

**EXPEDIENTE CNMY24/SAMC/10
MEMORIA JUSTIFICATIVA**

SERVICIO DE DISEÑO, PRODUCCIÓN, MONTAJE Y DESMONTAJE, GESTIÓN Y EJECUCIÓN DE ESPECTÁCULOS Y ACTIVIDADES INFANTILES, PROMOCIÓN, MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DEL UNIVERSO-MARCA “LA COLLA” D’À PUNT PARA LA SAMC, REF CNMY24/SAMC/10

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES.....	3
2. NECESIDAD QUE SE PRETENDE CUBRIR CON EL CONTRATO PROYECTADO.....	3
3. OBJETO DEL CONTRATO PROYECTADO	5
4. DURACIÓN DEL CONTRATO	5
5. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO	6
6. LUGAR DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO	9
7. PLAZO DE EJECUCIÓN	9
8. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y ESTIMACIÓN DEL PRECIO.....	9
8.1 PRESUPUESTO DE LICITACIÓN:.....	9
8.2 VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO.....	13
9. CLASIFICACIÓN EXIGIDA A LOS PARTICIPANTES:.....	13
10. JUSTIFICACIÓN DE LA ELECCIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN	13
11. JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL Y ECONÓMICA Y FINANCIERA	14
12. ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS PERSONALES.....	15
13. JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS EMPLEADOS PARA LA ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO Y SU PONDERACIÓN.....	16
14. JUSTIFICACIÓN DE LA ELECCIÓN DE FÓRMULAS	18
15. CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO.	19
16. RESPONSABLE DEL CONTRATO, UNIDAD DE SEGUIMIENTO Y RESPONSABLE DEL CUMPLIMIENTO DE CLÁUSULAS SOCIALES.....	19
17. EXISTENCIA DE PRESUPUESTO SUFICIENTE	20

MEMORIA JUSTIFICATIVA DEL EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE DISEÑO, PRODUCCIÓN, MONTAJE Y DESMONTAJE, GESTIÓN Y EJECUCIÓN DE ESPECTÁCULOS Y ACTIVIDADES INFANTILES, PROMOCIÓN, MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DEL UNIVERSO-MARCA “LA COLLA” D’À PUNT PARA LA SAMC.

1. ANTECEDENTES

La Ley 6/2016, de 15 de julio, de la Generalitat, del Servicio Público de radiodifusión y televisión de ámbito autonómico, de titularidad de la Generalitat crea la **Corporació Valenciana de Mitjans de Comunicació (CVMC)** y le atribuye el ejercicio de las competencias, que corresponden a la Generalitat, para el diseño y el desarrollo de proyectos, la generación de producciones y contenidos, y la prestación del servicio público audiovisual, con la oferta y la difusión de los contenidos a través de las tecnologías actuales y las nuevas que puedan surgir.

La Ley 6/2016 determina en el artículo 2º que el servicio público audiovisual de la Generalitat es un servicio esencial de interés económico general, necesario para la vertebración y cohesión territorial de la Comunidad Valenciana, así como para el mantenimiento de nuestra identidad como pueblo, nuestra cultura y nuestra lengua.

En el artículo 8 de la citada ley se establece que la CVMC ejercerá la función de servicio público directamente y a través de la **Societat Anònima de Mitjans de Comunicació de la Comunitat Valenciana (SAMC)**

La CVMC y la SAMC precisan dotarse de todo lo necesario para mantener y garantizar el servicio público autonómico de radiodifusión y servicios asociados.

2. NECESIDAD QUE SE PRETENDE CUBRIR CON EL CONTRATO PROYECTADO

La SAMC precisa la contratación del servicio que se detalla a continuación: **SERVICIO DE DISEÑO, PRODUCCIÓN, MONTAJE Y DESMONTAJE, GESTIÓN Y EJECUCIÓN DE ESPECTÁCULOS Y ACTIVIDADES INFANTILES, PROMOCIÓN, MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DEL UNIVERSO-MARCA “LA COLLA” D’À PUNT PARA LA SAMC**

Tanto la legislación autonómica como las normas de la CVMC y la SAMC (Ley 6/2016, Libro de estilo de la CVMC; etc.), expresan que uno de los públicos principales de la radiotelevisión pública es el infantil y el familiar. Así, la atención especial a la infancia y a la juventud tiene que ser un objetivo prioritario de los medios públicos audiovisuales. La participación en acontecimientos destinados a este target es fundamental para un medio de comunicación que quiere hacer llegar la programación y los servicios que ofrece a este público.

LA COLLA d’ À PUNT es la marca que la SAMC ha creado, que identifica todas sus actuaciones y que utiliza para canalizar entre sus diferentes ventanas todos los contenidos y acciones destinados al público infantil y familiar.

Creada en 2018, LA COLLA, acumula a lo largo de este tiempo más de 20.000 socios, y ha estado presente entre otros en:

- Los contenidos que se pueden ver en televisión, consumir en línea o por redes sociales.
- Espectáculos en directo por todo el territorio valenciano que incluyen actuaciones relacionadas con su contenido junto con diversos talleres, juegos y actividades.
- Un espacio de participación y asociación que permite compartir intereses a las niñas y los niños de edades comprendidas entre los 0 y 12 años, creando puntos de encuentro para que interactúen.
- Acuerdos con diferentes empresas públicas y privadas para proporcionar a los socios del club LA COLLA ofertas de diversión y entretenimiento en todo el territorio de la Comunitat Valenciana. Por ser miembro del club LA COLLA, los niños obtienen una serie de ventajas y descuentos cuando participan en las actividades.

Los diferentes eventos han dado mucha visibilidad a la marca, y suponen una referencia y escaparate para mostrar productos y servicios fundamentales, con los que lograr el conocimiento, la notoriedad y fidelización del público objetivo. Por ejemplo, destacar el aumento de socios en las actividades navideñas como pueden ser Expojove en Valencia y Exponadal en Alicante, donde se llegan a suscribir más de 2.500 socios en un período de 15 días.

