

**CONTRATO DE SERVICIOS
PROCEDIMIENTO ORDINARIO CON
PUBLICIDAD
VARIOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN**

ANEXO I AL PLIEGO DE CLÁUSULAS ADMINISTRATIVAS PARTICULARES

CUADRO DE CARACTERÍSTICAS

1.- DEFINICIÓN DEL OBJETO DEL CONTRATO (Cláusula 2)	
1.1.-OBJETO DEL CONTRATO: Servicio integral de agencia para el desarrollo y ejecución de todas las campañas y acciones publicitarias y de marketing de IFEMA MADRID: asesoramiento estratégico, servicios creativos, planificación, negociación y representación en compra de medios, data análisis y tecnología	
1.2.- NOMENCLATURA CPV:	79340000-9 Servicios de publicidad y de marketing
1.3.- DIVISIÓN EN LOTES: [X] No [] Sí IFEMA MADRID no ha dividido en lotes el objeto del contrato debido a que la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato dificultaría la correcta ejecución del mismo desde el punto de vista técnico ya que implicaría la necesidad de garantizar que se mantenga una línea de coherencia visual, de diseño y de planteamiento estratégico a lo largo de todo el proceso creativo hasta su plasmación en diferentes soportes.	
2.- ÓRGANO DE CONTRATACIÓN, COMISIÓN DE COMPRAS Y CONTRATACIÓN Y PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN (Cláusulas 6 y 10)	
2.1.- ÓRGANO DE CONTRATACIÓN: Comité Ejecutivo, según las Instrucciones Internas de Contratación publicadas en el perfil de contratante y en el Portal de Licitación Electrónica de IFEMA.	
2.2.- COMISIÓN DE COMPRAS Y CONTRATACIÓN: Según lo señalado en el perfil de contratante y en el Portal de Licitación Electrónica de IFEMA MADRID.	
2.3. PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN: Procedimiento ordinario con publicidad	
3.- PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN, VALOR ESTIMADO DE CONTRATO Y REVISIÓN DE PRECIO (Cláusulas 3, 4, 5 y 35)	
3.1.- PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN (IVA EXCLUIDO): 8.641.925 euros (OCHO MILLONES SEISCIENTOS CUARENTA Y UN MIL NOVECIENTOS VEINTICINCO EUROS)	
Presupuesto base de licitación de cada Lote (IVA excluido): 8.641.925 euros , desglosado en las siguientes partidas:	

- A) Previsión de **inversión neta en compra directa a medios**: 6.656.506 €, en este importe está incluido los posibles costes de tecnología asociados a la campaña, siendo para el año 1 una previsión de inversión de 2.925.358. euros y el año 2 una previsión de 3.731.148 euros.

Se podrá repercutir libremente, entre las anualidades previstas para la ejecución del contrato, la baja ofertada por el adjudicatario, reflejándose en el contrato la distribución en anualidades del precio de adjudicación. De no mencionarse esta circunstancia en el contrato, el porcentaje de baja se considerará repercutido por igual en todas las anualidades.

Esta cifra representa el gasto máximo a realizar por IFEMA MADRID, en virtud del contrato de servicios, quedando limitado el gasto real al que resulte de las necesidades efectivamente requeridas por IFEMA MADRID.

- B) **Coste del servicio** 1.985.419€, que comprende:

- Importe máximo por **comisión de agencia** para el servicio de desarrollo y ejecución de las campañas en medios – desde su definición, planificación, hasta su ejecución, activación (medios y creatividad), seguimiento, análisis y cierre, siendo como máximo un 10% sobre la inversión en medios online y un 3% sobre la inversión en medios offline y suponiendo como máximo un importe de 512.442€.

En este porcentaje se incluye la creación de piezas creativas de campaña necesarias para su correcta ejecución.

- **Honorario fijo mensual por gestión del servicio**, asesoramiento estratégico publicitario, conceptualización creativa y asesoramiento estratégico de medios: 480.000€ para los 2 años de contratación.

- **Tarifario de creatividad Grafica (kit básico, nuevo logotipo y rediseño y creación de naming) y perfiles hora** para el resto de los trabajos solicitados que **no formen parte** de las piezas creativas propias de las campañas de publicidad en medios por un importe máximo de 536.902 €.

Se trata de un importe estimado en función de precios unitarios para cada uno de los trabajos que se solicitarán en función de las necesidades de IFEMA MADRID. Por lo que no supone un compromiso por parte de IFEMA MADRID alcanzar los volúmenes de facturación indicados.

- **Bolsa de horas para proyectos de consultoría, investigaciones y realización de encuestas** por un importe máximo de 139.950 euros

- **Producción campaña audiovisual**: importe máximo de 140.000 €. Se trata de un importe que **no es licitable** por lo que no está incluido dentro de la propuesta económica del adjudicatario y se facturará de acuerdo con los presupuestos aprobados por IFEMA MADRID y previo encargo de éste.

Los apartados correspondientes a **Tarifario de creatividad Grafica y perfiles de agencia** y **Bolsa de horas para proyectos de consultoría, investigaciones y realización de encuestas** son presupuestos máximos en función de las necesidades de IFEMA MADRID. Por lo que no supone un compromiso por parte de IFEMA MADRID alcanzar los volúmenes de facturación indicados.

- **Retribución variable por objetivos:** por mejora en consecución de kpi's establecidos en pliego por un importe máximo de 176.125€, siendo el máximo para el año 1 de 70.016€ y para el año 2 de 106.109€

Por tanto, los servicios sin compromiso de gasto por parte de IFEMA MADRID son:

- Inversión
- Tarifario
- Bolsa de horas
- Producción campaña
- Bonus

3.2.- SISTEMA DE DETERMINACIÓN DEL PRECIO:

Precios unitarios:

- Tarifario de creatividad gráfica y precio hora para perfiles creativos
- Bolsa de horas para proyectos de consultoría, investigaciones y realización de encuestas

Otra modalidad:

- Fee mensual
- Porcentaje de comisión en función de la inversión en medios

3.3.- VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO (IVA EXCLUIDO): 29.987.098,5 euros.

Presupuesto base de licitación: 8.641.929 euros

Posibles prórrogas anuales:

- Previsión de **inversión neta en compra directa a medios:** 13.602.769 euros, siendo la previsión anual:
 - o Previsión de inversión 1ª prórroga: 3.984.388€
 - o Previsión de inversión 2ª prórroga: 4.433.175
 - o Previsión de inversión 3ª prórroga: 5.185.206
- Importe máximo por **comisión de agencia** 1.088.318 €, siendo el importe anual de:
 - o 1ª prórroga: 317.037
 - o 2ª prórroga: 354.225 euros
 - o 3ª prórroga: 417.057 euros
- **Honorario fijo mensual por gestión del servicio,** asesoramiento estratégico publicitario, conceptualización creativa y asesoramiento estratégico de medios: 720.000€, siendo el importe anual por importe de 240.000€
- **Tarifario de creatividad Grafica** 805.359 euros en total, siendo un importe anual de 268.453 euros

- Bolsa de horas para proyectos de **consultoría, investigaciones y realización de encuestas** por un importe total de 209.925 €, siendo un total anual de 69.975 euros
- Producción **campana audiovisual**: 210.000 euros siendo un importe anual de 70.000 euros.
- **Retribución variable por objetivos** máximo por importe total de 387.834.04 €, siendo el importe anual de:
 - o 1ª prórroga: 110.933€
 - o 2ª prórroga: 127.170€
 - o 3ª prórroga: 149.730€

A tener en cuenta para las posibles prórrogas que puedan llevarse a cabo:

- El valor de los honorarios permanecerá invariable durante la duración del contrato y sus posibles prórrogas.

Posibles modificados previstos: 50% sobre el presupuesto base de licitación, que supone 4.320.064,5 euros

3.4.- REVISIÓN DEL PRECIO:

NO :

SÍ:

Fórmula.-

3.5.- VARIACIÓN DE PRECIOS:

NO :

SÍ:

Objetivos de plazos o de rendimiento:

4.- PERFIL DE CONTRATANTE (Cláusula 8)

Portal de Licitación Electrónica de IFEMA MADRID.

Enlace: <https://licitaciones2.ifema.es/>

5.- CONSULTAS (Cláusula 47)

Forma de remisión: A través del Portal de Licitación Electrónica de IFEMA MADRID.

