



INFORME DE VALORACIÓN TÉCNICA

OBJETO DEL CONTRATO: cesión temporal de uso de espacios para la explotación de la actividad publicitaria en la red de Metro de Madrid, S.A.

NÚMERO DE LICITACIÓN: 6012200385

NÚMERO DE LA S.C: 476

Elaboradores y aprobadores:

Jorge Barrero

Fernando Lozano

1 OBJETO DEL INFORME DE VALORACIÓN TÉCNICA:

El presente documento tiene por objeto analizar y valorar técnicamente las ofertas recibidas en la licitación **6012200385** cuyo objeto es la cesión temporal de uso de espacios para explotación de la actividad publicitaria en la red de Metro de Madrid, S.A.

2 INFORMACIÓN PREVIA A LA VALORACIÓN TÉCNICA:

Las empresas que han manifestado interés en la licitación han sido:

- CLEAR CHANNEL ESPAÑA SL
- DARDI INSTALACIONES Y SERVICIOS, SL
- JCDECAUX ESPAÑA, S.L.U.
- EXTERION MEDIA SPAIN S.A.U.
- IEPE, S.L.
- IMPURSA SAU

De ellas, la que finalmente han presentado oferta ha sido:

- Clear Channel España, S.L.
- Impursa, S.A.U.
- JCDecaux España, S.L.U.

Tras la revisión y validación de la documentación administrativa, se procede a la valoración técnica de las ofertas presentadas.

3 CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA:

El apartado 21 del cuadro resumen del pliego de condiciones particulares indica la necesidad de contenido mínimo de la oferta técnica que se establece en el apartado 3 del pliego de prescripciones técnicas de la licitación.

Cada licitador deberá presentar una propuesta que incluya:

1. Estrategia comercial

Descripción completa de la estrategia comercial propuesta para la vigencia del contrato, que incluya los siguientes apartados:

- Política tarifaria y política de descuentos por tipo de producto y su justificación.
- Ratios de cobertura físicos y económicos anuales previstos para cada tipo de producto.
- Propuesta de boceto de porfolio para la comercialización.

- Presupuesto anual de ventas estimado para toda la duración del contrato.
- Propuesta de organización comercial del conjunto de productos, por distribución de circuitos, grupos o cualquier otra que el concursante desee plantear.
- Definición de propuestas específicas para nuevos formatos de publicidad espectacular, argumentando las ventajas comerciales de las mismas e incluyendo toda la documentación técnica necesaria que confirme su viabilidad por Metro.

2. Plan de Marketing

- Estudio del cliente y el entorno, definiendo el público objetivo de la actividad, su consumo de medios y la relación con el entorno publicitario en Metro.
- Análisis del medio publicitario exterior.
- Plan de captación de clientes, tanto nacionales como locales.
- Plan de comunicación y promoción del medio.

3. Plan de gestión y mantenimiento

- Modelo de gestión económica del contrato, que deberá incluir los requisitos obligatorios del apartado 2.3.1 del pliego de prescripciones técnicas.
- Modelo de gestión del contrato, incluyendo:
 - Responsable del contrato
 - Equipo comercial
 - Equipo técnico
 - Equipo de innovación
 - Equipo de gestión y administración
- Plan de mantenimiento de los soportes, que deberá incluir los requisitos mínimos obligatorios del apartado 2.3.4 del pliego de prescripciones técnicas.

4. Plan de inversiones

- Propuesta detallada de las inversiones a realizar, que deberá incluir los requisitos obligatorios del apartado 2.4 del pliego de prescripciones técnicas.
- Detalle de las inversiones por:
 - Tipología de las inversiones

- Importe de las inversiones

Todas las ofertas presentadas son válidas, están firmadas electrónicamente y cumplen con el contenido mínimo de la oferta.

4 REQUERIMIENTOS DE LOS PLIEGOS:

Todas las ofertas presentadas cumplen con todos los requerimientos establecidos en pliegos.

