

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS**CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO EN LA ORGANIZACIÓN, PROMOCIÓN, ORGANIZACIÓN DE JORNADAS, PROGRAMA DE COMPRADORES Y COMERCIALIZACION DE ESPACIOS Y PATROCINIOS, ADEMAS DEL APOYO EN LA COMUNICACIÓN Y GESTION DE LA FERIA PRIVEL MADRID 2025****EXPEDIENTE 24/076 - 2000023658**

La Feria PRIVEL Madrid, organizada por IFEMA MADRID MADRID, titular de su marca, celebrará su primera edición los días 25 y 26 de febrero de 2025, en IFEMA MADRID, con el objetivo de convertirse en un evento pionero y exclusivo dedicado a las marcas de distribuidor (MDD). Concebida como un catalizador para el intercambio comercial entre España, Europa y especialmente América Latina, esta feria, promete ser un punto de encuentro clave para profesionales del sector de la alimentación y retail. Con un enfoque especial en la innovación, tendencias de mercado y la expansión de las marcas privadas hacia nuevos horizontes, PRIVEL Madrid se posiciona desde su primera edición como una plataforma única para la generación de contenidos de valor, la organización de actividades enriquecedoras y la captación de expositores y patrocinadores de primer nivel reafirmando el compromiso de IFEMA MADRID con la vanguardia del sector y la creación de oportunidades de negocio.

1. Objeto del Contrato

Este contrato aspira a formalizar la prestación de servicios con una entidad altamente especializada en el foco sectorial de la feria, que contribuirá en la concepción, promoción y celebración exitosa de PRIVEL Madrid. Este nuevo evento, enfocado en el segmento de las Marcas de Distribuidor (MDD) y previsto para los días 25 y 26 de febrero de 2025 en las instalaciones de IFEMA MADRID, es una iniciativa organizada por IFEMA MADRID, que ostenta la titularidad de la marca. El rol del contratista será fundamental en diversas facetas: desde el enriquecimiento del evento con una selección cuidadosa de compradores premium y la organización de una jornada congresual de alto valor, hasta la generación de contenidos estratégicos para la comunicación y el ofrecimiento de asesoramiento experto que responda a las tendencias y necesidades del sector. Además, se espera que la entidad prestadora del servicio, desempeñe un papel clave en la comercialización de los espacios de exposición y en la captación de patrocinios, fortaleciendo así las bases comerciales y estratégicas de la feria para asegurar su éxito y relevancia en el ámbito internacional, con un enfoque particular en la conexión entre España y América Latina.

2. Alcance del Servicio

- a) Asesorar a IFEMA MADRID en el diseño de una Campaña de Comunicación y Promoción: Asesorar como experto sectorial, en relación a estrategias y contenidos de comunicación eficaces que aumenten la visibilidad de la feria, atraigan a participantes clave y generen expectación en los mercados objetivo, tanto a nivel nacional como internacional, con especial énfasis en la interacción entre España y América Latina.

- b) Asesorar en la programación de Jornadas y organizar un Evento Congresual: Asesorar a IFEMA MADRID sobre jornadas y actividades de interés para enriquecer la feria, y también organizar un evento tipo congresual, planificándolo y ejecutándolo, que incluya ponencias, talleres y mesas redondas con expertos del sector, abordando temas de vanguardia y relevancia para las marcas de distribuidor, y fomentando un ambiente de aprendizaje e intercambio profesional.

Se deberá entregar un informe mensual con el desarrollo y actualizaciones del evento congresual.

El contratista se compromete a asesorar a IFEMA MADRID en la programación de jornadas y actividades relevantes para la feria, así como a organizar un evento congresual. Este evento deberá ser planificado y ejecutado de acuerdo con un programa tentativo de jornada congresual que incluya 6 ponentes, cuyas propuestas iniciales deberán ajustarse al formato establecido en base a la programación de jornadas que se ha establecido para el evento,

Las funciones correspondientes a realizar en base a los ponentes serían:

- Programación del contenido del congreso
- Identificación de ponentes
- Selección de ponentes

La empresa colaboradora deberá presentar una propuesta detallada de los ponentes a contratar. Esta propuesta debe incluir: biografías completas, experiencia relevante, honorarios propuestos y cualquier otro dato pertinente que justifique su elección.

