

**INFORME TÈCNIC D'AVALUACIÓ DE LA PROPOSTA AVALUABLE MITJANÇANT
L'APLICACIÓ DE CRITERIS QUE DEPENEN D'UN JUDICI DE VALOR**

PROCEDIMENT OBERT

**CONTRACTE RELATIU AL DRET DE VENDA DEL MARXANDATGE EN EL PALAU
SANT JORDI, SANT JORDI CLUB, ESTADI OLÍMPIC DE MONTJUÏC LLUÍS
COMPANYS I ESPLANADA DE L'ANELLA OLÍMPICA**

NÚM. D'EXPEDIENT: 2025AO0062AC

I. Objecte de la prestació

L'objecte de la present licitació correspon al servei de venda dels productes de marxandatge de les produccions en gira (concerts i altres esdeveniments) als espectadors per una agència de marxandatge (l'adjudicatària) a les instal·lacions de l'Anella Olímpica (Palau Sant Jordi, Sant Jordi Club i l'Estadi Olímpic Lluís Companys, Esplanada Olímpica). Aquest servei fa referència a tots aquells productes, drets i serveis, inclòs el licensing, que gestioni l'agència de marxandatge referida a l'activitat de BSM que es detalla en el plec tècnic, per qualsevol sistema de venda o distribució.

El servei durant els concerts o altres esdeveniments de tipus esporàdic s'entendrà, tant durant l'obertura de portes, com el servei d'aquells actes que requereixin venda a priori o a posteriori.

L'empresa adjudicatària també ha de garantir el servei de venda a la botiga fixe de la Porta Marató als visitants de l'Estadi Olímpic Lluís Companys durant l'horari d'obertura de la instal·lació. El producte a la venda consistirà en objectes de regal relacionats amb Barcelona propietat de l'adjudicatari, prèvia supervisió del BSM.

Funcionament de la relació entre la propietària del marxandatge de gira, l'agència de marxandatge i BSM

La propietària del marxandatge de la gira dels concerts o espectacles lliura els articles prèviament pactats amb l'agència. L'agència farà el servei de venda d'aquest producte a canvi d'un % pactat sobre les vendes (fee) en concepte de venda i gestió. Els articles no venuts es retornen a la propietària del marxandatge de la gira.

BSM rebrà un percentatge (objecte de la licitació) d'aquesta fee (import net de l'agència de marxandatge un cop lliure d'impostos) pactat per l'agència de marxandatge i la propietària del marxandatge.

Funcionament de la relació entre l'agència de marxandatge i BSM en la botiga fixe de l'Estadi Olímpic Lluís Companys

L'agència de marxandatge (l'adjudicatària) haurà de comprar producte (objectes de regal) per la venda i donar servei a la botiga de Porta Mataró a l'Estadi Olímpic. BSM rebrà un percentatge dels ingressos nets generats en aquestes vendes (objecte de la licitació).

Abast de l'objecte del contracte i condicions del servei

En particular, l'objecte del contracte consisteix en donar servei en els punts de venda fixos i mòbils situats al Palau Sant Jordi, Sant Jordi Club, Estadi Olímpic de Montjuïc Lluís Companys i Esplanada de l'Anella Olímpica i destinats a la venda de productes de marxandatge.

L'execució del contracte es durà a terme en els punts de venda que s'identifiquen en plec tècnic i que són els següents:

- Palau de Sant Jordi, 2 botigues fixes a la 4a planta (Est i Oest)
- Estadi Olímpic de Montjuïc, 1 botiga fixes al costat porta Marató.
- Palau Sant Jordi, 2 punts de venda mòbils. (Esplanada)
- Punts de venda mòbils/carpes creats amb flightcases que són necessaris per donar i reforçar servei al Sant Jordi Club, a l'Estadi Olímpic de Montjuïc i al Palau Sant Jordi i Esplanada.

