

# Formació Contractació Pública Internacional (CPI)

Barcelona, 10 d'Octubre de 2023



**B·Link**  
BARCELONA  
STRATEGIC PROJECTS

# AGENDA DE LA FORMACIÓ

## CONTINGUTS I DATES

### Formació en CPI



18/7

Sessió 1:

**Creació de consorcis**



10/10

Sessió 2:

**Oferta tècnica**



23/11

Sessió 3:

**Pressupost i oferta financera**





L'equip de  
formadors de  
B.Link

# L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK

## La nostra consultoria



Com a empresa de consultoria, brindem assessorament intel·ligent i acompanyament a la teva organització durant tot el cicle del projecte, des de la formulació fins a l'avaluació i tancament.



# L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK

## Els nostres sectors d'expertesa



Turisme sostenible



Competitivitat empresarial  
(clusters, internacionalització,  
innovació)



Biodiversitat, medi  
ambient & canvi climàtic



Mobilitat, cohesió  
territorial



Tercer sector



Esport i cultura



# L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK

## Autoritats públiques

Regions, municipalitats, ministeris

## Xarxes

## Business

PIMEs, CCI, clústers

## Educació & recerca

Universitat, escoles, etc.

## Societat civil

ONG, associacions, clubs





# L'EQIP DE FORMADORS DE B.LINK



## Marta ROJAS

Sòcia fundadora

Des de que va obtenir la Llicenciatura en Comerç Internacional (Pompeu Fabra) i el Màster en Empresa i Desenvolupament per l' Escola de Negocis de Copenhaguen (CBS), ha treballat per Ramboll Management, pel Secretariat de Nacions Unides (Nova York) i per ACCIÓ, adquirint més de 14 anys d'experiència en el disseny i execució de projectes.

Llengües:     

[mrojas@blinkbcn.com](mailto:mrojas@blinkbcn.com) +34 600 57 50 48

# L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK



## Jordi ESCRIBÀ

Soci fundador

Llicenciat en Economia per la Universitat de Barcelona (UB) i Màster en Relacions Internacionals per l'Institut Barcelona d'Estudis Internacionals (IBEI), en Jordi té més de 15 anys d'experiència professional en els camps del desenvolupament de negoci internacional, el *fundraising* i la gestió de projectes. Ha treballat a ACCIÓ i a la Comissió Europea.

Llengües:    

[jescriba@blinkbcn.com](mailto:jescriba@blinkbcn.com) +34 618 70 98 25





# L'EQIP DE FORMADORS DE B.LINK



## Nicolas ESPITALIER

Soci

Després de graduar-se en Economia i en Enginyeria en Comerç Internacional i Finances per la Universitat de la Mediterrània (Aix-Marseille Université), en Nicolas va començar a treballar des de fa 18 anys en el camp dels Projectes europeus; entre d'altres responsabilitats, com a *Project Officer* al Secretariat Conjunt del Programa INTERREG MED.

Llengües:    

