

**PLIEGO PARA LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE GESTIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA DE LOS PROGRAMAS DE INVITADOS DE FERIAS Y OTROS EVENTOS NO ORGANIZADOS POR IFEMA MADRID O EN LOS QUE IFEMA MADRID APORTE SERVICIO A OTROS ORGANIZADORES O COORGANIZADORES Y DEL PERSONAL DE IFEMA MADRID**

**EXP.: 24/070-2000024356**

**- RESPUESTAS A CONSULTAS Y ACLARACIONES. -**

### **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. Puesto que el contrato tiene dos partes, Viajes Corporativos propios para IFEMA y Gestión de Programas de Invitados, necesitamos informen cual es el desglose de consumos, es decir, qué importe del contrato será para Organización de Viajes Corporativos y qué importe para Gestión de Programas de Invitados.**

Se adjunta desglose de importes estimados:

- PROGRAMA INVITADOS: 1.926.240,00€
- CORPORATIVO 2024: 80.960,00 €.
- CORPORATIVO 2025: 571.054,00€,

- 2. Reconfirman que el anexo XVIII, ANEXO DE MEDIDAS DE SEGURIDAD PROTECCIÓN DE DATOS, No aplica a este contrato.**

Según se indica en el apartado 29 del Anexo I - Cuadro de Características, no será aplicable.

- 3. Respecto a este párrafo del ppt, Debido a la naturaleza de los viajes, será frecuente la contratación de alojamiento en periodo de muy alta ocupación. Por ello, el adjudicatario deberá negociar condiciones especiales para obtener la mejor oferta calidad/precio, así como disponibilidad de alojamiento. Las agencias son intermediarios sin plazas precontratadas, así que solo podrán garantizar alojamiento si los hoteles tienen plaza. ¿cómo deben actuar en esos casos?**

Se proporcionará a la agencia adjudicataria el calendario de ferias con las necesidades y servicios de los programas de invitados un año antes de su celebración con el fin de que puedan negociar y prever con suficiente antelación las necesidades de alojamiento de cada uno de ellos, con diferentes cadenas hoteleras.

4. **En el anexo de Oferta Económica hay un apartado que se llama TOTAL OFERTADO., ¿Hay que rellenarlo con la suma de los fees de la columna Precio Ofertado? ¿solo con los propuestos para viajes corporativos, ¿verdad?**

En el apartado TOTAL OFERTADO se incluirán cada uno de los fees ofertados en función del servicio. Se incluirán tanto para Corporativo como para Programa de Invitados dado que para ambos se solicita propuesta económica.

5. **En el PPT (página 15) se indica: Se deberá presentar una propuesta de acuerdo de servicio (SLA). ¿Dónde hay que presentar la propuesta de SLA?**

No es necesario realizar una propuesta de SLA, se trata de una errata. En el Anexo XVIII se adjunta los SLA determinados para los viajes corporativos.

6. **¿Requieren algún nivel de ENS (esquema nacional de Seguridad) específico a los licitadores?**

No se requiere.

7. **Por favor informen lo antes posible del volumen del contrato que se corresponde con los viajes Corporativos y el volumen que se corresponde con Programas de Invitados. Las Fees a cobrar son diferentes y es información importante para que las empresas interesadas valoren la oferta a presentar.**

Se adjunta desglose de importes estimados:

- PROGRAMA INVITADOS: 1.926.240,00€
- CORPORATIVO 2024: 80.960,00 €.
- CORPORATIVO 2025: 571.054,00€,

Como se detalla el criterio 4 CRITERIO 4.- PROPUESTA FEE PROGRAMA INVITADOS MODELO TIPO A y el CRITERIO 5.- PROPUESTA FEE PROGRAMA INVITADOS MODELO TIPO B del Anexo I, Cuadro de características, se establece un fee por invitado por tipología de modelo de programa de invitados, ya sea para el modelo A como para el modelo B.

En referencia a los fees de los viajes corporativos, se establece un fee por TKT como se desglosa en el CRITERIO 6.- PROPUESTA FEE VIAJES CORPORATIVOS:

**La propuesta de fee no podrá exceder las cantidades para cada tipología de servicio que se detalla a continuación:**

FEE EMISIÓN	PRECIO UNITARIO MÁXIMO DE LICITACIÓN
TKT NACIONAL	12 €
TKT EU	20 €
TKT FUERA EU	35 €
FEE TREN	5 €
FEE RENT A CAR	5 €
ALOJAMIENTO	0 €

\*Reino unido, Suiza, Marruecos están incluidos en la categorización de TKT EU.