Plazo de consultas: Hasta el día 22 de enero a las 13:00 horas

6.- PRESENTACIÓN DE LAS PROPOSICIONES. NOTIFICACIONES Y COMUNICACIONES (Cláusulas 12, 13 y 14)

6.1. PRESENTACIÓN DE LAS PROPOSICIONES.

Plazo de presentación de ofertas: **En el plazo señalado en el Anuncio de licitación publicado en el Portal de Licitación Electrónica de IFEMA MADRID**, podrán entregarse las proposiciones y la

documentación adjunta, exclusivamente de forma electrónica, a través de dicho portal de licitación electrónica (<https://licitaciones2.ifema.es/>)

El licitador no podrá presentar la proposición a través de otro medio que no sea el referido portal de licitación electrónica. Si el licitador presentara la proposición a través de otros medios, no será admitida al procedimiento de licitación y adjudicación.

6.2. NOTIFICACIONES Y COMUNICACIONES.

Cualesquiera notificación o comunicación en el ámbito del procedimiento regulado por este Pliego que deba realizar un usuario registrado, un licitador o adjudicatario, se deberá realizar a través del portal de licitación electrónica, avisando además, en los siguientes correos electrónicos (macarena.pastor@ifema.es; cbordo@ifema.es) que ha procedido a incluir información o documentación en el referido portal. No podrá adjuntar documentación en el correo electrónico; es el portal de licitación electrónica el único medio en el que podrán entregar, tanto la proposición, como la documentación relativa al procedimiento.

7.- SOLVENCIA (Cláusulas 9 y 14 y 19):

La documentación exigida para su acreditación se solicitará **únicamente** al licitador que haya presentado la mejor oferta de conformidad con lo previsto en la Cláusula 19 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares:

SÍ

NO Se solicita a todos licitadores que presenten esta documentación en el Sobre o archivo electrónico nº1.

7.1.- APORTACIÓN DE COMPROMISO DE ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS OBLIGATORIA A LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO

No será necesario aportar un documento concreto de compromiso de adscripción de medios a la ejecución del contrato en atención a que los licitadores, además de acreditar la solvencia mínima requerida en este Cuadro de Características, deberán conformar su oferta teniendo en cuenta, los medios personales que van a destinar o adscribir a la ejecución del contrato. Por tanto, su oferta será suficiente y eficaz compromiso. Y ello sin perjuicio de que, con la presentación de las ofertas, los licitadores quedan obligados a adscribir, como mínimo, los medios exigidos por el Pliego de Prescripciones Técnicas.

Si. El licitador aportará un compromiso firmado de no sustitución, ni definitiva ni puntualmente, durante toda la vigencia del contrato, incluidas sus posibles prórrogas, de los integrantes del equipo que haya identificado en su oferta, por personas distintas.

Y que se detallan a continuación:

- Project manager de la línea corporate
- Project manager de la línea de ferias

<ul style="list-style-type: none"> - Estrategic planner - Direct Media specialist - SEM specialist - Arte/visual designer - Director de Arte <p>En ese compromiso deberá manifestar expresamente que cualquier cambio o sustitución de las referidas personas deberá someterlo a aprobación por escrito de IFEMA MADRID, sin cuya autorización no podrá llevarlo a efecto.</p> <p>Estos compromisos se integrarán en el contrato. Su incumplimiento podrá ser causa de:</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Resolución del contrato</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Penalidades (Ver Apartado 22)</p>
<p>7.2.- CLASIFICACIÓN</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> No</p> <p><input type="checkbox"/> Si (art. 77 LCSP).</p> <p style="text-align: center;">Grupo - Subgrupo - Tipo de servicio - Categoría</p>
<p>7.3.- SOLVENCIA ECONÓMICA Y FINANCIERA</p> <p>El licitador deberá acreditar la solvencia económica y financiera (art. 87 LCSP), mediante los medios señalados a continuación:</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> a) Declaración del volumen anual de negocios en el ámbito al que se refiera el contrato, referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos disponibles por importe igual o superior a 5 millones de euros. Se adjunta Anexo XI</p> <p><input type="checkbox"/> b) Seguro de responsabilidad civil</p> <p><input type="checkbox"/> c) Otros:</p>
<p>7.4.- SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL</p> <p>El licitador deberá acreditar la solvencia técnica o profesional (art. 90 LCSP), mediante los medios señalados a continuación:</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> a) Relación de los principales contratos de servicios realizados de igual o similar naturaleza y análoga dimensión que los que constituyen el objeto del contrato, en el curso de, como máximo los 3 últimos años, en la que se indique el importe, la fecha y el destinatario, público o privado de los mismos. Se adjunta Anexo XII.</p> <p style="padding-left: 40px;">➤ Especificar requisitos mínimos:</p> <p>1. Haber ejecutado al menos 3 campañas por año en los últimos 3 años, de clientes de 3 sectores económicos diferentes, con al menos 3 canales (on y off) en las que también se haya realizado estrategia completa incluyendo la creatividad de las piezas de campaña, y cuya suma de inversión gestionada entre las 3 campañas aportadas por año sea superior a 150.000€, siendo al menos una de ellas dirigida a target B2B.</p> <p>De cada campaña se deberá indicar el sector de actividad del cliente, denominación de la campaña, fechas de campaña, breve descripción del brief de campaña, medios utilizados, países destino, importe neto por medio y acciones creativas realizadas.</p>

2. Haber ejecutado al menos 3 campañas en los últimos 2 años con alcance internacional, con presencia en varios países y diferentes canales (on y off). Cada campaña debe contemplar un alcance geográfico distinto.

De cada campaña se deberá indicar el sector de actividad cliente, denominación de la campaña, fechas de campaña, breve descripción del brief de campaña, medios utilizados, país/es destino, importe neto por medio, publico objetivo.

3. Haber realizado al menos 1 campaña de marca en los últimos 2 años, que contemple acciones de branded content y reputacionales, con objetivo de posicionamiento de marca, rebranding, etc.

De cada campaña se deberá indicar el sector de actividad cliente, denominación de la campaña, fechas de campaña, breve descripción del brief de campaña, medios utilizados, país/es destino, importe neto por medio, publico objetivo.

- Especificar forma de acreditación: cumplimentar el anexo XII

4. Certificado de la empresa: Google Partner Premier

- Especificar forma de acreditación: aportar la certificación requerida a nivel compañía. Se acreditará mediante documento / título expedido por la entidad certificadora correspondiente.

[] b) Indicación del personal técnico o de las unidades técnicas, integradas o no en la empresa, participantes en el contrato, especialmente aquellos encargados del control de calidad.

- Especificar requisitos mínimos.
- Especificar forma de acreditación.

[] c) Descripción de las instalaciones técnicas, de las medidas empleadas por el empresario para garantizar la calidad y de los medios de estudio e investigación de la empresa.

- Especificar requisitos mínimos:
- Forma de acreditación:

[] d) Cuando se trate de servicios o trabajos complejos o cuando, excepcionalmente, deban responder a un fin especial, un control efectuado por el órgano de contratación o, en nombre de éste, por un organismo oficial u homologado competente del Estado en que esté establecido el empresario, siempre que medie acuerdo de dicho organismo. El control versará sobre la capacidad técnica del empresario y, si fuese necesario, sobre los medios de estudio y de investigación de que disponga y sobre las medidas de control de la calidad.

- Especificar requisitos mínimos.
- Especificar forma de acreditación.

[] e) Titulaciones académicas y profesionales, así como experiencia concreta, del empresario y del personal directivo de la empresa y, en particular, del personal

responsable de la ejecución del contrato, así como de los técnicos encargados directamente de la misma.

- Titulaciones académicas y profesionales/experiencia
- Forma de acreditación

[] f) Medidas de gestión medioambiental que el empresario podrá aplicar al ejecutar el contrato.

- Especificar requisitos mínimos.
- Especificar forma de acreditación.

[] g) Declaración sobre la plantilla media anual de la empresa y del número de directivos durante los tres últimos años.

- Requisitos mínimos:
- Forma de acreditación

[] h) Declaración indicando la maquinaria, material y equipo técnico del que se dispondrá para la ejecución de los trabajos o prestaciones.

- Especificar requisitos mínimos.
- Especificar forma de acreditación.

[] i) Indicación de la parte del contrato que el empresario tiene el propósito de subcontratar.

- Especificar criterio de selección.
- Especificar forma de acreditación.

7.5.- HABILITACIÓN EMPRESARIAL EXIGIBLE PARA REALIZAR LA PRESTACIÓN (art. 65 LCSP)

No se exige

Si se exige:

8.- CRITERIOS DE VALORACIÓN DE LAS OFERTAS (Cláusulas 11, 17, 18 y 22)

8.1.- CRITERIOS NO EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FÓRMULAS

La documentación aportada para su valoración con los criterios definidos en este apartado se deberá incluir únicamente en el Sobre o archivo electrónico número 2. Si en el sobre número 1 figurase documentación correspondiente al sobre número 2 o al sobre número 3, el licitador será excluido del procedimiento de adjudicación por vulnerar el carácter secreto que han de tener las proposiciones.

