

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS

SERVICIOS DE DISEÑO, DESARROLLO DE CONTENIDOS Y APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN PARA LA ORGANIZACIÓN DE LA FERIA PROFESIONAL DE TECNOLOGÍA, EQUIPAMIENTO Y SERVICIOS SANITARIOS PARA 2027, DENOMINADA EXPOINMED

EXPEDIENTE 26/067 - 2000027933

IFEMA MADRID organizará en junio de 2027 la primera edición de una nueva feria profesional denominación provisional ExpolnMed, concebida como un evento bienal que integra innovación tecnológica, ética médica y salud global. Esta feria viene a complementar la oferta ferial existente y a crear un espacio específico donde convergen soluciones tecnológicas, agentes institucionales, empresas sanitarias, profesionales clínicos y decisores estratégicos.

La feria se estructura en torno a un espacio expositivo orientado al negocio B2B, un programa congresual de alto nivel, una agenda de compradores nacionales e internacionales y una estrategia de contenidos orientado a posicionar a IFEMA MADRID como operador ferial de referencia en este ámbito.

1. Objeto del Contrato

El objeto del presente contrato es la prestación de **servicios de apoyo técnico, sectorial y comercial especializado** para contribuir al diseño, promoción y desarrollo de la nueva feria internacional del ámbito sanitario y *medtech* ExpolnMed, organizada por IFEMA MADRID, titular del evento, su modelo y su denominación

El adjudicatario prestará servicios de **asesoramiento experto y apoyo operativo**, orientados a enriquecer el posicionamiento sectorial del evento y reforzar su coherencia científico - institucional, apoyar la organización, diseño y coordinación del programa congresual, incluyendo la propuesta de agenda, moderadores y ponentes, bajo la aprobación final de IFEMA MADRID, facilitar la articulación de encuentros B2B, contribuir al desarrollo del programa de compradores y agenda institucional –con especial atención a mercados internacionales, particularmente Latinoamérica– y generar contenidos estratégicos de comunicación y reputación sectorial, fortaleciendo la visibilidad y legitimidad del evento, prestar apoyo en la comercialización de espacios expositivos y captación de patrocinios siempre conforme a las condiciones, criterios y objetivos establecidos por IFEMA MADRID.

Asimismo, **el contrato comprende el apoyo a la organización del programa congresual,**

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.

En resumen, los servicios que abarca el objeto del contrato son los siguientes:

- Asesoramiento experto para la definición conceptual y estratégica del evento.
- Organización y coordinación del programa congresual y selección preliminar de ponentes.
- **Apoyo al** desarrollo y ejecución del programa de compradores y de la agenda institucional, con especial atención a mercados internacionales, en particular Latinoamérica.
- Generación de contenidos sectoriales y apoyo a la comunicación estratégica del evento.

- Apoyo a la comercialización de espacios expositivos y a la captación de patrocinios de conformidad con las condiciones, criterios y objetivos definidos por IFEMA MADRID.
- Contribución al fortalecimiento del posicionamiento de la feria como plataforma Profesional de referencia en el ámbito de la **tecnología sanitaria, el equipamiento médico, los sistemas clínicos y, en general, las soluciones integrales para el sector salud.**

El adjudicatario actuará en todo momento bajo la dirección y supervisión de IFEMA MADRID, que conservará la titularidad, validación y dirección ejecutiva del evento y será responsable exclusivo de la organización ferial. La entidad adjudicataria tendrá carácter de colaborador técnico y comercial, sin facultad para presentarse como organizador ni coorganizador del evento ni para asumir funciones de dirección ejecutiva o representación institucional de la feria.

El adjudicatario podrá figurar como colaborador principal del evento en los soportes de comunicación que determine IFEMA MADRID (web, materiales promocionales, programa congresual, señalética), sin carácter exclusivo ni contraprestación económica adicional, manteniendo IFEMA en todo caso el control del relato institucional y de la estrategia de comunicación

El contrato no confiere exclusividad comercial al adjudicatario, reservándose IFEMA MADRID la facultad de actuar directamente o designar otros comisionistas por razones estratégicas, y que cualquier remuneración variable, para el adjudicatario, estará sujeta a mecanismos de trazabilidad y validación definidos en el pliego

IFEMA MADRID se reserva la facultad de suscribir acuerdos de colaboración, patrocinio o participación con asociaciones sectoriales, instituciones públicas o entidades representativas del sector, cuando dichos acuerdos resulten estratégicos para garantizar la viabilidad, representatividad, posicionamiento y desarrollo de la feria.

En estos supuestos, los expositores, patrocinadores o participantes que deriven de dichos acuerdos no generarán derecho a comisión alguna a favor del adjudicatario, aun cuando su participación coincida total o parcialmente con el ámbito de actuación comercial definido en el contrato.

El adjudicatario reconoce expresamente esta circunstancia, renunciando a cualquier reclamación económica o compensación por dichas operaciones, al entenderse que responden a una estrategia institucional propia de IFEMA MADRID orientada al interés general del proyecto ferial.

