



**PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES RELATIU AL CONTRACTE DELS SERVEIS
DE VENDA DE FOTOGRAFIES, INSTAL·LACIÓ, POSADA EN MARXA I
MANTENIMENT DELS SISTEMES FOTOGRÀFICS DIGITALS I
SUBMINISTRAMENTS CONNEXES DELS MATERIALS NECESSARIS PER A LA
VENDA AL RECINTE DEL PARC D'ATRACCIONS DEL TIBIDABO**



**Ajuntament
de Barcelona**

1. ANTECEDENTS

1.1. Qui som?

Barcelona de Serveis Municipals (BSM) és una societat mercantil de capital íntegrament de l'Ajuntament de Barcelona. El propòsit de BSM és la millora de la qualitat de vida de les persones, generant experiències positives per construir una Barcelona saludable i líder. El seu model de gestió es fonamenta en quatre pilars essencials: prestar serveis de valor afegit per a la ciutat i la ciutadania; posar les persones al centre, amb focus especial en els clients i en el desenvolupament del talent; la millora contínua i l'adaptació permanent, amb especial èmfasi en la digitalització i la innovació; i la sostenibilitat econòmica i ambiental, buscant sempre l'equilibri entre el retorn econòmic i social de les inversions. En aquesta línia, B:SM és una empresa referent i pionera a l'àmbit de la mobilitat, la cultura i el lleure i la cura de l'espai públic a la ciutat de Barcelona.

BSM és la gestora del Parc d'atraccions Tibidabo i s'encarrega de dirigir l'explotació del Parc d'atraccions com a espai de la ciutat de Barcelona, així com l'Àrea Panoràmica, el Funicular Cuca de Llum i els centres de restauració de les instal·lacions del recinte.

1.2. Visió i Propòsit del Tibidabo

El Parc d'atraccions Tibidabo és un Parc centenari de la ciutat de Barcelona que té com a propòsit "Fer que les persones que es relacionin amb Tibidabo se sentin felices", juntament amb la visió de "Ser el parc de la Felicitat.

1.3. Valors del Tibidabo

Els valors que tenim i que ens acompanyen a aconseguir el propòsit són:

- Seguretat Garantim i prioritzem la seguretat de les persones, de les instal·lacions i de les dades. Som rigorosos i complim estrictament amb totes les normatives de seguretat

- Compromís Alineem als objectius dels equips al propòsit de la organització. Aportem valor als nostres grups d'interès amb al implicació de totes les persones;
- Solidaritat: Impulsem iniciatives socials, educatives i medi ambientals per sensibilitzar les persones i cooperem amb entitats que procuren la millora de la societat. Tenim un sentiment d'unitat i cohesió basat en la responsabilitat, l'empatia i la col·laboració
- Il·lusió Fomentem l'escolta activa i incorporem les idees de les persones per generar emocions positives i vincles de confiança
- Passió per les persones Generem les millors experiències i moments emocionants treballant de forma continuada en el coneixement de les persones. Fem equip i establim relacions sòlides de col·laboració, respecte i reconeixement.

1.4. Eixos estratègics del Parc d'atraccions Tibidabo:

Els quatre eixos estratègics del Parc d'atraccions Tibidabo són:

1.4.1. Solidaritat

El Tibidabo és un Parc compromès socialment i s'esforça en desenvolupar projectes, i iniciatives socials dirigides a diversos col·lectius vulnerables o d'entitats que treballen per a les persones en risc d'exclusió social, així com en recolzar i dur a terme actes culturals i educatius.