Además, en los últimos meses, diferentes organizaciones e instituciones han mostrado su interés por contar en sus eventos con la presencia del universo LA COLLA a través de diferentes espectáculos que combinan actividades, juegos y actuaciones.

Con todo esto, la SAMC pretende aprovechar el interés generado por su marca LA COLLA para aumentar la notoriedad y dar a conocer los diferentes contenidos que produce promocionándolos más allá de las ventanas habituales propias de difusión entre el target de población infantil y los principales prescriptores de su consumo (padres, colegios, clubes infantiles, ...)

Se busca:

- Poner en valor, ganar notoriedad y ser más relevantes aprovechando la fortaleza de la marca LA COLLA.
- Informar a los posibles usuarios de todo lo relativo al universo LA COLLA
 - mostrando el contenido que se prepara para este público (información y entretenimiento),
 - realizando actos y eventos necesarios para cumplir la tarea de servicio público y para estimular la participación ciudadana, el ocio, la creatividad y la imaginación del público infantil.
- Incrementar el número de usuarios y el consumo de contenidos del universo LA COLLA en sus diferentes ventanas.
- Monetizar la marca LA COLLA generando una serie de ingresos para revertirlos en la mejora constante de propuestas y contenidos ofrecidas a sus socios.

Tras la experiencia acumulada en los últimos años, se considera fundamental para conseguir los objetivos previstos acudir a los lugares con mayor presencia del público objetivo: colegios y eventos/fiestas con actividades específicas para los niños y sus familiares (Expojove, Exponadal, Cabalgatas de Reyes, ...)

Dado el volumen de operaciones previstas a realizar, se hace necesario contar con el apoyo de un servicio captador y generador de oportunidades de eventos que comprenda tanto la gestión comercial como la producción de espectáculos infantiles, la gestión técnico logística, económica y la gestión de marketing y comunicación.

El contar con un servicio especializado que gestione el mayor número posible de participación en eventos para lograr los objetivos previstos redundará en un incremento de la eficacia de este servicio.

Los servicios objeto del contrato proyectado requieren de una alta especialización, y no pueden ser cubiertos con el personal disponible en la SAMC, por no contar en plantilla con recursos humanos necesarios para ejecutar dichos servicios ni disponer de la citada especialización.

Se acompaña informe justificativo de la insuficiencia de medios personales para la prestación de los servicios objeto del contrato de acuerdo con lo previsto en el artículo 116.4 de la LCSP

En consecuencia, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 28 de la LCSP se estima que realizando la contratación de este servicio se satisface plenamente el alcance de las necesidades recogidas en los puntos anteriores, **resultando idónea la contratación** y su objeto **para satisfacer estas necesidades**.

3. OBJETO DEL CONTRATO PROYECTADO

El objeto del presente informe es definir las necesidades previstas en el contrato, **SERVICIO DE DISEÑO, PRODUCCIÓN, MONTAJE Y DESMONTAJE, GESTIÓN Y EJECUCIÓN DE ESPECTÁCULOS Y ACTIVIDADES INFANTILES, PROMOCIÓN, MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DEL UNIVERSO-MARCA “LA COLLA” D’À PUNT PARA LA SAMC.**

REFERENCIA: CNMY24/SAMC/10”, así como concretar las garantías que deberán cumplir las empresas que resulten adjudicatarias

El detalle de las especificaciones, extensión y características de la contratación vienen descritas en el Pliego de Prescripciones Técnicas.

Los códigos C.P.V. asociados al pliego son:

Código C.P.V.	Descripción
79956000-0	Servicios de organización de ferias y exposiciones
92331210-5	Servicios de animación para niños
79342000-3	Servicios de <i>marketing</i>
79342200-5	Servicio de promoción
92312100-2	Servicios artísticos de productores de teatro, grupos de cantantes, bandas y orquestas
39154100-7	Stands de exposición

4. DURACIÓN DEL CONTRATO

El plazo de duración será de un (1) año desde su formalización o desde la fecha que se indique en el documento de formalización del contrato

5. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

Dentro de las actividades a desarrollar para cumplir los objetivos previstos, figurarán entre otras las siguientes:

Encargos de la SAMC a la empresa adjudicataria:

- Actividades organizadas por À PUNT como la presentación de contenidos infantiles y nuevas programaciones, en su caso. (LOTE 4)
- Actividades organizadas por otras instituciones:
 - Eventos con gran afluencia de público como EXPOJOVE (LOTE 1), EXPONADAL (LOTE 2) o las CABALGATAS DE REYES (LOTE 3) en las ciudades de València, Castelló de la Plana y Alicante.
 - Eventos y fiestas donde la SAMC recibe la petición de participación de diferentes organismos e instituciones organizadores y decide estar presente como, por ejemplo, LA FIRA DEL LLIBRE de València. (LOTE 4)
- Proyecto educativo y actividades organizadas específicamente para los colegios. (LOTE 5)

Propuestas de actividades de la empresa adjudicataria a la SAMC:

- Actividades, eventos y fiestas organizadas por instituciones que la empresa adjudicataria propone realizar a la SAMC. La SAMC siempre tendrá la decisión final sobre la participación o no entre las distintas propuestas recibidas. Por tanto, toda propuesta recibida, deberá contar con la aprobación expresa de la SAMC. (LOTE 4)
- Búsqueda, mantenimiento y gestión de nuevas empresas que ofrezcan colaboración para incrementar el número de ventajas y descuentos por ser miembro de LA COLLA. La SAMC siempre tendrá la decisión final sobre la aceptación o no entre las distintas propuestas recibidas. Por tanto, toda propuesta recibida, deberá contar con la aprobación expresa de la SAMC para poder llevarse a cabo. (LOTE 4)

Atendiendo a la naturaleza del servicio que se pretende cubrir, se propone dividir la contratación en **5 LOTES**. **Esta distribución en lotes es adecuada** al considerarse que el objeto del contrato puede ser ejecutado por uno o por varios contratistas porque es posible prestar el servicio en partes diferenciadas y autónomas sin que afecte al normal desarrollo del contrato.