2. Alcance del Servicio

2.1. Asesoramiento estratégico y apoyo a la configuración del evento

Asesorar a IFEMA MADRID en el diseño y configuración conceptual y estratégica del concepto ferial y del programa congresual del evento para su promoción y celebración, identificando las tendencias del sector sanitario y medtech y oportunidades de posicionamiento, además de apoyar a IFEMA MADRID en la definición del perfil de empresas participantes, mercados objetivo y agentes institucionales clave, con especial énfasis en la interacción entre España y Latinoamérica siempre bajo la validación final de IFEMA MADRID. Este asesoramiento tendrá carácter continuo durante toda la vigencia del contrato actuando en todo momento bajo la supervisión y validación de IFEMA

MADRID sin atribución de funciones de dirección ejecutiva ni capacidad de representación institucional.

2.2 Apoyo experto sectorial al Programa de Jornadas y Congreso

El adjudicatario deberá asesorar a IFEMA MADRID en el diseño del programa de Jornadas y congresual como apoyo experto sectorial, con 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, quedando en todo caso la definición final del programa sujeta a aprobación expresa de IFEMA MADRID.

Deberá asesorar, diseñar, identificar y organizar y coordinar la programación de Jornadas de interés para la feria o actividades de actualidad, para crear un espacio de referencia en ética y humanización de la medicina con Jornadas de debate con profesionales sanitarios, gestores y pacientes; abordando contenidos sobre innovación tecnológica, sistemas sanitarios y políticas de salud, incluyendo ponencias, talleres y mesas redondas con participación de instituciones europeas y latinoamericanas.

A título orientativo, y sin carácter vinculante, los ejes temáticos podrán incluir:

- Medicina basada en valor (Value-Based Healthcare)
- Inteligencia artificial clínica con gobernanza ética
- Hospitales del futuro y entornos asistenciales humanizados
- Tecnología médica centrada en resultados reales en pacientes
- Regulación, sostenibilidad y acceso equitativo a la innovación

Las fechas y horarios definitivos del Programa de actividades del evento serán informadas al adjudicatario por IFEMA MADRID en tiempo y forma.

El programa congresual se estructurará conforme a una propuesta inicial orientativa, que podrá contemplar alrededor de 20 ponentes y distintas mesas redondas o presentaciones, **quedando su configuración definitiva sujeta a validación por IFEMA MADRID.**

Todas las funciones deberán estar en todo caso coordinadas, supervisadas y aprobadas por IFEMA MADRID.

Se deberá entregar un informe mensual con el desarrollo y actualizaciones del evento congresual, a efectos de seguimiento del piloto y toma de decisiones por IFEMA MADRID.

También deberá presentar un esquema de planificación de trabajo y seguimiento, y elaboración de un programa de trabajo 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, siempre bajo la validación de IFEMA MADRID.

Adicionalmente, al término de la feria, se requerirá la elaboración de un informe 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 de las jornadas congresuales. La finalidad de este dossier es apoyar la evaluación del proyecto piloto por parte de IFEMA MADRID y servir de base para la valoración de su eventual continuidad.

Además, en coordinación con IFEMA MADRID realizará un dossier de cierre con la visibilidad de cada patrocinador cuya versión final será validada por IFEMA MADRID, que se entregará a estos al finalizar el evento.

2.3 Gestión de ponentes

El adjudicatario **prestará apoyo especializado a IFEMA MADRID** en la propuesta y preselección de los keynotes/ponentes/participantes en todos los eventos: Foro, Congreso, Workshops, para su aprobación expresa por IFEMA MADRID, asumiendo, una vez aprobados, su contratación y coordinación operativa de los ponentes, en el marco de la organización del programa congresual

El adjudicatario deberá presentar una propuesta preliminar de ponentes con carácter orientativo, al menos (8) ocho 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 que combina negocio, innovación y debate social, pudiendo estructurarse, a título indicativo y no vinculante, en torno a los siguientes ejes:

Visibilizar la importancia de ExpolnMed como ecosistema profesional del ámbito de la Salud e innovación y tecnología médica.

- Innovación médica y tecnológica con mirada humanista
- Ética y humanización de la medicina centrada en el paciente la persona.
- Hospital del Futuro: infraestructuras, logística y sostenibilidad

Fomentar el encuentro profesional e institucional

- Reunir a Ministerios de sanidad y consejerías autonómicas, Organismos multilaterales (OMS, OPS, Comisión Europea), Asociaciones de pacientes y entidades de la sociedad y Colegios profesionales y sociedades médicas y sanitarias, expositores y visitantes profesionales
- Crear un espacio para el intercambio de conocimiento, experiencias y prácticas responsables.
- Jornadas de debate con profesionales sanitarios, gestores y pacientes.

Impulsar la innovación y la transformación digital.

- Presentar soluciones tecnológicas aplicadas al ámbito sanitario.
- Contenidos sobre salud digital, uso responsable de datos en salud.

- Contenidos sobre innovación tecnológica, sistemas sanitarios y políticas públicas de salud

Abordar retos sociales y demográficos

- Espacio de reflexión sobre ética y humanización de la medicina.
- Contenidos orientados a soluciones centradas en la persona y basadas en derechos.

Se requerirá al adjudicatario entregar un informe mensual de seguimiento, detallando el desarrollo y las actualizaciones del programa, incluyendo la relación de ponentes aprobados por IFEMA MADRID, su estado de contratación y cualquier cambio relevante en la programación.

