

**ACUERDO MARCO DEL SERVICIO DE PARTNER COMERCIAL PARA LA
COMERCIALIZACIÓN, DISEÑO, MONTAJE Y DESMONTAJE DE EVENTOS DE
ORGANIZACIÓN EXTERNA CELEBRADOS EN LOS RECINTOS DE IFEMA MADRID, ASÍ
COMO LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE SERVICIOS DE IFEMA MADRID**

EXP.- 24/057 - 2000023723

- RESPUESTAS A CONSULTAS Y FE DE ERRATAS.-

CONSULTAS REALIZADAS

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

1. *Siendo parte de los posibles trabajos a realizar las ferias de organización externa, ¿Por qué este apartado no tiene ninguna puntuación en los criterios de adjudicación? Entendemos que será uno de los principales clientes potenciales. Si los eventos corporativos internacionales, los congresos médicos internacionales y los eventos institucionales puntúan creemos que no tiene sentido que no lo hagan las ferias con organizadores externos.*

Respuesta:

Este es un contrato de desarrollo de negocio e IFEMA MADRID prima, en los criterios de adjudicación, el ámbito específico que desea priorizar dentro de su estrategia.

IFEMA MADRID tiene como prioridad crecer en ventas en el ámbito de congresos internacionales del sector médico, eventos corporativos internacionales y eventos institucionales.

En la licitación anterior se hacía hincapié en los congresos médicos, ámbito que se ha desarrollado de forma prioritaria en los últimos años.

En este concurso, a ese sector se han añadido los de los eventos corporativos y los institucionales, ambos de prioridad estratégica para IFEMA MADRID.

Estos sectores requieren una experiencia específica, tanto comercial, de gestión de proyectos y de ejecución de eventos complejos y de gran tamaño, que es precisamente el factor diferencial que se pretende valorar en los criterios incluidos en el pliego.

Otros tipos de eventos, como las ferias de organización externa de varios sectores, si bien entran dentro del alcance de este contrato, no tienen muchos de los elementos críticos que sí es prioritario ejecutar, coordinar y controlar en los otros negocios. Algunos ejemplos de estas especificidades son:

- Actividad comercial:
 - Proceso comercial muy exigente, en competencia con otros recintos, desarrollada con varios años de anticipación

- Decisores internacionales que valoran muy concretamente la experiencia en su tipo de eventos concretos y el posicionamiento internacional del ofertante.
- Desarrollo de planos detallados de implantación en nuestro recinto de todas las áreas del evento.
- Necesidad de elaborar presupuesto de construcción, audiovisuales y servicios muy detallado.
- Planificación, coordinación y ejecución del evento:
 - Inserción en equipos de trabajo muy específicos durante períodos largos, con desarrollo de actividades variadas en ámbitos específicos
 - Coordinación de múltiples salas de ponentes y de usos sucesivos de elementos audiovisuales con cambios continuos de equipamientos
 - Construcción de grandes auditorios, salas de traducción
 - Estructuras específicas para cumbres internacionales
 - Planes de seguridad
 - Salas de prensa, streaming
 - Seguimiento de planes de trabajo complejos
 - etc.

Por tanto, las habilidades a valorar son muy específicas y muchas de ellas no compartidas con las ferias.

2. *Leyendo los criterios de adjudicación en lo relativo a la experiencia del equipo humano, vemos que penaliza la posible contratación de equipo nuevo con talento y experiencia para llevar a cabo el objeto del contrato. ¿esto se puede confirmar? Para dar un buen servicio al objeto del contrato entendemos que cualquier empresa que no esté realizando actualmente este servicio necesitaría incorporar un equipo especializado, que puede ser parte del ya existente y con nuevas incorporaciones, pero si no han trabajado antes juntos en un grupo existente penaliza. Creemos que no tiene sentido obligar a tener equipos que hayan trabajado juntos siempre entre ellos en los últimos 3 años en proyectos tan dispares. las empresas que se pueden presentar a este tipo de concursos tienen muchos gestores de proyectos localizados en diferentes ciudades. Solo la empresa que está desempeñando el servicio actualmente puede acreditar este equipo de una forma real.*

Respuesta:

Los criterios de adjudicación 3, 4 y 5 valoran la experiencia concreta de las personas que se van a proponer a IFEMA MADRID para el desarrollo de la actividad objeto del contrato.