5 DESARROLLO DE LA VALORACIÓN TÉCNICA CORRESPONDIENTE A LOS CRITERIOS DE VALORACIÓN TÉCNICA EVALUABLES MEDIANTE JUICIOS DE VALOR:

A continuación, se incluyen los criterios de valoración técnica evaluables mediante juicios de valor incluidos en el apartado 22 del cuadro resumen del Pliego de Condiciones Particulares:

1. Estrategia comercial (5 puntos)

Descripción completa de la estrategia comercial propuesta para la vigencia del contrato, que incluya los siguientes apartados:

- Política tarifaria y política de descuentos por tipo de producto y su justificación.
- Ratios de cobertura físicos y económicos anuales previstos para cada tipo de producto.
- Propuesta de boceto de porfolio para la comercialización.
- Presupuesto anual de ventas estimado para toda la duración del contrato.
- Propuesta de organización comercial del conjunto de productos, por distribución de circuitos, grupos o cualquier otra que el concursante desee plantear.
- Definición de propuestas específicas para nuevos formatos de publicidad espectacular, argumentando las ventajas comerciales de las mismas e incluyendo toda la documentación técnica necesaria que confirme su viabilidad por Metro.

2. Plan de Marketing (5 puntos)

- Estudio del cliente y el entorno, definiendo el público objetivo de la actividad, su consumo de medios y la relación con el entorno publicitario en Metro.
- Análisis del medio publicitario exterior.
- Plan de captación de clientes, tanto nacionales como locales.
- Plan de comunicación y promoción del medio.

3. Plan de gestión y mantenimiento (5 puntos)

- Modelo de gestión económica del contrato, que deberá incluir los requisitos obligatorios del apartado 2.3.1 del pliego de prescripciones técnicas.
- Modelo de gestión del contrato, incluyendo:
 - Responsable del contrato
 - Equipo comercial
 - Equipo técnico
 - Equipo de innovación
 - Equipo de gestión y administración
- Plan de mantenimiento de los soportes, que deberá incluir los requisitos mínimos obligatorios del apartado 2.3.4 del pliego de prescripciones técnicas.

4. Plan de inversiones (5 puntos)

- Propuesta detallada de las inversiones a realizar, que deberá incluir los requisitos obligatorios del apartado 2.4 del pliego de prescripciones técnicas.
- Detalle de las inversiones por:
 - Tipología de las inversiones
 - Importe de las inversiones

Valoración de cada criterio	Puntuación
El planteamiento es coherente, completo y con un nivel de detalle alto	100%
El planteamiento es coherente, completo y con un nivel de detalle medio	60%
El planteamiento es coherente, completo y con un nivel de detalle bajo	40%
El planteamiento es incoherente o incompleto	0

A continuación, se realiza el análisis de cada oferta, indicando la puntuación obtenida en cada uno de los apartados:

CLEAR CHANNEL ESPAÑA, S.L.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

	Estrategia comercial	Plan de Marketing	Plan de gestión y mantenimiento	Plan de inversiones	TOTAL
CLEAR CHANNEL ESPAÑA, S.L.	5	5	5	5	20

Estrategia comercial (Máximo 5 puntos)

CLEAR CHANNEL ESPAÑA, S.L. realiza una propuesta de su estrategia comercial coherente porque presenta un documento estructurado y organizado, realizando resúmenes previos al contenido que después son detallados. Es completa porque presenta contenido para cada uno de los apartados indicados en el pliego de condiciones particulares incluyendo política tarifaria, ratios de cobertura, propuesta de boceto de portfolio, plan de negocio y presupuesto de ventas, organización comercial y definición de las propuestas específicas para nuevos formatos. Tiene un nivel de detalle alto porque desarrolla cada uno de los apartados de forma exhaustiva, describiendo y argumentando cada propuesta planteada.

