



Madrid Destino

Documento de Especificaciones Técnicas, Administrativas y Contractuales

PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN PARA LA CESIÓN DE LICENCIA DE USO, SOPORTE TÉCNICO Y MANTENIMIENTO DE UN SOFTWARE DE TICKETING PERSONALIZABLE Y AUTOGESTIONABLE PARA LA VENTA DE ENTRADAS Y ABONOS, GESTIÓN DE ESPECTADORES, CONTROL DE ACCESOS Y GESTIÓN DE INFORMES PARA MADRID DESTINO CULTURA TURISMO Y NEGOCIO, S.A.

E.M. Madrid Destino Cultura Turismo y Negocio, S.A.

Calle Montalbán 1, 7ª Planta

28014 Madrid

www.madrid-destino.com

www.esmadrid.com

Copyright Empresa Municipal Madrid Destino Cultura Turismo y Negocio, S. A., 2014.

Este documento es propiedad de la Empresa Municipal Madrid Destino Cultura Turismo y Negocio, S. A. y su contenido es confidencial. Este documento no puede ser reproducido, en su totalidad o parcialmente, ni mostrado a otros propósitos que los que han originado su entrega, sin el previo permiso escrito de la Empresa Municipal Madrid Destino Cultura Turismo y Negocio, S.A. , S.A. En el caso de ser entregado en virtud de un contrato, su utilización estará limitada a lo expresamente autorizado en dicho contrato. Empresa Municipal Madrid Destino Cultura Turismo y Negocio, S.A. no podrá ser considerada responsable de eventuales errores u omisiones en la edición del documento.

ÍNDICE

1-. INTRODUCCIÓN	..3
2-.CONDICIONES GENERALES	.4
3-.REQUERIMIENTOS FUNCIONALES MÍNIMOS	..6
4-.REQUERIMIENTOS TÉCNICOS	.7
5-.IMPLANTACIÓN	20
6-.SERVICIO	21
7-.PRESENTACIÓN DE PROPOSICIONES	..23
8-.CONDICIONES DE CONTRATACIÓN	..28
9-.GENERAL	...33
10-.LEY APLICABLE Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	34
11-.ACEPTACIÓN DEL PRESENTE DOCUMENTO	34
12-.SOLICITUD DE INFORMACIÓN	34
ANEXO I CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO	
ANEXO II MODELO DE PROPOSICIÓN ECONÓMICA	
ANEXO III MODELO DE GARANTÍA	
ANEXO IV MODELO DE CERTIFICADO SEGURO DE CAUCIÓN	
ANEXO V DECLARACIÓN RESPONSABLE	
ANEXO VI DECLARACIÓN VIGENCIA DE DATOS	
ANEXO VII DEBER DE INFORMACIÓN	
ANEXO VIII DISTRIBUCIÓN VENTAS POR CANAL Y RECINTO	
ANEXO IX CRONOGRAMA	

1. INTRODUCCIÓN

La Empresa Municipal Madrid Destino Cultura Turismo 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 e 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.

La gestión de la venta de entradas y abonos de las actividades descritas ha estado hasta la fecha externalizada, siendo varias las empresas que se han distribuido y distribuyen la prestación de estos servicios. En aras de ofrecer un servicio integral a sus clientes, MADRID DESTINO ha decidido optar ahora por la puesta en marcha de un sistema de ventas propio que contemple tanto la gestión de las ventas como la de la cartera de clientes. La apuesta de MADRID DESTINO por la auto-gestión brindará a la compañía la posibilidad de orientarse hacia y para el cliente, ofreciendo a este un servicio íntegro y una oferta de productos personalizada en función de sus gustos y necesidades, a los que se accederá tras el análisis de públicos, que el CRM y el Business Intelligence pondrá a disposición de la compañía.

Procedimiento de Contratación Aplicable

Según se recoge en las Instrucciones Internas de Contratación de MADRID DESTINO, S.A. publicadas en el Perfil del Contratante de la sociedad ubicado en la URL www.madrid-destino.com, y en virtud de lo establecido en el artículo 3 del TRLCSP, MADRID DESTINO es una entidad que forma parte del sector público y que tiene la consideración de poder adjudicador. En este sentido, los contratos que formalice MADRID DESTINO tendrán carácter de privados, rigiéndose su preparación y adjudicación por el régimen contenido sustancialmente en los artículos 190 y 191 del TRLCSP, y en cuanto a su extinción y efectos, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20.2 del TRLCSP, segundo párrafo, en cuanto se refiere a los contratos privados de las normas contenidas en el Título V del Libro de dicha norma.

Asimismo y según se estipula en las citadas Instrucciones, el presente procedimiento se tramitará como procedimiento ordinario, en virtud del cual MADRID DESTINO ha elaborado el correspondiente Pliego de Condiciones técnicas, administrativas y de contractuales que habrá de servir como base para la adjudicación del contrato a la oferta económicamente más ventajosa en su conjunto, según los criterios establecidos en el presente documento, publicándose la información relativa a la licitación en el Perfil del Contratante. Todo empresario interesado podrá presentar una oferta, quedando excluida toda negociación de los términos del contrato con los licitadores. Una vez evaluadas las propuestas presentadas, la adjudicación del contrato se publicará en el perfil del contratante de la empresa.

2. CONDICIONES GENERALES

2.1. OBJETO

El objeto del presente pliego es la contratación por parte de MADRID DESTINO, de la cesión de licencia de uso, soporte técnico y mantenimiento de un software de ticketing personalizable y autogestionable para la venta y reserva de entradas y abonos, gestión de espectadores (CRM), control de acceso seguro y gestión de informes (BI, de las actividades de los 11 recintos con los que cuenta MADRID DESTINO en la actualidad (Teatro Español, Teatro Fernán Gómez, Teatro Circo Price, Centrocentro, Naves del Español, Coordinación Matadero, Cineteca, Casa de la Panadería, Caja Mágica, Multiusos y Palacio Municipal de Congresos), de las encomiendas de gestión (Conde Duque, Veranos de la Villa, Semana Santa y las campañas de San Isidro, Carnaval y Navidad). El objetivo es tener total autonomía operativa y decisiva, disponer de canales de venta propios y externos, conocer al espectador en profundidad, ofrecer un trato personalizado, y acceder en tiempo real a la toda información en cuanto a la operativa de negocio, tal como se describe en las especificaciones técnicas contenidas en el presente documento.

2.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO

El objetivo del proyecto es la cesión de licencia de uso de una solución global que integre los diferentes módulos relacionados con la venta de entradas de manera centralizada (venta de entradas, control de accesos, CRM, Business Intelligence) al objeto de que MADRID DESTINO pueda contar con un sistema de ventas central y propio para el conjunto de sus actuales recintos y actividades, y que tenga las siguientes características:

- Que sea independiente y autónomo, siendo el recinto el gestor de su programación, pudiendo efectuar adiciones y modificaciones de manera independiente y autónoma.
- Que pueda realizar la venta y reserva de entradas, tanto sencilla como de abonos para diferentes espectáculos.
- Que permita la venta directa y multicanal.
- Que permita la venta a través de canales externos (operadores).
- Que permita autogestionar el precio de venta y los importes adicionales que se consideren oportunos cobrar en cada entrada o venta.
- Que disponga de un control de acceso electrónico al recinto integrado.
- Que disponga de una herramienta profesional de CRM integrada y sincronizada con el módulo de ventas.
- Que cuente con una herramienta profesional de análisis de información y generación de informes.

- Que permita el almacenamiento centralizado de los datos y su análisis posterior.
- Que pueda ser utilizado en castellano.
- Que sea un sistema modular para que sea posible implementarlo por etapas.

Todos los componentes de esta solución deben estar perfectamente sincronizados y disponer cada uno de ellos de las funcionalidades que se detallan en el presente documento.

No se permitirá bajo ningún concepto y en ningún caso que el adjudicatario añada gastos adicionales, directos o indirectos al cliente final.

La solución seleccionada no contendrá logotipos ni marcas no autorizados por MADRID DESTINO

MADRID DESTINO será el único propietario de los datos del cliente no aceptando compartir estos datos con el adjudicatario o terceras partes en ningún caso.

2.3. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.

Los servicios que deberá prestar la empresa adjudicataria son los que se describen a continuación:

- Servicio de implantación del nuevo sistema de venta de entradas, CRM y BI con las características y especificaciones requeridas en el apartado 3 en todos los recintos con los que cuenta MADRID Destino en la actualidad. (Teatro Español, Teatro Fernán Gómez, Teatro Circo Price, Centrocentro, Naves del Español, Coordinación Matadero, Cineteca, Casa de la Panadería, Caja Mágica, Multiusos y Palacio Municipal de Congresos) y en aquellos en donde se desarrollen las encomiendas de gestión (Conde Duque, Veranos de la Villa, Semana Santa y las campañas de San Isidro, Carnaval y Navidad) de acuerdo a los plazos establecidos en el cronograma que figura en el Anexo IX.
- Servicio de personalización del nuevo sistema, soportando el diseño de entrada, creación de usuarios, asignación de permisos, introducción de planos de sala, primera configuración de eventos.
- Integración del sistema con la pasarela de pago con la que se opere en cada recinto o evento.
- Diseño de campañas de marketing digital.
- Formación de usuarios.
- Gestión de la calidad del servicio.
- Soporte durante la implantación y a posteriori.

3. REQUERIMIENTOS FUNCIONALES MÍNIMOS

Para la prestación del servicio objeto del presente contrato, el software propuesto deberá contar con las funcionalidades mínimas que se detallan a continuación. No se valorará ninguna propuesta que no las cumpla .

Será completamente autogestionable por el recinto vía web pudiendo ser usado desde cualquier PC o Tablet con sistema operativo Windows, Android y IOS.

- Contará con un sistema de control de acceso integrado en la solución que trabaje en tiempo real de forma sincronizada.
- Permitirá a cada uno de los recintos mencionados crear de forma autónoma códigos descuentos y promociones.
- Trabjará con tantas formas de pago sean necesarias por cada recinto mencionado pudiendo ser una venta en una forma determinada o mixta.
- El TPV está integrado en la solución (taquilla y venta por canales).
- Contará con la opción de compra a través de dispositivos móviles sin la necesidad de que el usuario se descargue ninguna aplicación, independientemente del sistema operativo del dispositivo y del navegador que se utilice. El proceso de compra se ajustará automáticamente a la pantalla del dispositivo móvil.
- Cada recinto de los mencionados podrá crear y modificar planos de venta incluso si un espectáculo o evento ya está a la venta.
- La aplicación de venta en taquilla permitirá ver en una sola vista las butacas o cupos disponibles en una sesión concreta, sin necesidad de entrar zona por zona.
- La venta deberá poder integrarse en la web de cada uno de los recintos y en todas las que gestione MADRID DESTINO.
- Permitirá gestionar las comisiones de venta y desglosar el PVP en las entradas y los informes de ventas.
- Permitirá la posibilidad de vender espectáculos, productos y servicios de un recinto o varios en una misma compra tanto en la taquilla de cada recinto como en la venta por canales.
- Permitirá vender abonos simples o a la carta, pudiendo estos incluir espectáculos de un único recinto o de varios.
- Permitirá la integración con, al menos, un operador de ticketing nacional y al menos una plataforma de descuento.

- Contará con un módulo de CRM integrado.
- Contará con un módulo de Business Inteligente integrado o, en su defecto, permitirá la conexión con uno externo asumiendo el adjudicatario el coste del mismo.
- Permitirá volcar los datos de ventas al ERP utilizado por MADRID DESTINO (Navision).
- Todos los datos almacenados en la solución serán propiedad de MADRID DESTINO

4. REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

Además de las funcionalidades descritas en el punto 3, que son las mínimas exigidas, la solución deberá incorporar la mayoría de las funcionales que se contemplan en los siguientes epígrafes.

Estas funciones se prestarán de forma integrada, es decir, un usuario del recinto podrá acceder y gestionar las funciones descritas (venta de entradas / abonos, generación de informes, CRM, etcõ) desde una única aplicación.

4.1. GESTIÓN Y CONTROL DE LOS PROCESOS DE ALTA DE LOS ESPECTÁCULOS.

4.1.1. CONFIGURACIÓN DE LOS DATOS GENERALES.

Cada recinto de los anteriormente mencionados tendrá total autonomía en la configuración de los datos relativos al recinto, salas o espacios, promotores, incluidos de otros con los que pueda trabajar (nombre, dirección, teléfono, CIF,õ)

4.1.2. CANALES DE VENTA.

Los diferentes canales de venta se gestionarán de manera centralizada dentro de la solución y desde un único aforo.

Los canales de venta se distribuirán de la siguiente forma:

- a) Internos: taquilla, protocolo, atención telefónica, grupos e internet.
- b) Externos: permitirá mediante el uso de una interfaz estandarizada la integración asíncrona o en tiempo real de las ventas de distribuidores externos.

La solución deberá proporcionar total autonomía a cada uno de los recintos mencionados para crear, modificar o eliminar canales de venta (internos y externos).