A los efectos de formalización, cada lote constituirá un contrato.

- Los licitadores se podrán presentar a cualquiera de los lotes, a uno sólo, a todos, o al número que consideren oportuno.
- Un mismo licitador podrá ser adjudicatario de un lote, de algunos lotes, o de todos los lotes a los que haya presentado una oferta y cumpla con los requisitos establecidos.
- Los licitadores han de tener la capacidad de asumir los encargos de la SAMC i adaptarse en todo momento a sus necesidades, de acuerdo con las condiciones establecidas en el pliego.
- Los adjudicatarios no podrán rechazar ningún encargo de servicio que se ajuste a las condiciones establecidas en el pliego.
- El servicio prestado por los adjudicatarios se adecuará a las instrucciones i criterios establecidos por LA COLLA de la SAMC, de los cuales se facilitará toda la información necesaria con suficiente antelación para poder acometer con todas las garantías el servicio asignado.
- No existirá obligación por parte de la SAMC de agotar el importe máximo de cada uno de los lotes. En caso que la SAMC no llegue a encargar los servicios por el importe parcial y/o total adjudicado a un determinado lote, no supondrá ningún derecho adicional para el contratista de dicho lote.



- La organización y gestión de **todas las actividades** propuestas en cada lote, debe entenderse como integral y por ello todas las fases desde su concepción hasta su ejecución, así como todos los medios técnicos y humanos, licencias, seguros y cualquier otro gasto necesario para su realización deberán estar incluidos dentro del precio de la oferta del licitador. Por tanto, se incluirá todo lo necesario para su correcto funcionamiento.

La composición de cada uno de los lotes será la siguiente:

LOTE	DESCRIPCIÓN
1	EVENTO EXPOJOVE NADAL VALENCIA: Previsto del 26 de diciembre de 2024 al 4 de enero de 2025 1 Encargo de servicio para el diseño, producción, montaje y desmontaje, gestión y ejecución de los contenidos de un stand en EXPOJOVE
2	EVENTO EXPONADAL ALACANT Previsto del 26 de diciembre de 2024 al 4 de enero de 2025 1 Encargo de servicio para el diseño, producción, montaje y desmontaje, gestión y ejecución de los contenidos de un stand en EXPONADAL
3	EVENTO CABALGATAS REYES DE VALÈNCIA, CASTELLÓ DE LA PLANA Y ALICANTE Previstas el 5 de enero de 2025 Encargo de servicio de diseño, producción, ejecución, en régimen de alquiler, de carrozas corporativas, y personajes y elementos de animación anexos para las cabalgatas de reyes 2025 de Alicante, València y Castelló de la Plana. Total: 3 encargos de servicio, uno por ciudad.
4	SERVICIOS DE PRODUCCIÓN DE EVENTOS Y COMERCIALIZACIÓN DE FIESTAS, PRESENTACIONES Y SIMILARES, GESTIÓN DE PROMOCIONES VINCULADOS AL UNIVERSO DE LA COLLA 4.1 Encargos de servicio solicitados directamente por la SAMC a la empresa adjudicataria: <ul style="list-style-type: none">• Previsión de 17 encargos a lo largo de la vigencia de todo el contrato• La empresa adjudicataria factura a la SAMC Consistirán en: <ul style="list-style-type: none">• Actividades organizadas por À PUNT como la presentación de contenidos infantiles y nuevas programaciones, en su caso.• Eventos y fiestas donde la SAMC recibe la petición de participación de diferentes organismos e instituciones organizadores y decide estar presente como, por ejemplo, LA FIRA DEL LLIBRE de València. 4.2 Encargos de servicio comercializados por la empresa adjudicataria: <ul style="list-style-type: none">• Previsión: mínimo de 12 servicios comercializados a lo largo de la vigencia de todo el contrato• La empresa adjudicataria facturará directamente a la entidad organizadora, en ningún caso facturará a la SAMC Consistirán en: <ul style="list-style-type: none">• Actividades, eventos y fiestas organizadas por instituciones que la empresa adjudicataria propone realizar a la SAMC. La SAMC siempre tendrá la decisión final sobre la participación o no entre las distintas propuestas recibidas. Por tanto, toda propuesta recibida, deberá contar con la aprobación expresa de la SAMC



	<p>La SAMC cede el uso de la marca de LA COLLA y recibe por ello un 10% de los ingresos de cada fiesta.</p> <p>Tras la formalización de la adjudicación, la SAMC formalizará en el contrato de este lote, un acuerdo de USO DE LICENCIA DE MARCA donde especificará entre otros:</p> <ul style="list-style-type: none">• Finalidad: para favorecer la explotación de la marca LA COLLA y poder llegar a todos los rincones de la Comunitat Valenciana.• Cesión de la marca: no exclusiva• Contraprestación para la SAMC: la SAMC recibirá un 10% de cada comercialización de un evento. El licenciatario se compromete a alcanzar un nivel mínimo de comercialización de 12 eventos.• Duración: la prevista en el pliego• Ámbito territorial: Comunitat Valenciana• Contenido: la licencia de uso de marca quedará limitada a la gestión y comercialización de los eventos incluidos en este lote.• Sin capacidad de cesión a terceros por parte de la empresa adjudicataria <p>4.3 Gestión de ventajas y descuentos por ser miembro de LA COLLA a lo largo de la vigencia de todo el contrato.</p> <p>Búsqueda, mantenimiento y gestión de nuevas empresas que ofrezcan colaboración para incrementar el número de ventajas y descuentos por ser miembro de LA COLLA.</p> <p>La SAMC siempre tendrá la decisión final sobre la aceptación o no entre las distintas propuestas recibidas. Por tanto, toda propuesta recibida, deberá contar con la aprobación expresa de la SAMC para poder llevarse a cabo. Una vez autorizada por la SAMC, la empresa adjudicataria gestionará directamente la ventaja con la empresa colaboradora por el acuerdo firmado de uso de marca con la SAMC.</p> <ul style="list-style-type: none">• La empresa adjudicataria se compromete a incrementar el número de empresas participantes que ofrecen descuentos y ventajas por ser miembro de LA COLLA en 1 empresa/ventaja nueva mensual.
5	<p>SERVICIO DE PRODUCCIÓN DE PROYECTOS DIDÁCTICOS INFANTILES VINCULADOS AL UNIVERSO DE LA COLLA PARA SU EJECUCIÓN EN COLEGIOS</p> <p>Encargos de servicio previstos a lo largo de la vigencia de todo el contrato</p> <p>Servicios de un proyecto educativo incluyendo una actuación, para proporcionar a los colegios una actividad complementaria y lúdica a alumnos de infantil y primaria de coles de Castelló de la pLana (9), València (9) y Alicante (9)</p> <p>Total encargos estimados: 27</p>

