

**PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS
CONTRATACION SPEAKERS GLOBAL MOBILITY CALL**

EXP. 21/115 - 2000019184

- RESPUESTAS A CONSULTAS Y ACLARACIONES.-

CONSULTAS REALIZADAS

Les informamos de las consultas realizadas por las empresas interesadas y de las respuestas facilitadas por IFEMA, relacionadas con el expediente de referencia:

1. El pliego solicita en una de las áreas un "análisis de los entornos y áreas de negocio que comprenden el congreso identificando los puntos o contenidos de interés, así como para cada uno de los 5 foros temáticos y para el auditorio general. Se valorará el detalle de cada uno, las conclusiones que permitan enfocar el contenido a tratar ligados a la estrategia y objetivo del congreso". A este respecto, no tenemos clara la tarea que se espera. El congreso y los foros temáticos están planteados y explicados en la documentación obtenida, pero no entendemos qué se espera de nosotros aquí. Querríamos solicitar una aclaración lo más detallada posible de lo que se espera de este análisis y de en qué documentos y/o fuentes debe estar basado.

A modo de aclaración, no estamos pidiendo una redefinición de conceptos o los temas de los foros. Basado en su conocimiento y experiencia, se requiere un análisis de las tendencias que se detecta como las más demandadas para cada uno de los grupos temáticos y como se relacionan éstas con la propuesta de candidatos propuesta. Es el análisis estratégico que permite definir el listado de ponentes de mayor capacidad de convocatoria y en el que se basa su propuesta.

2. Una duda al respecto del siguiente texto: "El modelo de presentación de la oferta se establece con una inversión máxima de 490k€ para repartir en la propuesta de perfiles de ponentes y la comisión de agencia. Todas las propuestas deben ir a máximos, es decir, se tiene que establecer una propuesta de inversión del 100% del presupuesto establecido." Entendemos que debemos presentar un presupuesto por el total del presupuesto (490.000€ más IVA), sumando los fees de los speakers más la comisión de agencia, pero querríamos estar seguros de que este es el caso.

Efectivamente, en el apartado 5 - Modelo de remuneración - del Pliego de Prescripciones técnicas se establece lo siguiente:

*"Modelo de remuneración: 100% variable en base a la propuesta
El modelo de presentación de la oferta se establece con una inversión máxima de 490k€ para repartir en la propuesta de perfiles de ponentes y la comisión de agencia. Todas las propuestas deben ir a máximos, es decir, se tiene que establecer una propuesta de inversión del 100% del presupuesto establecido."*

Es decir, que se tiene que presentar una propuesta por el total del presupuesto (490.000€ más IVA), sumando los fees de los speakers más la comisión de agencia.

Como aclaración, como se cita en el Anexo I del pliego, en cuanto a la propuesta económica se valora únicamente el % de fee ofertado, que no puede superar el 25% de los honorarios de los speakers propuestos, por lo que el apartado 5.2 se debe entender como:

5.2.- PONDERACIÓN CRITERIO PROPUESTA ECONÓMICA: Puntuación máxima 200 puntos.

Se valorarán con cero (0) puntos a aquellas proposiciones económicas que coincidan con el porcentaje de comisión de agencia máximo estipulado.

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: % de fee a valorar.

Min: % más bajo de fee ofertado (mínimo ofertado)

3. En el apartado 22.2.- POR INCUMPLIMIENTO O CUMPLIMIENTO DEFECTUOSO DE LA PRESTACIÓN OBJETO DEL CONTRATO, del Anexo 1 – Cuadro de características, para el caso de cancelación de un ponente confirmado por IFEMA,

Donde dice:

En el caso de cancelación de un ponente confirmado por IFEMA, el adjudicatario deberá proponer una alternativa a este de forma urgente con un perfil equivalente. Este nuevo ponente ha de ser aceptado por IFEMA y ofrecerse una nueva alternativa **si IFEMA** hasta que el nuevo ponente obtenga el visto bueno de IFEMA.

Debería decir:

En el caso de cancelación de un ponente confirmado por IFEMA, el adjudicatario deberá proponer una alternativa a este de forma urgente con un perfil equivalente. Este nuevo ponente ha de ser aceptado por IFEMA y ofrecerse una nueva alternativa **a IFEMA** hasta que el nuevo ponente obtenga el visto bueno de IFEMA.

Al mismo tiempo, se ha procedido a aclarar los términos de aplicación de esta penalidad, que cabe concretar en lo siguiente:

En caso de no poder aportar un nuevo ponente que cumpla las exigencias, el adjudicatario será penalizado con las siguientes cantidades en función de la categoría del ponente:

Líder Global – 60.000€

Líder Internacional- 40.000

Líder institucional – 20.000

- Teniendo en cuenta que las penalidades no afectaran a cancelaciones por causa de fuerza mayor en cada caso debidamente justificada.

- No se aplicará penalidad en caso de cancelación de un ponente con una antelación de 45 días o superior a la participación del ponente. El proveedor adjudicatario tendrá que plantear un mínimo de 3 propuestas de ponente con un perfil equivalente y en caso de no se aprobados por IFEMA, no se aplicará penalización.
 - Las penalidades se aplicarán en los supuestos de cancelación de ponentes que no sean por fuerza mayor y/o se informen con una antelación inferior a 45 días, si no se presenta propuesta de sustitución de los ponentes con perfil equivalente.
4. **En el apartado 17.1.-PERIODICIDAD Y ALCANCE DE LOS PAGOS - del Anexo 1 - Cuadro de Características.**

Donde dice:

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.

Se sustituye por:

Una vez conformada la/s factura/s, se procederá a su pago mediante transferencia, con **vencimiento a 15 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.

OTRAS ACLARACIONES

A continuación, se ofrecen algunas aclaraciones adicionales:

1. **En la cláusula del Anexo 1 - Cuadro de Características, 22.11.- LÍMITE MÁXIMO DEL IMPORTE DE PENALIDADES**

Aclarar que el 20% que se detalla en el documento se refiere al importe máximo de licitación, es decir, 20% de 490.000 €.

EL PRESENTE DOCUMENTO PASA A FORMAR PARTE INTEGRANTE DEL PLIEGO DE BASES, QUEDANDO AFECTOS EN LOS TÉRMINOS PREVISTOS EN EL CITADO PLIEGO.

Dirección de Compras y Logística
6 de septiembre de 2021