

# **CONSULTORÍA PARA EL SERVICIO DE RESTAURACIÓN DE IFEMA**

**(RECINTO FERIA, IFEMA PALACIO  
MUNICIPAL –IPM–, PREVISIÓN AMPLIACIÓN  
III DEL FERIA Y ACCIONES EXTERIORES)**

**- PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS -**

# IFEMA

IFEMA es el primer operador de España y uno de los más importantes de Europa dentro del circuito internacional de la industria ferial y congresual.

Fundada en 1980, IFEMA es un consorcio constituido por la Comunidad de Madrid, el Ayuntamiento de Madrid, la Cámara de Comercio e Industria y la Fundación Montemadrid. Nuestra actividad supone un impacto económico para el territorio de 4.374 millones de euros y genera más de 26.000 empleos.

En IFEMA tenemos un objetivo muy claro, ser un lugar en el que conectar. Conectar intereses, retos, inquietudes, conocimiento, aficiones y pasiones. Para ello, llevamos 40 años diseñamos entornos en los que las personas, las empresas y la sociedad se encuentren y compartan intereses y retos. En 2018 se organizaron más de 700 ferias, congresos y eventos de ocio.

Nos centramos en ser una fuente de inspiración y oportunidades para aquellos que tienen intereses comunes. Un motor para el crecimiento económico, profesional, personal y social. Un entorno en el que descubrir, compartir y crecer.

## **Enfocados en la misión**

Creamos y promovemos globalmente entornos en los que conectar personas, empresas y sociedad, impulsando la competitividad desde la excelencia y el valor añadido.

En Ifema tenemos un objetivo muy claro: aportar valor para hacer crecer a las personas, las empresas y la sociedad, siendo un motor de valor económico y social para quienes nos rodean. Una ventana desde la que mirar el futuro de cerca, abierta al conocimiento, a la innovación, a lo que importa hoy y mañana.

## **Con una visión muy clara**

Queremos hacer de Madrid, y por extensión de España, la referencia en el escenario económico mundial, favoreciendo la generación de riqueza a través de nuestro liderazgo como fuente de inspiración, conocimiento y creación de oportunidades empresariales.

Perseguimos mantener la posición de liderazgo nacional e internacional en organización de ferias, convenciones y todo tipo de eventos de ocio, mediante la excelencia operativa y la calidad de sus servicios.

# MARCO DE CONTRATACIÓN

Según lo dispuesto en el artículo 3.3 d), de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP), por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, IFEMA constituye una entidad del sector público que no tiene la consideración de Administración Pública ni de poder adjudicador.

De conformidad con el artículo 26 de la citada Ley, los contratos que suscriba IFEMA tienen la consideración de contratos privados, por lo que se rigen por lo establecido en los artículos 321 y 322 de la misma.

De conformidad con el artículo 321, IFEMA debe disponer de unas instrucciones en las que se regulen los procedimientos de contratación de forma que quede garantizada la efectividad de los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación, así como que los contratos se adjudiquen a quienes presenten la mejor oferta, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 145.

IFEMA cuenta en la actualidad con unas Instrucciones Internas de Contratación (IIC), aprobadas por el Comité Ejecutivo de IFEMA, en su sesión de 25 de junio de 2018, y modificadas en su sesión de 25 de marzo de 2019, que se encuentran en el perfil del contratante [www.ifema.es](http://www.ifema.es), a disposición pública.

# CARTA DE PROYECTO

El presente documento se lleva a cabo como soporte para el desarrollo de los pliegos de contratación de la **Consultoría para el Servicio de Restauración** en las instalaciones de IFEMA: Recinto Ferial Juan Carlos I, Ifema Palacio de Congresos, Ampliación III y acciones de naturaleza externa con responsabilidad en la organización.

Si bien, en la actualidad coexisten distintas modalidades de contratación y gestión, relativas a la cocina tradicional y food court, y al catering, como más adelante se detallará, también previendo con carácter singular las acciones de restauración efímera como puedan ser food-trucks u otros conceptos y vending.

El servicio de Restauración y Catering representa para IFEMA una de las acciones de gestión más relevantes y estratégicas, como complemento y soporte fundamental de la organización de ferias y congresos.