Adicionalmente, al finalizar el evento, se requiere la presentación de un informe final que recoja el programa congresual definitivamente aprobado por IFEMA MADRID en el que figure los ponentes y se documente la efectiva impartición de las ponencias.

El adjudicatario apoyará la difusión del programa congresual y de los ponentes aprobados por IFEMA MADRID a través de los medios y canales a su alcance, siempre de forma coordinada con IFEMA MADRID y conforme a las directrices de comunicación, identidad corporativa y posicionamiento de la feria.

2.4 Apoyo a la captación cualificada del visitante profesional

El adjudicatario prestará apoyo especializado a IFEMA MADRID en el desarrollo e implementación, en coordinación con IFEMA MADRID, de una estrategia orientada a la captación de asistentes a la Feria, dirigida tanto a perfiles profesionales del ámbito sanitario (Personas directivas y responsables de gestión hospitalaria, profesionales de la medicina y de otras disciplinas sanitarias con interés en innovación, empresas proveedoras de servicios y soluciones de salud y bienestar, centrales de compra y entidades distribuidoras) como a representantes institucionales y del sector.

Entre sus funciones se incluirá, con carácter de apoyo técnico y operativo, la identificación de públicos objetivo, la segmentación de audiencias, apoyo al diseño y ejecución de campañas de difusión y convocatorias —mediante canales propios, colaboraciones con entidades del sector y acciones directas—, así como el seguimiento y análisis de los resultados.

Asimismo, podrá apoyar la atención y canalización de consultas relacionadas con la asistencia y proponer acciones para favorecer la participación, siempre bajo la coordinación, supervisión y validación de IFEMA MADRID, asegurando la coherencia con la estrategia de comunicación definida por IFEMA MADRID y los objetivos globales de la Feria.

El registro de asistentes, así como la gestión de datos de visitantes, se realizará exclusivamente a través de las plataformas y sistemas de IFEMA MADRID, manteniendo esta la titularidad y control de la información generada.

2.5. Programa de compradores y agenda institucional

El adjudicatario: prestará **apoyo especializado** a IFEMA MADRID en el diseño y desarrollo del programa de compradores y de la agenda institucional del evento, con las siguientes funciones:

- Proponer mercados prioritarios y perfiles objetivo de compradores cualificados nacionales e internacionales.
- Apoyar en la elaboración de listados y en la identificación preliminar de contactos estratégicos, decisores y prescriptores sectoriales.
- Apoyar la programación de reuniones B2B y la estructuración de agendas profesionales, para potenciar oportunidades de negocio y colaboración.
- Facilitar el enlace y la interlocución con instituciones, asociaciones profesionales y delegaciones internacionales, en coordinación con IFEMA MADRID, especialmente en el ámbito de Latinoamérica.

El adjudicatario deberá presentar un listado preliminar de potenciales compradores y prescriptores nacionales e internacionales y contactos institucionales (7) siete meses antes de la fecha de celebración de la Feria.

La invitación y contratación final de compradores y prescriptores corresponde exclusivamente a IFEMA MADRID. Y todo el programa tiene que estar coordinado, supervisado y aprobado por IFEMA MADRID, sin que el adjudicatario pueda comprometer a la entidad frente a terceros.

2.6 Gestión de captación de Expositores y Patrocinadores

El adjudicatario deberá prestar apoyo especializado en la implementación de estrategias comerciales, así como la definición y difusión del programa ferial, y actuando siempre en coordinación con IFEMA MADRID con el fin de atraer **expositores** tanto nacionales como internacionales, conforme a las modalidades de participación que IFEMA MADRID tenga previstas en el dossier comercial.

En particular, el apoyo del adjudicatario se concretará en las siguientes actuaciones:

- La identificación de potenciales expositores alineados con el perfil de la feria.
- La promoción comercial del evento en mercados nacionales e internacionales.
- La preparación de argumentarios sectoriales y materiales informativos.

El adjudicatario deberá presentar un listado preliminar de potenciales expositores nacionales e internacionales, adecuados al carácter sanitario e institucional del evento, con una antelación mínima de (8) ocho meses antes de la celebración de la Feria

Se realizará un informe mensual de seguimiento de la actividad comercial, con las actualizaciones correspondientes.

IFEMA MADRID gestionará directamente la contratación, formalización y facturación de los expositores en exclusiva, no pudiendo el adjudicatario asumir compromisos comerciales ni contractuales frente a terceros.

Patrocinios:

En relación con los patrocinios, el adjudicatario prestará apoyo especializado **y captación de oportunidades de patrocinio económico**. La contratación se realizará **en todo caso** mediante contrato específico entre IFEMA MADRID y el patrocinador.

El adjudicatario elaborará propuestas de patrocinio y argumentarios sectoriales, **previamente validados por IFEMA MADRID**, dirigidos tanto a empresas expositoras como a otras entidades que, sin ser expositoras, resulten de interés estratégico para el evento.

El adjudicatario deberá presentar un listado de potenciales patrocinadores idóneos para el carácter sanitario e institucional del evento, con una antelación mínima de 8 ocho meses antes de la celebración de la Feria.

