

**VALORACIÓ CRITERIS AUTOMÀTICS I VALORACIÓ FINAL DE L'EXPEDIENT
DEL SERVEI DE VENDA DEL MARXANDATGE EN EL PALAU SANT JORDI, SANT
JORDI CLUB, ESTADI OLÍMPIC DE MONTJUÏC LLUÍS COMPANYS I ESPLANADA
DE L'ANELLA OLÍMPICA**

PROCEDIMENT OBERT

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

Oferta econòmica: fins a 70 punts

- a) Augment de l'aportació econòmica fixe a compte dels ingressos per a BSM. Import mínim 170.000.-€ (CENT SETANTA MIL EUROS). **Fins a 10 punts**

Es donarà la màxima puntuació a la millor oferta

Ponderats de la següent manera:

$$P_i = P_{\max} \times \left(\frac{D_i}{D_{\max}} \right)$$

On:

D_i = Import Oferta

$D_{\max}$ = Import Oferta màxima

P_i = Puntuació final

$P_{\max}$ = Puntuació màxima

- b) Percentatge sobre els ingressos nets de l'agència de marxandatge en la venda de productes en gira dels concerts i altres esdeveniments (un % fee pactat entre la propietària del marxandatge en gira i l'agència de marxandatge un cop descomptats els impostos). Mínim del 33% de la recaptació neta de l'adjudicatari (de la fee). **Fins a 45 punts.**

$$P_i = P_{\max} \times \left(\frac{D_i}{D_{\max}} \right)$$

On:

D_i = % de l'Oferta

$D_{\max}$ = % de l' Oferta màxima

P_i = Puntuació final

$P_{\max}$ = Puntuació màxima

- c) Percentatge sobre la recaptació neta a satisfer per les vendes a la botiga fixe a la instal·lació o altres tipus de venda per altres canals no fruit de productes en gira: mínim 17% de la recaptació neta de l'adjudicatari. **Fins a 10 punts.**

$$P_i = P_{\max} \times \left(\frac{D_i}{D_{\max}} \right)$$

On:

D_i = % de l'Oferta

$D_{\max}$ = % de l' Oferta màxima

P_i = Puntuació final

$P_{\max}$ = Puntuació màxima

III. Anàlisi de les ofertes

S'han presentat les següents empreses:

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

- a) Augment de l'aportació econòmica fixe a compte dels ingressos per a BSM. Import mínim 170.000.-€ (CENT SETANTA MIL EUROS). **Fins a 10 punts**

Ofertants	Oferta	Punts
On Stage	207.000,00 €	9,9
Global Solutions (M2)	210.000,00 €	10

- b) Percentatge sobre els ingressos nets de l'agència de marxandatge en la venda de productes en gira dels concerts i altres esdeveniments (un % fee pactat entre la propietària del marxandatge en gira i l'agència de marxandatge un cop descomptats els impostos). Mínim del 33% de la recaptació neta de l'adjudicatari (de la fee). **Fins a 45 punts.**

Ofertants	% ofert	Punts
On Stage	40%	45
Global Solutions (M2)	40%	45

- c) Percentatge sobre la recaptació neta a satisfer per les vendes a la botiga fixe a la instal·lació o altres tipus de venda per altres canals no fruit de productes en gira: mínim 17% de la recaptació neta de l'adjudicatari. **Fins a 10 punts.**

Ofertants	% ofert	Punts
On Stage	19%	7,6
Global Solutions (M2)	25%	10

IV. Resum de puntuacions obtingudes:

Ofertants	Total puntuació automàtica	Total puntuació judici de valor	Total punts
On Stage	62,5	26,0	88,5
Global Solutions (M2)	65	27,5	92,5

D'acord amb les dades extretes del quadre de l'apartat anterior, resulta amb la màxima puntuació total de 92,5 punts l'empresa Global Solutions amb un percentatge de 40% sobre els ingressos nets de l'agència de marxandatge en la venda de productes en gira dels concerts i altres esdeveniments, un percentatge del 25% sobre la recaptació neta a satisfer per les vendes a la botiga fixe a la instal·lació o altres tipus de venda no fruit de productes en gira i un mínim garantit de 210.000 euros (un 23,5% per sobre del valor mínim).

Global Solutions es proposa com adjudicatària d'aquesta licitació.

V. Causes d'exclusió derivades de l'avaluació

Segons s'indica al Plec de clàusules particulars, les propostes d'aquells licitadors que incorrin en algun dels següents supòsits, seran exclosos del present procediment:

- 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).

- La inexactitud, la falsedat, incompliment o l'omissió de qualsevol de les dades i manifestacions que s'incorporin a les declaracions responsables.

No hi ha cap empresa exclosa de la present licitació.

Barcelona,

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