

## MEMORIA JUSTIFICATIVA

### **CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS PARA LA PRODUCCIÓN DE EVENTOS, SERVICIOS DE CATERING, ACTOS INSTITUCIONALES Y ACTOS PROMOCIONALES ORGANIZADOS POR MADRID DESTINO CULTURA TURISMO Y NEGOCIO S.A., A ADJUDICAR MEDIANTE PROCEDIMIENTO ABIERTO.**

#### **1.- INTRODUCCION**

La empresa municipal Madrid Destino, Cultura Turismo y Negocio, S.A. (en adelante, MADRID DESTINO) tiene encomendados en su objeto social, entre otros, los siguientes objetivos en relación con la promoción e información turística de la Ciudad de Madrid en los mercados turísticos tanto nacional como internacional:

- La promoción de la presencia activa de la Ciudad de Madrid en los mercados turísticos nacional e internacional facilitando la coordinación de los sectores interesados en el desarrollo turístico de la ciudad de Madrid.
- La participación en ferias nacionales e internacionales para la promoción de la ciudad de Madrid como destino turístico.
- El fomento y desarrollo de acciones que propicien la fidelización de visitantes a la ciudad de Madrid, tanto mediante actuaciones propias como a través de la cooperación con Administraciones Públicas u otras entidades públicas o privadas.
- La promoción de la comercialización de productos u ofertas turísticas capaces de incidir favorablemente en el mercado turístico de la Ciudad de Madrid.
- La promoción de la Ciudad de Madrid como destino de turismo de negocios, con especial atención a su promoción como sede de celebración de congresos, convenciones y otros encuentros nacionales e internacionales.
- El diseño y producción de material promocional e informativo destinado a divulgar los recursos, bienes y servicios turísticos de la Ciudad de Madrid.

Con las finalidades anteriormente indicadas se encuentran, asimismo, entre sus funciones la prestación por cuenta propia o ajena de todo tipo de servicios relacionados con la organización, dirección, producción y administración de eventos, ya sean de exposiciones, congresos, convenciones, seminarios, ferias y cualquier otro evento de naturaleza similar.

#### **2. NECESIDADES Y OBJETO DE LA CONTRATACIÓN**

Para el correcto ejercicio de las competencias señaladas se requiere la contratación de un servicio externo de conceptualización y montaje de eventos relativos a acciones de promoción turística y captación y acogida de profesionales del turismo.

Se considera el concepto de evento como aquel acontecimiento previamente organizado que reúne a un determinado número de personas en un tiempo y lugar preestablecidos que desarrollarán y compartirán una serie de actividades afines a un mismo objetivo para el estímulo del comercio, la industria, y el intercambio social y la generación de experiencias en grupo.

Se define, por tanto, como una unidad conceptual en la que se encuentra incluida su planificación, producción y desarrollo, estando incardinadas en dicho acto conjunto diversas tareas como por ejemplo: conceptualización y programación, reserva y preparación del espacio (acondicionamiento, producción de materiales efímeros, mobiliario, maquinaria, iluminación, imagen y sonido), determinación y logística de los servicios que se ofrecerán durante el acto (proyecciones, catering, actividades, atenciones), comunicación con los invitados, entre otras, pudiendo implicar la necesidad de contar con personal específico especializado, y todo ello bajo una unidad de actuación a través de la que se busca comunicar un mensaje determinado que buscará potenciar la actividad turística de la ciudad y la promoción del destino Madrid, hecho que debe ser informado y tenido en cuenta en el desarrollo de la actividad tanto por el contratista como por el resto de empresas que participen en el evento.

La singularidad del servicio demandado requiere su prestación por una empresa especializada al no disponer la entidad de los medios propios necesarios para llevarla a cabo. Los servicios que se solicitan están incluidos entre las funciones propias de las empresas organizadoras de eventos y se definen como servicios de conceptualización y montaje de eventos e incluyen todas las actividades señaladas, así como los gastos y *fees* relacionados con la contratación de dichos, de acuerdo con lo señalado en el Pliego de Prescripciones Técnicas.

Para Madrid el Turismo de Congresos e Incentivos es un aspecto estratégico clave el propio desarrollo de la ciudad. Madrid ha sido un destino de referencia en la acogida de encuentros profesionales desde que se declaró la pandemia en 2020.

Para seguir siendo referencia en organización de eventos de negocio Madrid Destino centrará sus acciones en presentar todos los valores y atractivos de la ciudad que la hacen única para atraer nuevos congresos, convenciones o viajes de incentivos. En todas ellas, el desarrollo del **programa de legado, iniciado por el Madrid Convention Bureau** en 2020, será prioritario ya que, además de la repercusión económica derivada de la celebración de estos eventos, se pretende que esa huella positiva se extienda a otros ámbitos como el social o el medioambiental. Será a través de la puesta en marcha de iniciativas sostenibles y duraderas en el tiempo integradas en los programas de estos encuentros e impulsadas en colaboración con agentes locales.

### 3.- DEFINICIÓN DE EVENTO Y SERVICIOS

Se entenderá por “evento organizado por Madrid Destino”, al menos, los siguientes:

- Recepción de bienvenida a congresos, delegaciones oficiales y clientes potenciales o confirmados.
- Seminarios, juntas rectoras, asambleas, ruedas de prensa, presentaciones a colectivos específicos.
- Acción de promoción de Madrid organizada por Madrid Destino en mercados emisores, tanto de ámbito nacional como internacional (presentaciones, workshops, roadshows, visitas comerciales, entre otras).
- Evento propio de Madrid Destino o evento organizado en colaboración con un tercero, que se celebre en Madrid y que tenga por objeto la promoción de Madrid como destino de turismo de ocio y/o de negocio entre clientes y prescriptores (salón profesional, feria, actividad singular, entre otras opciones).

La empresa adjudicataria deberá gestionar y en su caso contratar todos los servicios que Madrid Destino solicite para el correcto desarrollo del servicio. A tal fin Madrid Destino deberá entregar un documento resumen que contendrá el desarrollo del evento, las necesidades a cubrir, fechas, número de participantes, entre otros aspectos.

Con base en esta información, la mercantil adjudicataria presentará el presupuesto correspondiente con base en el tarifario fijado en la oferta. Cuando se precisen servicios y/o suministros que no se encuentren en dicho tarifario y con carácter general, la mercantil contratista deberá presentar tres (3) presupuestos del servicio y/o suministro de que se trate, seleccionando Madrid Destino el económicamente más ventajoso en términos de calidad – precio.

Sin perjuicio de lo anterior, Madrid Destino podrá establecer excepciones a dicha regla general. Dichas excepciones deberán justificarse y determinarse por Madrid Destino y serán comunicadas a la mercantil adjudicataria, con carácter previo a la contratación del servicio y/o suministro concreto de que se trate.

En el caso de que la selección del espacio implique necesariamente la utilización de los medios propios del mismo (catering, audiovisuales, personal, etc.), será preciso que esta circunstancia quede debidamente indicada en el presupuesto presentado y ajustado a precios de mercado. Dichos costes deberán ser acreditados en la factura elaborada por el espacio, que la contratista deberá aportar junto con la suya al realizar la facturación del servicio.

