

ANÀLISI D'OFERTES

CONTRACTE DE SERVEI DE DISSENY DE L'OFERTA DE LA NOVA ZONA DE RESTAURACIÓ DEL

RESTAURANT LA MASIA DEL PARC D'ATRACCIONS TIBIDABO

NÚM. EXPEDIENT 2024PT0029AC

ANÀLISI D'OFERTES DELS CRITERIS QUINA AVALUACIÓ DEPÈN DE JUDICI DE VALOR

CONTRACTE DE SERVEI DE DISSENY DE L'OFERTA DE LA NOVA ZONA DE RESTAURACIÓ DEL

RESTAURANT LA MASIA DEL PARC D'ATRACCIONS TIBIDABO

NÚM. EXPEDIENT 2024PT0029AC

DADES DELS LICITADORS

Concurs: CONTRACTE DE SERVEI DE DISSENY DE L'OFERTA DE LA NOVA ZONA DE

RESTAURACIÓ DEL RESTAURANT LA MASIA DEL PARC D'ATRACCIONS TIBIDABO

NÚM. EXPEDIENT 2024PT0029AC

nº oferta	Licitador
1	RIANRA PROYECTOS, S.L.
2	ENRIQUE TOMÁS, S.L.

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ QUINA VALORACIÓ DEPEN D'UN JUDICI DE VALOR

màx. 11 punts		1.1. Disseny de la Oferta general, fil argumental, proposta artística i escenografia general pel conjunt de l'àmbit d'actuació.		
		<p>En aquest apartat el licitador haurà de presentar una memòria descriptiva que inclourà una proposta d'oferta per als 2 centres objecte de la licitació. Aquesta memòria descriptiva haurà d'incloure el nom de l'espai la conceptualització de la proposta i quins son els seus atributs, descrivint també de quina manera la clientela viurà l'experiència de la mateixa.</p> <p>La proposta inclourà tant la carta de 16 plats com la oferta del dia amb variació mensual. S'inclourà per a cadascun dels plats proposats, el nom del plat, origen, escandall amb preu de cost, i fitxa tècnica completa d'elaboració, conservació i presentació final al client. S'aportarà material gràfic, ja sigui fotografies o esboços.</p> <p>En el referent a la oferta, es valorarà que s'adeqüi a les necessitats de BSMSA, que resulti versàtil i apta per a tots els públics, tenint en compte tant els possibles factors de salut com els individuals d'elecció pròpia de tipologia de dieta o religió es valorarà que la oferta presentada maximitzi aquests aspectes i resulti operativament senzilla i practica en la preparació. Es tindrà en compte la incorporació de col·laboracions amb cuiners de prestigi que hagin contribuït o estiguin contribuint a fer de Barcelona i Catalunya un referent mundial com a atractiu gastronòmic.</p> <p>Es donarà la millor puntuació a la oferta que resulti més adequada a les necessitats de BSMSA en aquests aspectes i la resta es valoraran de forma comparativa.</p> <p>No es valorarà informació no rellevant.</p>		
1	RIANRA PROYECTOS, S.L.	màx. 11 punts	9,00	<p>Aporta el nom dels espais "la Masia" i "la masia Terrassa" i tot i resultar un nom continuista amb l'actual, clarifica que l'experiència que es viurà per part de la clientela serà d'una cuina casolana amb producte cuidat i que es sentiran com a casa. Una imatge acompanyada per les diverses imatges dels plats, proposta que resulta completament coherent amb les necessitats de BSM proposades al plec</p> <p>Comparativament superior a la oferta d'ENRIQUE TOMAS pel què fa referència a la oferta i composició dels plats, ja que té en compte possibles factors de salut individuals o d'elecció pròpia, incorporant plats vegetarians, i resultant a nivell global una oferta compensada en relació als plats de carn i peix. L'aportació de suggeriments de temporada resulten també adequats i coherents a la resta de la oferta, tant al restaurant com a la terrassa.</p> <p>Oferta operativament amb dificultat mitja a la el·laboració, ja que tots els plats tenen preparació prèvia, tot i això és una oferta de fàcil conservació i operativament àgil a l'hora del el servei, degut a la gran practicitat en l'emplatat.</p> <p>Tot i oferir col·laboració amb 1 sol xef, resulta una proposta comparativament superior a la de ENRIQUE TOMAS, ja que la col·laboració amb el xef de renom, es realitza en completa col·laboració i implicació directa durant totes les fases del projecte.</p> <p>Manca cert detall a la proposta que permeti valorar si s'han tingut en compte altres factors de salut com celiaquia, intolerància a la lactosa, etc...</p>
2	ENRIQUE TOMÁS, S.L.	màx. 11 punts	2,00	<p>Aporta nom de l'espai "el restaurante de las estrellas", un nom que resulta completament trencador amb l'actual, però que no resulta adequat a les necessitats de BSMSA ja que a diferència de la proposta de RIANRA, no clarifica quina és l'experiència o el tipus de cuina que s'hi podrà gaudir.</p> <p>Una proposta poc adequada a BSMSA respecte a la versatilitat i apta per a tots els públics, ja que resulta a diferència de la proposta de RIANRA, una proposta descompensada, aportant plats de carn en major proporció, i sense tenir en compte plats per a vegetarians.</p> <p>Com en la proposta de RIANRA, manca detall a la proposta que permeti determinar si es tenen en compte factors de salut com la celiaquia o altres al·lèrgies o intoleràncies.</p> <p>Manca descripció a les fitxes sobre la conservació i el·laboració, el què no permet avaluar si resulta una proposta adequada a les necessitats de BSM pel què fa referència al nivell de practicitat en la preparació, o a l'agilitat de l'emplatat a diferència de la proposta de RIANRA.</p> <p>No hi ha tampoc presentació dels plats de temporada, ni tampoc aporten fotografies dels muntatges dels plats.</p> <p>La oferta de la terrassa segueix la línia d'un dels altres centres que ja trobem a molt poca distància del restaurant de la masia, resultant comparativament menys adequada que la proposta de RIANRA, a les necessitats de BSMSA respecte a la millora en la generació d'experiències al Parc.</p> <p>Tot i aportar col·laboració amb 2 xefs de renom, aquesta es defineix com a col·laboracions puntuals, resultant amb un valor comparativament inferior a la de RIANRA, on el nivell d'implicació directe es molt superior.</p>