Las empresas que opten a la licitación de los diferentes lotes, disponen de información actualizada de LA COLLA y sus actividades en <https://lacolla.apuntmedia.es/>

La información de este apartado aparece de manera resumida y genérica. La descripción detallada y completa para cada lote quedará recogida en el Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT)

6. LUGAR DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO

El servicio se prestará en las oficinas del contratista, en los lugares en los que vayan a celebrarse los diferentes eventos de LA COLLA, buscando siempre una representación proporcional y adecuada de todo el territorio de la Comunitat Valenciana, y cuando sea requerido, en las dependencias de la SAMC de Burjassot

7. PLAZO DE EJECUCIÓN

Tras la firma del contrato, la SAMC podrá realizar encargos de servicio de cada lote según las unidades previstas durante todo el tiempo de vigencia del contrato.

La SAMC confeccionará un documento de encargo de servicio parcial/total según las características de cada lote, teniendo en cuenta las características y prescripciones establecidas en los pliegos.

Cada documento de encargo vendrá identificado, entre otros, por su número de lote y correlativamente se le asignará un número de encargo.

El plazo de ejecución de cada encargo será el que figure en el documento de encargo que será firmado tanto por el adjudicatario del lote como por el responsable del contrato de la SAMC

Para acreditar y validar los encargos recibidos de cada lote, el contratista confeccionará el correspondiente documento o carta de comunicación de trabajo realizado de acuerdo con el modelo facilitado por la SAMC.

8. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN Y ESTIMACIÓN DEL PRECIO

8.1 PRESUPUESTO DE LICITACIÓN:

El desglose del presupuesto base de licitación es el que se detalla a continuación:

A.- PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN

La determinación del importe de los servicios objeto de contrato se ha calculado sobre:

- **LOTES 1,2 y 3: Tanto alzado.** con los precios de mercado para este tipo de contratos, teniendo en cuenta el histórico de presupuestos recibidos por parte de la SAMC relativo a ejercicios anteriores. En el caso del **lote 3**, al existir 3 servicios claramente definidos e independientes entre sí, como son las cabalgatas en Castelló de la Plana, Alicante y València, los presupuestos de cada cabalgata tendrán la consideración de máximos. Es decir, las ofertas que superen alguno de los tres precios máximos de este lote, serán excluidas.
- **LOTES 4 Y 5: Precios unitarios.** Al tratarse de un servicio que se ejecuta de forma sucesiva pero incierta, la cuantía total de servicios no queda definida con exactitud al tiempo de celebrar el contrato por estar subordinados los servicios a las necesidades de la SAMC. Por ello, se aprueba un presupuesto máximo para cada uno de estos lotes que no se puede sobrepasar. Dentro de cada lote, por necesidades de la producción, se podrán distribuir el número de unidades estimadas de cada tipología siempre que no se sobre pase el importe máximo asignado en cada lote.

El importe del presupuesto base de licitación para el año de duración del contrato para los 5 lotes asciende a **219.500€, IVA excluido**, al que le corresponde un **importe de IVA de 46.095€**



El presupuesto base de licitación fijado tiene valor máximo:

- El precio a ofertar por el licitador para cada uno de los lotes, será máximo por cada unidad de servicio que contenga ese lote. Las proposiciones no podrán exceder del importe máximo fijado para cada unidad de servicio, de tal forma, que las que excedan no serán admitidas y determinará la exclusión de cualquier oferta por un importe superior.

LOTE	DESCRIPCION	PRECIO UNIDAD Máximo a ofertar
1	EXPOJOVE VALENCIA	50.000€
2	EXPONADAL ALICANTE	20.000€
3	CARROZA ALICANTE	10.000€
	CARROZA CASTELLÓN	8.000€
	CARROZA VALENCIA	12.000€
4	PRESENTACIONES Y SIMILARES	3.000€
	EVENTOS TIPO A	3.000€
	EVENTOS TIPO B	4.000€
	EVENTOS TIPO C	5.500€
	EVENTOS TIPO D	6.000€
	EVENTOS TIPO E	8.000€
5	PROYECTO DIDÁCTICO COLES	1.500€

La organización y gestión de todas las actividades propuestas de cada lote debe entenderse como integral y por ello todas las fases desde su concepción hasta su ejecución, así como todos los medios técnicos y humanos, licencias, seguros y cualquier otro gasto necesario para su realización deberán estar incluidos dentro del precio de la oferta del licitador

LOTE	UNIDADES-SERVICIOS ESTIMADOS	DESCRIPCION	PRECIO UNIDAD	IMPORTE BASE máximo (€)	% 21IVA	TOTAL (€)
1	1	EXPOJOVE VALENCIA	50.000€	50.000€	10.500€	60.500€
2	1	EXPONADAL ALICANTE	20.000€	20.000 €	4.200€	24.200 €
3	3	CARROZAS CABALGATAS REYES				
	1	CARROZA ALICANTE	10.000€	10.000€	2.100€	12.100€
	1	CARROZA CASTELLÓN	8.000€	8.000 €	1.680€	9.680 €
	1	CARROZA VALENCIA	12.000€	12.000 €	2.520€	14.520€