Para la **organización de un evento** puede ser necesaria la contratación de uno o varios servicios que podrán ser proporcionados por los proveedores de la empresa adjudicataria o por proveedores externos por tratarse de una sede especial o porque dicha sede trabaja con sus propios proveedores (consultar tabla Resumen de Precios y Facturación de Eventos para ver cómo aplican las tarifas y las comisiones).

**Los servicios básicos y fundamentales** que se considera que pueden ser precisos en los eventos son los siguientes, siendo abierta la relación que a continuación se indica:

- Servicios de restauración y catering.
  - Contratación de servicios de catering, en sedes propias o ajenas, tanto para eventos organizados por Madrid Destino como por terceros.
    - Desayunos
    - Cócteles
    - Recepciones (vino español)
    - Almuerzos
    - Cenas (con menú o buffet)
  - Reserva y contratación de menús especiales para grupos en restaurantes.
  - Reserva y pago de servicios de restauración para grupos reducidos (a la carta)
- Servicios de alquiler de espacios para reuniones (en hoteles de cualquier categoría, sedes especiales, palacios de congresos, etc.).
  - En la ciudad de Madrid
  - En mercados emisores (nacional e internacional)
- Servicios de alquiler de medios audiovisuales para eventos propios o de terceros con los que colabore Madrid Destino
  - En la ciudad de Madrid
  - En mercados emisores (nacional e internacional)
- Diseño y montaje de elementos efímeros para eventos (escenarios, traseras, roll ups, etc.).
- Servicios de conceptualización de eventos y de coordinación de proyectos
  - Presentaciones
  - Seminarios, mesas de debate, simposios, etc.
  - Exposiciones
  - Actos institucionales
  - Cualquier otro evento de naturaleza similar.

### **Requerimientos técnicos – capítulos**

Los eventos y acciones promocionales a realizar pueden ser de variada índole dependiendo del mensaje que se desea transmitir, del público destinatario, del espacio seleccionado o del montaje necesario.

Cada uno de estos elementos a su vez está compuesto por una serie de equipos, materiales y/ o servicios que se describen a continuación – los más destacados sin perjuicio de que se utilicen otros - y el conjunto de los mismos compone un capítulo diferenciado.

Los servicios más relevantes se detallan a continuación, existiendo otros adicionales especificados en la tabla de tarifas en el Informe Económico de esta misma Memoria Justificativa.

#### **Capítulo 1. Alquiler de elementos audiovisuales:**

- Equipos de microfonía. Incluye:
  - Micrófonos fijos (de atril, de pie).
  - Micrófonos inalámbricos (de diadema, de alcachofa, de solapa).
- Equipos de megafonía. Incluye:
  - Mesa de sonido auto amplificada
  - Altavoces (4) con sus correspondientes trípodes.



- Pantalla de Led:
  - Pantalla de 80" + Soporte de pie
- Photocall (4mx3m), montaje, puesta en escena y desmontaje

#### **Capítulo 2. Alquiler de elementos informáticos:**

- Ordenadores portátiles, tablets/iPads y pasador de diapositivas/puntero láser.

#### **Capítulo 3. Conexiones varias:**

- Internet mediante telefonía fija o wifi.

#### **Capítulo 4. Fabricación de elementos efímeros:**

- Tarimas modulables, traseras en foam y vinilos troquelados y de corte.
- Pulseras identificativas/bienvenida

#### **Capítulo 5. Alquiler de mobiliario y elementos de decoración:**

- Silla auditorio o silla para conferencia con pala para escribir.
- Mesa redonda tipo banquete, mesa tipo cóctel, mesa rectangular tipo escuela.
- Catenarias, percheros y moquetas.
- Plantas ornamentales.
- Atril escenario
- Estufas de exterior (setas de calor) – incluye bombona

#### **Capítulo 6. Servicios de personal**

El coste unitario (coste por hora) de cada servicio incluirá traslados (ida/vuelta) dentro del término de Madrid y dietas, en horario de lunes a viernes de 09:00 a 20:00 horas.

- Personal para la gestión de eventos (inglés/español y uniforme estándar. Incluye coordinador).
- Servicios de técnico de audiovisuales.
- Servicios de técnico de iluminación.
- Servicio de técnico informático.
- Servicio de fotógrafo.
- Servicios de barman.
- Servicios de cortador de jamón.
- Servicios de Sommelier.
- Servicios de camarero.
- Servicios de presentación y bienvenida de invitado VIP
- Servicios de DJ y banda musical
- Servicios de inspección previa de sede para evento
- Servicios de conceptualización y diseño previo del evento
- Servicios de producción de vídeo y material audiovisual
- Servicio de Open Bar (1.5 horas)

#### **Capítulo 7. Gastos de transporte de material y catering**

- En coche dentro del término municipal de Madrid (por trayecto)
- En furgoneta dentro del término municipal de Madrid (por trayecto).
- En camión dentro del término municipal de Madrid (por trayecto).

#### **Capítulo 8. Gastos de traslados especiales**

- Transporte mini van 8 plazas con conductor dentro del término municipal de Madrid (por trayecto)

- Vehículos clásicos o históricos dentro del término municipal de Madrid (por trayecto)

La coordinación de los servicios de transporte correrá a cargo de la empresa adjudicataria del pliego, teniendo ella que coordinar los transportes de los distintos elementos necesarios para el montaje de la acción de la manera más económica para MADRID DESTINO.

#### Capítulo 9. Servicios de catering (en Madrid capital):

La prestación de los servicios de catering, requerirá en todos los casos el alquiler de los elementos de menaje, mobiliario y decoración, así como de los servicios de montaje/ desmontaje necesario para su adecuada realización. El coste unitario de cada servicio de catering incluirá lo relativo a estos costes.

- **Desayunos / Café de tarde:**

**Básico (sin camarero – Incluye menaje, montaje/desmontaje y transporte):** café, infusiones, leche, agua mineral (botella pequeña), zumo, frutos secos (nueces, almendras, avellanas) y/o bollería.

**Reforzado (con camarero – Incluye menaje, montaje/desmontaje y transporte):** café, infusiones, leche, agua mineral (botella pequeña), zumo, frutos secos, bollería y mini sándwiches.

**Saludable (con camarero – Incluye menaje, montaje/desmontaje y transporte):** café, infusiones, leche, agua mineral (botella pequeña), zumos naturales variados, frutos secos, fruta natural, mini sándwiches variados con diferentes tipos de panes (centeno, integral, amapola o cereales).

- **Vino español (con camarero - Incluye menaje, mesas tipo cóctel, montaje/ desmontaje y transporte):**

**Básico:** vino de dos tipos, cerveza, refrescos variados, zumos, agua, un mínimo de 5 tipos de aperitivos salados diferentes.

**Reforzado:** vino de dos tipos, cerveza, refrescos variados, zumos, agua, un mínimo de 8 tipos de aperitivos diferentes y 2 tipos de dulces.

- **Cóctel (con camarero – Incluye menaje, mesas tipo cóctel, montaje/ desmontaje y transporte):**

**Básico:** vino de dos tipos, cerveza, refrescos variados, zumos, agua, un mínimo de 12 canapés salados diferentes (fríos y calientes) y 3 tipos de postres.

**Reforzado:** vino de dos tipos, cerveza, refrescos variados, zumos, agua, un mínimo de 15 canapés salados diferentes (fríos y calientes) y 4 tipos de postres.

