Antes de la declaración del estado de alarma se estaba trabajando en la nueva licitación para el ejercicio septiembre'20 – mayo'21 (PR20-0045). Ese expediente nunca llegó a ejecutarse.

A pesar del trabajo realizado y las gestiones por ambas partes para poder retomar las ediciones no realizadas, finalmente y analizadas las condiciones para su realización, desde el departamento jurídico se concluye que no es posible recuperar las ediciones que no se pudieron celebrar con motivo del COVID-19, ya que para ello era necesario adaptar de tal forma las condiciones contractuales inicialmente pactadas, que prácticamente se transforma en una nueva contratación, siendo preciso establecer incluso unas nuevas condiciones económicas.

En consecuencia y dado que el plazo de vigencia de la relación contractual establecido en la misma había llegado a su fin, procede que Madrid Destino. Cultura, Turismo y Negocio, S.A. convoque un procedimiento de contratación de pública concurrencia, donde queden recogidos desde el momento inicial los requerimientos establecidos por las disposiciones dictadas tanto a nivel Estatal como Autonómico como Local con motivo del COVID-19, que resulten de aplicación para el correcto desarrollo de un servicio de estas características.

Tras el levantamiento del estado de alarma el pasado 9 de mayo, el contexto apunta a que después del verano, avanzada la campaña de vacunación, las condiciones serán favorables para retomar esta actividad con muchas más garantías de ejecución y mejora. Así mismo la apertura de otros mercados, como el del Rastro o el mercado de motores, las últimas iniciativas privadas del sector musical y las dos campañas de ciudad promovidas por Madrid Destino (Navidad y San isidro) nos animan a pensar que hay un marco favorable, administrativamente hablando, para poder retomar la actividad con los parabienes de los órganos competentes.

Por ello desde el centro se decide retomar este expediente emitiendo un nuevo expediente de contratación.

Justificación de la necesidad

El mercado es, además de un lugar de venta, un lugar de intercambio de conocimiento y una plataforma donde visibilizar los valores prescritos del proyecto y por lo tanto los valores y objetivos del centro. Este proyecto genera una alta rentabilidad social como servicio público no solo para la entidad y Madrid Destino, sino para la sociedad madrileña en general y concreto para los vecinos del barrio, además de ser una actividad de gran valor turístico de para la ciudad.

La actividad ha contado siempre con una gran acogida entre el público madrileño llegando a alcanzar cifras de asistencia media de hasta 22.500 personas, con ediciones de hasta más de 40.000 visitantes. A día de hoy, tras más de un año de parón, el público sigue preguntando cuando se retomará la actividad.

Por ello, desde la Dirección Artística, se considera necesario seguir generando este escenario donde no solo dar cabida y potenciar el tejido comercial y productor madrileño dentro del sector de la alimentación saludable, ecológica y de mercado, poniéndole en contacto directo con el consumidor; sino también generar una oferta de ocio familiar para poder trabajar alrededor de la sostenibilidad, el consumo responsable y la comida sana y de calidad.

Para poder desarrollar correctamente esta actividad se requiere de una entidad que pueda gestionar el volumen de la producción diaria que esto conlleva y que pueda aportar toda la diversidad y cantidad de materiales requeridos con la agilidad y tiempos necesarios. Además, es necesario que la entidad que realice la convocatoria y gestión de los puestos tenga un conocimiento especializado en el sector de los mercados y más concreto en el sector de mercado de proximidad y de los canales cortos de comercialización de la Comunidad de Madrid. Es por ello que se considera que Madrid Destino no cuenta con medios propios para cubrir esta necesidad y por lo que es necesario externalizar la gestión, coordinación, producción y ejecución del proyecto.

Debido al contexto actual, tras valorar técnicamente las condiciones de ejecución, de cara a garantizar al máximo la seguridad no solo del público sino también de las entidades y personas que lo ejecutan, y la adaptación a la normativa vigente, se modificarán las prescripciones de ejecución en relación anterior expediente. Las modificaciones más sustanciales se resumen en: la eliminación de la parte de restauración; la generación de varios escenarios de ejecución para adaptarse a la cantidad de expositores y capacidad de ocupación en función del momento de la realización; y en un mayor control de la circulación del público. Por todo ello el expediente se lanzará con el nombre de "Nuevo mercado de proximidad".