4	17	FIESTAS Y EVENTOS				
	2	PRESENTACIONES Y SIMILARES	3.000€	6.000€	1.260€	7.260€
	3	EVENTOS TIPO A	3.000€	9.000€	1.890€	10.890€
	4	EVENTOS TIPO B	4.000€	16.000€	3.360€	19.360€
	4	EVENTOS TIPO C	5.500€	22.000€	4.620€	26.620€
	3	EVENTOS TIPO D	6.000€	18.000€	3.780€	21.780€
	1	EVENTOS TIPO E	8.000€	8.000€	1.680€	9.680€
5	27	PROYECTO DIDÁCTICO COLES	1.500€	40.500€	8.505€	49.005€
TOTAL				219.500 €	46.095€	265.595€

DISTRIBUCIÓN POR ANUALIDADES: La distribución por anualidades del presupuesto base de licitación será la siguiente:

LOTE	DESCRIPCION	PRECIO UNIDAD	UNID 2024	UNID 2025	IMPORTE BASE máx 2024 (€)	21%IVA 2024	IMPORTE BASE máx 2025 (€)	21%IVA 2025
1	EXPOJOVE VALENCIA	50.000€	--	1	--	--	50.000€	10.500€
2	EXPONADAL ALICANTE	20.000€	--	1	--	--	20.000 €	4.200€
3	CARROZA ALICANTE	10.000€	--	1	--	--	10.000€	2.100€
3	CARROZA CASTELLÓN	8.000€	--	1	--	--	8.000 €	1.680€
3	CARROZA VALENCIA	12.000€	--	1	--	--	12.000 €	2.520€
4	PRESENTACIONES Y SIMILARES	3.000€	1	1	3.000€	630€	3.000€	630€
4	EVENTOS A	3.000€	1	2	3.000€	630€	6.000€	1.260€
4	EVENTOS B	4.000€	1	3	4.000€	840€	12.000€	2.520€
4	EVENTOS TIPO C	5.500€	1	3	5.500€	1.155€	16.500€	3.465€
4	EVENTOS D	6.000€	1	2	6.000€	1.260€	12.000€	2.520€
4	EVENTOS TIPO E	8.000€	--	1	--	--	8.000€	1.680€
5	PROYECTO DIDÁCTICO COLES	1.500€	9	18	13.500€	2.835€	27.000€	5.670€
					35.000€	7.350€	184.500€	38.745€

Anualidad	Importe Máximo IVA EXCLUÍDO (€)	IVA 21% (€)	Total CON IVA(€)	Capítulo
2024	35.000€	7.350€	42.350€	2
2025	184.500 €	38.745€	223.245€	2
TOTAL	219.500€	46.095 €	265.595,€	2

DISTRIBUCIÓN DE COSTES:

Se advierte que los importes que se indican a continuación son estimativos y de carácter orientativo, dependiendo el resultado del coste real de la ejecución del presente contrato de una variabilidad de circunstancias ajenas a la SAMC (el sistema de organización, funcionamiento y medios de que disponga la empresa, los cambios laborales o económicos que pueda acometer la empresa durante la ejecución...)
Conforme a lo expuesto estos valores carecen de valor contractual, no constituyen obligación entre partes, más allá de su carácter informativo para el licitador, no siendo susceptibles de reclamación alguna.

Costes directos generales: (Aprovisionamientos, personal, suministros, material fungible, utilización de inmovilizado y otros gastos) se estiman en un 83% del PBL con IVA. **Total 220.443,56€**

Del total de costes directos, se estima a su vez que el 70% corresponden a gastos de personal **Total de 154.310,49€**

Costes indirectos: Gastos generales de estructura se estiman en un 10% del PBL con IVA: **Total de 26.559,50€ €**

Beneficio industrial: Se estiman, aproximadamente en 7% de PBL con IVA: **Total de 18.591,65 €**

B.- LAS EVENTUALES PRÓRROGAS.

No se contemplan.

C.- MODIFICACIONES DEL CONTRATO.

En atención a la particular naturaleza y complejidad del contrato propuesto y de acuerdo con los previstos en los artículos 203 y 204 de la LCSP, se estima necesario prever de manera clara, precisa e inequívoca una modificación máxima del 20% de la presente contratación. Esta modificación afectará de manera proporcional a cada uno de los lotes respecto del precio inicial.

Dado que, en esta contratación, no se conoce a priori con exactitud el número de servicios que van a ser demandado durante el plazo de ejecución, serán causa de modificación los servicios que superen los inicialmente previstos.

Esta circunstancia vendría motivada por la constatación durante la vigencia del contrato, de la existencia de necesidades reales superiores a las inicialmente estimadas y motivadas por los cambios en las organizaciones de los diferentes actos, la ampliación del horario y/o días de desarrollo de los eventos o la celebración en su caso, de eventos inicialmente no previstos o no realizados en ejercicios anteriores. O por necesidades de un mayor número de contenidos a ofrecer ante la creciente demanda y repercusión de los eventos organizados.

El método de verificación se realizará mediante informe del responsable del contrato con una justificación de la necesidad de la modificación.

La modificación consistirá en el incremento del número de unidades de prestación en la cuantía necesaria para cubrir las necesidades reales y podrá afectar como máximo al 20% del presupuesto inicial del contrato.

La modificación no podrá suponer el establecimiento de nuevos precios unitarios no previstos en el contrato.



8.2 VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

De conformidad con lo anterior, el valor estimado del contrato proyectado es de **263.400€ IVA excluido**.

El valor estimado del contrato se tiene en cuenta para establecer el procedimiento de adjudicación aplicable y la publicidad a la que se va a someter y comprende el valor del contrato inicial y la posible modificación del 20% indicada.