La actividad de IFEMA no es homogénea, se establecen tres estados esenciales: montaje, celebración y desmontaje; que a su vez manifiestan etapas de mayor y menor actividad (primer y tercer trimestre son las etapas de mayor celebración de actos); que llevó a cabo a lo largo del año 2018, 57 ferias propias, 42 ferias ajenas, 8 congresos/expo. y 601 Congresos, convenciones y otros eventos profesionales y de ocio, en los que los años pares y los impares también destacan diferencias en su intensidad.

Los perfiles de los clientes son también muy dispares: expositores, visitantes, congresistas, empresas colaboradoras y empleados de IFEMA; que, dentro de esta segmentación, también manifiestan diferencias por su procedencia, la temática de la feria, del congreso o de la actividad: conciertos, circo, exposiciones 5.1

En la actualidad el servicio de restauración tiene tres ejes fundamentales:

- **Restauración tradicional:** restaurantes, cafeterías y autoservicios, operado por la compañía EUREST, con un contrato vigente hasta el 30 de junio de 2020, **que es el objeto del proyecto de consultoría de Restauración.**
- Unidad de Food-Court: operada por la compañía AREAS, con un contrato vigente hasta el 30 de junio de 2023, con opciones de prórroga.
- Servicio de catering. A través de empresas homologadas a disposición de todos los clientes de IFEMA, sin fecha prefijada de vencimiento, cuyos operadores son de naturaleza diversa, si bien todos cumplen los requisitos de homologación fijados por IFEMA.

También se opera con acciones de restauración efímera o pop-ups a través de food-trucks/Streetfood, vending y carritos o puntos de venta móviles; además de acciones organizadas por IFEMA, que se celebran excepcionalmente en otras ubicaciones ajenas a las instalaciones de Recinto ferial.

El desarrollo de la consultoría responderá a la propuesta de un nuevo modelo que afecta en exclusiva al contrato vigente de la Restauración tradicional, si bien, es preciso disponer un profundo conocimiento del alcance, formato y modelo de gestión del Food-court y catering, para generar sinergias y evitar interferencias y/o canibalización de oferta y demanda.

## OBJETIVOS DEL PROYECTO

1. Lograr que la restauración de IFEMA forme parte de una experiencia de cliente completa y atractiva para todas las áreas de interés: organizadores, expositores, visitantes, empresas colaboradoras y empleados, que participan en cualquier actividad que se celebre en IFEMA: ferias, congresos y eventos de ocio.
2. Mejorar el conjunto de la oferta, variedad, percepción y calidad de la propuesta gastronómica de IFEMA; evaluando las necesidades de los distintos públicos: visitantes profesional y no profesional, expositores, congresistas, empleados de la Institución, montadores, organizadores externos, etc., teniendo en cuenta su procedencia nacional o internacional y sus singularidades alimentarias.
3. Convertir la Gastronomía de IFEMA en un valor diferencial que contribuya a la captación de negocio, aportando valor y sinergias para la internacionalización, a través de la consecución de eventos internacionales
4. Conseguir que la Restauración de IFEMA, por si misma, se convierta en una línea de negocio sólida, creciente y sostenible a largo plazo, con reflejo incremental en la cifra de negocios de IFEMA.
5. Alinear la Restauración a la estrategia corporativa de la Institución con un enfoque integral abarcando la totalidad de los stakeholders.
6. Actuar como embajador de la marca Madrid, generando sinergias entre el negocio ferial y el concepto gastronómico para contribuir al liderazgo en turismo de negocio de la ciudad de Madrid y de su Comunidad Autónoma.

# PRESCRIPCIONES TÉCNICAS

## 1. OBJETO DEL SERVICIO

El objeto del presente pliego responde a la prestación del servicio de Consultoría de Restauración, para la propuesta del modelo a licitar, así como el asesoramiento y seguimiento del proceso de licitación y contratación y posterior implantación del servicio.

Estas actividades se desarrollarán de acuerdo con los objetivos fijados en el apartado OBJETIVOS DEL PROYECTO, que corresponden a las unidades de restauración: restaurantes, autoservicios y cafeterías de IFEMA que figuran en el **Anexo I**, y que se distribuyen por los distintos pabellones, así como la unidad de cocina central y resto de espacios auxiliares que, igualmente, figuran en el anexo citado.