Efectivamente, se pretende que la mayor parte de los integrantes de los equipos tengan experiencia en proyectos semejantes al del objeto del contrato, ya sean actualmente del equipo del ofertante o vayan a serlo en el futuro.

Tal y como se indica en el apartado 4. MEDIOS HUMANOS REQUERIDOS PARA EL PROYECTO, además del Responsable del contrato y el Responsable comercial, se requieren con carácter mínimo 1 equipo de diseñadores (más de 1 persona) y 1 equipo de gestores de proyectos (más de 2 personas). En consecuencia, a los efectos de dichos criterios de adjudicación, las figuras de diseñador y gestores de proyectos podrían ser distintas en cada referencia de proyecto.

Tal y como se define en dichos apartados, se generará puntos cuando al menos 4 de estas 5 personas tengan experiencia en haber participado en el mismo evento/congreso, lo que

implica que la participación de dichas personas no tiene por qué haber sido en un mismo equipo ni tampoco en la misma compañía.

Es importante reseñar que el espectro de esta licitación va dirigida a empresas no solo en el ámbito nacional, sino del resto de la Unión Europea o de fuera de la misma, con las condiciones administrativas que deban acreditar en cada caso.

3. *En la propuesta económica no se establece ningún precio de referencia de ningún tipo de elemento, solamente porcentajes, ¿significa esto que el adjudicatario puede, una vez adjudicado el concurso, establecer los precios que crea convenientes sin ningún tipo de control aunque sean precios fuera de mercado? Si hay este tipo de control, ¿Cómo se haría?*

Respuesta:

El adjudicatario participará con IFEMA MADRID en los procesos comerciales. Entre otros aspectos, el adjudicatario definirá los precios de venta al cliente en colaboración con IFEMA MADRID.

IFEMA MADRID valorará continuamente y a lo largo de la vida del contrato la calidad de las ofertas presentadas a sus clientes en cuanto al ámbito de este contrato. Esto es posible gracias a la experiencia de nuestro equipo comercial en este negocio, con múltiples propuestas comerciales y presupuestos presentados, con información detallada de precios y feedback de nuestros potenciales clientes.

En el caso de que estas ofertas resulten inadecuadas, ya sea por precio o por cualquier otra de sus características, y esto implicara que los procesos comerciales no llegaran a buen término de forma recurrente, IFEMA MADRID podrá valorar la idoneidad del adjudicatario y tomar las medidas previstas en cuanto a la resolución del contrato.

4. *En el caso de clientes que el adjudicatario aporte como previos al contrato y en el mismo el modo de pago sea directo al adjudicatario no pudiendo ser cambiado, ¿Ifema puede facturar el 5% del importe del proyecto al adjudicatario una vez terminado el proyecto?*

Respuesta:

Todos los proyectos serán facturados por IFEMA MADRID al cliente.

Conforme a lo indicado en el apartado 9. -FACTURACIÓN Y FORMA DE PAGO- del pliego administrativo, se aplicará un porcentaje de rebaja general del 5%, en el caso de los clientes que el adjudicatario aporte como propios previos al contrato y de acuerdo con lo establecido en el apartado 8.- Condiciones Económicas del Pliego administrativo:

“Podrán existir casos en los que el porcentaje de rebaja general sea del 5% para todo el proyecto. Este porcentaje se podrá aplicar en el caso de los clientes que el adjudicatario aporte como propios previos al contrato.

Se entenderá que son propios previos al contrato cuando su relación comercial con respecto a un evento específico que se vaya a celebrar en los recintos de IFEMA MADRID se haya establecido con anterioridad al comienzo del presente contrato y no haya sido generada por IFEMA MADRID sino por el adjudicatario.

A los efectos de proponer a IFEMA MADRID que, para un determinado cliente, se aplique el porcentaje reducido del 5%, el adjudicatario deberá proporcionar a IFEMA MADRID un documento con una declaración firmada estableciendo la preexistencia de la relación comercial.

Esta documentación deberá presentarse a IFEMA MADRID sobre los eventos conocidos una vez formalizado el presente contrato y a su inicio.

Para los casos de nuevos proyectos que pudieran no estar contemplados al inicio del presente contrato, el adjudicatario deberá presentar la documentación a IFEMA MADRID cuando se confirme la intención del cliente en comenzar una relación comercial con IFEMA MADRID en los ámbitos establecidos en el presente contrato.

