

**PROPOSTA D'ADJUDICACIÓ
PROCEDIMENT OBERT NO SUBJECTE A REGULACIÓ
HARMONITZADA PER L'ADJUDICACIÓ DEL
CONTRACTE DE SERVEI D'ANALÍTICA D'USOS I
TENDÈNCIES DE CONSUM DE LA PROGRAMACIÓ
ESTABLE D'ATRIUM VILADECANS I GESTIÓ
D'ACCIONS DE NOUS PÚBLICS D'SPM VILADECANS
QUALITAT, SL**

viladecansqualitat

empresa
municipal de
viladecans

LLOC	Viladecans	REFERÈNCIA ACTUACIÓ	Serveis d'analítica d'usos i tendències de consum de la programació estable d'ATRIUM Viladecans i gestió d'accions de nous públics d'SPM Viladecans Qualitat.
DATA	13 de març de 2023	NÚM. EXPEDIENT	22/371

INTERVENEN	CONDICIÓ A LA MESA
JOSÉ ANTONIO MOLINA FLORES	PRESIDENT
JOAN CARLES LÓPEZ MÉNDEZ	VOCAL
SERGIO RODRÍGUEZ HERRERO	VOCAL
ALBERT DÍAZ MENÉNDEZ	VOCAL
ISABEL MARÍN GARRETA	SECRETÀRIA

Hi assisteixen:

JOSÉ ANTONIO MOLINA FLORES	Gerent de SPM VILADECANS QUALITAT, S.L., com a President
JOAN CARLES LÓPEZ MÉNDEZ	Gerent de VIGEM o persona en qui delegui, com a vocal
SERGIO RODRÍGUEZ HERRERO	Cap de Comunicació de VIQUAL, o persona en qui delegui, com a vocal
ALBERT DÍAZ MENÉNDEZ	Director Financer de Viladecans Grup d'Empreses Municipals, S.L., o en persona en qui delegui, com a vocal
ISABEL MARÍN GARRETA,	Lletrada dels Serveis jurídics de Viladecans Grup d'Empreses Municipals, S.L., com a Secretària

Antecedents

1. Atès que mitjançant resolució de data 9 de febrer de 2023, es va acordar l'inici de l'expedient de contractació dels **SERVEI D'ANALÍTICA D'USOS I TENDÈNCIES DE CONSUM DE LA PROGRAMACIÓ ESTABLE D'ATRIUM VILADECANS I LA GESTIÓ D'ACCIONS DE NOUS PÚBLICS DE VILADECANS QUALITAT, S.L**
2. Atès que es va incorporar a l'expedient informe tècnic justificant la necessitat i proposant el procediment més adequat de contractació.
3. Atès que es va justificar l'existència de crèdit per atendre la despesa.
4. Atès que en data 10 de febrer de 2023, l'òrgan de contractació de VIQUAL va resoldre aprovar l'expedient de contractació i obrir la convocatòria per **contractar mitjançant procediment obert, no subjecte a regulació harmonitzada, i tràmit ordinari, el SERVEI**

D'ANALÍTICA D'USOS I TENDÈNCIES DE CONSUM DE LA PROGRAMACIÓ ESTABLE D'ATRIUM VILADECANS I LA GESTIÓ D'ACCIONS DE NOUS PÚBLICS DE VILADECANS QUALITAT, S.L., al temps que va aprovar definitivament els Plecs de Clàusules Administratives Particulars i Prescripcions Tècniques que han de regir la licitació, i va aprovar la constitució i composició de la Mesa de Contractació.

5. Atès que en data 10 de febrer de 2023 es va publicar per part de S.P.M . Viladecans Qualitat, SL, a la Plataforma de contractació pública de la Generalitat de Catalunya, l'anunci de licitació per a la contractació de l'esmentat **SERVEI D'ANALÍTICA D'USOS I TENDÈNCIES DE CONSUM DE LA PROGRAMACIÓ ESTABLE D'ATRIUM VILADECANS I LA GESTIÓ D'ACCIONS DE NOUS PÚBLICS DE VILADECANS QUALITAT, S.L.**, mitjançant el procediment obert no subjecte a regulació harmonitzada.
6. Atès que segons s'establia al Plec, les ofertes s'havien de presentar mitjançant l'eina Sobre Digital a la Plataforma de Contractació pública de la Generalitat de Catalunya.
7. Atès que el període de presentació d'ofertes finalitzava el 27 de febrer de 2023, a les 14 hores.
8. Atès que en data 28 de febrer de 2023, a les 14:05 hores es va procedir, a través de la Plataforma Pública de Contractació de la Generalitat, a obrir efectivament el sobre A de l'únic licitador que havia presentat oferta, que és el següent:

Licitador Núm. 1:

Data de presentació: 23/2/2023 a les 09:11:53 hores

RE: E/000023-2023

NOM LICITADOR: **TEKNECULTURA GESTIÓ, S.L.** “

9. Atès que la Mesa de Contractació en l'esmentada reunió de data 28 de febrer de 2023, va acordar:

“DECLARAR admès al procediment obert per a contractació del “SERVEI D'ANALÍTICA D'USOS I TENDÈNCIES DE CONSUM DE LA PROGRAMACIÓ ESTABLE D'ATRIUM VILADECANS I LA GESTIÓ D'ACCIONS DE NOUS PÚBLICS DE VILADECANS QUALITAT, S.L.”. següent licitador:

Licitador Núm. 1:

Data de presentació: 23/2/2023 a les 09:11:53 hores

RE: E/000023-2023

NOM LICITADOR: **TEKNECULTURA GESTIÓ, S.L.**

11. Atès que en data 3 de març de 2023, conformement amb l'informe tècnic de data 3 de març de 2023, la Mesa de Contractació ha adoptat els següents acords:

“PRIMER.- ADMETRE l'oferta presentada pel següent licitador atès que s'ajusta al que es determina a la documentació que serveix de base a la present licitació per a la contractació dels **SERVEI D'ANALÍTICA D'USOS I TENDÈNCIES DE CONSUM DE LA PROGRAMACIÓ ESTABLE D'ATRIUM VILADECANS I LA GESTIÓ D'ACCIONS DE NOUS PÚBLICS DE VILADECANS QUALITAT, S.L.:**

Licitador Núm. 1:

Data de presentació: 24/12/2018 a les 10:35:2 hores

NOM LICITADOR: **TEKNECULTURA GESTIÓ, S.L.**

SEGON.- APROVAR la següent puntuació dels criteris avaluables en judici de valor obtinguda pel licitador presentat i admès que s'adjunta desglossada en quadre annex I, i de la que s'extreu que la puntuació del licitador en criteris avaluables en judici de valor és la següent:

	PUNTUACIÓ OBTINGUDA
SOFTWARE BUSINESS INTELLIGENCE, CRM I AUTOMATITZACIÓ	
EINA DE BUSINESS INTELLIGENCE	5
CRM I AUTOMATITZACIÓ	5
INFORME DE VENDES I COMUNITAT	4
PROPOSTA DE CONTINGUTS I GESTIÓ DE LES ACTIVITATS DE NOUS PÚBLICS	5
PUNTUACIÓ TOTAL	19

TERCER.- **ELEVAR A L'ÒRGAN DE CONTRACTACIÓ LA PROPOSTA DE PUNTUACIÓ DELS CRITERIS AVALUABLES EN JUDICI DE VALOR** obtinguda pel licitador admès al procediment obert, no subjecte a regulació harmonitzada per a la contractació del **SERVEI D'ANALÍTICA D'USOS I TENDÈNCIES DE CONSUM DE LA PROGRAMACIÓ ESTABLE D'ATRIUM VILADECANS I LA GESTIÓ D'ACCIONS DE NOUS PÚBLICS DE VILADECANS QUALITAT, S.L.**

QUART.- **PROCEDIR** a l'obertura del sobre C proposta econòmica del procediment obert, no subjecte a regulació harmonitzada per a la contractació del **SERVEI D'ANALÍTICA D'USOS I TENDÈNCIES DE CONSUM DE LA PROGRAMACIÓ ESTABLE D'ATRIUM VILADECANS I LA GESTIÓ D'ACCIONS DE NOUS PÚBLICS DE VILADECANS QUALITAT, S.L.** i en aquell acte, donar lectura al resum de puntuació tècnica obtinguda pel licitador en el sobre B, en relació als criteris avaluables fonamentats en judici de valor. Procedir, posteriorment a la valoració de les pliques admeses pel que fa als criteris objectius d'aplicació automàtica i en definitiva, a la valoració conjunta que en farà la mesa de contractació, i de la qual en resultarà el licitador que ha obtingut més puntuació de l'aplicació de tots els criteris de puntuació determinats en el plec.

10. Atès que en data 6 de març de 2023, l'Òrgan de contractació ha adoptat els següents acords:

"PRIMER.- **RATIFICAR la valoració i puntuació** que es determina a la proposta de valoració dels criteris subjectes a judici de valor de la Mesa de contractació de 3 de març de 2023, en relació a la licitació per procediment obert, no subjecte a regulació harmonitzada per a la contractació del **SERVEI D'ANALÍTICA D'USOS I TENDÈNCIES DE CONSUM DE LA PROGRAMACIÓ ESTABLE D'ATRIUM VILADECANS I LA GESTIÓ D'ACCIONS DE NOUS PÚBLICS DE VILADECANS QUALITAT, S.L.**, que s'adjunta i de la que s'extreu que la puntuació en criteris avaluables en judici de valor de l'únic licitador que ha presentat oferta, és la següent:

	PUNTUACIÓ OBTINGUDA
SOFTWARE BUSINESS INTELLIGENCE, CRM I AUTOMATITZACIÓ	
EINA DE BUSINESS INTELLIGENCE	5
CRM I AUTOMATITZACIÓ	5
INFORME DE VENDES I COMUNITAT	4
PROPOSTA DE CONTINGUTS I GESTIÓ DE LES ACTIVITATS DE NOUS PÚBLICS	5
PUNTUACIÓ TOTAL	19