## 2. FASES DEL PROYECTO

### FASE 1:

Comprende el conjunto de la consultoría para el desarrollo del proyecto, que contemplará todos los aspectos y cuestiones para el concurso de operadores, que alcanzará a todas las disciplinas necesarias de análisis, y evaluación de consultoría: técnica, gastronómica, organizativa, laboral, jurídica (sector público), de infraestructuras, marketing, comercial, económico-financiera, y resto de disciplinas para conseguir los objetivos fijados por IFEMA, así como las sinergias y circunstancias derivadas del resto de ejes de restauración.

### FASE 2:

Asistencia, seguimiento y performance de la implantación de los operadores, de las unidades de restauración, marcas, modelos de negocio, conforme a los contratos de las empresa/s adjudicataria/s, en un plazo no superior a un año.

### FASE 3:

Colaboración en la definición de las unidades y su futura construcción en la Ampliación III del recinto ferial, además de la identificación de soluciones para la gestión por IFEMA de los servicios de bebidas y comidas en los conciertos que se celebren en el recinto ferial.

Esta última fase se podrá ejecutar de forma simultánea a las fases 1 y 2.

### **3. ALCANCE DEL PROYECTO.-**

El servicio de consultoría comprenderá los siguientes ámbitos de actuación, que la empresa que resulte adjudicataria deberá desarrollar pormenorizadamente, argumentando y fundamentando la propuesta del modelo. Alcanzará al menos los siguientes ámbitos:

#### **3.1 DESARROLLO DE PROYECTO Y PLAN DE NEGOCIO.-**

- Plan estratégico para el modelo de negocio propuesto:
  - Análisis DAFO del entorno sectorial y de competencia. ¿qué hacen otros recintos? Magnitudes.
  - Desarrollo del modelo: propuestas, alternativas, riesgos y definición de objetivos
  - Escenarios de proyección y viabilidad económica.
  - Plan de inversiones.
  - Plan de acción: cómo alcanzar los objetivos.
  - Seguimiento. Control. Medidas correctoras.
  - Establecimiento KPI'S servicio.
  - Cuenta de explotación: canon.
- Facturación por IFEMA y control de la producción.
- Gestión de personal objeto de subrogación.

#### **3.2 DEFINICIÓN DE OFERTA GASTRONÓMICA/CONCEPTO/MARCAS.-**

- Realización de consultas preliminares de mercado con posibles operadores.
- Definición de la oferta general y conceptos gastronómicos teniendo en cuenta la variedad y procedencia de los clientes, su tipología y posibles intolerancias.
- Diseño de los espacios y establecimientos.
- Desarrollo de lotes, si procede.
- Aperturas de locales, concepto de locales en general, capacidad de rotación, volumen de facturación, previsión de rentabilidad para el proveedor y para IFEMA.

- Análisis de compatibilidad de los posibles acuerdos habituales de mercado con marcas y exclusividades en el contexto del negocio de ifema.
- Tarifas: precio turista centro ciudad y percepción de la calidad de producto y servicio
- Identificación de ventajas competitivas para la retención de clientes en el recinto, frente a las ofertas gastronómicas del área de influencia del servicio.
- Mostrar la Restauración de IFEMA como embajadora de la hostelería de Madrid y española, generando asimismo sinergias entre el negocio ferial y el concepto gastronómico para contribuir al liderazgo en turismo de negocio de la ciudad de Madrid y de su comunidad autónoma.

### **3.3 SOSTENIBILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA.-**

- Alineación con la estrategia corporativa y misión /visión IFEMA
- Propuestas que puedan mostrar el compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas desde los servicios de restauración del recinto.