Para cada canal de venta, deberá ser posible implantar los diferentes productos disponibles en cada uno de los recintos mencionados.

El sistema permitirá la venta telefónica desde el propio recinto.

4.1.3. CONFIGURACIÓN DE RECINTOS, PLANOS DE VENTA Y LOCALIDADES.

La solución contará con un módulo de gestión de recintos y un editor de planos completo, siendo su uso totalmente autónomo por parte cada uno de los recintos mencionados.

Las localidades podrán ser numeradas, no numeradas o mixtas y entre sus atributos podrán estar: planta, zona, bloque, rango, fila, número, tipo de localidad, visibilidad del escenario, categoría, disponibilidad, puerta de acceso, observaciones,... Estos atributos deben ser configurables en el formato de impresión de la entrada.

Se busca que el espectador tenga una visión exacta de la ubicación de la localidad, por lo que es necesario que el sistema permita representarlas con su orientación propia (recta, curva, ò) y los elementos gráficos (pasillo, escalera, barandilla, escenario, ò), incluso incluir una foto real de la localidad y de la visibilidad que se tiene del escenario desde dicha localidad.

El plano de venta podrá ser modificado incluso si el evento ya se encuentra a la venta y se permitirá modificar conjuntamente las características de varias localidades en una misma operación, además de poner modificar conjuntamente la configuración de varias sesiones a la vez.

Para canal de venta, la solución permitirá planificar si la búsqueda de localidades debe efectuarse por selección manual, por asignación automática o mixta (propuesta automática, pero con posibilidad de selección manual). En caso de asignación automática, el número de propuestas posibles podrá limitarse.

La selección múltiple de las localidades permitirá al sistema favorecer los emplazamientos contiguos a la hora de la distribución automática. En caso de que no estén asignados contiguamente, se mostrará un mensaje al comprador.

Las reglas de asignación automática podrán ser configuradas y modificadas por cada uno de los recintos mencionados en base a unos criterios establecidos (categoría, precio, ò). Estas reglas podrán estar basadas en un mapa de temperatura que sea configurable por cada uno de los recintos mencionados.

Una misma localidad podrá estar disponible en varios canales de venta o exclusivamente en un canal específico. Se podrán establecer diferentes precios y privilegios de venta de una misma localidad para cada canal de venta.

4.1.4. ALTA DE EVENTOS (Actividades, espectáculos, productos y servicios).

Cada uno de los recintos mencionados deberá tener total autonomía para dar de alta, modificar o eliminar cualquier evento. Se permitirá gestionar diferentes eventos de forma simultánea.

Al dar de alta un evento, el sistema permitirá asociar la empresa que factura dicho evento. También dará la opción de asociar al evento el ciclo al que corresponde y la compañía que actúa.

4.1.5. GESTIÓN DE PRECIOS, DESCUENTOS Y PROMOCIONES.

Todos los precios deberán poder ser configurados de manera autónoma y en forma de tablas de tarifas. Cada uno de los recintos mencionados deberá poder configurar tantas tablas de tarifas y precios como sean necesarios y modificarlas aunque el espectáculo ya se encuentre a la venta. Una misma tabla de tarifas podrá estar asociada a diferentes eventos.

En cada tabla de tarifas será necesario configurar el precio base y el precio para cada colectivo (mayores de 65, menores de 14, carné joven, discapacitados, ñ) por cada zona disponible.

Las tablas de tarifas serán igualmente utilizadas para determinar el precio de las localidades en el marco de un abono a precio calculado, de un pack o de una promoción.

La solución contará con una herramienta de gestión de promociones que, entre otros, permita gestionar de forma autónoma por parte del recinto códigos promocionales o de descuento. Los códigos podrán ser de uno o varios usos.

Para cada promoción se podrá establecer el precio o descuento (porcentaje, reducción fija o personalizada), la fecha, la duración, las limitaciones y los destinatarios.

Los precios, descuentos y promociones deben poder configurarse para cada canal de venta, dando la opción de configurar los límites de venta para cada uno de ellos (cupos, zonas, ñ). Los descuentos y promociones podrán ser acumulables.

Se contemplará la opción de establecer precios o descuentos específicos para grupos de usuarios definidos en función de diversos parámetros extraídos del CRM (edad, género, asistencia media, ñ) de manera que estas ofertas aparezcan de forma automática en el área de clientes de la tienda online o en taquilla.

4.1.6. CONFIGURACIÓN DE LAS FORMAS DE PAGO.

Cada uno de los recintos mencionados podrá establecer de forma autónoma tantas formas de pago (efectivo, tarjeta, transferencia, bono, ticket regalo, cupón, ñ) sean necesarias para cada canal de venta.

4.1.7. DESGLOSE DEL PVP.

La solución debe permitir desglosar, en los diferentes canales de venta, el precio base de la entrada, los descuentos aplicados, los gastos adicionales y el IVA.

4.1.8. GESTIÓN DE GASTOS ADICIONALES.

La solución permitirá establecer diferentes tipos de gastos adicionales:

- a) Gastos de gestión: gastos fijos contabilizados por una unidad o un pedido, según el tipo de pedido (reserva, venta, ñ) y canal de venta.
- b) Gastos de pago: gastos generales fijos definidos en función del modo de pago utilizado y del canal de venta.
- c) Gastos de distribución: gastos fijos dependiendo del modo de distribución utilizado.
- d) Gastos sencillos: precios fijos contabilizados en la entrada en función del producto, de la categoría del espectador y del canal de venta.

La aplicación de estos gastos adicionales será opcional para cada uno de los recintos mencionados y para cada evento pudiéndose aplicar de forma puntual, temporal o permanente. Se deberá poder configurar el IVA asociado a cada cargo.

Existirá la opción de poder desglosar estos gastos en el ticket y en los diferentes informes de ventas.

4.1.9. CONFIGURACIÓN DE CUPOS Y AFOROS

La solución permitirá crear, modificar y suprimir cupos de localidades. Estos podrán estar situados sobre el plano en caso de zonas numeradas o basarse en capacidades en zonas no numeradas.

Los cupos podrán ser exclusivos para un canal de venta o ser repartidos entre los canales existentes.

Existirá la opción de reservar localidades para un público o colectivo concreto como, por ejemplo, protocolo.

4.1.10. CONFIGURACIÓN DE LAS PLANTILLAS DE TICKETS

La solución contará con un editor de tickets gestionable por cada uno de los recintos mencionados que permita diseñar cualquier tipo de ticket (print at home, hard ticket, mobile ticket ñ) ya sea para un evento, un servicio adicional o un producto. Dicha herramienta permitirá crear, modificar o eliminar un formato de tickets para cada canal y/o puesto de venta incluso si el evento o producto asociado ya se encuentra a la venta.

Es indispensable que en el ticket se pueda incluir cualquier dato de los almacenados en la solución (CIF del promotor, precio, nombre del colectivo, tipo de IVA,õ), así como desglosar el precio base, los descuentos aplicados, los gastos de gestión y el IVA.

Cada uno de los recintos mencionados podrá incluir en el formato cualquier tipo de elemento publicitario que desee, siendo la gestión y comercialización de los espacios disponibles exclusiva de MADRID DESTINO.

El editor deberá contar con una opción de vista previa del formato e impresión de prueba.

4.2. RESERVA Y VENTA.

La solución permitirá trabajar con canales de venta directa o internos y la integración con canales externos. Todos los canales de venta deberán estar configurados de forma integrada y sincronizada, permitiendo cada uno de los recintos mencionados su gestión centralizada y el acceso al estado de cada operación (venta, reserva, anulación,õ) en tiempo real. No existirá ningún tipo de exclusividad de venta.

Permitirá la venta de entradas, abonos, productos, servicios y pack desde cualquier canal de venta simultáneamente desde un aforo único.

- a) Venta Back Office: permitirá efectuar todas las operaciones de reserva, venta, cobro, bloqueo, anulación, reembolso y distribución o envío, para una filial de venta que trabaja en venta a distancia (plataforma telefónica, correspondencia,õ).
- b) Venta en taquilla: permitirá efectuar las operaciones in situ. Dispondrá de, al menos, las mismas funcionalidades que la venta Back Office. El comprador podrá elegir un modo de pago único o combinar varios (efectivo, tarjeta, transferencia, cheque regalo,õ). Deberá contar con la posibilidad de integrar el TPV o pasarela de pago con la que trabaje cada uno de los recintos mencionados. Se valorará que el sistema trabaje en modo doble pantalla para poder mostrar al comprador el plano de la sala con las localidades disponibles. La emisión de entradas podrá ser en impresora térmica, de inyección o laser. También existirá la opción de enviar la entrada por correo electrónico o a un teléfono móvil.
- c) Venta online: se realizará individualmente, estando conectado en tiempo real con el sistema central. La tienda online incluirá un área privada de acceso restringido para el usuario, grupo o empresa, que deberán ser previamente registrados, permitiendo a cada uno de los recintos mencionados personalizar su oferta a un nivel máximo como, por ejemplo, ofrecer una precio especial o un obsequio.

Todos los canales de venta deberán trabajar con la emisión de entradas en print at home y mobile ticket.

4.2.1. VENTA CRUZADA.

Además de la venta de abonos o entradas para uno o varios eventos de los distintos recintos mencionados la solución permitirá vender de forma individual o en pack productos de merchandising (CD, DVD, libros, programas,õ) y servicios añadidos (catering, parking, seguro de cancelación,õ) desde todos los canales de venta.

A estos productos o servicios también se le podrá aplicar descuentos, promociones y bonificaciones.

4.2.2. VENTA DE GRUPOS.

La solución contemplará la venta de grupos a través de cualquier canal de venta. Para ello permitirá definir el número mínimo de localidades que se han de adquirir y el descuento o promoción a aplicar.

4.2.3. INTEGRACIÓN CON OTROS OPERADORES DE TICKETING O CANALES DE VENTA (DISTRIBUIDORES).

La solución debe permitir a cada uno de los recintos mencionados trabajar con todos los canales de venta externos que desee, permitiendo que estos canales puedan integrarse con el módulo de ventas del recinto.

El nivel de integración será acordado por cada uno de los recintos mencionados con el canal correspondiente, por lo que la solución debe ofrecer las siguientes opciones de integración:

- Venta en tiempo real por un distribuidor externo: permitirá a través de una interfaz estandarizada la venta en tiempo real a través del sistema de venta de cada uno de los recintos mencionados sobre un único aforo. Cada uno de los recintos mencionados debe conocer en tiempo real el estado de cada operación (venta, reserva, cambio, devolución, disponibilidad,õ).
- Reintegración asíncrona: la solución debe permitir la reintegración asíncrona automática de las ventas, y por ello, el proveedor de la solución debe facilitar las especificaciones estándares de integración a las operadoras que deseen realizar los trabajos de integración necesarios.

4.2.4. GESTIÓN Y CONTROL DE LAS RESERVAS DE ENTRADAS DE PROTOCOLO.

El sistema deberá permitir al usuario o usuarios definidos como protocolo realizar, modificar y eliminar reservas o emitir entradas sobre el cupo reservado a tal efecto en el plano de venta de cada uno de los recintos mencionados. Se permitirá asociar la reserva a cualquier contacto incluido en la base de datos del CRM.

La emisión de entradas podrá ser por impresora térmica o convencional, en print at home, enviada por correo electrónico o a un teléfono móvil.

4.3. ABONOS.

La solución permitirá trabajar con abonos y abonados. Los eventos propuestos en los abonos podrán reagruparse por temas o disciplinas. Será posible establecer un número mínimo/máximo de ventas por tema. La compra del abono debe permitir obtener precios preferencias sobre las sesiones. El precio del abono podrá ser cerrado o calculado sobre un cuadro de tarifas de sesiones.

Los abonos podrán ser mixtos, en el caso de que incluyan productos de otras organizaciones o en el seno de la misma organización.

Se valorará que los abonos puedan definirse de forma que se edite una tarjeta. En la tarjeta aparecerá impreso visualmente un código de barras con el número de abono. Taquilla podrá ver a través de este número los datos del abono y del cliente.

4.4. GESTIÓN DE USUARIOS.

La solución debe permitir a cada uno de los recintos mencionados crear, modificar y eliminar usuarios, así como asignarles diferentes permisos de acceso a través de perfiles. Cada perfil debe poder asignarse a uno o varios usuarios, pudiendo tener un usuario varios perfiles, e incluso excepciones de uso con respecto a uno de sus perfiles.

- a) Usuarios internos: usuarios pertenecientes a cada uno de los recintos mencionados como: administrador del sistema, personal administrativo, de taquilla y técnico.
- b) Usuarios externos: usuarios con los que a cada uno de los recintos mencionados decida mantener un acuerdo de colaboración (colectivos, operadores de venta externos,..). Estos usuarios deben acceder de forma autónoma a una zona privada y restringida de la tienda online del recinto.
- c) Espectadores: usuarios que accedan de forma autónoma a una zona privada de la tienda online de cada uno de los recintos mencionados mediante identificación.