Principals accions:

- UNICEF: El Parc dels nens. Tibidabo ha d'esdevenir el Parc de la infància, desenvolupant una tasca de suport i conscienciació en col·laboració amb aquesta Fundació.
- Desenvolupament d'accions solidaries amb convenis amb ONGs i entitats sense ànim de lucre i festes solidaries com l'Estiu Sense Barreres o la Festa del Cor.
- Entre d'altres iniciatives cultures, trobem el Concert Solidari amb Vozes, un projecte musico-social que treballa per la integració i el canvi social a través de la música, així com el TIBITOUR com a visita guiada pel Parc;

- Acció social: Preus familiars, com el passi Tibiclub, i avantatges pels col·lectius més desfavorits. Contractació centres de Reserva Social.

1.4.2. Educació

El Tibidabo és un Parc educador i com a tal duu terme diferents activitats didàctiques i educatives on es pugui desenvolupar i ampliar coneixements a diferents nivells i obert a tothom. A més, el Parc promou el mètode STEAM: ciència-experimentar (science), tecnologia-construir (technology), enginyeria-dissenyar (engineering), art - expressar plàsticament (arts), matemàtiques-calcular (mathematics). Es tracta d'un model d'innovació pedagògica i metodològica en què pren rellevància el treball en equip, el foment de la curiositat, l'intercanvi d'idees i el mètode d'assaig-error.

Principals accions:

- Noves activitats i espais lúdics/didàctics com l'espai LEGO.
- Fisidabo Labshow, un projecte educatiu creat juntament amb la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), amb l'objectiu d'apropar la física als adolescents;
- Oferta gastronòmica: desenvolupar el concepte d'alimentació saludable i sostenible.

1.4.3. Sostenibilitat

La gestió del medi ambient representa un dels àmbits més rellevants de l'actuació de Tibidabo, per l'important consum de recursos naturals i per la necessitat d'evitar qualsevol impacte ambiental sobre l'entorn, ja que el Tibidabo es troba al límit del Parc Natural de Collserola.

Mitjançant la implantació del seu propi Pla de Sostenibilitat, Tibidabo treballa per aconseguir un Parc sostenible i, d'aquesta manera, contribuir a la resiliència i sostenibilitat globals de l'ecosistema on estem integrats (Parc de Collserola), de manera paral·lela als Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS);

Principals accions:

- Potenciar l'accés en transport col·lectiu en detriment del transport privat per a l'accés a les instal·lacions del Parc.
- Augmentar la capacitat d'autosuficiència energètica del Parc mitjançant la instal·lació de plaques solars;
- Realitzar auditories energètiques i implantar les accions pertinents;
- Minimització i racionalització de consums.
- Maximització de la recollida selectiva i minimització dels residus generats.

1.4.4. Experiències

El Parc es converteix en generador d'experiències, treballant en la millora continua dels seus serveis adreçats a la clientela, integrant a tots els agents implicats en la gestió i assegurant la qualitat i excel·lència en tots els procediments. Aquesta millora està basada en l'escolta activa de tots els grups d'interès (clientela, personal treballador i personal de proveïdors)

Principals accions:

- Renovació i instal·lació de noves atraccions creant experiències amb la realitat virtual.
- Intervencions i reforma d'atraccions existents, conservant el nostre patrimoni històric i cultural de la ciutat de Barcelona;
- Rehabilitació dels espais actuals de restauració.
- Millora de la oferta gastronòmica per tal de fer-lo referent del menjar saludable.

Excel·lència en la gestió:

- Treballar segons el model EFQM de l'Excel·lència en la gestió empresarial i assolir el segell de plata.
- Nova Certificació SGE21:2017 conforme seguim els estàndards de la norma, sent Ètica i Socialment Responsable;



Target del parc d'atraccions (Tipologia de clients)

A. Domèstic: Gaudiment a parc obert.

1. Pares d'entre 26 i 45 anys amb fills fins a 12 anys.

1.1. Subsegments:

Província de BCN (Grup Diana)

Fora província BCN

2. Familiars: pares i fills exclosos en el segment 1, avis, nets i tiets.

2.1. Subsegments: Província de BCN Fora província BCN

3. Joves d'entre 13 i 25 anys.

3.1. Subsegments: Província de BCN Fora província BCN

4. Majors de 60 anys jubilats de la ciutat de Barcelona

B. Educatiu:

Escoles i esplais: Gaudiment a parc obert. Escoles, també, gaudiment a parc tancat com a consumidors de coneixements (activitats didàctiques).