### **3.4 CALENDARIO DEL PROYECTO. HITOS FUNDAMENTALES.-**

El adjudicatario dispondrá de 10 semanas de trabajo para analizar, desarrollar, proponer, justificar y acordar con IFEMA su proyecto de Restauración, que finalizarán el **21 de febrero de 2020** con la entrega final, consensuada con IFEMA, del proyecto, teniendo en cuenta que la planificación deberá prever hitos parciales con entregables, reuniones y acuerdos con las áreas interesadas de IFEMA, de forma que a la finalización del periodo citado se disponga del proyecto completo, que igualmente contemplará el marco de pliego de condiciones administrativas, técnicas y económicas para llevar a cabo la licitación del concurso de operadores.

Para ello contará con la orientación y colaboración de la Comisión de Restauración de IFEMA, en todas aquellas cuestiones que sean de interés, disponiendo de toda la información que sea precisa para poder llevar a cabo su labor.

#### 4. EQUIPO DE PROYECTO.-

El ofertante deberá proponer:

**Estructura organizativa del proyecto y dedicación:** se deberá adjuntar el organigrama y GANTT de gestión, incluyendo funciones y responsabilidades, así como la dedicación individual de cada miembro del proyecto, **expresada en jornadas y horas**, de acuerdo a los plazos de gestión que proponga el ofertante, para las fases descritas en el presente anexo.

**Equipo líder:** estará compuesto por, como mínimo, **tres integrantes con experiencia acreditada mediante declaración responsable y CV**, individualmente o de forma compartida, en las áreas de OPERACIONES, DESARROLLO DE NEGOCIO, VENTAS/MARKETING y ECONÓMICO-FINANCIERO en el sector de restauración, con participación directiva acreditada en la gestión o consultoría de acciones llevadas a cabo con MARCAS DE PRESTIGIO DEL SECTOR DE RESTAURACIÓN CON GRAN PENETRACIÓN EN EL MERCADO; RECINTOS FERIALES DE DIMENSIÓN MEDIA O SUPERIOR (ENTENDIENDO IFEMA COMO UN RECINTO DE ENTIDAD SUPERIOR); GRANDES OPERADORES DE HOSTELERÍA (POR DIMENSIÓN Y/O PRESTIGIO); MERCADOS GOURMET DE GRAN ACTIVIDAD COMERCIAL; GRANDES CENTROS COMERCIALES O PARQUES DE OCIO CON ÁREAS RELEVANTES DE RESTAURACIÓN; AEROPUERTOS Y ESTACIONES FERROVIARIAS DE GRAN ACTIVIDAD COMERCIAL, o en la elaboración o participación en concursos públicos y/o privados de grandes operadores de restauración, conjunto de franquicias de marcas de prestigio y gran penetración en el mercado nacional o internacional.

**Equipo complementario:** además del equipo líder, deberán acompañar CV y experiencia acreditable del resto de integrantes del equipo que participe y colabore en el resto de disciplinas que conforman el plan de negocio, la definición de oferta gastronómica/conceptos/ marcas y sostenibilidad y RSC y conceptos de restauración, jurídico/laboral e infraestructuras, etc.

Expresamente se destaca la necesidad de asesoría jurídica en materia laboral, por la relevancia que supone la subrogación del personal del actual operador en este proyecto.

#### 5. ESCENARIO DEL SERVICIO DE RESTAURACIÓN TRADICIONAL.-

En este apartado se recoge la información general de la concesión de restauración actual:

Las unidades de la Restauración Tradicional: restaurantes, autoservicios y cafeterías, disponen de distintos modelos, segmentos, temáticas y ubicaciones, que atienden el servicio de organizadores, expositores, congresistas, visitantes, empresas colaboradoras y empleados de IFEMA; son unidades que no están permanentemente activas, ya que ofrecen servicio en función de necesidades. Salvo dos unidades que sí tienen servicio habitual.

Dentro del mismo ámbito también opera la unidad de comedor para empleados de IFEMA, y otras unidades temporales como food-trucks, vending y carritos móviles, además de acciones organizadas por IFEMA, que se celebran excepcionalmente en otras ubicaciones ajenas a las instalaciones de Recinto ferial.

Están operadas por un único adjudicatario cuyo contrato vence el próximo 30 de junio de 2020.

