

**MEMORIA JUSTIFICATIVA PARA LA CONTRATACIÓN DEL MANTENIMIENTO, ALOJAMIENTO Y DESARROLLOS EVOLUTIVOS DEL SISTEMA DE VENTA DE ENTRADAS PARA LA EMPRESA MUNICIPAL MADRID DESTINO CULTURA TURISMO NEGOCIO, S.A. A ADJUDICAR MEDIANTE PROCEDIMIENTO ABIERTO**

**EXPEDIENTE: SP25-00471**

ÍNDICE

1.	JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD Y OBJETO DE LA CONTRATACIÓN. ....	2
2.	JUSTIFICACIÓN DE LA ELECCIÓN DEL PROCEDIMIENTO, CARACTERÍSTICAS Y TIPO DE CONTRATO. ....	2
3.	TIPO DE CONTRATO. ....	3
4.	CODIFICACIÓN DEL CONTRATO. ....	3
5.	ÓRGANOS ADMINISTRATIVOS. ....	3
6.	UNIDAD ENCARGADA DEL SEGUIMIENTO Y EJECUCIÓN DEL CONTRATO. ....	3
7.	JUSTIFICACIÓN DE LA NO DIVISIÓN EN LOTES. ....	3
8.	PLAZO DE EJECUCIÓN Y LUGAR DE EJECUCIÓN. ....	4
9.	MODIFICACIÓN DEL CONTRATO. ....	4
10.	JUSTIFICACIÓN DEL CÁLCULO DEL PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN, ASÍ COMO DEL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO. ....	4
11.	JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE SOLVENCIA. ....	13
12.	JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN. ....	14
13.	JUSTIFICACIÓN DE LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS. ....	28
14.	RÉGIMEN DE PAGOS. ....	29
15.	CONCLUSIÓN. ....	30

## **1. JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD Y OBJETO DE LA CONTRATACIÓN.**

La sociedad mercantil municipal MADRID DESTINO, Cultura, Turismo y Negocio, S.A., (en adelante, "MADRID DESTINO") tiene, entre otros objetivos, la gestión de programas y actividades culturales, formativas y artísticas, la organización, apoyo y difusión de las mismas, la prestación de todos los servicios e infraestructuras integrantes o complementarios de estos programas y actividades, la gestión de cualesquiera centros, espacios, recintos, dependencias y/o servicios culturales, cuya gestión le fuera encomendada temporal o indefinidamente, o cuyo uso le fuera cedido por el Ayuntamiento de Madrid, incluida la contratación y ejecución de las obras, instalaciones, servicios y suministros para los mismos, la gestión de las políticas municipales de promoción e información turística de la Ciudad de Madrid, la proyección de su imagen a nivel nacional e internacional y la gestión y explotación de los derechos de propiedad intelectual derivados de las obras susceptibles de generar tales derechos resultantes de las anteriores actividades, así como la prestación por cuenta propia o ajena de todo tipo de servicios relacionados con la organización, dirección, producción y administración de eventos, ya sean deportivos, exposiciones, congresos, convenciones, seminarios, ferias, y cualquier otro evento de naturaleza similar.

Para el correcto cumplimiento de los objetivos empresariales, Madrid Destino gestiona una plataforma en propiedad de venta de entradas la cuál, proporciona servicio a todos los centros, programas, actividades culturales, turismo y teatros que necesitan comercializar las entradas que dan acceso a sus programaciones culturales.

Para poder dar continuidad al servicio, es necesaria la contratación del mantenimiento y soporte de la aplicación, el alojamiento de la plataforma, el sistema de envíos masivo, el sistema de encolado y los desarrollos evolutivos de la misma.

De acuerdo con lo establecido en el artículo 28 de la LCSP en relación con el artículo 63.3 a) y b) de la misma, el presente documento recoge las exigencias establecidas en los citados preceptos en orden a justificar la necesidad e idoneidad del contrato, y la eficiencia en el mismo, sin perjuicio de que se puedan añadir cualesquiera otras cuestiones directamente relacionadas con el objeto del contrato que se considere oportuno justificar. Esta memoria se publicará en el Perfil del Contratante junto con el resto de información que genere el expediente (Pliego de Prescripciones Técnicas, Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, etc.).

Constituye el objeto del presente procedimiento la contratación de los servicios descritos anteriormente.

## **2. JUSTIFICACIÓN DE LA ELECCIÓN DEL PROCEDIMIENTO, CARACTERÍSTICAS Y TIPO DE CONTRATO.**

Teniendo en cuenta el valor estimado de este contrato y sus características, se considera que el procedimiento más adecuado para la licitación y contratación del servicio se tramite por el procedimiento abierto, al amparo de lo previsto en el artículo 159 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante LCSP).

### 3. TIPO DE CONTRATO.

Servicio.

### 4. CODIFICACIÓN DEL CONTRATO.

A los efectos de identificar las prestaciones que son objeto de los contratos regulados en la LCSP, se identifican los siguientes CPV (Vocabulario común de contratos públicos):

- 72000000-5: Servicios TI: consultoría, desarrollo de software, internet y apoyo.
- 503224100-3: Servicios de mantenimiento de sistemas.
- 72200000-7: Servicios de programación de software y de consultoría.
- 72212220-7: Servicios de desarrollo de software de internet e intranet.
- 72500000-0: Servicios informáticos.

### 5. ÓRGANOS ADMINISTRATIVOS.

**Órgano de contratación:** Consejo de Administración de MADRID DESTINO u órgano colegiado o representante/apoderado de MADRID DESTINO en quien dicho Consejo delegue.

**Unidad tramitadora /promotora del contrato:** Dirección Económico Financiera de MADRID DESTINO / Subdirección de Desarrollo Tecnológico.

Dirección postal: calle Conde Duque nº 9-11, 2ª planta. C.P. 28015 de Madrid.

**Órgano destinatario del objeto del contrato:** Dirección Económico Financiera de MADRID DESTINO / Subdirección de Desarrollo Tecnológico. Dirección postal: calle Conde Duque nº 9-11, 2ª planta. C.P. 28015 de Madrid.

**Oficina contable:** Dirección Económico Financiera de MADRID DESTINO Dirección postal: calle Conde Duque nº 9-11, 2ª planta. C.P. 28015 de Madrid.

### 6. UNIDAD ENCARGADA DEL SEGUIMIENTO Y EJECUCIÓN DEL CONTRATO.

La Subdirección de Desarrollo Tecnológico, incluida orgánicamente en la Dirección Económico-Financiera de MADRID DESTINO, será la unidad encargada del seguimiento y ejecución del contrato correspondiente a cada Lote. El Órgano de contratación designará un responsable del contrato, que formará parte de la citada Área y que será el encargado de velar por óptimo cumplimiento del objeto de la contratación.

### 7. JUSTIFICACIÓN DE LA NO DIVISIÓN EN LOTES.

**Procede: No.**

De acuerdo con lo previsto en el artículo 99.3 b) de la LCSP, la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato dificulta la correcta ejecución del mismo desde el punto de vista técnico.

## **8. PLAZO DE EJECUCIÓN Y LUGAR DE EJECUCIÓN.**

La **duración** del contrato es de catorce (14) meses, siendo la fecha prevista de inicio el 1 de enero de 2026 y la de finalización el 28 de febrero de 2027, ambos incluidos. Al llegar a la fecha fin de los contratos se extinguirán de pleno derecho, sin perjuicio de las obligaciones de pago que puedan subsistir y que estarán vigentes hasta la liquidación de las mismas.