C. Empresarial:

Empreses i Col·lectius: Realització de celebracions, esdeveniments i lloguers d'espai, a parc tancat.

D. Turístic:

Turistes: Segment 1 i 2, de nacionalitat no catalana realitzant pernoctacions a Catalunya. Per aquest segment es realitzarà una microsite específica on es recollirà tota la informació dirigida en aquest públic. Però a la hom del web principal hi ha d'haver un clar destacat per tal que el turista ho identifiqui clarament.



**Ajuntament
de Barcelona**

2. POLÍTICA DE QUALITAT I MEDI AMBIENT

Al Parc d'atraccions Tibidabo som conscients de la importància de mantenir un desenvolupament turístic sostenible i establim els nostres objectius de manera alineada amb els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) aprovats a l'Agenda 2030 per les Nacions Unides. Per l'assoliment dels nostres compromisos, s'estableix un Sistema de Gestió Integral definit pels requisits de les normes UNE-EN ISO9001, UNE-EN-ISO14001 i SGE21, basat en el model EFQM i adherit a BIOSPHERE.

2.1. Compromís amb la clientela

- ✓ Emocionar amb atraccions, espectacles i activitats per a totes les edats, amb una oferta dinàmica, renovada i innovadora.
- ✓ Posar a disposició dels clients un conjunt de canals digitals i físics que facilitin una comunicació fluida.
- ✓ Donar valor a les seves aportacions estudiant-ne la viabilitat i adquirir un compromís de resposta i implementació en un marc d'escolta activa ràpida i eficient.
- ✓ Garantir que se'ls tractarà amb amabilitat, respecte i eficàcia.

2.2. Compromís amb les empleades i empleats

- ✓ Impartir formació contínua i adequada a les treballadores i treballadors, que potenciï les seves aptituds i habilitats, per tal de garantir-ne el desenvolupament professional dins l'empresa.
- ✓ Desenvolupar la nostra activitat vetllant sempre per la salut i la seguretat de totes les treballadores i treballadors.
- ✓ Assegurar un àmbit de treball basat en el respecte i mantenir uns canals de comunicació bidireccionals i eficaços, que en garanteixin l'accés fàcil i la fiabilitat de la informació.

- ✓ Fer partícips a les treballadores i treballadors en la gestió del parc a través de l'escolta activa i mitjançant projectes de participació, com el B:SM CREA.

2.3. Compromís amb les instal·lacions

- ✓ Oferir instal·lacions segures en bon estat de neteja i bona imatge.
- ✓ Treballem per adequar les instal·lacions amb accessibilitat universal;
- ✓ Mantenir el patrimoni actual del parc, respectant el passat, valorant el present i avançant cap al futur.

2.4. Compromís amb la societat

- ✓ Realitzar accions socials dirigides als col·lectius desfavorits, ja sigui per les seves condicions físiques, psíquiques o socials.
- ✓ Fomentar els valors educatius del parc i transmetre coneixements a través de l'oferta d'atraccions, d'activitats didàctiques i de la resta d'activitats educatives que es puguin desenvolupar.
- ✓ Gestionar, amb criteris d'eficiència i sostenibilitat, els recursos naturals, els residus i la mobilitat per accedir al Parc d'una manera eficient i òptima, incloent el compromís per la protecció del medi ambient i la prevenció de la contaminació.
- ✓ Actuar per millorar la integració amb l'entorn natural del Parc de Collserola.
- ✓ Fomentar i divulgar la cultura del medi ambient i involucrar-hi tots els agents implicats.
- ✓ Faciletem diversos canals de comunicació als grups d'interès, donant valor a les aportacions, estudiant la viabilitat i adquirint un compromís de resposta i/o implementació;
- ✓ Transparència amb objectiu d'informar a la societat sobre temes comercials, financers, de gestió i els resultats de l'empresa.