- **Cena / Comida - sentados (con camarero - Incluye menaje, mesas de banquete, montaje/ desmontaje y transporte):**

**Básico:** diferentes tipos de vino (en función de los platos que se sirvan) cerveza, refrescos variados, zumos, agua, un entrante, un plato principal, postre café y cava.

**Reforzado:** diferentes tipos de vino (en función de los platos que se sirvan) cerveza, refrescos variados, zumos, agua, un coctel de bienvenida, un entrante, un primer plato, un segundo plato, postre, café y cava.

#### Capítulo 10. Talleres

- Taller de dinamización y networking
- Taller gastronómico

#### Capítulo 11. Otros gastos

En cada uno de los capítulos citados con anterioridad, podrán ser solicitados, además de aquellos elementos que, estando relacionados directamente con la tipología descrita en los mismos, no estén especificados de forma expresa y se consideren similares o equivalentes, así como cualquier otro que se considere necesario para el óptimo desarrollo de los eventos.

Para la contratación de estos elementos, Madrid Destino tendrá que solicitar al adjudicatario tres (3) presupuestos que incluyan una descripción completa de los mismos (si el servicio o elemento lo requiere, se deberán incluir imágenes), siendo Madrid Destino quien seleccione la propuesta económicamente más ventajosa, en términos de calidad - precio.

Sin perjuicio de lo anterior, Madrid Destino podrá establecer excepciones a dicha regla general. Dichas excepciones deberán justificarse y determinarse por Madrid Destino y serán comunicadas a la mercantil adjudicataria, con carácter previo a la contratación del servicio y/o suministro concreto de que se trate.

Finalmente, el adjudicatario asumirá los costes íntegros derivados de la contratación de seguros y de la obtención de todos los permisos y autorizaciones necesarias para llevar a cabo cada tipo de evento.

El adjudicatario será responsable del alquiler de la maquinaria e instrumental adecuado para el montaje de todos los elementos citados en el presente pliego.

## **Capítulo 12. Pagos previos a la celebración del evento. Reservas, Aprobación de menús y gastos preparatorios**

Dada la dimensión y la envergadura de ciertos eventos, o el número de asistentes, o cuando la sede donde tendrá lugar el evento en cuestión así lo establezca en sus condiciones generales, podrá acordarse un calendario de pagos correspondiente a ejecuciones parciales previas a la celebración, como la reserva del espacio o de los recursos objeto de suministro en la fecha y lugar establecidos a la aprobación del presupuesto o la aprobación del menú al cierre del mismo tras su prueba.

Adicionalmente, especialmente en el caso de eventos celebrados en el extranjero, cuando así sea exigido conforme a las condiciones generales de contratación de los espacios y a la práctica habitual de mercado, podrán acordarse abonos a cuenta totales o parciales de las operaciones preparatorias para la celebración del evento comprendidas en el presupuesto, como es el caso del acopio de alimentos perecederos.

En los términos contemplados en el artículo 198.3 de la LCSP, los pagos de operaciones preparatorias deberán estar asegurados mediante la prestación de garantía, que podrá consistir en la retención de un porcentaje del importe total de la factura, IVA incluido, en un porcentaje no inferior al 5%. El importe retenido será abonado a la finalización del Evento una vez garantizada la prestación del servicio a total conformidad de Madrid Destino.

Para eventos en sedes extranjeras esta práctica es muy habitual, sin el pago anticipado de un porcentaje de coste total no se realizan reservas de espacios.

En el caso de pagos previos a la celebración del evento, siempre que sea un solo servicio el facturado (por ejemplo, reserva de un espacio/sala) la comisión máxima que se aplicará por parte de Madrid Destino a la agencia será de un máximo del 4%, dependiendo de la oferta que presente la agencia en el apartado de comisiones de gestión.

## **4- PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN**

Procedimiento abierto sujeto a regulación armonizada.

## **5- CODIFICACIÓN DEL CONTRATO**

A los efectos de identificar las prestaciones que son objeto de los contratos regulados en la LCSP, se identifica el siguiente CPV:

79952000-2: servicios de eventos.

## **6- DIVISIÓN EN LOTES**

No, el servicio producción de eventos, por su propia naturaleza, no es susceptible de ser dividido en lotes. De acuerdo con lo previsto en el artículo 99.3.b) de la LCSP, la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato dificulta la correcta ejecución del mismo.

## **7.- INSUFICIENCIA DE MEDIOS (art.116.4.f. LCSP)**

Madrid Destino carece de medios personales propios y herramientas informáticas adecuadas para la contratación de los servicios de conceptualización y montaje de eventos, así como la prestación de servicios de catering para la realización de acciones de promoción turística, captación y acogida de profesionales y eventos de turismo.

## 8.- RESPONSABLE DEL CONTRATO

El área responsable del contrato es la Dirección de Turismo y la persona que gestiona el procedimiento y la ejecución del contrato es Sabine Schwanz, subdirectora del departamento de Travel Trade y Conectividad.

## 9.- VIGENCIA

Desde la formalización del contrato y por un periodo de doce (12) meses, o hasta el consumo total del presupuesto asignado si esta circunstancia se produce con anterioridad.

Prórroga: no.

## 10.- INFORME ECONÓMICO

Para la realización del presente estudio se ha estado a lo previsto en el artículo 102 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP), que determina que los órganos de contratación cuidarán de que el precio sea adecuado para el efectivo cumplimiento del contrato mediante la correcta estimación de su importe, atendiendo al precio general de mercado y a su disposición adicional Trigésima Tercera que establece que en los contratos de suministros y de servicios que tramiten las Administraciones Públicas y demás entidades del sector público con presupuesto limitativo, en los cuales el empresario se obligue a entregar una pluralidad de bienes o a ejecutar el servicio de forma sucesiva y por precio unitario, sin que el número total de entregas o prestaciones incluidas en el objeto del contrato se defina con exactitud al tiempo de celebrar este, por estar subordinadas las mismas a las necesidades de la Administración, deberá aprobarse un presupuesto máximo.

En aplicación de lo anterior, para el cálculo del citado presupuesto, en el presente estudio económico se han considerado precios de mercado unitarios medios de los ítems necesarios, así como la estimación del número de eventos a llevar a cabo analizando las necesidades de años anteriores y se ha realizado una ponderación tanto de las circunstancias del ejercicio actual como la posible evolución de ejercicios futuros.

Para calcular los precios de mercado de los ítems principales se ha hecho una prospección de mercado con tres empresas del sector especializadas en la realización de eventos que nos han proporcionado tarifas correspondientes a cada servicio, resultando cada tarifa a aplicar una media de todas las tarifas que las empresas del sector nos han proporcionado.