IFEMA MADRID debe aprobar cada uno de los eventos enumerados en la lista proporcionada por el adjudicatario, a los que se le aplicará el porcentaje del 5%. En caso de diferencia de opinión entre el adjudicatario e IFEMA MADRID, prevalecerá la opinión del IFEMA MADRID”

5. *¿Las tarifas de los elementos (estructuras modulares, electricidad, mobiliario, grafica, etc.) las marca IFEMA o el adjudicatario?*

Conforme a lo previsto en el apartado 9.-FACTURACIÓN Y FORMA DE PAGO-, El adjudicatario presupuestará el proyecto, en consenso con IFEMA MADRID e incluyendo los servicios de ambos.

Por tanto, los precios de venta incluidos en los presupuestos de construcción del evento que emite el adjudicatario (construcción, gráfica, mobiliario, cuadros eléctricos, audiovisuales), los establece el propio adjudicatario, considerando las condiciones ofertadas en el contrato.

En el caso de los servicios propios de IFEMA MADRID que pudieran incluirse en esos presupuestos, el adjudicatario incluirá los precios establecidos por la propia IFEMA MADRID.

6. *¿El precio estimado por evento incluye los servicios de IFEMA (riging, limpieza, canon, acometidas, etc.)?*

Respuesta:

Si la pregunta se refiere al ingreso medio por evento que se incluye en el apartado 7.1 VOLUMEN POTENCIAL DE NEGOCIO- del pliego administrativo, la respuesta es que no. Ese dato solo incluye los importes medios facturados por servicios del adjudicatario actual, excluyendo los servicios propios de IFEMA MADRID.

Los servicios de IFEMA MADRID, aunque se incluyen en los presupuestos que se presentan a los clientes para que estos tengan una visión global del coste, se diferencian del presupuesto de construcción y audiovisuales y se incluyen en un apartado específico.

A modo de ejemplo:

HALL 3						
PLENARY						
CONSTRUCTION						
Double sided soundproof curtain SELLA 500 gr - 8 m high	230			- €	GENERAL BUILD	6RG01009
Black melamine baseboard all over the inside of the Plenary	170			- €	GENERAL BUILD	6RG01009
Shell scheme wall in black color 3 m high all over the outside of the Plenary	214			- €	GENERAL BUILD	6RG01009
Spray finished double door with rectangular glass	4			- €	GENERAL BUILD	6RG01009
Emergency exit sign	4			- €	GENERAL BUILD	6RG01009
Backlit main entrances ARCH	2			- €	GENERAL BUILD	6RG01009
Tables 150x50x73 cm in aluminium structure and white melamine top. It includes 2 double sockets. It contains hidden wiring system to help with the microphones installation.	300			- €	GENERAL BUILD	6RG01009
Privacy board in 1st and 2nd row in white melamine	64			- €	GENERAL BUILD	6RG01009
Side board in 1st and 2nd row in white melamine	16			- €	GENERAL BUILD	6RG01009
White chairs "shell"	600			- €	GENERAL BUILD	6RG01009
White chairs "shell" for extra audience	168			- €	GENERAL BUILD	6RG01009
Authorities chairs Urzi white	32			- €	GENERAL BUILD	6RG01009
Carpeted stage 18 x 5 m x 80 cm high	90				GENERAL BUILD	6RG01009
Stairs 4 m wide	2				GENERAL BUILD	6RG01009
Ramp	1				GENERAL BUILD	6RG01009
Handrails	1				GENERAL BUILD	6RG01009
Presidency table in white melamine - modules 150 cm wide each	1				GENERAL BUILD	6RG01009
Presidency wheel chairs	7				GENERAL BUILD	6RG01009
Vinyl inkjet for presidency table	10,5				GENERAL BUILD	6RG01009
Lectern foamboard	1				GENERAL BUILD	6RG01009
White melamine lectern	1				GENERAL BUILD	6RG01009
Yellow tape for steps and stage	6				GENERAL BUILD	6RG01009
Stage backdrop - printed canvas	120				GENERAL BUILD	6RG01009
Backstage printed canvas support in pine wood 15 cm thick	120				GENERAL BUILD	6RG01009
Stage for interpreter's cabins 26 x 3 m	78				GENERAL BUILD	6RG01009
Stairs to access the interpreter's cabins	2				GENERAL BUILD	6RG01009
AV table	7				GENERAL BUILD	6RG01009
Chair for AV technicians	7				GENERAL BUILD	6RG01009
TV platforms	16				GENERAL BUILD	6RG01009
Stairs to access TV platforms	2				GENERAL BUILD	6RG01009
Safety boards in all stages	1				GENERAL BUILD	6RG01009
Fuse box 5 kW for backlit entrances and emergency sign	5				GENERAL BUILD	6RG01009
Fuse boxes 5 kw for all tables (estimated amount)	15				GENERAL BUILD	6RG01009
Fuse box for stage 5 kW	1				GENERAL BUILD	6RG01009
Built in double socket for presidency table	7				GENERAL BUILD	6RG01009
Project Management	1				GENERAL BUILD	6RG01009
Subtotal				- €		
IFEMA						
Aisle carpet	3150				IFEMA	
Truss 30x30 cm	230				IFEMA	
Rigging points + motor (estimated amount to be reviewed by Technical department)	33				IFEMA	
Subtotal				- €		
ESTIMATED COSTS (Pending to be reviewed by Technical Department)						
Elictral consumption based on the current elements included in that proposal (Estimated cost pending to be reviewed by Technical Department)	450				IFEMA	
Electrical connection to the main power supply of the venue ((Estimated cost pending to be reviewed by Technical Department)	21				IFEMA	
Subtotal				- €		
TOTAL COSTE PLENARIA				- €		