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ QUINA VALORACIÓ DEPEN D'UN JUDICI DE VALOR

màx. 7 punts		1.2. Disseny dels espais i circuits de treball i d'atenció a la clientela		
		<p>En aquest apartat el licitador haurà de presentar una memòria descriptiva que inclourà el disseny de l'espai tant d'atenció al client com de la cuina i zones de preparació, per als 2 centres objecte de la licitació, incloent circuits de treball, mobiliari i tematització, haurà d'incloure els elements, maquinària i equipaments necessaris tant a sala com a cuina per a l'aplicació de la oferta. De la mateixa manera es definiran i descriuran altres elements com el vestuari del personal, la vaixel·la i el disseny de la carta.</p> <p>S'inclourà material gràfic com el plànol de planta i renderitzacions de la distribució dels espais, per veure l'ambientació general, i distribució de tots els elements i maquinària. Es descriuran també els circuits de preparació de servei i d'atenció al client, així com de les possibles variacions aplicables a la distribució inicial plantejada amb motiu de maximitzar la adaptació dels propis espais a la demanda de la clientela.</p> <p>Es valorarà que la proposta s'adeqüi a les necessitats de BSMSA en aquests aspectes, i estigui alineada amb els eixos estratègics del parc, tenint en compte factors com la maximització del confort de la clientela quan visiti els espais, o la incorporació d'elements innovadors per al gaudi de la clientela.</p> <p>Es donarà la millor puntuació a la oferta que resulti més adequada a les necessitats de BSMSA en aquests aspectes i la resta es valoraran de forma comparativa.</p> <p>No es valorarà informació no rellevant.</p>		
1	RIANRA PROYECTOS, S.L.	màx. 7 punts	1,00	<p>Proposta molt genèrica i poc el·laborada, limitant-se a replicar l'especificat al plec tècnic, i aportant un primer disseny de la carta tant del restaurant com de la terrassa, un disseny rústic, tons suaus i il·lustracions minimalistes, una imatge adequada a la pròpia essència de la proposta.</p> <p>A banda del disseny de la carta NO aporten cap més informació, mancant tant el disseny de l'espai d'atenció al client com la cuina o zones de preparació, tampoc defineixen ni descriuen cap altre element com el vestuari, ni vaixel·la. Resultant d'aquesta manera de forma global una proposta poc treballada i per la que obté una puntuació molt baixa.</p>
2	ENRIQUE TOMÁS, S.L.	màx. 7 punts	3,00	<p>La proposta d'Enrique Tomàs també resulta poc adequada a les necessitats de BSMSA respecte al disseny dels espais, ja que tot i que a diferència de la proposta de RIANRA, aporten imatges exemple d'espai de menjador interior, comenten que la distribució actual ja és correcta i només proposen canvis en el mobiliari i la il·luminació, per a la resta d'elements, tampoc no presenten cap altra proposta de disseny d'espais de cuina ni de zona de preparació, considerant que de la forma actual ja és correcta.</p> <p>Pel que fa a la proposta de la terrassa, la proposta d'Enrique Tomas, no resulta adequada a les necessitats de BSM per a aquest espai, ja que proposen la construcció d'un nou quiosc a la zona de la Terrassa.</p> <p>Manca també a la proposta la descripció i definició del vestuari, vaixel·la o un disseny per a la carta.</p>