Capítulo 1. Alquiler de elementos audiovisuales		Precio máximo jornada completa
<b>1</b>	<b>Equipos de microfonía. Incluye:</b>	
1.1	- Micrófonos fijos (de atril, de pie).	<b>25 €</b>
1.2	- Micrófonos inalámbricos (de diadema, de alcachofa, de solapa).	<b>99 €</b>
<b>2</b>	<b>Equipos de megafonía. Incluye:</b>	<b>0 €</b>
2.1	Mesa de sonido auto amplificada y cuatro altavoces con sus correspondientes trípodes.	<b>335 €</b>
2.2	Rack distribuidor de audio, para prensa, 20 y 32 salidas.	<b>76 €</b>
<b>4</b>	<b>Equipos de iluminación: ambiental y de escenario (precio por unidad):</b>	<b>0 €</b>
4.1	Proyectores Fresnel Led ( 200W 5600K) o equivalente.	<b>45 €</b>
4.2	Proyector de recorte Led (200W 5000K ZOOM 25-50°) o equivalente	<b>57 €</b>
4.3	Trípode de iluminación extensible (2,5M/30KG o equivalente)	<b>17 €</b>
4.4	Pinzas / Barricudas	<b>11 €</b>
4.5	MAC Quamtum Profile LED 470W SPOT para gobo o similar y tripode	<b>135 €</b>
<b>5</b>	<b>Equipos proyección / plasmas</b>	<b>0 €</b>
5.1	Pantalla LED 65". Entradas HDMI, y USB	<b>285 €</b>



5.2	Pantalla LED 85". Entradas HDMI y USB.	503 €
5.3	Soportes para plasmas 65-85"	25 €
5.4	Pantalla de proyección 3 x 2,25 metros	105 €
5.5	Pantalla Led 3 x 2,5 m + + MODULO LED	2.430 €
5.6	Videowall 3x3 de LCD de 46" marco ultrafino	2.268 €
5.7	Proyector HD 5000 lúmenes	334 €
6	Matriz de video con entradas y salidas (8x8) en HDMI	248 €
7	Distribuidor HDMI 1 In 4 Out.	58 €
8	Cableado AV necesario	216 €
<b>Capítulo 2. Alquiler de elementos informáticos</b>		
1	Ordenadores portátiles (con antigüedad mínima del 2024).	111 €
2	Tablets/IPAD con salida HDMI y memoria interna mínima de 32 GB.	54 €
3	Pasador diapositivas / puntero láser	11 €
<b>Capítulo 3. Conexiones varias:</b>		
1	Internet mediante telefonía fija	378 €
2	Internet mediante wifi	486 €
<b>Capítulo 4. Fabricación de elementos efímeros:</b>		
1	Tarimas modulares de 4 m2	237 €
2	Tarimas modulares de 6 m2	355 €
3	Trasera de 8 metros de ancho X 3 metros de alto fabricada en material de lona sobre soporte de madera con hueco de 2.65 ancho X 1,50 de alto para pantalla encastrada para retroproyección	2.379 €
4	Trasera en foam de 3 metros de ancho x 2 metros de alto	265 €
5	Trasera en foam de 6 metros de ancho x 3 metros de alto	794 €
6	Totem conglomerado de 4 caras pintado y vinilado 1,20 x 2,50 m	259 €
7	Vinilo impreso troquelado (m2)	39 €
8	Vinilo de corte (m2)	36 €
9	Photocall (4mx3m), montaje, puesta en escena y desmontaje	2.700 €
10	Pulseras identificativas/bienvenida (unidad)	1 €
<b>Capítulo 5. Alquiler de mobiliario y elementos de decoración:</b>		
1	Silla modelo Arancia para auditorio o equivalente	18 €
2	Silla conferencia con pala para escribir	17 €
3	Mesa redonda tipo banquete de 1,80 de diámetro vestida (mantel negro)	97 €
4	Mesa alta tipo cóctel vestida (mantel negro)	76 €
5	Mesa rectangular tipo escuela 2,40 x 0,45 metros vestida (mantel negro)	119 €
6	Catenarias- separadores	37 €
7	Perchero modular con ruedas, mínimo 2 metros de ancho x 2 metros de alto con 50 perchas con tickets numerados	60 €
8	Moqueta feria (coste unitario: m2)	6 €
9	Planta ornamental grande (hasta 120 centímetros)	28 €
10	Planta ornamental de mesa (15 centímetros)	14 €



11	Atril escenario	162 €
12	Estufas de exterior (setas de calor) - incluye bombona (unidad)	119 €
Capítulo 6. Servicios de personal: Incluye dietas y traslados ida y vuelta dentro del término municipal de Madrid dentro de la jornada laboral de 09:00 a 20:00 horas		Precio máximo por persona / hora
1	Servicio de azafatos/as (características básicas: tendrán que ser bilingües y con uniforme estándar. Incluye coordinador).	23 €
2	Servicios de informadores/ repartidores.	27 €
3	Servicio guía profesional + audioguía	108 €
4	Servicios de seguridad.	97 €
5	Servicios de limpieza. Incluye material de limpieza.	28 €
6	Servicios de técnico de audiovisuales.	38 €
7	Servicios de técnico de iluminación.	38 €
8	Servicio de técnico informático.	38 €
9	Servicio de fotógrafo	43 €
10	Servicios de barman	28 €
11	Servicios de cortador de jamón	49 €
12	Servicios de Sommelier	49 €
13	Servicios de camarero	38 €
14	Otros técnicos: montadores, mantenimiento, transporte, carga y descarga, etc	38 €
15	Acciones de street marketing: repartidores	32 €
16	Acciones de street marketing: animadores	32 €
17	Acciones de street marketing: actores	97 €
18	Servicios de presentación y bienvenida de invitado VIP (hora)	1.296 €
19	Servicios de DJ y banda musical (hora)	1.296 €
20	Servicios de inspección previa de sede para evento (hora)	162 €
21	Servicios de conceptualización y diseño previo del evento	972 €
22	Servicios de producción de vídeo y material audiovisual	1.296 €
23	Servicio de Open Bar (1.5 horas/persona)	49 €
Capítulo 7. Gastos de Transporte		Precio Máximo unidad /€
1	En coche dentro del término municipal de Madrid	118 €
2	En furgoneta dentro del término municipal de Madrid.	239 €
3	En camión dentro del término municipal de Madrid.	379 €
Capítulo 8. Gastos Traslados especiales		Precio Máximo unidad /€
1	Transporte mini van 8 plazas con conductor	302 €
2	Vehículos clásicos / históricos	270 €
Capítulo 9. Servicios de catering en Madrid Capital : Incluye Menaje, mobiliario, decoración, montaje /desmontaje y transporte		Precio Máximo por persona
1	Desayunos / Café de tarde.	
1.1	Básico (sin camarero): café, infusiones, leche, agua mineral (botella pequeña), zumo, frutos secos (nueces, almendras, avellanas) y/o bollería.	12 €