7. La experiencia internacional, ¿se refiere a eventos con participación extranjera en Madrid o también a eventos en sedes fuera de España?

Respuesta:

A efectos de los criterios de adjudicación nº 3, 4 y 5 relativos a la experiencia del equipo humano en congresos/eventos internacionales, queda determinado expresamente en el apartado -19. CRITERIOS PARA LA ADJUDICACIÓN DEL ACUERDO MARCO.- las condiciones que estos congresos/eventos deben disponer para tener dicha consideración internacional.

Con carácter general, se refiere a eventos/congresos internacionales como aquellos cuyos Organizadores tengan un ámbito de actuación internacional (objetivo de participantes internacionales, más allá del ámbito local en el que se realice el evento, rotación periódica del mismo evento por distintas localizaciones en distintos países, comunicación con espectro europeo o global, etc.), no considerándose válidas las ferias, aun siendo internacionales.

8. *Los congresos/eventos que el adjudicatario tenga ya contratado con empresas externas a IFEMA con anterioridad a la adjudicación del Concurso, ¿estarían sometidos al 5% de comisión?*

Respuesta:

En el caso de existir un contrato firmado por ambas partes (adjudicatario y cliente) antes de la fecha de la formalización de este acuerdo marco, para un evento concreto y con un precio cierto, no se devengará el pago del porcentaje del 5%.

En este caso, dicho evento deberá incluirse en la lista de eventos presentados al inicio del contrato, junto con la documentación del contrato correspondiente, según figura en el apartado 8.- Condiciones Económicas del Pliego administrativo.

Si el contrato con el cliente no reuniera las características del primer párrafo de esta respuesta (fecha de formalización previa a la formalización del acuerdo marco, referido a un evento concreto y con un precio cerrado), se aplicarán las condiciones de facturación y porcentaje definidas en el apartado 8 del pliego administrativo.

9. *En caso de que dichos congresos/eventos sean de clientes del adjudicatario y se contrataran después de la firma del contrato con IFEMA, ¿también estarían sometidos al 5% de comisión?*

Efectivamente, conforme a lo previsto en el apartado 8.- Condiciones Económicas del Pliego administrativo.

10. *En ambos casos, ¿quién realizaría la facturación de los servicios del adjudicatario?*

Respuesta:

En el primer caso, (contrato cerrado para un evento concreto, con precio cierto y firmado antes de la adjudicación), los servicios del adjudicatario serán facturados directamente por el adjudicatario al cliente.

En el segundo caso, cliente previo pero cerrado después de la adjudicación del presente pliego, los servicios del adjudicatario serán facturados por IFEMA MADRID, según figura en el apartado 8.- Condiciones Económicas del Pliego administrativo.

11. *Los costes de oficina técnica ¿hay que incluirlos como gasto general dentro de las tarifas o son objeto de facturación independiente?*

Respuesta:

Si en un proyecto existiera un coste específico de Secretaría Técnica, éste se deberá incorporar al presupuesto global de construcción presentado al cliente, detallándolo específicamente.