SEGON.- ***PROCEDIR** a l'obertura del sobre C proposta econòmica en data 8 de març de 2023, a les 10:30h., i en aquell acte, donar lectura al resum de puntuació tècnica obtinguda pel licitador en el sobre B, en relació als criteris avaluables fonamentats en judici de valor. Procedir, posteriorment a la valoració de la plica admesa pel que fa als criteris objectius d'aplicació automàtica i en definitiva, a la valoració conjunta que en farà la mesa de contractació, i de la qual en resultarà el licitador que ha obtingut més puntuació de l'aplicació de tots els criteris de puntuació determinats en el plec."*

11. Atès que en data 8 de març de 2023, la Mesa va procedir a l'obertura del sobre C, contenidor de les ofertes avaluables mitjançant criteris objectius, amb el següent resultat:

Licitador Núm. 1:

Data de presentació: 23/2/2023 a les 09:11:53 hores

RE: E/000023-2023

NOM LICITADOR: **TEKNECULTURA GESTIÓ, S.L.**

- 1. Pressupost Base de Licitació: 120.600,00 € (exclòs IVA)**
PREU OFERT: 110.150,00 € (exclòs IVA)
IVA 23.131,50 €
TOTAL 133.281,50 € IVA inclòs
BAIXA: 8,67 %
- 2. El licitador es compromet a dedicar al servei un mínim mensual de 45 hores.**
- 3. El licitador es compromet a dedicar presencialment a les activitats de nous públics un percentatge del cent per cent (100%).**

12. Atès que el tècnic responsable del contracte ha emès el seu informe de valoració de l'oferta econòmica i d'altres criteris objectius en data 13 de març de 2023.

Desenvolupament de la sessió:

L'objecte de la sessió és la valoració de l'oferta presentada per l'únic licitador, en quant als criteris objectius, tot seguit fer la valoració conjunta de l'oferta i finalment elevar a l'òrgan de contractació la proposta d'adjudicació.

La valoració dels criteris objectius es realitza de conformitat amb els criteris establerts al Plec de Clàusules Administratives Particulars, que són els següents:

CRITERIS OBJECTIUS D'APLICACIÓ AUTOMÀTICA

1.1.1 Oferta econòmica

Obtindrà major puntuació l'oferta més econòmica de les diferents baixes ofertades admeses. La puntuació vindrà definida per l'aplicació de la següent fórmula:

$$Pi = Pmax \times \left[\frac{(Oi - OT)}{(Omin - OT)} \right]^{1/2}$$

Pi = Puntuació de l'oferta analitzada
P màx. = Puntuació màxima
O i = Oferta de preu analitzada
OT = Oferta tipus (import de licitació)
O min = Oferta admesa més econòmica

La fórmula pel càlcul de valoració s'aplicarà a la proposta global de preu que el licitador presentarà seguint el model de proposta econòmica que figura com Annex 4 al present Plec.

La fórmula pel càlcul de valoració s'aplicarà a la proposta **global** de preu que el licitador presentarà seguint el model de proposta econòmica inclòs Restaran excloses aquelles ofertes que superin el pressupost base de licitació senyalat i/o qualsevol dels preus unitaris indicats al present Plec.

No s'acceptaran les ofertes que tinguin omissions, esmenes o errors que impedeixin conèixer clarament el que es considera fonamental per valorar-la.

S'ha d'especificar clarament i de manera separada el tipus d'IVA que s'aplica.

En cas de discrepància en les xifres expressades numèricament i les expressades en lletres, l'òrgan de contractació tindrà en compte les quantitats expressades en lletres.

1.1.2 Compromís de dedicació al servei fins a 10 punts

Es valorarà que l'empresa o professional licitadora dediqui un mínim de temps mensual per a la realització de les tasques relatives al servei objecte d'aquesta contractació.

Dedicació de 30 hores/mes	10 punts
---------------------------	----------

Es descomptarà 0,5 punts per cada hora o fracció menys de dedicació mensual.

1.1.3 Compromís de dedicació presencial a les activitats de nous públics: fins a 20 punts.

Es valorarà la presencialitat en les activitats de nous públics:

Presencialitat 100% activitats	20 punts
Presencialitat 75% activitats	15 punts
Presencialitat 50% activitats	10 punts
Presencialitat 25% activitats	5 punts

Activitats dirigides al col·lectiu educatiu (alumnat i/o professorat), potencials públics d'altres col·lectius identificats a partir del treball analític de l'equip de Viladecans Qualitat, S.L., i totes aquelles activitats que es desenvolupin amb l'objectiu de captar nous públics.

