

MEMORIA JUSTIFICATIVA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE CONSULTOR ESPECIALIZADO PARA EL SISTEMA DE VENTA DE ENTRADAS PARA LA EMPRESA MUNICIPAL MADRID DESTINO CULTURA TURISMO Y NEGOCIO S.A.

ANTECEDENTES

Madrid Destino Cultura, Turismo y Negocio, S.A. (en adelante Madrid Destino) ha desarrollado una plataforma propia de venta de entradas que se encuentra en plena operativa.

Esta es, probablemente, una de las piezas tecnológicas más importantes de la empresa, no solo por el impacto en la operativa de todos los centros, sino porque supone una de las principales fuentes de generación de recursos propios de Madrid Destino.

En una primera fase del proyecto, de desarrollo e implantación, Madrid Destino ha contado con un recurso contratado por obra o servicio que ha llevado el seguimiento del desarrollo e implantación de la plataforma. Al finalizar esta primera fase con la puesta en marcha del sistema en todos los centros de Madrid Destino, dicho contrato ha llegado también a su fin y la persona contratada ha dejado de prestar sus servicios.

Comienza ahora una nueva fase en la que es necesario dar continuidad y mantenimiento a la plataforma y desarrollar evolutivos de la misma.

Debido a las circunstancias laborales específicas de Madrid Destino y el nuevo marco legislativo en cuanto a contratación laboral, realizar una incorporación en plantilla para cubrir de esta necesidad, se hace inviable.

Por otro lado, el personal en plantilla del Departamento, está ya asignado a las tareas y proyectos habituales, siendo imposible, dedicar el esfuerzo necesario para poder llevar un proyecto de esta magnitud con garantías.

Sin embargo, la necesidad existe. Para poder dar continuidad al servicio, es necesario contar con un recurso que haga el seguimiento del mantenimiento y desarrollos evolutivos del sistema.

Por lo tanto, se plantea realizar **la contratación mercantil del servicio de consultoría especializada**, que nos permita contar con un técnico especializado para el apoyo interno del proyecto a través de una empresa que preste el servicio.

SERVICIO OBJETO DEL CONTRATO Y JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD

El servicio contratado deberá ser prestado como un global por el adjudicatario **proporcionando los medios personales y materiales propios y adecuados** a los niveles de servicio.

Se trata de una prestación en modo de outsourcing que se facturará por horas mensuales y por horas prestadas sobre el servicio contratado.

MADRID DESTINO abre el presente procedimiento de contratación debido a la inadecuación de los medios propios.

El servicio a contratar es el de una jefatura de proyecto especializada en plataformas de venta de entradas.

TIPO DE CONTRATO PROPUESTO

Procedimiento abierto.

No es posible dividir en lotes la contratación por la propia naturaleza del servicio.

DURACIÓN DEL CONTRATO

12 meses desde la firma del contrato o hasta el consumo de las horas necesarias para la prestación del servicio.

ESTIMACIÓN DE PRECIO BASE DE LICITACIÓN PARA EL PROCEDIMIENTO

De cara a hacer el contrato sostenible, se ha tenido en cuenta las especiales circunstancias económicas que estamos viviendo y en especial, la repercusión que tiene en el alza de los precios de diversos suministros clave en tecnología, como el uso de la energía eléctrica, la demanda al alza del mercado o el impacto de la inflación en los costes salariales.

El contrato está relacionado con horas de trabajo de personal externo. Se han definido las siguientes características para el perfil a contratar para el servicio:

- Perfil consultor experto en sistemas de ticketing:

- Definición de las estrategias y de las funcionalidades a desarrollar, consensuado con Madrid Destino.
- Seguimiento del proyecto. Control de hitos y objetivos, críticos y no críticos, conforme a la planificación previa aprobada en esta materia, verificación de su cumplimiento y medidas a adoptar en caso de incumplimientos o desviaciones
- Gestiones administrativas. Elaboración y presentación de documentos, informes, notificaciones, obligaciones de comunicación e información etc.
- Cambios normativos.
- Detección y correcciones de errores.
- Gestión de incidencias.
- Definición y seguimiento de los desarrollos evolutivos.