**Prórroga:** no.

**Lugar de ejecución:** cualquiera de las dependencias y centros de trabajo de Madrid Destino.

## **9. MODIFICACIÓN DEL CONTRATO.**

**Procede:** no.

## **10. JUSTIFICACIÓN DEL CÁLCULO DEL PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN, ASÍ COMO DEL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO.**

### **a) PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN.**

**Presupuesto base de licitación (IVA excluido):** DOSCIENTOS TRES MIL SEISCIENTOS OCHENTA Y UN EUROS CON SESENTA CÉNTIMOS (203.681,60 €) más el IVA que resulte de aplicación.

**IVA:** CUARENTA Y DOS MIL SETECIENTOS SETENTA Y TRES EUROS CON CATORCE CÉNTIMOS (42.773,14 €) Tipo: 21%

**Importe total presupuesto base de licitación (IVA incluido):** DOSCIENTOS CUARENTA Y SEIS MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA Y CUATRO EUROS CON SETENTA Y CUATRO CÉNTIMOS (246.454,74 €).

**Tipo de presupuesto:** Máximo estimado

La división en anualidades del contrato será la siguiente:

- Anualidad 2026: 174.584,23 € IVA no incluido.
- Anualidad 2027: 29.097,37 € IVA no incluido.

Para la determinación del precio máximo de licitación, Madrid Destino cuenta con la experiencia interna suficiente para calcular el mismo. Se han tenido en cuenta los siguientes costes:

- Alojamiento de la plataforma.
- Sistema de envío masivo de correos electrónicos.
- Sistema de encolado.
- Mantenimiento técnico, evolutivos y oficina PMO.

### Cálculo de los costes de alojamiento de la plataforma

Para el cálculo de los costes de alojamiento se han utilizado los precios públicos de la plataforma actual, Amazon Web Services, disponibles aquí:

<https://calculator.aws/#/?nc2=pr>

Se han calculado para 2 entornos, el de producción y el de pruebas, basándonos en los servicios que necesita la plataforma y en los parámetros de uso que nos da la experiencia de uso. Los resultados son los siguientes:

### Costes entorno de Producción (cuota mensual)

Tipo de instancia a contratar	Unidades mínimas	Precio máximo por unidad	Precio máximo licitación
<b>Instancia tipo Front: c5a.2xlarge # 8 vCPU + 16 GB Memory</b>			
Instancia reservada anual	2	214,16 €	428,32 €
instancia levantadas por uso. Tramo 360 horas	360	0,56 €	201,60 €
<b>Instancia tipo Back: c5a.4xlarge # 16 vCPU + 32 GB Memory</b>			
Instancia reservada anual	2	441,30 €	882,60 €
Instancia levantadas por uso	360	1,07 €	385,20 €
<b>Instancia Panel (Taquilla): c5a.xlarge # 4 vCPU + 8 GB Memory</b>			
Instancia reservada anual	1	119,20 €	119,20 €
<b>Instancia Redis: m6g.large # 2 vCPU + 8 GB Memory</b>			
Instancia reservada anual	1	75,90 €	75,90 €
<b>Instancias Aurora MySQL en Cluster (Instancia Escritura + Instancia Lectura) tamaño 20 GB</b>			

Unidades de capacidad de Aurora (ACU) y 100 E/S x segundo. Tasa máxima 1.000 E/S x segundo - Durante 8 horas	2	415,52 €	831,04 €
ACU adicionales levantadas por uso	360	0,38 €	136,80 €
Aumento por uso a 200 E/S x segundo	720	0,11 €	79,20 €
<b>2 Instancias Elastic Load Balancing - 1 GB x Segundo</b>			
Instancia reservada anual	2	36,45 €	72,90 €
Aumento por uso a 2 GB x segundo	720	0,040 €	28,80 €
<b>Instancia Amazon Elastic File System - 300 GB - Con Copias de seguridad - Retención 90 días</b>			
Instancia reservada anual	1	143,38 €	143,38 €
Aumento por uso a 100 GB adicionales	100	0,23 €	23,00 €
<b>Amazon CloudWatch - Monitorización</b>			
Servicio mensual	1	68,33 €	68,33 €
<b>Amazon Virtual Private Cloud (VPC)</b>			
VPN redundante (Doble tunel que se añada)	2	106,52 €	213,04 €
<b>Total Importe</b>			<b>3.689,31 €</b>

### Costes entorno de Pruebas (cuota mensual)

Tipo de instancia a contratar	Unidades mínimas	Precio máximo por unidad	Precio máximo licitación
<b>Instancia tipo Front: c5a.2xlarge # 8 vCPU + 16 GB Memory</b>			
Instancia reservada anual	2	32,37 €	64,74 €
<b>Instancia tipo Back: c5a.4xlarge # 16 vCPU + 32 GB Memory</b>			
Instancia reservada anual	2	32,37 €	64,74 €
<b>Instancia Panel (Taquilla): c5a.xlarge # 4 vCPU + 8 GB Memory</b>			
Instancia reservada anual	2	32,37 €	64,74 €
<b>Instancia Redis: m6g.large # 2 vCPU + 8 GB Memory</b>			
Instancia reservada anual	1	32,37 €	32,37 €
<b>Instancias Aurora MySQL en Cluster (Instancia Escritura + Instancia Lectura) tamaño 20 GB</b>			

Unidades de capacidad de Aurora (ACU) y 100 E/S x segundo. Tasa máxima 1.000 E/S x segundo - Durante 8 horas	2	62,42 €	124,84 €
<b>2 Instancias Elastic Load Balancing - 1 GB x Segundo</b>			
Instancia reservada anual	2	33,57 €	67,14 €
<b>Instancia Amazon Elastic File System - 300 GB -Sin copias</b>			
Instancia reservada anual	1	92,12 €	92,12 €
<b>Total Importe</b>			<b>510,69 €</b>

Por lo tanto, el coste mensual máximo de ambos entornos es 4.200 € (IVA no incluido) que para 14 meses de contrato supone un total de **58.800 € (IVA no incluido)**.

#### **Cálculo de los costes del envío masivo de correos electrónicos.**

Para los costes del sistema de envío masivo se correos, se han usado los precios públicos de la plataforma de referencia:

<https://sendgrid.com/pricing/>

La tarifa está basada en el plan Pro con una estimación de envíos mensuales de más de un millón y medio a lo que hay que sumar los costes de gestión e integración del servicio con la plataforma de venta de entradas, lo que da la siguiente estimación de coste base:

850 € mensuales (IVA no incluido) para los envíos más 100 € para los costes de gestión e integración, es decir, 950 € al mes que, para 14 meses, da un total de **13.300 € (IVA no incluido)**.

#### **Cálculo de los costes del Sistema de encolado.**

Para el sistema de encolado se han utilizado los precios de contratos anteriores, actualizando al IPC interanual del mes de agosto de 2025 publicado por el INE (2,7 %), por lo que se ha estimado un coste mensual del servicio de 205,40 € (IVA no incluido) que para los 14 meses de contrato da un total de **2.875,60 € (IVA no incluido)**.

#### **Cálculo de los costes del mantenimiento técnico, evolutivos y oficina técnica de proyectos**

Gran parte del contrato está relacionado con horas de trabajo de personal externo. Se han definido dos perfiles tipo, necesarios para la ejecución de los desarrollos:

- Perfil Analista Programador senior experto en sistemas de ticketing: encargado de la definición de las estrategias y de las funcionalidades a desarrollar y de las tareas de desarrollo de software.

- Perfil PMO (Oficina Técnica) experto en sistemas de ticketing: encargado de la gestión de la oficina técnica de proyecto.

Para calcular el precio por hora máximo que servirá de base para la licitación, hemos partido de las tablas salariales publicadas en el BOE-A-2025-7766, relativo al XIX 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 01/01/2026 a las que se ha añadido los costes de empresa, tasados en un 36% (formación, seguros, prevención, etc.) Los gastos generales, un 13 % y el beneficio industrial, calculado en un 6%.