No

Si. Especificar:

CRITERIO 1.- PROPUESTA DE VISIÓN DEL SERVICIO

1.1.- DOCUMENTACIÓN: Deberá aportarse detalle del roadmap de **arranque de servicio**, con tareas a acometer para el onboarding. La **visión para la gestión del servicio**, teniendo en cuenta que se busca una mejora continua e innovación.

La **visión para la gestión de los proyectos** concretos -campañas-, seguimiento y mejora de los mismos. Incluyendo los ejemplos de documentos que considere que forman parte de la gestión del proyecto: briefs, modelos de informes, cierres de campaña, etc.),

Herramienta propuesta **para la gestión del servicio** y a la que dará acceso al equipo de IFEMA MADRID.

Herramienta propuesta para los **cuadros de control y monitorización de las campañas**, con un ejemplo claro que muestre cómo y qué datos van a visualizarse.

Se valorará el detalle establecido para el arranque y onboarding del servicio, detalle de tareas, reuniones de kick off, plazos.

Se valorará el detalle de las acciones propuestas en la visión el servicio con alcance en mejora continua en la calidad del servicio, optimización de procesos, innovación continua, gestión, etc.

Se valorará el detalle en la propuesta para la gestión de proyectos, valorando la aportación de un ejemplo de tareas, proceso y tiempos para la gestión de una campaña. Incluyendo la propuesta de la herramienta y cuadro de control de campaña, de la que se valorarán la claridad en la muestra de los datos, la integración con las diferentes herramientas, así como que los datos mostrados sean los más ejecutivos para la toma de decisiones.

La información a incluir en total en el criterio no deberá extenderse en más de 15 páginas o slides en total. Todo lo que exceda de dicho limite no será evaluado.

1.2.- PONDERACIÓN: Puntuación máxima 120 puntos.

CRITERIO 2.- CASOS DE ÉXITO DEL EQUIPO PROPUESTO Y SOLUCIONES EN ENTORNO COOKIELESS

2.1.1.- DOCUMENTACIÓN CASOS DE ÉXITO DEL EQUIPO

1. Deberá aportarse un máximo de 2 casos de éxito del equipo propuesto para la prestación del servicio, relevantes como referencia a la ejecución del mismo: campaña en medios y/o creatividad. Cada caso tendrá un objetivo diferente de campaña para mostrar trabajos con alcances diferentes.

Los casos de éxito deben ser relativos a:

- Mejora relevante de CPL, CPA o ratio de conversión si se trata de campaña de performance.
- Mejora de CTR y Viewability en campaña de branding
- Mejora de la tasa de recuerdo/impacto en casos de creatividad: mostrar cómo la creatividad incrementó/mejóro resultados de notoriedad.
- Casos de éxito de implementación de branding

Se valora la claridad en la explicación del caso, la resolución de la problemática inicial. El plan de acción desarrollado, el impacto en negocio de los objetivos logrados, la transversalidad en el alcance de las acciones, etc.

Se valorará de cada caso el ratio de mejora obtenido en bases a los objetivos de cada caso, e impacto en el negocio en casos de objetivos de conversión (incremento de leads, incremento de ventas). Mejoras del CTR y alcance en campañas de branding. Notoriedad de la creatividad, capacidad de adaptación de la idea creativa. Volumetría de piezas y entornos a los que se aplicó la idea creativa....

La información a incluir en total en el criterio no deberá extenderse en más de 5 páginas o slides por cada caso. Todo lo que exceda de dicho límite no será evaluado.

2.1.2.- PONDERACIÓN: Puntuación máxima 40 puntos.

2.2.2 SOLUCIONES EN ENTORNO COOKIELESS

Deberá aportar soluciones y roadmap que estén trabajando e implementado dentro del nuevo entorno cookieless de cara al 2024, aplicado a las campañas paid media.

Se valorará la claridad en la explicación de la afectación del nuevo entorno a las campañas, así como las soluciones propuestas.

2.2.2 - PONDERACIÓN: Puntuación máxima 40 puntos.

La información a incluir en total en el criterio no deberá extenderse en más de 5 páginas. Todo lo que exceda de dicho límite no será evaluado.

CRITERIO 3.- CAPACIDAD CREATIVA DEL EQUIPO

3.1.- DOCUMENTACIÓN

Deberá aportarse portfolio de no más de 3 trabajos creativos más representativos en los últimos 4 años, realizados por los diferentes perfiles del equipo creativo propuesto: director creativo, Supervisor creativo, los Arte/Visual Designer, Copy, Maquetador web y Diseñador UX

Se valorará el concepto creativo de los ejemplos presentados, la ejecución técnica de las piezas, su impacto, notoriedad, originalidad. Se valorará la aportación de ejemplos de conceptos creativos bajados a diferentes piezas y adaptaciones que permitan ver el alcance de la idea en diferentes entornos y activos digitales. La versatilidad de la idea creativa, usabilidad en el caso de landings, etc.

3.2.- PONDERACIÓN: Puntuación máxima de 90 puntos

CRITERIO 4.- EJERCICIO DE CAMPAÑA

4.1.- DOCUMENTACIÓN

Deberá aportarse propuesta estratégica de campaña que recoja los puntos indicados dentro del Briefing que se incorpora en apartado 8.4. Ejercicio de campaña del documento de Prescripciones Técnicas.

Se valorará la argumentación de la campaña propuesta, la idoneidad de la estrategia planteada, idoneidad de los canales elegidos, timings, kpi's distribución de presupuesto, así como la propuesta de dashboard de campaña que permita la monitorización de la misma y la propuesta de acciones de cara a la optimización.

4.2. PONDERACIÓN: Puntuación máxima de 90 puntos.

CRITERIO 5.- IA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

5.1.- DOCUMENTACIÓN: Deberá aportarse propuesta de herramientas y uso de tecnología que serán empleadas durante la prestación del servicio para el alcance del mismo: ejecución creativa y de campañas, ejecución del servicio, herramientas para optimizar la gestión del servicio, de los proyectos...

Se valorará las ventajas aportadas en términos de eficiencia, agilidad, control, gestión, automatización, etc., de cada una de las herramientas propuestas, así como la aportación de ejemplos que permitan ver la aplicabilidad en cada caso de uso adaptado al servicio de IFEMA MADRID.

La información a incluir en total en el criterio no deberá extenderse en más de 3 páginas. Todo lo que exceda de dicho límite no será evaluado.

5.2.- PONDERACIÓN: Puntuación máxima 70 puntos.

CRITERIO 6.- PROPUESTA DE EQUIPO HUMANO

6.1.- DOCUMENTACIÓN: Deberá aportarse cuadro de pirámide de recursos propuesta en base al cuadro incorporado en el Anexo XIII - Equipo Humano Propuesto del documento de Anexos.

Además, deberá aportarse:

- a. Como anexo, curriculum vitae (sin datos personales) de cada perfil propuesto, con la siguiente estructura: Perfil, formación, experiencia en proyectos relevantes, certificaciones.
- b. Mejora y propuesta de nuevos perfiles que aporten valor añadido al servicio: indicando el perfil, dedicación de dicho perfil al servicio, descripción de las funciones a desempeñar dentro del servicio, experiencia y formación para el desempeño de dichas funciones.

Se valorará que la propuesta de FTEs por perfil planteada esté justificada de forma razonable y adecuada de modo que asegure el cumplimiento en tiempo y forma de cada una de las tareas a desarrollar durante el servicio. Se valorará positivamente el detalle en la experiencia concreta en campañas B2B y B2C, además de eventos de ocio y acciones de ticketing y número de campañas gestionadas de diferentes clientes/sectores y que las certificaciones aportadas vayan directamente relacionadas con la prestación del servicio.

Respecto a la mejora en el equipo mínimo se valorará la justificación de su aportación de valor añadido siempre que encaje con las necesidades del servicio.

6.2.- PONDERACIÓN: Puntuación máxima 190 puntos.

CRITERIO 7.- PRESENTACIÓN ORAL

7.1.- Presentación oral presencial en las oficinas de IFEMA MADRID, centrada en la explicación de la propuesta de Visión del servicio, Propuesta de Inteligencia Artificial y Propuesta de equipo humano.

La presentación tendrá **una duración máxima de 1,5h**. Deberá basarse en la documentación presentada en la propuesta técnica de estos 3 apartados, **no pudiendo utilizar en la presentación ningún documento diferente al incluido en la oferta, ni audiovisual ni impreso**.

Se valorará la claridad en la presentación, la capacidad de transmitir de manera ejecutiva los hitos principales de la propuesta que haga comprender fácilmente el contenido.

7.2.- PONDERACIÓN: Puntuación máxima 10 puntos.