Los patrocinios tendrán que contar con la aprobación expresa de IFEMA MADRID, tanto respecto a la **identidad de la entidad patrocinadora propuesta** como las **condiciones y contraprestaciones asociadas al patrocinio, definida por IFEMA MADRID**. Asimismo, el adjudicatario **deberá conocer y actuar conforme a la cifra objetivo de patrocinio establecida en el presupuesto del proyecto**.

IFEMA MADRID comunicará al adjudicatario los objetivos (venta de espacio y patrocinio) antes del inicio de cada ejercicio o fase del proyecto. Los objetivos acordados podrán revisarse en cualquier momento, debiendo ambas partes manifestar su conformidad por escrito. En caso de no ponerse de acuerdo, se mantendrán los objetivos establecidos al inicio del proyecto

El adjudicatario también será el encargado de la elaboración del Dossier para la Captación de Patrocinadores. Trabajará en estrecha colaboración y bajo la validación de IFEMA MADRID para desarrollar un dossier destinado a la captación de patrocinadores, coherente con el posicionamiento institucional y sectorial del evento.

Informes de cierre y liquidación de comisiones

En el plazo de Un mes⁽¹⁾ después a la finalización de la feria, el adjudicatario deberá entregar un informe de cierre, que incluirá resultados de la actividad comercial desarrollada, visibilidad otorgada a patrocinadores y propuestas de mejora para futuras ediciones.

El cobro de las comisiones devengadas por la captación de expositores y patrocinadores estará supeditado a la verificación de las captaciones efectivamente realizadas y, finalmente facturadas por IFEMA MADRID.

El adjudicatario deberá incluir en el informe mensual los datos de las empresas captadas a través de su gestión.

De existir discrepancias en la liquidación definitiva de comisiones, el adjudicatario deberá justificar documentalmente su intervención efectiva en la captación mediante correos electrónicos, registros de llamadas, u otros medios verificables, a efectos de su valoración por IFEMA MADRID.

El cobro de las comisiones devengadas por la captación de expositores, patrocinadores y, en su caso, por la venta de entradas al Congreso, estará supeditado a la verificación de las captaciones y ventas efectivamente realizadas y, finalmente, facturadas o liquidadas por IFEMA MADRID. En el supuesto de que IFEMA MADRID decida comercializar entradas al Congreso, la comisión correspondiente se devengará únicamente sobre los ingresos netos efectivamente cobrados de la parte correspondiente al congreso, quedando excluidas las entradas cedidas a título gratuito, los accesos institucionales y cualquier otra modalidad de participación no sujeta a precio de venta.

El adjudicatario deberá incluir en el informe mensual los datos de las empresas y personas captadas a través de su gestión, con indicación expresa del canal, fecha de contacto y estado de la negociación, diferenciando en todo caso las captaciones correspondientes a cada uno de los conceptos comisionables: espacio expositivo, patrocinio y entradas al Congreso.

De existir discrepancias en la liquidación definitiva de comisiones, el adjudicatario deberá justificar documentalmente su intervención efectiva en la captación o venta mediante correos electrónicos, registros de llamadas, actas de reunión u otros medios verificables, a efectos de su valoración por IFEMA MADRID. En ningún caso se reconocerá comisión sobre captaciones en las que no pueda acreditarse la intervención directa del adjudicatario como origen del contacto comercial que derivó en la contratación efectiva.

Los ingresos base se determinarán en función del precio medio del m² de cada edición y del número de expositores efectivamente contratados y validados.

La liquidación se realizará sobre resultados reales.

En caso de no celebración del evento por razones de viabilidad, no se devengará derecho a comisión alguna por operaciones no formalizadas, no ejecutadas, no facturadas o no cobradas por IFEMA MADRID.

El adjudicatario tendrá derecho exclusivamente al abono de los importes correspondientes a los trabajos efectivamente realizados hasta la fecha de la decisión, de conformidad con los hitos y condiciones de pago previstos en el contrato, siempre que dichos trabajos hayan sido debidamente justificados y validados por IFEMA MADRID.

En ningún caso procederá compensación por lucro cesante, pérdida de oportunidad o expectativas de ingresos no materializadas.

2.7. Apoyo en comunicación y producción de contenidos

El adjudicatario deberá prestar apoyo especializado a IFEMA MADRID en el diseño de la Campaña de Comunicación y Promoción del evento: actuando como experto sectorial, en relación con estrategias y contenidos de comunicación eficaces que contribuyan a aumentar la visibilidad de la feria, atraer a participantes clave y generar expectación en los mercados objetivo, **siempre bajo la coordinación, supervisión y validación de IFEMA MADRID**. Para ello se encargará de:

- Proponer y generar contenidos sectoriales que contribuyan al posicionamiento de la feria como plataforma profesional de referencia.

- Elaborar y proponer materiales técnicos, entrevistas, artículos o reportajes que apoyen la comunicación del evento.
- Contribuir a mantener activa la comunidad profesional entre ediciones, mediante contenidos periódicos alineados con la estrategia de comunicación definida por IFEMA MADRID.
- Apoyar la difusión de los contenidos y del programa del evento a través de los canales propios del adjudicatario y de sus redes sectoriales, siempre en coordinación con IFEMA MADRID y conforme a sus directrices de comunicación e identidad corporativa.