Los costes generales se han calculado usando el porcentaje del 13%, acorde al artículo 131 del Reglamento General de la LCAP, aprobado por R.D. 1098 de 2001 -RGLCAP-, que indica los conocidos porcentajes del 13-17% en gastos generales.

Finalmente, se ha calculado el beneficio que aportará la ejecución del contrato una vez satisfechos los costes directos e indirectos, que se calcula como un porcentaje sobre la suma de los costes directos más los costes indirectos. En base al artículo 131 del Reglamento General de la LCAP, aprobado por R.D. 1098 de 2001 -RGLCAP-, se ha empleado el porcentaje del 6% como beneficio industrial.

Sobre la suma de los costes directos más los costes indirectos más el beneficio industrial, se aplicará, de forma independiente, el IVA en el porcentaje del 21%, o bien el que corresponda en el momento de ejecutar el contrato con arreglo a la legislación vigente que resulte de aplicación.

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.

Para poder llevar a cabo el cálculo del coste de los servicios de esta fase se han determinado una serie de perfiles. Se han elegido los mismos con el objetivo de poder llevar a cabo de manera correcta, eficiente y en tiempo todo el desarrollo del proyecto.

### **Área 3. Desarrollo de software, Programación y Explotación de Sistemas**

Las actividades de esta área se encuentran entre alguna de las siguientes:

Desarrollo de software, programación: análisis técnico, diseño, desarrollo, pruebas, integración, implantación, seguimiento y documentación, mantenimiento evolutivo y correctivo, tanto de nuevos desarrollos de software, como de actualizaciones de software existente y de soluciones, servicios y productos ya existentes desarrollados a medida.

Explotación de Sistemas: diseño, implantación y administración o gestión de infraestructuras de las tecnologías de la información y comunicaciones referidos a la integración de sistemas, así como el diseño, implantación y gestión de infraestructuras.

Mantenimiento, reparación, resolución de problemas y supervisión de sistemas operativos, aplicaciones y servidores.

Nos basaremos en el Anexo I del convenio “Tablas salariales” y más concretamente en las dos primeras categorías del Área 3, A1 y B1 ya que son las que se ajustan a los perfiles necesarios para la ejecución del contrato y en la columna correspondiente al 1 de enero de 2026 que son las marcamos en el siguiente gráfico.

	2025			2026			
	Salario Base	Plus Convenio	Total 2025	Salario Base	Plus Convenio	Total 2026	
Área 3.	A 1	27.602,20	2.402,04	30.004,24	28.430,27	2.474,10	30.904,37
	B 1	26.776,65	2.328,41	29.105,06	27.579,95	2.398,26	29.978,21
	B 2	25.974,36	2.258,64	28.233,00	26.753,59	2.326,40	29.079,99
	C 1	25.398,71	2.196,77	27.595,48	26.160,67	2.262,67	28.423,34
	C 2	23.748,95	2.053,59	25.802,54	24.461,42	2.115,20	26.576,62
	C 3	21.492,13	1.911,15	23.403,28	22.136,89	1.968,48	24.105,37
	D 1	18.212,55	1.628,23	19.840,78	18.758,93	1.677,08	20.436,01
	D 2	16.896,93	1.469,29	18.366,22	17.403,84	1.513,37	18.917,21
	D 3	16.568,01	1.434,26	18.002,27	17.065,05	1.477,29	18.542,34
	E 1	16.316,21	1.446,59	17.762,80	16.805,70	1.489,99	18.295,69
E 2	15.935,03	1.364,97	17.300,00	16.413,08	1.405,92	17.819,00	

Equiparamos todas las categorías propuestas a las bases del convenio de forma que establecemos una **tarifa de hora mínima por debajo de la cual no se admitirán propuestas**, ya que incumplirían los mínimos establecidos en el Convenio.

Grupo salarial según Convenio	Perfiles Madrid Destino
Área 3, Grupo A, Nivel 1	Analista Programador senior experto en sistemas de ticketing
Área 3, Grupo B, Nivel I	PMO experto en sistemas de ticketing

Las tarifas base por hora, según convenio para cada grupo y año son, por tanto, las siguientes:

- Área 3, Grupo A, Nivel 1: 30.904,37 €.
- Área 3, Grupo B, Nivel 1: 29.978,21 €.

Añadiendo los costes de empresa y el beneficio industrial obtenemos las siguientes tarifas:

Madrid Destino Cultura Turismo y Negocio S.A.  
 C/ Conde Duque 11, 2º Planta  
 Área de Gobierno de Las Artes, Deportes y Turismo  
 Ayuntamiento de Madrid

		Grupo A	Grupo B
Salario Base		30.904,37	29.978,21
Gastos Empresa	36%	11.125,57	10.792,16
		42.029,94	40.770,37
Costes Indirectos	13%	5.463,89	5.300,15
Beneficio Industrial	6%	2.521,80	2.446,22
		50.015,63	48.516,74
<b>Coste Hora</b>	<b>1.800</b>	<b>27,79</b>	<b>26,95</b>

Por lo tanto, aquellos licitadores que oferten tarifas inferiores a las mínimas establecidas en esta tabla, estarán incumpliendo el convenio y por lo tanto no serán tenidas en consideración.

**Las tarifas mínimas** por cada perfil son las siguientes:

- Analista Programador senior experto en sistemas de ticketing: **27,79 € IVA** no incluido.
- PMO experto en sistemas de ticketing: **26,95 € IVA** no incluido.

#### **Determinación del precio hora máximo por cada perfil**

Las tarifas de convenio sirven para marcar un umbral de mínimos, pero no se ajustan claramente a la realidad de mercado.

Para calcular las tarifas por hora ajustadas a mercado hemos utilizado las tarifas de contratos similares realizados por Madrid Destino, así como los propios contratos anteriores relativos a este servicio.

Se han tenido en cuenta los siguientes aspectos:

- En las tarifas ya van calculados e integrados, los costes de empresa, los gastos indirectos y el beneficio industrial, no así el IVA, que deberá añadirse sobre el PBL.
- Se han redondeado los promedios a fin de facilitar la estimación.
- Se han dejado solo dos perfiles. Esto simplifica el procedimiento y, por experiencia, se ajusta más a la realidad de mercado.

Los precios establecidos para estos perfiles son los siguientes:

- Analista Programador senior experto en sistemas de ticketing: 47 € la hora.

- PMO experto en sistemas de ticketing: 44 € la hora.

Se han calculado, respecto a cada perfil, el nivel de esfuerzos necesarios para el contrato. Para esta estimación se ha usado como referencia, el propio histórico de la plataforma que tiene más de cinco años de vida y la experiencia de Madrid Destino en proyectos similares, cuyas referencias son las siguientes:

- Expediente SP22-00311, Creación y mantenimiento Webs de campañas de Madrid Destino.
- Expediente SP22-00312, Creación y mantenimiento Webs de programas de Madrid Destino.
- Expediente SP22-00313, Creación y mantenimiento Webs de espacios culturales de Madrid Destino.
- Expediente SP23-00017, mantenimientos evolutivos Webs de Cultura.
- Expediente SP23-00631 Desarrollos evolutivos esmadrid.com
- Expediente SP24-00035 Servicios de conceptualización y desarrollo del Ecosistema Digital

Por tanto, el resumen de costes para el mantenimiento técnico, evolutivos y oficina técnica de proyectos, partiendo de las tarifas por perfil y de los esfuerzos estimados para el contrato son los siguientes:

Descripción	Tarifa/hora	Meses de Contrato	Total Horas Contrato	TOTAL COSTE CONTRATO
Analista Programador Experto en sistemas de ticketing	47,00 €	14	2.158	101.426,00 €
PMO Experto en sistemas de ticketing	44,00 €	14	620	27.280 €
<b>TOTALES</b>			<b>2.778</b>	<b>128.706,00 €</b>

Por lo tanto, el precio calculado para este apartado es de **128.706 €** (IVA no incluido) para 14 meses de contrato.