4.5. PETICIÓN Y ALMACENAMIENTO DE LOS DATOS DE COMPARADORES / ESPECTADORES.

En todos los canales de venta, los datos de contacto del comprador o espectador serán de cumplimentación obligatoria y quedarán registrados de manera automática en el CRM de cada uno de los recintos mencionados, así como la información relativa a la compra, a excepción de taquilla donde no será obligatorio, dando la opción a este canal de hacer una venta anónima.

Los datos a solicitar al cliente serán personalizables por cada canal de venta y se contemplará la opción para taquilla de asociar un cliente a una venta posteriormente.

Estos datos se almacenarán en el CRM en una única base de datos en forma de fichas de contacto. Estas fichas (individuales y de grupos) deben incluir campos informativos (que puedan ser definidos por el recinto), históricos de compras y financieros. La estructura de las fichas de grupos deberá permitir almacenar información relativa a empresas y sus filiales en su caso.

4.5.1. PROPIEDAD DE LOS DATOS.

MADRID DESTINO será el único propietario de los datos de usuarios o clientes almacenados, y sólo su personal autorizado podrá gestionarlos, por lo tanto no acepta compartir estos datos con el adjudicatario o terceras partes. Para garantizar este aspecto, se exige una declaración jurada que, en la solución planteada, MADRID DESTINO será el único propietario de todos los datos de cualquier contacto que pueda generar o almacenar el sistema o que mantenga una relación directa con el mismo.

El prestatario debe garantizar la custodia de los datos de acuerdo con la legislación vigente. El servicio debe disponer de los mecanismos de seguridad y registro adecuados para asegurar que el acceso a los datos es realizado únicamente por el personal autorizado.

El prestatario está obligado a proporcionar la totalidad de los datos propiedad de cada uno de los recintos mencionados en un formato adecuado para su procesamiento informático a la finalización de la prestación del servicio.

4.6. CONTROL DE ACCESO INTEGRADO.

El sistema deberá permitir la validación y control de todas las entradas mediante la lectura de códigos de barras 1D/2D o código QR a través de cualquier dispositivo lector (PDA, PC con lectora, tornos,...) y proporcionará las siguientes funcionalidades:

- a) Gestión centralizada: gestionará de forma centralizada todos los puntos de acceso y salida del recinto, así como de sus diferentes salas.
- b) Control simultáneo: permitirá el control de acceso a diferentes eventos de forma simultánea en distintas salas o recintos.
- c) Permisos de acceso: permitirá asignar a cada uno de los recintos mencionados de forma autónoma permisos de acceso a las diferentes salas o zonas.

- d) Conexión: funcionará en cualquier punto de cada uno de los recintos mencionados con o sin acceso a conexión de datos. Contemplará la opción de saltar a modo off-line automáticamente en caso de perder la conexión de datos.
- e) Formatos soportados: debe permitir la lectura de entradas en los formatos print at home, hard ticket y mobile ticket tanto de las entradas emitidas por cada uno de los recintos mencionados, como de canales de venta y operadores externos.
- f) Modo de funcionamiento: soportará tanto el trabajo con lista blanca (códigos válidos) / lista negra (códigos no válidos) como que el soporte incluya directamente la información del producto.
- g) Almacenamiento de datos: los datos de control de acceso se deben almacenar en el sistema de forma permanente independientemente del resultado del control (correcto, incorrecto, duplicado).
- h) Información: cada uno de los recintos mencionados deberá tener información en tiempo real de toda los datos de acceso (aforo, incidencias, horas de acceso, flujos por punto de entrada,õ).

4.7. INFORMES DE VENTA.

La solución proporcionará, como mínimo los siguientes informes de ventas:

- Informe de seguimiento de ventas por rango de fecha de celebración: mostrará al menos, totalizado por sesión y evento, el número de entradas vendidas, las invitaciones y la recaudación.
- Informe de cuadro de taquilla: mostrará las ventas realizadas en una fecha o en un rango de fechas por un usuario o canal.
- Informe SGAE: donde aparecerán reflejadas todas las ventas de una sesión para cada precio y zona. Desglosando IVA y la comisión de la SGAE.
- Informe de cierre: mostrará las ventas desglosadas por canal y medio de pago permitiendo el filtro por fecha de evento y/o fecha de venta. En él aparecerán las entradas vendidas por cada precio y fecha de venta.

Todos los informes deberán estar disponibles, al menos, en formato PDF y Excel y, existirá la opción de que se generen y envíen por correo electrónico de forma automática.

La solución deberá incluir la opción de que cualquier promotor, previa autorización expresa por parte del recinto, pueda ver el estado de venta de sus eventos mediante un enlace web o similar.

La solución deberá poder conectarse con el ERP de MADRID DESTINO o en su defecto generar los informes en formato compatible con la herramienta de importación de datos de dicho ERP.

4.8. CRM.

El módulo de CRM deberá contar con las siguientes características:

- Tendrá una base de datos única y central que permita aglutinar todos los contactos (espectadores, protocolo, prensa, empresas, etc.). Deberá contar con mecanismos de control de contactos duplicados.
- Permitirá almacenar los datos tanto de forma manual como automática y será accesible desde cualquier PC o dispositivo compatible.
- Incluirá indicadores de reconocimiento de espectadores con pictogramas, que permitan segmentar los espectadores y que, de manera visual, facilite a taquilla el reconocimiento de cada espectador en función de criterios como tipología de espectador (grupo, particular, empresa, colectivo, etc.), antigüedad, asiduidad, etc.
- Contará con un alto nivel de segmentación de la base de datos (compras, asistencia, edad, categoría, localización, etc.) para poder realizar estudios de perfil y comportamientos, así como gestionar grupos y subgrupos de contactos.
- Permitirá planificar y gestionar listas y campañas de Comunicación, Marketing y Ventas, así como conocer el resumen de la campaña: estado, coste, tipo, conversiones a ventas, correos rechazados, porcentajes de apertura y clicks, etc.
- Incluirá un calendario de campañas donde se integrarán informaciones relevantes para la ejecución de campañas como pueden ser las vacaciones escolares, festividades y otros eventos.

Se valorará de forma positiva que el CRM permita ser utilizado como depósito de documentos y archivos, y que permita almacenar información sobre el uso de las redes sociales por los espectadores.

Permitirá programar el envío de campañas de manera automática. El envío podrá realizarse directamente desde la solución o exportar los datos a una herramienta externa. Asimismo permitirá la importación de datos procedentes del análisis de las campañas (ratios, etc.).

El CRM estará sincronizado en tiempo real con los sistemas de venta directa de entradas a cada uno de los recintos mencionado (taquilla e internet) de manera que las promociones puedan ser enviadas directamente a la ficha de cada espectador, accesible desde taquilla y desde la zona privada del espectador en la tienda online.

La solución estará preparada para evitar que un espectador reciba dos o más veces una misma promoción y/o campaña, y aquellas que no sean relevantes a su perfil. También permitirá excluir a los contactos que ya se hayan acogido a una promoción o comunicación igual o parecida.

Los envíos de campañas deberán poder realizarse agrupados por el medio de recepción seleccionado por el espectador (correo electrónico, SMS, correo postal, teléfono, ñ) en su ficha de contacto.

4.9. BUSINESS INTELLIGENCE INTEGRADO.

La solución deberá incluir una herramienta profesional de Business Intelligence (BI) que estará perfectamente integrada y sincronizada con los demás módulos de la solución (ventas, CRM, ñ).

El objetivo principal de esta herramienta será recopilar todos los datos procedentes de los diferentes componentes de la solución, permitir a cada uno de los recintos mencionados extraer sólo aquellos que sean relevantes para cada estudio que quiera hacer, realizar un análisis multidimensional, y transformar los datos extraídos en cada estudio a información fiable para su evaluación e interpretación. Los resultados deben poder ser presentados en informes.

Es necesario que el BI conste de:

- Una herramienta de sincronización y de ETL (Extract, Transform and Load) para garantizar la coherencia de los datos entre los diversos componentes de la solución, así como la posible integración con otros sistemas ajenos a la solución.
- Un almacén de datos o datawarehouse donde se recojan los datos generados por los diversos componentes de la solución. El diseño del datawarehouse debe seguir un modelo dimensional.
- Un sistema de gestión de bases de datos que permita la gestión y mantenimiento del datawarehouse de una manera eficiente y sin comprometer el rendimiento de los otros componentes de la solución.
- Un motor de consultas OLAP (Online Analytical Processing) que permita a cada uno de los recintos mencionados obtener en un tiempo mínimo respuestas fiables en el análisis de grandes volúmenes de datos.
- Un motor de generación y gestión de informes con las siguientes condiciones:
 - Cada uno de los recintos mencionados debe poder acceder a los informes de una forma centralizada a través de una interfaz web donde todos los usuarios del recinto puedan acceder a una misma versión actualizada de la información.

- La herramienta debe permitir a los usuarios de cada uno de los recintos mencionados y acceder en cualquier momento a los informes, y actualizar los datos de estos según la necesidad.
- Cada uno de los recintos mencionados debe tener la opción de interactuar dinámicamente con los datos sobre el propio informe (filtrar por parámetros y navegar sobre jerarquías).
- El BI debe poder insertar información en forma de tablas y/o gráficos en los informes.
- Cada uno de los recintos mencionados debe tener autonomía para poder exportar informes en formatos Excel, texto o PDF.

Es necesario que el BI permita realizar las siguientes actividades:

- Experiencia de usuario: los usuarios de BI deben poder acceder a información fiable y actualizada, realizar análisis de datos sobre períodos de tiempo prolongados, y poder crear en cualquier momento nuevos informes de una manera que resulte sencilla e intuitiva. Una vez generados, estos informes o análisis, deben poder ser puestos a disposición de los demás usuarios.
- Ventas generales y venta de entradas: el BI debe presentar informaciones sobre ventas, reservas así como anulaciones, con respecto a todas las ventas (comprendidas las ventas complementarias y abonos). Permitirá también visualizar, por ejemplo, el histórico de ventas periódicas, tipo de anulaciones y también realizar análisis más selectivos.
- Indicadores: debe permitir poner de relieve las disponibilidades sobre las diferentes sesiones y permitirá derivar las previsiones del llenado de la sala. Su utilización se efectuará sobre una análisis de resultados con el fin de optimizar las políticas de atribución de las cuotas por contingente y validar las hipótesis previstas.
- Marketing: debe ofrecer una visión unificada de las operaciones y campañas comerciales indicando las tasas de rendimiento y en particular a través de los ejes de las ofertas.
- Segmentación: el BI ofrecerá un resumen cuantificado de la base de datos de los clientes por segmentos e indicadores.
- Ejes de análisis: todas las informaciones y datos anteriormente expuestos (ventas, marketing, ñ) deben poder ser analizados en función de los siguientes ejes:
 - Temporada: efectuará comparativas entre representación o entre representación y fechas.

- Producto: análisis de todos los niveles de productos (entrada, abono, pack, venta combinada) y sus características (tipo de representación, temática, precio, horario, ò).
- Contacto: podrá analizar las informaciones relacionadas con los visitantes o compradores, su origen, edad, su pertenencia a un colectivo o empresa,...
- Ubicación: análisis en cuanto a la ubicación de la butaca en un bloque, una zona, una planta, un emplazamiento, ò
- Disponibilidad: análisis en cuanto a las informaciones por tipo y número de disponibilidades.
- Ventajas: análisis de las localidades que han sido vendidas a precio reducido o con unas condiciones especiales (oferta, promoción, ò).
- Campaña: análisis de campañas de marketing, acciones comerciales, los canales de venta y el retorno por cada uno de los recintos mencionados.

4.10. OTRAS CARACTERÍSTICAS.

- La solución contemplará la opción de implementación por etapas y/o módulos (venta, control de acceso, CRM y BI).
- El sistema deberá estar preparado para integrar la venta en redes sociales.
- La web de venta online permitirá la inserción de textos, imágenes y videos.
- En la confirmación de compra que reciba el usuario podrán introducirse elementos publicitarios a nivel de evento. Dichos elementos serán gestionados exclusivamente por MADRID DESTINO.
- La solución contemplará la opción de generar ticket regalo.
- Se valorará que el sistema permita trabajar con tarjetas de aproximación donde estén cargadas las entradas y/o servicios adicionales.

5. IMPLANTACIÓN

La implantación constará de las siguientes fases:

- Configuración y personalización del sistema.
- Asesoramiento para la compra e instalación del hardware necesario para la puesta en marcha de la solución.
- Migración de contactos que actualmente tienen cada uno de los recintos mencionados (protocolo y audiencias).
- Puesta en marcha del sistema.
- Formación del personal interno y externo que intervenga en el uso de la solución.
- Prueba del sistema.
- Ajustes y adaptaciones del sistema.
- Aceptación.
- Implantación definitiva.

5.1. PERIODO DE IMPLANTACIÓN.

El orden de puesta en marcha y el periodo de implantación del software en cada uno de los recintos mencionados será el que consta en el cronograma que se adjunta en el anexo IX de este pliego.

Las primeras pruebas de venta de entradas se realizarán 1 mes después de la formalización del contrato, siendo totalmente operativo en los tres meses siguientes al inicio de estas pruebas.