- 8. Respecto a los fees máximos según tipo de servicio, solicitamos reconfirmen si los fees de referencia para los programas de invitados se cobrarían por persona o por servicio. Si es por invitado, se da el caso de que un billete suelto de USA a Madrid puede tener un fee máximo de 35€, mientras que la gestión de servicios para un invitado que asista a una feria desde USA con servicios de billete+ hotel+ transfer tendría un fee máximo inferior, aunque la gestión requiera mucho más tiempo y medios humanos y materiales para la agencia. Por favor revisen.**

Como se detalla en el Anexo I – Cuadro de características, se han diferenciado los fees por tipología de servicio. Para los programas de invitados que correspondan al modelo A, el fee ofertado se aplicará por invitado, con independencia de las gestiones a realizar. De igual forma sucederá con el fee del modelo B, será un fee por invitado.

Para los viajes corporativos los fees están desglosados por tipología de servicio, y se aplicará el fee correspondiente por TKT, es decir, si es un vuelo nacional el precio unitario máximo de licitación es de 12€.

Para el cálculo de la puntuación del Criterio 6–fees de los viajes corporativos, se establece la siguiente fórmula:

$$Y = \frac{M \times \text{Min}}{X}$$

Siendo para este caso:

Y: puntuación de la oferta que se valora.

M: máxima puntuación a otorgar.

X: suma total fee ofertado a valorar.

Min: suma total fee más bajo ofertado.

- 9. Respecto a las políticas de cancelación: Las políticas de cancelación establecidas para los hoteles del programa de invitados en la página 4 y 6 del PPT ¿Son siempre las mismas para todas las ferias y de obligado cumplimiento por parte del adjudicatario, o cabría la posibilidad de ser menos restrictivas para algunas ferias que se celebran en fechas de alta ocupación hotelera en la ciudad de destino?**

Las políticas de cancelación serán las mismas para todos los programas de invitados y de obligado cumplimiento, si bien se informará con una antelación de cinco meses las necesidades de servicio y estimaciones de noches para cada Programa.

El adjudicatario del contrato deberá negociar con las cadenas necesarias para dar cobertura al número de roomnights que cada programa de invitados precise, proporcionando la mejor tarifa y condiciones de cancelación. Dicho modelo de cancelación ha venido aplicándose en los últimos años en los distintos programas de invitados. En el supuesto que se dieran circunstancias ajenas o sobrevenidas como fue el Covid-19, IFEMA MADRID junto con el adjudicatario establecerían como resolver dicha circunstancia de la mejor manera posible.

- 10. Respecto al servicio a prestar: Según las páginas 4 y 5 del PPT se indica que IFEMA proporcionará al adjudicatario toda la información previa referente al programa a gestionar en el que con una antelación previsiblemente de 5 meses, de manera estimada ¿Qué ocurriría en caso de que no se cumpla dicha antelación por parte de**

**IFEMA y al facilitar la información más tarde dificulte la labor de negociación con los hoteles y otros proveedores??**

IFEMA MADRID estima para cada uno de sus programas realizar la primera reunión para preparación 5 meses antes, para tener una aproximación de los alojamientos y, en el caso de las ferias del Modelo B, poder conocer los rangos de precios del billeteaje. Para el modelo B, es necesario aclarar que únicamente se estiman 3 ferias: ARCO MADRID, GMC, ARCO LISBOA, y aquellas de nueva creación.

Si no fuera posible facilitar la información en el plazo inicialmente previsto por causas atribuibles a la dirección del certamen, las condiciones y plazos de presentación de ofertas se adecuarán para que el adjudicatario pueda realizar las labores de negociación con todos los proveedores en condiciones ventajosas para todas las partes.

**11. Respecto a la posibilidad de prórrogas de contrato contemplado en la página 2 del Cuadro de Características Se indica que no admite revisión ni variación de precios, pero en casos de cambios de tendencia en el mercado y coyunturas económicas como subida de IPC, variación del tipo impositivo por parte del Gobierno, causas de fuerza mayor, etc, ¿tampoco se admite revisión y/o variación?**

No se admitirá revisión de precios para los fee ofertados.