La Restauración tradicional convive con una unidad de Food-Court, operada por otro adjudicatario (con un contrato vigente hasta el 30 de junio de 2023, con opciones de prórroga), y con el servicio de Catering, a través de empresas homologadas a disposición de todos los clientes de IFEMA ( sin fecha prefijada de vencimiento), cuyos operadores son de naturaleza diversa, si bien todos cumplen los requisitos de homologación fijados por IFEMA.

Todas las unidades están ubicadas dentro del ferial, es decir, no se puede acceder a ellas directamente desde el exterior. Salvo la unidad de restauración existente en el IPM (IFEMA Palacio Municipal), que comprende restaurante y cafetería.

Todas las instalaciones y equipamiento de cocina son propiedad de IFEMA. No así la vajilla, menaje, mantelería y lencería. Del inventario de las instalaciones y equipamiento se hará partícipe al adjudicatario de la consultoría.

Es responsabilidad del operador el mantenimiento de las instalaciones y equipamiento, y de su reparación por uso. No así de su reposición a largo plazo, si la vida útil está superada, cuya responsabilidad corresponde a IFEMA.

Los distintos operadores de restauración reportan a la dirección de Servicios Feriales de IFEMA, que es el área responsable de las Operaciones de la Institución ferial.

Junto con el operador de la Restauración tradicional, se coordina una comisión paritaria de trabajo con representantes de distintas áreas de gestión de IFEMA y del operador, que se reúne mensualmente para el seguimiento de los aspectos relacionados con la explotación, calidad del servicio, instalaciones, personal o cualquier otro segmento del servicio que sea preciso contemplar.

En algunas unidades de restauración tradicional el actual operador es titular de marcas asociadas al concepto de la unidad.

## **6. ACTOS CELEBRADOS EN EL RECINTO FERIAL DE IFEMA.-**

Los actos celebrados en el recinto ferial de distinta índole, durante los tres últimos ejercicios son los que figuran en el cuadro adjunto.

<b>TIPOLOGÍA DE EVENTO</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Ferias propias</b>	51	53	57
<b>Ferias externas</b>	28	28	42
<b>Congresos con exposición</b>	6	10	8
<b>Congresos, convenciones y otros eventos profesionales y de ocio</b>	423	497	601
	<b>508</b>	<b>588</b>	<b>708</b>

## **7. INFORMACIÓN DEL SERVICIO A FACILITAR A LOS LICITADORES.-**

A las empresas que se registren y asistan a la visita se les facilitará, previa rúbrica del correspondiente documento de confidencialidad, la información disponible sobre facturación, fechas de apertura, etc. Esta información se ampliará al adjudicatario de la consultoría.

Las unidades de restauración están activas en fechas y horarios definidos previamente, acordes a las necesidades del servicio.

Al adjudicatario se le facilitará el histórico y la planificación ferial actualizada.

## **8. PERSONAL OBJETO DE SUBROGACIÓN.-**

El servicio de Restauración tradicional se lleva a cabo a través de una plantilla de 120 trabajadores, que son objeto de subrogación.

A las empresas que se registren y asistan a la visita se les facilitará, previa rúbrica del correspondiente documento de confidencialidad, se ampliará la información sobre el personal subrogable.

Al adjudicatario se le facilitará el detalle completo del personal objeto de subrogación.

## **9. FACTURACIÓN Y CONTROL.-**

El actual operador dispone de un sistema de control de cobro a través de TPV y es de obligado cumplimiento facilitar a IFEMA la auditoría de la producción del canon del servicio de restauración.

## **10.CANON DE EXPLOTACIÓN.-**

En la actualidad, existe un canon variable de explotación que consiste en un porcentaje sobre el total de las ventas brutas. Adicionalmente existe un compromiso de inversión del adjudicatario del servicio, además de la inversión comprometida por IFEMA.

## **11.VISITA A INSTALACIONES.-**

Todas las unidades, la cocina central y las áreas auxiliares se visitarán y recorrerán con detalle en la fecha/s prevista/s en el cuadro de características y, con posterioridad, se mantendrá una reunión en común con todas las empresas interesadas, donde se responderá a aquellas cuestiones que se planteen por parte de los asistentes.

De las cuestiones que proceda aclaración o mayor información, se dará respuesta a través de la plataforma electrónica de contratación, pasando a formar parte del pliego aquellas cuestiones que se incorporen.