El módulo de CRM deberá estar funcionando en el momento que el módulo de venta esté totalmente operativo y el de BI en un plazo máximo de 3 meses desde el inicio de las ventas.

6. SERVICIO.

El sistema debe soportar picos de venta de entradas, proporcionando un servicio sin degradación en las época de mayor actividad.

El tiempo de respuesta y los recursos dedicados al servicio del recinto no se verán afectados por picos en los procesos de venta de entradas de otras entidades.

El servicio se prestará sobre infraestructuras redundantes para lograr alta disponibilidad. La disponibilidad mínima requerida es de un 99,5%.

6.1. SOPORTE TÉCNICO.

El prestatario proveerá un servicio de soporte en castellano que cubra las siguientes funciones:

- Resolver incidencias que afecten al funcionamiento de los diferentes servicios.
- Atender consultas funcionales y técnicas de la utilización del servicio.
- Recoger peticiones de actualización y de evolución del servicio.
- Recoger y registrar conjuntamente todas las incidencias, consultas y peticiones.

Estos servicios están dirigidos al personal del recinto y a aquellos que participen en la venta directa o en la gestión de venta de entradas. Las personas que darán el servicio de apoyo estarán suficientemente formadas en la solución y conocerán los productos comercializados por el recinto.

El servicio dispondrá de, al menos, un número de teléfono y un canal telemático (correo electrónico o portal).

6.1.1. TIPOLOGÍA DE INCIDENCIAS Y TIEMPOS DE RESPUESTA.

- a) Incidencia leves: degradan el servicio sin bloquear el servicio de venta de entradas. En estos casos el tiempo máximo de resolución será de 24 horas para incidencias comunicadas de lunes a viernes de 8 a 20 horas y de 96 horas para el resto.
- b) Graves: provocan la indisponibilidad del servicio, impactando directamente sobre la venta. En estos casos el tiempo máximo de resolución será de 4 horas.

Las penalizaciones resultantes de dichas incidencias/infracciones se recogen en el apartado 16 del Anexo I.

6.2. ACTUALIZACIONES Y MANTENIMIENTO.

Además del mantenimiento y la operación de la totalidad de las infraestructuras sobre las que se presta el servicio, el proveedor deberá gestionar de forma proactiva anticipándose a las incidencias y planificando las mejoras necesarias.

Cualquier actuación necesaria para la operación, el mantenimiento y la evolución del servicio, se realizarán preferentemente sin la parada del servicio. En el caso de ser necesario deberán ser notificadas al recinto y planificadas con el mismo. Estas paradas deben ser aprobadas por el recinto.

Cualquier cambio se notificará al recinto.

El adjudicatario pondrá a disposición de cada uno de los recintos mencionados, un servicio de mantenimiento correctivo, relativo a las incidencias y a los correctivos sobre las integraciones y las personalizaciones. Además ofrecerá al recinto beneficiarse de la evolución del sistema de venta de entradas.

7. PRESENTACIÓN DE PROPOSICIONES

Este apartado describe los documentos y la estructura de las ofertas que deberán presentar las empresas interesadas en participar en este procedimiento de contratación, las cuales habrán de ir en sobres separados y cerrados, de tal forma que quede garantizado el principio de confidencialidad de las propuestas, debiendo figurar en el sobre los datos de identificación de la empresa y siguiendo la estructura establecida a continuación.

Las ofertas así presentadas habrán de ser presentadas antes de las 14:00 horas del día en el que, según el anuncio de licitación del presente procedimiento de contratación publicado en el Perfil del Contratante de MADRID DESTINO (www.madrid-destino.com), venza el plazo. Las ofertas deben presentarse en las oficinas de MADRID DESTINO, Plaza Mayor 27, Casa de la Panadería, 4ª Planta, Departamento de Contratación. Madrid 28012.

7.1 SOBRE I: Documentación Administrativa y presentación de la empresa

En este sobre se incluirá la siguiente documentación:

7.1.1 Índice

7.1.2 Datos de la empresa en lugar visible (a incluir también en el sobre)

Denominación social	
CIF	
Persona de contacto administrativo	
Teléfono y Fax del contacto administrativo	

7.1.3 Capacidad para contratar

Las propuestas habrán de ir acompañadas de la documentación administrativa necesaria que acredite la capacidad para contratar de las empresas, según lo establecido en el TRLCSP. Dicha documentación deberá de incluir:

Capacidad de obrar

- Si la empresa fuera persona jurídica, la escritura o documento de constitución, los estatutos o acto fundacional en los que conste las normas por las que se regula su actividad, y los poderes que acrediten a la persona que firma en nombre de la empresa, debidamente inscritos, en su caso, en el Registro Público que corresponda según el tipo de persona jurídica de que se trate, así como el Código de Identificación Fiscal (CIF), todo ello en original o copia que tenga carácter de auténtica conforme a la legislación vigente. Estos documentos deberán recoger el exacto régimen jurídico del licitador en el momento de la presentación de la proposición.

- El DNI o documento que, en su caso, le sustituya reglamentariamente, en copia que tenga carácter de auténtica conforme a la legislación vigente, tanto en caso de empresario individual como en el caso de personas jurídicas, del apoderado que firme en representación de la entidad.
- La capacidad de obrar de los empresarios no españoles que sean nacionales de Estados miembros de la Unión Europea, se acreditará mediante su inscripción en el registro procedente, de acuerdo con la legislación del Estado donde estén establecidos o mediante la presentación de una declaración jurada o un certificado de acuerdo con las disposiciones comunitarias de aplicación.
- Cuando se trate de empresas extranjeras no comprendidas en el párrafo anterior, informe de la Misión Diplomática Permanente de España en el Estado correspondiente o de la Oficina Consular en cuyo ámbito territorial radique el domicilio de la empresa, en el que se haga constar, previa acreditación por la empresa, que figuran inscritas en el Registro local profesional, comercial o análogo, o en su defecto, que actúan con habitualidad en el tráfico local en el ámbito de actividades a las que se extiende el objeto del contrato.
- Igualmente deberán acompañar informe de la Misión Diplomática Permanente española, que acredite que el Estado de procedencia de la empresa extranjera admite a su vez la participación de las empresas españolas en la contratación con la Administración y con el sector público. En los contratos sujetos a regulación armonizada, se prescindirá del informe sobre reciprocidad en relación con las empresas de Estados signatarios del Acuerdo sobre Contratación Pública de la Organización Mundial del Comercio.
- Las empresas extranjeras presentarán su documentación traducida de forma oficial al castellano.
- Declaraciones relativas a no estar incurso en prohibiciones e incompatibilidades para contratar con la Administración (artículo 60 TRLCSP), de estar al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social y de que no existen deudas de naturaleza tributaria en período ejecutivo de pago con el Ayuntamiento de Madrid, (Anexo II). En caso de ser propuesto como adjudicatario y como requisito indispensable para la adjudicación definitiva, deberá aportar los correspondientes certificados.
- **Todos los licitadores deberán acreditar en los términos señalados en el segundo párrafo de la Disposición Adicional Cuarta apartado 1 del TRLCSP que cumplen con las obligaciones establecidas en la legislación de integración de personas con discapacidad,** para lo que deberán incorporar en el sobre de Documentación Administrativa un certificado de la empresa en el que conste tanto el número global de trabajadores de plantilla como el número particular de trabajadores con discapacidad en la misma o, en el caso de haberse optado por el cumplimiento de medidas alternativas legalmente previstas, una copia de la declaración de excepcionalidad y una declaración del licitador con las concretas medidas a tal efecto aplicadas.

En el supuesto de no tener obligación de contratar con personas con discapacidad, los licitadores deberán aportar un certificado de la empresa en el que conste el número global de trabajadores de plantilla.

Acreditación de la finalidad de la empresa y de su organización.

- En el caso de personas jurídicas, los licitadores deberán presentar la documentación que acredite debidamente que las prestaciones objeto del contrato están comprendidas dentro de los fines, objeto o ámbito de actividad que, según resulte de sus respectivos estatutos o reglas fundacionales, les sean propias

Uniones Temporales de Empresarios.

- Para que en la fase previa a la adjudicación sea eficaz la unión temporal frente a la Administración deberán presentar, todos y cada uno de los empresarios, los documentos exigidos en la presente cláusula, además de un escrito de compromiso en el que indicarán: los nombres y circunstancias de los que la constituyan; la participación de cada uno de ellos así como la asunción del compromiso de constituirse formalmente en unión temporal en caso de resultar adjudicatario. El citado documento deberá estar firmado por los representantes de cada una de las empresas que componen la unión.
- Respecto a la determinación de la solvencia económica y financiera y técnica o profesional de la unión temporal y a sus efectos, se acumularán las características acreditadas para cada uno de los integrantes de la misma. En caso de exigirse clasificación, el régimen de acumulación de las mismas será el establecido en el artículo 52 del RGLCAP.
- Para los casos en los que, exigiéndose clasificación, concurren en la unión empresarios nacionales, extranjeros que no sean nacionales de un Estado Miembro de la Unión Europea y extranjeros que sean nacionales de un Estado Miembro de la Unión Europea, los que pertenezcan a los dos primeros grupos deberán acreditar su clasificación y estas últimos su solvencia económica y financiera y técnica o profesional.
- En el supuesto de que el contrato se adjudicase a una unión temporal de empresarios, ésta acreditará su constitución en escritura pública, así como el CIF asignado a dicha unión, antes de la formalización del contrato. En todo caso, la duración de la unión será coincidente con la del contrato hasta su extinción.
- **Jurisdicción de empresas extranjeras.**

Las empresas extranjeras deberán presentar declaración de someterse a la jurisdicción de los Juzgados y Tribunales españoles de cualquier orden, para todas las incidencias que de modo directo o indirecto pudieran surgir del contrato, con renuncia, en su caso, al fuero jurisdiccional extranjero que pudiera corresponderles.

Registro de licitadores.¹

La presentación del certificado de inscripción en el Registro de Licitadores del Ayuntamiento de Madrid, eximirá a los licitadores inscritos, **a tenor de lo en él reflejado y salvo prueba en contrario**, de la presentación en las convocatorias de contratación de las condiciones de aptitud del empresario en cuanto a su personalidad y capacidad de obrar, **representación**, habilitación profesional o empresarial, solvencia económica y financiera, y clasificación, así como de la acreditación de la no concurrencia de las prohibiciones de contratar que deban constar en aquél.

La inscripción en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del estado deberá acompañarse, en todo caso, del bastanteo de poderes realizado por un Letrado del Ayuntamiento de Madrid.

La presentación del certificado de inscripción en el registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado por el licitador o en su caso, la manifestación por parte del licitador de su inscripción en el mismo, deberá acompañarse de conformidad con lo previsto en el apartado 2 del artículo 83 del TRLCSP de una declaración responsable del licitador en la que manifieste que las circunstancias reflejadas en el correspondiente certificado no han experimentado variación. Esta manifestación deberá reiterarse en caso de resultar adjudicatario, en el documento en que se formalice el contrato.

Obligaciones laborales y sociales.

Los licitadores deberán aportar una declaración responsable en la que manifiesten haber tenido en cuenta en la elaboración de su oferta las obligaciones derivadas de las disposiciones vigentes en materia de protección de empleo, condiciones de trabajo y prevención de riesgos laborales, y protección del medio ambiente.

7.2. Sobre II: Criterios no valorables en cifras o porcentajes.

En este se incluirá la documentación relativa a aquellos criterios cuya cuantificación dependa de un juicio de valor que impida su valoración mediante cifras o porcentajes, que son:

- Módulo de venta.
- Sistema.
- Explotación de datos.

¹ Con fecha 7 de mayo de 2011 ha entrado en vigor el Reglamento por el que se suprime el Registro de Licitadores del Ayuntamiento de Madrid. Como consecuencia de esto, no se emitirán certificados nuevos tras la entrada en vigor del citado Reglamento. Por tanto, la referencia aquí realizada afecta exclusivamente a los certificados solicitados al Registro de Licitadores del Ayuntamiento de Madrid con anterioridad a la entrada en vigor de este Reglamento, que mantendrá su vigencia hasta que termine el plazo de validez de los mismos, siendo responsabilidad de cada licitador comunicar y acreditar ante el órgano de contratación cualquier variación de los datos y aportar cuantos documentos sean necesarios, de conformidad con lo establecido en la Disposición Transitoria única del Reglamento por el que se suprime el Registro de Licitadores del Ayuntamiento de Madrid.

- Control de acceso.
- Informes de venta.
- Soporte.
- Mejoras.

7.3. Sobre III: Criterios valorables en cifras o porcentajes.

Dentro de este sobre se incluirá la proposición económica que se presentará redactada conforme al modelo fijado en el Anexo II al presente pliego, no aceptándose aquellas que contengan omisiones, errores o tachaduras que impidan conocer claramente lo que MADRID DESTINO CULTURA TURISMO Y NEGOCIO, S.A. estime fundamental para considerar la oferta. Si alguna proposición no guardase concordancia con la documentación examinada y admitida, variase sustancialmente el modelo establecido, comportase error manifiesto en el importe de la proposición, o existiese reconocimiento por parte del licitador de que adolece de error o inconsistencia que la hagan inviable, será desechada por la Mesa de contratación mediante resolución motivada, sin que sea causa bastante para el rechazo el cambio u omisión de algunas palabras del modelo si ello no altera su sentido.