### Resumen del PBL

Al no haber prórroga ni otros costes asociados, el PBL es igual al valor estimado del contrato. El resumen por tanto de costes para el PBL es el siguiente:

Descripción	Tarifa unitaria	Meses de contrato	Total coste contrato
Alojamiento	4.200 €	14	58.800 €
Sistema de envío masivo de correos + envío de campañas	950,00 €	14	13.300 €
Sistema de encolado	205,40 €	14	2.875,60 €
<b>Total</b>			<b>74.975,60 €</b>

Descripción	Tarifa / hora	Meses de contrato	Total Horas contrato	Total coste contrato
Analista Programador experto en sistemas de ticketing	47 €	14	2.158	101.426 €
PMO experto en sistemas de ticketing	44 €	14	620	27.280 €
<b>TOTALES</b>			<b>2.778</b>	<b>128.706 €</b>

<b>PRECIO BASE DE LICITACIÓN (IVA NO INCLUIDO)</b>	<b>203.681,60 €</b>
--	---------------------

<b>IVA</b>	<b>42.773,14 €</b>
------------	--------------------

<b>PBL (IVA INCLUIDO)</b>	<b>246.454,74 €</b>
---------------------------	---------------------

Cofinanciación: no.

**Crédito en el que se ampara:** actividad directamente relacionada con el objeto social de MADRID DESTINO, por lo que la parte correspondiente al valor estimado y al presupuesto base de licitación, se ha incluido en los Presupuestos correspondientes al año 2026 y 2027.

Posibilidad de incrementar el número de unidades hasta el 10 % del precio del contrato: no.

**b) VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO.**

Al no haber prórrogas será el mismo que el PBL.

**Importe:** 203.681,60 € más el IVA que resulte de aplicación.

Posibles prórrogas: no aplica.

Madrid Destino Cultura Turismo y Negocio S.A.  
C/ Conde Duque 11, 2º Planta  
Área de Gobierno de Las Artes, Deportes y Turismo  
Ayuntamiento de Madrid

Posible incremento del número de unidades hasta el 10% del precio del contrato: no aplica.

Posibles modificaciones (20% máximo): no aplica.

Método de cálculo aplicado para calcular el valor estimado: el mismo que para el Precio Base de Licitación.

Sujeto a regulación armonizada: no.

## 11. JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE SOLVENCIA.

Únicamente deberá ser acreditada por la empresa que resulte propuesta como adjudicataria.

A efectos de acreditar el cumplimiento de los requisitos de solvencia económica y financiera, técnica o profesional, las empresas licitadoras **podrán optar por alguno de estos medios**:

- Clasificación.
- Solvencia.

### **CLASIFICACIÓN:**

El documento de clasificación de las empresas deberá de ir acompañado por una declaración firmada por el licitador en la que declare la vigencia de la misma.

### **Clasificación:**

Grupo/s: V Subgrupo: 5 Categoría: 2

### **Acreditación de la solvencia económica y financiera:**

- **Artículo 87.1 a)**: Volumen anual de negocios, o bien volumen anual de negocios en el ámbito al que se refiera el contrato, referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos disponibles en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del empresario y de presentación de las ofertas por importe igual o superior al exigido en el anuncio de licitación o en la invitación a participar en el procedimiento y en los pliegos del contrato o, en su defecto, al establecido reglamentariamente.

**Requisitos mínimos de solvencia y acreditación documental:** Presentación de una declaración firmada por el representante legal de la empresa, relativa a la cifra de negocios global efectuados en el curso de los tres últimos ejercicios (2022, 2023 y 2024) o lo que correspondan en caso de que el licitador se hubiere constituido o iniciado sus actividades en un periodo inferior, por un importe igual o superior al presupuesto base de licitación. Se acreditará por mediante una declaración firmada por el representante legal de la empresa.

### **Acreditación de la solvencia técnica o profesional:**

- **Artículo 90.1 a)**: Una relación de los principales servicios o trabajos realizados de igual o similar naturaleza de 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. 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 emitido 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.

**Requisitos mínimos de solvencia y acreditación documental:** Relación firmada y acreditada mediante certificados de buena ejecución de los principales servicios efectuados en los tres últimos años, o los que correspondan en caso de que el licitador se hubiese constituido o iniciado sus actividades en un periodo inferior, de igual o similar naturaleza que los que constituyen el objeto del contrato.

**Concreción de las condiciones de solvencia.**

Compromiso de adscripción a la ejecución del contrato de medios personales y/o materiales: Sí. **Deberá incluirse en el sobre A del cumplimiento de requisitos previos.**

Este compromiso de adscripción es obligación contractual esencial.

Los licitadores deberán incluir los nombres y cualificación profesional del personal responsable de ejecutar la prestación objeto del contrato: Sí.

**12. JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN.**

**CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES**

Debido a la criticidad del sistema y a los especializado del servicio, se han establecido unos criterios técnicos evaluables mediante juicios de valor, los cuales pretenden suministrar a Madrid Destino la información necesaria para determinar la capacidad técnica de los licitadores para llevar a cabo la prestación de servicio con las garantías necesarias.

Se describen en esta tabla no solo los criterios a evaluar, sino la descripción de lo que se va a valorar y cómo se va a llevar a cabo dicha evaluación, objetivando, en la medida de lo posible una evaluación sujeta a juicio de valor.

CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES	
<p><b>NOTA INICIAL:</b> aquellas propuestas que no incluyan una descripción con elementos útiles que ayuden a comprender el grado de entendimiento por parte del licitador sobre el servicio a prestar o que se limiten a exponer que aceptan las condiciones del pliego serán calificadas con cero puntos.</p> <p>Aquellas propuestas que se limiten a enumerar procedimientos estándares de manual sin realizar ningún tipo de adaptación a las problemáticas expuestas en el pliego, serán calificadas con un nivel bajo de puntuación, según los rangos que se definen a continuación.</p>	
<b>Calidad del planteamiento global y visión general de la solución</b>	<b>5</b>

