

-PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS-

**SERVICIO DE APOYO EN LA ORGANIZACIÓN Y COORDINACIÓN PARA LA CELEBRACION DE
ENCUENTROS B2B MEAT ATTRACTION 2022
EXP: 21/155; 1000221488**

1. INTRODUCCIÓN

MEAT ATTRACTION celebrará su 4ª edición del 8 al 10 de marzo de 2022, dentro de la misión de IFEMA MADRID de acompañar a sectores económicos estratégicos en su desarrollo y crecimiento, conjuntamente con los principales actores de cada comunidad profesional sectorial, en este caso ANICE, La Asociación Nacional de Industrias de la Carne de España.

2. OBJETIVOS GLOBALES

Dentro de **los objetivos** de MEAT ATTRACTION se encuentra el **posicionar a España como uno de los principales Hubs internacionales** para la comercialización de productos cárnicos. **También el de contribuir a posicionar el sector** productor y comercializador español **como uno de los principales proveedores del mundo.**

3. ANTECEDENTES Y CONTEXTO

La buena imagen de las tres ediciones anteriores, junto con el buen hacer sectorial y de su asociación, así como el prestigio de IFEMA MADRID, garantizan que el evento va a atraer compradores de distintos países interesados en la oferta española de productos cárnicos. No obstante, **tanto IFEMA como ANICE, con el compromiso de colaboración del ICEX, quieren potenciar dicha presencia de compradores internacionales**, siguiendo los elementos positivos de ediciones anteriores, **por medio de la selección e invitación de compradores profesionales extranjeros, para su participación en Business Meetings o Encuentros profesionales de negocios durante la propia feria.**

4. OBJETO DEL CONTRATO

La organización y coordinación de los encuentros B2B para el certamen de Meat Attraction de la edición de 2022.

5. FUNCIONES A LLEVAR A CABO

- Reunión previa con IFEMA en la que se realiza entrega de Briefing con las directrices de como trabajar.
- Contacto y coordinación con ICEX y OFECOMES para elaborar la relación de compradores en los diferentes destinos. ICEX contacta con sus oficinas comerciales en un primer momento para la localización de las empresas cárnicas en los países de interés para MEAT.
- Elaboración y presentación de propuesta final en base a la presentada en concurso.
- Localización en destino a los compradores con la ayuda del ICEX y sus propios medios
- Gestión de la invitación al evento de los compradores en destino
- IFEMA tiene la posibilidad de aportar compradores para la gestión de su invitación por parte del proveedor adjudicatario
- Colaborar con el ICEX y las OFECOMES para asegurar que los invitados tienen un perfil adecuado.
- Atender, junto con ANICE e IFEMA, a todos los expositores que quieran participar en el encuentro. IFEMA envían un formulario a los expositores con la posibilidad de participar en los encuentros. La agencia recibirá únicamente el formulario de los interesados en participar
- Ayudar en la difusión del evento.

- Coordinación con la Agencia de Viajes para la correcta gestión de los traslados y estancias. Tendrán que llevar a cabo la relación de los compradores en destino con la gestión de sus viajes y sus estancias.
- Establecer y coordinar las agendas y gestionar las citas adecuadas para los diferentes perfiles en base a las referencias de los formularios de ambas partes
- Posibilidad de agenda social para los invitados que gestionaría en coordinación con IFEMA
- Apoyo y coordinación durante la feria a los visitantes y expositores participantes para la gestión de los encuentros
- Realización de un formulario/encuesta de satisfacción que se envía a todas las empresas (expositoras como invitados) para que se valore como se valora el sistema
- Elaboración de informe con el resultado de las acciones realizadas

6. ESPECIFICACIONES DEL EVENTO:

Los encuentros, se desarrollarán durante los días de celebración de la feria, en horario de una jornada completa y media jornada del siguiente día. Son encuentros **especializados y segmentados por la oferta expositiva**, en cuatro subsectores (de distinto potencial y capacidad), lo que se tiene que ver **reflejado también en los invitados internacionales y en la propia organización** de los *Business Meetings*.

Los B2Meat son una **herramienta imprescindible** para la comercialización de la feria y así lo avalan los óptimos resultados de ediciones anteriores.

7. OTRAS CONSIDERACIONES

La propuesta económica a presentar incluirá la puesta a disposición del equipo de trabajo, así como sus gastos asociados, antes y durante los días de la feria. Del mismo modo, serán por cuenta de la empresa todo el material de registro e identificación de los invitados.

Serán por cuenta de IFEMA los materiales de promoción, el espacio y la decoración, los traductores, los gastos de transporte y alojamiento de los invitados y los actos o invitaciones que se realicen. La empresa deberá disponer de un sistema de realización de agendas, aunque IFEMA puede decidir que se utilice su propio sistema, sin coste adicional para la empresa adjudicataria.

Medios técnicos y humanos de la empresa adjudicataria. La empresa adjudicataria se compromete a aportar todos los recursos, humanos y materiales, necesarios para la correcta realización del Servicio objeto del presente Concurso. El personal que la empresa adjudicataria asigne para la prestación de este Servicio estará compuesto por uno o varios profesionales expertos en la realización de las funciones específicas que deben realizar, asumiendo la empresa adjudicataria total responsabilidad respecto a la selección de estos profesionales para la correcta prestación del Servicio y sin haber relación laboral alguna entre los mismos e IFEMA.

EQUIPO MINIMO REQUERIDO

La descripción del equipo de estos profesionales deberá ser detallada en la oferta, incluyendo el curriculum vitae y/o perfil profesional que se ofrece y el jefe de proyecto debe cumplir por lo menos con los siguientes requisitos:

- Titulación superior o experiencia profesional equivalente;
- Al ser los países invitados Canadá y Japón, se requiere alto nivel de inglés y alto o medio de francés, valorándose también el japonés y el conocimiento de otros idiomas;
- Experiencia en encuentros B2B realizados durante la celebración de algún certamen.
- Haber trabajado con el ICEX y con la Red de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior;
- Experiencia en la organización de encuentros internacionales.