En este epígrafe se valorará el coste que tendrá para MADRID DESTINO, la cesión de uso del software de ticketing, soporte técnico y mantenimiento descrita en el presente pliego.

Los precios unitarios propuestos serán vinculantes para el licitador en caso de resultar adjudicatario. Las propuestas serán puntuadas en base a los siguientes criterios:

- Número de entradas vendidas por taquilla en recintos no numerados.
- Número de entradas vendidas por taquilla en recintos numerados.
- Número de entradas vendidas por canales en recintos numerados.
- Número de entradas vendidas por canales en recintos no numerados.

La emisión de invitaciones y galas de empresa será a coste 0, hasta un máximo de un 10% del número de localidades vendidas anualmente. En caso de exceder este porcentaje se valorará el exceso de localidades al precio unitario establecido para venta por taquilla según el tipo de recinto.

8. CONDICIONES DE CONTRATACIÓN

8.1 Responsable del servicio / sustituto

El adjudicatario estará obligado a nombrar un responsable del servicio que será el interlocutor entre el responsable de los servicios de MADRID DESTINO y entre el personal del adjudicatario. Asimismo, el adjudicatario deberá designar un sustituto del responsable del servicio. La función del responsable del servicio será actuar como interlocutor con MADRID DESTINO que garantice que el adjudicatario cumple con sus obligaciones contractuales.

8.2. Condiciones resolutorias

El incumplimiento grave de cualquiera de las obligaciones establecidas en el Contrato que lleve consigo la ineficacia del mismo, cuya causa no sea un caso de fuerza mayor y/o caso fortuito, facultará a la otra parte bien para exigir el cumplimiento de las obligaciones recogidas en el Contrato, bien para rescindirlo liberándose de abonar las contraprestaciones económicas acordadas y/o de cumplir las obligaciones establecidas, y al mismo tiempo reclamar a la parte incumplidora la indemnización que corresponda por todos los daños y perjuicios que se haya causado por dicho incumplimiento.

Asimismo se considerará incumplimiento contractual, salvo prueba en contrario y con derecho a la indemnización que corresponda, la terminación o suspensión de la actividad empresarial de cualquiera de las Partes, la extinción del título que habilita a cualquiera de las Partes para la prestación de las actividades que constituyen su objeto social, la decisión judicial o administrativa que implique la imposibilidad para cualquiera de las Partes de ejecutar el Contrato y el inicio de un proceso concursal, en cuyo caso se estará a lo dispuesto en el Art. 84.2 6ª de la Ley Orgánica 8/2003, de 9 de julio, para la Reforma Concursal.

Cuando las causas de la ineficacia del presente Contrato sean causas de fuerza mayor y/o caso fortuito, entendiéndose como tales las recogidas en las disposiciones generales del ordenamiento jurídico español, ambas Partes quedarán relegadas de cumplir con sus obligaciones contraídas en virtud del Contrato, sin que ninguna de ellas tenga derecho a reclamar indemnización alguna bajo ningún concepto.

8.3. Garantías de ejecución del objeto del contrato

El adjudicatario actuará de forma diligente, procurando el suministro, ejecución y buen fin de los trabajos objeto del Contrato, todo ello, en los términos y condiciones pactados en el Contrato y sus Anexos, prestando los servicios necesarios bien de forma directa o previo consentimiento expreso de MADRID DESTINO, a través de subcontrataciones con las personas físicas o jurídicas que efectivamente los presten.

El adjudicatario se compromete a poner todos los medios técnicos, materiales y económicos que exija la realización del objeto del Contrato, teniendo a su cargo la obtención de todos los permisos, autorizaciones y licencias necesarias para la realización del objeto del Contrato, así como la adecuación del mismo al fin contratado. En este sentido, asume personalmente la garantía del cumplimiento de las

© E.M. Madrid Destino Cultura Turismo y Negocio, S.A.

exigencias y obligaciones administrativas y fiscales anejas a la ejecución del Contrato que le corresponden de acuerdo con la legislación vigente.

El adjudicatario se compromete a poner a disposición de MADRID DESTINO el equipo humano especificado en su oferta así como el Currículo Vitae de cada uno de ellos. No obstante lo anterior y durante la ejecución del Contrato, MADRID DESTINO se reserva el derecho de solicitar la sustitución de cualquiera de los miembros del personal asignado por el adjudicatario, cuando, a tal efecto, medie justa causa, mediante notificación fehaciente al adjudicatario, la cual, habrá de sustituir a la persona designada en el plazo máximo de SIETE (7) días desde la fecha de notificación.

Asimismo, el adjudicatario se compromete a proporcionar la documentación necesaria para informar, previa solicitud de MADRID DESTINO, sobre el proceso de negocio y los procedimientos de trabajo aplicados por el adjudicatario en el cumplimiento de las obligaciones asumidas en virtud del Contrato. En el caso de que dicha información fuera de carácter confidencial, de conformidad con lo establecido en el presente pliego, el adjudicatario habrá de cumplir con respecto al mismo, las estipulaciones recogidas en el presente documento.

En caso de que el adjudicatario haya de subcontratar con terceros la ejecución de alguna de las obligaciones asumidas en el Contrato, los subcontratistas deberán estar debidamente habilitados y cualificados para la prestación de dichas funciones, sin que en ningún caso alcance a MADRID DESTINO ningún tipo de responsabilidad por dicha elección, falta de ejecución o ejecución negligente de las obligaciones asumidas por el adjudicatario o los subcontratistas elegidos por éste. Los contratos que se celebren a estos efectos con terceros habrán de obtener el consentimiento previo de MADRID DESTINO, debiendo respetar en todo caso, las garantías, derechos y obligaciones establecidos en el Contrato.

En cualquier caso, el adjudicatario exime expresamente a MADRID DESTINO de cualquier tipo de responsabilidad por incumplimiento de el mismo o de cualquiera de sus subcontratistas, de cualquiera de sus obligaciones laborales, mercantiles o de otro tipo que pudiera asumir, pudiendo MADRID DESTINO repercutir al adjudicatario cualquier cantidad que MADRID DESTINO se vea obligada a pagar en virtud de resolución judicial o administrativa, y sin necesidad de que ésta sea firme.

El incorrecto cumplimiento de sus obligaciones por parte del adjudicatario, a juicio de MADRID DESTINO, podrá dar lugar a la deducción del importe de los servicios incumplidos que estén incluidos en la globalidad del servicio que se contrata.

8.4. Garantías de ejecución del objeto del contrato

El licitador que presente la oferta económica más ventajosa en su conjunto, estará obligado a constituir, a disposición del órgano de contratación, una garantía definitiva. Su cuantía será igual al 5 por 100 del importe de licitación. La constitución de esta garantía deberá ser acreditada por el licitador que haya presentado la oferta económica más ventajosa en su conjunto en el plazo de 10 días hábiles a contar desde el siguiente a que se hubiese recibido requerimiento del órgano de contratación.

En todo caso, la garantía definitiva responderá de los conceptos a que se refiere el artículo 100 del TRLCSP.

En todo caso, la garantía definitiva responderá de los siguientes conceptos:

- a) De las penalidades impuestas al contratista en razón de la ejecución del contrato, en especial las relativas a la demora de ejecución.
- b) De las obligaciones derivadas del contrato, de los gastos originados a MADRID DESTINO, por demora del contratista en el cumplimiento de sus obligaciones y de los daños y perjuicios ocasionados a la misma con motivo de la ejecución del contrato o en el supuesto de incumplimiento del mismo, sin resolución.
- c) De la incautación que pueda decretarse en los casos de resolución del contrato, de acuerdo con lo establecido en el mismo o con carácter general en la Ley.

La garantía definitiva se constituirá, de acuerdo con la forma escogida, conforme a los modelos que se establecen en los Anexos III y IV, al presente pliego.

Cuando como consecuencia de la modificación del contrato, experimente variación el precio del mismo, se reajustará la garantía en el plazo de 15 días naturales, contados desde la fecha en que se notifique al empresario el acuerdo de modificación, a efectos de que guarde la debida proporción con el nuevo precio del contrato resultante de la modificación, incurriendo, en caso contrario, en causa de resolución contractual.

A estos efectos, no se considerarán las variaciones en el precio que se produzcan como consecuencia de una revisión del mismo conforme a lo señalado en los artículos 89 y siguientes del TRLCSP.

8.5. Propiedad Industrial e Intelectual

Las Partes firmantes del Contrato declaran ser titulares por título legítimo de los derechos en materia de propiedad Intelectual, Patentes y Marcas que les habilitan para el cumplimiento de sus respectivas obligaciones en virtud de este Contrato.

En concreto, el adjudicatario declara ostentar legítimamente los derechos de propiedad intelectual sobre los trabajos que proporcione a MADRID DESTINO y que le habilitan para autorizar su uso a los efectos recogidos en el Contrato, garantizando un uso pacífico de los mismos a los fines especificados en el Contrato y sus anexos. En este sentido exime expresamente a MADRID DESTINO de cualquier responsabilidad por los daños y/o perjuicios que directa o indirectamente, el incumplimiento por parte del adjudicatario de esta garantía, pudiera ocasionar a MADRID DESTINO.

Asimismo, el adjudicatario declara que los derechos de propiedad intelectual sobre el resultado de la prestación de servicios recogida en el Contrato pasarán a formar parte del Proyecto objeto del mismo en concepto de obra colectiva, a los efectos recogidos en el artículo 8 del Real Decreto Legislativo 1/1996 por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual.

A los solos efectos de la ejecución del Contrato, las Partes firmantes del contrato se conceden recíprocamente un derecho de uso de los signos distintivos y marcas que les pertenecen, que cesará inmediatamente después de que el Contrato pierda su vigencia por cualquier causa. La cesión del uso de signos distintivos y marcas a que hace referencia el presente párrafo, estará limitada al uso necesario para hacer posible el cumplimiento por las Partes de sus obligaciones en virtud del Contrato, y en todo caso, mejorar y facilitar el uso y conocimiento del servicio o servicios ofertados, siempre y cuando se realice con total respeto a la buena imagen de ambas Partes. En ningún caso, la suscripción del Contrato implicará la transmisión de la titularidad de derechos de propiedad industrial entre las Partes respecto de sus respectivas marcas, signos distintivos o cualesquiera otros elementos susceptibles de protección, en este sentido, ni otorgará derecho alguno de intervención o injerencia en la gestión de los mismos.

8.6. Confidencialidad

Toda la información que en ejecución del Contrato sea comunicada a la otra Parte, incluyendo expresamente la referencia al equipo humano establecida en el presente documento, cualquiera que sea la forma de comunicación, habrá de ser considerada como Información Confidencial, y no podrá ser revelada a terceros ajenos al Contrato sin autorización previa y por escrito de la otra Parte.

A estos efectos, se entenderá por Información Confidencial: (i) los términos del Contrato y sus Anexos; (ii) los secretos empresariales de cada una de las Partes, planes de negocio, estrategia empresarial, métodos y prácticas empresariales; (iii) los signos distintivos, nombres, marcas, logotipos o cualquier otro elemento susceptible de ser objeto de propiedad industrial y/o intelectual; y (iv) cualquier otra información relativa a cada una de las Partes o a sus negocios que no sea de dominio público, incluyendo, a modo de ejemplo, información relativa al personal de la otra Parte, a sus productos, clientes, estrategias de marketing, servicios o planes de negocio futuros.

No obstante lo anterior, queda expresamente excluido del concepto de Información Confidencial: (a) la información que pase a ser de dominio público en el futuro son la intervención u omisión culpable de la otra Partes; (b) información recibida por cualquiera de las Partes de un tercero independiente; (c) información que fuera revelada por solicitud de la autoridad judicial o gubernativa; (d) la información desarrollada de forma independiente para cada parte; y (e) la información conocida anteriormente a su recepción.

Cuantos daños y perjuicios se deriven de la custodia, uso, tratamiento y/o divulgación dolosa o negligente de la información confidencial, darán derecho a la reclamación de las correspondientes indemnizaciones y resarcimientos a la Parte perjudicada por el incumplimiento de las obligaciones de confidencialidad en que cualquiera de las Partes hubiese incurrido.

Los referidos compromisos de confidencialidad sobrevivirán por un periodo de DOS (2) años a la terminación del Contrato.

8.7. Comunicaciones públicas

Se acuerda expresamente que el adjudicatario y MADRID DESTINO acordarán el texto adecuado de las comunicaciones públicas que puedan hacerse anunciando la relación establecida en el Contrato. Ninguna de las Partes efectuará comunicación pública alguna sin el previo consentimiento de la otra Parte.

8.8. No cesión

El adjudicatario no podrá ceder su posición derivada del Contrato a ninguna otra entidad, salvo autorización expresa por parte de MADRID DESTINO.