La validación editorial, autorización de publicación, y La difusión final de contenidos corresponde exclusivamente a IFEMA MADRID.

También será tarea del adjudicatario identificar y proponer contenidos de interés para que IFEMA MADRID pueda preparar las comunicaciones comerciales y promocionales, sin que ello implique cesión de funciones estratégicas ni capacidad de actuación autónoma frente a terceros.

3. Gestión integral de contenidos y ponentes

El adjudicatario prestará apoyo especializado a IFEMA MADRID en la coordinación operativa de actividades y del programa del evento, también durante la celebración de la Feria, incluyendo la coordinación técnica asociada a los contenidos y ponentes actuando en todo momento bajo la supervisión y validación de IFEMA MADRID,

Los servicios abarcarán todos los aspectos relativos a la **propuesta, planificación y coordinación** de contenidos y ponentes que intervendrán en las actividades **de conformidad con lo establecido en los apartados 2.2 y 2.3 del presente pliego.**

Será por cuenta del adjudicatario el **desarrollo operativo de los programas y agendas**, la **propuesta e identificación** de expertos y profesionales para el desarrollo de las actividades, así como la **coordinación de su participación**, incluyendo, **cuando así se establezca**, el apoyo en la gestión logística de viajes y alojamiento.

Será por cuenta del adjudicatario la contratación de los ponentes aprobados por IFEMA MADRID, así como la gestión operativa de su participación, incluidos honorarios. IFEMA MADRID aprobará previamente y de forma expresa la relación de ponentes propuestos y los presupuestos individuales estimados, a efectos de control y coherencia con el posicionamiento y los objetivos del evento, antes de cualquier compromiso por parte del adjudicatario.

El componente fijo del contrato cubre la gestión y coordinación de los ponentes del programa congresual principal. Los honorarios y gastos de estos ponentes se incluyen dentro de dicho importe, sin perjuicio de la validación previa por IFEMA MADRID. En cambio, los ponentes que participen en otras actividades complementarias del evento (jornadas paralelas, workshops, mesas sectoriales u otros formatos) no se consideran incluidos, quedando su eventual contratación supeditada a disponibilidad presupuestaria y a aprobación expresa de IFEMA MADRID.

4. Informes

El adjudicatario deberá presentar los siguientes documentos, sujetos en todo caso a revisión y validación por IFEMA MADRID, con el fin de garantizar la adecuada planificación, seguimiento y evaluación del proyecto:

- a) **Documento inicial de enfoque estratégico y programa de trabajo**, que integrará el planteamiento sectorial del evento, los ejes conceptuales, el cronograma de fases e hitos y la metodología de seguimiento.
Plazo: dentro del primer mes desde la firma del contrato o desde cada prórroga.
- b) **Documento estratégico de captación comercial y patrocinio**, que recogerá el perfil objetivo de expositores y patrocinadores, la propuesta de valor y las líneas generales de captación, sirviendo de base para los argumentarios comerciales.
Plazo: dentro de los dos meses siguientes a la firma del contrato o a cada prórroga.
- c) **Documento de definición del programa congresual**, con los ejes temáticos, formatos de sesiones y distribución orientativa de contenidos.
Plazo: al menos ocho meses antes de la celebración del evento.
- d) **Informe mensual de seguimiento**, que incluirá el estado del programa congresual, la evolución de la actividad comercial y los principales avances, riesgos y medidas correctoras.
Periodicidad: mensual desde el inicio efectivo del contrato.
- e) **Informes sectoriales/editoriales**, hasta un máximo de dos por edición, sobre tendencias, análisis de mercado o contenidos especializados, según necesidades del proyecto.
Calendario: a acordar con IFEMA MADRID.
- f) **Informe de cierre**, que integrará la evaluación global del evento, resultados obtenidos y recomendaciones para futuras ediciones, incluyendo el análisis comercial y de patrocinio.
Plazo: dentro de los dos meses posteriores a la finalización del evento.

La entrega de estos documentos no supondrá, en ningún caso, la aprobación automática de las actuaciones, correspondiendo a IFEMA MADRID la validación final de su adecuación y cumplimiento.

5. Entregables

Además de los informes periódicos e informes previstos en el apartado anterior, el adjudicatario deberá facilitar al cierre de cada edición los siguientes materiales:

- a) **Base de datos depurada y clasificada que incluirá, al menos,**
 - o Expositores.

- Compradores y participantes en programas B2B.
- Ponentes.
- Agentes sectoriales e institucionales relevantes.

La base de datos deberá presentarse debidamente **depurada, clasificada por segmentos y niveles de relevancia, Su titularidad y uso corresponderán de forma exclusiva a IFEMA MADRID.**

b) **Archivo final de contenidos**

Entrega del archivo completo de todos los contenidos generados en el marco del contrato, que podrá incluir, entre otros:

- Textos editoriales y sectoriales.
- Materiales audiovisuales (vídeos, entrevistas, grabaciones).
- Diseños gráficos y materiales de comunicación.
- Informes, presentaciones y documentos de trabajo.

Los contenidos deberán entregarse en formatos digitales editables y quedarán sujetos a los criterios de propiedad intelectual, uso y explotación establecidos por IFEMA MADRID.