Para calcular el precio por hora máximo que servirá de base para la licitación, debemos tener en consideración las tablas salariales publicadas en el BOE-Ha-2018-3156, relativo al XVII Convenio colectivo estatal de empresas de consultoría y estudios de mercado y de la opinión pública (código de convenio: 99001355011983) que es el que aplica en el sector objeto de la licitación, tomando como referencia las tablas salariales que figuran en dicho convenio a aplicar a partir del 01/01/2019.

Los salarios y perfiles del convenio, tienen carácter de mínimos a efectos de contratación laboral o mercantil, sin embargo, no se justan a la realidad del mercado, ni en perfiles ni en salarios.

Lo ideal sería tener una referencia de mercado mediante una guía aprobada, pero ni el Ayuntamiento de Madrid ni Madrid destino, disponen de una guía oficial de tarifas por perfiles relativas al sector TIC. Sin embargo, hemos acudido a las referencias de otras administraciones que si tienen oficializadas estas guías, por un lado la Junta de Andalucía y por otro la de Extremadura. Ambas pueden encontrarse aquí:

https://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/DGTD_instruccion_perfiles_TIC.pdf

<http://doe.juntaex.es/pdfs/doe/2022/500o/22060760.pdf>

Para la determinación de los perfiles, se ha tomado como referencia el marco metodológico elaborado por el reconocido IT Professionalism Europe (ITPE).

<https://itprofessionalism.org/about-it-professionalism/competences/ict-profiles/>

Por la experiencia de Madrid Destino, esta categorización se ajusta perfectamente a la realidad del mercado, así como la agrupación y equiparación a los perfiles del convenio.

Del mismo modo, para el cálculo de ratios, se han utilizado datos oficiales del Banco de España que es posible encontrar aquí:

http://app.bde.es/rss_www/Ratios

Por tanto, en los anexos de ambas guías, se encuentran ya calculadas las tarifas ajustadas a mercado, partiendo de los salarios mínimos del convenio, incluidos también, gastos generales y beneficio industrial.

El perfil CWA que se ajusta a la contratación que desea hacer Madrid Destino es el de “Consultor Digital” (Digital Consultant), los precios calculados en ambas guías para ese perfil, son los siguientes:

	Coste hora
Consultor digital Junta de Andalucía	€ 42
Consultor digital Junta de Extremadura	€ 44
Promedio tarifa	€ 43

En estas tarifas ya van incluidos los gastos generales, el beneficio industrial, así como los gastos de empresa.

Es necesario apuntar que se han redondeado las tarifas a fin de simplificar los cálculos, evitando el uso de decimales que no aportan valor ni a la administración ni los licitadores.

Teniendo en cuenta el precio hora medio resultante se ha calculado el precio máximo del contrato para 1.760 horas anuales como sigue:

- Coste máximo del servicio: 75.680 € IVA no incluido.

Por lo tanto, el precio máximo de licitación para el global del contrato para 12 meses de servicio, es de **75.680 € (SETENTA Y CINCO MIL SEISCIENTOS OCHENTA EUROS) I.V.A. no incluido.**

El IVA correspondiente, al 21%, es de 15.892,8 €.

El total del precio máximo del contrato, IVA incluido, asciende a 91.572,8 €.

CONCLUSIÓN

Por todo ello, se genera la Solicitud de Pedido por el valor del precio máximo de licitación, 75.680 € IVA no incluido para su aprobación a la que se adjunta esta memoria firmada, a fin de comenzar el expediente de contratación adecuado.

GUIJARRO
BELDA
ROBERTO - DNI
02613241G

Firmado digitalmente
por GUIJARRO BELDA
ROBERTO - DNI
02613241G
Fecha: 2022.10.04
12:18:02 +02'00'

Subdirector de Desarrollo Tecnológico de
Madrid Destino, Cultura, Turismo y
Negocio, S.A.