8.9. Obligaciones laborales y sociales.

El adjudicatario está obligado al cumplimiento de la normativa vigente en materia laboral, de seguridad social, de integración social de minusválidos y de prevención de riesgos laborales, conforme a lo dispuesto en la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, sobre Prevención de Riesgos Laborales y en el Reglamento de los Servicios de Prevención, aprobado por el Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, así como de las que se promulguen durante la ejecución del contrato.

La relación del organismo u organismos donde los licitadores podrán obtener información sobre la fiscalidad, la protección del medio ambiente, y sobre las disposiciones vigentes en materia de protección de empleo, condiciones de trabajo y prevención de riesgos laborales, aplicables a los servicios prestados durante la ejecución del contrato, serán los señalados, en su caso, en el **Anexo VII** al presente pliego.

No existirá vinculación laboral alguna entre el personal que se destine a la ejecución del contrato y MADRID DESTINO, por cuanto aquél queda expresamente sometido al poder direccional y de organización de la empresa adjudicataria en todo ámbito y orden legalmente establecido y siendo, por tanto, ésta la única responsable y obligada al cumplimiento de cuantas disposiciones legales resulten aplicables al caso, en especial en materia de contratación, Seguridad Social, prevención de riesgos laborales y tributaria, por cuanto dicho personal en ningún caso tendrá vinculación jurídico-laboral con MADRID DESTINO y ello con independencia de las facultades de Control e Inspección que legal y/o contractualmente correspondan al mismo.

A la extinción de los contratos de servicios, no podrá producirse en ningún caso la consolidación de las personas que hayan realizado los trabajos objeto del contrato como el personal del ente, organismo o entidad del sector público contratante.

8.10. Recepción y liquidación

El contrato se entenderá cumplido por el contratista cuando éste haya realizado, de acuerdo con los términos del mismo, y a satisfacción de MADRID DESTINO la totalidad de su objeto.

Una vez cumplidos los trámites señalados en el párrafo anterior, si se considera que la prestación objeto del contrato reúne las condiciones debidas, se procederá a su recepción, extendiéndose al efecto el certificado de conformidad del responsable del contrato.

Durante la ejecución del contrato, el adjudicatario responderá de la correcta utilización de la prestación objeto del contrato y de los defectos que en ella hubiera, sin que sea eximente ni otorgue derecho alguno la circunstancia de que los representantes de MADRID DESTINO los hayan examinado o reconocido durante su elaboración o aceptado en comprobaciones, valoraciones o certificaciones parciales.

Si la prestación del contratista no reúne las condiciones necesarias para proceder a su recepción, se dictarán por escrito las instrucciones oportunas para que subsane los defectos observados y cumpla sus obligaciones en el plazo que para ello se fije, no procediendo la recepción hasta que dichas instrucciones hayan sido cumplimentadas, extendiéndose entonces el certificado correspondiente. El incumplimiento de las instrucciones sin motivo justificado será causa de resolución, con los efectos que legalmente procedan.

Si los trabajos efectuados no se adecuan a la prestación contratada, como consecuencia de vicios o defectos imputables al contratista, el órgano de contratación podrá rechazar la misma, quedando exento de la obligación de pago o teniendo derecho, en su caso, a la recuperación del precio satisfecho.

9. GENERAL

Contratistas Independientes: Las Partes acuerdan y reconocen que la relación entre ellas corresponde a la de Contratistas independientes. Por el presente no se constituye sociedad o emprendimiento conjunto alguno. Ninguna de las Partes es el mandatario, socio, empleado o representante de la otra.

No renuncia: La falta de ejercicio de algún derecho en forma parcial o total o la renuncia a resolver el Contrato por incumplimiento no impedirá el ejercicio subsiguiente de dicho derecho ni tampoco se considerará una renuncia a resolver el Contrato por sucesivos incumplimientos de la misma o de otras obligaciones asumidas en virtud del Contrato.

Actualización: En el caso de que alguna de las cláusulas del Contrato sea declarada nula o inejecutable en virtud de alguna norma jurídica o resolución firme de una autoridad judicial o administrativa competente, esto no afectará a la validez del resto de las disposiciones que se contienen en el mismo. En este sentido, las Partes contratantes acuerdan sustituir la cláusula afectada por otras u otras que conserven el espíritu y tengan los efectos económicos más semejantes a los de las sustituidas.

Integridad de la Relación Jurídica: El Contrato y sus Anexos constituyen la relación íntegra de la relación jurídica existente entre las Partes, dejando por tanto sin efecto cualquier otro acuerdo, relación o negocio jurídico anterior entre las Partes con el mismo objeto. En caso de contradicción, el Contrato prevalecerá sobre sus Anexos.

Protección de Datos: Las Partes se comprometen a respetar en todo momento la normativa vigente en la materia de protección de datos de carácter personal en el contexto de la operación del Contrato.

En el supuesto de que MADRID DESTINO cediese o comunicase datos de carácter personal al adjudicatario, MADRID DESTINO será responsable de recabar el consentimiento oportuno de los afectados a dichos efectos.

10. LEY APLICABLE Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

De conformidad con el artículo 21.2. del TRLCSP, el orden jurisdiccional civil será el competente para resolver las controversias que surjan entre las partes en relación con los efectos, cumplimiento y extinción de los contratos privados. Este orden jurisdiccional será igualmente competente para conocer de cuantas cuestiones litigiosas afecten a la preparación y adjudicación de los contratos privados que se celebren por los entes y entidades sometidos a la citada Ley que no tengan el carácter de Administración Pública, siempre que estos contratos no estén sometidos a una regulación armonizada. Las partes consienten en aplicar la legislación española y renunciar expresamente a su propio fuero, si lo tuvieran, o al que en su caso pudiera corresponderles y se someten de manera expresa e irrevocable a la competencia de los Juzgados y Tribunales de Madrid Capital.

En los supuestos previstos en el artículo 40 del TRLCSP, procederá con carácter potestativo recurso especial en materia de contratación, en el plazo de 15 días, en los términos previstos en el artículo 44 del TRLCSP.

11. ACEPTACIÓN DEL PRESENTE DOCUMENTO

La mera presentación de propuestas implica la aceptación sin reservas de las condiciones establecidas en el presente Documento de Especificaciones para la ejecución de los trabajos objeto del Contrato.

12. SOLICITUD DE INFORMACIÓN

Para solicitar información más detallada sobre este servicio o ampliar información sobre plazo del procedimiento de contratación, las empresas participantes podrán hacerlo a partir de la recogida de este documento a la dirección Jesus.Castellanos@teatrocoprice.es o Esther.Portela@teatrocoprice.es en las oficinas de MADRID DESTINO.

MADRID DESTINO se reserva el derecho de solicitar la ampliación de la información presentada por cada una de las empresas en sus ofertas.

ANEXO I

CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO

1.- Definición del objeto del contrato

El objeto del presente pliego es la contratación por parte de MADRID DESTINO, de la cesión de uso , soporte técnico y mantenimiento de un software de ticketing personalizable y autogestionable para la venta y reserva de entradas y abonos, gestión de espectadores (CRM), control de acceso seguro y gestión de informes (BI) de las actividades de los 11 recintos con los que cuenta MADRID DESTINO en la actualidad (Teatro Español, Teatro Fernán Gómez, Teatro Circo Price, Centrocentro, Naves del Español, Coordinación Matadero, Cineteca, Casa de la Panadería, Caja Mágica, Multiusos y Palacio Municipal de Congresos), de las encomiendas de gestión (Conde Duque, Veranos de la Villa, Semana Santa y las campañas de San Isidro, Carnaval y Navidad). El objetivo es tener total autonomía operativa y decisiva, disponer de canales de venta propios y externos, conocer al espectador en profundidad, ofrecer un trato personalizado, y acceder en tiempo real a la toda información en cuanto a la operativa de negocio, tal como se describe en las especificaciones técnicas contenidas en el presente documento.

Código CPV: 79211120-3: Servicios de registro de compras y ventas / **72212217-3:** Servicios de proceso de transacciones.

2.- Órgano de contratación

El órgano competente para contratar son los Apoderados Mancomunados de Madrid Destino.

3.- Precio del contrato.

Valor estimado: 380.000 " IVA no incluido.

Anual: 190.000 " IVA no incluido.

Tipo de presupuesto: Precios unitarios.

Presupuesto base de licitación: 380.000 " IVA no incluido.

Tipo impositivo: 21%

IVA: 79.800 "

Total IVA incluido: 459.800 "

4.-Plazo y Lugar de ejecución

- La vigencia del contrato se extenderá por un plazo de dos (2) años desde la fecha de inicio del servicio. La comunicación de la cancelación del servicio se realizará con tres (3) meses de antelación. Una vez finalizado el periodo del contrato, este quedará resuelto de pleno derecho, sin

perjuicio de las obligaciones de pago que pudieran subsistir y que estarán vigentes hasta la liquidación de las mismas.

- Para la puesta en marcha del servicio en la totalidad de los recintos mencionados la adjudicataria dispondrá de un plazo máximo de cuatro meses (4 meses) naturales desde la firma del contrato y según los plazos establecidos en el cronograma que figura en el Anexo IX.
- Lugar de ejecución: Madrid.

5.- Plazo de garantía del contrato.

- Procede: Si. 1 año

6.- Garantía definitiva.

- Importe: 5 por 100 del presupuesto base de licitación.

7.- Procedimiento y criterios de adjudicación

- Tramitación: Abierta.
- Procedimiento: Ordinario.
- Criterios de adjudicación: Se atiende a una pluralidad de criterios.
- Mesa de contratación: El órgano de contratación para la adjudicación de este contrato estará asistido por una Mesa de Contratación.

8.- Forma de las proposiciones.

Las proposiciones deberán presentarse en tres sobres, que se dividen de la siguiente forma:

- A) Sobre de Documentación Administrativa.
- B) Sobre de Documentación relativa a los criterios no valorables en cifras o porcentajes.
- C) Sobre de Documentación relativa a los criterios valorables en cifras o porcentajes.

9.- Solvencia económica, financiera y técnica o profesional.

- Acreditación de la solvencia económica y financiera:

Artículo 75.1.c) TRLCSP: Declaración sobre el volumen global de negocios y, en su caso, sobre el volumen de negocios en el ámbito de actividades correspondiente al objeto del contrato, referido como máximo a los tres últimos ejercicios disponibles en función de la fecha de creación o de inicio de las actividades del empresario, en la medida en que se disponga de las referencias de dicho volumen de negocios

Criterio de selección: La solvencia económico-financiera de las empresas se entenderá acreditada por aquellas empresas que declaren una cifra de negocios total igual o superior a 200.000 euros anuales durante los tres últimos años 2011, 2012 y 2013.

- Acreditación de la solvencia técnica o profesional:

Artículo 77.1 a) TRLCSP o Artículo 78 a): Relación de los principales servicios/suministros efectuados durante los tres últimos años, indicando su importe, fechas y destinatario público o privado de los mismos. Los servicios/suministros efectuados se acreditarán mediante certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público o cuando el destinatario sea un comprador privado, mediante un certificado expedido por éste o, a falta de este certificado, mediante una declaración del empresario.

Criterio de selección: Se entenderá acreditada la solvencia por las empresas que tengan una herramienta operativa similar a la del objeto del presente contrato desde al menos un (1) año, en un mínimo de tres (3) recintos nacionales, de los cuales al menos dos (2) de ellos serán

numerados y con aforo superior a las 1.500 localidades, que hayan gestionado sistema de ticketing con una facturación mayor a 200.000 ”, que el número de entradas gestionadas en supere 1.000.000 de localidades en los dos últimos años y que demuestren experiencia en la implantación de proyectos similares al objeto del presente contrato.

Calificación administrativa y subsanación de la documentación

La Mesa permanente de MADRID DESTINO encargada de la calificación administrativa, examinará la documentación presentada por cada uno de los licitadores, otorgando un plazo de 3 días a aquellos en los que se detecten defectos subsanables, según la legislación vigente en materia de contratación. MADRID DESTINO sólo valorará las ofertas presentadas por los licitadores que hayan acreditado su capacidad para contratar y los criterios de solvencia recogidos en el presente documento y que cumplan los requerimientos funcionales mínimos exigidos en el epígrafe 3 del presente pliego. El resto serán devueltas a los licitadores en la forma en la que fueron presentadas.

10.- Régimen de pagos.

El pago se llevará a cabo mediante la presentación de una factura mensual por el adjudicatario, por un importe equivalente al número de entradas vendidas en el mes vencido por el precio unitario establecido por contrato, la cual será conformada por MADRID DESTINO, y abonada mediante transferencia bancaria en un plazo máximo de 30 días desde la recepción de la misma siguiendo después los trámites contables establecidos en la legislación vigente, siempre que a los efectos recogidos en el artículo 43.1.f) de la Ley General Tributaria, la empresa adjudicataria entregue a MADRID DESTINO, un certificado específico de que se encuentra al corriente de sus obligaciones tributarias inmediatamente anteriores al pago de cada factura resultante de la presente contratación, debiendo ser renovado el certificado si concluye dicho plazo y restan facturas pendientes de pago.