<p><b>Aspectos a valorar:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Descripción general y detalle de la solución propuesta. Componentes y herramientas que se integran, beneficios de la solución planteada. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Adecuación de la propuesta a los planteamientos del PPT.</li> <li>○ Solución global del sistema de venta de entradas en Madrid Destino.</li> <li>○ Solución de alojamiento.</li> <li>○ Módulos y solución técnica.</li> <li>○ Integración de componentes.</li> <li>○ Funcionalidades del sistema.</li> <li>○ Accesibilidad.</li> </ul> </li> </ul>	
<p><b>Sistema de valoración del apartado “Planteamiento global y visión general de la solución”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Nulo:</b> 0 puntos, casos explicados en la nota inicial.</li> <li>• <b>Bajo:</b> hasta 1 puntos. Aquellas propuestas cuya descripción sea generalista, sin adaptar el planteamiento a las problemáticas específicas del PPT, o se limiten a exponer de forma superficial las capacidades del licitador.</li> <li>• <b>Medio:</b> hasta 2 puntos. Aquellas propuestas que, aun habiendo detallado y adaptado el planteamiento global no estén suficientemente alineados con el objeto propuesto en el contrato o no se ajusten a la estrategia global de venta de entradas de Madrid Destino.</li> <li>• <b>Alto:</b> hasta 5 puntos. Aquellas propuestas que por su nivel de detalle y calidad de contenido se alinee con el planteamiento de MADRID DESTINO, no solo en el nivel de detalle, sino en la personalización y adecuamiento a la estrategia global de ventas de Madrid Destino y a las necesidades específicas del PPT.</li> </ul>	
<p><b>Calidad en del planteamiento técnico propuesto</b></p>	<p><b>10</b></p>
<p><b>Aspectos a valorar</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planteamiento para llevar a cabo los desarrollos evolutivos identificados.</li> <li>• Planteamiento para optimización de la plataforma.</li> <li>• Integraciones. API de la plataforma.</li> <li>• Módulos de gestión de ventas: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Venta.</li> <li>○ Facturaciones.</li> <li>○ Métodos de pago.</li> </ul> </li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Reservas.</li> <li>○ Abonos.</li> <li>○ Promociones.</li> <li>○ Informes.</li> <li>○ Taquilla.</li> <li>○ Interfaces.</li> <li>○ CMS.</li> <li>○ Notificaciones.</li> <li>○ Planos físicos y lógicos.</li> <li>○ Organismos, espacios y salas.</li> <li>○ CRM. Gestión de listas, plantillas, campañas, estadísticas y envíos.</li> <li>○ Cancelaciones y devoluciones.</li> <li>○ Membresías.</li> <li>○ Productos y servicios.</li> <li>○ RGPD.</li> <li>○ Accesibilidad.</li> </ul> <p>Cualquier otra información adicional que ayude a Madrid Destino a determinar el grado de entendimiento del servicio a prestar.</p>	
<p><b>Sistema de valoración del apartado “Planteamiento técnico propuesto”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Nulo:</b> 0 puntos, casos explicados en la nota inicial.</li> <li>● <b>Bajo:</b> hasta 2 puntos. Aquellas propuestas cuya descripción sea generalista, sin adaptar el planteamiento a las problemáticas específicas del PPT, o se limiten a exponer de forma superficial las capacidades del licitador.</li> <li>● <b>Medio:</b> hasta 5 puntos. Aquellas propuestas que, aun habiendo detallado su oferta, no estén suficientemente alineados con el objeto propuesto en el contrato, lo hagan de forma parcial, o no se ajusten a la estrategia de venta de entradas de Madrid Destino.</li> <li>● <b>Alto:</b> hasta 10 puntos. Aquellas propuestas que describan con detalle las soluciones propuestas para el conjunto de módulos de la plataforma, de modo que demuestren el entendimiento y la capacidad suficiente para asumir el servicio con las garantías adecuadas. La propuesta deberá estar acorde con el planteamiento de MADRID DESTINO, no solo en el nivel de detalle, sino en la personalización y adecuamiento a la estrategia global de venta de entradas de Madrid Destino y a las necesidades específicas planteadas en el PPT.</li> </ul>	
<p><b>Gestión del proyecto</b></p>	<p><b>5</b></p>

<p><b>Aspectos a valorar:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipo asignado al servicio.</li> <li>• Motivación de la estructuración del equipo.</li> <li>• Análisis de las tareas a llevar a cabo para la gestión del proyecto.</li> <li>• Control del proyecto.</li> <li>• Análisis de riesgos y plan de control de los mismos adaptado al proyecto, no se valorarán planes que no estén adaptados.</li> <li>• Las herramientas de gestión propuestas para el control.</li> <li>• La metodología propuesta para la realización de los desarrollos. Deberán estar basadas en estándares ágiles.</li> <li>• La adaptación de dichas metodologías a las necesidades específicas planteadas en el PPT, así como el enfoque para la realización de los desarrollos.</li> </ul>	
<p><b>Sistema de valoración del apartado “Gestión del proyecto”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Nulo:</b> 0 puntos, casos explicados en la nota inicial.</li> <li>• <b>Bajo:</b> hasta 1 puntos. Aquellas propuestas que no incluyan el detalle adecuado sobre el equipo propuesto, la división de tareas, cronogramas, esfuerzos, metodologías, etc.</li> <li>• <b>Medio:</b> de 2,5 puntos. Aquellas propuestas que, aun detallando metodologías, los esfuerzos y la gestión, no se alineen con los objetivos marcados en el PPT.</li> <li>• <b>Alto:</b> hasta 5 puntos. Aquellas propuestas que, además de detallar metodologías, los esfuerzos, equipos, tareas, dependencias, etc. Adapten las mismas a las especificidades expuestas en el PPT y en especial a los objetivos de la estrategia global del sistema de venta de entradas de Madrid Destino. Se valorará el grado de entendimiento y adaptación de la propuesta a fin de detallar la forma en la que se llevará a cabo el proyecto y su gestión.</li> </ul>	
<p><b>Gestión de incidencias y mantenimiento técnico</b></p>	<p><b>5</b></p>
<p><b>Aspectos a valorar:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Herramienta de gestión de incidencias.</li> <li>• Metodología. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ciclo de vida.</li> <li>○ Niveles.</li> <li>○ Tipologías de incidencias.</li> <li>○ Informes.</li> </ul> </li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Canales de comunicación.</li> <li>○ Relación con tareas.</li> <li>● Incidencias de hardware.</li> <li>● Incidencias de software.</li> <li>● Mantenimiento preventivo y correctivo.</li> <li>● Herramientas e informes de medición de servicio.</li> </ul>	
<p><b>Sistema de valoración del apartado “Gestión de incidencias y mantenimiento técnico”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Nulo:</b> 0 puntos, casos explicados en la nota inicial.</li> <li>● <b>Bajo:</b> hasta 1 puntos. Aquellas propuestas que no incluyan el detalle adecuado sobre la gestión de incidencias o lo hagan sin adaptar a las necesidades concretas expuestas en el PPT, etc.</li> <li>● <b>Medio:</b> de 2,5 puntos. Aquellas propuestas que, aun detallando metodologías de gestión de incidencias, no se alineen con los objetivos marcados en el PPT o lo hagan de forma parcial o incompleta.</li> <li>● <b>Alto:</b> hasta 5 puntos. Aquellas propuestas que, además de detallar metodologías adapten las mismas a las especificidades expuestas en el PPT y en especial a los objetivos de la estrategia global del sistema de venta de entradas de Madrid Destino. Se valorará el grado de entendimiento y adaptación de la propuesta a fin de detallar la forma en la que se llevará a cabo la gestión de incidencias.</li> </ul>	
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>

**La descripción técnica de las mejoras o funcionalidades valorables a las que se comprometa cada licitador, deberá incluirse en el sobre C ya que se consideran como parte de la oferta económica. Si se incluyen en cualquiera de los otros dos sobres será motivo de exclusión de la oferta presentada.**

#### **DOCUMENTACIÓN A INCLUIR EN EL SOBRE B**

- Planteamiento global y visión general de la solución.
  - Descripción general y detalle de la solución propuesta. Componentes y herramientas que se integran, beneficios de la solución planteada.
- Planteamiento técnico propuesto.
  - Planteamiento para llevar a cabo los desarrollos evolutivos identificados.
  - Planteamiento para optimización de la plataforma.

- Integraciones. API de la plataforma.
- Módulos de gestión de ventas
- Gestión del proyecto.
  - Equipo asignado al servicio.
  - Motivación de la estructuración del equipo.
  - Análisis de las tareas a llevar a cabo para la gestión del proyecto.
  - Control del proyecto.
  - Análisis de riesgos y plan de control de los mismos adaptado al proyecto, no se valorarán planes que no estén adaptados.
  - Las herramientas de gestión propuestas para el control.
  - La metodología propuesta para la realización de los desarrollos. Deberán estar basadas en estándares ágiles.
  - La adaptación de dichas metodologías a las necesidades específicas planteadas en el PPT, así como el enfoque para la realización de los desarrollos.
- Gestión de incidencias y mantenimiento técnico.
  - Herramienta de gestión de incidencias.
  - Metodología.
  - Incidencias de hardware.
  - Incidencias de software.
  - Mantenimiento preventivo y correctivo.
  - Herramientas e informes de medición de servicio.