II. Criteris aplicables

Criteris d'adjudicació quina avaluació depèn d'un judici de valor: fins a 30 punts

1) Pla de gestió del servei: fins a 10 punts

Els licitadors hauran de presentar una proposta que inclogui un Pla de Negoci relatiu a la gestió del servei del marxandatge, detallant, en tot cas, com s'adaptarà a cadascun dels locals (punts fixos/mòbils), d'acord amb l'activitat i públic al qual va dirigit.

En aquest Pla s'haurà d'especificar quina és la proposta que fa el licitador per tal de poder incrementar les vendes en relació al servei objecte de la licitació.

Es donarà la màxima puntuació al licitador que presenti un pla de negoci en relació als serveis a realitzar més adequada a les necessitats de BSM, tenint en compte la tipologia de les instal·lacions i la tipologia de públic, i que millor garanteixi els serveis i els màxims ingressos d'acord amb allò establert al plec de condicions tècniques. La resta de propostes es valoraran per comparació.

NOTA: Aquest apartat s'haurà de resumir en un màxim de dos (2) fulls DIN A4 escrits a una cara i a lletra Arial 10. En el cas de que no es compleixi amb aquest requeriment formal, només es puntuarà en base al contingut dels dos primers fulls. No es tindrà en compte a partir de la següent pàgina.

2) Projecte d'instal·lacions i millores en l'adequació del servei: **fins a 10 punts**

Els licitadors presentaran millores en l'adequació del servei que continguin, com a mínim, les especificacions que es detallen a continuació:

- Detall de les adequacions a realitzar en els diferents punts de venda fixos i mòbils (en aquest apartat es descriurà, en tot cas, quin serà el disseny, nivell de qualitat i confort que es proposa en els locals).
- Detall de la renovació de les adequacions de les flightcases del Sant Jordi Club.

En tot cas, les millores en l'adequació del servei estaran vinculades a la imatge i servei ofert a aquests punts (fixos i mòbil) i estaran destinades a millorar l'oferta del públic assistent a les instal·lacions.

Es donarà la màxima puntuació al licitador que presenti unes millores en l'adequació del servei més adequada a les necessitats de BSM, tenint en compte la tipologia de les instal·lacions, i que millor garanteixi els serveis d'acord amb allò establert al plec de condicions tècniques. La resta de propostes es valoraran per comparació.

NOTA: Aquest apartat s'haurà de resumir en un màxim de dos (2) fulls DIN A4 escrits a una cara i a lletra Arial 10. En el cas de que no es compleixi amb aquest requeriment formal, només es puntuarà en base al contingut dels dos primers fulls. No es tindrà en compte a partir de la següent pàgina.

3) Proposta relativa als sistemes de supervisió, control de la qualitat i inspecció del servei: **fins a 5 punts.**

Els licitadors presentaran una proposta en la qual facin una descripció detallada de quin serà el sistema de supervisió emprat per tal de que BSM pugui comprovar la facturació dels diferents punts fixos i mòbils, d'acord amb els diferents esdeveniments que es realitzaran.

S'inclourà, en tot cas, una descripció de quin serà el canal de tramitació i comunicació administrativa/operativa amb BSM, en relació a totes les dades vinculades a l'execució del servei.

En aquest apartat, el licitador definirà quina serà la seva proposta relativa al control de qualitat del servei, així com quins canals es proposen per tal de poder realitzar una inspecció en l'actuació que es realitza en els punts de venda fixos/mòbils.

Els licitadors també hauran de fer constar una descripció de tots els procediments de gestió i tramitació de les dades relatives al servei (facturació, vendes, tipologia de productes, preus de venda, comissions de marxandatge acordades amb els promotors en el cas d'esdeveniments, incidents durant els actes...).

Es donarà la màxima puntuació a la proposta que presenti uns canals d'informació, comunicació i de contacte amb BSM, tant en la resolució de gestió administrativa, presentant una informació fidedigne, com durant l'excussió dels serveis i seguiment d'incidències i informes. Aquest han de ser el més adients i immediats al servei a realitzar, en relació a les necessitats específiques que s'hagin d'assolir. La resta de propostes es valoraran per comparació.