Tramos de puntuación para cada uno de los criterios:

Se establecen 20 niveles de valoración, entre el 5% y el 100% de la puntuación.

El ofertante deberá tener en cuenta que en los apartados en los que se limitan el número de hojas o slides, en caso de que la propuesta se exceda del número límite de páginas indicado, no será valorada en la parte que resulte excedida.

SERÁN RECHAZADAS LAS OFERTAS DE AQUELLOS LICITADORES QUE OBTENGAN MENOS DE UN 65% DE LA PUNTUACIÓN POSIBLE EN LA VALORACIÓN DE LOS CRITERIOS TÉCNICOS DE CARÁCTER SUBJETIVO.

8.2.- CRITERIOS EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FÓRMULAS

La documentación aportada para su valoración con los criterios definidos en este apartado se deberá incluir únicamente en el Sobre o archivo electrónico número 3. Si en el sobre número 1 o en el sobre número 2 figurase documentación correspondiente al sobre número 3, el licitador será excluido del procedimiento de adjudicación por vulnerar el carácter secreto que han de tener las proposiciones.

[] Sólo criterio precio

[X] Varios criterios para valorar la documentación presentada en el SOBRE O ARCHIVO ELECTRÓNICO NÚMERO 3:

CRITERIO 6- PROPUESTA ECONÓMICA: 350 puntos

6.1.- DOCUMENTACIÓN. Modelo de Proposición económica que se presentará redactada conforme a los modelos que se incorporen como **Anexo IX al Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares**, debidamente firmada por quien tenga poder suficiente y fechada. La oferta, para ser admitida al procedimiento, deberá ser igual o inferior al presupuesto base de licitación indicado en el **Apartado 3.1 del Cuadro de Características**; expresará claramente, escrita en letra y cifras, la cantidad de euros por la que el licitador se compromete a la ejecución del contrato, impuestos indirectos excluidos, En el caso de no ser coincidentes la letra y la cifra y no se pueda interpretar claramente, se dará siempre prevalencia a la letra sobre la cifra.

6.1.1. Honorarios por gestión del servicio, asesoramiento estratégico publicitario, conceptualización creativa y asesoramiento estratégico de medios

No puede exceder 480.000 euros por 24 meses, es decir, un fee mensual de 20.000 euros.

Puntuación máxima 90 puntos

Los apartados 6.1.2., 6.1.3. y 6.1.4. están basados en porcentajes:

6.1.2. Comisión de agencia por campaña: porcentaje sobre inversión en medios, para el servicio de desarrollo y ejecución de las campañas en medios - desde su definición,

planificación, negociación, compra, hasta su ejecución, activación (medios y creatividad), seguimiento, análisis y cierre. Incluye la creación de las piezas creativas de campaña.

Los porcentajes de comisión no se puede exceder en:

Campaña digital: 10% - 45 puntos

Campaña offline: 3% - 35 puntos

Negociado de IFEMA MADRID: 1,5% - 5 puntos

Puntuación máxima 85 puntos.

6.1.3. Descuento por soporte/formato aplicables

1. Prensa Diaria - 9 puntos
 - Prensa nacional y económica (incluidos suplementos y ediciones de Madrid) - 8 puntos
 - Prensa deportiva y regional - 1 punto
2. Radio - 20 puntos
 - Cadenas de radio nacionales (con desconexión regional y provincial) - 10 puntos
 - Cadenas de radio musicales (radiofórmulas) - 9 puntos
 - Cadenas económicas, deportivas y regionales - 1 punto
3. Publicidad exterior - 25 puntos
 - Autobuses urbanos madrid, incluye producción y fijación autobuses interurbanos - 10 puntos
 - Metro de madrid - 8 puntos
 - Trenes: cercanías y estaciones, intercambiadores, aeropuerto - 2 puntos
 - Vallas estáticas/lonas gran formato - 1 punto
 - Monopostes led - 1 punto
 - Mobiliario urbano: mupis, marquesinas, kioscos de prensa - 3 puntos
4. Revistas y publicaciones - 1 punto
 - Revistas de actualidad, económicas y empresariales. revistas femeninas y de estilo de vida. otras revistas - 1 punto

Puntuación máxima 55 puntos.

6.1.4. Costes de tecnología

- SA360 - 5 puntos
- Campaign Manager - 5 puntos
- DV360 - 5 puntos

Puntuación máxima 15 puntos.

Los apartados 6.1.5 y 6.1.6 están basados en una ficha de precios por tipología de trabajo y por perfiles horas con unos volúmenes estimados:

6.1.5. Tarifario de creatividad y horas por perfil creativos

No puede exceder de 536.906 euros

Puntuación máxima 65 puntos.

6.1.6. Bolsa de horas para proyectos de **consultoría, investigaciones y realización de encuestas** por un importe total de 139.950 €, siendo un total anual de 69.975 euros.

Puntuación máxima 40 puntos.

Fórmulas:

Se valorarán con cero (0) puntos a aquellas proposiciones económicas que coincidan con el presupuesto tipo/porcentajes incorporado en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.

Para las ofertas a presentarse de los apartados anteriores, concretamente de:

- 6.1.1. Honorarios
- 6.1.2. Comisión de agencia
- 6.1.5. Tarifario de creatividad y horas por perfil creativos
- 6.1.6. Bolsa de horas de proyectos de consultoría, investigación y realización de encuestas

la formula aplicable será:

La valoración de la propuesta económica se realizará mediante la utilización de la siguiente fórmula matemática:

$$Y = \frac{M \times \text{Min}}{X}$$

Siendo para este caso:

Y: puntuación de la oferta que se valora.

M: máxima puntuación a otorgar.

X: precio ofertado a valorar.

Min: precio más bajo ofertado.

Para las ofertas que deban presentarse en porcentaje de descuento, concretamente para los apartados:

- 6.1.3. Descuento por soporte/formato aplicables
- 6.1.4. Costes de tecnología

la formula aplicable será:

$$Y = \frac{M \times X}{\text{Max}}$$

Siendo para este caso:

Y: puntuación de la oferta que se valora.

M: máxima puntuación a otorgar.

X: % propuesto en cada categoría.

Max: % más elevado ofertado en cada categoría

8.3.- CRITERIOS DE DESEMPATE. -

Si. Preferencia en la adjudicación:

1.- Tendrán preferencia en la adjudicación en caso de empate entre dos o más licitadores, las empresas que acrediten tener en su plantilla un número de trabajadores con discapacidad superior al 2 por cien del total de la plantilla siempre que dichas proposiciones igualen en sus términos a las más ventajosas desde el punto de vista de los criterios que sirven de base para la adjudicación.

Si dos o más de las empresas licitadoras que hubieren empatado en cuanto a la mejor oferta acreditaran así mismo tener relación laboral con personas con discapacidad en un porcentaje superior al 2 por 100, tendrá preferencia en la adjudicación del contrato el licitador que disponga del mayor porcentaje de trabajadores fijos con discapacidad en su plantilla.

A efectos de aplicación de esta circunstancia IFEMA MADRID requerirá a los licitadores que hayan empatado para que presenten la documentación acreditativa del porcentaje y número de trabajadores con discapacidad en plantilla.

2.- En aquellos casos en los que no se pueda aplicar el criterio de preferencia indicado anteriormente (por ausencia de acreditación de las circunstancias descritas o incluso por coincidencia en el número de trabajadores minusválidos) y se presentasen dos o más proposiciones que igualen en todos sus términos a la más ventajosa, se utilizará como criterio la justificación de tener publicadas en su web políticas cumplimiento normativo o "compliance penal" que, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 31bis, apartado 2, del Código Penal, deberá contener las siguientes determinaciones:

- Código de Conducta.
- Mapa de Riesgos Penales: en el que se identificaran los riesgos penales que puedan tener mayor incidencia en la contratista, incluyendo los riesgos penales propios de su modelo de negocio y los comunes a cualquier clase de empresa.
- Manual de Prevención de Delitos Penales, en el que se recogerán las conclusiones y propuestas extraídas del estudio realizado en la fase anterior.
- Canal de Denuncias y Protocolo de actuación en caso de detección de riesgos.

3.- Y, en aquellos casos en los que tampoco pueda aplicarse el criterio de preferencia indicado anteriormente, se decidirá la adjudicación mediante sorteo para cuya realización se convocará a las partes. En el caso de no presentarse alguna de ellas, el sorteo tendrá lugar igualmente en la fecha y hora señaladas en la convocatoria.

8.4.- OFERTAS CON VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS

Se considerarán como anormales o desproporcionadas, las ofertas de los licitadores que:

Criterio precio (se aplican parámetros objetivos art. 85 RGLCAP)

De las ofertas admitidas se podrán considerar desproporcionadas o temerarias las ofertas que se encuentren en los siguientes supuestos:

- Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales.
- Cuando concurren dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.
- Cuando concurren tres licitadores, las ofertas admitidas que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas admitidas. No obstante, se excluirá

para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media.