[nespitalier@blinkbcn.com](mailto:nespitalier@blinkbcn.com) +34 66 77 48 198

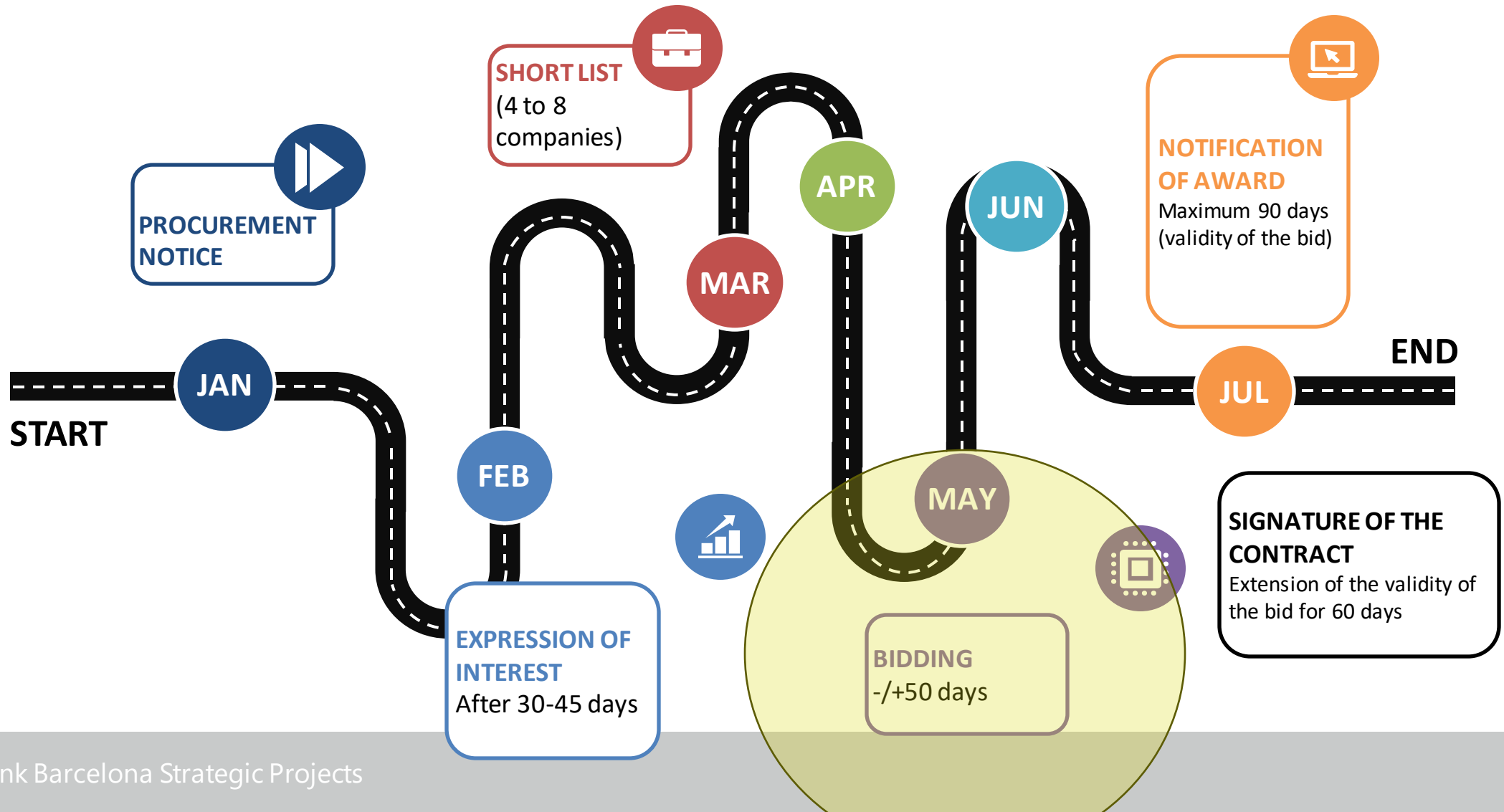


## Sessió 2:

preparació d'una oferta tècnica per a una licitació internacional amb un equip de treball competitiu



# CPI: Situem-nos



# CPI: Situem-nos

- **Procurement notice / Avís de licitació:** invitació a un procés de pre-qualificació o de presentació d'oferta
- **Expressió d'Interès (Eol):** document formal preparat per un proveïdor en el que manifesta la seva voluntat i capacitat per a dur a terme l'encàrrec (contracte) de l'Autoritat Contractant
- **Short List / Llista Curta:** pre-selecció per part de l'Autoritat Contractant d'aquelles empreses o Consorci d'empreses que considera millor posicionades per a dur a terme el contracte, en base a la informació proporcionada a la Eol.  
**Invitació formal a presentar oferta**, i recepció dels **Termes de Referència (ToR)** (serveis) o **Especificacions Tècniques** (equipaments i obres)