NOTA: Aquest apartat s'haurà de resumir en un màxim d'un (1) fulls DIN A4 escrits a una cara i a lletra Arial 10. En el cas de que no es compleixi amb aquest requeriment formal, només es puntuarà en base al contingut dels dos primers fulls. No es tindrà en compte a partir de la següent pàgina.

4) Descripció de millores en l'atenció a les persones ... fins a 5 punts

Els licitadors hauran de presentar una proposta de millores en relació al servei del marxandatge de les instal·lacions de l'Anella Olímpica.

Es donarà la màxima puntuació al licitador que presenti unes millores en 'atenció a les persones més adequada a les necessitats de BSM, tenint en compte tipologia de públic i les seves necessitats (com millorar els serveis dels actes amb fenomen fan, com millorar el tracte preferent dels serveis per atendre a persones amb diversitat funcional...). La resta de propostes es valoraran per comparació.

NOTA: Aquest apartat s'haurà de resumir en un màxim de dos (2) fulls DIN A4 escrits a una cara i a lletra arial 10. En el cas de que no es compleixi amb aquest requeriment formal, només es puntuarà en base al contingut dels dos primers fulls. No es tindrà en compte a partir de la següent pàgina.

PUNTUACIÓ TOTAL: DE 0 A 100 PUNTS

III. Anàlisi de les ofertes

S'han presentat les següents empreses:

- Merchandaising on Stage (On Stage) – NIF: B81866261
- Global Solutions (M2) – NIF: B66350471

1) Pla de gestió del servei: fins a 10 punts

Els licitadors hauran de presentar una proposta que inclogui un Pla de Negoci relatiu a la gestió del servei del marxandatge, detallant, en tot cas, com s'adaptarà a cadascun dels locals (punts fixos/mòbils), d'acord amb l'activitat i públic al qual va dirigit.

En aquest Pla s'haurà d'especificar quina és la proposta que fa el licitador per tal de poder incrementar les vendes en relació al servei objecte de la licitació.

Es donarà la màxima puntuació al licitador que presenti un pla de negoci en relació als serveis a realitzar més adequada a les necessitats de BSM, tenint en compte la tipologia de les instal·lacions i la tipologia de públic, i que millor garanteixi els serveis i els màxims ingressos d'acord amb allò establert al plec de condicions tècniques. La resta de propostes es valoraran per comparació.

El licitador OnStage presenta una proposta concreta sobre la gestió del servei de marxandatge sobre els punts de venda fixos i mòbils dels tres espais i de manera específica en el punt fixe de l'Estadi Olímpic. S'exposa en detall la logística i operativa. Pel que fa a la organització del personal es valora positivament la formació, els idiomes, i especialment la priorització de la contractació local i la igualtat d'oportunitats. Es valora molt positivament les accions de sostenibilitat i compromís ambiental així com les accions de promoció per incrementar la satisfacció del client. Tanmateix no s'aterra en la descripció de com s'adapta la gestió en cadascun dels locals, és per aquesta raó que se li atorguen 8 punts.

El licitador M2 defineix la proposta organitzativa per acomplir amb el servei. Exposa el full de ruta de la gestió del servei detallant l'estratègia de venda en funció de cadascun dels punts fixos/mòbils de la instal·lació segons el tipus l'activitat i públic. S'exposa en detall la metodologia per la sistematització dels processos, la planificació, el control durant l'esdeveniment i l'avaluació dels resultats, és per aquesta raó que se li atorga la màxima puntuació, 10 punts

2) Projecte d'instal·lacions i millores en l'adequació del servei: fins a 10 punts

Els licitadors presentaran millores en l'adequació del servei que continguin, com a mínim, les especificacions que es detallen a continuació:

- *Detall de les adequacions a realitzar en els diferents punts de venda fixos i mòbils (en aquest apartat es descriurà, en tot cas, quin serà el disseny, nivell de qualitat i confort que es proposa en els locals).*
- *Detall de la renovació de les adequacions de les flightcases del Sant Jordi Club.*

Es valorarà el nivell de detall del pla de manteniment i la coherència en la tasques, terminis i assignació de recursos previstos per poder realitzar el manteniment del programari i maquinari del sistema de control d'accés i aforament de l'Anella Olímpica.