IFEMA MADRID, para cada edición de sus programas de invitados, dispondrá de un presupuesto que será trasladado al adjudicatario y que éste gestionará conforme a las solicitudes de roomnights y otros servicios que demande IFEMA MADRID.

**12. En línea con las preguntas anteriores y teniendo en cuenta la duración del contrato, que las prórrogas son obligatorias para el adjudicatario y el alto número de circunstancias y variables que pueden afectar a la rentabilidad y por tanto a la concurrencia a la licitación, solicitamos amplíen información respecto a este punto de pliego y a las autorizaciones que habría que pedir a IFEMA. ¿qué garantías tiene el adjudicatario de que se van a dar esas autorizaciones? ¿ hay alguna obligación por parte de IFEMA cuando la oferta Demanda justifique la solicitud de esta autorización? El adjudicatario deberá controlar que el importe de los servicios contratados, según las confirmaciones de invitados que se vayan concretando, no supere el presupuesto de adjudicación (por ejemplo, por un incremento del número de invitados, etc.). En ese caso, y previa confirmación del servicio al invitado, se deberá informar de forma inmediata por escrito a la Dirección del Certamen y a la Dirección de Expansión Internacional. En ningún caso se superará dicho presupuesto sin una autorización previa por escrito por parte de IFEMA MADRID.**

Como se indica en el Anexo XV calendario de feria 2025, para cada una de las ferias hay una estimación de las roomnights que se precisarán. Cada programa tiene un presupuesto, cuya totalización se estima en 1.926.240,00€.

En el supuesto que alguno de los programas precisase ampliar servicios, se activaría la posibilidad de modificación del contrato, según figura en el apartado 21 del Anexo I- Cuadro de Características, cuyo valor total durante la vigencia del contrato es 1.701.379,50 EUROS, IVA EXCLUIDO (UN MILLÓN SETECIENTOS MIL UN TRESCIENTOS SETENTA Y NUEVE EUROS). (50 % sobre el presupuesto base de licitación).

Las prórrogas son potestativas para IFEMA MADRID, como se establece en el Apartado 18-PRÓRROGA en el Anexo I- Cuadro de características, y conforme se establece en la Ley de Contratos del Sector Público.

El adjudicatario una vez sea informado del presupuesto del programa y establecidos los servicios correspondientes, comenzará su ejecución. En el supuesto que exista algún servicio o circunstancia no prevista inicialmente en el programa de invitado acordado, así como si estima que con la demanda de servicios se va a exceder el presupuesto fijado, deberá solicitar y obtener la autorización para confirmar dicho servicio. En caso de emitir o confirmar un servicio sin la citada autorización, IFEMA MADRID no se hará cargo del mismo.

**13. Respecto al plazo de presentación de propuestas ¿Sería posible una ampliación del plazo de presentación de propuestas? Hasta la fecha no hemos recibido ninguna respuesta a las consultas planteadas, lo que dificulta la presentación de la propuesta en tiempo y forma**

El plazo de presentación de ofertas está establecido para el 11 de septiembre. No obstante, IFEMA MADRID informará en breve plazo sobre la posibilidad de ampliación del citado plazo en una semana adicional.

**14. Entendemos que el presupuesto por año contempla el gasto por el total del Calendario de Ferias Previstas + Gastos en Viajes Corporativos. Si es así, ¿qué sucedería si el gasto de un año en Programas de Invitados + Viajes Corporativos superase al presupuesto? Es bastante probable que suceda debido a las constantes subidas de precios medios de alojamiento y transporte. Si se da ese caso, ¿Se cancelarían Programas de invitados aún no convocados?. ¿Tendría que asumirlo el adjudicatario? ¿se autorizaría ampliación de presupuesto en base a lo que se indica en la página 2 del Cuadro de Características? Pág 2 Cuadro de Características: Posible modificación del contrato: 1.289.127 EUROS, IVA EXCLUIDO (UN MILLÓN DOSCIENTOS OCHENTA Y NUEVO MIL CIENTO VEINTISETE EUROS). (50 % sobre el presupuesto base de licitación) Teniendo en cuenta la duración del contrato es muy importante para los licitadores tener esta información y garantizar la viabilidad económica del contrato.**

Como indicábamos en la consulta nº 12, en el caso que un programa necesitase ampliar su partida, existe la figura del modificado como está establecido en el apartado 21. MODIFICACIÓN DE CONTRATO del Anexo I – Cuadro de Características. Igual supuesto aplicaría en caso de superar el presupuesto global citado en el pliego.