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ QUINA VALORACIÓ DEPEN D'UN JUDICI DE VALOR

màx. 15 punts		2- PLA DE NEGOCI		
		<p>El licitador haurà de presentar una memòria descriptiva que haurà d'incloure 2 plans de viabilitat 1 per a cadascun dels espais descrits al Plec tècnic, (Espai restaurant, i terrassa) i que inclourà per a cadascun d'ells de forma mensual segons calendari establert, com a mínim la següent informació:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Previsió d'ocupació tant de comensals com rati d'ocupació per plaça disponible segons tipologia de clientela i tipologia d'activitat del parc. - Previsió de facturació i tiquet mitjà per persona previst de manera mensual i anual. La forquilla de preus prevista Els preus per comensal han d'estar englobats dins d'una forquilla de preus següent: restaurant interior 35-40 euros i espai de la terrassa 15-25 euros. - Previsió de cost de matèria primera previst de manera mensual i anual - Previsió de cost i necessitats de l'estructura de Recursos Humans, especificant organigrama, categoria, sou brut previst, horari i funcions a desenvolupar Marge Brut previst de forma mensual i anual (Gross profit) <p>A l'hora de la elaboració d'aquest pla s'haurà de tenir en compte els dies d'obertura del parc d'atraccions així com els dies d'activitat d'àrea panoràmica, ja que poden influir significativament el volum de facturació prevista i recursos necessaris per dur-la a terme.</p> <p>El pla ha de tenir les dades previstes tant per al restaurant com les de la Terrassa de forma separada.</p> <p>Es valorarà que la proposta s'adeqüi a les necessitats de BSMSA en aquests aspectes. Es tindrà en compte que estigui alineada amb els eixos estratègics del parc i amb la política en l'excel·lència en la gestió de maximització de les experiències a viure per part de la clientela. Alhora que ha de maximitzar el benefici obtingut en l'explotació global dels centres, minimitzant despesa i maximitzant benefici i volum d'atenció de visitants.</p> <p>Es donarà la millor puntuació a la oferta que resulti més adequada a les necessitats de BSMSA en aquests aspectes i la resta es valoraran de forma comparativa.</p> <p>No es valorarà informació no rellevant.</p>		
1	RIANRA PROYECTOS, S.L.	màx. 15 punts	14,00	<p>La proposta de pla de negoci de RIANRA resulta una proposta adequada a les necessitats de BSMSA i comparativament superior a la proposta plantejada per ENRIQUE TOMAS, una proposta sòlida i amb una previsió d'ingressos per sobre del nivell estimat a la licitació a nivell global, i que porta a màxims el nivell de generació d'experiències als nous espais de restauració, una proposta que a diferència de la d'ENRIQUE TOMAS, aposta per una reducció de costos de matèria primera, i moderats costos de personal, comparativament superior a la proposta d'ENRIQUE TOMAS, ja que es troba enfocada a maximitzar tant l'atenció al client com l'elaboració dels productes.</p> <p>Una proposta que de forma global resulta comparativament superior a la proposta d'ENRIQUE TOMAS, completament alineada amb la política en l'excel·lència en la gestió fent una previsió de maximització de volum de visitants i per tant d'experiències.</p> <p>També resulta una proposta comparativament superior a la d'ENRIQUE TOMAS pel que fa a la previsió de l'import global del marge brut.</p> <p>Manca cert detall de segmentació de clientela per tipus d'activitat del parc.</p>
2	ENRIQUE TOMÁS, S.L.	màx. 15 punts	3,00	<p>ENRIQUE TOMAS presenta una proposta que tot i resultar adequada a les necessitats de BSMSA com a pla de negoci comparativament resulta inferior en molts aspectes a la proposta de RIANRA, es tracta d'una proposta més conservadora a nivell de previsió d'ingressos i no ajustada a l'estimació de previsió d'ingressos de la licitació, quedant per sota de la previsió a nivell global.</p> <p>Una proposta que minimitza en aquest cas el cost de personal, però aportant comparativament uns costos de matèria primera superiors. Tampoc arriba als nivells de generació d'experiències anuals que proposa RIANRA, ni al nivell de previsió de marge brut anual.</p> <p>Resulta poc adequada a les necessitats de BSMSA a nivell d'aprofitament del rendiment, ja que realitza un plantejament d'obertura de la terrassa només en dies de parc obert, limitant el potencial d'aquest centre en aquests dies, i no en els dies d'àrea panoràmica, on els ingressos també tenen molt de potencial.</p> <p>D'aquesta manera es conclou que resulta una proposta comparativament inferior a nivell global a la Proposta de Rianra, pel que fa a les necessitats de BSMSA en aquest punt.</p>