El volum d'activitats anual d'accions serà com a mínim de 40 activitats i un màxim de 70 activitat

La puntuació total d'aquest apartat serà de 80 punts

A continuació, per l'únic licitador presentat i admès a la licitació s'indica la valoració del sobre C (proposta econòmica i altres criteris automàtics) d'acord amb els criteris de valoració automàtica previstos al PCAP i es transcriu la valoració obtinguda en aplicació dels criteris subjectius sotmesos a judici de valor continguts a l'acta de la mesa de contractació de 3 de març de 2023:

Licitador Núm. 1	
TEKNECULTURA GESTIÓ, S.L.	
Puntuació obtinguda per criteris d'aplicació automàtica	50 + 10 + 20 = 80 punts
Puntuació obtinguda per criteris subjectes a judici de valor	19 punts
Puntuació total:	99 punts

CRITERIS OBJECTIUS

a) Oferta econòmica: de 0 a 50 punts

La proposta econòmica presentada per l'empresa Teknecultura Gestió, SL és per un import de CENT-DEU MIL CENT-CINQUANTA EUROS (110.150€) pels dos (2) anys de vigència inicial del contracte, al que cal afegir un 21% d'IVA, és a dir VINT-I-TRES MIL CENT TRENTA-UN EUROS AMB CINQUANTA CÈNTIMS (23.131,50 €); pel que l'import total serà de CENT TRENTA-TRES MIL DOS-CENTS VUITANTA-UN EUROS AMB CINQUANTA CÈNTIMS(133.281,50 €) IVA inclòs.

Aquesta proposta econòmica suposa una baixa d'un 8,67% respecte al pressupost de 120.600€ IVA inclòs.

D'acord amb allò establert en el Plec aprovat; obté la valoració de **50 punts, atès que és la única oferta i és per tant també la més econòmica.**

b) Altres criteris objectius: de 0 a 30 punts

b.1. Compromís de dedicació al servei (10 punts).

La proposta de compromís de dedicació al servei de l'empresa Teknecultura Gestió, SL és de 45 hores mensuals. Aquesta dedicació suposa 15 hores mensuals.

D'acord amb la puntuació que consta en el Plec aprovat; obté la valoració de 10 punts.

b.2. Compromís de dedicació presencial a les activitats de nous públics (20 punts).

La proposta de compromís de dedicació presencial a les activitats de nous públics de l'empresa Teknecultura Gestió, SL és del 100%. Aquesta dedicació suposa el màxim possible.

D'acord amb la puntuació que consta en el Plec aprovat; obté la valoració de 20 punts.

TOTAL CRITERIS OBJECTIUS	50 + 10 + 20 = 80 punts
---------------------------------------	--------------------------------

CRITERIS SUBJECTES A JUDICI DE VALOR

1. Software de Business Intelligence, CRM i automatització. Fins a 10 punts

Software de Business Intelligence. Fins a 5 punts

Resum de la proposta:

L'empresa Teknecultura Gestió, SL presenta una eina de Business Intelligence anomenada Teknedata. Aquesta eina permet l'anàlisi en temps real de les dades transaccionals, amb accés al sistema de venda Koobin (utilitzat per SPM Viladecans Qualitat, SL.), segmentació múltiple amb diferent selecció de dades, i amb integració amb un sistema d'enviament de comunicacions i gestió de la relació amb els clients propi anomenat Tekneaudience.

L'eina es divideix en quatre grans mòduls: Vendes, amb informació bàsica de les transaccions, Entrades, informació detallada de les transaccions, Clients, amb informació detallada de les característiques dels clients, en quant a comportament de compra. A més, inclou un àrea de Configuració per a parametritzar l'anàlisi. Cadascun d'aquests mòduls compta amb diverses funcionalitats més per aprofundir en l'anàlisi, des de la tipologia del client, ubicació geogràfica, anticipació de compra, moment de les compres, quint tipus d'espectacle es compra, freqüència de compra dels clients...

A més, la pantalla inicial és un resum de les dades més importants, amb una preeminència del contingut gràfic, que fa molt fàcil la lectura i interpretació de la informació.

Avaluació de la proposta:

El software presentat per Teknecultura Gestió SL. compleix amb totes les necessitats i condicions exposades en el Plec Tècnic, i en alguns casos ofereix més possibilitats de les requerides. És una eina molt intuïtiva i pràctica, i compta amb un entorn gràfic molt clar. A més, és responsiva i es pot consultar en dispositius mòbils amb un grau de navegabilitat i usabilitat molt alt.

En quant als mòduls de Vendes, Entrades i Clients, permeten realitzar una segmentació molt acurada, creuant les dades entre sí i oferint una informació "a la carta" molt útil per la presa de decisions estratègiques.

Un aspecte destacable és que ofereix una comparativa de les dades de forma diària, setmanal i mensual, oferint a un primer cop d'ull una tendència de venda molt útil per tenir una "fotografia" de la situació de venda dels diferents espectacles per separat, i de tota la programació en general.

L'empresa licitadora acredita l'ús d'aquest software d'anàlisi per altres institucions i instal·lacions culturals similars a SPM Viladecans Qualitat, SL. i Atrium Viladecans, entre elles algunes del prestigi del Gran Teatre del Liceu, el Teatre Nacional de Catalunya, Teatre Nacional de Catalunya, el Palau de les Arts de València, el Teatre Auditori de Granollers, l'Auditori de Zaragoza, el Teatre Poliorama de Barcelona o el teatre L'Atlàntida de Vic.