De conformidad con lo anterior, al no preverse prórrogas, pero sí posibles modificaciones a considerar, el valor estimado del contrato comprenderá el presupuesto base de licitación más la posible modificación, IVA no incluido, siendo dicho valor de 263.400€

Valor Estimado	TOTAL EUROS
Presupuesto base aprobado 12 meses (IVA no incluido).	219.500€
Posible modificación 20% (IVA no incluido).	43.900€
Total Valor Estimado	263.400€

Los importes por lotes se desglosan según la siguiente tabla:

LOTE	PBL	POSIBLE MODIFICACIÓN 20%	VALOR ESTIMADO
LOTE 1	50.000€	10.000€	60.000€
LOTE 2	20.000€	4.000€	24.000€
LOTE 3	30.000€	6.000€	36.000€
LOTE 4	79.000€	15.800€	94.800€
LOTE 5	40.500€	8.100€	48.600€
TOTAL	219.500€	43.900€	263.400€

9. CLASIFICACIÓN EXIGIDA A LOS PARTICIPANTES:

No procede

10. JUSTIFICACIÓN DE LA ELECCIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN

Según el artículo 17 de la LCSP, el presente contrato es un contrato de servicios.

Y de acuerdo con el artículo 22.c se trata de un contrato **NO SUJETO a regulación armonizada** al ser el valor estimado del contrato, **263.400 euros**, inferior al umbral de los contratos de Servicios sujetos a regulación armonizada (contratos cuyo valor estimado sea igual o superior a 750.000€, cuando se trate de contratos que tengan por objeto los Servicios sociales y otros Servicios específicos enumerados en el anexo IV).

Por tanto, el procedimiento de contratación en atención al valor estimado del contrato y considerándose que debe buscarse la mayor concurrencia de empresarios en el contratación, puede tramitarse mediante **Procedimiento abierto**, de acuerdo con el artículo 156 y siguientes de la LCSP.

11. JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL Y ECONÓMICA Y FINANCIERA

A) SOLVENCIA ECONÓMICA Y FINANCIERA

Criterios para acreditar la SOLVENCIA ECONÓMICA Y FINANCIERA según el artículo 87 de la LCSP:

El licitador o candidato deberá cumplir, como mínimo, uno de los siguientes criterios:

1. **Volumen anual de negocios** del licitador o candidato, que referido al año de mayor volumen de negocio de los tres últimos concluidos deberá ser al menos una vez y media el valor estimado del contrato cuando su duración no sea superior a un año, y al menos una vez y media el valor anual medio del contrato si su duración es superior a un año.

LOTES	Importe valor estimado (€)	Solvencia Económica
		Una vez y media valor estimado (€)
LOTE 1 EXPOJOVE VALENCIA	60.000 €	90.000 €
LOTE 2 EXPONDAL ALICANTE	24.000 €	36.000 €
LOTE 3 CABALGATAS REYES VALENCIA, CASTELLÓN Y ALICANTE	36.000 €	54.000 €
LOTE 4 EVENTOS Y PROMOCIONES	94.800 €	142.200 €
LOTE 5 PROYECTOS DIDÁCTICOS COLEGIOS	48.600 €	72.900 €

2. **Seguro de responsabilidad civil** por riesgos profesionales con una cobertura por importe igual o superior al valor estimado por cada lote del contrato adjudicado.
 - Lote 1 cobertura igual o superior a 60.000€
 - Lote 2 cobertura igual o superior a 24.000€
 - Lote 3 cobertura igual o superior a 36.000€
 - Lote 4 cobertura igual o superior a 94.800€
 - Lote 5 cobertura igual o superior a 48.600€
3. **La ratio entre activos y pasivos**, al cierre del último ejercicio económico para el que esté vencida la obligación de aprobación de cuentas anuales por proporción igual o superior a 1,25. La ratio entre activo y pasivo se calculará dividiendo el total del activo entre el pasivo en sentido estricto, es decir, descontando del Pasivo total el importe del Patrimonio neto. Según la fórmula siguiente: Ratio de solvencia = (Activo no corriente + Activo corriente) / (Pasivo no corriente + Pasivo corriente).

Acreditación criterio 1 y 3: por medio de sus cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil, si el empresario estuviera inscrito en dicho registro, y en caso contrario, por las depositadas en el registro oficial en que deba estar inscrito. Los empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil acreditarán su volumen anual de negocios mediante sus libros de inventarios y cuentas anuales legalizadas por el Registro Mercantil. Se reconoce la posibilidad de presentación, en caso de no existir obligación de depósito de cuentas en un registro público y acreditar la misma, de cualquier modelo oficial declarado ante la Agencia Tributaria donde quede reflejado el volumen anual de negocios, como documento acreditativo del mismo.

En el caso de **empresas de nueva creación** en las que no esté vencida la obligación de aprobación de cuentas anuales, los empresarios podrán acreditarla por la declaración firmada por los administradores del balance formulado y elaborado de acuerdo con la normativa contable de aplicación.

Acreditación para criterio 2: Certificado expedido por el asegurador, en el que consten los importes, riesgos asegurados y la fecha de vencimiento, junto con una declaración responsable del compromiso de suscripción, prórroga o renovación, en los casos que proceda, que garantice el mantenimiento de su cobertura durante toda la ejecución del contrato.

B) SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL.

Criterio de selección: experiencia en la realización de trabajos del mismo tipo o naturaleza al que corresponde el objeto del contrato.

Se pide haber realizado en los últimos cinco años un mínimo de DOS servicios similares al objeto de esta contratación, indicando al menos: **entidad contratante (pública o privada), objeto, importe y fechas.**

Acreditación: Se deberá acreditar en el requerimiento de documentación que se realizará previamente a la adjudicación, mediante certificados de buena ejecución o declaraciones responsables que incluyan, como mínimo: **entidad contratante (pública o privada), objeto, importe y fechas.**

Criterio únicamente aplicable para empresas de nueva creación:

Cuando el contratista sea una empresa de nueva creación, entendiéndose por tal aquella que tenga una antigüedad inferior a cinco años, su solvencia técnica se acreditará mediante la adscripción de medios, sin que en ningún caso sea aplicable lo establecido en el criterio único relativo a la ejecución de un número determinado de servicios.