La propuesta de la estrategia comercial es coherente, completa y con un nivel de detalle alto, por lo que obtiene 5 puntos.

Plan de Marketing (Máximo 5 puntos)

CLEAR CHANNEL ESPAÑA, S.L. realiza una propuesta de su plan de Marketing coherente porque presenta un documento estructurado y organizado, realizando resúmenes previos al contenido que después son detallados. Es completa porque presenta contenido para cada uno de los apartados indicados en el pliego de condiciones particulares incluyendo estudio de cliente y entorno, análisis del medio publicitario exterior, plan de captación de cliente y plan de comunicación y promoción. Tiene un nivel de detalle alto porque desarrolla cada uno de los apartados de forma exhaustiva, describiendo y argumentando cada propuesta planteada.

La propuesta del plan de marketing es coherente, completa y con un nivel de detalle alto, por lo que obtiene 5 puntos.

Plan de gestión y mantenimiento (Máximo 5 puntos)

CLEAR CHANNEL ESPAÑA, S.L. realiza una propuesta de su plan de gestión y mantenimiento coherente porque presenta un documento estructurado y organizado, realizando resúmenes previos al contenido que después son detallados. Es completa porque presenta contenido para cada uno de los apartados indicados en el pliego de condiciones particulares, incluyendo modelo de gestión económica del contrato, modelo de gestión humana, así como plan de mantenimiento de los soportes. Tiene un nivel de detalle alto porque desarrolla cada uno de los apartados de forma exhaustiva, describiendo y argumentando cada propuesta planteada.

La propuesta del plan de gestión y mantenimiento es coherente, completa y con un nivel de detalle alto, por lo que obtiene 5 puntos.

Plan de inversiones (Máximo 5 puntos)

CLEAR CHANNEL ESPAÑA, S.L. realiza una propuesta de su plan de inversiones coherente porque presenta un documento estructurado y organizado, realizando resúmenes previos al contenido que después son detallados. Es completa porque presenta contenido para cada uno de los apartados indicados en el pliego de condiciones particulares, incluyendo una propuesta detallada de las inversiones por tipología e importe. Tiene un nivel de detalle alto porque desarrolla cada uno de los apartados de forma exhaustiva, describiendo y argumentando cada propuesta planteada.

La propuesta del plan de inversiones es coherente, completa y con un nivel de detalle alto, por lo que obtiene 5 puntos.

La puntuación total de la propuesta de CLEAR CHANNEL ESPAÑA, S.L. es de 20 puntos.

IMPURSA, S.A.U.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

	Estrategia comercial	Plan de Marketing	Plan de gestión y mantenimiento	Plan de inversiones	TOTAL
IMPURSA, S.A.U.	5	5	5	5	20

Estrategia comercial (Máximo 5 puntos)

IMPURSA, S.A.U. realiza una propuesta de su estrategia comercial **coherente** porque presenta un documento estructurado y organizado, realizando resúmenes previos al contenido que después son detallados. Es **completa** porque presenta contenido para cada uno de los apartados indicados en el pliego de condiciones particulares incluyendo política tarifaria, ratios de cobertura, propuesta de boceto de portfolio, plan de negocio y presupuesto de ventas, organización comercial y definición de las propuestas específicas para nuevos formatos. **Tiene un nivel de detalle alto** porque desarrolla cada uno de los apartados de forma exhaustiva, describiendo y argumentando cada propuesta planteada.

La propuesta de la estrategia comercial **es coherente, completa y con un nivel de detalle alto**, por lo que **obtiene 5 puntos**.

Plan de Marketing (Máximo 5 puntos)

IMPURSA, S.A.U. realiza una propuesta de su plan de Marketing **coherente** porque presenta un documento estructurado y organizado, realizando resúmenes previos al contenido que después son detallados. Es **completa** porque presenta contenido para cada uno de los apartados indicados en el pliego de condiciones particulares incluyendo estudio de cliente y entorno, análisis del medio publicitario exterior, plan de captación de cliente y plan de comunicación y promoción. **Tiene un nivel de detalle alto** porque desarrolla cada uno de los apartados de forma exhaustiva, describiendo y argumentando cada propuesta planteada.