# CPI: Situem-nos

1. Invitació
2. Instruccions pels Licitadors
3. Termes de referència (ToR):
4. Esborrany del contracte

**Request For Proposals (RFP),**  
amb o sense preselecció d'empreses (short-list)



# CPI: Situem-nos

## Què són els ToR?

És un document preparat per l'Autoritat Contractant on s'explica de manera detallada:

- antecedents del projecte,
- els objectius,
- **l'abast del treball i l'emplaçament, activitats i tasques a dur-se a terme,**
- les responsabilitats del Client i el Consultor,
- **els resultats esperats i els lliurables principals.**





# CPI: Situem-nos

## Informació clau a obtenir dels Termes de Referència (ToR):

- quin/s és/són el/s Lliurable/s esperats;**
- quina és la duració** per a dur a terme el treball;
- qui és la contrapart;
- quin tipus d'informes s'han de dur a terme al llarg de l'execució del treball;
- els experts requerits; i**
- el temps requerit per cada un.



# CPI: Situem-nos

## Què són les Especificacions tècniques?

Una "**declaració de necessitats o requisits**".

Proporciona una **descripció detallada dels béns** que s'espera que el proveïdor subministrarà durant el període de vigència del contracte.



# CPI: Situem-nos

## TdR suministres

1. Nacionalitat i elegibilitat
2. Aspectes legals
3. Capacitat financera
4. Referències de l'empresa
5. Productes (fitxes)
6. Destí i instal·lació
7. Assegurances i serveis connexes
8. Formació i recanvis
9. Certificat acceptació
10. Remuneració

## TdR obres

1. Nacionalitat i elegibilitat
2. Aspectes legals
3. Capacitat financera
4. Referències de l'empresa
5. Memòria descriptiva i detalls arquitectònics
6. Qualitats i instal·lació
7. Equip mínim RRHH
8. Equipament mínim
9. Certificat acceptació
10. Remuneració



# CPI: Situem-nos

## Tipologies:

### INPUT:

descriu què es requereix exactament (+ *rígid*)

### OUTPUT:

descriu què s'ha d'entregar (+ *flexible*)



# Procès d'Avaluació i Selecció d'ofertes

## Què és l'avaluació?

Procés de valoració de les ofertes per identificar l'**oferta econòmicament més avantatjosa (MEAT en anglès)** presentada.

És possible que la MEAT no sigui l'oferta de cost més baix i es determina avaluant les ofertes en funció dels **criteris d'adjudicació** publicats per aconseguir que el proveïdor adequat lliuri obres, béns o serveis.



# Procès d'Avaluació i Selecció d'ofertes

## **Criteris de Selecció**

Capacitat del proveïdor per a dur a terme l'obra, aprovisionament o servei.  
**(econòmica i financera)**  
**(tècnica i professional)**

**Elegibilitat**

## **Criteris d'Adjudicació**

Per identificar la millor relació qualitat/preu (o MEAT).