#### CRITERIOS VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES

Número	Criterio	Puntuación máxima	Desglose de puntuación
1	<b>Oferta económica</b>	<b>35</b>	
1.1	<b>Alojamiento de la plataforma</b>		<b>10</b>
1.2	<b>Servicio de envío masivo de correo</b>		<b>2</b>

1.3	<b>Servicio de encolado</b>		<b>1</b>
1.4	<b>Bolsa de horas. Tarifa por perfil</b>		<b>22</b>
1.4.1	Perfil Analista Programador especialista en sistema de venta de entradas		17
1.4.2	Perfil PMO especialista en sistema de venta de entradas		5
2	<b>Mejoras a los mínimos planteados en los servicios requeridos</b>	<b>40</b>	
2.1	Reducción de los tiempos de respuesta		5
2.2	Reducción de tiempos de la resolución de incidencias		5
2.3	Reducción de tiempos de recuperación de la información desde el backup		5
2.4	Reducción de tiempos de recuperación de la plataforma ante caídas del sistema		5
2.5	Ampliación de la garantía de los desarrollos		10
2.6	Compromiso a entregar un plan de devolución del servicio		10
	<b>TOTAL</b>	<b>75</b>	

Los licitadores deberán presentar sus ofertas siguiendo el patrón establecido en el ANEXO II del presente documento.

**Toda la documentación relativa a estos criterios deberá presentarse en el sobre C**

**1.- OFERTA ECONÓMICA: .....HASTA 35 PUNTOS**

Los puntos máximos a obtener en este apartado se desglosan del siguiente modo:

**1.1 Alojamiento de la plataforma. Hasta 10 puntos.**

Los licitadores deberán presentar sus mejores ofertas siguiendo el modelo de oferta económica del ANEXO II.

Los meses máximos de servicio serán 14, es decir, todos los relativos a la duración del contrato.

**El precio máximo global** previsto para el alojamiento es de 58.800 € I.V.A no incluido.

Para calcular los puntos obtenidos, Madrid Destino plantea dos tablas, una para el entorno de producción y otra para el de pruebas, con unidades a tarificar y unos precios máximos fijados por cada unidad, que dan lugar a una cifra mensual de coste de alojamiento.

Esta cifra servirá de referencia para aplicar la fórmula para el cálculo de los puntos obtenidos en este apartado. Los licitadores deberán, por tanto, mejorar los precios unitarios máximos expuestos en las tablas a fin de obtener un precio mensual inferior al de referencia expuesto.

Los precios unitarios ofertados por el adjudicatario, serán los que se utilizarán durante el desarrollo del contrato para las facturaciones por uso relativas al alojamiento. Estas tarifas se multiplicarán por las unidades efectivamente utilizadas y darán un global mensual que será el importe a facturar. En ningún caso, la facturación global por este concepto podrá superar el máximo previsto de 58.800 € IVA no incluido para los 14 meses del contrato.

Los licitadores deberán presentar sus ofertas, teniendo en cuenta las siguientes premisas:

- Los precios ofertados serán por unidades.
- Las facturaciones efectivas serán por mes y por uso real de los recursos, fluctuando por tanto según el uso de los mismos. Para el cálculo de las facturaciones, se calculará por las unidades ofertadas y su precio unitario teniendo en cuenta el número de recursos efectivamente utilizados y su tiempo de ser necesario, lo que dará una factura mensual global.

Las tarifas que deberán ofertar los licitadores se regirán por las siguientes tablas:

**Precios máximos unitarios relativos al entorno de producción:**

Tipo de instancia a contratar	Unidades mínimas	Precio máximo por unidad	Precio máximo licitación	Precio unitario ofertado	% Descuento	Precio global ofertado
<b>Instancia tipo Front: c5a.2xlarge # 8 vCPU + 16 GB Memory</b>						
Instancia reservada anual	2	214,16 €	428,32 €			
instancia levantadas por uso. Tramo 360 horas	360	0,56 €	201,60 €			
<b>Instancia tipo Back: c5a.4xlarge # 16 vCPU + 32 GB Memory</b>						
Instancia reservada anual	2	441,30 €	882,60 €			
Instancia levantadas por uso	360	1,07 €	385,20 €			
<b>Instancia Panel (Taquilla): c5a.xlarge # 4 vCPU + 8 GB Memory</b>						
Instancia reservada anual	1	119,20 €	119,20 €			
<b>Instancia Redis: m6g.large # 2 vCPU + 8 GB Memory</b>						
Instancia reservada anual	1	75,90 €	75,90 €			
<b>Instancias Aurora MySQL en Cluster (Instancia Escritura + Instancia Lectura) tamaño 20 GB</b>						
Unidades de capacidad de Aurora (ACU) y 100 E/S x segundo. Tasa máxima 1.000 E/S x segundo - Durante 8 horas	2	415,52 €	831,04 €			
ACU adicionales levantadas por uso	360	0,38 €	136,80 €			

Aumento por uso a 200 E/S x segundo	720	0,11 €	79,20 €			
<b>2 Instancias Elastic Load Balancing - 1 GB x Segundo</b>						
Instancia reservada anual	2	36,45 €	72,90 €			
Aumento por uso a 2 GB x segundo	720	0,040 €	28,80 €			
<b>Instancia Amazon Elastic File System - 300 GB - Con Copias de seguridad - Retención 90 días</b>						
Instancia reservada anual	1	143,38 €	143,38 €			
Aumento por uso a 100 GB adicionales	100	0,23 €	23,00 €			
<b>Amazon CloudWatch - Monitorización</b>						
Servicio mensual	1	68,33 €	68,33 €			
<b>Amazon Virtual Private Cloud (VPC)</b>						
VPN redundante (Doble tunel que se añade)	2	106,52 €	213,04 €			
<b>Total Importe</b>			<b>3.689,31 €</b>			

**Precios máximos unitarios relativos al entorno de pruebas:**

Tipo de instancia a contratar	Unidades mínimas	Precio máximo por unidad	Precio máximo licitación	Precio unitario ofertado	% Descuento	Precio global ofertado
<b>Instancia tipo Front: c5a.2xlarge # 8 vCPU + 16 GB Memory</b>						
Instancia reservada anual	2	32,37 €	65 €			
<b>Instancia tipo Back: c5a.4xlarge # 16 vCPU + 32 GB Memory</b>						
Instancia reservada anual	2	32,37 €	65 €			
<b>Instancia Panel (Taquilla): c5a.xlarge # 4 vCPU + 8 GB Memory</b>						
Instancia reservada anual	2	32,37 €	65 €			
<b>Instancia Redis: m6g.large # 2 vCPU + 8 GB Memory</b>						
Instancia reservada anual	1	32,37 €	32 €			
<b>Instancias Aurora MySQL en Cluster (Instancia Escritura + Instancia Lectura) tamaño 20 GB</b>						

Unidades de capacidad de Aurora (ACU) y 100 E/S x segundo. Tasa máxima 1.000 E/S x segundo - Durante 8 horas	2	62,42 €	125 €			
<b>2 Instancias Elastic Load Balancing - 1 GB x Segundo</b>						
Instancia reservada anual	2	33,57 €	67 €			
<b>Instancia Amazon Elastic File System - 300 GB -Sin copias</b>						
Instancia reservada anual	1	92,12 €	92 €			
<b>Total Importe</b>			<b>510,69 €</b>			

Obtendrá la máxima puntuación la empresa que oferte el importe mensual más reducido de todas las presentadas y cero puntos la que iguale la tarifa mensual de referencia de 4.200 € (IVA no incluido), resultante de sumar las de referencia de producción y pruebas. El resto de las ofertas serán valoradas de conformidad con la fórmula indicada a continuación.

$$P_o = P_{m\acute{a}x} - \frac{3}{10} * P_{m\acute{a}x} * \frac{(B_{m\acute{a}x} - B_i)^2}{(B_{m\acute{a}x} - \frac{B_{m\acute{m}n}}{2})^2}$$

Siendo:

P<sub>o</sub> = Puntos obtenidos por la oferta valorada.