Teknedata és un software pensat des d'una visió de gestió cultural, però sense oblidar els aspectes necessaris per poder configurar una estratègia de màrqueting cobrint les necessitats comercials d'una empresa dedicada a les arts escèniques.

Es considera la proposta molt idònia.

Proposta de puntuació: 5 punts

Eina de CRM i automatització. Fins a 5 punts

Resum de la proposta:

L'empresa Teknecultura Gestió SL. presenta una eina de CRM i automatització de tasques denominada Tekneaudience, de desenvolupament propi. Per tant, està enllaçada amb l'eina Teknedata, i també amb el sistema de venda actual d'SPM Viladecans Qualitat, SL, Koobin. Aquesta integració facilita un flux de dades fiable i un accés a les dades i funcionalitats unificat, que permet treballar de forma coherent amb la informació que ofereix l'eina.

La divisió en quatre grans blocs: Audiència CRM, Continguts, Automatització i Informes, respon a les funcionalitats més importants requerides, amb subapartats per facilitar l'accés a aquestes funcionalitats.

A més compta amb una pàgina d'inici que és un resum de la informació més important, i de les tasques programades.

Avaluació de la proposta:

El software presentat per Teknecultura Gestió SL. compleix amb totes les necessitats i condicions exposades en el Plec Tècnic, i en alguns casos ofereix més possibilitats de les requerides. És una eina molt intuïtiva i pràctica, i compta amb un entorn gràfic molt clar. A més, és responsiva i es pot consultar en dispositius mòbils amb un grau de navegabilitat i usabilitat molt alt. El fet d'estar enllaçada amb Teknedata i el servei de venda Koobin, dona una coherència a les funcionalitats i permet generar fluxos de treball, campanyes de comunicació i una gestió de la relació amb els clients unitària i fiable.

Aquesta eina permet optimitzar i automatitzar tota una sèrie d'accions que faciliten la creació de campanyes de comunicació i la seva avaluació ràpida, obrint noves possibilitats en la gestió de la relació amb els clients i facilitant una millora o un grau d'eficiència més alt d'aquestes accions. La funció d'automatitzar comunicacions segons interessos i models de relació amb el projecte cultural, suposa una possibilitat molt interessant per establir una comunicació "a la carta" i altament personalitzada.

Tekneaudience parteix d'un enfoc clarament pensat per a la gestió cultural, i compleix amb escreix amb les necessitats per portar la comunicació a uns paràmetres ajustats a les necessitats actuals de les persones consumidores de projectes culturals.

Es considera la proposta molt idònia.

Proposta de puntuació: 5 punts

2. Informe de vendes i comunitat. Fins a 5 punts

Resum de la proposta:

L'empresa Teknecultura Gestió, SL. aporta una proposta per generar els informes de vendes i comunitat a través de la informació quantitativa i qualitativa aportada per SPM Viladecans Qualitat, SL. i les dades del sistema de venda, en relació a les diferents transaccions de la temporada.

En la proposta es mostren exemples d'informes realitzats per a entitats com el Teatre de Salt, la productora Bitò o el Teatre Aurora de Lleida. Aquests informes inclouen una primera part amb diferents apartats transaccionals i una segona part d'anàlisi dels perfils de les persones que realitzen les transaccions, en diferents nivells de profunditat.

Avaluació de la proposta:

Les mostres aportades a la memòria presenten un informe de vendes i comunitat que arriba a un alt grau de detall. A través de la informació que pot aportar l'eina de software de Business intelligence, l'informe reflexa bastant bé les necessitats de coneixement de les diferents tendències de consum de la comunitat gestionada per SPM Viladecans Qualitat, SL.

La informació es presenta de forma clara i gràficament bastant intuïtiva. Hi ha apartats més complicats d'entendre a nivell gràfic, però és una qüestió de complexitat de les dades, que tenen més a veure amb els propis requeriments que pugui fer el client, en aquest cas SPM Viladecans Qualitat, SL. que amb la pròpia organització i presentació de la informació a l'informe. Es troba a faltar una explicació més acurada d'alguna de les gràfiques, per poder fer una interpretació més clara.

Es considera la proposta idònia.

Proposta de puntuació: 4 punts

3. Proposta de continguts i gestió de les activitats de nous públics. Fins a 5 punts

Resum de la proposta:

L'empresa licitadora presenta una proposta de continguts i gestió de les activitats de nous públics on es centra en una correcta difusió de les accions per poder generar la captació, i especifica molt clarament el procés de gestió integral d'aquestes activitats, recollint les tasques administratives, les de producció si s'escauen, la presència en l'activitat i el procés d'avaluació amb propostes per a generar noves accions.

Avaluació de la proposta:

La proposta presentada és molt acurada i ofereix resposta a les necessitats d'SPM Viladecans Qualitat, SL., incidint en tots els aspectes necessaris per portar a terme les accions en la seva globalitat. Destaca la proposta de participar en la producció de les accions, fet molt positiu per a un desenvolupament òptim de tot el projecte d'activitats de nous públics.

Recolzant-se en les eines analítiques, i en el perfil d'estudi de dades i tendències de

l'empresa licitadora, un altre punt molt destacable és la part d'informe de valoració, que permet treballar propostes per a la millora de les accions en el futur.