**15. En cuanto a las tarifas aéreas para los Programas de Invitados Modelo B, solicitamos revisen el requisito de mantener las tarifas hasta 45 días antes. Las agencias de viajes son Intermediarios y los proveedores en general ofertan precios sujetos a disponibilidad por la alta demanda que tienen. No hay garantía de que los proveedores de transporte mantengan precios hasta la fecha que indican, pues son tarifas sujetas a la ley de la oferta y la demanda, por ello, este requisito podría ser un riesgo inasumible que afectase a la concurrencia. Por poner un ejemplo, si se licitara el servicio de corredor de bolsa no podría exigirse que el valor de las acciones que medie mantuvieran el precio un tiempo determinado. La forma de operar propuesta sería pasar un presupuesto con las tarifas más ventajosas con plazas disponibles y posteriormente, cuando la petición sea en firme, trasladar a los decisores de IFEMA la nueva realidad en cada plaza, el precio podrá ser inferior o superior y la agencia realizaría su labor de**

**intermediación, no es el prestador del servicio y por tanto no tiene esa posibilidad. Pág 5 PPT :El certamen facilitará el listado de orígenes para los desplazamientos aéreos de dicho programa de invitados, debiendo el adjudicatario proporcionar una estimación de precio con la tarifa más ventajosa para realizar la estimación de presupuesto. El certamen confirmará 2 meses antes de la celebración del programa los orígenes a cotizar, debiendo el adjudicatario facilitar las tarifas por origen y garantizar el número de billetes facilitado para cada origen. La tarifa ofertada tendrá una validez de hasta 45 días antes de la celebración de la feria. Posterior a dicha fecha, el adjudicatario informará de la mejor tarifa disponible para dicho origen.**

Las ferias del Modelo B (ARCO MADRID, ARCO LISBOA y GMC) son las ferias con necesidad de emisión de billeteaje. El certamen, para poder gestionar la partida presupuestaria necesita que el adjudicatario 2 meses antes de la feria le facilite una estimación de precios para los orígenes de los invitados. A partir de ese momento, se iniciará el proceso de contacto con los invitados para la emisión de los billetes, a los precios facilitados, que el adjudicatario deberá mantener en el plazo de 15 días desde la propuesta de tarifas, es decir, entre los 60 días y los 45 días de antelación a la celebración de la feria.

Por tanto, con esta antelación de 60 días, se garantiza que la agencia dispondrá del listado de invitados con compromiso de asistencia al programa, para gestionar la emisión de billetes. El certamen precisa que se confirme la tramitación del mayor número de invitados en este periodo, para garantizar el éxito de la convocatoria.

Dentro de la estrategia de gestión de los programas de invitados, IFEMA apoyará al adjudicatario para que la emisión de los billetes se lleve a cabo con la mayor antelación posible dentro del plazo fijado.

Si se diera la circunstancia que el invitado confirmase la emisión del billete vencido el plazo estipulado, el adjudicatario deberá informar a IFEMA MADRID de los precios más ventajosos en el momento de confirmación del invitado y emitirá dicho billete solamente con autorización del certamen. No obstante, se mantendrá una comunicación fluida entre el certamen y el adjudicatario, para el tratamiento ágil de cualquier incidencia que pudiera surgir, teniendo en cuenta el beneficio de las dos partes.

Es necesario también informar que en los programas del modelo B, el número de invitados con vuelo es muy reducido. Igualmente, se traslada que para la gestión de dichos billetes individuales, dada la volatilidad de las tarifas, el adjudicatario podrá proponer tarifas negociadas u otro tipo de alternativas.

**16. ¿Es posible ampliar unos días adicionales el plazo de presentación de la oferta? • ¿Cuándo recibiremos respuesta a todas las preguntas? Es con estas aclaraciones con las que podremos trabajar la oferta, por ello sería recomendable ampliación de deadline para la oferta.**

El plazo de presentación de ofertas está establecido para el 11 de septiembre. No obstante, IFEMA MADRID informará en breve plazo sobre la posibilidad de ampliación del citado plazo en una semana adicional.

**17. ¿Necesitan un servicio de account manager en la estructura de equipo? ¿es opcional?**

Como se establece en el apartado 5. MEDIOS HUMANOS - EQUIPO EN EXCLUSIVIDAD, El adjudicatario deberá contemplar los recursos humanos suficientes para poder atender

correctamente las solicitudes de oferta por parte de IFEMA MADRID y la ejecución de los distintos programas de invitados y del personal de IFEMA MADRID.