Motivación de aplicación de la tarifa

Tras valoración con el departamento jurídico, el presente expediente no se trata de una cesión de espacio, ni tampoco un alquiler, sino un contrato de servicios. Por lo que hay que determinar un valor estimado y una propuesta de canon, de acuerdo con el Título III de la LCSP, artículo 99 y siguientes, y concretamente lo que se establezca en este sentido para el contrato de servicios.

El nuevo mercado será una versión reducida y adaptada a la normativa actual para eventos de baja afluencia, y como se adelantaba en el punto anterior, contempla un número reducido de puestos de expositores y mesas de la zona de degustación, una capacidad de ocupación limitada y la desaparición de la restauración. Este modelo de ejecución supone un volumen de negocio mucho más reducido que anteriores etapas del Mercado. Además solo se permite consumir en las mesas y no se puede sacar las consumiciones fuera del área del mercado, suponiendo una alta reducción de las consumiciones que en anteriores etapas podría suponer un alto porcentaje de los ingresos.

En caso de que mejoren las circunstancias, las prescripciones técnicas del expediente contemplan la posibilidad de ir aumentando tanto puestos de expositores, como mesas de la zona de degustación o la capacidad de ocupación, implicando por ello un aumento de ingresos para el adjudicatario.

Por todo lo expuesto anteriormente, para este expediente no se plantea un canon único, se plantean diferentes escenarios de ejecución de la actividad y por lo tanto un canon para cada uno de esos escenarios, de manera que se pueda ir adaptando el canon al momento en que se realicen las diferentes ediciones según sus condiciones de ejecución.

Para poder determinar el valor estimado de negocio y determinar el canon a solicitar para cada uno de los escenarios de ejecución, se ha contratado a una empresa de tasación y estudios de mercado. Adjuntamos el informe emitido por dicha empresa.

La empresa nos has facilitado una horquilla de canon a solicitar al adjudicatario en caso de realizar un mercado en las condiciones más restrictivas (COVID), que llamaremos escenario 1, y una horquilla de canon en caso de realizar un mercado en las condiciones más ventajosas (NORMALIDAD), y que llamaremos escenario 3. Para poder hacer una mejor adaptación a las circunstancias de celebración de las ediciones planteamos un tercer escenario intermedio, que llamaremos escenario 2.

De cara a determinar un valor de canon concreto para la licitación se determina un valor intermedio entre las cifras mínima y máxima de la horquilla planteada por el estudio de mercado, tal y como se detalla en tabla a continuación:

	PROPUESTA HORQUILLA ESTUDIO MERCADO		PROPUESTA CANON PARA LICITACION	
	Mínimo	Máximo	Intermedio	Redondeo
Escenario 1	2.130,91 €	2.739,74 €	2.435,32 €	2.500,00 €
Escenario 2	3.753,88 €	4.826,42 €	4.290,15 €	4.300,00 €
Escenario 3	5.376,85 €	6.913,10 €	6.144,98 €	6.200,00 €

El canon del escenario 2 se ha obtenido de extrapolar las premisas de valoración para los escenarios 1 y 3 en base a una previsión de ingresos intermedia entre los mismos.

La motivación para ofertar un valor intermedio entre los dos extremos de la horquilla planteada para el canon es por un lado poder generar margen de oferta de los interesados sin llegar a sobrepasar el canon máximo óptimo; y por otro lado garantizar la viabilidad del proyecto, ya que la inestabilidad de la ejecución y el cómputo total de gastos que supone la organización de esta actividad teniendo en cuenta todas las implementaciones a realizar para adaptar y cumplir la normativa son muy elevados.

DATOS DE LA ACTIVIDAD

Nombre de la actividad: NUEVO MERCADO DE PROXIMIDAD

Espacio: PLAZA B MATADERO MADRID

Plazo: Un año más con posible prórroga de un año.

Ediciones: De 6 a 8 ediciones anuales para cada plazo de ejecución.
Cada edición podrá constar de una o dos jornadas consecutivas cada una en las fechas abajo referenciadas. En caso de ofertar la celebración de dos jornadas desde el inicio, este compromiso deberá ser mantenerse para toda la duración del pliego. En caso de arrancar con una sola jornada, posteriormente se podrá aumentar a dos jornadas. Pero una vez aumentada a dos jornadas de celebración el compromiso deberá mantenerse para toda la duración del pliego.