La proposta inclou també tota la gestió administrativa, tant de reserves de places per a les accions, com el control i la informació per generar les factures corresponents, si s'escau, facilitant molt la feina a SPM Viladecans Qualitat, SL.

Es considera la proposta molt idònia.

Proposta de puntuació: 5 punts

Total puntuació criteris avaluables en judici de valor = 5+5+4+5 = 19 punts

ACORD

PRIMER.- APROVAR que l'oferta del licitador núm. 1 (**TEKNECULTURA GESTIÓ, S.L.**), que és la única presentada a la licitació, d'acord amb la valoració que es determina a la present proposta d'adjudicació, ha obtingut en la suma de criteris automàtics i criteris subjectes a judici de valor, un total de **99 punts**, d'acord amb el detall que s'adjunta:

Licitador Núm. 1 TEKNECULTURA GESTIÓ, S.L. Puntuació obtinguda per criteris d'aplicació automàtica 50 + 10 + 20 = 80 punts Puntuació obtinguda per criteris subjectes a judici de valor 19 punts Puntuació total: 99 punts

CRITERIS OBJECTIUS

a) Oferta econòmica: de 0 a 50 punts

La proposta econòmica presentada per l'empresa Teknecultura Gestió, SL és per un import de CENT-DEU MIL CENT-CINQUANTA EUROS (110.150€) pels dos (2) anys de vigència inicial del contracte, al que cal afegir un 21% d'IVA, és a dir VINT-I-TRES MIL CENT TRENTA-UN EUROS AMB CINQUANTA CÈNTIMS (23.131,50 €); pel que l'import total serà de CENT TRENTA-TRES MIL DOS-CENTS VUITANTA-UN EUROS AMB CINQUANTA CÈNTIMS(133.281,50 €) IVA inclòs.

Aquesta proposta econòmica suposa una baixa d'un 8,67% respecte al pressupost de 120.600€ IVA inclòs.

*D'acord amb allò establert en el Plec aprovat; obté la valoració de **50 punts**, atès que és la única oferta i és per tant també la més econòmica.*

b) Altres criteris objectius: de 0 a 30 punts

b.1. Compromís de dedicació al servei (10 punts).

La proposta de compromís de dedicació al servei de l'empresa Teknecultura Gestió, SL és de 45 hores mensuals. Aquesta dedicació suposa 15 hores mensuals.

D'acord amb la puntuació que consta en el Plec aprovat; obté la valoració de 10 punts.

b.2. Compromís de dedicació presencial a les activitats de nous públics (20 punts).

La proposta de compromís de dedicació presencial a les activitats de nous públics de l'empresa Teknecultura Gestió, SL és del 100%. Aquesta dedicació suposa el màxim possible.

D'acord amb la puntuació que consta en el Plec aprovat; obté la valoració de 20 punts.

TOTAL CRITERIS OBJECTIUS=50 + 10 + 20 = 80 punts

CRITERIS SUBJECTES A JUDICI DE VALOR

1. Software de Business Intelligence, CRM i automatització. Fins a 10 punts

Software de Business Intelligence. Fins a 5 punts

Resum de la proposta:

L'empresa Teknecultura Gestió, SL presenta una eina de Business Intelligence anomenada Teknedata. Aquesta eina permet l'anàlisi en temps real de les dades transaccionals, amb accés al sistema de venda Koobin (utilitzat per SPM Viladecans Qualitat, SL.), segmentació múltiple amb diferent selecció de dades, i amb integració amb un sistema d'enviament de comunicacions i gestió de la relació amb els clients propi anomenat Tekneaudience. L'eina es divideix en quatre gran mòduls: Vendes, amb informació bàsica de les transaccions, Entrades, informació detallada de les transaccions, Clients, amb informació detallada de les característiques dels clients, en quant a comportament de compra. A més, inclou un àrea de Configuració per a parametritzar l'anàlisi. Cadascun d'aquests mòduls compta amb diverses funcionalitats més per aprofundir en l'anàlisi, des de la tipologia del client, ubicació geogràfica, anticipació de compra, moment de les compres, quint tipus d'espectacle es compra, freqüència de compra dels clients...

A més, la pantalla inicial és un resum de les dades més importants, amb una preeminència del contingut gràfic, que fa molt fàcil la lectura i interpretació de la informació.

Avaluació de la proposta:

El software presentat per Teknecultura Gestió SL. compleix amb totes les necessitats i condicions exposades en el Plec Tècnic, i en alguns casos ofereix més possibilitats de les requerides. És una eina molt intuïtiva i pràctica, i compta amb un entorn gràfic molt clar. A més, és responsiva i es pot consultar en dispositius mòbils amb un grau de navegabilitat i usabilitat molt alt.

En quant als mòduls de Vendes, Entrades i Clients, permeten realitzar una segmentació molt acurada, creuant les dades entre si i oferint una informació "a la carta" molt útil per la presa de decisions estratègiques.

