

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS

CONTRATACION AGENCIA ESPECIALIZADA EN BÚSQUEDA Y CONSECUCCIÓN DE SPEAKERS GLOBAL MOBILITY CALL

EXP. 23/014 – 2000021582, 2000021583

1. Objeto del contrato

Global Mobility Call es el evento internacional de movilidad sostenible que tendrá lugar entre los días 12 y 14 de septiembre 2023. Es un evento exclusivamente profesional, de carácter anual e híbrido, con celebración física en Madrid en los días señalados.

Global Mobility Call requiere de la colaboración de agencias especializadas en la consecución de líderes, con impacto positivo en la sociedad, para llevar a cabo la contratación de Speakers para ampliar el prestigio y aumentar la reputación, fortaleciendo así el posicionamiento público de Global Mobility Call.

El servicio se centra en la contratación organizada, en torno a los 4 espacios definidos: 1 Auditorio (con una agenda estratégica de alto nivel de 3 días de conferencias magistrales y debates impulsados por representantes líderes institucionales definidos en el punto 3 del apartado 3 del presente documento) y 3 Ágoras (Foros de debate en torno a 7 itinerarios de contenidos diferentes y proyectos de investigación).

El servicio se basa en la realización de la contratación y gestiones necesarias para la participación de los speakers en el Congreso y tiene como objetivo también cubrir el servicio de coordinación, recepción y hospitality de los Speakers.

2. Objetivos

Global Mobility Call tiene como objetivo, a través de su propuesta de contenidos generar experiencias, networking y negocio entre Empresas, Ayuntamientos, Instituciones, Administraciones y otras Organizaciones, convertirse en un Hub Europeo y Global de la Movilidad Sostenible. Global Mobility Call ofrece **Liderazgo, Networking y Conocimiento e inspiración** a nivel internacional sobre el futuro de la Movilidad Sostenible de personas y bienes y su impacto en el ecosistema empresarial, tecnológico, social y medioambiental.

Para ello debe **atraer la participación a los principales líderes internacionales**, empresariales e Institucionales, a través de la presencia de los **Key Speakers inspiracionales globales** que aporten su visión y liderazgo en innovación, las tendencias y comportamientos sociales y medioambientales, los nuevos modelos de negocio y cadenas de valor que liderarán el futuro de la Movilidad Sostenible.

3. Alcance del servicio requerido

Global Mobility Call desea contar con varias agencias / Bureaux internacional que realice las siguientes labores:

1. Diseñar y recomendar una estrategia de Speakers estructurada y adaptada a los objetivos, contenidos (temas y subtemas) y presupuestos definidos por GMC. Incluye el asesoramiento en la confección del programa de jornadas, conexión entre distintos temas relacionados, y la elección de los títulos más adecuados para cada sesión.
2. Búsqueda y selección de los Speakers / Influencers más relevantes a nivel Global, incluyendo a profesionales e influencers de Europa, USA, EMEA y Asia - Pacífico.
 - i. La selección deberá adaptarse a las temáticas, itinerarios y objetivos del congreso, detallados en documento confidencial.
 - ii. Los Speakers deben tener un carácter de exclusividad que aporten diferenciación y personalidad al evento.
 - iii. Deben reflejar un adecuado y representativo Mix de género, geográfico y de contenidos
 - iv. Deberán asesorar sobre el formato de participación más adecuado para cada Speaker y temática.
 - v. Adaptada al entorno Híbrido: presencial, virtual, editorial de contenidos, potenciales entrevistas y asistencia a eventos especiales.
 - vi. Entre las funciones de los speakers estará la realización de acciones en redes sociales orientadas a generar visibilidad, influencia social en los propios canales del evento o en sus perfiles propios generando contenido del tipo: vídeos, hashtags, menciones, etc.
 - vii. Número mínimo de speakers a considerar:
 - a) Líderes globales de alto impacto: 3
 - b) Líderes empresariales e Institucionales de reconocido prestigio: 7 nivel C, correspondientes al nivel indicado en los puntos 2 y 3 del apartado VIII.
 - c) Líderes institucionales: sin señalar, hasta cubrir el presupuesto.
 - viii. La relación de speakers debe incluir una propuesta amplia a diferentes niveles:
 1. **Grandes líderes globales, conocidos y de reconocido prestigio a nivel mundial**, líderes de opinión por su trayectoria y logros atraigan a otros líderes para participar en el congreso.
 2. **Líderes ampliamente reconocidos por su excelencia / role model en sus áreas de actividad**, orientados en las diferentes temáticas e itinerarios del GMC (CEO's de las principales Corporaciones, scale ups e Instituciones de la nueva movilidad y sostenibilidad que puedan mostrar casos

de éxito, inspiren el conocimiento y la colaboración multisectorial a través su visión y mejores practicas).