**Qualitat Tècnica i Preu**

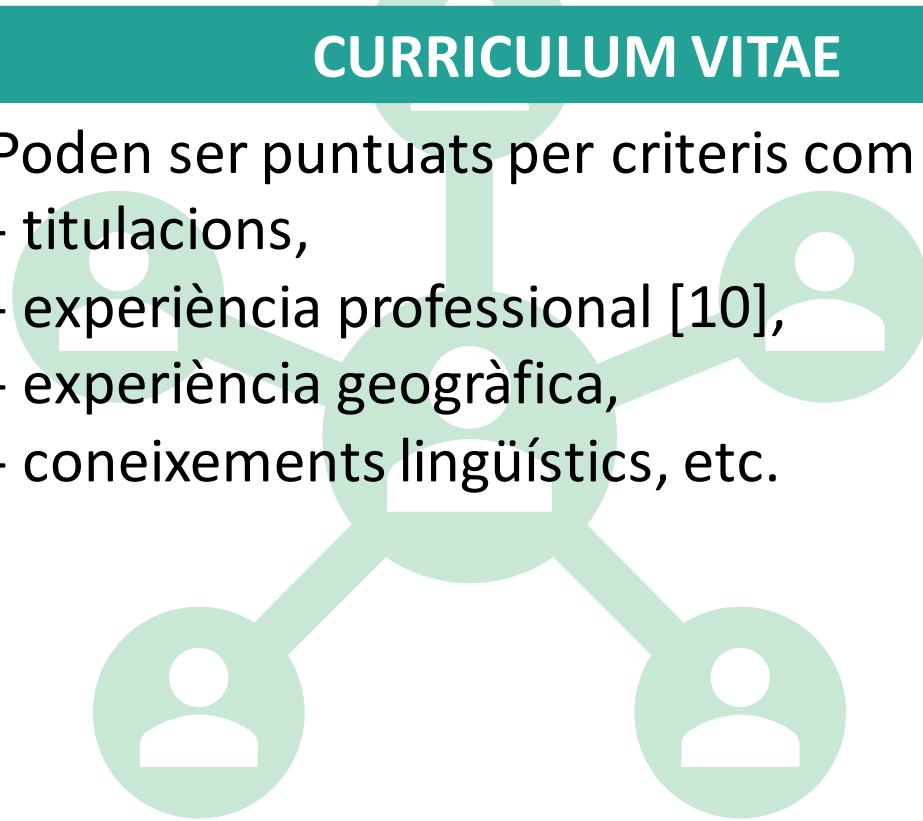
**Relació qualitat-preu**





# Procès d'Avaluació i Selecció d'ofertes

## ➤ Criteris Tècnics d'adjudicació per a contractes de servei:

METODOLOGIA	CURRICULUM VITAE
<p>Es pot examinar a:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- la llum dels termes de referència,</li><li>- l'ús òptim dels recursos tècnics i professionals disponibles al país soci,</li><li>- el calendari de treball,</li><li>- l'adequació dels recursos a les tasques,</li><li>- el suport proposat per experts en la matèria,</li><li>- la complementarietat dels membres del consorci, etc.</li></ul>	<p>Poden ser puntuats per criteris com ara:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- titulacions,</li><li>- experiència professional [10],</li><li>- experiència geogràfica,</li><li>- coneixements lingüístics, etc.</li></ul> 



# Procès d'Avaluació i Selecció d'ofertes

## Recomanacions en base al procés d'avaluació:

- Entendre els **criteris tècnics d'adjudicació** (què es puntua i com = ponderacions)
- **Fer d'avaluadors:** aplicar els criteris a l'oferta preparada, utilitzant la **graella d'avaluació**