Un aspecte destacable és que ofereix una comparativa de les dades de forma diària, setmanal i mensual, oferint a un primer cop d'ull una tendència de venda molt útil per tenir una "fotografia" de la situació de venda dels diferents espectacles per separat, i de tota la programació en general.

L'empresa licitadora acredita l'ús d'aquest software d'anàlisi per altres institucions i instal·lacions culturals similars a SPM Viladecans Qualitat, SL. i Atrium Viladecans, entre elles algunes del prestigi del Gran Teatre del Liceu, el Teatre Nacional de Catalunya, Teatre Nacional de Catalunya, el Palau de les Arts de València, el Teatre Auditori de Granollers, l'Auditori de Zaragoza, el Teatre Poliorama de Barcelona o el teatre L'Atlàntida de Vic.

Teknedata és un software pensat des d'una visió de gestió cultural, però sense oblidar els aspectes necessaris per poder configurar una estratègia de màrqueting cobrint les necessitats comercials d'una empresa dedicada a les arts escèniques.

Es considera la proposta molt idònia.

Proposta de puntuació: 5 punts

Eina de CRM i automatització. Fins a 5 punts

Resum de la proposta:

L'empresa Teknecultura Gestió SL. presenta una eina de CRM i automatització de tasques denominada Tekneaudience, de desenvolupament propi. Per tant, està enllaçada amb l'eina Teknedata, i també amb el sistema de venda actual d'SPM Viladecans Qualitat, SL., Koobin. Aquesta integració facilita un flux de dades fiable i un accés a les dades i funcionalitats unificat, que permet treballar de forma coherent amb la informació que ofereix l'eina.

La divisió en quatre grans blocs: Audiència CRM, Continguts, Automatització i Informes, respon a les funcionalitats més importants requerides, amb subapartats per facilitar l'accés a aquestes funcionalitats.

A més compta amb una pàgina d'inici que és un resum de la informació més important, i de les tasques programades.

Avaluació de la proposta:

El software presentat per Teknecultura Gestió SL. compleix amb totes les necessitats i condicions exposades en el Plec Tècnic, i en alguns casos ofereix més possibilitats de les requerides. És una eina molt intuïtiva i pràctica, i compta amb un entorn gràfic molt clar. A més, és responsiva i es pot consultar en dispositius mòbils amb un grau de navegabilitat i usabilitat molt alt. El fet d'estar enllaçada amb Teknedata i el servei de venda Koobin, dona una coherència a les funcionalitats i permet generar fluxos de treball, campanyes de comunicació i una gestió de la relació amb els clients unitària i fiable.

Aquesta eina permet optimitzar i automatitzar tota una sèrie d'accions que faciliten la creació de campanyes de comunicació i la seva avaluació ràpida, obrint noves possibilitats en la gestió de

la relació amb els clients i facilitant una millora o un grau d'eficiència més alt d'aquestes accions. La funció d'automatitzar comunicacions segons interessos i models de relació amb el projecte cultural, suposa una possibilitat molt interessant per establir una comunicació "a la carta" i altament personalitzada.

Tekneaudience parteix d'un enfoc clarament pensat per a la gestió cultural, i compleix amb escreix amb les necessitats per portar la comunicació a uns paràmetres ajustats a les necessitats actuals de les persones consumidores de projectes culturals.

Es considera la proposta molt idònia.

Proposta de puntuació: 5 punts

4. Informe de vendes i comunitat. Fins a 5 punts

Resum de la proposta:

L'empresa Teknecultura Gestió, SL. aporta una proposta per generar els informes de vendes i comunitat a través de la informació quantitativa i qualitativa aportada per SPM Viladecans Qualitat, SL. i les dades del sistema de venda, en relació a les diferents transaccions de la temporada.

En la proposta es mostren exemples d'informes realitzats per a entitats com el Teatre de Salt, la productora Bitò o el Teatre Aurora de Lleida. Aquests informes inclouen una primera part amb diferents apartats transaccionals i una segona part d'anàlisi dels perfils de les persones que realitzen les transaccions, en diferents nivells de profunditat.

Avaluació de la proposta:

Les mostres aportades a la memòria presenten un informe de vendes i comunitat que arriba a un alt grau de detall. A través de la informació que pot aportar l'eina de software de Business intelligence, l'informe reflexa bastant bé les necessitats de coneixement de les diferents tendències de consum de la comunitat gestionada per SPM Viladecans Qualitat, SL.

La informació es presenta de forma clara i gràficament bastant intuïtiva. Hi ha apartats més complicats d'entendre a nivell gràfic, però és una qüestió de complexitat de les dades, que tenen més a veure amb els propis requeriments que pugui fer el client, en aquest cas SPM Viladecans Qualitat, SL. que amb la pròpia organització i presentació de la informació a l'informe. Es troba a faltar una explicació més acurada d'alguna de les gràfiques, per poder fer una interpretació més clara.

Es considera la proposta idònia.