Dentro de la composición del equipo, se contempla la figura de un responsable del Contrato deberá contar con, al menos, 8 años de experiencia profesional especializado en el sector de MICE internacional, acreditando la experiencia en responsabilidad y gestión de servicios análogos a los que son objeto del presente contrato.

**18. Se adjunta Anexo XIV- Estimación calendario ferial año par e impar, así como el Anexo XV- Calendario feria 2025. ¿Ifema se compromete a cumplir estos volúmenes años pares 3360 pax y los impares 3885 pax? • ¿Ifema se compromete a cumplir las estimaciones económicas de alrededor de 2.500.000€ anuales?**

En el Anexo XIV IFEMA MADRID ha facilitado la estimación de ferias con programas de invitado del año par e impar. Los volúmenes establecidos son estimación tanto en nº de roomnights como de presupuesto. Ver con respuesta 14

**19. En ambos modelos A y B de invitados, en los alojamientos existen unas condiciones de cancelación estándar ya pre-establecidas por Ifema; pero entiendo que el adjudicatario podrá trabajar como agencia intermediaria para intentar que así sea, sin embargo, las condiciones serán las que marquen los proveedores finales, previa información y autorización de IFEMA antes de formalizar cualquier operación. ¿Nuestra propuesta es aceptable para IFEMA o debemos comprometernos con esas políticas de cancelación por adelantado?**

Como se ha respondido en la consulta nº 9, las políticas de cancelación serán las mismas para todos los programas de invitados y de obligado cumplimiento, si bien se informará con una antelación de cinco meses las necesidades de servicio y estimaciones de noches para cada Programa.

El adjudicatario del contrato deberá negociar con las cadenas necesarias para dar cobertura al número de roomnights que cada programa de invitados precise proporcionando la mejor tarifa y condiciones de cancelación. Dicho modelo de cancelación ha venido aplicándose en los últimos años en los distintos programas de invitados. En el supuesto, que se dieran circunstancias ajenas o sobrevenidas como fue el Covid-19, IFEMA MADRID junto con el adjudicatario establecerían como resolver dicha circunstancia de la mejor manera posible.

**20. En cuanto a las condiciones de bloqueo para el transporte de invitados, Ifema indica que el certamen confirmará 2 meses antes de la celebración del programa los orígenes a cotizar, debiendo el adjudicatario facilitar las tarifas por origen y garantizar el número de billetes facilitado para cada origen. La tarifa ofertada tendrá una validez de hasta 45 días antes de la celebración de la feria. Todo lo anterior es complicado de garantizar, salvo que se contraten únicamente tarifas de grupo en todos los casos con un mismo origen y destino para todos los pasajeros. En todas las casuísticas de billete individual, hasta que no se emite el billete, las tarifas y las tasas pueden oscilar al alza o baja a criterio y según disponibilidad de la compañía de transporte. ¿Nos pueden dar más información en este sentido? En caso contrario, no podemos garantizar las tarifas, ni la disponibilidad en tarifas individuales, hasta que no se emitan los billetes.**

Ver contestación a la pregunta núm. 15.

**21. Contratación de servicios de transporte: Ifema indica que la agencia deberá presentar propuesta inicial que cumpla con los requisitos indicados y cuente con la mejor tarifa y dos alternativas adicionales que pudiesen suponer un ahorro con respecto a la tarifa inicial. ¿Esto es imprescindible en el 100% de las peticiones?**

Para la contratación de servicios de viajes corporativos, y tal como se establece en el apartado 2.2 VIAJES CORPORATIVOS PERSONAL DE IFEMA del Pliego de prescripciones técnicas en el subapartado - Contratación de servicios de transporte, se deberá gestionar cada solicitud de viaje ofreciendo dichas alternativas.

**22. Facturación: Ifema indica que todos los servicios tramitados por el adjudicatario deberán ser facturados de forma independiente. ¿Quiere decir que se debe facturar individualmente cada servicio por pasajero? ¿incluso en servicio de grupos se debe facturar individualmente por pasajero?**

Como se establece en el Anexo I- Cuadro de características en el apartado 17. PAGO. , según la tipología del servicio se ha establecido una forma de pago y facturación diferente:

- Para los viajes corporativos, como se consulta se factura de manera individual por viajero.
- Para los programas de invitados modelo A y B se realizarán conforme se establece en el apartado 17. PAGO del Anexo I- Cuadro de características.