# Procès d'Avaluació i Selecció d'ofertes

ASIAN DEVELOPMENT BANK													CONFIDENTIAL		
SUMMARY EVALUATION SHEET FOR FULL TECHNICAL PROPOSALS															
[ALL SELECTION METHODS]															
Loan/Grant No.-Country: Title															
EVALUATION CRITERIA	Max. Weight	Firm 1		Firm 2		Firm 3		Firm 4		Firm 5		Firm 6			
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score		
<b>I. Qualification</b>	<b>100</b>		0		0		0		0		0		0		0
a. Experience in similar projects	50		0		0		0		0		0		0		0
b. Experience in similar geographic areas	50		0		0		0		0		0		0		0
<b>II. Approach and Methodology</b>	<b>200</b>		0		0		0		0		0		0		0
a. Understanding of Objectives	40		0		0		0		0		0		0		0
b. Quality of Methodology	30		0		0		0		0		0		0		0
c. Innovativeness/Comments on TOR	30		0		0		0		0		0		0		0
d. Work Program	30		0		0		0		0		0		0		0
e. Personnel Schedule	30		0		0		0		0		0		0		0
f. Counterpart Personnel & Facilities	30		0		0		0		0		0		0		0
g. Proposal Presentation	10		0		0		0		0		0		0		0
<b>III. Personnel (Areas of Expertise)</b>	<b>700</b>		0		0		0		0		0		0		0
<b>Key Experts (International)</b>	<b>500</b>		0		0		0		0		0		0		0
a. Team Leadership *	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
b. Expert 1	60	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
c. Expert 2	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
d. Expert 3	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
e. Expert 4	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
f. Expert 5	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
g. Expert 6	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
h. Expert 7	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
i. Expert 8	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
j. Expert 9	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
k. Expert 10	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Key Experts (National)</b>	<b>200</b>		0		0		0		0		0		0		0
a. Expert 1/Deputy Team Leader	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
b. Expert 2	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
c. Expert 3	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
d. Expert 4	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
e. Expert 5	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
f. Expert 6	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
g. Expert 7	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
h. Expert 8	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
i. Expert 9	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
j. Expert 10	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
k. Expert 11	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>1000</b>		0		0		0		0		0		0		0
Rating: Excellent: 100% Very Good: 90 – 99% Above Average: 80 – 89% Average: 70 – 79% Below Average: 1 – 69% Non-complying: 0% Please refer to F. Disqualification of an Expert, Section 2, RFP. Score: Maximum Weight x Rating / 100 * The Team Leader must be identified among the experts.															
Criteria Approved by:				Date Approved:				Evaluation Done by:				Date Evaluated:			
CHAIRPERSON								CHAIRPERSON							



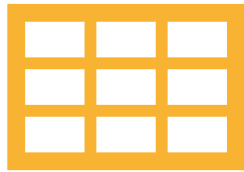
# Elaborar la proposta

## Què implica elaborar una proposta?

### Què és una proposta?



Oferta tècnica



Oferta Financera

### Qui redacta la proposta?



El **Coordinador**

...amb els inputs dels **Socis**



Amb possible col·laboració d'un dels **experts externs**



# Elaborar la proposta



## Proposta tècnica

Límit de pàgines?



Experiència i organització del consultor



Comentaris i suggeriments als ToR, i personal i recursos a aportar pel client



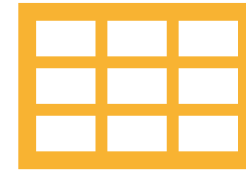
Descripció de l'enfocament, metodologia i pla de treball



Pla de Treball i lliurament dels entregables



Curriculum (i certificats)



## Oferta financera

**PROPERA SESSIÓ!**



# Elaborar la proposta



- ❑ **Analitzar els ToR en tres nivells diferents:**
  - **intern, consorci i amb experts.**
  
- ❑ **Calendari d'elaboració de la proposta (fites), qui fa què.**
  
- ❑ **Diferents rols:**
  - Cerca dels experts → **Departament de RRHH**
  - Redacció de la proposta → **Departament tècnic**
  - Anàlisi del contracte, marc fiscal i legal, formalització UTE, etc.  
→ **Departament legal**
  - Negociació honoraris experts, negociació marge comercial, etc.  
→ **Departament financer / Direcció**





# Elaborar la proposta



- Preparar **l'esquelet de la proposta**, distribuir continguts/seccions.
- Preparar una **biblioteca de documents** relacionats amb la **licitació**
- Utilitzar **eines per a compartiment** de documents



# Elements clau de la proposta tècnica



**OBJECTIU GENERAL**  
***OVERALL OBJECTIVE***

**Canvis globals a llarg termini**, a nivell societat, econòmic, medi ambiental o científic.



**IMPACTE**  
***IMPACT***



**OBJECTIUS ESPECÍFICS**  
***SPECIFIC OBJECTIVES***

**Canvis intermedis**, a mig termini, durant o just després del final del projecte.



**RESULTATS**  
***OUTCOMES***

**COM?**



**ACTIVITATS**  
***ACTIVITIES***

**MITJANS**  
***MEANS***



**PRODUCTES**  
***OUTPUTS/RESULTS***

Qualsevol "efecte", **tangible** o **intangibile**.



