



INFORME TÈCNIC DE NO CONCURRÈNCIA I EXCLUSIVITAT TECNOLÒGICA DEL SERVEI QUE OFEREIX TEKNECULTURA

Expedient: 52/2026 TEKNEAUDIENCE

1. Antecedents

L'any 2025 Granollers Escena, S.L. va implantar la plataforma tecnològica desenvolupada per Teknecultura Gestió, S.L., integrada pels sistemes **Tekneaudience** (CRM especialitzat en gestió de públics culturals) i **Tekndata** (Business Intelligence especialitzat en equipaments culturals), amb l'objectiu de millorar la gestió de públics, l'explotació de dades i l'automatització de les comunicacions.

La implantació d'aquestes eines va comportar la configuració d'un ecosistema tecnològic complet, plenament integrat amb el sistema de ticketing **Koobin**, utilitzat tant per Granollers Escena, S.L. com per Roca Umbert Fàbrica de les Arts, S.L.

Durant el període d'utilització de la plataforma s'han desenvolupat i consolidat processos de treball, automatitzacions, segmentacions de públics, quadres de comandament, indicadors de seguiment i sistemes d'anàlisi que actualment formen part de la gestió ordinària dels equipaments.

Per aquest motiu, la plataforma no constitueix únicament una aplicació informàtica sinó una infraestructura tecnològica integrada sobre la qual es desenvolupen les polítiques de comunicació, fidelització, coneixement dels públics i presa de decisions dels equipaments.

2. Situació tècnica actual

Actualment Granollers Escena, S.L. i Roca Umbert Fàbrica de les Arts treballen sobre una plataforma SaaS propietària de Teknecultura integrada per:

- el CRM cultural **Tekneaudience**;
- la plataforma de Business Intelligence **Tekndata**;
- les eines de segmentació avançada de públics;
- els sistemes d'automatització de màrqueting;
- les eines d'enquestes automàtiques de satisfacció;
- els processos d'anàlisi dels hàbits de consum cultural;
- la connexió operativa amb el sistema de ticketing Koobin.

La plataforma centralitza tota la informació relativa als usuaris, les seves dades identificatives, les compres, els abonaments, les assistències, les interaccions digitals, els



resultats de les campanyes de comunicació i els indicadors de comportament dels públics.

Aquesta informació constitueix la base dels processos de segmentació, fidelització i planificació de les accions de comunicació desenvolupades pels equipaments.

3. Integració tecnològica amb Koobin

La integració existent entre Tekneaudience, Teknedata i Koobin no consisteix únicament en una connexió mitjançant API o en un intercanvi puntual d'informació.

Es tracta d'una integració funcional plenament operativa que sincronitza de forma continuada les dades generades pel sistema de ticketing i les incorpora automàticament als processos propis de la plataforma de Teknecultura.

Aquesta integració permet, entre d'altres:

- la sincronització automàtica de clients, espectacles, sessions, abonaments i vendes;
- l'actualització permanent dels historials de compra dels usuaris;
- la segmentació automàtica segons hàbits de consum cultural;
- l'activació de campanyes automatitzades abans i després dels espectacles;
- la generació automàtica d'enquestes de satisfacció;
- la traçabilitat de les interaccions dels usuaris;
- l'actualització en temps real dels quadres de comandament i indicadors de Business Intelligence.

Tot i que Koobin posa a disposició mecanismes d'integració mitjançant API que permeten el desenvolupament de connectors per tercers, aquesta circumstància no implica l'existència al mercat d'una altra plataforma comercial que incorpori actualment, de forma operativa, totes aquestes funcionalitats especialitzades sense necessitat de nous desenvolupaments.

La integració existent respon a un desenvolupament específic dut a terme per Teknecultura i constitueix un element essencial del funcionament ordinari dels equipaments.

4. Especialització funcional de la plataforma

La plataforma implantada no és un CRM generalista adaptat al sector cultural, sinó una solució concebuda específicament per a equipaments escènics, auditoris, festivals i institucions culturals.



Entre les funcionalitats específiques implantades destaquen:

- segmentació avançada basada en hàbits de consum cultural;
- classificació automàtica de públics segons patrons d'assistència;
- recomanacions automatitzades d'espectacles;
- automatització de comunicacions prefunció i postfunció;
- enviament automàtic d'enquestes de satisfacció;
- anàlisi d'efectivitat de les campanyes;
- explotació estadística específica per a equipaments culturals;
- quadres de comandament orientats a la presa de decisions sobre públics.

Aquest conjunt de funcionalitats constitueix una suite tecnològica integrada que respon a les necessitats pròpies del sector cultural i que no resulta equiparable als CRM de caràcter general disponibles al mercat.

5. Inexistència d'alternatives tècniques equivalents

De l'anàlisi efectuada no s'ha identificat cap altra solució disponible al mercat que ofereixi, de forma integrada i sense necessitat de desenvolupaments específics addicionals, les funcionalitats implantades actualment en els equipaments de Granollers Escena i Roca Umbert, consistents en:

- un CRM especialitzat en gestió de públics culturals;
- Business Intelligence específic per al sector cultural;
- segmentació basada en hàbits de consum cultural;
- automatització de màrqueting orientada al consum cultural;
- integració plenament operativa amb Koobin;
- manteniment de les configuracions, segmentacions, automatitzacions i processos implantats.

La substitució de l'actual plataforma implicaria necessàriament:

- desenvolupar una nova integració amb Koobin;
- migrar la totalitat de les dades històriques;
- reconstruir les segmentacions existents;



- redefinir totes les automatitzacions implantades;
- reconstruir els quadres de comandament i indicadors;
- reconfigurar els processos de treball associats a la gestió de públics.