1.2	<u>Reforzado (con camarero)</u> : café, infusiones, leche, agua mineral (botella pequeña), zumo, frutos secos, bollería y mini sándwiches.	17 €
1.3	<u>Saludable (con camarero)</u> : café, infusiones, leche, agua mineral (botella pequeña), zumos naturales variados (2 tipos mínimo), frutos secos, fruta natural, mini sándwiches variados (2 tipos mínimo) con diferentes tipos de panes (centeno, integral, amapola o cereales).	21 €
2	<b>Vino español.</b>	
2.1	<u>Básico (con camareros)</u> : vino de dos tipos, cerveza, refrescos variados, zumos, agua, un mínimo de 5 tipos de aperitivos salados diferentes.	31 €
2.2	<u>Reforzado (con camareros)</u> : vino de dos tipos, cerveza, refrescos variados, zumos, agua, un mínimo de 8 tipos de aperitivos diferentes y 2 tipos de dulces.	36 €
6	<b>Cóctel.</b>	
6.1	<u>Básico (con camareros)</u> : vino de dos tipos, cerveza, refrescos variados, zumos, agua, un mínimo de 12 canapés salados diferentes (fríos y calientes) y 3 tipos de postres.	51 €
6.2	<u>Reforzado (con camareros)</u> : vino de dos tipos, cerveza, refrescos variados, zumos, agua, un mínimo de 15 canapés salados diferentes (fríos y calientes) y 4 tipos de postres.	62 €
7	<b>Cena / Comida - sentados.</b>	
7.1	<u>Básico (con camareros)</u> : diferentes tipos de vino (en función de los platos que se sirvan) cerveza, refrescos variados, zumos, agua, un entrante, un plato principal, postre café y cava.	97 €
7.2	<u>Reforzado (con camareros)</u> : diferentes tipos de vino (en función de los platos que se sirvan) cerveza, refrescos variados, zumos, agua, un coctel de bienvenida, un entrante, un primer plato, un segundo plato, postre, café y cava.	121 €
<b>Capítulo 10. Talleres</b>		<b>Precio por hora para grupos de máximo 20 pax</b>
1	<b>Taller de dinamización y networking</b> (Incluye dinamizador profesional y material) - Precio por hora para grupos de máximo 20 personas -	756 €
2	<b>Taller gastronómico</b> - precio por persona / hora	86 €

Con base en esta información, la mercantil adjudicataria presentará el presupuesto correspondiente con base en el tarifario fijado en la oferta. Cuando se precisen servicios y/o suministros que no se encuentren en dicho tarifario y con carácter general, la mercantil contratista deberá presentar tres (3) presupuestos del servicio y/o suministro de que se trate, seleccionando Madrid Destino el económicamente más ventajoso.

Sin perjuicio de lo anterior, Madrid Destino podrá establecer excepciones a dicha regla general. Dichas excepciones deberán justificarse y determinarse por Madrid Destino y serán comunicadas a la mercantil adjudicataria, con carácter previo a la contratación del servicio y/o suministro concreto de que se trate.

En el caso de que la selección del espacio implique necesariamente la utilización de los medios propios del mismo (catering, audiovisuales, personal, etc.), será preciso que esta circunstancia quede debidamente indicada en el presupuesto presentado y ajustado a precios de mercado. Dichos costes deberán ser acreditados en la factura elaborada por el espacio, que la contratista deberá aportar junto con la suya al realizar la facturación del servicio.



## TABLA RESUMEN PRECIOS Y FACTURACION EVENTOS

Servicios ámbito Nacional			
	Precios	Facturación	Aplica
Servicios incluidos en tabla	Precios Tabla	% gestión	NO
		% coordinación (3 o + proveedores)	SI
Servicios no incluidos en tabla	Memoria justificativa + 3 presupuestos con carácter general, sin perjuicio de las excepciones establecidas y justificadas previamente por Madrid Destino.	% gestión	SI
		% coordinación (3 o + proveedores)	SI
Servicios ámbito Internacional			
	Precios	Facturación	Aplica
Todos los servicios	Memoria justificativa + 3 presupuestos con carácter general, sin perjuicio de las excepciones establecidas y justificadas previamente por Madrid Destino.	% gestión	SI
		% coordinación (3 o + proveedores)	SI
Excepciones			
Sede fijada por MD (nacional e internacional)			
	Precios	Facturación	
	Memoria justificativa + Presupuesto proveedor	% gestión	SI
		% coordinación (3 o + proveedores)	SI
Exclusividad de servicios (nacional e internacional)			
	Precios	Facturación	
	Memoria justificativa +	% gestión	SI

	Presupuesto proveedor	% coordinación (3 o + proveedores)	SI
--	-----------------------	------------------------------------	----

### Existencia de un contrato de eventos anterior

Cada una de las subdirecciones que componen la Dirección de Turismo de Madrid Destino ha estimado los servicios y los importes asociados a dichos servicios para el periodo 2025-2026. Dichas estimaciones se han calculado en base a la celebración de eventos similares o iguales en el pasado. Madrid Destino lleva trabajando con contratos de eventos desde, aproximadamente, diez años. Han sido varias las Subdirecciones que han desarrollado este tipo de contratos de eventos durante la última década, desde Citymarketing, Madrid Convention Bureau o Travel Trade y Conectividad. Cabe destacar que la Dirección de Turismo de Madrid Destino dispuso de un **contrato de eventos anterior a este por un importe de 345.700 euros**, previsto para acciones y eventos a desarrollar en un marco de 12 meses de duración tal y como el que se propone en el presente contrato de eventos.

Haber tenido la experiencia del contrato de eventos anterior nos ha permitido ser conscientes de la importancia que tiene para Madrid Destino, como entidad pública de promoción turística de la ciudad de Madrid, el poder gestionar la celebración de eventos y acciones de promoción internacional a través de este contrato. Tanto en acciones en destino (Madrid) como en origen (los distintos mercados estratégicos) la **agilidad, idoneidad y conveniencia de los servicios** necesarios para el desarrollo de ciertos eventos y acciones de promoción solo pueden tener lugar a través de un **contrato de eventos**.

En los últimos meses y, especialmente en los últimos 5 años, Madrid se ha posicionado como uno de los destinos más deseados a nivel mundial, tanto para aquellos que visitan Madrid por ocio como para turismo de negocios, incentivos y congresos. No en vano **Madrid ha sido reconocida** por los prestigiosos World Travel Awards, el pasado noviembre, **como destino líder de turismo de reuniones y congresos del mundo**. Es la **sexta vez consecutiva** que obtiene este premio que certifica la excelencia de la industria turística madrileña en la acogida y organización de encuentros profesionales y eventos a nivel internacional. Además, la ciudad de **Madrid** ha sido considerada el **segundo mejor destino turístico urbano del mundo** por el prestigioso Euromonitor International's Top 100 City Destinations Index 2024. El listado ordena cien ciudades según sus infraestructuras turísticas, la sostenibilidad del turismo y la seguridad.

Todo ello es fruto de un **gran trabajo conjunto de los sectores público y privado** durante, no solo los últimos 5 años, sino de los últimos 20 años. Haber llegado a esta posición de privilegio ha sido posible gracias a la colaboración constante de ambos sectores y de una sana ambición compartida de convertir a Madrid en un destino que no solo **ofrece a los visitantes la más amplia oferta de productos y servicios** de ocio, cultura, gastronomía y compras, sino de que dichos productos y servicios sean **de la más alta calidad**, como así se reconoce en la actualidad a la ciudad de Madrid.

Prueba de ello es el **incesante interés de los más relevantes grupos hoteleros y de inversión** a nivel mundial en nuestra ciudad durante, especialmente, estos últimos 5 años. El resultado es que Madrid cuenta con una **infraestructura hotelera de lujo de primer nivel, como nunca antes ha tenido y de servicios de altísima calidad** que satisfacen las necesidades de aquellos visitantes nacionales e internacionales más exigentes.