- Elaboración del programa del evento, desarrollo de la escaleta, realización de comunicaciones, convocatoria de los ponentes, convocatoria de asistentes, coordinación y desarrollo del evento

Todas las funciones tienen que estar coordinadas, supervisadas y aprobadas por IFEMA MADRID

El contratista deberá presentar una propuesta cerrada de ponentes al menos 3 meses antes de la celebración de la feria, la cual deberá ser validada por IFEMA MADRID antes de ser considerada definitiva. Estos ponentes serán expertos del sector, seleccionados para abordar temas de vanguardia y relevancia para las marcas de distribuidor, promoviendo así un ambiente de aprendizaje e intercambio profesional.

Se requerirá al contratista entregar un informe mensual detallando el desarrollo y las actualizaciones del evento congresual, incluyendo la confirmación de los ponentes y cualquier cambio relevante en la programación.

Adicionalmente, al finalizar el evento, se requiere la presentación de programa definitivo en el que figure el ponente y documentar la efectiva impartición de las ponencias.

- c) Desarrollo del Programa de Compradores Premium: Este programa consiste en la cuidadosa selección, invitación y administración de un grupo exclusivo de compradores premium, cuyo objetivo principal es fomentar una participación y significativa en PRIVEL Madrid, optimizando así las oportunidades comerciales para los expositores. Con un objetivo inicial de incorporar a 40 compradores premium, esta cifra está sujeta a las limitaciones y disponibilidades del presupuesto asignado por IFEMA MADRID. Es importante destacar que IFEMA MADRID desempeñará un papel crucial en la aprobación

final del perfil de estos compradores seleccionados, y que se hará cargo de todos los gastos relacionados con el viaje y alojamiento de estos compradores, facilitando su llegada y estancia en Madrid. La gestión continua, que incluye el contacto inicial y el seguimiento detallado de su asistencia, recae en la entidad adjudicataria, que deberá garantizar una experiencia fluida y enriquecedora para estos invitados clave, desde el momento de su invitación hasta la conclusión de su participación en la feria. Esta estrategia integral busca no solo asegurar la presencia de compradores de alto nivel, sino también propiciar un ambiente adecuado para el intercambio comercial y el networking efectivo.

Se deberá proporcionar una propuesta de compradores cuatro meses antes del evento, y una vez aprobada por IFEMA MADRID MADRID, y gestionado el programa de invitados asociado con la agencia de viajes, hacer seguimiento de los invitados compradores.

- d) Gestión de la Agenda B2B: Coordinar encuentros de negocio que se celebrarán durante la Feria en el espacio designado, entre compradores premium y expositores, facilitando oportunidades de networking de alto valor y promoviendo el desarrollo de relaciones comerciales duraderas.

Se deberá gestionar una agenda de encuentros b2b que debe estar cerrada un mes antes del evento, y atender durante el evento esa agenda b2b.

- e) Captación de Expositores y Patrocinadores: Emplear estrategias efectivas para atraer a expositores y patrocinadores, ofreciendo diversas modalidades de participación que IFEMA MADRID tiene previstas en el dossier comercial que se ajusten a sus objetivos de marketing y ventas, y contribuyan al enriquecimiento de la oferta de la feria.

Se realizará un entregable mensual del informe de comercialización (incluye expositores y patrocinios) con las actualizaciones correspondientes.

- f) Elaboración del Dossier para la Captación de Patrocinadores, Especialmente del Evento Congresual: Trabajar en estrecha colaboración con IFEMA MADRID para desarrollar un dossier atractivo y persuasivo destinado a la captación de patrocinadores, poniendo especial énfasis en el evento congresual. Este dossier incluirá información detallada sobre las oportunidades de patrocinio, beneficios y visibilidad que PRIVEL Madrid ofrece, adaptándose a las diferentes necesidades y objetivos de potenciales patrocinadores. El enfoque será destacar la singularidad de la feria y su evento congresual como plataformas ideales para el posicionamiento de marca, la generación de nuevos negocios y el establecimiento de relaciones estratégicas en el sector de la alimentación y retail, con un alcance tanto nacional como internacional. La colaboración en este aspecto es crucial para asegurar que se comuniquen efectivamente las ventajas competitivas del evento y se maximice la participación de entidades de alto calibre interesadas en apoyar y ser parte de la primera edición de PRIVEL Madrid.

Un mes después a la finalización de la feria, se deberá entregar dossier de cierre con puntos de mejora incluidos.

- g) Aportación de un Esquema de Planificación de Trabajo y Seguimiento, y Elaboración de un Dossier de Cierre: La empresa adjudicataria deberá presentar un esquema detallado de planificación que describa claramente las fases de trabajo, los hitos principales y los

mecanismos de seguimiento establecidos para garantizar la gestión efectiva y el cumplimiento de los objetivos del contrato. Este plan deberá incluir cronogramas precisos, asignación de recursos, estrategias de comunicación interna y externa, y metodologías de evaluación continua, permitiendo un control y ajuste proactivo del proyecto en todas sus etapas.