3. **Lideres Institucionales** de primer nivel a nivel Nacional, Europeo y Global de las distintas disciplinas y contenidos que impulsen el debate de la regulación y los SDG's con las demandas de la evolución económica y la sociedad .

3. Ofrecer un Servicio de coordinación, recepción, acompañamiento y hospitality de los Speakers seleccionados durante los días de participación en el Evento, asegurando el correcto funcionamiento de la Agenda del evento.

Realizará para ello una labor de enlace entre los Speakers y el congreso, con relación a la logística, y preferencias indicadas por cada Speaker en particular.

Aportará toda la información necesaria al ponente asegurando el enfoque adecuado de este en su participación de acuerdo con los objetivos de GMC.

Este servicio no incluye el traslado de los ponentes desde sus respectivos países a Madrid ni su alojamiento en la ciudad, que será aportado por IFEMA.

Los gastos correspondientes al traslado de los ponentes, desde su aeropuerto de origen al hotel en Madrid, y desde el hotel a los eventos del congreso y su retorno serán costeados por IFEMA. Los gastos de manutención deberían ser cubiertos por el fee del ponente.

4. Elaborar una hoja de ruta y calendario de acciones a realizar
5. Elaboración de informe de cierre y presentación corporativa de los speakers

6. Modelo de gestión

Una vez adjudicado el servicio, GMC y el adjudicatario deberán trabajar de forma conjunta para ajustar el listado de ponentes, los temas a cubrir y el programa de jornadas definitivos. Para ello deberá aportar un modelo de gestión que detalle las reuniones a mantener y su frecuencia, los informes de avance del proyecto así como proponer un calendario de trabajo que será consensuado posteriormente con GMC.

Para ediciones posteriores, de igual forma, se trabajará de forma conjunta tanto en la propuesta de speakers, como en los temas a cubrir y el programa de jornadas definitivos. La calidad y nivel de los speakers debe ir en la misma línea que la edición anterior, además del nivel de servicio en general y el equipo de soporte establecido.

A efectos de auditoria de gasto, Ifema podrá solicitar al adjudicatario una declaración responsable que detalle los datos económicos de los speakers finalmente contratados.

7. Modelo de remuneración

- Modelo de remuneración: 100% variable en base a la propuesta
 - o 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.
 - o El modelo de remuneración a los proveedores adjudicatarios será un modelo variable, es decir, IFEMA trabajará conjuntamente con la propuesta de las empresas y decidirá finalmente los ponentes. Únicamente se pagará por el caché de los ponentes que se decidan finalmente y la comisión de agencia establecida.
 - o El caché presentado en las propuestas no puede ser modificado en la duración del contrato.

8. Equipo aportado por los adjudicatarios

Las agencias han de contar con un equipo experimentado con perfil internacional liderado por un SENIOR KEY ACCOUNT. Deben aportar capacidad estratégica, larga experiencia en la contratación de estos servicios y conocimiento exhaustivo de los Speakers propuestos.

9. No exclusividad del servicio

La aportación de ponentes no será exclusiva, el congreso se reserva el derecho de invitar a ponentes de forma directa.

- 10.** Se facilitará a los interesados un documento confidencial con el detalle del contenido y alcance del Congreso con el objetivo de ayudar en el desarrollo de la propuesta técnica.

Para la entrega de este documento deberán seguir las indicaciones establecidas en el apartado 6.- PRESENTACIÓN DE LAS PROPOSICIONES. NOTIFICACIONES Y COMUNICACIONES del Anexo 1 – Cuadro de Características.

11. PERSONA DE CONTACTO

Les recordamos que, para cualquier consulta o aclaración de carácter administrativo, técnico o económico sobre este expediente, deben proceder conforme a lo previsto en los apartados 5.- CONSULTAS y 6.- PRESENTACIÓN DE LAS PROPOSICIONES. NOTIFICACIONES Y COMUNICACIONES- del cuadro de características-

Igualmente, les recordamos que, para aquellas cuestiones que puedan afectar a la operativa / funcionalidad del portal de licitación electrónica de IFEMA MADRID, existe un área de soporte y consulta a licitadores dentro de la web:

Preguntas frecuentes: <https://licitaciones2.ifema.es/html/preguntas-frecuentes>

Manual de uso de la plataforma:

https://licitaciones2.ifema.es/resources/Guia_Licitadores.pdf

Soporte y contacto con plataforma: <https://pixelware.com/servicios-soporte-licitadores/>

El contacto telefónico con el encargado de la gestión del expediente perteneciente a la Dirección de Compras y Logística de IFEMA MADRID, que se cita a continuación, se limitará a cuestiones meramente informativas no vinculantes sobre el propio proceso de licitación:

Nombre y apellido del comprador y teléfono: Macarena Pastor; 91.722.57.23.