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ QUINA VALORACIÓ DEPEN D'UN JUDICI DE VALOR

màx. 12 punts		3.- PLA DE COMUNICACIÓ, COMERCIALIZACIÓ I ASSESSORAMENT			
		<p>El licitador haurà de presentar junt amb l' oferta gastronòmica, un pla de comunicació i comercialització del espai que permeti assolir els objectius marcats en el pla de viabilitat, així com un pla d'assessorament per tal que la qualitat de la oferta s'ajusti al esperat i aconseguir així l' èxit del projecte. Aquesta proposta ha d'incloure el nom i el relat de la nova proposta gastronòmica del Tibidabo. Haurà d'incloure descripció de totes les accions previstes de forma mensual a l'espai del restaurant de servei a taula tal com s'indica en el punt 7.1 del plec de prescripcions tècniques.</p> <p>Es valorarà el grau del potencial de captació, i fidelització amb capacitat d'adaptar- se dinàmicament en les diferents situacions i etapes de la temporada del parc d'atraccions, així com que les accions promocionals maximitzin la difusió publicitària i la captació de clientela, amb l'objectiu de convertir aquest espai en un lloc únic i emblemàtic a la ciutat de Barcelona.</p> <p>Es donarà la millor puntuació a la oferta que resulti més adequada a les necessitats de BSMSA en aquests aspectes i la resta es valoraran de forma comparativa.</p> <p>No es valorarà informació no rellevant.</p>			
1	RIANRA PROYECTOS, S.L.	màx. 12 punts	10,00	La proposta de RIANRA, presenta una proposta detallada i ben estructurada. Tot i que els conceptes resulten generalistes, si que aporten major concreció en les accions del pla de comercialització, que no pas la proposta d'ENRIQUE TOMAS. El plantejament de l'aprofitament de la seva propia estructura ja creada del propi Xef, conjuntament amb plans específics de comunicació, detallats per a xarxes socials, assegura un major potencial de captació de clientela no específica del propi parc d'atraccions, que la proposta d'ENRIQUE TOMAS. (activitats sensibilització educatives) assessorament no metodologia	
2	ENRIQUE TOMÁS, S.L.	màx. 12 punts	7,00	La proposta de pla de comunicació d'ENRIQUE TOMAS, com en el cas de la proposta de RIANRA, resulta una proposta detallada i ben estructurada, però en la major part una proposta generalista amb part de les accions sense acabar de concretar. Les accions promocionals proposades, resulten variades i amb amplitud de medis i esdeveniments, el què resulta adequat per a la difusió publicitària. La Manca de detall del pla de comercialització, conjuntament amb el descrit anteriorment, determinen que a nivell global no es pugui valorar el grau de captació de la clientela i fidelització. assessorament no	