En tot cas, les millores en l'adequació del servei estaran vinculades a la imatge i servei ofert a aquests punts (fixos i mòbil) i estaran destinades a millorar l'oferta del públic assistent a les instal·lacions.

La valoració es farà d'acord amb criteris subjectius i es valorarà per comparació a la resta de propostes. No es valorarà la informació que no sigui rellevant o que no aportï valor a la prestació.

El licitador OnStage presenta en detall les adequacions dels punts fixos i mòbils (rebranding del vinilat, nova il.luminacio stands mòbils) Es valora molt positivament la fabricació d'un stand modular per donar servei a la 2a planta del PSJ i la fabricació de 2 punts mòbils de petites dimensions per potenciar la venda dels "bestsellers" per descongestionar les cues de les botigues fixes i millorar el servei. Es detalla la inversió de 31.000€. Es per aquestes raons que s'atorga la millor puntuació, 10 punts.

El licitador M2 descriu en detall les diferents adequacions proposades a les botigues fixes del PSJ i l'Estadi Olímpic. En relació als punts mòbils, malgrat la inversió orientativa total és de 40.000€ no es desglossa ni s'especifica la fabricació concreta dels punts mòbils de manera que no se li atorga la màxima puntuació. 9 punts.

3) Proposta relativa als sistemes de supervisió, control de la qualitat i inspecció del servei: fins a 5 punts.

Els licitadors presentaran una proposta en la qual facin una descripció detallada de quin serà el sistema de supervisió emprat per tal de que BSM pugui comprovar la facturació dels diferents punts fixos i mòbils, d'acord amb els diferents esdeveniments que es realitzaran.

S'inclourà, en tot cas, una descripció de quin serà el canal de tramitació i comunicació administrativa/operativa amb BSM, en relació a totes les dades vinculades a l'execució del servei.

En aquest apartat, el licitador definirà quina serà la seva proposta relativa al control de qualitat del servei, així com quins canals es proposen per tal de poder realitzar una inspecció en l'actuació que es realitza en els punts de venda fixos/mòbils.

Els licitadors també hauran de fer constar una descripció de tots els procediments de gestió i tramitació de les dades relatives al servei (facturació, vendes, tipologia de productes, preus de venda, comissions de marxandatge acordades amb els promotors en el cas d'esdeveniments, incidents durant els actes...).

Es donarà la màxima puntuació a la proposta que presenti uns canals d'informació, comunicació i de contacte amb BSM, tant en la resolució de de gestió administrativa, presentant una informació fidedigne, com durant l'excussió dels serveis i seguiment d'incidències i informes. Aquest han de ser el més adients i immediats al servei a realitzar, en relació a les necessitats específiques que s'hagin d'assolir. La resta de propostes es valoraran per comparació.

Supervisió de vendes

On Stage presenta un sistema de supervisió per poder comprovar els imports reals. Es tracta de què l'agència també informi del tancament a BSM quan s'envia el certificat final. És una manera clara, fàcil i transparent.

M2 també presenta un sistema de supervisió que consisteix amb el lliurament dels albarans.

Tots dos són correctes i igualment vàlids. Per tant, els dos aconseguixen 1 Punt.

Canal de tramitació i comunicació

Merchandaisin on stage proposa utilitzar e-mail.

M2 proposa un dashboard on tenir sempre la informació actualitzada de les vendes, amb tota la informació detallada per events, productes i hores. A més a més, també proposa utilitzar l'habitual correu electrònic.

Per la iniciativa de digitalitzar la informació, així com la possible descàrrega on – line, s'otorguen 2 punts a M2 d'aquesta mitjançant bolcatges automàtics. En aquest apartat On Stage només aconsegueix 0,5 punts.