**LLIURABLES**  
***DELIVERABLES***



# Elements clau de la proposta tècnica

## Metodologia

Concepte global que sustenta el projecte.

**REpte**  
Situació inicial

Complementarietat



**CONSORCI**

Com s'exploraran els resultats després del projecte?

**TRANSFERÈNCIA**

En què aquest consorci és **idoni** per desenvolupar el projecte?

**SOSTENIBILITAT**

**Innovació**

**CONCEPTE**  
Solució proposada (innovadora)

Què proposem? De quina manera assolirem els **objectius**?

**CAPITALITZACIÓ**

En quin **coneixement** o quines **experiències** passades ens basem?


Com ens assegurem que els resultats són sostenibles a llarg termini?

**RESULTATS & IMPACTE**  
Canvis a mig i llarg termini assolits pel projecte

**INDICADORS**  
INDICATORS



# Elements clau de la proposta tècnica

 **Públics destinataris** Persones o grups de persones als quals es dirigeix el projecte.

**OBJECTIUS ESPECÍFICS**  
*SPECIFIC OBJECTIVE*

**RESULTATS**  
*OUTCOMES*

**ACTIVITATS**  
*ACTIVITY*

**PRODUCTES**  
*OUTPUTS*

DEFINIR



Identificar i descriure molt clarament les seves **necessitats** i **limitacions**

**TARGET GROUPS**  
*Destinataris de l'acció*

**Beneficiaris directes,**  
**involucrats** en les activitats  
del projecte

**FINAL BENEFICIARIES**  
*Destinataris finals*

**Beneficiaris a llarg termini,**  
a nivell local, nacional,  
internacional, i/o sectorial

**OBJECTIU GENERAL**  
*OVERALL OBJECTIVE*

**IMPACTE**  
*IMPACT*

DEFINIR



# Elements clau de la proposta tècnica



## Pla de treball

Presentació de les activitats del projecte (Què? Qui? Com? Quan? Etc.)

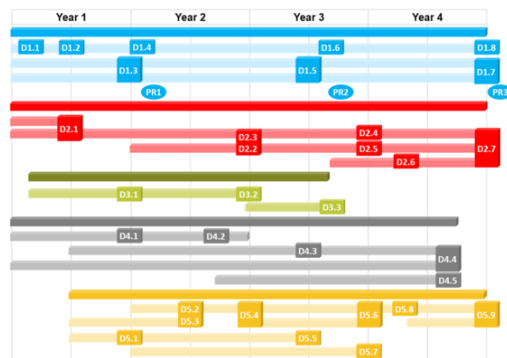
### WORK PLAN

Estructura del projecte...

Activitats	Dates	Responsable
<b>WP1 Gestió de projecte</b>	<b>M1 M48</b>	<b>Coordinador</b>
1.1 Coordinació	M1 M12	
1.2 Reporting	M1 M48	
Reunions del consori		
<b>WP2 Comunicació</b>	<b>M1 M48</b>	<b>Soci 3</b>
2.1 Estratègia de comunicació	M1 M6	
2.2 Campaña de disseminació	M1 M48	

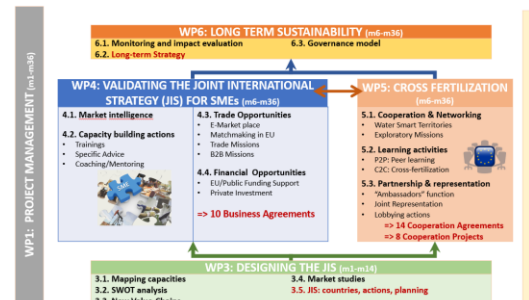
### GANTT

...en el temps...



### PERT

...segons una lògica específica...



### RAM

...i repartint les tasques entre els socis.