RESUM CRITERIS D'ADJUDICACIÓ QUINA VALORACIÓ DEPEN D'UN JUDICI DE VALOR

Oferta	Licitador	1.1. Disseny de la Oferta general, fil argumental, proposta artística i escenografia general pel conjunt de l'àmbit d'actuació.	1.2. Disseny dels espais i circuits de treball i d'atenció a la clientela	2- PLA DE NEGOCI	3.- PLA DE COMUNICACIÓ, COMERCIALIZACIÓ I ASSESORAMENT	TOTAL
		màx. 11 punts	màx. 7 punts	màx. 15 punts	màx. 12 punts	màx. 45 punts
1	RIANRA PROYECTOS,	9,00	1,00	14,00	10,00	34,00
2	ENRIQUE TOMÁS, S.L.	2,00	3,00	3,00	7,00	15,00

La proposta de **ENRIQUE TOMAS,S.L.** assoleix la puntuació de **15 punts**, **NO** assolint la puntuació mínima necessària per a seguir el procediment de contractació tal com indica l'annex 3 del plec de clàusules particulars:

"Causes d'exclusió derivades de l'avaluació:

No superar la puntuació mínima de 20 punts en la valoració dels criteris susceptibles de judici de valor (sense tenir en compte la puntuació obtinguda a l'apartat de millores)."

La proposta de **RIANRA PROYECTOS,S.L.** assoleix la puntuació de **34 punts** superant la puntuació mínima necessària per a seguir el procediment de contractació.

D'aquesta manera, es proposa sol·licitar a l'Organ de contractació el següent:

1- **EXCLOURE** pels motius exposats en el present informe la oferta presentada per l'emprsa **ENRIQUE TOMAS, S.L.**

2- L'**OBERTURA** del sobre amb la **PROPOSTA CRITERIS AUTOMATICS** de l'empresa **RIANRA PROYECTOS, S.L.** per a la finalització de la valoració global de les ofertes del procediment.

ANÀLISI D'OFERTES DELS CRITERIS QUINA AVALUACIÓ DEPÈN DE CRITERIS AUTOMÀTICS

CONTRACTE DE SERVEI DE DISSENY DE L'OFERTA DE LA NOVA ZONA DE RESTAURACIÓ DEL

RESTAURANT LA MASIA DEL PARC D'ATRACCIONS TIBIDABO

NÚM. EXPEDIENT 2024PT0029AC

A) OFERTA ECONÒMICA

A) OFERTA ECONÒMICA

DISSENY I ASSESSORAMENT NOVA OFERTA RESTAURACIÓ MASIA

PUNTUACIÓ MAXIMA (Pmax)	35
% baixa oferta maxima (Bmax)	0,0%

nº oferta	Licitador	% Baixa (Bi)	PUNTUACIÓ (Pi)
1	RIANRA PROYECTOS, S.L.	0,0%	0,00

A) OFERTA ECONÒMICA:.....FINS A 35 PUNTS

B.1. – Baixa en el percentatge de facturació ofert en concepte de Cànon per al disseny i seguiment de la oferta del nou espai de restauració de la Masia..... fins a 35 punts.

Es valorarà en funció de l'oferta econòmica efectuada i s'atorgarà la màxima puntuació (35 punts) a aquell licitador que oferti el major descompte %. 0 punts a les ofertes que no ofereixin % de descompte. A la resta d'ofertes se les puntuarà aplicant la següent fórmula:

$$P_i = P_{max} \left(\frac{B_i}{B_{min}} \right)$$

On:

B_i = % De baixa sobre el canon màxim sobre vendes, en %

B_{max} = % de baixa de l'oferta màxima, en %

P_i = Puntuació final

P_{max} = Puntuació màxima

Oferta **RIANRA PROYECTOS, S.L.**

A) OFERTA ECONÒMICA:

- % de baixa en el percentatge de facturació ofert en concepte de Cànon: 0 %, en conseqüència, el cànon a percebre màxim és el següent: 6 % (màxim 6%).