**23. Medios humanos: no tenemos problema en disponer en exclusividad para IFEMA de 3 miembros para INVITADOS + 1 miembro para viajes corporativos. Sin embargo, necesitamos tener claro si a pesar de aportar ahora sus CVs, el adjudicatario podría ajustar nuestro personal a otros miembros que cumplan con premisas similares o si es imprescindible mantener sin excepción a las mismas personas que os presentemos. Esto es importante y crítico para las agencias, porque IFEMA indica que el licitador aportará un compromiso firmado de no sustitución, ni definitiva ni puntualmente, durante toda la vigencia del contrato, incluidas sus posibles prórrogas, de los integrantes del equipo que haya identificado en su oferta, por personas distintas y que en ese compromiso deberá manifestar expresamente que cualquier cambio o sustitución de las referidas personas deberá someterlo a aprobación por escrito de IFEMA, sin cuya autorización no podrá llevarlo a efecto. MTGlobal propondrá en nuestra oferta varios candidatos, pero deberíamos validar conjuntamente a los miembros, para tomar una decisión conjunta y no unilateral (que se adapte a las necesidades de IFEMA), si finalmente somos adjudicatarios de la oferta.**

Como se establece en el apartado 5. MEDIOS HUMANOS - EQUIPO EN EXCLUSIVIDAD, El adjudicatario deberá contemplar los recursos humanos suficientes para poder atender correctamente las solicitudes de oferta por parte de IFEMA MADRID y la ejecución de los distintos programas de invitados y del personal de IFEMA MADRID. Es importante tener en consideración que la diversidad de los programas de invitados podrá requerir ajustes en el número de medios destinados, de cara a poder mantener el nivel de calidad en la prestación del servicio. La composición del equipo deberá ser la descrita en dicho apartado.

Las ofertas cuya composición del equipo no correspondan con lo indicado en el pliego de prescripciones técnicas, serán rechazadas. Los CVS serán anónimos, pero deberán cumplir con la experiencia y requisitos indicados.

Los miembros del equipo están sujetos a la adscripción de medios. En caso de que la empresa adjudicataria precisase realizar un cambio, se deberá informar a IFEMA MADRID solicitándolo previamente y proponiendo un recurso con perfil equivalente o superior al que va a sustituir. Dicho cambio deberá ser, además, autorizado por IFEMA MADRID

**24. Ifema indica que el equipo de reservas deberá contar al menos con un miembro del equipo que pueda acreditar un nivel de inglés B2 First Cambridge certificado o cualquier otra certificación similar. ¿Podemos ofrecer otra persona diferente que cuente igualmente con el certificado en caso de ser los adjudicatarios?**

Como se establece en el apartado 5. MEDIOS HUMANOS - EQUIPO EN EXCLUSIVIDAD, del pliego de prescripciones técnicas, el equipo de reservas deberá contar al menos con un miembro del equipo que pueda acreditar un nivel de inglés B2 First Cambridge certificado o cualquier otra certificación similar.

**25. ¿es imprescindible mostrar CVs de miembros sustitutos? Necesitamos tener claro si a pesar de aportar ahora sus CVs, el adjudicatario podría ajustar nuestro personal a otros miembros que cumplan con premisas similares o si es imprescindible mantener sin excepción a las mismas personas que os presentemos.**

No es necesario incluir CVs de miembros sustitutos, que sólo deberán comunicarse en caso de solicitar la sustitución de los miembros originales del equipo.

Como se cita en el pliego de condiciones, los miembros del equipo están sujetos a la adscripción de medios. Por tanto, en caso de que la empresa adjudicataria precisase realizar un cambio, se deberá informar a IFEMA MADRID solicitándolo previamente y proponiendo un recurso con perfil equivalente o superior al que va a sustituir. Dicho cambio deberá ser, además, autorizado por IFEMA MADRID.