12. *¿El tiempo para montaje y desmontaje se determina en función del volumen del evento?*

Respuesta:

Los días de montaje y desmontaje de eventos externos están incluidos en el contrato que el cliente firma con IFEMA MADRID. Normalmente estos días varían en función de las necesidades del evento específico en cuanto a volumen, complejidad, etc.

13. *Si los congresos/eventos, por necesidad de IFEMA, se tuvieran que ajustar o realizar en tiempos y horarios no convencionales, ¿estos extras como se facturarían?*

Respuesta:

La situación que se describe es sumamente excepcional ya que todos los tiempos y horarios de ejecución de los proyectos están regulados en los contratos con los clientes.

Si se diera el caso de esta circunstancia, IFEMA MADRID, el adjudicatario y el cliente trabajarán de forma conjunta para que esta situación no genere costes extraordinarios.

14. *¿Los precios de los servicios de IFEMA son los que aparecen en la carpeta de servicios? ¿Qué porcentaje de subida se puede aplicar para los diferentes ejercicios?*

Respuesta 14:

Los precios de los servicios de IFEMA MADRID se publican en nuestro Catálogo de Servicios y se actualizan cada año según el criterio establecido específicamente para ese año por la Dirección de IFEMA MADRID.

15. *¿Las tarifas que se marquen se incrementarán anualmente en el IPC?*

Respuesta

Si la pregunta se refiere a los precios de los servicios de construcción incluidos en los presupuestos que se emiten para el cliente, estos precios de venta para cada proyecto se establecen por el adjudicatario (de forma consensuada con IFEMA MADRID) en consonancia con el mercado y con la situación comercial específica de cada evento. Si el evento se va a celebrar en años subsiguientes, se deberá pactar con el cliente el criterio a asumir de cara a los precios.

Si la pregunta se refiere a los precios de los servicios de IFEMA MADRID incluidos en el presupuesto que se entrega al cliente, normalmente se incluyen los precios del año de presentación del presupuesto, pero se incluye una nota aclaratoria con respecto al criterio de actualización de los mismos a futuro. Esto suele estar consensuado con el cliente.

16. En los Criterios de adjudicación basados en el equipo humano y trabajos realizados, ¿es posible añadir eventos realizados en el transcurso de 2024 ya terminados y facturados?

Respuesta

Tanto en los criterios de adjudicación como en los de solvencia técnica en los que se hace referencia a los tres últimos años (2021, 2022 y 2023) pueden computarse aquellos eventos ya ejecutados en un periodo anterior a los últimos tres años antes de la presentación de ofertas, por lo que pueden comprender parte de los años 2021, 2022, 2023 e incluso 2024.

-FE DE ERRATAS.-

Les informamos que se ha observado una errata, que procede señalar, en el apartado 19.- CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO – del pliego administrativo:

DONDE DICE:

4) EXPERIENCIA DEL EQUIPO HUMANO DEDICADO A LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO EN CONGRESOS INTERNACIONALES DEL SECTOR MÉDICO.....0 - 115 puntos

Se valorará la experiencia del equipo propuesto por el ofertante en un tipo de proyecto de especial interés comercial para IFEMA MADRID: congresos internacionales del sector médico.

Se entenderá como eventos internacionales aquellos cuyos Organizadores tengan un ámbito de actuación internacional (objetivo de participantes internacionales, más allá del ámbito local en el que se realice el evento, rotación periódica del mismo evento por distintas localizaciones en distintos países, comunicación con espectro europeo o global, etc.).

DEBE DECIR:

4) EXPERIENCIA DEL EQUIPO HUMANO DEDICADO A LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO EN CONGRESOS INTERNACIONALES DEL SECTOR MÉDICO.....0 - 115 puntos

Se valorará la experiencia del equipo propuesto por el ofertante en un tipo de proyecto de especial interés comercial para IFEMA MADRID: congresos internacionales del sector médico.

Se entenderá como **congresos** internacionales aquellos cuyos Organizadores tengan un ámbito de actuación internacional (objetivo de participantes internacionales, más allá del ámbito local en el que se realice el **congreso**, rotación periódica del mismo evento por distintas localizaciones en distintos países, comunicación con espectro europeo o global, etc.).

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
12 de junio de 2024