3. SERVEI DE FOTOGRAFIES DIGITAL I FOTO-VIDEOS:

3.1.Objecte

La present contractació té per objecte els serveis de venda de fotografies, instal·lació, posada en marxa i manteniment dels sistemes fotogràfics digitals i subministraments connexes dels materials necessaris per a la venda al recinte del Parc d'atraccions del Tibidabo.

3.2. Contraprestacions

S'estableixen dos tipus d'ingressos derivats de la venda de Fotografies o productes digitals.

Tipus 1: Ingressos derivats de la venda de productes de fotografia i foto-video per part del Parc d'atraccions mitjançant els seus propis punts de venda.

En aquest cas, el Parc d'atraccions Tibidabo elaborarà un informe mensual de les vendes realitzades a les casetes i abonarà al licitador el percentatge resultant de l'oferta de l'adjudicatari aplicat a aquestes vendes.

Tipus 2: Ingressos derivats de la venda de productes de fotografia i foto-video on-line per part de l'adjudicatari.

En aquest cas, l'adjudicatari elaborarà un informe mensual de les vendes realitzades via on-line i abonarà al Parc d'atraccions Tibidabo el percentatge resultant de l'oferta de l'adjudicatari aplicat a aquestes vendes.

L'adjudicatari haurà d'aportar a Parc d'atraccions Tibidabo un sistema per tal de que la persona designada per part del Parc pugui realitzar les consultes de les vendes de forma on-line i verificar les dades definides a l'informe mensual.

L'adjudicatari emetrà una factura o un abonament de forma mensual segons el resultat d'aquests dos informes.

3.2 PREU DE VENDA DELS PRODUCTES

El preu de venda de las Fotografies i productes digitals amb l'IVA inclòs, actual és el següent:

PVP PRODUCTES FOTOGRAFIA

FOTO RUSSA	PVP
FOTO	8,00 €
FOTO DUPLICADA	5,00 €
FOTO DIGITAL	6,00 €
FOTO-VIDEO	5,00 €
Pack FF+Fdig	9,50 €
Pack Full	16,00 €
FOTO - VIDEO	12,00 €

FOTO MINA	PVP
FOTO	8,00 €
FOTO DUPLICADA	5,00 €
FOTO DIGITAL	6,00 €
FOTO-VIDEO	5,00 €
Pack FF+Fdig	9,50 €
Pack Full	16,00 €

Parc d'atraccions Tibidabo es reserva el dret a aplicar descomptes de forma permanent a col·lectius o de forma temporal per accions promocionals sobre els PVP. A títol informatiu, actualment, el Parc d'atraccions del Tibidabo ofereix un descompte del 15 % als seus socis en aquesta tipologia de productes.

4. ORGANITZACIÓ DEL SERVEI I INSTAL·LACIÓ D'EQUIPS

En el cas de venda presencial de productes per part del Parc d'atraccions del Tibidabo:

PARC D'ATRACCIONS TIBIDABO

- Disposarà del personal necessari per promoure i vendre les fotografies a través dels sistemes de venda presencial (casetes). Parc d'Atraccions Tibidabo serà responsable a tots els efectes de la gestió d'aquest personal.
- Proveirà el subministrament de corrent elèctrica i el cablejat de les càmeres fins a les casetes de fotografia, per l'operació dels sistemes fotogràfics
- Permetrà l'accés a la base del pal o pals per a les càmeres a sol·licitud de l'ADJUDICATARI. Dit accés haurà d'estar en condicions adequades per garantir la seguretat del personal de l'ADJUDICATARI.

- Parc d'atraccions, es compromet a proporcionar els locals o llocs on situar els equips on ride russa i mina de l'ADJUDICATARI, i el local per a la venta d'aquests.