Descripció detallada de la informació de facturació

Tant On Stage com M2 presenten una solució solvent de la informació necessària en els informes mensuals.

Tots dos són correctes i igualment vàlids. Per tant, els dos aconsegueixen 1 Punt.

Control de qualitat i inspecció del servei

On Stage proposa enviar un breu resum d'incidències i recaptació i funcionament per estands. Es troba a faltar que expliqui com garantirà la qualitat.

Pel que fa a M2 explica que té uns protocols interns per garantir la qualitat, així com la formació continuada del personal, inspeccions internes i facilita la inspecció. Es troba a faltar el resum d'incidències que sí presenta Merchandising on stge.

On Stage aconsegueix 0,5 punts en aquest apartat i M2 aconsegueix 0'5 punts en aquest apartat, ja que totes dues respostes no són del tot completes.

En aquest tercer punt, On Stage aconsegueix 3 punts i M2 aconsegueix 4,5 punts.

4) Descripció de millores en l'atenció a les persones ... fins a 5 punts

Els licitadors hauran de presentar una proposta de millores en relació al servei del marxandatge de les instal·lacions de l'Anella Olímpica.

Es donarà la màxima puntuació al licitador que presenti unes millores en 'atenció a les persones més adequada a les necessitats de BSM, tenint en compte tipologia de públic i les serves necessitats (com millorar els serveis dels actes amb fenomen fan, com millorar el tracte preferent dels serveis per atendre a persones amb diversitat funcional...). La resta de propostes es valoraran per comparació.

El licitador OnStage presenta una proposta concreta sobre la gestió del servei de marxandatge dels esdeveniments fenomen fan i les persones amb diversitat funcional que assiteixen al PSJ. Menciona el dimensionament tant de personal

com d'stands per minimitzar cues, així com la formació i l'atenció multilingüe del personal i la senyalització en 3 idiomes. Introdueix la integració de les XXSS oficials per mostrar la ubicació dels punts de venda i la interacció amb el públic a través d'accions virals. Se li donen els 5 punts.

Es valora positivament la proposta de M2 dels stands express, la gestió reforçada de cues i les propostes d'atenció preferent a les persones de diversitat funcional. Per una altra banda, descriu un detall de millores, algunes d'elles no factibles donada la realitat del servei. Per aquest motiu no es pot donar el màxim de puntuació. 4 punts.

III) Resum de puntuacions obtingudes:

La puntuació obtinguda per les dues empreses és:

		On Stage	M2
1	Pla de gestió del servei: fins a 10 punts	8	10
2	Valoració del pla de manteniment, de 0 fins a 10 punts	10	9
3	Proposta relativa als sistemes de supervisió, control de la qualitat i inspecció del servei: fins a 5 punts.	3	4,5
4	Descripció de millores en l'atenció a les persones ... fins a 5 punts	5	4
	Total (màxim 50)	26	27,5

IV) Causas d'exclusió derivades de l'avaluació

Causas d'exclusió derivades de l'avaluació: No es valoraran les propostes dels licitadors i, per tant, s'exclouen del procediment, si es dona algun dels supòsits següents:

- Quan el/s preu/s ofert/s pel/s licitador/s superi/n el/s preu/s màxim/s establert/s.
- Quan l'objecte de la valoració no compleix els requeriments mínims establerts en el Plec de prescripcions tècniques (PPT).
- No superar la puntuació mínima de 15 punts en la valoració dels criteris susceptibles de judici de valor (sense tenir en compte la puntuació obtinguda a l'apartat de millores).
- La inexactitud, la falsedat, incompliment o l'omissió de qualsevol de les dades i manifestacions que s'incorporin a les declaracions responsables.

Tal com s'extreu del present informe, totes dues empreses compleixen els requisits , i consegüentment, passa a la següent fase d'avaluació.

Barcelona,

Gemma Ferrús
Cap d'Unitat marketing, comercial i atenció al client.
Barcelona de Serveis Municipals