Aquestes actuacions constitueixen un desenvolupament tecnològic nou i no una simple substitució d'un proveïdor per un altre.

En conseqüència, la substitució de la plataforma actual no constitueix una alternativa tècnicament viable sense desenvolupar una nova solució.

Tal i com s'indiquen les declaracions responsables de les dues empreses afectades teckneaudience i Koobin Event S.L

6. Absència de restricció artificial de la competència

La situació descrita no deriva d'una configuració artificial de la contractació ni d'una restricció creada pel poder adjudicador amb la finalitat de limitar la concurrència.

La necessitat de recórrer al procediment negociat és conseqüència de la implantació efectiva d'una plataforma tecnològica especialitzada que integra CRM cultural, Business Intelligence, automatització de màrqueting, segmentació avançada i connexió operativa amb Koobin, així com de la inexistència d'una altra solució equivalent que permeti mantenir aquestes funcionalitats sense desenvolupar una nova solució tecnològica.

La continuïtat del servei respon exclusivament a criteris objectius de caràcter tècnic, funcional i operatiu.

7. Justificació del procediment de contractació

L'article 168.a.2 de la Llei 9/2017, de Contractes del Sector Públic, permet utilitzar el procediment negociat sense publicitat quan el contracte només pugui ser executat per un operador econòmic determinat per raons tècniques, sempre que no existeixi una alternativa raonable i que la manca de competència no sigui conseqüència d'una restricció artificial dels requisits del contracte.

De l'anàlisi efectuada es desprèn que no s'ha identificat cap altra solució que ofereixi simultàniament i sense desenvolupaments addicionals les funcionalitats especialitzades implantades actualment.

La situació d'exclusivitat deriva de les característiques tècniques de la plataforma implantada, del seu grau d'especialització en la gestió de públics culturals i de la inexistència d'una altra solució equivalent que permeti garantir la continuïtat funcional del servei.



8. Fonament jurídic

L'article 168.a.2 de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic (LCSP), permet la utilització del procediment negociat sense publicitat quan les obres, els subministraments o els serveis només puguin ser encomanats a un operador econòmic determinat per inexistència de competència per raons tècniques.

Aquest precepte, que transposa l'article 32.2.b de la Directiva 2014/24/UE, estableix que aquesta excepció únicament és aplicable quan **no existeix una alternativa o substitut**

raonable i quan l'absència de competència no és conseqüència d'una configuració restrictiva dels requisits del contracte per part del poder adjudicador.

La Junta Consultiva de Contractació Pública de Catalunya, en el seu **Informe 26/2025**, recorda que el procediment negociat sense publicitat és d'interpretació restrictiva i exigeix que l'òrgan de contractació acrediti objectivament una **pràctica impossibilitat tècnica** perquè altres operadors econòmics puguin assolir els resultats requerits. Així mateix, assenyalava que no és suficient al·legar una major qualitat, experiència o oportunitat d'un determinat operador, sinó que cal justificar que no existeix cap altra alternativa equivalent que permeti obtenir el mateix resultat sense desenvolupaments addicionals.

Igualment, la doctrina de la Junta Consultiva i del Tribunal Català de Contractes del Sector Públic recorda que la utilització d'aquest procediment només resulta admissible quan la situació d'exclusivitat és objectiva, està degudament motivada en l'expedient i **no ha estat creada artificialment pel mateix òrgan de contractació.**

En el present expedient, la justificació no es fonamenta exclusivament en l'existència d'una integració amb el sistema de ticketing Koobin, sinó en la inexistència d'una altra solució disponible al mercat que ofereixi, de forma integrada i sense necessitat de desenvolupaments específics addicionals, la mateixa combinació de funcionalitats implantades actualment: CRM especialitzat en gestió de públics culturals, Business Intelligence específic per al sector cultural, segmentació basada en hàbits de consum cultural, automatització de màrqueting cultural i integració plenament operativa amb Koobin.

En conseqüència, la utilització del procediment negociat sense publicitat respon a l'existència d'una situació objectiva de manca de competència per raons tècniques, degudament acreditada en aquest informe, i no a una restricció artificial de la competència.

9. Conclusió

De l'anàlisi tècnica efectuada es desprèn que no s'ha identificat cap altra solució disponible al mercat que permeti mantenir, sense necessitat de desenvolupaments tecnològics específics, la mateixa combinació de funcionalitats implantades actualment als equips de Granollers Escena, S.L. i Roca Umbert Fàbrica de les Arts, S.L.



La inexistència d'alternatives no deriva únicament de la connexió amb el sistema Koobin, sinó de la combinació indissociable d'un CRM especialitzat en gestió de públics culturals, una plataforma de Business Intelligence específica per al sector cultural, els sistemes d'automatització de màrqueting cultural, els processos de segmentació avançada dels públics i la seva integració plenament operativa amb el sistema de ticketing.

La substitució de la plataforma actual requeriria desenvolupar una nova solució tecnològica, reconstruir les integracions existents, migrar la configuració funcional consolidada i redefinir els processos de treball implantats, circumstàncies que impedeixen considerar l'existència d'una alternativa tècnicament equivalent.

Per tot això, es considera acreditada la concurrència de les circumstàncies previstes a l'article 168.a.2 de la LCSP, en existir una situació objectiva d'inexistència de competència per raons tècniques que justifica la utilització del procediment negociat sense publicitat

Lidia Garcia Ruz

Cap de Comunicacio

Granollers Escena S.L.

Carles Ribell i Toledano

Gerent

Granollers Escena S.L.