## **12.CONSULTAS DE LOS OFERTANTES.-**

Además de las visitas a instalaciones y reunión en común con los ofertantes, se dispondrá de un plazo posterior para plantear por escrito en la plataforma cualquier duda y/o aclaración que se estime. Las preguntas y respuestas pasarán a formar parte del pliego de condiciones.

## **13. PRESENTACIÓN PERSONAL DE LA OFERTA**

A criterio de IFEMA, las empresas ofertantes podrán ser requeridas por IFEMA para una presentación personal de su oferta, en fecha, lugar y duración a determinar.

El ofertante, en caso de ser requerido, deberá llevar a cabo una presentación de su oferta, pero exclusivamente de lo aportado previamente. No se podrá incorporar a la presentación material ni información que no figurara previamente en su oferta.

## **14. ASISTENCIA A LA CONTRATACIÓN**

El adjudicatario asistirá en todas y cada una de las distintas fases del proceso de gestión de compras y contratación:

El adjudicatario realizará la preparación del Pliego de Prescripciones Técnicas y del calendario de contratación de acuerdo al marco establecido por IFEMA, así como la elaboración del Cuadro de características técnicas y Pliego Administrativo para la Dirección de Compras de IFEMA, de acuerdo a sus instrucciones generales y la normativa de aplicación (Ley de Contratos del Sector Público e Instrucciones Internas de Contratación).

El pliego incorporará como principales hitos:

- Propuesta de cuadro de características técnicas.
- Documentación Técnica en la que se definan las condiciones técnicas del concurso, acompañada del detalle de información correspondiente: programa detallado del proyecto.
- Propuesta de criterios de valoración.
- Propuesta de Solvencia Técnico y Económica.
- Penalidades.

A la empresa adjudicataria se le facilitará un pliego tipo de servicios de IFEMA como referencia para la preparación de los pliegos.

Además, el adjudicatario cumplimentará, a través de propuesta los aspectos de los pliegos de condiciones con carácter general, e incorporarán, a título enunciativo y no limitativo, los siguientes apartados:

- Objeto del pliego, con indicación detallada del proyecto.
- Potenciales participantes, citando quién y en qué condiciones pueden participar en el concurso.
- Solvencia técnica o clasificación del contratista, si procede.
- Solvencia económica También documentación sustitutoria en caso de empresas de nueva creación.
- CPV
- Duración del contrato y posibilidades de prórrogas.
- Presupuesto máximo de licitación y justificación del mismo.
- Revisión de precios. Será de aplicación a la revisión de precios las previsiones contenidas en los artículos 103 a 105 LCSP.
- Modificaciones del contrato, si procede..
- Valor estimado de contrato.

- Determinación y forma de pago de los cánones fijados, teniendo en cuenta que la facturación le corresponderá a IFEMA, en los términos que se determine, acorde con el marco establecido por IFEMA.
- Garantía provisional y garantía definitiva. Teniendo en cuenta lo establecido en los artículos 106 y 107 de la LCSP.
- Garantías complementarias, si proceden. En función de lo establecido en el artículo 107 de la LCSP.
- Propositiones: Presentación de ofertas, y condiciones de presentación, desarrollando la documentación a solicitar en cada sobre que conforma las distintas fases de la licitación.
- Visita/s a instalaciones.
- Período de consultas.
- Período de validez de ofertas.
- Propuesta de criterios para valoración de ofertas, haciendo una detallada distinción entre criterios técnicos subjetivos y objetivos, así como de cumplimiento de requisitos mínimos.
- Propuesta de condiciones esenciales y especiales de ejecución de contrato, alineadas con la política de calidad y RSC de IFEMA.
- Límites de subcontratación, en su caso.
- Propuesta de penalidades asociadas al objeto del contrato.
- Extinción del contrato.
- Efectos de resolución.
- Programa de trabajos detallado con plazos parciales y totales.
- Plan de seguridad y salud.
- Normas generales de ejecución del contrato.
- Control de calidad.
- Recepciones.
- Plazo de garantía y condiciones.
- Responsabilidad por contravención de patentes.
- Integrantes y funciones de la Dirección del proyecto, servicio u obra.
- Situaciones de fuerza mayor.
- Normativa de aplicación.
- Modelos de formularios.
- Detalle de oferta económica

En fase previa, el adjudicatario también elaborará las RFI, RFQ, RFP de las principales empresas del sector para la participación en cada uno de los lotes de contratación, si procedieran lotes, aportando además, licitaciones adjudicadas, cifra de negocio e incluso facilitando informes comerciales del ofertante, en caso de que así IFEMA lo requiriese.