- Cuando concurren cuatro o más licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas admitidas. No obstante, si existieran ofertas superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará considerando las tres ofertas de menor cuantía.
- Aquella oferta cuya baja en relación con el presupuesto tipo sea superior a 25 unidades porcentuales.

En el caso de presentarse una oferta que, de acuerdo con los criterios establecidos anteriormente, pueda ser considerada desproporcionada a criterio de la Comisión de Compras y Contratación y, previamente a su consideración definitiva como desproporcionada o temeraria, se solicitará al licitador con la proposición con mejor relación calidad-precio los informes complementarios que especifiquen las circunstancias por las cuales considera el ofertante que la proposición presentada puede ser cumplida en los términos ofertados.

Para la valoración de las ofertas como desproporcionadas, la Comisión de Compras y Contratación podrá considerar la relación entre la solvencia de la empresa y la oferta presentada.

Varios criterios (Especificar PARÁMETROS OBJETIVOS en virtud de los cuales se entenderá que una proposición es anormal o desproporcionada)

- Parámetro 1
- Parámetro 2

(En todo caso, de conformidad con lo previsto en el artículo 147.4 de la LCSP, los órganos de contratación rechazarán las ofertas si comprueban que son anormalmente bajas porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes)

8.5.-SUPUESTOS DE EXCLUSIÓN AUTOMÁTICA DE LAS OFERTAS,
Además de los recogidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, se producirá la exclusión automática de las ofertas en los siguientes supuestos:

.....
.....

9.- OFERTAS VARIANTES (Cláusula 12)

- No se admiten variantes
 Se admiten variantes. Especificar.

10.- FASES DE VALORACIÓN DE OFERTAS (Cláusulas 11, 14 y 16)

10.1.- EXISTENCIA DE FASES SUCESIVAS:

No / Sí (Especificar fases)

10.2.- EXISTENCIA DE UMBRALES MÍNIMOS EN LA PUNTUACIÓN DE FASES:

No / Sí

Serán rechazadas las ofertas de aquellos licitadores que obtengan menos de un 65% de la puntuación posible en la valoración de los criterios técnicos de carácter subjetivo.

11.- GARANTÍAS (Cláusulas 15, 19, 21 y 42)

11.1.- GARANTÍA PROVISIONAL

No se exige

Si se exige

Importe.- 3% del presupuesto base de licitación (IVA EXCLUIDO)

Justificación.- Según lo previsto en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares: aval bancario, seguro de caución o ingreso en efectivo en la cuenta:

Identificación de la cuenta corriente en la que ha de hacerse el ingreso si se opta por prestarla en metálico:

BANCO SABADELL

IBAN ES23 0081 5136 70 0001425550

Swift BSABESBB

11.2.- GARANTÍA DEFINITIVA

No se exige

Si se exige

Importe.- 5% del importe de adjudicación (IVA EXCLUIDO)

Justificación.- Según lo previsto en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares: aval bancario, seguro de caución o ingreso en efectivo en la cuenta:

Identificación de la cuenta corriente en la que ha de hacerse el ingreso si se opta por prestarla en metálico:

BANCO SABADELL

IBAN ES23 0081 5136 70 0001425550

Swift BSABESBB

11.3.- GARANTÍA COMPLEMENTARIA

No se establece

Si se establece

Importe.- €

11.4.- CONSTITUCIÓN MEDIANTE RETENCIÓN EN EL PRECIO (art. 108.2 LCSP)

No

Si. Forma y condiciones de la retención.-

12.- IMPORTE MÁXIMO DE GASTOS DE PUBLICIDAD A ABONAR POR EL ADJUDICATARIO (Cláusula 36)

El adjudicatario estará obligado a satisfacer los gastos de publicidad de licitación hasta el siguiente importe máximo:

No

Si Importe:

13.- COMPENSACIÓN POR LA DECISIÓN DE NO ADJUDICAR O CELEBRAR EL CONTRATO Y DESISTIMIENTO DEL PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN POR IFEMA MADRID (Cláusula 20)

Importe máximo de indemnización: una cuantía máxima de hasta 300 euros, previa solicitud del licitador y justificación documental del efectivo gasto en que se ha incurrido.

14.- ASEGURAMIENTO DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL (Cláusulas 23 y 36)

No se exige

Si se exige:

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL

El contratista vendrá obligado a indemnizar cualquier tipo de daños personales, materiales y perjuicios consecuenciales, derivados de la ejecución del servicio adjudicado, tanto a IFEMA y sus dependientes como a terceros.

A efectos de garantizar la indemnización, el contratista deberá suscribir una póliza de seguro de responsabilidad civil que contemplará las siguientes coberturas y condiciones mínimas. La vigencia del seguro deberá mantenerse durante todo el periodo de contratación del servicio adjudicado.

LIMITE MINIMO DE INDEMNIZACION: 1.500.000 Euros por siniestro y año.

RESPONSABILIDADES Y COBERTURAS GARANTIZADAS:

1. Responsabilidad Civil Profesional, que incluya expresamente el servicio a realizar como actividad asegurada.
2. Responsabilidad Civil General.
3. Responsabilidad Civil Subsidiaria de Subcontratistas (en caso de que subcontraten servicios para la ejecución del contrato).
4. Responsabilidad Civil Patronal (Sublímite por víctima mínimo de 300.000 euros).
5. Responsabilidad Civil Cruzada (en caso de que subcontraten servicios para la ejecución del contrato, Sublímite por víctima mínimo de 300.000 euros).
6. Defensa jurídica y constitución de fianzas civiles y criminales.

En ningún caso, las franquicias aplicables repercutirán sobre el beneficiario de las indemnizaciones que se deriven de la ejecución del presente contrato.

Asimismo, se deberá incluir a IFEMA y sus dependientes como asegurados adicionales, SIN PERDER LA CONDICION DE TERCEROS EN PÓLIZA, para la ejecución del presente contrato.

OBJETO DEL SEGURO:

Garantizar el aseguramiento de las reclamaciones y sus consecuencias económicas derivadas de cualquier responsabilidad civil que se formulen en relación con la realización del servicio adjudicado contra el contratista asegurado, la propia Institución Ferial de Madrid (IFEMA) y sus dependientes.

MUY IMPORTANTE:

A efectos de acreditar el cumplimiento de esta exigencia, el Contratista deberá entregar, dentro del plazo otorgado por IFEMA MADRID, uno de los dos siguientes documentos:

- Una COPIA DE LA POLIZA con su correspondiente recibo de prima en la que deberá especificarse todas y cada una de las condiciones establecidas con anterioridad: i) Límite de indemnización, ii) Responsabilidades y coberturas garantizadas, iii) franquicia máxima, iv) Asegurado adicional.
- UN CERTIFICADO EXPEDIDO POR LA ASEGURADORA en el que deberá relacionarse específicamente todas y cada una de las condiciones establecidas con anterioridad: i) Límite de indemnización, ii) Responsabilidades y coberturas garantizadas, iii) franquicia máxima, iv) Asegurado adicional.

No se autorizará el inicio de los trabajos hasta que IFEMA MADRID de su conformidad a la póliza de seguros.

15.- PLAZOS DE EJECUCIÓN Y LUGAR DE ENTREGA DE LOS TRABAJOS O DE PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS (Cláusulas 28 y 40)

15.1.- PLAZO DE EJECUCIÓN: Desde la firma del contrato prevista para el mes de abril de 2024 con duración de 2 años y posibilidad de prorrogas anuales hasta un máximo de 3 prorrogas.

a) Exigencia de plazos parciales:

No

Si

b) Plazo máximo de ejecución: 5 años, en caso de que IFEMA MADRID haga uso de la facultad de prórroga prevista en el **Apartado 18 de este Cuadro de Características**.

c) Se admite reducción del plazo de ejecución:

No

Si

15.2.- LUGAR DE ENTREGA DE LOS TRABAJOS O DE PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS

Dependencias de IFEMA MADRID

Dependencias del adjudicatario

16.- PROGRAMA DE TRABAJO (Cláusula 26)

No se exige

Si se exige.

Plazo de presentación del Programa de Trabajos:

17.- PAGO (Cláusula 35)

17.1.- PERIODICIDAD Y ALCANCE DE LOS PAGOS:

Los trabajos se facturarán del siguiente modo:

Cada una de las facturas relativas a estos servicios, se acompañarán de los correspondientes comprobantes de inserción que correspondan en cada caso.