El incremento de acciones de promoción y celebración de eventos en mercados estratégicos responde a esta necesidad de seguir posicionando a Madrid como uno de los destinos más relevantes del mundo, como actualmente es considerado. **Estar a la altura de las exigencias de los turistas más exigentes que esperan encontrar en Madrid todo aquello con lo que sueñan al visitar nuestra ciudad es un reto al que debemos responder con agilidad, organización y recursos de los que Madrid Destino, por sí mismo, no dispone.**

**Anteriormente algunos de estos servicios se podían contratar mediante el contrato que de Agencia de Viajes** que Madrid Destino tenía anteriormente. Sin embargo, dichos servicios **se han restringido en el actual contrato de Agencias de Viajes**, por lo que es de vital relevancia poder disponer de un contrato de eventos que nos permita llevar a cabo las acciones de promoción planificadas en el Plan Estratégico de la Dirección de Turismo de Madrid Destino.

El **incremento de precios unitarios** para la valoración de las ofertas económicas comparados con los del último contrato para prestaciones similares es de, aproximadamente, un 22%. Ello responde principalmente a dos factores: por un lado, debido al incremento de precios en los últimos tres años como consecuencia de una **inflación generalizada** y acumulada a nivel global y especialmente en la Unión Europea. Por otro lado, Madrid Destino quiere seguir manteniendo el status de destino mundial de máximo nivel y, por tanto, la calidad y las prestaciones de los

servicios ofrecidos en cada evento o acción de promoción deben ser acordes a lo que el destino ofrece a sus visitantes.

A continuación, se detallan las acciones y los costes asociados que cada Subdirección ha estimado para el periodo 2025-2026 (último trimestre de 2025 y primeros tres trimestres de 2026):

SUBPROYECTO Eventos	Área	Concepto	2025 ultimo trimestre	2026 enero-sept.	TOTAL	Códigos de actuación	Concepto
Madrid Convention Bureau	MCB	Gastos de organización de presentaciones de Madrid en mercados emisores. La previsión son 2 o tres ciudades. En 2026 EEUU.	0 €	65.000 €	65.000 €	4100.00029	Accs. Promoc. Internac. - Presentaciones del MCB
Madrid Convention Bureau	MCB	Apoyo a congresos celebrados en Madrid. En 2025 no hay previsión de congresos celebrados durante el último trimestre que se vayan a apoyar. Respecto a 2026, en los primeros 9 meses hay varios compromisos que se deberán atender. Entre ellos el apoyo a ESMO 2026 así como otros congresos de menor tamaño.	0 €	35.000 €	35.000 €	4100.00031	Apoyo a congresos
Madrid Convention Bureau	MCB	En 2025 se prevé continuar colaborando con los organizadores de diferentes salones profesionales al objeto de que celebren sus eventos en Madrid. Se ha previsto apoyar la organización de un evento promocional a lo largo de 2025; Events Club Life Sciences. Los salones que previsiblemente se apoyen en 2026.	50.000 €	40.000 €	90.000 €	4100.00035	Apoyo a Eventos Corporativos - Colaboraciones
Madrid Convention Bureau	MCB	En 2025 se celebrará una nueva edición de Madrid Agency Forum. Un evento propio dirigido a unos 25-30 agencias de eventos europeas que participarán en un programa de reuniones y visitas técnicas en Madrid organizado por el MCB. Se tendrán que contratar algunas actividades con cargo a este contrato. En 2026 también se organizará una edición del MAF	0 €	20.000 €	20.000 €	4100.00035	Apoyo a Eventos Corporativos - Colaboraciones
Madrid Convention Bureau	MCB	Anualmente el MCB organiza un acto de networking dirigido a sus asociados al objeto de facilitar el conocimiento y las relaciones profesionales entre las empresas socias.	0 €	10.000 €	10.000 €	4100.00038	Accs. Corporativas del MCB - Eventos Propios
Madrid Convention Bureau	MCB	En 2026 se celebrará la 19 edición del Programa de Embajadores y Recognition Night. Un acto dedicado a los profesionales de diferentes sectores que han contribuido de maner desinteresada a que los congresos de sus sectores profesionales se celebren en Madrid. En 2026 también se prevé organizar una nueva edición del RN	0 €	25.000 €	25.000 €	4100.00038	Accs. Corporativas del MCB - Eventos Propios
Madrid Film Office	MFO	Encuentros con la industria audiovisual.	21.000 €	21.000 €	42.000 €	900.000.041	Apoyo a la industria audiovisual Madrileña
Travel Trade & Conectividad	TT&C	Acciones de refuerzo con aerolíneas en acciones Asia, Latam y Alto impacto	0 €	25.000 €	25.000 €	400.000.155	Accs. Conectividad Apoyo Aerolíneas, Tren, otros
Travel Trade & Conectividad	TT&C	Roadshow Madrid Destino en varias ciudades de Brasil con vuelo directo	0 €	45.000 €	45.000 €	400.000.174	Acciones Promocionales Mercados Latam
Travel Trade & Conectividad	TT&C	Evento Emotions en Madrid	0 €	20.000 €	20.000 €	400.000.177	Acciones Promocionales Alto Impacto
Travel Trade & Conectividad	TT&C	ILTM Cannes	40.000 €	0 €	40.000 €	400.000.177	Acciones Promocionales Alto Impacto
Travel Trade & Conectividad	TT&C	Asamblea/Junta Madrid Unique Destination	25.000 €	5.000 €	30.000 €	400.000.177	Acciones Promocionales Alto Impacto
Gastos Citymarketing y Relaciones Institucionales	CMK	Apoyo a eventos recurrentes	0 €	10.000 €	10.000 €	480.000.054	Eventos
Gastos Citymarketing y Relaciones Institucionales	CMK	Foro de Turismo	0 €	35.000 €	35.000 €	480.000.054	Eventos
<b>TOTAL Servicios Empresa de Eventos</b>			<b>136.000 €</b>	<b>356.000 €</b>	<b>492.000 €</b>		

Por tanto, y al tratarse de un servicio bajo demanda, se estima que el presupuesto máximo previsto desde la firma del contrato sea de 492.000 euros al que hay que añadir un IVA por valor de 103.320 euros, siendo el valor total de 595.320 euros (IVA incluido).

Hay que resaltar que el gasto efectivo de los servicios solicitados es bajo petición, está condicionado a las necesidades de Madrid Destino Turismo y Negocio, S.A. y que, por tanto, no queda obligada a demandar un determinado número de servicios, y no tiene compromiso de ejecutar el gasto total del contrato.

## 11.- VALOR ESTIMADO Y PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN

**Valor estimado del contrato:** 492.000 € IVA no incluido

Porcentaje de IVA aplicable: 21%: 103.320 €

Total valor estimado del contrato (IVA incluido): 595.320 €

**Presupuesto base de licitación:** 492.000 € IVA no incluido

Porcentaje de IVA aplicable: 21%: 103.320 €

Total valor estimado del contrato (IVA incluido): 595.320 €

## 12.- CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

MADRID DESTINO valorará las propuestas presentadas conforme a criterios valorables en cifra o porcentajes a los cual se le aplicará la puntuación correspondiente.

La puntuación final será la suma de los puntos obtenidos, siendo la máxima puntuación que se podrá obtener, 100 puntos.