L' ADJUDICATARI:

- Haurà de subministrar i mantenir, tota la màquinaria que correspongui per a la prestació del servei, com monitors i ordinadors que permetin mostrar les imatges, així com tots els mitjans d'impressió de les fotografies, com el paper, les impressores, tintes de colors, rotllos de caixa per als sistemes, etc. És a dir tots els suports per la visibilitat i la venta per a tots els productes especificats al plec.
- Haurà de proveir de tots els elements necessaris, en el cas que es proposi un nou article de venta durant el període del contracte.
- Haurà d'adaptar la imatge final del producte que rebrà el client (folders, màscares, etc.) a cada experiència amb dissenys atractius. Aquesta adaptació s'haurà de modificar de forma anual per incrementar les vendes.

Aquests articles, seran prèviament validats per Parc d'atraccions del Tibidabo.

- Haurà de disposar d'un petit estoc del hardware més crític per al funcionament dels sistemes amb la finalitat de millorar el temps de resposta en front a les possibles avaries tècniques que requereixin la substitució d'aquests elements.
- Qualsevol despesa que es generi per a l'adequació tècnica dels locals proporcionats pel Parc d'atraccions o de la instal·lació dels equips a l'interior dels mateixos serà a càrrec de l'ADJUDICATARI.
- Realitzarà la instal·lació com a mínim de dos sistemes fotogràfics ON-RIDE complets (l'ADJUDICATARI ha d'adjuntar relació dels equips a instal·lar així com les característiques tècniques dels mateixos), un en l'atracció Mina d'Or i l'altre en l'atracció La Muntanya Russa.
- Haurà de proveir-se d'una connexió de xarxa externa a BSM per poder realitzar les connexions necessàries al seu sistema i poder realitzar tant les impressions de les fotografies en venda presencial o emissió de codis QR en productes digitals. Abans de la provisió de la connexió de xarxa externa a BSM, haurà de presentar a Parc d'Atraccions del Tibidabo un diagrama d'arquitectura de dades que prèviament haurà de ser aprovat per BSM. Aquesta xarxa no haurà de ser visible ni accessible clientela del Parc d'atraccions Tibidabo.
- Haurà d'assumir el cost d'instal·lació dels sistemes, i les instal·lacions necessàries per al seu correcte funcionament, així com de tots els recanvis necessaris per als components dels sistemes.
- Haurà de realitzar dues revisions de manteniment cada any, on es revisi la netedat de les lents de les càmeres, així com dels mitjans d'impressió de les fotografies, a fi i efecte de reduir al màxim possible els temps d'aturada per incidència o disponibilitat

del servei per manteniment correctiu. Un d'aquests manteniments haurà de ser durant els 15 dies previs a l'obertura anual del Parc.

En el cas de venda de productes on line per part de l'adjudicatari:

L'ADJUDICATARI haurà de disposar d'un sistema de venda on- line activat al Parc d'atraccions Tibidabo per poder promoure i vendre fotografies sense necessitat de disposar de treballadores i treballadors propis del Parc. Aquest sistema haurà de garantir tots els aspectes de la normativa de protecció de dades i serà única responsabilitat de l'adjudicatària el seu bon funcionament, manteniment i despeses associades.

La imatge d'aquest sistema de venda on line serà validat pel Parc d'atraccions del Tibidabo per tal de mantenir la imatge i esperit del Parc..

L'ADJUDICATARI haurà de proveir i realitzar la instal·lació de tots els sistemes necessaris per dur a terme tant les fotografies com la venda online.

També haurà de proveir de tots aquells elements per promoure les vendes d'aquests articles, com publicitat, tòtems, codis QR, etc. que hauran de ser visibles per la clientela del Parc per realitzar el procés de compra. Aquests elements hauran d'estar com a mínim en els idiomes Català, Espanyol i Anglès.