- Fee mensual (contempla el concepto de honorarios de servicio): se facturará mensualmente, a mes vencido, dentro de los 10 primeros días del mes consecutivo a la prestación del servicio.
- Honorario en porcentaje sobre inversión en medios: se facturarán en su totalidad a la finalización de la campaña, una vez recepcionado el cierre de la misma, a mes vencido, dentro de los 10 primeros días de cada mes.
- Inversión en medios: se enviará factura mensual, a mes vencido, de la inversión consumida, dentro de los 10 primeros días de cada mes. Se enviará una factura independiente por campaña (feria, corporativa) con el desglose de inversión por canal y el detalle de los costes de tecnología y de inversión neta en medios.
- Trabajos creativos no recogidos en el variable sobre inversión: se facturarán mensualmente, una vez finalizados y entregados, a mes vencido, debiendo el adjudicatario desglosar el detalle de los trabajos realizados y el importe correspondiente de cada uno de ellos. Puede darse el caso de producciones complejas que requieran el pago por adelantado de un porcentaje a la aceptación de presupuesto para la puesta en marcha de la producción. Estos casos particulares se estudiarán en el momento de producirse.

El contratista dispondrá de un plazo de 10 días para la presentación de la correspondiente factura en función de la periodicidad definida en este apartado.

- Retribución variable por objetivos: el bonus del anual se facturará anualmente, en el mes posterior a la finalización de dicho año, previsto en el mes de mayo.

Una vez conformada la/s factura/s, se procederá a su pago mediante transferencia, con vencimiento a 60 días contados desde la fecha de realización del servicio. En caso de recepcionarse la factura en el Departamento de Contabilidad después de los 10 días autorizados, prevalecerá la fecha de recepción de ésta para el cálculo del plazo de pago.

17.2.- ABONOS A CUENTA (art. 198.3 LCSP) :

No se establecen

Si se establecen

17.3.- DATOS QUE DEBEN CONSTAR EN LAS FACTURAS: Razón social, Domicilio Social, CIF, describir el servicio prestado en factura y número de pedido facilitado por IFEMA.

18.- PRÓRROGA (Cláusula 29)

No

Sí. Especificar: 3 posibles prorrogas anuales

Preaviso de 3 meses antes de la finalización del contrato o de sus posibles prórrogas

19.- OBLIGACIONES CONTRACTUALES ESENCIALES Y CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO (Cláusula 37 y 38)

19.1.-OBLIGACIONES CONTRACTUALES ESENCIALES

Son obligaciones esenciales de ejecución las siguientes

- a) Adscripción de los medios específicos que se señalan en el Apartado 7.1 del Cuadro de Características.

Se exigen: No

Sí: El licitador, con la presentación de su oferta ha quedado obligado a mantener adscritas durante la ejecución del contrato a todas las personas identificadas en la misma, y cuya valoración ha sido determinante de la adjudicación a su favor. En consecuencia, sólo podrá cambiarlas o sustituirlas, incluso aunque sólo fuera puntualmente, con la autorización expresa y por escrito de IFEMA. El incumplimiento de esta obligación contractual esencial será causa directa de resolución del contrato.

- b) Condiciones especiales de ejecución del contrato que se señalan en el Apartado 19.2 del Cuadro de Características: No / Sí se establecen.

- c) Sí. El cumplimiento de las obligaciones derivadas de la normativa laboral, social y fiscal. Sin perjuicio de lo anterior, y de lo dispuesto en la cláusula 25 del Pliego, en particular son obligaciones contractuales esenciales las siguientes:

- Obligaciones fiscales, laborales y sociales.-

El contratista está obligado al cumplimiento de la legislación vigente, especialmente en todo lo previsto en las disposiciones en materia fiscal, laboral, de Seguridad Social y de Seguridad e Higiene en el Trabajo, u otros que le sean de aplicación. A tal efecto, deberá presentar a IFEMA, la documentación que ésta le solicite al respecto para cerciorarse del cumplimiento por parte del adjudicatario de todas sus obligaciones.

En consecuencia, la empresa contratista, como único empresario de su personal adscrito a los trabajos contratados, se compromete expresamente a cumplir, respecto del mismo, con todas las obligaciones derivadas, tanto laboral y social, como fiscal, declinando IFEMA cualquier responsabilidad a este respecto.

El incumplimiento de las mismas constituirá causa suficiente para la resolución del contrato, sin derecho a indemnización alguna.

Asimismo, en materia de prevención de riesgos laborales, el contratista deberá tener a disposición de IFEMA su plan de prevención de riesgos laborales, de acuerdo con la legislación vigente, así como acreditación suficiente de haber transmitido a su personal la información y las instrucciones recibidas del empresario titular del centro de trabajo en los términos previstos en el artículo 18.1 LPRL, en relación con el artículo 9.3 del RD 171/2004.

- Obligaciones en materia laboral y de Seguridad Social.

El contratista ejecutará el contrato con personal que tenga con él suscrito un contrato laboral, siendo el adjudicatario/contratista, por tanto, titular exclusivo de los derechos y obligaciones que dicho carácter de empresario le confiere, liberando en consecuencia a IFEMA MADRID de toda responsabilidad frente al citado personal.

- Conforme a la normativa vigente en materia de subcontratación de obras y servicios, control del empleo sumergido, lucha contra el empleo irregular y fraude a la Seguridad Social, el contratista es responsable de acreditar fehaciente y documentalmente el debido cumplimiento de las obligaciones de inscripción, afiliación y cotización de su empresa como empleadora y de sus empleados como trabajadores en relación con los trabajos objeto del contrato. Para ello, está obligado a recabar por sus medios, disponer y entregar a IFEMA MADRID los documentos más válidos en derecho respecto de su participación en la actividad contratada y de los trabajadores asignados a la misma.
- El contratista se obliga a que todos los conceptos salariales abonados a sus trabajadores por los trabajos realizados para el desarrollo del presente contrato son adecuados a derecho, responden a la naturaleza de los trabajos efectivamente ejecutados, tienen el debido reflejo en los recibos salariales y en los documentos de cotización, y son gravados con los impuestos que, en su caso, correspondan.
- El contratista se obliga bajo su exclusiva responsabilidad a comprobar el cumplimiento de tales obligaciones respecto de las empresas, trabajadores autónomos o profesionales subcontratados, en su caso, por él para la realización de trabajos objeto del presente contrato.
- El contratista se obliga a facilitar a IFEMA MADRID la siguiente información y/o documentación:
 - Con carácter previo a comienzo de la ejecución de los servicios contratados:
 - Copia del documento acreditativo de la inscripción empresarial en la Seguridad Social del adjudicatario.
 - Certificación negativa de descubiertos frente a la Seguridad Social.
 - Relación de trabajadores asignados a la actividad con identificación de apellidos y nombre, y documento de identificación (DNI o NIE).
 - Acreditación del alta efectiva en la Seguridad Social de los trabajadores asignados a los trabajos objeto del contrato mediante resolución de alta o Informe de Trabajadores en Alta (ITA) emitido por la Seguridad Social con huella de control a través del sistema RED.
 - Con carácter mensual:
 - Certificación negativa de descubiertos frente a la Seguridad Social.
 - Acreditación del alta efectiva en la Seguridad Social de los trabajadores asignados a los trabajos objeto del contrato mediante resolución de alta o Informe de Trabajadores en Alta (ITA) emitido por la Seguridad Social con huella de control a través del sistema RED.
 - Documentación acreditativa del efectivo pago de salarios devengados por la realización de los trabajos objeto del contrato a los trabajadores asignados a los mismos.

Las anteriores relaciones se entienden de carácter enunciativo y no limitativo, pudiendo IFEMA MADRID en cualquier momento solicitar la entrega de información y/o documentación adicional a la contemplada para cerciorarse del cumplimiento por parte del adjudicatario de todas sus obligaciones.

- d) No / Sí Condiciones mínimas de calidad en la ejecución del servicio (SLA: Acuerdo de Nivel de Servicio). Las siguientes:

.....

.....

- e) Sí Obligaciones específicas en materia de prevención de riesgos laborales.-

El adjudicatario, como empresario de los trabajadores adscritos a los servicios contratados, vendrá obligado al cumplimiento íntegro de las obligaciones que en materia de Seguridad y Salud laboral se contienen en la Normativa aplicable, con especial mención a lo dispuesto en la Ley de Prevención de Riesgos Laborales y Reglamentaciones específicas que sean de aplicación en relación con el servicio contratado.

- f) Plazos de ejecución del contrato:

Cumplimiento del plazo total

Cumplimiento de los siguientes plazos parciales:

- g) Otras:

Su incumplimiento tiene consideración de:

Causa de resolución del contrato: las de los apartados b), c), e)

Causa de imposición de penalidades: las de los apartados a), b), c), e)

19.2.- CONDICIONES **ESPECIALES** DE EJECUCION

Son condiciones especiales de ejecución las siguientes, de acuerdo con lo establecido en el artículo 202 de la LCSP:

- a) Condiciones de tipo social o relativas al empleo

Se exigen: No / Sí

- b) Condiciones de tipo medioambiental.

