

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 3

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 14 de juliol de 2025 a les 12:00 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 la negociació , prèvia a la presentació d'oferta final revisada.

En data 10 de juliol de 2025, es va notificar a l'empresa licitadora a través de la Plataforma Electrònica de l'Ajuntament de Barcelona, l'inici de la ronda de negociació prevista al proedient amb la finalitat de valorar aspectes susceptibles de millora. La negociació es va desenvolupar sobre la base de les següents qüestions plantejades prèviament per la unitat tècnica:

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?

En data 14 de juliol de 2025, l'empresa licitadora presenta les seves respostes, les quals es transcriuen literalment:

SIC

"a) CÀTERING

- *Quin és el preu unitari per persona del catèring ofert?*

Tot i que al plec tècnic es descriu un màxim de 400 convidats, l'aforament màxim del Foyer és de 350: <https://www.liceubarcelona.cat/ca/vine-al-liceu/lloguer-espais>, per la qual cosa el catering està comptant per aquest aforament permès a l'espai de la gala. Així, les 19.000 € + IVA presentats en l'oferta econòmica representa un preu de 54,285 € per persona

- *El preu ofertat, té alguna limitació en quan a comensals mínims? (s'estableixen algun tipus de trams?)*

Si es baixés de 100 pax, el preu podria variar a l'alça.

- *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?*

El menú ofertat té una quantitat determinada de consumicions de referències per persona que no varien segons el número de convidats. És un rati establert per persona.

La xifra definitiva de convidats s'ha de tancar mínim amb 5 dies laborables d'antelació per poder ajustar nombre de persones amb nombre de menús

- *Respecte a les barres de begudes, quantes se'n preveuen, de quines dimensions i per quants cambrers estarà assistida cadascuna?*

Hi haurà dues barres de begudes, amb 3 cambrers per barra i les dimensions són de 4 metres cada barra.

- *Els 2 buffets ofertats, quantes racions garanteixen de cadascun dels 4 menjars a disposició?*

1 de cada.

- *Respecte al pastís d'aniversari, de quantes racions serà? Les mateixes racions que convidats previstos segons el plec tècnic 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?

El pastís previst per l'escena d'escenari és planteja simplement per fer el moment d'espelmes (per cert, sense encendre per normativa de Liceu). Per tant és una peça escenogràfica útil per aquesta acció solament.

El pastís per a convidats per a convidats es planteja amb racions individuals per assegurar la qualitat i el servei.

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

Sobre les condicions de facturació entenem que serà les mateixes que regiran les del contracte general d'aquest expedient.

El procés de gestió dels potencials patrocinadors estan detallades en la proposta tècnica, entre les pàgines 8 i 10, a continuació donem més detall de calendari vinculat al procés de gestió de patrocinadors:

Cronograma recomanat

- Juliol: Identificació i contacte inicial amb patrocinadors i primeres presentacions i reunions. (del 14 al 30 de Juliol)*
- Agost: Reunions comercials, presentacions, negociació i tancament d'acords. (del 1 al 10 d'Agost i del 18 al 31 d'Agost)*
- Setembre: Execució d'activacions i visibilitat durant l'esdeveniment. (1 al 10 de Setembre)*

Cas èxit Both Patrocinis (també descrit a la proposta tècnica presentada)

Des de fa 10 anys, Both organitza per Barcelona Activa l'esdeveniment Barcelona International Community Day, un espai on la comunitat expat troba tota l'oferta que necessita en el moment del seu aterratge a la ciutat i descobreix la gran oferta educativa, immobiliària, bancària i d'oci de Barcelona, a més de tots els serveis que l'Ajuntament els ho ofereix.

Both s'encarrega de planificar, produir i executar tot el projecte, crear els continguts i, també, el disseny de l'estratègia i comercialització de patrocinis, amb gran èxit i satisfacció del client.

Concretament, l'any 2024 va aconseguir 20.000 € (IVA no inclòs) en patrocinis Premium i main sponsor. Concretament van ser Banc Sabadell, Entre Tràmites i Eres Relocation. A més de 8.000 € aportats per diferents marques en la categoria de brand sponsor.

L'any 2023 es van obtenir 23.200 € en grans patrocinis de Banc Sabadell, Entre Tràmites, Mapfre i Eres Relocation. A més de 4.000 € aportats per diferents marques en la categoria de brand sponsor.

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?*

Es una qüestió únicament econòmica. La música gravada te un cost molt inferior i assumible en licitació. La música en viu necessita de artista i elements tècnics que incrementen el pressupost.

- Amb quina antelació es presentaran a betevé les propostes de la música ambient del servei de sopar?*

Igualment pel sopar, es contempla música gravada per temes econòmics. La sessió musical proposada és propietat de Both i per tant pot ser compartida amb betevé quan ho consideri.

- Podrà betevé proposar alternatives equivalents o d'altre tipus sense que això suposi un cost addicional (per drets o similar)? Amb quina antelació?*

Una vegada es coneguin les indicacions musicals de betevé és quan es podran valorar els costos derivats de la proposta concreta."

Valorades les respostes per la Unitat Tècnica, es considera que la informació i aclariments facilitats per l'empresa licitadora durant la ronda de negociació es consideren suficients i adequats per avaluar l'oferta, no resultant necessàries noves aportacions.

Una vegada analitzades les qüestions objecte de negociació i considerades adequadament ateses per l'empresa licitadora, es dona per conclosa la ronda de negociació. En conseqüència, es sol·licitarà a l'empresa licitadora que presenti la seva oferta final en base a les condicions i aspectes ajustats al tractat en el marc de l'esmentada 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