

EXP. 250087

Tipus: Serveis

Procediment: Negociat

Objecte: SERVEIS PER A L' ORGANITZACIÓ INTEGRAL DE L' ESDEVENIMENT DE CELEBRACIÓ DEL 30È ANIVERSARI DE BETEVÉ.

Promotor: Departament de Comunicació Corporativa

ACTA INTERNA NÚMERO 2

CONTRACTACIÓ DELS SERVEIS PER A L' ORGANITZACIÓ INTEGRAL DE L' ESDEVENIMENT DE CELEBRACIÓ DEL 30È ANIVERSARI DE BETEVÉ

A la Sala de reunions de ICB, en data 10 de juliol de 2025 a les 10:30 hores, es constitueix la Unitat Tècnica Negociadora tal com prescriu el Plec de Clàusules Administratives, de forma virtual amb els següents assistents:

- Gerència ICB
- Cap de Comunicació Corporativa ICB
- Departament Jurídic d'ICB, com a secretària del procediment.

La constitució de la mesa en els procediments negociats sense publicitat és potestatiu d'acord amb allò que estableix l'apartat 1 de l'article 326 de la LCSP. La seva composició s'estarà al que disposi l'apartat 2.F del quadre de característiques.

D'acord amb l'apartat 2.F del quadre de característiques, es designarà una unitat tècnica per a la negociació que podrà participar en la negociació i emetre els corresponents informes tècnics.

Desenvolupament de la sessió

L'objecte de la present sessió és la posada en comú de l'oferta presentada per la licitadora a efectes de realitzar una **Valoració preliminar dels criteris tècnics (no vinculant)**.

a) Idea general de l'acte – fil conductor

La proposta del licitant inclou una idea de fil conductor senzilla però potent, fent un joc de paraules hàbil amb la marca "betevé" lligant-ho precisament al que es sol·licitava respecte a què el fil conductor de l'acte servís per relligar els 30 anys del mitjà (passat) amb la nova etapa i programació (futur).

b) Escenografia i efectes visuals

Hi ha coherència entre la idea general de l'acte-fil conductor i l'escenografia general proposada. Es tracta d'una escenografia sobria sense artificis en la qual s'han sabut identificar i distingir, mantenint la coherència i uniformitat, els diversos espais en els que transcorrerà l'acte. Així, no es proposen diferents sets o *atrezzo*s desvinculats entre ells sinó que se'ls dota d'una continuïtat tant de relat com espacial: *photocall* corporatiu -> transició des d'accés fins a Foyer (*Hall of fame*)-> escenari (la "caixa tonta")-> espai de càterring.

La proposta inclou proposta d'il·luminació en cadascun dels espais que garanteix el format de gala televisiva que es sol·licitava.

En la definició d'elements decoratius de l'escenari es detecta una incongruència en tant que es parla de la instal·lació de 15 cubs retro-il·luminats i tanmateix, se'n descriuen només 10.

c) Música i sonorització

La proposta descriu l'ambientació musical i la sonorització general de l'acte.

Respecte a la part musical, es distingeixen 2 moments:

- Acte protocol·lari: proposa fanfàrries gravades per a acompanyament de totes les aparicions a l'escenari.
- Càtering: s'acompanyarà d'una suau banda sonora formada per temes sempre interpretats per artistes catalans de tots els temps.

D'aquest aspecte, el musical, sorgeixen diversos dubtes i es detecta una certa falta de concreció, per la qual cosa seria convenient poder-ho incloure en la fase de negociació.

d) Recepció d'assistents i Secretaria Tècnica

La proposat identifica de manera detallada i satisfactòria els objectius claus en aquesta funció crítica de tot l'acte.

El licitant aportarà una landing interna de l'acte, la qual cosa facilitarà les confirmacions i la recollida de dades per a la BBDD de confirmats i la transmissió d'informació. La confirmació final generarà un codi QR, la qual cosa es considera interessant en tant que s'entén agilitzarà el procés de recepció el dia de l'acte.

El licitant fa una proposta de recursos humans presents el dia de l'acte per a totes les accions de guarda roba, accés, sitting i protocol per a VIP superior a la requerida en els plecs.

Malgrat els terminis ajustats de la Secretaria Tècnica, la proposta és molt detallada i intensiva en quan a fites temporals (enviaments, recordatoris, etc..) així com en mitjans a utilitzar de manera simultània (mails, telèfons,...).

e) Càtering

Es detalla un menú que en quan a número de peces de menjar i tipologia de les mateixes (entrants freds, calents i tipus buffet) per comensal compleix amb les prescripcions del plec, així com el tipus de begudes ofertes. La proposta també ofereix el mínim requerit en quan a nombre de cambrers.

Tanmateix, es troba a faltar concreció en certes qüestions (nombre de racions dels buffets; nombre-tamany-dotació de cambrers en les barres de begudes; com afectaria una variabilitat en el nombre d'assistents previstos respecte als reals respecte al cost total del càtering; terminis per a confirmar racions totals previstes i que això sigui traslladable al cost total del servei;...). Per tot això, seria convenient poder incloure aquest punt en la fase de negociació.

f) Guardons i pastís

Es fan dues propostes de guardó que són coherents amb el sentit i enfocament dels premis i sobretot, que s'entenen bé i casen amb la idea de betevé com a televisió de la ciutat de Barcelona. Són dues propostes amb una idea simple, clarament identificable, amb originalitat un d'ells, i que dintre de la dificultat de produir un guardó (que no deixa de ser un element simbòlic sense utilitat directa), els fan elements decoratius agraïts i fàcils de mostrar, independentment d'on s'ubiquin.