Se exigen: No / Sí

- c) Condiciones relacionadas con la innovación.

Se exigen: No / Sí

Se exigen los siguientes:

Especificar

- d) Otras:

Se exigen: No Sí.

Cumplimiento de las obligaciones derivadas de la normativa sobre subcontratación.

En particular, la obligación de estar al corriente en los pagos a sus subcontratistas o suministradores (art. 227 LSP). En caso de haberse autorizado la subcontratación, según

lo dispuesto en el apartado 20 de este Cuadro de Características de Características, tienen la consideración de obligaciones esenciales, particularmente, las siguientes:

- La empresa asignataria no podrá variar el objeto ni el contenido de los servicios, ni cederlos o subcontratarlos con terceros, salvo autorización previa y por escrito de IFEMA MADRID.
- En el supuesto de que el adjudicatario subcontrate o ceda algún servicio, sin el preceptivo permiso, figurará ante IFEMA MADRID como único responsable a todos los efectos.
- La Adjudicataria antes de celebrar contratos con sus subcontratistas, en el marco del contrato adjudicado, informará de los trabajos que pretende subcontratar con indicación de los Subcontratistas propuestos. La identificación de los subcontratistas deberá comunicarse previamente a IFEMA MADRID, que podrán ser vetados justificadamente dentro de los 10 días naturales siguientes a la fecha de recepción de la comunicación.
- Para los servicios subcontratados con la autorización de IFEMA MADRID, la Adjudicataria estará obligada a enviar a IFEMA MADRID, una copia de los contratos entre la Adjudicataria y cada Subcontratista en los diez días siguientes a su formalización.
- Para los servicios subcontratados con la autorización de IFEMA MADRID, la Adjudicataria estará obligada a comunicar y a hacer cumplir a los Subcontratistas los requisitos y condiciones técnicas, de calidad y comerciales establecidas en la Documentación Contractual, en tanto les sean aplicables.
- La Adjudicataria deberá incluir en cada uno de sus contratos con los Subcontratistas la obligación de cada Subcontratista de cooperar con IFEMA MADRID a fin de favorecer las labores de supervisión y coordinación de la actividad de IFEMA MADRID.
- La Adjudicataria se obliga a comunicar fehacientemente a los subcontratistas las condiciones del Contrato con IFEMA MADRID.
- La Adjudicataria se obliga la obligación de estar al corriente en los pagos a sus subcontratistas o suministradores.

20.- SUBCONTRATACIÓN Y CESIÓN (Cláusulas 33 y 34)**20.1.- SUBCONTRATACIÓN**

No se admite

Si se admite.

Tareas que se puedan ser objeto de subcontratación.

- Consultoría/Asesoría
- Encuestas
- Producción publicitaria
- Creatividad y copys

- Compra en medios en proyectos en los que IFEMA MADRID sea el responsable de la gestión del proyecto y en el que se establezca subcontrataciones concretas de una tercera agencia u otros medios que, por sus características, requieran la intervención de un tercero (por ejemplo, medios técnicos concretos, o medios en países asiáticos).

El licitador deberá indicar en la oferta la parte del contrato que tenga previsto subcontratar. En este caso, en la oferta, deberá incluirse toda la información sobre subcontratación, incluida la que se regula en el siguiente párrafo, que será igualmente de aplicación.

En el caso de admitirse la subcontratación, el contratista deberá comunicar por escrito, tras la adjudicación del contrato (salvo que en el presente apartado se haya exigido su determinación en la oferta) y, a más tardar, cuando inicie la ejecución de éste, al órgano de contratación la intención de celebrar los subcontratos, señalando la parte de la prestación que se pretende subcontratar y la identidad, datos de contacto y representante o representantes legales del subcontratista, y justificando suficientemente la aptitud de éste para ejecutarla por referencia a los elementos técnicos y humanos de que dispone y a su experiencia, y acreditando que el mismo no se encuentra incurso en prohibición de contratar. Se adjunta modelo en **Anexo XX**.

IFEMA MADRID podrá vetar a los subcontratistas, justificadamente, comunicándolo al contratista dentro de los 10 días naturales siguientes a la fecha de recepción de la comunicación. Igualmente, IFEMA MADRID podrá solicitar documentación aclaratoria o complementaria a la presentada.

El contratista principal deberá notificar por escrito al órgano de contratación cualquier modificación que sufra esta información durante la ejecución del contrato principal, y toda la información necesaria sobre los nuevos subcontratistas.

El contratista principal deberá notificar por escrito al órgano de contratación cualquier modificación que sufra esta información durante la ejecución del contrato principal, y toda la información necesaria sobre los nuevos subcontratistas.

20.2.- CESIÓN

No se admite

Si se admite: Conforme a lo previsto en la cláusula 13. - CESIÓN DE LOS CONTRATOS de las Instrucciones Internas de Contratación de IFEMA MADRID.

20.3.- SUBROGACIÓN DE TRABAJADORES ADSCRITOS AL OBJETO DEL CONTRATO.-

No

Si (especificar requisitos):

21.- MODIFICACIÓN DEL CONTRATO (Cláusula 32)

Supuestos:

a) Modificaciones no previstas: Según lo indicado en la Instrucciones Internas de Contratación de IFEMA MADRID entendiéndose que en ningún caso podrá superar conjuntamente las modificaciones previstas y no previstas el 70% de presupuesto base de licitación.

b) Modificaciones previstas:

- El ofertante tendrá en cuenta que cabe la posibilidad de que IFEMA MADRID acuerde la modificación del presente contrato para aumentar o disminuir el volumen de los servicios objeto del mismo, en la proporción adecuada para atender el incremento o disminución de las necesidades que se produzcan como consecuencia de la estrategia de negocio de la compañía.
- Nuevos proyectos ligados a nuevas líneas de negocio de eventos o asociadas a la asistencia/participación a un evento.
- Líneas transversales de negocio
- Nuevos eventos
- Necesidad de realizar análisis de mercado y competencia para nuevos proyectos estratégicos que surjan
- Aumentar la producción publicitaria por un nuevo proyecto

Límite porcentual máximo obligatorio para el contratista e importe máximo de la modificación: 4.320.962,5 euros, 50% del importe de licitación

Procedimiento: Conforme a lo previsto en la CLÁUSULA 32. Modificación del contrato del pliego de cláusulas administrativas particulares.

22.- PENALIDADES (Cláusulas 30 y 37)

22.1.- POR DEMORA

[] No

[X] Sí. Especificar penalidades

Se tendrán en cuenta los plazos establecidos en las Prescripciones Técnicas, Apartado 4.1. Tiempos de Ejecución.

- Envío de estrategia de campaña y plan de medios: Se aplicará una penalidad de 100€ por día hábil de demora.
- Envío de concepto creativo y visual planteado en bocetos: Se aplicará una penalidad de 100€ por día hábil de demora.
- Envío de ajustes sobre planificación estratégica y de medios: Se aplicará una penalidad de 30€ por día hábil de demora.
- Envío de ajustes sobre boceto, maquetas o diseños: Se aplicará una penalidad de 30€ por día hábil de demora.

- Retraso en la entrega de artes finales o piezas que impidan la producción/publicación en tiempos del elemento, así como la puesta en marcha de una campaña: 80% del importe de dicho arte final.
- Retraso en la entrega del kit básico de ferias: Se aplicará una penalidad de 30€ por día de demora.
- Por incumplimiento del plazo máximo de 30 días hábiles para proceder a la sustitución de los perfiles que no se encuentren adscritos al contrato, conllevará la imposición de una penalidad del 5% del importe de la facturación mensual/fee mensual, más un 0,5% por cada día hábil de incumplimiento.

Las penalidades, que en ningún caso superarán el 50 % del precio del contrato, se harán efectivas mediante deducción en el primer abono que proceda y, subsidiariamente, contra la garantía aportada. En caso de no existir otro abono, subsidiariamente se procederá a la retención en la garantía definitiva.

22.2.- POR INCUMPLIMIENTO O CUMPLIMIENTO DEFECTUOSO DE LA PRESTACIÓN OBJETO DEL CONTRATO

No

Sí. Especificar penalidades

Campaña de publicidad:

- En cuanto a la retribución variable por objetivos, por una mejora del CTR inferior al 5% en las campañas con objetivo branding o una mejora del Conversion Rate inferior al 5% en las campañas de performance: 1% sobre el importe de inversión de campaña.
- No exhibición de campaña publicitaria en fecha de inicio o fin establecida o en parte de la totalidad de campaña: 1% del importe neto de campaña.
- No exhibición de campaña publicitaria en su totalidad: 5% del importe neto de campaña, con posibilidad de rescisión de contrato a partir de la 3ª falta.
- Activación de campaña con error en la configuración (configuración de objetivos, presupuesto, creatividades erróneas, etc.): 2% del importe neto de campaña.
- Activación de campaña con errores de etiquetado que impiden la correcta medición: 5% del importe neto de campaña.
- No disposición del cuadro de control de mando que permita el correcto seguimiento de campaña desde el inicio y fin de la misma: 5% de importe neto de campaña.