Para Madrid Destino la celebración de un evento es un aspecto clave en el desarrollo de la propia actividad de promoción del destino Madrid. Por tanto, y como empresa del sector público, es importante que dichos eventos y actividades estén bajo un presupuesto ajustado que permita operar de acuerdo a las normas y estándares más altos de ética e integridad, así como garantizar la aplicación de las mejores prácticas de gobierno. La celebración de dichos eventos se ajusta en gran medida al Plan Estratégico de Madrid Destino para los próximos tres años.

Dicho plan estratégico está representado en los diferentes proyectos y conceptos incluidos en el cuadro de planificación incluido en esta memoria y que ha sido desarrollado por todas y cada una de las subdirecciones del Área de Turismo de Madrid Destino, y que son claves para el desarrollo del plan estratégico. Por tanto, el hecho de ponderar en mayor medida el aspecto económico en este caso resulta clave para poder cumplir con los proyectos expuestos anteriormente.

No obstante, y por el legado que la celebración de cualquier evento o actividad de promoción deja para la ciudad, Madrid Destino velará en todo momento por el buen funcionamiento y la mejor prestación de servicios posible por parte de la empresa que resulte adjudicataria de este contrato, como así se refleja en el resto de criterios valorables, especialmente en el apartado de oficinas y acuerdos en mercados estratégicos, que puntúa con un máximo de 20 puntos y es un criterio fundamental para el licitador.

Atendiendo al interés público en juego y en función del objeto del contrato, el órgano de contratación goza de un margen de elección tanto para fijar los diferentes criterios como para fijar su ponderación. Se cumple de esta forma el objetivo de establecer un sistema de comparación de ofertas que permita lograr la mejor eficiencia de los recursos públicos en atención a dos vectores: la calidad y el precio, que permitirán identificar la oferta "más ventajosa en su conjunto".

En cuanto a la elección de la fórmula matemática de la Oferta económica que lo componen, se pretende dar cumplimiento a los principios de transparencia, no discriminación e igualdad de trato, al tiempo de conseguir una gestión eficiente de los fondos públicos.



Se justifica la utilización de la fórmula económica elegida en el contrato en la medida que lo que debe primar es la calidad en la prestación del servicio a través de garantizar unas condiciones económicas adecuadas, por ello esta fórmula no produce grandes diferencias entre las ofertas presentadas, sin olvidar que esta fórmula tiene por objetivo dar como resultado una puntuación superior a las ofertas de precio más bajo y una puntuación inferior a las ofertas de precio más alto.

La puntuación de cada criterio será como se describe en la siguiente tabla:

CRITERIOS VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES (SOBRE C)	100 puntos																				
<p>Oferta económica: incluye los siguientes tres epígrafes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Valoración de la propuesta en base a los descuentos ofertados sobre los precios unitarios</b> de los servicios (tabla de precios): 25 puntos</li> <li>• Porcentaje de <b>comisión de gestión</b>: 20 puntos</li> <li>• Porcentaje de <b>comisión de coordinación</b>: 20 puntos</li> </ul>	65 puntos																				
<p><b>Valoración de la propuesta en base a los descuentos ofertados sobre los precios unitarios</b> de los servicios (tabla de precios). Se calculará en base a una fórmula de valoración.</p>	25 puntos																				
<p>Porcentaje de <b>comisión de gestión</b>: cuando en un evento se precise la contratación de un servicio que no pueda ser gestionado por los propios proveedores de la agencia adjudicataria y, por tanto, no pueda remitirse a la tabla de precios provista en la licitación. Esta comisión de gestión debe estar entre un porcentaje mínimo del 0% y un máximo del 4%, de forma que:</p> <table border="1" data-bbox="201 1294 592 1816"> <thead> <tr> <th>% Comisión</th> <th>Puntuación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>0.0%</td><td>20</td></tr> <tr><td>0.5%</td><td>18</td></tr> <tr><td>1.0%</td><td>15</td></tr> <tr><td>1.5%</td><td>12</td></tr> <tr><td>2.0%</td><td>10</td></tr> <tr><td>2.5%</td><td>6</td></tr> <tr><td>3.0%</td><td>3</td></tr> <tr><td>3.5%</td><td>1</td></tr> <tr><td>4.0%</td><td>0</td></tr> </tbody> </table>	% Comisión	Puntuación	0.0%	20	0.5%	18	1.0%	15	1.5%	12	2.0%	10	2.5%	6	3.0%	3	3.5%	1	4.0%	0	20 puntos
% Comisión	Puntuación																				
0.0%	20																				
0.5%	18																				
1.0%	15																				
1.5%	12																				
2.0%	10																				
2.5%	6																				
3.0%	3																				
3.5%	1																				
4.0%	0																				



Porcentaje de **comisión de coordinación**: cuando en cualquier evento se precise la contratación de tres (3) proveedores o más para la prestación de servicios y se requiera la coordinación entre todos ellos para el correcto funcionamiento del evento. Esta comisión de gestión debe estar entre un porcentaje mínimo del 4% y un máximo del 7%, de forma que:

% Comisión	Puntuación
4.0%	20
4.5%	15
5.0%	10
5.5%	6
6.0%	3
6.5%	1
7.0%	0

20 puntos

Disponer de **oficinas propias o acuerdos de colaboración existentes con partners** en los mercados estratégicos de Estados Unidos y Latinoamérica. Se puntuará por la opción más ventajosa para la empresa adjudicataria, no pudiendo obtenerse puntos por más de un criterio.

- Oficinas propias en dos o más mercados: se obtendrán 20 puntos
- Acuerdos de colaboración existentes con partners locales en dos o más mercados: se obtendrán 15 puntos
- Oficinas propias en al menos un mercado: se obtendrán 10 puntos
- Acuerdos de colaboración existentes con partners en al menos un mercado: se obtendrán 5 puntos
- Si la propuesta presentada no incluye oficinas propias ni acuerdos con partners locales en los mercados estratégicos, se obtendrán 0 puntos

**Se deberá presentar la documentación que acredite lo ofertado, en caso de no hacerlo recibirá cero (0) puntos.**

20 puntos

Proporcionar un listado de cuatro o más **proveedores certificados** en políticas de sostenibilidad en los servicios requeridos.

**Se deberá presentar la documentación que acredite lo ofertado, en caso de no hacerlo recibirá cero (0) puntos.**

10 puntos

Incluir un **perfil especializado** en ofrecer servicio de conceptualización de eventos corporativos con experiencia demostrable.

**Se deberá presentar la documentación que acredite lo ofertado, en caso de no hacerlo recibirá cero (0) puntos.**

5 puntos

#### **Oferta económica - % Descuento por Capítulo sobre la tabla de precios unitarios (máximo 25 puntos)**

Se ofertará un porcentaje único descuento aplicable a cada capítulo en su conjunto. Se aplicará la fórmula a cada uno de los 10 capítulos que aparecen en la Tabla de Servicios:

Obtendrá la máxima puntuación la empresa que oferte el mayor porcentaje de descuento sumando todos los capítulos. La mejor oferta de descuento, deberá cumplimentarse por los licitadores de conformidad con lo establecido en la Tabla de Servicios.