La propuesta del plan de marketing **es coherente, completa y con un nivel de detalle alto**, por lo que **obtiene 5 puntos**.

Plan de gestión y mantenimiento (Máximo 5 puntos)

IMPURSA, S.A.U. realiza una propuesta de su plan de gestión y mantenimiento **coherente** porque presenta un documento estructurado y organizado, realizando resúmenes previos al contenido que después son detallados. Es **completa** porque presenta contenido para cada uno de los apartados indicados en el pliego de condiciones particulares, incluyendo modelo de gestión económica del contrato, modelo de gestión humana, así como plan de mantenimiento de los soportes. **Tiene un nivel de detalle alto** porque desarrolla cada uno de los apartados de forma exhaustiva, describiendo y argumentando cada propuesta planteada.

La propuesta del plan de gestión y mantenimiento **es coherente, completa y con un nivel de detalle alto**, por lo que **obtiene 5 puntos**.

Plan de inversiones (Máximo 5 puntos)

IMPURSA, S.A.U. realiza una propuesta de su plan de inversiones **coherente** porque presenta un documento estructurado y organizado, realizando resúmenes previos al contenido que después son detallados. Es **completa** porque presenta contenido para cada uno de los apartados indicados en el pliego de condiciones particulares, incluyendo una propuesta detallada de las inversiones por tipología e importe. Tiene un **nivel de detalle alto** porque desarrolla cada uno de los apartados de forma exhaustiva, describiendo y argumentando cada propuesta planteada.

La propuesta del plan de inversiones es **coherente, completa y con un nivel de detalle alto**, por lo que **obtiene 5 puntos**.

La puntuación total de la propuesta de IMPURSA, S.A.U. es de 20 puntos.

JCDECAUX ESPAÑA, S.L.U.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

	Estrategia comercial	Plan de Marketing	Plan de gestión y mantenimiento	Plan de inversiones	TOTAL
JCDECAUX ESPAÑA, S.L.U.	5	5	5	5	20

Estrategia comercial (Máximo 5 puntos)

JCDECAUX ESPAÑA, S.L.U. realiza una propuesta de su estrategia comercial **coherente** porque presenta un documento estructurado y organizado, realizando resúmenes previos al contenido que después son detallados. Es **completa** porque presenta contenido para cada uno de los apartados indicados en el pliego de condiciones particulares incluyendo política tarifaria, ratios de cobertura, propuesta de boceto de portfolio, plan de negocio y presupuesto de ventas, organización comercial y definición de las propuestas específicas para nuevos formatos. Tiene un **nivel de detalle alto** porque desarrolla cada uno de los apartados de forma exhaustiva, describiendo y argumentando cada propuesta planteada.

La propuesta de la estrategia comercial es **coherente, completa y con un nivel de detalle alto**, por lo que **obtiene 5 puntos**.

Plan de Marketing (Máximo 5 puntos)

JCDECAUX ESPAÑA, S.L.U. realiza una propuesta de su plan de Marketing **coherente** porque presenta un documento estructurado y organizado, realizando resúmenes previos al contenido que después son detallados. Es **completa** porque presenta contenido para cada uno de los apartados indicados en el pliego de condiciones particulares incluyendo estudio de cliente y entorno, análisis del medio publicitario exterior, plan de captación de cliente y plan de comunicación y promoción. **Tiene un nivel de detalle alto** porque desarrolla cada uno de los apartados de forma exhaustiva, describiendo y argumentando cada propuesta planteada.

La propuesta del plan de marketing **es coherente, completa y con un nivel de detalle alto**, por lo que **obtiene 5 puntos**.