P<sub>máx</sub> = Puntuación máxima del apartado.

B<sub>i</sub> = Baja en porcentaje de la oferta valorada.

B<sub>máx</sub> = Baja máxima en porcentaje de todas las ofertas presentadas.

B<sub>mín</sub> = Baja Mínima en porcentaje de todas las ofertadas presentadas.

## 1.2 Servicio de envío masivo de correo. Hasta 2 puntos.

Los licitadores deberán presentar sus mejores ofertas siguiendo el modelo de oferta económica del ANEXO II.

Los meses de servicio serán 14.

**El precio máximo mensual** previsto para el Servicio de envío masivo es de 950 € I.V.A no incluido.

**El precio máximo total** previsto para el Servicio de envío masivo es de 13.300 € I.V.A no incluido.

Obtendrá la máxima puntuación la empresa que oferte el importe mensual más reducido de todas las presentadas y cero puntos la que iguale la tarifa máxima. El resto de las ofertas serán valoradas de conformidad con la fórmula indicada a continuación.

$$P_o = P_{m\acute{a}x} - \frac{3}{10} * P_{m\acute{a}x} * \frac{(B_{m\acute{a}x} - B_i)^2}{\left(B_{m\acute{a}x} - \frac{B_{m\acute{m}n}}{2}\right)^2}$$

Siendo:

$P_o$  = Puntos obtenidos por la oferta valorada.

$P_{m\acute{a}x}$  = Puntuación máxima del apartado.

$B_i$  = Baja en porcentaje de la oferta valorada.

$B_{m\acute{a}x}$  = Baja máxima en porcentaje de todas las ofertas presentadas.

$B_{m\acute{m}n}$  = Baja Míñima en porcentaje de todas las ofertadas presentadas.

### 1.3 Servicio de encolado. Hasta 1 puntos.

Los licitadores deberán presentar sus mejores ofertas siguiendo el modelo de oferta económica del ANEXO II.

Los meses de servicio serán 14.

**El precio máximo mensual** previsto para el Servicio de encolado es de 205,40 € I.V.A no incluido.

**El precio máximo** previsto para el Servicio de encolado es de 2.875,60 € I.V.A no incluido.

Obtendrá la máxima puntuación la empresa que oferte el importe mensual más reducido de todas las presentadas y cero puntos la que iguale la tarifa máxima. El resto de las ofertas serán valoradas de conformidad con la fórmula indicada a continuación.

$$P_o = P_{m\acute{a}x} - \frac{3}{10} * P_{m\acute{a}x} * \frac{(B_{m\acute{a}x} - B_i)^2}{\left(B_{m\acute{a}x} - \frac{B_{m\acute{m}n}}{2}\right)^2}$$

Siendo:

$P_o$  = Puntos obtenidos por la oferta valorada.

$P_{m\acute{a}x}$  = Puntuación máxima del apartado.

$B_i$  = Baja en porcentaje de la oferta valorada.

$B_{m\acute{a}x}$  = Baja máxima en porcentaje de todas las ofertas presentadas.

$B_{m\acute{m}n}$  = Baja Míñima en porcentaje de todas las ofertadas presentadas.

### 1.4 Bolsa de horas. Tarifas por perfil. Hasta 22 puntos.

La valoración dependerá de la oferta para cada perfil. Se establece un precio máximo por hora para cada perfil que no deberá ser superior nunca a estas referencias.

**La estimación mínima de horas por perfil**, a la tarifa máxima para el contrato, son las siguientes:

- **Perfil Analista Programador senior especialista en sistema de venta de entradas:** un mínimo de 2.158 horas.
- **Perfil PMO especialista en sistema de venta de entradas:** un mínimo de 620 horas.

Los perfiles propuestos deberán acreditar la experiencia en sistemas de venta de entradas descrita en el PPT o no serán tenidas en consideración.

Entre todos los perfiles, por tanto, se parte de un mínimo de 2.778 horas para la bolsa.

El importe máximo previsto para este apartado es de 128.706 € IVA no incluido. Dependiendo de las tarifas que oferte el adjudicatario el número de horas será mayor o igual al número mínimo definido. El consumo de horas variará cada mes dependiendo de los esfuerzos realizados por cada perfil y hasta fin de contrato o hasta alcanzar el máximo previsto para este apartado.

En la siguiente tabla se muestra la información de máximo de puntos que se pueden obtener por perfil y su tarifa máxima, así como los puntos máximos a obtener:

	Perfil	Puntos máximos	Tarifa máxima (€/hora. IVA no incluido)
1.3.1	Perfil Analista Programador Senior especialista en sistemas de venta de entradas	17	47 €
1.3.2	Perfil PMO especialista en sistemas de venta de entradas	5	44 €
	TOTAL	22	

Por cada perfil, obtendrá la máxima puntuación la empresa que oferte el importe más reducido de todas las presentadas y cero puntos la que iguale la tarifa máxima sin aplicar la fórmula. El resto de las ofertas serán valoradas de conformidad con la fórmula indicada a continuación. La fórmula es la misma para todos los perfiles. El total de puntos obtenidos en este apartado será el sumatorio de los obtenidos por cada perfil.

$$P_o = P_{m\acute{a}x} - \frac{3}{10} * P_{m\acute{a}x} * \frac{(B_{m\acute{a}x} - B_i)^2}{\left(B_{m\acute{a}x} - \frac{B_{m\acute{i}n}}{2}\right)^2}$$

Siendo:

P<sub>o</sub> = Puntos obtenidos por la oferta valorada.

P<sub>máx</sub> = Puntuación máxima del apartado.

B<sub>i</sub> = Baja en porcentaje de la oferta valorada.

B<sub>máx</sub> = Baja máxima en porcentaje de todas las ofertas presentadas.

B<sub>mín</sub> = Baja Mínima en porcentaje de todas las ofertadas presentadas.

La fórmula aplicada tiene en cuenta que se debe otorgar una puntuación superior a aquellas ofertas de importe más reducido.

Aquellos licitadores que oferten tarifas por encima de los máximos expuestos no serán tenidos en consideración independientemente del número de perfiles que excedan estos máximos.

Aquellos licitadores que oferten tarifas por encima de los máximos expuestos no serán tenidos en consideración independientemente del número de perfiles que excedan estos máximos.

### **Introducción de precios en la plataforma de licitación electrónica**

Los licitadores deberán presentar sus ofertas en documento en formato electrónico siguiendo la plantilla del ANEXO II y además deberán introducir las tarifas por cada perfil en la plataforma de licitación electrónica. Las horas mínimas expuestas en el pliego son solo una referencia. A tarifas inferiores a las máximas expuestas, aumentará el número de horas posibles por cada perfil hasta el máximo previsto para el contrato.

### **Consideraciones generales en la presentación de precios**

Las ofertas en todos los casos deberán cumplir:

- Los precios son unitarios y sin I.V.A u otros impuestos.
- Los precios ofertados por los licitadores deberán ser netos. En caso de que un licitador oferte con decimales se redondeará al entero inmediatamente superior independientemente de los decimales ofertados.
- Aquellos licitadores que iguallen el precio máximo previsto en cualquier apartado, recibirán 0 puntos sin aplicar fórmulas.
- Las puntuaciones de cada apartado se harán con dos decimales redondeando el tercer decimal hacia el superior si es igual o mayor de 5 o hacia el inferior si es menor de 5.