	% Descuento
Capítulo 1. Alquiler de elementos audiovisuales	
Capítulo 2. Alquiler de elementos informáticos	
Capítulo 3. Conexiones varias	
Capítulo 4. Fabricación de elementos efímeros	
Capítulo 5. Alquiler de mobiliario y elementos de decoración	
Capítulo 6. Servicios de personal	
Capítulo 7. Gastos de Transporte	
Capítulo 8. Gastos Traslados especiales	
Capítulo 9. Servicios de catering en Madrid Capital	
Capítulo 10. Talleres	

El resto de las ofertas serán valoradas de forma proporcional aplicando la siguiente **fórmula**:

$$Puntuación = (P \times (Di / MD)) / 10$$

Siendo:

MD = Mayor porcentaje de descuento ofertado entre todas las ofertas presentadas (por capítulo)

Di = Porcentaje de descuento ofertado por cada licitador.

P = Puntuación máxima del criterio

### Comisión de Gestión (máximo 20 puntos)

La comisión de gestión se define como aquella comisión que se le aplica a un servicio cuando en un evento se precise la contratación de un servicio que no pueda ser gestionado por los propios proveedores de la agencia adjudicataria y, por tanto, no pueda remitirse a la tabla de precios provista en la licitación.

Dependiendo de la propuesta presentada se obtendrá la puntuación correspondiente al porcentaje ofertado, obteniendo los porcentajes más bajos una mayor puntuación, siendo de cero puntos en caso de presentar el máximo permitido del 4%.

Todos los criterios mencionados en este apartado se aplican tanto a servicios contratados en el ámbito nacional como en el ámbito internacional.

La empresa adjudicataria deberá presentar a Madrid Destino, junto con la factura correspondiente por el servicio, la factura del proveedor de servicios para confirmar que el importe cobrado a Madrid Destino por la empresa adjudicataria es el mismo que la empresa proveedora de servicios ha facturado a la empresa adjudicataria. En caso de no disponer de la factura en el momento del requerimiento por parte de Madrid Destino, la empresa adjudicataria deberá presentar el presupuesto firmado de la solicitud del servicio por parte del proveedor, a la espera de recibir la factura y poderla proporcionar a Madrid Destino.

### **Comisión de Coordinación (máximo 20 puntos)**

La comisión de coordinación se define como aquella comisión que se aplica cuando en cualquier evento se precise la contratación de tres (3) proveedores o más para la prestación de servicios y se requiera la coordinación entre todos ellos para el correcto funcionamiento del evento.

El porcentaje de comisión mínimo a aplicar será del 4% y el máximo en este caso será del 7%. Dependiendo de la propuesta presentada se obtendrá la puntuación correspondiente al porcentaje ofertado, siendo la puntuación de cero puntos en caso de presentar el máximo permitido del 7%.

Todos los criterios mencionados en este apartado se aplican tanto a servicios contratados en el ámbito nacional como en el ámbito internacional.

La empresa adjudicataria deberá presentar a Madrid Destino, junto con la factura correspondiente por el servicio, la factura del proveedor de servicios para confirmar que el importe cobrado a Madrid Destino por la empresa adjudicataria es el mismo que la empresa proveedora de servicios ha facturado a la empresa adjudicataria. En caso de no disponer de la factura en el momento del requerimiento por parte de Madrid Destino, la empresa adjudicataria deberá presentar el presupuesto firmado de la solicitud del servicio por parte del proveedor, a la espera de recibir la factura y poderla proporcionar a Madrid Destino.

### **Oficinas propias o acuerdos con *partners* locales en mercados estratégicos (máximo 20 puntos)**

Para Madrid Destino es primordial que la empresa adjudicataria disponga de oficinas en los mercados estratégicos donde se quieran realizar eventos de promoción. Ello da seguridad jurídica y logística, al margen del conocimiento del mercado en cuestión, lo cual facilita mucho las gestiones a realizar y garantiza una mayor calidad en la prestación de los servicios.

En caso de no disponer de oficinas en los mercados estratégicos se valorará positivamente el hecho de tener en vigor, a fecha de la presentación de la oferta, acuerdos con *partners* locales en dichos mercados que proporcionen experiencia y conocimiento suficientes para garantizar una alta calidad en la prestación de los servicios.

Se puntuará por la opción más ventajosa para la empresa adjudicataria, no pudiendo obtenerse puntos por más de un criterio.

Los mercados estratégicos que Madrid Destino señala para la realización de eventos de promoción enfocados a este contrato son Estados Unidos y Latinoamérica.

**Se deberá presentar la documentación que acredite lo ofertado, en caso de no hacerlo recibirá cero (0) puntos.**

### **Proporcionar un listado de cuatro o más proveedores certificados (10 puntos)**

Se valorará con 10 puntos disponer de un listado de cuatro o más proveedores certificados en políticas de sostenibilidad en los servicios requeridos.

La ciudad de Madrid ostenta el Sello Misión de la Unión Europea a las ciudades climáticamente neutras e inteligentes en reconocimiento a su estrategia de sostenibilidad ambiental. Madrid Destino lleva años fomentando políticas de sostenibilidad en el ejercicio de la actividad de promoción turística, tales como la descentralización del turismo por barrios, la visita de entornos verdes dentro de la ciudad, el consumo de producto local, la desestacionalización del viaje, reducir la huella de carbono de sus visitantes o el uso del transporte público y de Bicimad entre otros.

**Se deberá presentar la documentación que acredite lo ofertado, en caso de no hacerlo recibirá cero (0) puntos.**

### **Incluir un perfil especializado en el diseño y la conceptualización eventos (5 puntos)**

Se valorará con 5 puntos incluir en la oferta un perfil especializado en el diseño y conceptualización de eventos corporativos a nivel nacional e internacional, con experiencia demostrable en empresas del sector turístico y de reuniones. A tal efecto se deberá acreditar titulación superior en estudios relacionados con Turismo, Marketing y

Relaciones Públicas o Administración y Dirección de Empresas y experiencia demostrable habiendo realizado durante, al menos 10 años, funciones similares en empresas del sector.

**Se deberá presentar la documentación que acredite lo ofertado, en caso de no hacerlo recibirá cero (0) puntos.**

## **9.- CONCLUSIÓN**

---

Por todo lo anterior, se propone la puesta en marcha del expediente correspondiente a la **contratación de la prestación de servicios para la producción de eventos, servicios de catering, actos institucionales y actos promocionales organizados por la Empresa Municipal Madrid Destino Cultura, Turismo y Negocio S.A. a adjudicar mediante procedimiento abierto (SP25-00318)**, por un valor estimado y un presupuesto base de licitación de 492.000 € IVA no incluido.

### **VALOR ESTIMADO Y PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN**

**Valor estimado del contrato:** 492.000 € IVA no incluido

Porcentaje de IVA aplicable: 21%: 103.320 €

Total valor estimado del contrato (IVA incluido): 595.320 €

**Presupuesto base de licitación:** 492.000 € IVA no incluido

Porcentaje de IVA aplicable: 21%: 103.320 €

Total valor estimado del contrato (IVA incluido): 595.320 €

En Madrid, a la fecha de la firma electrónica  
Madrid Destino Cultura, Turismo y Negocio, S.A.

El presente documento ha sido firmado digitalmente en fecha 24 de julio de 2025  
a las 19:29 horas por las personas que constan como firmantes del mismo

Fdo. Héctor Coronel  
Director de Turismo