Requisitos formales de los entregables

Todos los entregables deberán cumplir como mínimo, los siguientes requisitos;

- formato digital editable (Word, Excel, PPT o equivalente),
- estructura profesional y homogénea,
- citación correcta de fuentes e información verificada,
- alineación estratégica con la marca y posicionamiento de IFEMA MADRID.

6. Obligaciones específicas del adjudicatario

6.1 Capacidad audiovisual y generación de contenidos

El adjudicatario deberá disponer de una plataforma audiovisual propia o de una colaboración estable que le permita la producción y gestión de contenidos audiovisuales de valor, orientados a la promoción, posicionamiento y difusión del evento, tanto en la fase previa como durante su celebración.

Dicha capacidad deberá garantizar, como mínimo:

- La producción de contenidos audiovisuales reutilizables vinculados al programa congresual y a las actividades relevantes del evento.
- La posibilidad de emisión en *streaming* con estándares de calidad profesional durante el evento, cuando así se acuerde con IFEMA MADRID.
- El archivo y puesta a disposición de los contenidos generados para IFEMA MADRID durante un período mínimo de veinticuatro (24) meses desde la finalización de cada edición.

La utilización, difusión y explotación de los contenidos quedará en todo caso sujeta a la validación y directrices de IFEMA MADRID.

6.2 Centro de comunicación en directo

Durante la celebración del evento, el adjudicatario deberá contar con capacidad operativa para habilitar, en coordinación con IFEMA MADRID, un dispositivo de comunicación en directo que permita la producción y difusión de contenidos audiovisuales, aportando los recursos humanos necesarios para su funcionamiento (incluyendo la conducción editorial y operativa del centro de comunicación, así como el personal técnico especializado).

IFEMA MADRID, conforme a disponibilidad presupuestaria y operativa, podrá asumir los costes asociados al espacio, montaje básico del set y servicios generales necesarios (electricidad, conectividad estándar y accesos), mientras que el adjudicatario será responsable del equipamiento específico de producción, del personal asignado y de la ejecución técnica y editorial del dispositivo. La configuración final del centro de comunicación deberá ser previamente validada por IFEMA MADRID.

6.3 Base de datos y titularidad de contactos

A efectos del contrato, se distinguen los siguientes ámbitos de datos:

- La base de datos preexistente del adjudicatario, que podrá ser utilizada exclusivamente para acciones de difusión y convocatoria durante la vigencia del contrato, manteniendo su titularidad el adjudicatario.
- Los contactos, *leads* y bases de datos generados específicamente para el evento, que deberán ser entregados a IFEMA MADRID al cierre de cada edición, quedando bajo su titularidad y uso exclusivo.

6.4 Garantía de idoneidad sectorial

El adjudicatario prestará asesoramiento para asegurar la coherencia técnica, sectorial y reputacional de expositores, patrocinadores y contenidos, atendiendo al carácter sanitario e institucional del evento.

En todo caso, IFEMA MADRID mantendrá la validación final de todas las incorporaciones y decisiones relevantes.

7. Competencias y limitaciones de adjudicatario

7.1 Ámbito de actuación del adjudicatario

El adjudicatario prestará servicios en calidad de colaborador técnico y comercial, actuando siempre bajo la dirección y supervisión exclusiva de IFEMA MADRID, sin ostentar la condición de organizador, coorganizador ni representante institucional de la feria, ni asumir funciones de dirección ejecutiva del evento.

7.2 Carácter subordinado de la colaboración

Todas las actuaciones del adjudicatario requerirán autorización expresa previa de IFEMA MADRID y se ejecutarán conforme a las instrucciones técnicas y comerciales y de posicionamiento institucional dictadas por esta.

8. Medios Humanos Necesarios

El adjudicatario deberá contar con un equipo de profesionales con experiencia acreditada en la organización de eventos y coordinación de ponentes, así como convocatoria de asistentes en el

ámbito de la **salud, la tecnología médica y la Innovación**, con sensibilidad hacia enfoques éticos y centrados en la persona. A tal efecto, deberá como mínimo incorporar:

- **Coordinador/a de Proyecto:**
 - ✓ Con titulación universitaria y experiencia profesional mínima de 5 años en proyectos relacionados con la organización de eventos, congresos o iniciativas sectoriales vinculadas en el ámbito de la salud, la tecnología o la innovación en el sector sociosanitario.
 - ✓ Experiencia mínima de 3 años en la gestión de eventos y habiendo realizado servicios con mismo nivel de responsabilidad.
 - ✓ Será responsable de la **coordinación general del servicio**, deberá contar con conocimiento y experiencia suficiente en labores de esta naturaleza.
 - ✓ Apoyará a IFEMA MADRID en la definición y desarrollo del enfoque estratégico del evento, conforme a las directrices establecidas por esta
 - ✓ Será con IFEMA MADRID 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 **desarrollo de negocio o comercialización de eventos o proyectos sectoriales**.

- **Asesor/a en Comunicación Sectorial**, con formación y experiencia acreditada en comunicación especializada, preferentemente en sectores de salud, tecnología médica, innovación o ámbitos regulados, que prestará apoyo y asesoramiento en la generación de contenidos y difusión sectorial del proyecto, en coordinación con IFEMA MADRID y conforme a sus directrices de comunicación e identidad corporativa, sin asumir funciones de dirección estratégica ni representación institucional.