Justificación:

Se acreditará mediante la adscripción de medios.

12. ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS PERSONALES

La empresa adjudicataria deberá de adscribir a la ejecución del contrato los medios personales y materiales suficientes y adecuados para la correcta ejecución del mismo.

El adjudicatario tendrá que garantizar en todo momento la estabilidad y continuidad del servicio, La SAMC se reserva el derecho de proponer al adjudicatario, de manera justificada, la sustitución del personal asignada al servicio.

Para cada uno de los lotes la empresa contratista se compromete a adscribir a una persona que ejercerá como coordinador técnico del servicio que se encargará de:

- La interlocución con la SAMC y con las diferentes instituciones organizadoras de los eventos
- Supervisar el desarrollo los trabajos
- Resolver todas las incidencias que puedan surgir
- Estar localizado telefónicamente en los horarios de desarrollo de los eventos y vía teléfono/mail el resto del tiempo de duración del contrato.

Este profesional, tendrá acreditada una experiencia de al menos un año en servicios similares al objeto de contrato.

Si cada lote es adjudicado a una empresa diferente, existirán 5 coordinadores de servicio, uno para cada lote. Si una misma empresa resultara adjudicataria de más de un lote, únicamente se requerirá un coordinador de servicio que ejercerá las tareas anteriormente mencionadas para todos los lotes que haya obtenido dicha empresa.

Acreditación: La experiencia del coordinador del servicio se acreditará con la aportación del **Currículum Vitae, de informe de vida laboral y de certificados de ejecución o declaraciones responsables en la fase de requerimiento de documentación al que hace referencia el artículo 150.2 de la LCSP.**

13. JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS EMPLEADOS PARA LA ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO Y SU PONDERACIÓN.

El artículo 145 de la LCSP establece que la adjudicación de los contratos se realizará preferentemente utilizando una pluralidad de criterios de adjudicación con base en la mejor relación calidad-precio.

Así mismo, según el apartado 4 del mismo artículo 145 de la LCSP, tratándose de un contrato de servicios del Anexo IV, y teniendo por objeto prestaciones de carácter intelectual, los criterios relacionados con la calidad deberán representar, al menos, el 51 por ciento de la puntuación asignable en la valoración de las ofertas.

Atendiendo a dicho artículo para la valoración de las proposiciones con el fin de conseguir la mejor oferta calidad-precio y atendiendo a la vinculación con el objeto del contrato se proponen 4 criterios de adjudicación:

- La información referente al criterio 1 y 2 se incluirá únicamente en el sobre 2.
- La información referente al criterio 3 y 4 se incluirá únicamente dentro del sobre 3

Teniendo en cuenta todo lo anterior, para cada uno de los 5 lotes, la SAMC seleccionará la oferta que obtenga una mayor puntuación de acuerdo con los criterios de valoración que se detallan a continuación para cada uno de ellos.

La valoración para la adjudicación de cada lote será independiente del resto. Atendiendo a lo anterior, cada licitador presentará una oferta independiente para cada uno de los lotes a los que se presente.

El Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT) detallará todas las particularidades de cada uno de los criterios.



CRITERIOS EVALUABLES SEGÚN JUICIO DE VALOR 31% PARA CADA UNO DE LOS 5 LOTES				
Nº	DESCRIPCIÓN	PONDERACIÓN	VALORACIÓN	SOBRE
1-Memoria descripción del servicio	Se valorará con un máximo de 15 puntos la metodología de descripción del servicio de todo el proceso necesario para la correcta prestación del servicio en un único documento.	15%	15 puntos	2
2- Propuesta creativa	Se valorará con un máximo de 16 puntos la propuesta creativa, originalidad, de diseño y contenido del servicio de todo el proceso necesario para la correcta prestación del servicio en un único documento.	16%	16 puntos	2
CRITERIOS EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA O CUANTIFICABLES POR APLICACIÓN DE FÓRMULAS 69%				
CRITERIOS CUALITATIVOS 20%:				
3 Criterio social en materia medioambiental	Criterio social en utilización de vehículos con etiqueta mediambiental hasta un máximo de 20 puntos	20%	20 puntos	2
CRITERIOS ECONÓMICOS 49%:				
4 Precio	Se valorará con un máximo de 49 puntos el precio de la licitación del servicio según las condiciones descritas en el PPT. La puntuación se obtendrá aplicando la siguiente fórmula: $P_n = P_{max} \times (1 - [(\%Obaj - \%On) / 100])$	49%	49 puntos	3

Todos los criterios de adjudicación tanto económicos como técnicos (1 a 4) serán, para el licitador, de obligado cumplimiento en caso de resultar adjudicatario.

Vista la importancia que tiene contratar un servicio de calidad para cubrir satisfactoriamente las necesidades establecidas, se establece un umbral del 50% de la puntuación en el conjunto de los criterios cualitativos que cada licitador deberá alcanzar para que pueda continuar en el proceso selectivo y pasar a la valoración del criterio económico.

En consecuencia, visto que el conjunto de los criterios cualitativos puede tener una puntuación máxima de 51 puntos repartidos entre los criterios 1 a 3, que el umbral que deben alcanzar los licitadores es del 50% del conjunto de estos 3 criterios, se establece que, para redondear, el umbral mínimo que se necesita para continuar en el proceso selectivo sea de **26 puntos** en el conjunto de puntuaciones de criterios cualitativos.