Las facturas así emitidas por el adjudicatario deberán contener el número de expediente del presente procedimiento, **SP-14-0146-AJ**.

11.- Admisibilidad de variantes

- Procede: No

12.- Programa de trabajo

- Obligación de presentar un calendario de trabajo: Si

13.- Pólizas de seguros.

- Procede: Si.

El adjudicatario se compromete a suscribir y mantener en vigor un contrato de seguro de responsabilidad civil por la actividad que es objeto del contrato que se adjudica por importe suficiente para amparar los daños y perjuicios que pueda ocasionar a terceros, incluido al propio MADRID DESTINO, y que sean reclamados por éstos. MADRID DESTINO aparecerá como asegurado adicional de la póliza sin perder su condición de tercero.

La póliza de seguro incluirá, como mínimo las siguientes coberturas y límites, sin perjuicio de la responsabilidad del adjudicatario de responder por todos los daños y perjuicios que cause:

- De responsabilidad civil general con un límite de 1.000.000 ” .
- De responsabilidad civil patronal con un mínimo sublímite por víctima de 300.000 ” .
- De responsabilidad civil profesional con un límite de indemnización de 1.000.000 ” .
- De responsabilidad civil de productos y post trabajos de 1.000.000 ” .

Una copia de dicha póliza (incluido el recibo de pago), deberá ser entregada a MADRID DESTINO, quien podrá exigir en caso de ser insuficiente su ampliación o modificación.

Momento de entrega del seguro: Previo a la adjudicación del contrato.

14.- Subcontratación

- Procede: No

15.- Modificaciones previstas en la documentación que rige la licitación (artículo 106 del TRLCSP).

- Procede: No

16.- Penalizaciones

Para proceder a la imposición de las penalidades indicadas será necesario que los incumplimientos que puedan dar lugar a las mismas queden acreditados por el responsable del contrato. De este incumplimiento se dará traslado al contratista para que realice las alegaciones oportunas en el plazo de 10 días hábiles. Toda la documentación recabada será trasladada al órgano de contratación que resolverá sobre la imposición de la penalidad.

Todas las penalidades se harán efectivas con el correspondiente descuento en la facturación del mes siguiente al de la notificación de la imposición de la penalidad al adjudicatario.

- **Por demora**

El incumplimiento de las prestaciones definidas en el contrato, bien porque no se hubiera prestado el servicio, o éste hubiese sido defectuoso, además de dar lugar al descuento de la factura de los servicios no realizados, dará lugar a la imposición de una penalidad por cada incumplimiento, equivalente al 5% del importe de la factura mensual.

Cuando la suma de las penalidades alcance un importe superior al 5% sobre el precio del contrato, el órgano de contratación podrá proceder a la resolución del contrato o a acordar la imposición de nuevas penalidades.

De las penalidades se dará traslado al órgano de contratación que resolverá sobre su imposición, respetando el derecho de audiencia del contratista.

MADRID DESTINO podrá optar entre la resolución con la indemnización que corresponda y la imposición de

las penalidades aquí previstas.

El incumplimiento de ejecución parcial dará lugar, sin perjuicio del derecho a optar por la resolución con la indemnización que corresponda, a la imposición de penalidades equivalentes al doble del valor de lo incumplido y al coste de su ejecución por tercero, valorándose además los posibles perjuicios irrogados a la actividad del Centro, hasta un máximo total del 10% del precio del contrato en que se procederá a la resolución del mismo.

- **Por fallos en la prestación del servicio**

Infracciones leves

Se considerarán infracciones leves aquellas que degraden el servicio sin bloquear el servicio de venta de entradas. Cada infracción leve dará lugar a la imposición de una penalidad equivalente al 1% del importe de la factura mensual por día de demora en la subsanación de la infracción.

La suma de 5 infracciones leves al mes se considerará una infracción grave y se penalizará como tal.

Cuando la suma de las penalidades alcance un importe superior al 5% sobre el precio del contrato, el órgano de contratación podrá proceder a la resolución del contrato o a acordar la imposición de nuevas penalidades.

De las penalidades se dará traslado al órgano de contratación que resolverá sobre su imposición, respetando el derecho de audiencia del contratista.

MADRID DESTINO podrá optar entre la resolución con la indemnización que corresponda y la imposición de las penalidades aquí previstas

Infracciones graves

Se considerarán infracciones graves aquellas que provoquen la indisponibilidad del servicio, impactando directamente sobre la venta. Cada infracción grave dará lugar a la imposición de una penalidad equivalente al 5% del importe de la factura mensual por día de demora en la subsanación de la infracción.

En caso de infracción grave se prorrogue durante un plazo que amenace la actividad del Centro/s y que requiera la ejecución por tercero, MADRID DESTINO podrá optar por la imposición de penalidades equivalentes al doble del valor de lo incumplido y al coste de su ejecución por tercero, valorándose además los posibles perjuicios irrogados a la actividad del Centro/s, hasta un máximo total del 10% del precio del contrato en que se procederá a la resolución del mismo.

17.- Criterios de adjudicación. 100 puntos a repartir según la siguiente tabla:

CRITERIOS VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES (MEJOR OFERTA ECONÓMICA)	65
CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES	35
TOTAL	100

CRITERIOS VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES

CRITERIOS VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES	65
Número de entradas vendidas por taquilla en recintos no numerados	35
Número de entradas vendidas por taquilla en recintos numerados	25
Número de entradas vendidas por canales en recintos numerados	25
Número de entradas vendidas por canales en recintos no numerados	15
TOTAL	100

Forma de valorar las ofertas presentadas

En este epígrafe se valorará el coste que tendrá para MADRID DESTINO, la cesión de uso del software de ticketing, soporte técnico y mantenimiento descrita en este pliego.

La puntuación obtenida sobre un máximo de 100 será ponderada al 65% junto con la puntuación obtenida en la propuesta técnica para calcular la puntuación global.

Como fórmula para la valoración de la propuesta económica en cada uno de los siguientes apartados, se establece la siguiente fórmula:

$$X = \frac{P_M - P_x}{P_M - P_m} \cdot 100$$

Siendo:

X: puntos obtenidos por la oferta económica

PM: Precio máximo de licitación

Px: Precio de la oferta que se valora

Pm: Precio de la oferta más económica

Asimismo, se recoge a continuación la explicación de los criterios económicos.

El máximo posible de puntos será de 100.

El mínimo de puntos posibles será de 0.

La oferta económica se estructurará proporcionando precios.

Las ofertas que superen los precios unitarios base de licitación no serán tomadas en consideración en el presente procedimiento.

Del criterio de adjudicación establecido 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:

Se considerará como desproporcionada o temeraria la baja de toda proposición económica que exceda un 20%, por lo menos, de la media aritmética de los porcentajes de bajas de todas las proposiciones presentadas respecto al precio máximo estimado.

De conformidad con lo establecido en el artículo 152 del TRLCSP, cuando se identifique una proposición que pueda ser considerada desproporcionada o anormal, se dará audiencia al licitador que la haya presentado para que justifique la valoración de la oferta y precise las condiciones de la misma que le permitan ejecutar la prestación sin incidencias o disfunciones.

No obstante, si el órgano de contratación, considerando la justificación efectuada por el licitador y los informes requeridos al efecto, estimase que la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados, la excluirá de la clasificación y acordará la adjudicación a favor de la proposición económica más ventajosa, de acuerdo con el orden en que hayan sido clasificadas.

Los precios unitarios propuestos serán vinculantes para el licitador en caso de resultar adjudicatario. Las propuestas serán puntuadas en base a los siguientes criterios:

Número de entradas vendidas por taquilla en recintos no numerados

-Se asignará la máxima puntuación (35 puntos) a aquella propuesta cuyo precio unitario por entrada vendida por taquilla en recintos no numerados sea la menor de las recibidas hasta un máximo de 0,15 " por entrada (IVA no Incluido).

Se puntuará en comparación al máximo el resto de propuestas, con una puntuación entre 0 y 35 puntos.

Número de entradas vendidas por taquilla en recintos numerados

-Se asignará la máxima puntuación (25 puntos) a aquella propuesta cuyo precio unitario por entrada vendida por taquilla en recintos numerados sea la menor de las recibidas hasta un máximo de 0,20 " por entrada (IVA no Incluido).

Se puntuará en comparación al máximo el resto de propuestas, con una puntuación entre 0 y 25 puntos.

Número de entradas vendidas por canales en recintos numerados

-Se asignará la máxima puntuación (25 puntos) a aquella propuesta cuyo precio unitario por entrada vendida por canales en recintos numerados sea la menor de las recibidas hasta un máximo de 0,35 " por entrada (IVA no Incluido).

Se puntuará en comparación al máximo el resto de propuestas, con una puntuación entre 0 y 25 puntos.

Número de entradas vendidas por canales en recintos no numerados

-Se asignará la máxima puntuación (15 puntos) a aquella propuesta cuyo precio unitario por entrada vendida por canales en recintos no numerados sea la menor de las recibidas hasta un máximo de 0,25 " por entrada (IVA no Incluido).

Se puntuará en comparación al máximo el resto de propuestas, con una puntuación entre 0 y 15 puntos.

CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES

CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES	35
Módulo de venta	24
Sistema	10
Explotación de datos	14
Control de acceso	10
Informes de venta	10
Soporte	10
Mejoras	22
TOTAL	100

En este se incluirá la documentación relativa a aquellos criterios cuya cuantificación dependa de un juicio de valor que impida su valoración mediante cifras o porcentajes.

La puntuación obtenida sobre un máximo de 100 puntos será ponderada al 35% junto con la puntuación obtenida en el criterio económico para calcular la puntuación global. Asimismo se recoge a continuación la explicación de los criterios:

Módulo de Venta

En este apartado se deberá describir las características y especificaciones que contiene la propuesta en lo relacionado con la gestión de venta.

Se asignará la máxima puntuación **(24 puntos)** a la propuesta que incluya el mayor número y con el mayor grado de semejanza de los requerimientos técnicos descritos en el punto 4 relativos a: configuración de los datos generales, canales de venta, configuración de recintos, planos de venta y localidades, alta de eventos, gestión de precios, descuentos y promociones, configuración de las formas de pago, desglose de PVP, gestión de gastos adicionales, configuración de cupos y aforos, configuración de las plantillas de tickets, reserva y venta, venta cruzada, venta de grupos, integración con otros operadores de ticketing o canales de venta con distribuidores, gestión y control de las reservas de entradas en protocolo y abonos.

Se puntuará en comparación al máximo el resto de propuestas, con una puntuación entre 0 y 24 puntos.

Sistema

En este apartado se deberá describir las características y especificaciones que contiene la propuesta en lo relacionado con los perfiles de usuario, personalización, idioma y disponibilidad del servicio.

Se asignará la máxima puntuación **(10 puntos)** a la propuesta que incluya el mayor número y con el mayor grado de semejanza de los requerimientos técnicos descritos en el punto 4.4. relativo a la gestión de usuario y que permita el mayor y mejor grado de personalización del sistema, disponga de la opción de multidioma y presente el mayor grado de disponibilidad del servicio.

Se puntuará en comparación al máximo el resto de propuestas, con una puntuación entre 0 y 10 puntos.

Explotación de datos

En este apartado se deberá describir las características y especificaciones que contiene la propuesta en lo relacionado con la gestión del CRM y Business Intelligence.

Se asignará la máxima puntuación **(14 puntos)** a la propuesta que incluya el mayor número y con el mayor grado de semejanza de los requerimientos técnicos descritos en los puntos 4.8 y 4.9 relativos a CRM y Business Intelligence.

Se puntuará en comparación al máximo el resto de propuestas, con una puntuación entre 0 y 14 puntos.

Control de acceso

En este apartado se deberá describir las características y especificaciones que contiene la propuesta en lo relacionado con el control de acceso.

Se asignará la máxima puntuación **(10 puntos)** a la propuesta que incluya el mayor número y con el mayor grado de semejanza de los requerimientos técnicos descritos en el punto 4.6 relativo al control de acceso integrado.

Se puntuará en comparación al máximo el resto de propuestas, con una puntuación entre 0 y 10 puntos.

Informes de venta

En este apartado se deberá describir las características y especificaciones que contiene la propuesta en lo relacionado con los informes de venta.

Se asignará la máxima puntuación **(10 puntos)** a la propuesta que incluya el mayor número y con el mayor grado de semejanza de los requerimientos técnicos descritos en el punto 4.7. relativo a los informes de venta.

Se puntuará en comparación al máximo el resto de propuestas, con una puntuación entre 0 y 10 puntos.

Soporte

En este apartado se deberá describir las características que contiene la propuesta en lo relacionado con el soporte técnico, tiempos de respuesta, actualización y mantenimiento.

Se asignará la máxima puntuación **(10 puntos)** a la propuesta que incluya el mayor número de funciones y menor tiempo de respuesta en caso de incidencia.

Se puntuará en comparación al máximo el resto de propuestas, con una puntuación entre 0 y 10 puntos.

Mejoras

En este apartado se deberá describir las mejoras que aporta la propuesta en comparación con los requerimientos técnicos descritos en el pliego.