En caso de que fueran necesarios perfiles adicionales para garantizar la correcta ejecución del servicio, su coste no podrá ser repercutido a IFEMA MADRID.

El adjudicatario deberá garantizar la estabilidad del equipo durante la ejecución del contrato, notificando cualquier cambio a la entidad contratante y asegurando la sustitución por perfiles de igual o superior cualificación. IFEMA MADRID se reserva el derecho de solicitar motivadamente el cambio Coordinador/a del Proyecto, cuando concurren causas justificadas relacionadas con la adecuada ejecución del contrato.

9. Propiedad Intelectual

Todos los informes, soportes técnicos, datos, contenidos editoriales, materiales audiovisuales, bases de datos y cualesquiera otros trabajos elaborados por el adjudicatario en ejecución del contrato, así como las obras creadas por ponentes o participantes con motivo del mismo (en adelante, conjuntamente, los Trabajos), serán titularidad plena de IFEMA MADRID, conforme al artículo 308.1 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público.

Sin perjuicio de lo anterior, se respetarán en todo caso los derechos morales de autor que pudieran corresponder a las personas físicas creadoras de los Trabajos, conforme a lo previsto en la normativa de propiedad intelectual.

En aplicación del citado precepto, IFEMA MADRID podrá autorizar el uso o explotación de los Trabajos a cualesquiera otros entes, organismos y entidades pertenecientes al sector público. Además de ello, las Partes acuerdan que IFEMA MADRID podrá autorizar el uso o explotación 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, pudiendo ser objeto de dichos negocios los derechos de explotación de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación, así como, en su caso, los de reutilización y extracción en caso de bases de datos.

De acuerdo con lo expuesto y conforme a lo dispuesto en este pliego, la adjudicataria otorga una autorización a IFEMA MADRID que reúne las condiciones de exclusiva y gratuita y se extiende, al menos, a los derechos de reproducción, distribución, comunicación pública, incluida la puesta a disposición del público, y transformación (así como los de reutilización y extracción, en su caso) 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.

Respecto de los derechos de explotación referidos a modalidades de utilización o medios de difusión inexistentes o desconocidos al tiempo del presente contrato, la adjudicataria concede a IFEMA MADRID un derecho de tanteo para la adquisición futura de los derechos en cuestión, que IFEMA MADRID deberá ejercer en el plazo de un mes desde su conocimiento. En caso de ejercer este derecho, la transmisión de derechos quedará regulada y tendrá el alcance de lo dispuesto en esta cláusula.

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.

Asimismo, la adjudicataria garantiza que cuenta con las autorizaciones necesarias de los ponentes y participantes para la captación, reproducción, comunicación pública y explotación de su imagen, voz y nombre en el marco de los Trabajos, en los términos previstos en la presente cláusula, sin limitación territorial ni temporal y sin que ello genere derechos económicos adicionales frente a IFEMA MADRID.

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.

Las bases de datos generadas o actualizadas en el marco del contrato tendrán la consideración de obras protegidas, correspondiendo su titularidad plena y exclusiva a IFEMA MADRID, sin

limitación alguna para su uso, explotación, reutilización o integración en otros sistemas o proyectos.

En caso de utilización de herramientas de inteligencia artificial o sistemas automatizados para la generación total o parcial de los Trabajos, la adjudicataria garantiza que dichos usos no vulneran derechos de terceros y que IFEMA MADRID ostentará en todo caso los derechos de explotación de los resultados generados.

La Adjudicataria reconoce que la denominación “ExpolnMed” o cualquier otra bajo la que el evento pudiera celebrarse, en todo caso, la titularidad de la marca correspondiente al proyecto ferial será exclusivamente de IFEMA MADRID.

IFEMA MADRID, como legítima titular de la marca finalmente asignada, autoriza de forma limitada a la Adjudicataria a utilizar dicha denominación únicamente a efectos de promoción y comercialización del evento y de la participación en el mismo. Esta autorización queda restringida al periodo de vigencia del contrato, debiendo la Adjudicataria cesar inmediatamente cualquier uso de la marca a su finalización.

La Adjudicataria o, en su caso, las empresas expositoras que capte podrán utilizar la Marca 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 de una forma que pueda generar confusión, dañar la imagen y/o distintividad de la Marca 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 conozcan el uso que pueden hacer de la Marca, 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 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.

10. 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 debida cesión de sus derechos de imagen en favor de IFEMA MADRID para poder cubrir y producir la ponencia que, en su caso, realice de acuerdo con 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, a realizar la captación, fijación, publicación y difusión de la imagen personal del ponente, así como de su voz, nombre y apellidos 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 (tales como página web corporativa de IFEMA MADRID, redes sociales, entre otros) de IFEMA MADRID, con finalidad comercial y promocional, siempre vinculado al evento en que participa el ponente en cuestión.