Por tanto, se procederá a la exclusión del procedimiento de **aquellos licitadores que no alcancen este umbral de 26 puntos en la valoración de los criterios cualitativos, al no poder continuar en el proceso selectivo.**



14. JUSTIFICACIÓN DE LA ELECCIÓN DE FÓRMULAS

La puntuación se obtendrá aplicando la siguiente fórmula al precio de licitación ofertado para los LOTES 1 a 5:

$$P_n = P_{\text{máx}} \times (1 - [(\%O_{\text{baj}} - \%O_n) / 100])$$

Siendo:	P_n :	Puntuación de la oferta del licitador n
	$P_{\text{máx}}$	Puntuación máxima en este apartado (49 puntos)
	$\%O_{\text{baj}}$:	Porcentaje baja máxima
	$\%O_n$:	Porcentaje baja licitador n

Donde:

• **Precio de licitación:**

Lote 1	EXPOJOVE VALÈNCIA:	50.000 €
Lote 2	EXPONADAL ALICANTE:	20.000 €
Lote 3	CARROZAS CABALGATAS REYES	30.000 €
Lote 4	PRESENTACIONES Y SIMILARES (4 PUNTOS)	3.000 €
	EVENTOS TIPO A (9 PUNTOS)	3.000 €
	EVENTOS TIPO B (9 PUNTOS)	4.000 €
	EVENTOS TIPO C (9 PUNTOS)	5.500 €
	EVENTOS TIPO D (9 PUNTOS)	6.000 €
	EVENTOS TIPO E (9 PUNTOS)	8.000 €
Lote 5	PROYECTO DIDÁCTICO COLEGIOS	1.500 €

- $\%O_{\text{baj}}$: Es el porcentaje de baja de la oferta más baja respecto al precio de licitación y se calcula como:
 $\%O_{\text{baj}} = (\text{Precio licitación} - \text{precio oferta más baja}) * 100 / \text{Precio licitación}$.
- $\%O_n$: Es el porcentaje de baja de la oferta del licitador n respecto al precio de licitación, y se calcula como:
 $\%O_n = (\text{Precio licitación} - \text{precio oferta licitador } N) * 100 / \text{Precio licitación}$.

A la oferta más baja se le asignará el valor máximo de puntos: 49 puntos.

Si el valor de los puntos obtenidos es negativo se le asignará 0 (cero) puntos.

Las ofertas que no presenten baja respecto del precio máximo de licitación recibirán cero puntos

Justificación: Esta fórmula es una fórmula proporcional pura que parte del presupuesto de licitación como punto de referencia y que permite asignar la máxima puntuación a la oferta más económica de las admitidas en la licitación. La puntuación atribuida a las distintas ofertas es proporcional a la reducción del presupuesto base de cada una.

15. CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO.

El artículo 202 de la LCSP impone la obligación de establecer en el pliego de cláusulas administrativas particulares al menos una de las condiciones especiales de ejecución de tipo medioambiental, social o relativas al empleo de entre las que se enumeran en su apartado segundo.

En esta misma línea, el Decreto 118/2022, de 5 de agosto, del Consell, por el que se regula la inclusión de cláusulas de responsabilidad social en la contratación pública y en las convocatorias de ayudas y subvenciones, por el que se desarrolla la Ley 18/2018, de 13 de julio, para el fomento de la responsabilidad social; dispone en su artículo 4 la obligación de incluir, como mínimo, un criterio de adjudicación y una condición especial de ejecución de las previstas en los anexos I y II en aquellos contratos celebrados por la Administración de la Generalitat y su sector público instrumental.

Para este contrato, se considera que la condición especial de ejecución más apropiada, por ser adecuada a la naturaleza de la prestación contratada, es la siguiente:

NÚMERO	CONDICIÓN ESPECIAL DE EJECUCIÓN	ESENCIAL
1	<p><u>Promoción lingüística.</u></p> <p>La empresa adjudicataria de cada uno de los lotes, en su ámbito de actuación, y por lo que hace a la ejecución del contrato, adoptará las medidas necesarias para garantizar la oficialidad de las lenguas en la publicidad, imagen, cartelería, materiales, etc. en cualquier soporte, teniendo que utilizar las dos lenguas oficiales de la Comunitat Valenciana.</p> <p>La empresa adjudicataria en sus relaciones con la Administración y con los ciudadanos, escritas y orales, debe garantizar el uso de las dos lenguas oficiales de la Comunitat Valenciana.</p>	SI

16. RESPONSABLE DEL CONTRATO, UNIDAD DE SEGUIMIENTO Y RESPONSABLE DEL CUMPLIMIENTO DE CLÁUSULAS SOCIALES

Responsable del contrato: El titular del Departamento de Nuevos Formatos de la SAMC

Unidad de seguimiento: Departamento de Nuevos Formatos de la SAMC

Atribuciones del responsable del contrato: Le corresponderá supervisar su ejecución y adoptar las decisiones y dictar las instrucciones necesarias con el fin de asegurar la correcta realización de la prestación pactada, dentro del ámbito de facultades que se le atribuyan, así como cualesquiera otras establecidas en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares y en la Normativa de contratación del sector público.

Responsable del cumplimiento de las cláusulas sociales: Departamento de Nuevos Formatos de la SAMC

17. EXISTENCIA DE PRESUPUESTO SUFICIENTE

Se tramita a expensas del informe del Departamento Económico y de Contratación que indique la disponibilidad de presupuesto adecuado y suficiente para la contratación.

Presupuesto de la entidad	Societat Anònima de Mitjans de Comunicació (SAMC)
Expediente	CNMY24-SAMC-10
A cargo del presupuesto	Capítulo 2- Gastos corrientes en bienes y servicios
Anualidades	2024 --2025
Centro presupuestario	266- NOUS FORMATS
Tipo de contrato	Servicios
Concepto presupuestario	627Q02 – SERVEIS EXTERNS GESTIÓ CLUB LA COLLA
Solicitud de gasto (código)	24000209
Importe total Solicitud de gasto:	219.500 € (IVA no incluido) 265.595 € (incluido IVA)

Firmado: Elena Vilanova Pérez
Directora de Contenidos y Programación