RESPONSIBILITY ASSESSMENT MATRIX	Start	End	Partner			
			Coor	implem	Technical	Partner
<b>WP1 PROJECT MANAGEMENT &amp; COMMUNICATION (Lead: Partner)</b>			Spain	Latvia	Italy	Tunisia
1.1 Executive management	1	11	Leader	Contributor	2day	Contributor
1.2 Transnational Communication & Contribution to UIM communication strategy	1	11	Leader	Contributor	2day	Contributor
1.3 Local Communication campaign	1	11	Contributor	Leader	Contributor	Leader
<b>WP5 EXPERIMENTATION: REACTIVATION PROGRAMME (Lead: Partner)</b>						
2.1 Fine-Tuning the Methodology and materials: programme of training, coaching and mentoring	1	3	2day	Contributor	Leader	Contributor
2.2 Local diagnostic and identification of relevant local actors	1	3	Contributor	Leader	2day	Leader
2.3 Selection of the beneficiaries	2	4	Contributor	Leader	2day	Leader
2.4 Launch programme day - a half-day to meet-up with all programme participants	3	3	Contributor	Leader	2day	Leader
2.5 Training days - 4 training days organized in group sessions	3	3	Contributor	Leader	2day	Leader
2.6 Mentoring and coaching - individual sessions	3	3	Contributor	Leader	2day	Leader
2.7 Support to partnerships and business agreements with local enterprises	3	3	Contributor	Leader	2day	Leader
<b>WP3 CAPITALISATION and POLICY DIALOGUE (Lead: Partner)</b>						
3.1 Lobbying with project 'Lead' actor for socio-economic reactivation in the Mediterranean cities re	1	11	Leader	Contributor	Contributor	Contributor
3.2 Pilot evaluation and recommendations towards the UIM region (upscaling)	7	11	Leader	2day	Contributor	2day
3.3 Identification and activation of relevant Mediterranean stakeholders	2	11	Leader	Contributor	Contributor	Contributor
3.4 Policy dialogue and monitoring plan	7	11	Leader	Contributor	2day	Contributor



# Elements clau de la proposta tècnica



## Experts

Col·lectivament, experts clau, experts *no* clau o qualsevol altre personal del consultor, sub-consultor o membre(s) de les empreses consorciades

INTERNACIONALS

NACIONALS

ADB (vs EU (non-discriminatory policy))

CLAU

- El licitador ha de presentar currículums i declaracions d'exclusivitat i disponibilitat dels experts
  - Recordeu revisar les puntuacions de la graella d'avaluació

NO CLAU

- No cal presentar CVs. Es pot incloure una mostra d'experts pre-identificats que podrien complir les funcions

LLARGA DURADA

CURTA DURADA





# Elements clau de la proposta tècnica



## Experts

PERSONNEL EVALUATION SHEET								
Name of Firm:								
POSITION/AREA OF EXPERTISE	NAME	A		B		C		TOTAL SCORE (A+B+C+D)
		General Qualifications		Project-Related Experience		Overseas/Country Experience		
		15%		70%		15%		
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	
a.	Team leadership *		0		0		0	0
b.	Expert 1 (Team Leader)		0		0		0	0
<b>International Consultants</b>		15%		70%		15%		(A+B+C)
c.	Expert 2		0		0		0	0
d.	Expert 3		0		0		0	0
e.	Expert 4		0		0		0	0
f.	Expert 5		0		0		0	0
g.	Expert 6		0		0		0	0
h.	Expert 7		0		0		0	0
I.	Expert 8		0		0		0	0
j.	Expert 9		0		0		0	0
k.	Expert 10		0		0		0	0
National Consultants	NAME	A		B		C		TOTAL SCORE (A+B+C)
		General Qualifications		Project-Related Experience		Experience w/ Intl. Org.		
		15%		70%		15%		
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	
a.	Expert 11		0		0		0	0
b.	Expert 12		0		0		0	0
c.	Expert 13		0		0		0	0
d.	Expert 14		0		0		0	0
e.	Expert 15		0		0		0	0
f.	Expert 16		0		0		0	0
g.	Expert 17		0		0		0	0
h.	Expert 18		0		0		0	0
I.	Expert 19		0		0		0	0
j.	Expert 20		0		0		0	0
k.	Expert 21		0		0		0	0
l.	Expert 22		0		0		0	0
m.	Expert 23		0		0		0	0

Rating: Excellent - 100% Very Good - 90% Above Average - 80% Average - 70% Below Average - 50% Noncomplying - 0%

Score: Rating x percentage assigned to criterion \* The Team Leader must be Expert 1.