Preparación de la propuesta del calendario de cada uno de los lotes de contratación, y entrega a la Dirección de Compras de IFEMA con un mínimo de plazo (a determinar), de antelación a la fecha prevista de licitación.

La empresa adjudicataria deberá asistir, a la visita de las instalaciones previstas.

Elaboración de cualquier escrito de modificación que pudiera generarse durante el periodo de licitación.

Aclaración de todas las consultas de cualquier índole que pudieran surgir tras la finalización del plazo de consultas y elaboración del consecuente escrito, en caso de que las hubiese.

Una vez recibidas las ofertas, se podrá requerir al adjudicatario su asistencia a la apertura de sobres técnicos y a la apertura de los sobres económicos y de criterios objetivos, y se les facilitará copia de las ofertas técnicas y económicas tras las aperturas (en el escenario de confidencialidad que se fije), para su posterior evaluación.

Revisión de la documentación de la solvencia técnica y económica y clasificación del contratista (si procediera) de la empresa considerada mejor oferta y elaborarán un informe individualizado de la citada acreditación de la solvencia. En caso de subsanación de la documentación relativa a la solvencia técnica, se procederá a realizar un segundo informe.

Elaboración de documentos de no cumplimiento, con el fin de dar contestación a los posibles recursos presentados por las empresas que sean excluidas en alguna de las fases de la licitación por motivos técnicos. Por lo que en caso de presentación de recursos, se analizará cada uno de los escritos y se realizará un informe individualizado para responder.

Dentro del equipo asignado para la asistencia a la contratación, se deberá contar con personal cualificado, con conocimientos contrastados en materia de contratos del sector público y con capacidad para aclarar y mejorar el marco de contratación pública, a través de medios propios o ajenos.

Una vez realizada la apertura técnica de ofertas, se procederá, por parte del ADJUDICATARIO, a realizar un análisis exhaustivo de las ofertas, confeccionando un informe de las ofertas técnicas presentadas, si procede, debidamente justificado, dentro del marco de contratación de la gestión pública.

Una vez realizada la apertura económica y de criterios objetivos de las ofertas, se procederá, por parte del adjudicatario, a realizar un informe de la valoración de las propuestas económicas y de los criterios técnicos objetivos, y su desglose, si bien, compete exclusivamente a IFEMA la elección y adjudicación definitiva.

El ADJUDICATARIO deberá acudir a las aperturas públicas que se celebren durante el periodo de licitación.

#### **15.VINCULACIÓN DEL ADJUDICATARIO.-**

Al tratarse de un contrato de consultoría, supervisión y seguimiento, no podrán optar a la futura adjudicación de la explotación del servicio de restauración, ni el adjudicatario de este servicio objeto de contrato ni aquellas empresas que estén vinculadas al adjudicatario (se entenderá que existe vinculación entre empresas cuando se den los supuestos establecidos en el Artículo 42.1 del Código de Comercio), o con las que el adjudicatario esté vinculado laboralmente.

#### **16.RESPONSABLE DEL SERVICIO.-**

El adjudicatario designará a una persona con capacidad de decisión, que actuará ante IFEMA como responsable e interlocutor válido para cualquier cuestión relacionada con los servicios encomendados, que estará disponible para comunicación permanente con el jefe de proyecto de IFEMA.

#### **17.PERSONA DE CONTACTO.-**

Para cualquier aclaración pueden contactar con D<sup>a</sup>. Andrea Espeso, o con D. Ignacio Gómez de la Dirección de Compras y Logística, tlf. 91.722.53.25, [andrea.espeso@ifema.es](mailto:andrea.espeso@ifema.es); [igomez@ifema.es](mailto:igomez@ifema.es)