públicos o privados, acompañada de declaraciones de los clientes.

– **Criterio A1**: El licitador demostrará su experiencia en los ámbitos de la economía, la gestión o el análisis empresarial del patrimonio cultural.

**Medios de prueba A1:** El licitador dará la referencia de la realización, en los últimos cinco años, de dos estudios o investigaciones aplicadas sobre el terreno.

– **Criterio A2**: El licitador demostrará su capacidad de trabajar y redactar informes en inglés.

**Medios de prueba A2:** El licitador dará referencias, con copias o enlaces web, de al menos dos informes y publicaciones que haya presentado en inglés en los últimos cinco años.

– **Criterio A3**:El licitador demostrará su experiencia en técnicas de encuesta y elaboración de informes y recomendaciones en el ámbito del patrimonio cultural, sobre la base de pruebas recogidas en los Estados miembros.

Medios de prueba A3: El licitador dará referencias, con copias o enlaces web, de al menos dos informes y publicaciones, basados en datos probatorios, que haya presentado en los últimos cinco años.

– **Criterio A4**: El licitador demostrará su capacidad de trabajar en varios Estados miembros.

**Medios de prueba A4:** El licitador dará referencias de al menos dos proyectos realizados en los últimos 5 años. Los proyectos, considerados conjuntamente, se habrán realizado al menos en siete Estados miembros distintos. Además, el licitador demostrará que tiene contactos en los Estados miembros en los que no ha realizado proyectos, con el fin de garantizar la cobertura geográfica requerida que se menciona en la tarea II; a tal efecto, presentará cartas de intenciones de los puntos de contacto.

* 1. **Criterios relativos al equipo que presta el servicio**

El equipo que presta el servicio incluirá, como mínimo, los siguientes perfiles.

El medio de prueba será el currículo de cada miembro del equipo. Cada currículo indicará la función prevista en la ejecución del servicio.

B1. Jefe de proyecto: al menos siete años de experiencia en la dirección de proyectos, incluidos la supervisión de la entrega del proyecto y el control de calidad del servicio prestado, en proyectos de tamaño y cobertura similares (ámbito geográfico de al menos un tercio del que es objeto de la presente licitación).

Medios de prueba: currículo

B2. Experto en la gestión o la economía del patrimonio cultural: la correspondiente titulación superior o una experiencia profesional de siete años, si es posible en el ámbito de la economía del patrimonio cultural.

Medios de prueba: currículo

B3. Equipo de recogida y gestión de los datos: en su conjunto, el equipo de tres personas conocerá dos lenguas oficiales de la UE y tendrá una experiencia demostrada de cinco años en la recogida y el análisis de datos. Al menos una persona tendrá conocimiento de los datos sobre economía del patrimonio o sobre los marcos jurídicos para la protección y conservación del patrimonio cultural.

Medios de prueba: currículo y certificado lingüístico o experiencia anterior pertinente.

B4. Equipo de comunicación y mercadotecnia: en su conjunto, el equipo de dos personas conocerá dos lenguas oficiales de la UE y tendrá una experiencia demostrada de tres años en la organización de eventos y las actividades de comunicación, si es posible en el ámbito del patrimonio cultural.

Medios de prueba: currículo

B5. Control de la calidad lingüística: todo el personal involucrado en el contrato hablará inglés con fluidez, lo que vendrá acreditado por un certificado (al menos el nivel C1 del Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas) o por la correspondiente experiencia.

Medios de prueba: certificado lingüístico o experiencia anterior pertinente.

# 5. Anexos

Se adjuntan al presente pliego de condiciones los siguientes documentos, que forman parte integrante del mismo:

Anexo 1 : Información sobre el licitador

Anexo 2 : Declaración jurada

Anexo 3 : Formulario de capacidad económica y financiera

Anexo 4 : Precio

Anexo 5 : Proyecto de contrato

1. Véase <http://www.wto.org/english/tratop_E/gproc_e/gp_gpa_e.htm> [↑](#footnote-ref-2)
2. Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE (DO L 94 de 28.3.2014, p. 65). [↑](#footnote-ref-3)
3. En los sectores cultural y creativo figuran, entre otros: la arquitectura, los archivos, las bibliotecas y los museos, la artesanía artística, los sectores audiovisuales (cine, televisión, videojuegos y multimedia), el patrimonio cultural tangible e intangible, el diseño, los festivales, la música, la literatura, las artes escénicas, la edición, la radio y las artes visuales. [↑](#footnote-ref-4)
4. Informe sobre las acciones en materia de patrimonio cultural en las políticas, programas y actividades de la Unión Europea: http://ec.europa.eu/assets/eac/culture/library/reports/2014-heritage-mapping\_en.pdf [↑](#footnote-ref-5)
5. El programa Europa Creativa financia proyectos en todos los sectores culturales y creativos: las artes escénicas (música, danza, teatro, ópera, circo, arte callejero, etc.), las artes visuales y digitales, la edición y el sector audiovisual, la arquitectura, el diseño, la fotografía, la cultura tangible e intangible, etc. [↑](#footnote-ref-6)
6. Estas oficinas, establecidas en cada uno de los países que participan en el programa Europa Creativa, tienen como tarea principal informar sobre dicho programa y promoverlo en sus países; ayudar a los sectores cultural y creativo en relación con las oportunidades que brinda el programa, y estimular la cooperación transfronteriza en los sectores cultural y creativo. También ayudan a las organizaciones culturales a elaborar sus propuestas de proyecto. **La lista completa de las oficinas de Europa Creativa está disponible en la siguiente dirección:** <https://ec.europa.eu/programmes/creative-europe/contact_es> [↑](#footnote-ref-7)
7. Decisión 2011/833/UE de la Comisión, de 12 de diciembre de 2011, relativa a la reutilización de los documentos de la Comisión <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=1515682688523&uri=CELEX:32011D0833> [↑](#footnote-ref-8)