Plan de gestión y mantenimiento (Máximo 5 puntos)

JCDECAUX ESPAÑA, S.L.U. realiza una propuesta de su plan de gestión y mantenimiento **coherente** porque presenta un documento estructurado y organizado, realizando resúmenes previos al contenido que después son detallados. Es **completa** porque presenta contenido para cada uno de los apartados indicados en el pliego de condiciones particulares, incluyendo modelo de gestión económica del contrato, modelo de gestión humana, así como plan de mantenimiento de los soportes. **Tiene un nivel de detalle alto** porque desarrolla cada uno de los apartados de forma exhaustiva, describiendo y argumentando cada propuesta planteada.

La propuesta del plan de gestión y mantenimiento **es coherente, completa y con un nivel de detalle alto**, por lo que **obtiene 5 puntos**.

Plan de inversiones (Máximo 5 puntos)

JCDECAUX ESPAÑA, S.L.U. realiza una propuesta de su plan de inversiones **coherente** porque presenta un documento estructurado y organizado, realizando resúmenes previos al contenido que después son detallados. Es **completa** porque presenta contenido para cada uno de los apartados indicados en el pliego de condiciones particulares, incluyendo una propuesta detallada de las inversiones por tipología e importe. **Tiene un nivel de detalle alto** porque desarrolla cada uno de los apartados de forma exhaustiva, describiendo y argumentando cada propuesta planteada.

La propuesta del plan de inversiones **es coherente, completa y con un nivel de detalle alto**, por lo que **obtiene 5 puntos**.

La puntuación total de la propuesta de JCDECAUX ESPAÑA, S.L.U. es de 20 puntos.

6 DESARROLLO DE LA VALORACIÓN TÉCNICA CORRESPONDIENTE A LOS CRITERIOS DE VALORACIÓN TÉCNICA EVALUABLES MEDIANTE FÓRMULAS:

A continuación, se incluyen los criterios de valoración técnica evaluables mediante fórmulas incluidos en el apartado 22 del cuadro resumen del Pliego de Condiciones Particulares:

Criterios evaluables mediante fórmulas: 10 puntos

Número de soportes digitales propuestos:

- Instalación de 21 a 25 soportes digitales nuevos: 2 puntos
- Instalación de 26 a 30 soportes digitales nuevos: 4 puntos
- Instalación de 31 a 35 soportes digitales nuevos: 6 puntos
- Instalación de 36 a 40 soportes digitales nuevos: 8 puntos
- Instalación de más de 40 soportes digitales nuevos: 10 puntos

La puntuación obtenida por cada una de las empresas en función del número de soportes digitales propuestos es la siguiente:

	NÚMERO DE SOPORTES DIGITALES PROPUESTOS				
	21 a 25	26 a 30	31 a 25	36 a 40	Más de 40
CLEAR CHANNEL ESPAÑA S.L.					10,00
IMPURSA, S.A.U.					10,00
JCDECAUX ESPAÑA, S.L.U.					10,00

7 CONCLUSIONES:

Tras el análisis de las ofertas presentadas, todas ellas cumplen con los requerimientos de contenido mínimo y no presentan incumplimiento de los pliegos.

A continuación, se presenta un cuadro con la puntuación correspondiente a la oferta técnica:

	PUNTUACIÓN CRITERIOS SUBJETIVOS	PUNTUACIÓN CRITERIOS FÓRMULA	PUNTUACIÓN TÉCNICA TOTAL
CLEAR CHANNEL ESPAÑA S.L.	20,00	10,00	30,00
IMPURSA, S.A.U.	20,00	10,00	30,00
JCDECAUX ESPAÑA, S.L.U.	20,00	10,00	30,00

El presente documento, emitido a efectos de cumplimiento de obligaciones en materia de transparencia, es copia fiel del original, en el que constan las firmas auténticas y completas de las personas firmantes.

En cumplimiento de las obligaciones de protección de datos personales, no constan en esta copia datos identificativos adicionales a nombre y apellidos.