(en cas de contradicció entre ambdós percentatges, prevaldrà el percentatge indicat com a baixa en el cànon a percebre)

VALORACIÓ CRITERIS ADJUDICACIÓ FORMULES AUTOMÀTIQUES

B.1. Millora del nombre d'informes de seguiment del servei

PUNTUACIÓ MAXIMA	10
------------------	----

Oferta **RIANRA PROYECTOS, S.L.**

nº oferta	Licitador	B.1. Millora del nombre d'informes de seguiment del servei	PUNTUACIÓ
1	RIANRA PROYECTOS, S.L.		5

B) ALTRES CRITERIS AVALUABLES AUTOMÀTICAMENT:

b.1.- Millora del nombre d'informes de seguiment del servei:

B.1. Millora del nombre d'informes de seguiment del servei fins a 10 punts

Es valorarà segons la taula següent:

- 1 informe mensual segons plec tècnic 0 punts
- 2 informes mensuals 5 punts
- 4 informes mensuals 10 punts

criteri	marcar l'opció amb una x
1 informe mensual	
2 informes mensuals	X
4 informes mensuals	

C.2. Millora de les sessions de formació anuals al personal de BSM

PUNTUACIÓ MAXIMA	10
------------------	----

Oferta **RIANRA PROYECTOS, S.L.**

nº oferta	Licitador	C.2. Millora de les sessions de formació anuals al personal de BSM	PUNTUACIÓ
1	RIANRA PROYECTOS, S.L.		5

b.2.- Millora del nombre de sessions anuals al personal de BSM:

C.2. Millora de les sessions de formació anuals al personal de BSM...fins a 10 punts

Es valorarà segons la taula següent:

- 2 sessions de formació anuals segons plec tècnic 0 punts
- 3 sessions de formació anuals 5 punts
- 4 sessions de formació anuals 10 punts

Criteri	marcar l'opció amb una x
2 sessions de formació anuals	
3 sessions de formació anuals	X
4 sessions de formació anuals	

RESUM VALORACIÓ OFERTA CRITERIS AUTOMÀTICS

RIANRA PROYECTOS, S.L.

B.1. Millora del nombre d'informes de seguiment del servei	5
C.2. Millora de les sessions de formació anuals al personal de BSM	5
TOTAL	10

RESUM VALORACIÓ CRITERIS QUINA VALORACIÓ DEPÈN DE FORMULES AUTOMATIQUES

		A % descompte sobre el preu unitari màxim dels serveis ordinaris	B RESUM PUNTUACIÓ CRITERIS AUTOMÀTICS	TOTAL
Oferta	Licitador	màx. 35,00 punts	màx. 20,00 punts	màx. 55,00 punts
1	RIANRA PROYECTOS, S.L.	0,00	10,00	10,00

RESUM PUNTUACIÓ GLOBAL

		VALORACIÓ AUTOMÀTICA		VALORACIÓ JUDICI DE VALOR				TOTAL
		A % descompte sobre el preu unitari màxim dels serveis ordinaris	B RESUM PUNTUACIÓ CRITERIS AUTOMÀTICS	1.1. Disseny de la Oferta general, fil argumental, proposta artística i escenografia general pel conjunt de l'àmbit d'actuació.	1.2. Disseny dels espais i circuits de treball i d'atenció a la clientela	2- PLA DE NEGOCI	3.- PLA DE COMUNICACIÓ, COMERCIALIZACIÓ I ASSESORAMENT	
Oferta	Licitador	màx. 35,00 punts	màx. 20,00 punts	màx. 11,00 punts	màx. 7,00 punts	màx. 15,00 punts	màx. 12,00 punts	màx. 100,00 punts
1	RIANRA PROYECTOS, S.L.	0,00	10,00	9,00	1,00	14,00	10,00	44,00

D'acord amb les dades extretes del quadre anterior, obté la millor puntuació de **44 punts** l'empresa **RIANRA PROYECTOS, S.L.**, esdevenint la millor oferta en relació qualitat-preu, amb una baixa d'un 0% sobre els percentatge de canon sobre vendes, per un termini d'execució de **DOS ANYS I MIG (2,5) ANYS amb possibilitat de prorroga per DOS (2) ANYS addicionals**. Per tant es considera elevar a la taula de contractació la següent classificació amb l'obtenció de la primera posició per part de **RIANRA PROYECTOS, S.L.**

Rosa Ortiz Gimeno
Directora divisió Parc d'atraccions Tibidabo
Barcelona de Serveis Municipals S.A.

Bruno Querol Pèrez
Cap Unitat Restauració i Botigues divisió Parc atraccions Tibidabo
Barcelona de Serveis Municipals