En el mes siguiente a la firma del contrato, deberán presentar un cronograma asociado a plan de acciones además de una justificación mensual de cumplimiento del mismo, previa aprobación de IFEMA MADRID.

Adicionalmente, al término de la feria, se requerirá la elaboración de un dossier de cierre que recoja los aprendizajes obtenidos, una valoración exhaustiva del evento y recomendaciones para futuras ediciones. Este documento deberá incluir análisis de resultados, feedback de participantes y expositores, evaluación de las campañas de comunicación y promoción, y un repaso a la efectividad del programa de compradores premium y las jornadas congresuales. La finalidad de este dossier es proporcionar una herramienta valiosa para la mejora continua, identificando fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (análisis DAFO), y estableciendo un marco sólido de conocimiento que contribuya al éxito de futuras ediciones de PRIVEL Madrid y otros proyectos similares. Este compendio de experiencias y recomendaciones será crucial para perfeccionar estrategias, optimizar recursos y enriquecer la experiencia global de todos los stakeholders involucrados en la feria.

Se deberá presentar el informe de cierre en el mes posterior a la celebración del evento.

3. Características del Servicio

- a) Asesoramiento Experto en el Sector: Aprovechando un conocimiento experto del sector de la alimentación y retail, con un énfasis particular en las marcas de distribuidor, la entidad adjudicataria proporcionará asesoramiento estratégico de alto valor. Este servicio abarcará análisis de tendencias emergentes, identificación de oportunidades de innovación y consejos prácticos para alinear el evento con las expectativas y necesidades actuales del mercado.
- b) Comercialización de Espacios y Patrocinios: La responsabilidad incluye la comercialización efectiva de los espacios de exposición y la captación de patrocinadores, mediante la creación y presentación de propuestas de valor atractivas que resalten las oportunidades únicas de visibilidad y engagement que ofrece PRIVEL Madrid. Este aspecto clave del servicio contemplará tanto la optimización del layout del evento como la personalización de paquetes de patrocinio, asegurando una alineación con los objetivos de marketing de los participantes.
- c) Coordinación de Encuentros B2B y Programa de Compradores Premium: Implementación de una estrategia detallada para la atracción y gestión de aproximadamente 40 compradores premium, lo que incluirá la organización de encuentros B2B pre-agendados. Este enfoque se centrará en maximizar las oportunidades de negocio, ofreciendo seguimiento continuo y atención personalizada para asegurar una experiencia satisfactoria y productiva para todos los involucrados.

- d) Desarrollo y Ejecución de Eventos Congressuales: Planificación y realización de un programa congresual enriquecedor, que comprenderá la curaduría y selección de ponentes de renombre, la administración de los derechos de imagen y la creación de contenidos relevantes que fomenten el diálogo y el intercambio de conocimientos dentro de la industria. Esta actividad estará diseñada para proporcionar valor educativo y promover la innovación entre los asistentes, destacando las últimas tendencias y desafíos del sector.

4. Medios Humanos Necesarios

- **Jefe/a de Proyecto:** Con titulación universitaria y 5 años de experiencia en dirección de equipos y proyectos de organización de eventos. Será el interlocutor principal y supervisará las actuaciones derivadas del contrato.
- **Técnico/a en Comercialización:** Con titulación universitaria y al menos 2 años de experiencia en captación comercial.
- **Técnico/a Responsable del Programa de Actividades Complementarias:** Con titulación universitaria y 2 años de experiencia en coordinación de programas formativos.
- **Técnico/a Responsable del Programa de Compradores:** Con titulación universitaria y 2 años de experiencia en coordinación de programas formativos.

5. **Propiedad Intelectual** Todos los informes, soportes técnicos, datos y documentos elaborados serán propiedad de IFEMA MADRID, conforme al artículo 308.1 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público.

En aplicación del citado precepto, IFEMA podrá autorizar el uso de los Trabajos a los entes, organismos y entidades pertenecientes al sector público. Además de ello, las Partes acuerda que IFEMA MADRID podrá autorizar el uso de los Trabajos a terceros distintos de los expresados en el mencionado artículo. Se citan, a título meramente enunciativo y no limitativo de tales actos traslativos de derechos, los siguientes: ceder, vender, arrendar, prestar, conceder licencias de uso parciales o totales, exclusivas o no, o permitir el uso de todo o parte de los Trabajos.