Fechas celebración:
Año 2021: 25-26 septiembre, 23-24 octubre y 27-28noviembre.
Año 2022: 29-30 enero, 26-27 febrero, 26-27 marzo, 23-24 abril y 28-29 mayo.

Estas fechas son una propuesta inicial y pueden modificarse en función de las necesidades propias de programación del centro. La primera edición irá en función de los tiempos de la licitación y los intereses del centro por iniciar la actividad.

La asistencia prevista para el escenario de ejecución más restrictivo (COVID), según estimación aportada en el estudio realizado por la empresa externa que ha realizado la valoración del canon para la licitación, es de aproximadamente 4.000 pax por jornada y en el escenario de ejecución más favorable (NORMALIDAD) de 11.400 pax por jornada.

Modalidad de contratación: concesión de servicios a adjudicar mediante procedimiento abierto.

Plazo de ejecución: Un año, con posible prórroga de un año más.

CONDICIONES ECONÓMICAS

Canon: Se establece un canon múltiple en función de los escenarios de ejecución del mercado tal y como sigue:

			Canon licitación (Jornada)	Edición (2 jornadas)
Escenario 1	Entre 40 y 58 puestos	30 mesas	2.500,00 €	5.000,00 €
Escenario 2	Entre 59 y 72 puestos	35 mesas	4.300,00 €	8.600,00 €
Escenario 3	Entre 73 y 86 puestos	40 mesas	6.200,00 €	12.400,00 €

NOTA: Para la aplicación del canon deben de darse las dos variables de manera simultánea. El aumento de ingresos es directamente proporcional al aumento de puestos y mesas en la zona de bar (ya que solo se puede consumir en ellas), y eso solo se dará cuando debido a una mejora de las circunstancias se pueda reducir la distancia social estipulada de 1,5m y por lo tanto incorporar más puestos y mesas.

El canon será el criterio principal de valoración del expediente, y los interesados podrán proponer un porcentaje de mejora sobre él.

El precio final a facturar al adjudicatario resultará de aplicarle el porcentaje de mejora oferta al canon que corresponda según la propuesta de edición que plantee el adjudicatario para cada edición.

Plan de facturación: 100% - máximo 72h hora antes de cada edición.

Fianza: 6.000€ por edición.

Previsión ingresos

Pendiente de confirmación por parte de licitador de las ediciones totales a las que se compromete a realizar, así como de las jornadas por edición, como mínimo se realizaran un total de 6 jornadas (6 ediciones de 1 jornada) y un máximo de 16 jornadas (8 ediciones de 2 jornadas cada una). Teniendo en cuenta el canon para el escenario 1 y el canon para el canon del escenario 3, el mínimo a ingresar será de 15.000€ + IVA y el máximo a ingresar será de 99.200€ + IVA.

De cara a la apertura del expediente financiero (PR) se tendrá en cuenta el canon del escenario 2, en un puesto de dos jornadas por edición, y una celebración de hasta 6 ediciones (2 en 2021 y 4 en 2022).

Hay que tener en cuenta que los interesados podrán ofrecer un porcentaje de mejora sobre el canon exigido, el máximo a ingresar por canon por jornada podría superar la cifra anteriormente expuesta.

CONCLUSION

Por todo lo anteriormente expuesto, desde el Centro se propone la aprobación de esta propuesta de tarifa para poder ejecutar el expediente de licitación pertinente.

Madrid, a 26 de mayo de 2021

Fdo: Rosa Ferré Dirección Artística Matadero Madrid	BOSCH VILA MIRIAM - DNI 47714878K Firmado digitalmente por BOSCH VILA MIRIAM - DNI 47714878K Fecha: 2021.05.27 12:36:28 +02'00' Fdo: Miriam Bosch Coordinación producción Matadero Madrid	FERNANDEZ RIUS ALMA MARIA - DNI 07494687E Firmado digitalmente por FERNANDEZ RIUS ALMA MARIA - DNI 07494687E Fecha: 2021.05.27 14:19:03 +02'00' Fdo: Alma Fernandez Rius Gerente Matadero Madrid