Futura integració amb sistema CRM corporatiu i facturador

L'ADJUDICATARI haurà de contemplar la necessitat de reconèixer productes prèviament venuts a través del CRM de BSM, com poden ser paquets d'entrades més fotografies. Això vol dir que, mitjançant el codi QR de la compra, l'ADJUDICATARI haurà de ser capaç de comprovar-ho sobre el CRM per tal d'identificar les vendes prescriptives o bé ofertes com poden ser descomptes pels socis Tibiclub, entre d'altres possibilitats de *cross-selling*.

Tanmateix, l'ADJUDICATARI haurà de contemplar l'enviament de les dades de les vendes consolidades al sistema de facturació corporatiu. Aquestes consultes i enviaments seran accessibles a través de la connexió de xarxa externa ja prevista per facilitar les tasques a l'ADJUDICATARI.

SISTEMES DE FOTOGRAFIA AL PARC:

Els diferents fotos/productes que es vendran a les botigues del Parc seran com a mínim els següents:

FOTO MUNTANYA RUSSA

Fotografia física

Fotografia en format digital (amb possibilitat de penjar a XXSS)

Foto-Video en format digital (amb possibilitat de penjar a XXSS)

**CARACTERÍSTIQUES:**

Sistema de Fotografia On-Ride

Venda personalitzada a la caseta prop de l'atracció

Sistema amb 1 punt de fotografia durant el seu recorregut

FOTO MINA

Fotografia física

Fotografia en format digital (amb possibilitat de penjar a XXSS)

Foto-Video en format digital (amb possibilitat de penjar a XXSS)

**CARACTERÍSTIQUES:**

Sistema de Fotografia On-Ride

Venda personalitzada a la caseta prop de l'atracció

Sistema amb 1 punt de fotografia durant el seu recorregut

NOUS SISTEMES DE FOTOGRAFIA

A més dels descrits en aquest apartat, durant la vigència del contracte, l'adjudicatari haurà d'incorporar 2 sistemes nous de fotografia digital, no descrits al present plec que permetin incrementar les vendes. Aquests nous sistemes a implementar hauran de ser sense necessitat d'operador propi del parc

Un d'ells haurà de ser on ride, en una atracció del Parc a instal·lar durant el primer any de contracte, i com a màxim 7 mesos després de la formalització del contracte.

L'altre haurà de ser un sistema de fotografia panoràmica per al Mirador de la planta 6 del Parc, a instal·lar abans del dia 1 d'Abril del 2026.

El % sobre vendes a aplicar en aquests nous sistemes, serà l'ofert per l'adjudicatari en la seva oferta econòmica descrita com a % de recaptació en productes de fotografia per als nous sistemes.

5. ALTRES OBLIGACIONS DE L'ADJUDICATARI

1. Establir l'organització necessària i dotar del material adient perquè els serveis objecte del contracte siguin prestats per personal amb la qualificació adequada i tinguin la qualitat requerida.

2. Complir la normativa vigent en matèria de Prevenció de Riscos Laborals i les mesures emprades, així com tot el relacionat amb la coordinació empresarial prevista legalment relativa a la seguretat de persones i béns, i a l'ús i conservació dels espais i equips cedits. Per això serà necessari tenir un Pla de Prevenció per al control dels riscos detectats, així com les mesures a prendre per BSM i Parc d'atraccions del Tibidabo davant daquests riscos.

3. Són a càrrec de l'Adjudicatari, els costos i despeses derivades de l'obtenció d'autoritzacions, llicències, i qualsevol informació d'organismes oficials o particulars, els impostos, taxes, compensacions i altres gravàmens i/o despeses que puguin ésser d'aplicació segons la legislació vigent, en la forma i quantitat que s'assenyalin.

4. L'adjudicatari s'obliga al compliment del que disposa la legislació vigent, en relació als drets i obligacions del personal d'empreses de serveis amb contractes vigents amb Parc d'atraccions del Tibidabo.