La adjudicataria otorga una autorización a IFEMA MADRID que reúne las condiciones de exclusiva y gratuita y se extiende a los derechos de reproducción, distribución, comunicación pública, incluida la puesta a disposición del público, y transformación que podrán ejercitarse sobre la totalidad o parte de los Trabajos, incluso sobre porciones de los mismos, en todos los países del mundo y por el tiempo máximo permitido por la Ley e incluye su explotación en cualquier tipo de soporte.

La autorización se extenderá a las modalidades de utilización o medios de difusión inexistentes o desconocidos al tiempo del presente contrato. Por ello, si en el futuro IFEMA MADRID quisiera explotar los derechos por una nueva modalidad o por un nuevo medio actualmente desconocido, lo comunicará fehacientemente a la adjudicataria, y se entenderá automáticamente extendido lo establecido en la presente cláusula a dichas nuevas modalidades o medios.

Asimismo, la adjudicataria autoriza a IFEMA MADRID para corregir los errores que estime necesarios, realizar copias de seguridad y llevar a cabo cuantas modificaciones estime necesarias sobre los Trabajos incluida la utilización de extractos o partes de los mismos

para su reproducción, distribución y comunicación pública, de forma aislada e independiente o mediante su incorporación en otras obras.

La adjudicataria responde expresamente de la autoría y originalidad de los Trabajos y del ejercicio pacífico por parte de los derechos de propiedad intelectual de IFEMA MADRID. En este sentido, la adjudicataria garantiza que los Trabajos no vulneran ningún derecho de Propiedad Intelectual o industrial correspondiente a un tercero, siendo responsable exclusiva la propia adjudicataria de los daños que cause por este hecho.

La Adjudicataria reconoce que PRIVEL es una marca registrada a nivel la Unión Europea titularidad de IFEMA MADRID, con número de solicitud 19003235 . IFEMA MADRID, como legítima titular de la Marca, autoriza de forma limitada a utilizar la misma exclusivamente con el fin de comercializar y/p promocionar la feria y participación en la misma. Esta utilización se limita al plazo de [*] meses previos a la celebración del evento hasta la finalización de este, debiendo la Adjudicataria cesar de manera inmediata en el uso a la finalización del evento.

La Adjudicataria o, en su caso, las empresas expositoras que capte, podrán utilizar la Marca PRIVEL conforme a registro, no estando autorizado a llevar a cabo un uso para finalidades distintas de las descritas en el párrafo anterior o para identificar productos y/o servicios distintos de aquellos para los que fue registrada o infringiendo cualquier autorización o indicación expresa que al respecto le pudiera dar o transmitir IFEMA MADRID. La Adjudicataria se compromete a no utilizar la marca PRIVEL de una forma que pueda generar confusión, dañar la imagen y/o distintividad de la Marca PRIVEL y/o de IFEMA MADRID atendiendo y respetando siempre y en todo caso las indicaciones y los requerimientos que reciba de IFEMA MADRID. Igualmente la Adjudicataria debe garantizar que las empresas expositoras captadas conocen el uso que pueden hacer de la Marca PRIVEL titularidad de IFEMA MADRID.

La Adjudicataria se compromete a no solicitar el registro de marcas, nombres comerciales, nombres de dominio o cualquier otro signo distintivo coincidente, similar o confundible con la marca PRIVEL y/o IFEMA MADRID.

La Adjudicataria responderá jurídicamente de cualquier uso indebido o no autorizado sin perjuicio de las acciones legales que, conforme a Derecho, IFEMA MADRID pueda emprender y ejercitar en defensa de sus derechos, no limitadas al resarcimiento de los daños y perjuicios causados.

La Adjudicataria garantiza que las Marcas de la Adjudicataria, así como las empresas que en ella participan no vulneran ningún derecho de Propiedad industrial correspondiente a un tercero, siendo la Adjudicataria la responsable exclusiva de los daños que cause por estos hechos.

Asimismo, la adjudicataria se compromete y garantiza que las empresas que participen asuman los compromisos de utilización de las marcas, respondiendo la Adjudicataria de los usos indebidos que por estas empresas se puedan llevar a cabo.