**26. Ifema indica que se deberá aportar acreditación y Titulaciones académicas y profesionales, así como experiencia concreta, del empresario y del personal directivo de la empresa y, en particular, del personal responsable de la ejecución del contrato, así como de los técnicos encargados directamente de la misma, con titulaciones académicas y profesionales/experiencia y nivel de idioma inglés mínimo equivalente a un B2, según el Marco Común Europeo de referencia para las lenguas oficiales. Todos hablamos idiomas, pero no necesariamente estamos certificados ¿es imprescindible que personal directivo cuente con certificado B2?**

Como se establece en el apartado 7.4.- SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL del Anexo I - Cuadro de características, se requiere que el equipo de reservas disponga de un nivel de idioma inglés mínimo equivalente a un B2, según el Marco Común Europeo de referencia para las lenguas oficiales, mediante la aportación del certificado B2 de inglés, según el Marco Común Europeo de referencia para las lenguas oficiales.

**27. Garantía provisional y definitiva: se trata de importes financieramente sensibles, ¿la cuantía es negociable de algún modo?**

No es posible variar los importes de las garantías provisionales y definitivas, que se podrán consignar mediante aval, seguro de caución, efectivo, además de las otras formas previstas en la Ley de Contratos del Sector Público.

**28. Seguro de asistencia en viaje para INVITADOS: IFEMA indica que, para todos los servicios derivados del Acuerdo Marco, el ofertante deberá aportar una póliza de seguro de asistencia en viaje para los visitantes que comprenderá la atención, gastos médicos, el seguro de equipaje, demoras y responsabilidad civil privada, que contemple -como mínimo- las coberturas. ¿Este coste se debe incluir dentro del fee ofertado por la agencia? ¿podemos hacer propuesta de coste extra para añadir este seguro adicionalmente?**

En el apartado 14.- ASEGURAMIENTO DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL figura el clausulado del seguro que debe formalizar el adjudicatario para los programas de invitados, previo a la formalización del contrato. Dicho coste deberá ser asumido por el adjudicatario.

**29. Seguro de asistencia en viaje para VIAJES CORPORATIVOS: ¿podemos proponer el seguro de nuestra tarjeta propia de crédito, correcto en este caso? ¿o IFEMA nos proporcionará su propia tarjeta para que hagamos el cargo a ésta última? Si la tarjeta de crédito fuera de IFEMA, ¿qué tipo de tarjeta es? ¿DINERS, AMEX, ¿VISA...?**

En el apartado 14.-ASEGURAMIENTO DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL se indica que para los viajes corporativos no se exigirá cobertura aseguradora al adjudicatario del servicio, toda vez que el seguro aplicable será el proporcionado por la Tarjeta de Viajes Corporativa de IFEMA MADRID, que se utilizará para realizar el cargo de estos servicios.

**30. Forma de pago INVITADOS: ¿crédito a 30 días? ¿servicios contabilizados y agrupados mensualmente en una sola factura total al mes? • Forma de pago VIAJES CORPORATIVOS: ¿con la tarjeta de crédito de IFEMA? ¿servicios contabilizados y agrupados mensualmente en una sola factura total al mes?**

Como se establece en el Anexo I- Cuadro de características en el apartado 17. PAGO. Según la tipología del servicio tendrá una forma de pago y facturación diferente. Para los viajes corporativos, se factura de manera individual por viajero.

Para los programas de invitados modelo A y B, la facturación se realizará conforme se establece en el apartado 17. PAGO del Anexo I- Cuadro de características.

**31. PENALIDADES: clausulas 30 y 37. ¿Es negociable en tiempo, forma o cuantía económica? • PENALIDADES: Incumplimiento del técnico certificado en inglés C1 y/o B2 francés: entendemos que este punto es opcional y suma puntos en la ponderación, sin embargo, no entendemos que deba penalizar porque se trata de un valor añadido extra. ¿Nos pueden aclarar en este sentido?**

Las penalidades establecidas en el Anexo I Cuadro de características se aplicarán en los casos establecidos, sin posibilidad de variación por el adjudicatario.

Si el adjudicatario presenta los certificados de inglés C1 y/o B2 francés para el CRITERIO 7.- CERTIFICACIÓN IDIOMA INGLÉS DEL TÉCNICO DE RESERVAS y el CRITERIO 8.- CERTIFICACIÓN IDIOMA FRANCÉS DEL TÉCNICO DE RESERVAS, deberá tener la cuenta la penalidad establecida en el apartado 22.10. asociada por incumplimiento.

#### **ACLARACIONES ADICIONALES**

En lo relativo al apartado 7.4 del Anexo I – Cuadro de Características, donde se menciona la gestión de billeteaje aéreo, se admitirán programas donde se hayan gestionados desplazamientos de carácter internacional, con billetes emitidos desde o hacia España.

**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**  
04 de septiembre de 2024