Respecte al pastís d'aniversari, la única referència que s'hi troba és en l'apartat de Guió/Escaleta, relacionada amb el brindis, però no hi ha cap explicació ni detall de com es proposa, ni tant sols conceptualment. Seria convenient poder-ho incloure en la fase de negociació.

g) Grau d'innovació

No es detecta cap proposta que pugui considerar-se innovadora exclusivament pensada per a aquest acte; tanmateix, sí que el licitant proposa algun element innovador respecte a d'altres empreses del sector com és el treballar, en el moment del sitting i protocol, amb un plànol online de l'espai per mantenir actualitzat en temps real l'ocupació de cadires per garantir no queden buits (baixes d'última hora) i que tothom qui ha de tenir lloc assegurat, finalment se li troba (confirmacions d'última hora).

h) Pla de patrocini

La proposta aposta per un model modular de patrocinis amb un gradient, en funció de l'aportació del patrocinador, de contraprestacions (visibilitat i espai on poder promocionar-se; opcions de descomptes en anuncis televisius;...).

També limita el nombre de patrocinadors a poder adherir-se a cadascuna de les categories (Principal, Oficial, Col·laborador i altes).

Tota aquesta part, que es considera suficientment ben descrita i detallada, no s'aterra suficientment alhora de definir el procés de gestió dels potencials patrocinadors. És per això que seria convenient poder-ho incloure en la fase de negociació.

Analitzada l'oferta tècnica presentada, es dona una valoració inicial de cadascun dels criteris d'adjudicació relatius a judici de valor:

Oferta	1	l'escenografia	Técnico	Objetivo	7
	1	Escaleta/guio general	Técnico	Objetivo	5
	1	Sonorització de l'acte:	Técnico	Objetivo	4
	1	PREU OFERTAT	Económico	Objetivo	40
	1	pastís	Técnico	Objetivo	3
	1	Guardó Premis betevé	Técnico	Objetivo	2
	1	Càtering	Técnico	Objetivo	5
	1	Recepció i acompanyament d'assistents:	Técnico	Objetivo	9
	1	personal	Técnico	Objetivo	2
	1	Grau d'innovació de l'acte:	Técnico	Objetivo	2
	1	Descripció patrocinadors	Técnico	Objetivo	6
	1	Patrocini: CAS D'ÈXIT	Técnico	Objetivo	4
	1	(adequació a la missió i valors de betevé	Técnico	Objetivo	7
	1	valors diferencials	Técnico	Objetivo	1
	1	Declaración responsable de cumplimiento de requisitos previos	Administrativo	Admisión	0
	1	Música ambiental	Técnico	Objetivo	3

1. Recomanacions per a la fase de negociació

a) CÀTERING

Es proposa traslladar al licitant les següents qüestions i negociar amb ell, en funció de la resposta:

- Quin és el preu unitari per persona del catèring ofert?
- El preu ofertat, té alguna limitació en quan a comensals mínims? (s'estableixen algun tipus de trams?)
- Quin és el marge d'adaptació, en el cost del catèring i/o quanties-elements de menjar oferts, en cas de variació del nombre previst d'assistents? Quina data límit hi hauria per a confirmació definitiva de comensals reals previstos?
- Respecte a les barres de begudes, quantes se'n preveuen, de quines dimensions i per quants cambrers estarà assistida cadascuna?
- Els 2 buffets ofertats, quantes racions garanteixen de cadascun dels 4 menjars a disposició?
- Respecte al pastís d'aniversari, de quantes racions serà? Quin és el tipus de pastís proposat? Quines mesures/elements es preveuen perquè el pastís no quedi anecdòtic/residual/fora d'escala en un acte amb escenari i aforament com el previst?

- b) PATROCINIS: condicions de facturació i relació econòmica derivada dels patrocinis aportats. Definir el procés de gestió dels potencials patrocinadors.

c) MÚSICA

Es proposa traslladar al licitant les següents qüestions i negociar amb ell, en funció de la resposta:

- Quina opció alternativa a la proposada (fanfàrries gravades) hi hauria, en l'acte protocol·lari, d'acompanyar l'accés de persones a l'escenari i cobrir l'impàs entre apartats del guió-escaleta amb algun element de música en directa?
- Amb quina antelació es presentaran a betevé les propostes de la música ambient del servei de sopar?
- Podrà betevé proposar alternatives equivalents o d'altre tipus sense que això suposi un cost addicional (per drets o similar)? Amb quina antelació?

S'acorda iniciar la ronda de negociació i enviar convocatòria a tal efecte, mitjançant la Plataforma Electrònica de l'Ajuntament de Barcelona, donant un termini de 5 dies per a respondre a les qüestions relatives objecte de negociació.

Sense més observacions, es tanca l'acta d'obertura i s'aixeca la present acta que, després de la seva lectura, signen els membres de la Unitat de Negociació.

Sr. Carles Esquerra
Gerent ICB

Sra. Patricia Araque
Cap Comunicació Corporativa

Sra. Maria José Lo
Cap Serveis Jurídics