6. Cesión de los derechos de imagen

Dentro de las actividades a realizar por la Adjudicataria se incluye el desarrollo y ejecución de Eventos congresuales que implica, entre otros, la selección de ponentes y la producción

de dichas ponencias para lo que el Adjudicatario deberá obtener la correcta cesión de sus derechos de imagen en favor de IFEMA MADRID (a estos efectos denominado como CESIONARIO) para poder cubrir y producir la ponencia que en su caso se realice en base a la Ley Orgánica 1/1982, de 5 de mayo, de Protección Civil del Derecho al Honor, a la Intimidad y a la propia Imagen autorizando expresamente a IFEMA MADRID como CESIONARIO, a realizar la captación, fijación, publicación y difusión de la imagen personal del ponente (a estos efectos denominado como CEDENTE) en el contexto de su participación en dicho evento congresual ya sea de manera individual o en grupo para su utilización en los canales de información, difusión, comunicación y promoción por parte del CESIONARIO y con finalidad comercial y promocional del CESIONARIO, siempre vinculado al evento en que participa el CEDENTE.

El Adjudicatario deberá solicitar al CEDENTE autorización para la reproducción y difusión de las imágenes contenidas en la grabación o parte de las mismas por el CESIONARIO utilizando todos los medios técnicos, a título enunciativo pero no limitativo, medios de comunicación tradicionales, medios de comunicación de Internet, redes sociales, canales informativos y/o webs institucionales, y soportes, conocidos en la actualidad y aquellos que pudieran desarrollarse en un futuro con la única limitación de aquella utilización que atente al honor en los términos previstos en la Ley Orgánica 1/1982.

El Adjudicatario deberá informar al CEDENTE que el CESIONARIO podrá utilizar las imágenes contenidas en la grabación o parte de las mismas por una duración indefinida, sin limitación geográfica pudiendo el CEDENTE utilizar la imagen en cualquier parte del mundo y que esta cesión se efectúa a título gratuito no recibiendo el CEDENTE contraprestación alguna por las autorizaciones y cesiones contenidas en el presente documento. Igualmente, el CEDENTE no podrá pedir contraprestación alguna en el futuro a cambio de la utilización dentro de los términos establecidos en la presente autorización, de las mencionadas imágenes al CESIONARIO.

El Adjudicatario deberá solicitar al CEDENTE la cesión en favor del CESIONARIO de los derechos de Propiedad Intelectual (incluidos los de reproducción, distribución comunicación pública, puesta a disposición y transformación, este último exclusivamente para que el CESIONARIO lleve a cabo labores de edición, subtítulo, traducción o creación de resúmenes sobre la grabación) que pudieran corresponderle en relación con su Participación en el evento congresual, en la medida en que resulten necesarios para realizar la explotación de la Grabación en los canales de información, difusión, comunicación y promoción del CESIONARIO, sea cual fuere la finalidad (incluida la comercial y promocional del CESIONARIO), siempre vinculado al Evento Congresual en que participa el CEDENTE. Dicha cesión se realiza de manera gratuita, con facultad de cesión a terceros, sin limitación territorial alguna, por todo el tiempo de duración de los referidos derechos y para todas las modalidades de explotación necesarias para realizar las actuaciones referidas por parte del CESIONARIO.

El Adjudicatario deberá informar al CESIONARIO el tratamiento de datos que en su caso realice el CEDENTE de conformidad con el RGPD y la LO 3/2018, que actuará como responsable, así como su imagen con el fin de gestionar su participación en el evento congresual y la cesión de derechos de imagen a favor del responsable. Los datos se conservarán por IFEMA MADRID conforme a los plazos de prescripción legal que corresponda. En relación con las imágenes captadas y los soportes de grabación, se conservarán durante el tiempo que perdure la cesión de los derechos de imagen en la videoteca de actividades de IFEMA MADRID y en sus publicaciones.

7. Presentación de Documentación

- La adjudicataria deberá presentar la documentación probatoria del equipo asignado en un plazo máximo de 15 días naturales tras la formalización del contrato.
- Cualquier cambio en el personal asignado requerirá consentimiento expreso de IFEMA MADRID.

8. Comunicaciones y plazos de respuesta

Se establecerá un mecanismo de comunicación formal para notificar cualquier eventualidad que pueda impactar en los plazos de entrega, permitiendo así una gestión proactiva de las situaciones.

Las partes se comprometerán a informar de manera inmediata y por escrito sobre cualquier circunstancia que pueda afectar la ejecución del contrato.

Para garantizar una gestión eficiente de los entregables, se establecerá un proceso de revisión y aprobación detallado. IFEMA MADRID se compromete a revisar los documentos entregados en un plazo máximo de [7] días hábiles y a proporcionar retroalimentación de manera oportuna.

9. Revisión y Resolución de Conflictos

- Se incluirá un procedimiento para la revisión y resolución de conflictos que puedan surgir durante la ejecución del contrato, buscando siempre una solución amistosa y constructiva que permita la continuidad y el éxito del evento.

10. 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:

Técnico de Compras – 91 722 57 23