## **2.- MEJORAS A LOS MÍNIMOS PLANTEADOS EN LOS SERVICIOS REQUERIDOS. HASTA 40 PUNTOS.**

### **A. REDUCCIÓN DE LOS TIEMPOS DE RESPUESTA. HASTA 5 PUNTOS.**

#### **I. DESARROLLOS EVOLUTIVOS**

Un máximo de 3 jornadas laborables de respuesta desde que se cursa la solicitud. Se valorará con cinco (5) puntos aquellas propuestas que se comprometan a un plazo de respuesta de un máximo de 2 jornadas laborables y cero (0) puntos a aquellas empresas que no se comprometan.

En la plataforma de licitación digital se debe introducir el valor “1” (Uno) en caso de asumir el compromiso o “0” (Cero) en caso de no asumirlo.

**B. REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE LA RESOLUCIÓN DE INCIDENCIAS. HASTA 5 PUNTOS.**

**I. NIVEL URGENTE:**

Mínimo solicitado: 2 horas como plazo máximo de resolución. Se valorará con tres (3) puntos a aquellas empresas que se comprometan a una resolución inferior a 90 minutos desde la comunicación y cero (0) puntos a aquellas empresas que no se comprometan.

En la plataforma de licitación digital se debe introducir el valor “1” (Uno) en caso de asumir el compromiso o “0” (Cero) en caso de no asumirlo.

**II. NIVEL NORMAL:**

Mínimo solicitado: 8 horas como plazo máximo de resolución. Se valorará con dos (2) punto a aquellas empresas que se comprometan a una resolución inferior a 6 horas desde la comunicación y cero (0) puntos a aquellas empresas que no se comprometan.

En la plataforma de licitación digital se debe introducir el valor “1” (Uno) en caso de asumir el compromiso o “0” (Cero) en caso de no asumirlo.

**C. TIEMPOS DE RECUPERACIÓN DE LA INFORMACIÓN DESDE EL BACKUP. HASTA 5 PUNTOS.**

Un máximo de 8 horas desde la solicitud de la recuperación. Se valorará con dos puntos (2) aquellas propuestas que se comprometan a recuperar la información en un plazo máximo de 4 horas o menos y con cinco (5) puntos aquellas propuestas que se comprometan a un tiempo de recuperación de una hora o menos. Aquellas empresas que no se comprometan a alguna de las mejoras será valoradas con cero (0) puntos.

En la plataforma de licitación digital se debe introducir el valor “1” (Uno) en caso de asumir un compromiso de 4 horas o menos, el valor “2” (Dos) en caso de asumir un compromiso de una hora o menos o el valor “3” (Tres) en caso de no asumir ningún compromiso.

**D. MEJORA SOBRE LOS TIEMPOS DE RECUPERACIÓN ANTE CAÍDAS DEL SERVICIO. HASTA 5 PUNTOS.**

Un máximo de 8 horas para levantar la plataforma ante caídas del sistema. Se valorará con dos puntos (2) aquellas propuestas que se comprometan a 4 horas o menos para levantar la plataforma a y con cinco (5) puntos aquellas propuestas que se comprometan a unos tiempos de una hora o menos. Aquellas empresas que no se comprometan a alguna de las mejoras será valoradas con cero (0) puntos.

En la plataforma de licitación digital se debe introducir el valor “1” (Uno) en caso de asumir un compromiso de 4 horas o menos, el valor “2” (Dos) en caso de asumir un

compromiso de una hora o menos o el valor “3” (Tres) en caso de no asumir ningún compromiso.

#### **E. AMPLIACIÓN DE LA GARANTÍA DE LOS DESARROLLOS. HASTA 10 PUNTOS.**

Un mínimo de 1 año. Se valorará con cuatro (4) puntos aquellas propuestas que se comprometan a una ampliación de la garantía a 2 años y con diez (10) puntos aquellas propuestas que se comprometan a una ampliación de la garantía a 3 años y cero (0) puntos a aquellas empresas que no se comprometan a asumir ampliación alguna.

En la plataforma de licitación digital se debe introducir el valor “1” (Uno) en caso de asumir una ampliación de garantía a 2 años, el valor “2” (Dos) en caso de asumir una ampliación de garantía a 3 años o el valor “3” (Tres) en caso de no asumir ninguna ampliación.

#### **F. COMPROMISO A ENTREGAR UN PLAN DE DEVOLUCIÓN DEL SERVICIO. HASTA 10 PUNTOS.**

Se valorará con diez (10) puntos a aquellas empresas que se comprometan a la entrega y ejecución, en caso de que sea necesario, de un plan de devolución del servicio y cero (0) puntos a aquellas empresas que no se comprometan.

En la plataforma de licitación digital se debe introducir el valor “1” (Uno) en caso de asumir el compromiso o “0” (Cero) en caso de no asumirlo.

#### **20.- Ofertas anormalmente bajas.**

Procede: Si.

- Criterios adjudicación y designación de los parámetros objetivos que permiten identificar que una oferta se considera anormal:

De los criterios de adjudicación establecidos anteriormente, se tomarán en consideración a efectos de apreciar, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de valores anormales o desproporcionados, los señalados en los criterios valorables en cifras o porcentajes (mejor oferta económica), siendo los límites para apreciar que se dan en aquella dicha circunstancia, los siguientes:

- Cuando concurriendo una sola oferta, la misma sea inferior al presupuesto máximo de contratación establecido en el presente documento, en más de un 25%.
- Cuando concurren dos o más ofertas, aquellas propuestas que presenten un porcentaje de bajada que sea superior a la suma de quince (15) unidades enteras porcentuales a la media aritmética del porcentaje de baja correspondiente a todas y cada una de las proposiciones económicas ofertadas. (Ejemplo: si la media aritmética de los porcentajes de baja de todas las proposiciones presentadas es de un 10%, será anormales o desproporcionadas todas las ofertas cuya baja sea superior a 25% de bajada ( $10\% + 15\% = 25\%$ )).

Plazo para la justificación de la anormalidad de la oferta: Cinco días hábiles desde la comunicación para la justificación de la oferta.

### **13. JUSTIFICACIÓN DE LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS.**

Madrid Destino Cultura Turismo y Negocio S.A.  
C/ Conde Duque 11, 2º Planta  
Área de Gobierno de Las Artes, Deportes y Turismo  
Ayuntamiento de Madrid



Conforme al art. 159.6.f) de la LCSP, no se requerirá la constitución de garantía definitiva.

#### **14. RÉGIMEN DE PAGOS**

El régimen de pagos se recogerá en el Anexo I del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.

## 15. CONCLUSIÓN

Por todo lo anterior, de conformidad con el carácter de servicio público de MADRID DESTINO y de acuerdo con los datos que se aportan en la presente memoria, se solicita la aprobación del gasto a los efectos de poder convocar el procedimiento para la **CONTRATACIÓN DEL MANTENIMIENTO, ALOJAMIENTO Y DESARROLLOS EVOLUTIVOS DEL SISTEMA DE VENTA DE ENTRADAS PARA LA EMPRESA MUNICIPAL MADRID DESTINO CULTURA TURISMO NEGOCIO, S.A. A ADJUDICAR MEDIANTE PROCEDIMIENTO ABIERTO, por el importe de 203.681,60 € IVA no incluido** y con la necesidad de garantizar debidamente la concurrencia, de manera que se garantice para MADRID DESTINO la obtención de la mejor oferta, sobre la base de criterios económicos, dejando constancia de todo ello en el presente expediente.

EL RESPONSABLE DEL CONTRATO

El presente documento ha sido firmado digitalmente en fecha 14 de octubre de 2025  
a las 12:45 horas por las personas que constan como firmantes del mismo

SUBDIRECTOR DE DESARROLLO TECNOLÓGICO