Note: Interband ratings are not allowed in application of the above rating scale. For example, only a score of 90% or 80% can be given, not 85%, 87%, etc.



# Elements clau de la proposta tècnica

## Experts

### Debilitats a evitar:

- Biografies **inconsistentes i no adaptades** dels experts
- Falta de focus en **el rol** que l'expert adoptarà pel projecte
- Falta d'**informació rellevant** de l'expertesa
- Manca de **certificats i proves** que confirmin l'expertesa



# Com trobar EXPERTS?



## Intel·ligència de mercat

Aprofitar la informació publicada per les Autoritats Contractants (Informes de progrés, Avaluacions, etc.) i/o entrevistes amb els donants



## Portals especialitzats

Acostumen a ser de pagament i alguns ofereixen la possibilitat d'identificar socis (Assortis, Devex, DevelopmentAid, etc.)



## Serveis públics especialitzats

Xarxa d'oficines especialitzades (ACCIÓ, etc.), missions empresarials, equips d'assessorament en mercats públics, etc.



Cerca directa i/o publicació dels perfils



# Elements clau de la proposta tècnica



## Gestió de projecte

### Control i seguiment:

- Correspon al **cap de projecte** o **expert líder resident** al país de treball
- S'ha de procurar introduir en la proposta la figura del **supervisor de l'equip, coordinador del comitè de supervisió, o director de projecte**.
- Dedicar 10-15% del temps i és un perfil sènior dins de l'empresa contractista.
- Oficina de back-stopping** (per a contractes grans).



# Moltes gràcies!

## Contacte

[jescriba@blinkbcn.com](mailto:jescriba@blinkbcn.com)

[mrojas@blinkbcn.com](mailto:mrojas@blinkbcn.com)

[www.blinkbcn.com](http://www.blinkbcn.com)



# Icebreaking



## 10 COSES EN COMÚ



### Objectiu

Preguntar per descobrir *coses* en comú.

### Instruccions

Tenim el temps de **la pausa cafè** per apuntar al paper la *cosa* en comú i el nom de la persona amb qui compartim la *cosa* en comú. Algunes regles:

- Una *cosa* en comú no és 'tinc ulls' o 'porto sabates'...
- Evitem assetjar a preguntes una mateixa persona fins a obtenir les 10 *coses* en comú
- Evitem preguntar la mateixa pregunta a tothom ("tens gat?"), trobant les 10 persones que tenen gats a la sala.



# Sessió pràctica





# Sessió pràctica 1: *Let's Quizz*





# Let's Quizz

- 1 -

Estem parlant d'un contracte **basat en honoraris** o **un preu global?**



5 minuts per cercar la resposta



# Let's Quizz

- 2 -

De quines oficines disposa el 'Consultor' i amb què hi contribueix?



5 minuts per cercar la resposta



# Let's Quizz

- 3 -

Quina/es **tipologies d'experts** caldrà movilitzar?



5 minuts per cercar la resposta



# Let's Quizz

- 4 -

Quin és el **pressupost màxim** disponible?



3 minuts per cercar la resposta



# Let's Quizz

- 5 -

Quin **mètode d'avaluació** s'utilitza i en què consisteix?



5 minuts per cercar la resposta





# Sessió pràctica 2: *O&M*



Detalla en grup quines **millores / contribucions** i quina **seqüència d'activitats** esperes per al Resultat X



15 minuts en grup