Se asignará la máxima puntuación **(22 puntos)** a la propuesta que incluya el mayor número de mejoras relacionadas con la funcionalidad del sistema, el personal de coordinación asignado al proyecto, creación y actualización de webs de Madrid Destino, aportación del hardware, papel de entradas y cualquier otro elemento relacionado con el funcionamiento del servicio,

Se puntuará en comparación al máximo el resto de propuestas, con una puntuación entre 0 y 22 puntos.

18.- Deber de confidencialidad:

Duración: 5 años desde el conocimiento de esa información.

19.- Aceptación:

La mera presentación de propuestas implica la aceptación sin reservas de las condiciones establecidas en el presente documento para la ejecución de los trabajos objeto del contrato.

La dirección de acceso al perfil de contratante de MADRID DESTINO es www.madrid-destino.com.

Por Madrid Destino, Cultura, Turismo y Negocio, S.A. Conforme el adjudicatario

Apoderados Mancomunados

D.

ANEXO II

MODELO DE PROPOSICIÓN ECONÓMICA

D./Dña....., con DNI número.....en nombre (propio) o (de la empresa que representa)..... con CIF/NIF..... y domicilio fiscalí en.....calle.....número.....enterado del anuncio publicado en el (Perfil de Contratante) del día..... de..... de..... y de las condiciones, requisitos y obligaciones sobre protección y condiciones de trabajo que se exigen para la adjudicación del contrato de **CESIÓN DE USO, SOPORTE TÉCNICO Y MANTENIMIENTO DE UN SOFTWARE DE TICKETING PERSONALIZABLE Y AUTOGESTIONABLE**, se compromete a tomar a su cargo la ejecución del mismo, de conformidad con la siguiente oferta. IVA NO INCLUIDO.

(INDICAR COMO PARTIDA INDEPENDIENTE EL IMPORTE DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO)

ES OBLIGATORIO INCLUIR UNA COPIA EN FORMATO ELECTRÓNICO DE LAS PROPUESTAS ECONÓMICAS EN EL SOBRE òCRITERIOS VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJESö

PROPUESTA ECONÓMICA DE PRECIO UNITARIO POR ENTRADA VENDIDA POR LA CESIÓN DE USO, SOPORTE TÉCNICO Y MANTENIMIENTO DEL SOFTWARE DE TICKETING

El precio unitario por entrada vendida por tipología será fijo.

Aspectos a tener en cuenta:

- Los precios serán unitarios y se considerará esta unidad como precio por cada entrada vendida.
- Los precios unitarios deberán ofrecerse **en céntimos de euro**.
- MADRID DESTINO ha estimado un precio unitario por entrada vendida en función de la tipología de sus recintos y canales. Éstos son fijos, y lo que deben ofrecer los licitadores es el precio unitario por entrada vendida por cada tipología/canal, tomando como referencia de máximos, los precios unitarios presentados en los criterios valorables en cifras y porcentajes que se incluyen en este pliego.

Los licitadores deberán hacer sus mejores ofertas conforme a la siguiente tabla:

Tipología de recinto y canal	Precio unitario / entrada vendida		
Taquilla recintos no numerados	- "		
Taquilla recintos numerados	- "		
Canales no numerados	- "		
Canales numerados	- "		

Todo ello de acuerdo con lo establecido en los Pliegos de Especificaciones Técnicas y Administrativas y Contractuales que sirven de base a la convocatoria, cuyo contenido declara conocer y acepta plenamente.

Fecha y firma del licitador.

DIRIGIDO AL ÓRGANO DE CONTRATACIÓN CORRESPONDIENTE

ANEXO III
MODELO DE GARANTÍAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACIÓN
MODELO DE AVAL

La entidad (razón social de la entidad de crédito o sociedad de garantía recíproca)
..... CIF/NIF con domicilio (a efectos de notificaciones y
requerimientos) en en la calle/plaza/avenida
..... C.P. y en su nombre
(nombre y apellidos de los Apoderados)
.....
..... con poderes suficientes para obligarle en este acto, según resulta de (datos de
la escritura de delegación de poderes) , con fecha

AVALA

a: (nombre y apellidos o razón social del avalado) NIF/CIF
.....
..... en virtud de lo dispuesto por: (norma/s y artículo/s que impone/n la constitución de
esta garantía)
..... para responder de las
obligaciones siguientes: (detallar el objeto del contrato y obligación asumida por el
garantizado)
..... ante Madrid Destino, Cultura, Turismo y
Negocio, S.A. por importe de euros: (en letra)
..... (en cifra)

..... (razón social de la entidad)

.....
(lugar y fecha)

.....
(firma de los Apoderados)

ANEXO IV

MODELO DE GARANTÍAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACIÓN MODELO DE CERTIFICADO DE SEGURO DE CAUCIÓN

Certificado número _____ ..
(1) _____ (en adelante, asegurador), con domicilio en _____, calle _____, y CIF _____ .. debidamente representado por don (2) _____ .con poderes suficientes para obligarle en este acto, según resulta de (datos de la escritura de delegación de poderes) _____, con fecha

ASEGURA

A (3) _____, en concepto de tomador del seguro, ante (4) _____ en adelante asegurado, hasta el importe de euros (5) _____ en los términos y condiciones establecidos en el TRLCSP y pliego de cláusulas administrativas particulares por la que se rige el contrato (6) _____ en concepto de garantía (7) _____ para responder de las obligaciones, penalidades y demás gastos que se puedan derivar conforme a las normas y demás condiciones administrativas precitadas frente al asegurado.

El asegurado declara bajo su responsabilidad, que cumple los requisitos exigidos en el artículo 57.1 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.

La falta de pago de la prima, sea única, primera o siguientes, no dará derecho al asegurador a resolver el contrato, ni éste quedará extinguido, ni la cobertura del asegurador suspendida, ni éste liberado de su obligación, caso de que el asegurador deba hacer efectiva la garantía.

El asegurador no podrá oponer al asegurado las excepciones que puedan corresponderle contra el tomador del seguro.

El asegurador asume el compromiso de indemnizar al asegurado al primer requerimiento del Ayuntamiento de Madrid, Gerencia Municipal de Urbanismo u Organismo Autónomo municipal, en los términos establecidos en el TRLCSP.

El presente seguro de caución estará en vigor hasta que (8) _____ autorice su cancelación o devolución, de acuerdo con lo establecido en el TRLCSP y legislación complementaria, y a las normas contenidas en el Reglamento sobre constitución, devolución y ejecución de garantías del Ayuntamiento de Madrid.

- En _____, a _____ de _____ de _____ .. de _____ .

Firma:

Asegurador

INSTRUCCIONES PARA LA CUMPLIMENTACIÓN DEL MODELO

- (1) Se expresará la razón social completa de la entidad aseguradora.
- (2) Nombre y apellidos del Apoderado o Apoderados.
- (3) Nombre de la persona asegurada.
- (4) Madrid Destino, Cultura, Turismo y Negocio, S.A.
- (5) Importe en letra por el que se constituye el seguro.
- (6) Identificar individualmente de manera suficiente (naturaleza, clase, etc.) el contrato en virtud del cual se presta la caución.
- (7) Expresar la modalidad de garantía de que se trata provisional, definitiva, etc.
- (8) Madrid Destino, Cultura, Turismo y Negocio, S.A.

ANEXO V

MODELO DE DECLARACIÓN RESPONSABLE RELATIVA A NO ESTAR INCURSOS EN PROHIBICIONES E INCOMPATIBILIDADES PARA CONTRATAR CON MADRID DESTINO, CULTURA, TURISMO Y NEGOCIO, S.A. DE ESTAR AL CORRIENTE EN EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES TRIBUTARIAS Y CON LA SEGURIDAD SOCIAL Y DE QUE NO EXISTEN DEUDAS DE NATURALEZA TRIBUTARIA EN PERÍODO EJECUTIVO CON EL AYUNTAMIENTO DE MADRID

D./Dña. _____, en nombre y representación de la Sociedad _____, con C.I.F. _____

DECLARA:

Que la empresa a la que representa, sus administradores y representantes, así como el firmante, no están incursos en ninguna de las prohibiciones e incompatibilidades para contratar señaladas en el artículo 60 del TRLCSP, en los términos y condiciones previstos en el mismo.

Asimismo, declara que la citada empresa se halla al corriente del cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social impuestas por las disposiciones vigentes, así como no tener deudas de naturaleza tributaria en período ejecutivo de pago con el Ayuntamiento de Madrid, y autoriza a Madrid Destino, Cultura, Turismo y Negocio, S.A. para que, de resultar propuesto como adjudicatario, acceda a la citada información a través de las bases de datos de otras Administraciones Públicas con las que haya establecido convenios.

Fecha y firma del licitador.

DIRIGIDO AL ÓRGANO DE CONTRATACIÓN CORRESPONDIENTE.

ANEXO VII

DEBER DE INFORMACIÓN PREVISTO EN EL ARTÍCULO 119 DEL TRLCSP

Los licitadores podrán obtener información sobre las obligaciones relativas a las condiciones sobre protección de empleo, condiciones de trabajo y prevención de riesgos laborales vigentes en:

Dirección General de Trabajo

Ministerio de Trabajo e Inmigración
C/ Pío Baroja, nº 6
28009-Madrid
Telf: 91 363 18 01/02 Fax: 91 363 18 02

Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo

Ministerio de Trabajo e Inmigración
Torrelaguna 73
28027- Madrid
Telf: 91 363 41 00 Fax: 91 363 43 27

Dirección General de Trabajo

Consejería de Empleo, Mujer e Inmigración
C/ Princesa, nº 5
28008- Madrid
Telfs: 91 420 57 35 / 91 580 92 06

Instituto Regional de Seguridad y Salud en el Trabajo

Consejería de Empleo, Mujer e Inmigración
C/ Ventura Rodríguez, nº 7, 2ª, 3ª, 5ª y 6ª planta.
28008- Madrid
Telf: 900 713 123 Fax: 91 420 58 08

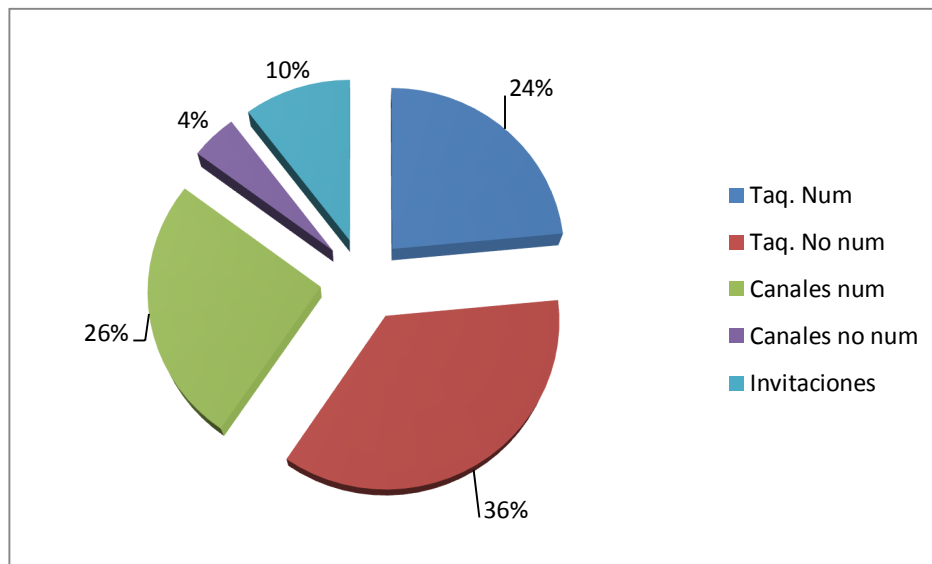
Organismo Autónomo Madrid Salud

Ayuntamiento de Madrid
C/ Juan Esplandiú, nº 11
28007-Madrid
Telf: 91 480 42 72 / 270 Fax: 91 480 14 94

ANEXO VIII

El número de entradas gestionadas en 2013 ascendió a cerca de 1.000.000 de entradas que se distribuyeron de la siguiente manera:

Distribución de las ventas por canal y tipo de recinto



ANEXO IX

CRONONOGRAMA

(Ver Siguiete Hoja)

Cronograma

	Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Octubre							
Actividad	Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas							
Concurso	■																											
Contrato									■ 14-jul																			
Primera fase									■				■															
Primera prueba													■ 18-ago															
Formación personal																	■ 1-sep											
Puesta en marcha T. Español																	■ 1-sep											
Puesta en marcha T. Fernán Gómez																	■ 1-sep											
Puesta en marcha Naves																	■ 1-sep											
Segunda fase																	■				■							
Puesta en marcha en T. Circo Price																	■ 15-sep											
Puesta en marcha en Cineteca																	■ 15-sep											
Tercera fase																					■				■			
Puesta en marcha en Centrocentro																					■ 13-oct							
Puesta en marcha en Plaza Mayor																					■ 13-oct							
Cuarta fase																					■				■			
Resto de recintos																									■ 27-oct			