El Adjudicatario deberá informar al ponente de que IFEMA MADRID podrá utilizar las imágenes contenidas en la grabación o parte de las mismas por una duración indefinida, sin limitación geográfica quedando facultada IFEMA MADRID para utilizar los derechos personalísimos mencionados en cualquier parte del mundo. La referida cesión se efectúa a título gratuito, sin que el ponente deba recibir contraprestación económica alguna por las autorizaciones y cesiones referidas en esta cláusula.

Asimismo, el Adjudicatario deberá solicitar al ponente la cesión a favor de IFEMA MADRID de los derechos de Propiedad Intelectual (incluidos los de reproducción, distribución comunicación pública, incluyendo el de puesta a disposición, y transformación, este último exclusivamente para que IFEMA MADRID lleve a cabo labores de edición, subtítulo, traducción o creación de resúmenes sobre la grabación), así como el de extracción y reutilización en caso de derecho sui generis, 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 la que el ponente aparezca en los canales de información, difusión, comunicación y promoción de IFEMA MADRID, sea cual fuere la finalidad (incluida la comercial y promocional de IFEMA MADRID), siempre vinculado al Evento Congresual en que participa el ponente. 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 de IFEMA MADRID.

Dicha autorización comprenderá igualmente la grabación, retransmisión en directo (*streaming*), difusión en diferido (*on demand*) y archivo de las ponencias en repositorios o videotecas corporativas de IFEMA MADRID.

El Adjudicatario deberá informar al ponente del tratamiento de sus datos personales que realice IFEMA MADRID, de conformidad con el RGPD y la LO 3/2018, quien actuará como responsable del tratamiento, incluyéndose el dato personal de su imagen, con la finalidad de gestionar su participación en el evento congresual y la cesión contractual de derechos de imagen a favor de IFEMA MADRID como responsable de dicho tratamiento incluirá, entre otros, el dato personal relativo a su imagen, voz y nombre, con la finalidad de **gestionar su participación en el evento congresual y formalizar la cesión contractual de derechos de imagen y propiedad intelectual** a favor de IFEMA MADRID. Los datos personales 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.

El Adjudicatario garantizará que las autorizaciones y cesiones de derechos recabadas de los ponentes son suficientes para los usos previstos en el presente contrato y mantendrá indemne a IFEMA MADRID frente a cualquier reclamación, acción, daño o perjuicio que pudiera derivarse de dichos usos, siempre que se realicen de conformidad con las autorizaciones otorgadas y con lo dispuesto en el presente pliego.

11. Responsable del servicio. -

El Coordinador de proyecto, en su consideración de responsable del servicio, deberá mantener una comunicación permanente, fluida, directa (presencial si se solicita) y proactiva, con la Dirección General y la de Negocio de IFEMA MADRID, atendiendo expresamente a sus direcciones, directrices e instrucciones.

El Coordinador de proyecto actuará ante IFEMA MADRID como interlocutor válido, para cualquier cuestión relacionada con los servicios encomendados.

14. 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 97 23

Tabla consolidada de informes, entregables y plazos – Proyecto ExpolnMed (fase piloto)

Tipo	Informe / Entregable	Contenido mínimo	Plazo máximo de entrega
Informe inicial	Programa de trabajo y enfoque estratégico	Fases del proyecto, cronograma, recursos, metodología de seguimiento y ejes estratégicos	1 mes desde firma del contrato
Informe estratégico	Documento de orientación estratégica del evento	Análisis sectorial preliminar, tendencias, posicionamiento y ejes conceptuales	1 mes desde firma del contrato
Informe comercial	Estrategia de captación de expositores	Perfil objetivo, plan de acción, KPIs y recomendaciones	2 meses desde firma del contrato
Dossier comercial	Dossier estratégico de patrocinio	Propuesta de valor, segmentación, paquetes y estrategia de captación	2 meses desde firma del contrato
Entregable programático	Definición del programa congresual	Ejes temáticos, formatos y estructura de jornadas	9 meses antes del evento
Entregable de ponentes	Propuesta preliminar de ponentes	Listado de ponentes objetivo y enfoque de contenidos	8 meses antes del evento
Entregable compradores	Listado preliminar de compradores prescriptores	Compradores nacionales e internacionales y perfiles institucionales	7 meses antes del evento
Entregable comercial	Listado preliminar de expositores y patrocinadores potenciales	Empresas alineadas con perfil sanitario e institucional	6 meses antes del evento
Informe periódico	Informe mensual de seguimiento	Avance congresual, captación comercial, riesgos, hitos y recomendaciones	Mensual (primera semana de cada mes)
Informes sectoriales	Informes editoriales de análisis sectorial	Tendencias, oportunidades y contenidos estratégicos	Hasta 2 por edición y (calendario acordado con IFEMA)
Entregable audiovisual	Producción de contenidos del evento	Grabaciones, streaming y materiales reutilizables	Durante celebración
Informe técnico final	Informe de cierre del proyecto	Resultados, DAFO y recomendaciones	Hasta 2 meses tras el evento
Informe comercial final	Informe de cierre de comercialización	Resultados de captación y propuestas de mejora	Hasta 3 meses tras el evento
Entregable estructural	Base de datos depurada	Expositores, compradores, ponentes y agentes institucionales	Al cierre de cada edición
Entregable documental	Archivo final de contenidos	Textos, vídeos, diseños e informes en formato editable	Al cierre de cada edición