5. L'ADJUDICATARI haurà de mantenir cobertura d'assegurances per a tots els components dels sistemes.

6. L'ADJUDICATARI garanteix que el lliurament dels sistemes compleix en tots els aspectes materials amb les especificacions aplicables, i que tots els components que subministrarà i instal·larà són de qualitat satisfactòria i adequats per a la fi proposada.

7. L'ADJUDICATARI serà responsable del manteniment dels sistemes a compte i càrrec propis. En cas d'avaria dels equips, o del programari de gestió, el temps de resposta ha de ser immediat, a través d'un sistema de control remot, tenint l'ADJUDICATARI sempre un telèfon de contacte 365 dies a l'any. De no poder-se solucionar de forma remota, el temps de resposta no ha de superar les 8 hores, havent de solucionar-se en un temps màxim de 48 hores.

8. L'ADJUDICATARI haurà d'aportar obligatòriament informes de funcionament del sistema amb una periodicitat mensual.

5.1.PROTECCIÓ DE DADES

Degut a l'especificitat de la naturalesa del propi contracte, es requerirà la signatura del corresponent contracte d'encarregat de protecció de dades, que s'annexarà al propi contracte.

6. FACTURACIÓ VARIABLE (PENALITZACIONS/BONIFICACIONS)

En relació als controls dels ANS, BSM establirà una sistema de facturació variable, en funció del grau d'acompliments i de la qualitat dels serveis realitzats.

Penalitzacions /Bonificacions	Acords a nivell de servei	Criteris d'acompliment/incompliment	Proposta de penalització/bonificació
Penalitzacions	Nivell de servei funcionament dels sistemes de venda	No obertura del punt de venda i dia derivat d'avaria tècnica no resolta	Penalització de 180 € per punt de venda/dia de no obertura del punt de venda.
Penalitzacions	Nivell de servei funcionament dels sistemes de venda	Tancament del punt de venda derivat d'avaria del sistema	Penalització de 20€ Per hora de manca de servei i sistema.
Penalitzacions	Disponibilitat de la oferta	Manca d'algun producte definit a la oferta	Penalització del 1% de la factura mensual per cadascun dels articles i dia no disponibles
Bonificació	No tenir cap penalització durant un període de facturació mensual		Es retornarà un 50% de l'import penalitzat per tots els conceptes anteriorment indicats a excepció d'aquell import associat a l'incompliment de les tasques sol·licitades.

En el cas que s'apliqui una penalització per no obertura de punt de venda derivada d'avaria tècnica del sistema corresponent al 20% del temps de previsió d'obertura del punt de venda en 2 mesos consecutius o en 4 mesos alternatius dins d'un període anual, BSM podrà rescindir el contracte amb l'empresa adjudicatària.

7. MODEL DE RELACIÓ PARC D'ATRACCIONS DEL TIBIDABO – ADJUDICATARI

De forma semestral i dins d'un model de relació entre BSM amb els diferents adjudicataris, amb la finalitat de mantenir una òptima dinàmica de servei es realitzaran reunions de seguiment de contracte. En aquestes es contrastaran com a mínim els següents punts

- Revisió d'indicadors
- Revisió d'incidències
- Potencials millores del procediment

En aquestes reunions hi seran representats ambdues parts i opcionalment els responsables de la Unitat de Compres de BSM.

Així mateix es requerirà del proveïdor un telèfon de contacte de comunicació d'incidències per a l'atenció de les possibles incidències del servei amb un horari de contacte disponible 24 hores tots els dies de l'any.

8. NOMENAMENT INTERLOCUTOR RESPONSABLE

L'adjudicatari nomenarà un Responsable del servei el qual serà interlocutor únic i tindrà poders suficients per a la gestió de l'execució del contracte.

Barcelona,

Bruno Querol Perez

Cap Unitat Restauració i Botigues divisió Parc d'Atraccions Tibidabo

Barcelona de Serveis Municipals S.A.