Creatividad:

- Entrega de arte final incorrecto, que impida su reproducción en tiempos: 5% del presupuesto creativo de dicho trabajo.
- Errores en copias, con su correspondiente publicación: 10% del presupuesto creativo de la pieza que contiene dicho copy.
- Reincidencia, entendiéndose por reincidencia la 3ª vez que ocurre a lo largo del servicio, en error de aplicación de los guidelines de marca a las piezas creativas: 5% del presupuesto creativo de dicho trabajo o 1% del importe neto de campaña si se trata de adaptaciones de campaña.
- Reincidencia, entendiéndose por reincidencia la 3ª vez que ocurre a lo largo del servicio, en la realización de adaptaciones de piezas en base al master aprobado: 5% del presupuesto

<p>creativo de dicho trabajo o 1% del importe neto de campaña si se trata de adaptaciones de campaña.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por incumplimiento en que, el perfil que se presente como sustitución de un perfil que no se encuentre adscrito al contrato, no reúna los conocimientos y experiencia requeridos en el pliego, conllevará la imposición de una penalidad del 5% del importe de la facturación mensual/fee mensual. En caso de que esta situación se repita en más de una ocasión la penalidad se aumentará en un punto porcentual con cada perfil que se de. <p>Las penalidades, que en ningún caso superarán el 50 % del precio del contrato, se harán efectivas mediante deducción en el primer abono que proceda y, subsidiariamente, contra la garantía aportada. En caso de no existir otro abono, subsidiariamente se procederá a la retención en la garantía definitiva.</p>
<p>22.3.- POR INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS DE ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS</p> <p><input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/> Sí. Especificar penalidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por superar 30 días hábiles en que debe incorporarse el recurso desde que se solicita por cualquier circunstancia, teniendo siempre en cuenta que este plazo incluye el periodo de valoración que corresponde a IFEMA MADRID. Se penalizará con un 1% del fee mensual por cada semana de incumplimiento hasta un acumulado de un 8% de máximo que se aplicará en el fee de la facturación del mes en el que se incumpla. - En caso de incorporación de nuevos recursos o reemplazo, si el recurso presentado no cumple con el perfil mínimo se penalizará con un 0,5% sobre el fee mensual por cada semana de incumplimiento hasta un acumulado de un 5% de máximo que se aplicará en la facturación del mes en el que se incumpla. La penalidad se aplicará cada mes hasta que el recurso sea sustituido.
<p>22.4.- POR INCUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DE SUMINISTRAR INFORMACIÓN SOBRE LAS CONDICIONES DE SUBROGACIÓN EN CONTRATOS DE TRABAJO</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Sí. Especificar penalidades</p>
<p>22.5.- POR INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES EN MATERIA MEDIOAMBIENTAL, SEGURIDAD EN EL TRABAJO, SOCIAL O LABORAL</p> <p><input type="checkbox"/> Sí <input checked="" type="checkbox"/> No</p>
<p>22.6.- POR INCUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Sí. En caso de incumplimiento de las condiciones especiales establecidas en el apartado 19.2 anterior, IFEMA MADRID podrá imponer una penalidad de hasta un 20% del precio del subcontrato.</p>
<p>22.7.- POR INCUMPLIMIENTO DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA VINCULADA A LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> No</p>

<input type="checkbox"/> Sí. Especificar penalidades
22.8.- POR INCUMPLIMIENTO OBLIGACIONES EN MATERIA DE SUBCONTRATACIÓN <input checked="" type="checkbox"/> Sí. En caso de incumplimiento de las condiciones especiales establecidas en el apartado 19.2 anterior, IFEMA MADRID podrá imponer una penalidad de hasta un 20% del precio del subcontrato
22.9.- Por incumplimiento SLA (niveles de calidad mínima en la ejecución del servicio): <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Sí. Especificar penalidades
22.10.- OTRAS: <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Sí. Especificar penalidades
22.11.- LÍMITE MÁXIMO DEL IMPORTE DE PENALIDADES: Como máximo un 50% del presupuesto máximo de licitación
22.1.- PLAZO MÁXIMO PARA EL PAGO A IFEMA MADRID DEL IMPORTE DE LAS PENALIDADES IMPUESTAS: En el mes en el que se comete la penalidad o en el mes en el que se factura la campaña, dependiendo de la penalidad y de la modalidad del pago

23.- CAUSAS DE RESOLUCIÓN CONTRACTUAL (Cláusula 44)
23.1.- Las recogidas en la cláusula 44 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares. Se aplicarán también las del artículo 313 de la Ley de Contratos del Sector Público en cuanto no contradigan o difieran de las del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.
23.2.- EL INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CONTRACTUALES ESENCIALES que se señalan en el Apartado 19.1 de este Cuadro de Características y las previstas en las Instrucciones Internas de Contratación.
23.3.- LAS RECOGIDAS EN EL ARTÍCULO 211 DE LA LCSP: en cuanto no contradigan o difieran de las del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.
23.4.- OTRAS <input checked="" type="checkbox"/> Incumplimiento por adscripción de medios

24.- RECEPCIÓN (Cláusula 41)
PLAZO <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Sí. Dadas las características de la licitación que se propone establece para este contrato un plazo máximo para la celebración de la recepción o conformidad de_____ días naturales a partir de la fecha de entrega o realización del objeto del contrato.
ACTO FORMAL Y POSITIVO DE RECEPCIÓN O CONFORMIDAD <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Sí. Especificar procedimiento y forma:

PREVISIÓN DE RECEPCIONES PARCIALES

- No procede
 Se establecen las siguientes:

25.- PLAZO DE GARANTÍA (Cláusula 42)

- No
 Sí. Especificar:

26.- DOCUMENTOS QUE REVISTEN CARÁCTER CONTRACTUAL (Cláusula 1)

Sin perjuicio de las obligaciones asumidas por el adjudicatario al formular su proposición, revestirán carácter contractual los siguientes documentos, con el orden de prelación que, a continuación, se menciona:

- El pliego de cláusulas administrativas particulares y el presente Cuadro de Características que lo completa.
- El pliego de prescripciones técnicas.
- El programa de trabajo en aquellos casos en los que este sea exigible según el pliego de prescripciones técnicas particulares
- Cuantos otros documentos técnicos integren el expediente aprobado por la Administración.
- El documento de formalización.
- La oferta del adjudicatario.

27.- DEBER DE CONFIDENCIALIDAD (Cláusula 39)

- No se exige
 Sí. Duración máxima: 5 años

28.- VISITA A LAS INSTALACIONES DE IFEMA (Cláusula 48)

- No
 Sí. Especificar:

Obligatoria:

- No
 Sí:
 La documentación acreditativa de haberla realizado se presentará por todos los licitadores en el Sobre o archivo electrónico nº1.
 La documentación acreditativa de haberla realizado se presentará sólo por el licitador seleccionado como mejor oferta.

29.- EL OBJETO DEL CONTRATO SE REFIERE A LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y/O CONLLEVA EL ACCESO A PLATAFORMAS O HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS DE IFEMA O

IMPLICA EL TRATAMIENTO DE INFORMACIÓN SENSIBLE O DATOS DE CARÁCTER ESPECIAL

(Cláusula 45)

No

Sí. En este caso, serán de aplicación, además de las medidas de seguridad reflejadas en el art. 32 del Reglamento General de Protección de Datos, las reflejadas en el Anexo 076 para contratos de bienes y servicios con elementos relacionados con TI que se incluye como **Anexo XIV a este Pliego**.

30.- UNIDAD ENCARGADA DEL SEGUIMIENTO Y EJECUCIÓN ORDINARIA DEL CONTRATO

Dirección de Marketing y Estrategia Digital

31- SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD: EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL CONTRATISTA

IFEMA MADRID evaluará el desempeño del contratista durante el plazo de ejecución del contrato, en base a los criterios que le puedan ser de aplicación, como puede ser, la calidad del servicio/producto prestado, el cumplimiento de los plazos parciales o totales de ejecución, el asesoramiento técnico y/o comercial prestado, el nivel de competencia demostrado, flexibilidad y disponibilidad aportada, así como el nivel de sostenibilidad aplicado durante su actividad.