Proposta de puntuació: 4 punts

5. Proposta de continguts i gestió de les activitats de nous públics. Fins a 5 punts

Resum de la proposta:

L'empresa licitadora presenta una proposta de continguts i gestió de les activitats de nous públics on es centra en una correcta difusió de les accions per poder generar la captació, i especifica molt clarament el procés de gestió integral d'aquestes activitats, recollint les tasques administratives, les de producció si s'escauen, la presència en l'activitat i el procés d'avaluació amb propostes per a generar noves accions.

Avaluació de la proposta:

La proposta presentada és molt acurada i ofereix resposta a les necessitats d'SPM Viladecans Qualitat, SL., incidint en tots els aspectes necessaris per portar a terme les accions en la seva globalitat. Destaca la proposta de participar en la producció de les accions, fet molt positiu per a un desenvolupament òptim de tot el projecte d'activitats de nous públics.

Recolzant-se en les eines analítiques, i en el perfil d'estudi de dades i tendències de l'empresa licitadora, un altre punt molt destacable és la part d'informe de valoració, que permet treballar propostes per a la millora de les accions en el futur.

La proposta inclou també tota la gestió administrativa, tant de reserves de places per a les accions, com el control i la informació per generar les factures corresponents, si s'escau, facilitant molt la feina a SPM Viladecans Qualitat, SL.

Es considera la proposta molt idònia.

Proposta de puntuació: 5 punts

Total puntuació criteris avaluables en judici de valor = 5+5+4+5 = 19 punts

SEGON.- PROPOSAR A L'ÒRGAN DE CONTRACTACIÓ L'ADJUDICACIÓ del contracte de SERVEI D'ANALÍTICA D'USOS I TENDÈNCIES DE CONSUM DE LA PROGRAMACIÓ ESTABLE D'ATRIUM VILADECANS I LA GESTIÓ D'ACCIONS DE NOUS PÚBLICS DE VILADECANS QUALITAT, S.L (exp. núm. 22/371) al licitador núm. 1 (TEKNECULTURA GESTIÓ, S.L) per un

import de **CENT-DEU MIL CENT-CINQUANTA EUROS (110.150€)** pels dos (2) anys de vigència inicial del contracte, al que cal afegir un 21% d'IVA, és a dir VINT-I-TRES MIL CENT TRENTA-UN EUROS AMB CINQUANTA CÈNTIMS (23.131,50 €); pel que l'import total serà de CENT TRENTA-TRES MIL DOS-CENTS VUITANTA-UN EUROS AMB CINQUANTA CÈNTIMS(133.281,50 €) IVA inclòs, el que representa una baixa del 8,67%, amb una dedicació mínima de 45 hores mensuals i una dedicació presencial a les activitats de nous públics del 100%, **atès que ha estat la única presentada i admesa i la que ha obtingut per tant la millor puntuació en la suma dels criteris avaluable subjectes a judici de valor i criteris d'aplicació automàtica, amb un total de 99 punts.**

Un cop finalitzat l'acte, el president el dona per acabat i signa aquesta acta juntament amb el secretari i els vocals.

Sr. José Antonio Molina Flores
President

Sr. Joan Carles López Méndez
Vocal

Sr. Sergio Rodríguez Herrero
Vocal

Sr. Albert Díaz Menéndez
Vocal

Sra. Isabel Marín Garreta
Secretària

QUADRE RESUM DE PUNTUACIÓ

LICITADOR 1: TEKNECULTURA GESTIÓ, S.L.

		PUNTUACIÓ MÀXIMA POSSIBLE	PUNTUACIÓ OBTINGUDA	RESUM PUNTUACIÓ OBTINGUDA
OFERTA ECONÒMICA		50,00	50,00	50,00
		PUNTUACIÓ MÀXIMA POSSIBLE	PUNTUACIÓ OBTINGUDA	RESUM PUNTUACIÓ OBTINGUDA
ALTRES CRITERIS OBJECTIUS		30,00	30,00	30,00
1	COMPROMÍS DE DEDICACIÓ AL SERVEI	10,00	10,00	
2	COMPROMÍS DE DEDICACIÓ PRESENCIAL A LES ACTIVITATS DE NOUS PÚBLICS	20,00	20,00	
		PUNTUACIÓ MÀXIMA POSSIBLE	PUNTUACIÓ OBTINGUDA	RESUM PUNTUACIÓ OBTINGUDA
SOFTWARE BUSINESS INTELLIGENCE, CRM I AUTOMATITZACIÓ		10,00	10,00	10,00
1	EINA DE BUSINESS INTELLIGENCE	5,00	5,00	
2	CRM I AUTOMATITZACIÓ	5,00	5,00	
		PUNTUACIÓ MÀXIMA POSSIBLE	PUNTUACIÓ OBTINGUDA	RESUM PUNTUACIÓ OBTINGUDA
INFORME DE VENDES I COMUNITAT		5,00	4,00	4,00
		PUNTUACIÓ MÀXIMA POSSIBLE	PUNTUACIÓ OBTINGUDA	RESUM PUNTUACIÓ OBTINGUDA
PROPOSTA DE CONTINGUTS I GESTIÓ DE LES ACTIVITATS DE NOUS PÚBLICS		5,00	5,00	5,00

TOTAL PUNTUACIÓ

99,00 punts