



## INFORME DE VALORACIÓN TÉCNICA

**OBJETO DEL CONTRATO: SERVICIO DE MEDIACIÓN DE  
SEGUROS PARA METRO DE MADRID, S.A.**

**NÚMERO DE LICITACIÓN: 6012300214**

**NÚMERO DE LA S.C.: 6000010779**

**Elaborado:**

Leticia de la Cuadra

Susana García

14-08-2023

## 1 OBJETO DEL INFORME DE VALORACIÓN TÉCNICA:

El objeto de este informe es evaluar el contenido de las ofertas técnicas presentadas a la licitación 6012300214 para la contratación por parte de Metro de Madrid, S.A. de los Servicios profesionales de Mediación de Seguros para Metro de Madrid, S.A., en virtud del cumplimiento de los requisitos solicitados en los documentos «6012300214\_PCP\_signed» y «6012300214\_PPT\_signed» incorporados como documentación a dicha Licitación.

## 2 INFORMACIÓN PREVIA A LA VALORACIÓN TÉCNICA:

En la licitación 6012300214 han mostrado interés en participar 4 empresas, que se relacionan en la siguiente tabla:

EMPRESAS QUE MANIFIESTAN INTERÉS EN PARTICIPAR
AON IBERIA CORREDURIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.U. (en adelante AON)
HOWDEN IBERIA, S.A.U. (en adelante HOWDEN)
MARSH S.A. MEDIADORES DE SEGUROS (en adelante MARSH)
WILLIS IBERIA CORREDURÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. (en adelante WILLIS)

El objeto de la licitación 6012300214 está dividido en dos lotes que a continuación se describen:

- **LOTE 1:** Riesgos relativos a los ramos de Responsabilidad Civil, Accidentes y Salud
- **LOTE 2:** Riesgos relativos a los ramos de Daños Materiales y Vehículos Automóviles

Según la información contenida en la documentación administrativa, de las empresas que mostraron interés, finalmente **presentan oferta a cada uno de los lotes** las siguientes empresas:

EMPRESAS QUE PRESENTAN OFERTA	LOTE 1	LOTE 2
AON	✓	✓
HOWDEN	✓	
MARSH		✓
WILLIS	✓	✓

No se ha excluido a ninguna empresa en la fase de valoración de la documentación administrativa, por lo que a continuación se procede a valorar técnicamente las ofertas recibidas para cada uno de los lotes.

## 3 CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA:

Según se indica en el apartado 25 del cuadro resumen del Pliego de Condiciones Particulares (documento 6012300214\_PCP\_signed.pdf):

*“La oferta técnica deberá presentarse con el contenido mínimo siguiente para los dos lotes:*

*El licitador presentará una Memoria técnica elaborada ad hoc (no se considerarán las ofertas genéricas que puedan corresponder a otros procedimientos de contratación pública) en el que se estructure, con un desarrollo suficiente y no reiterativo y de manera específica, el planteamiento del servicio y características técnicas que hayan de reunir los servicios*

objeto del contrato:

- Metodología y herramientas para el análisis diagnóstico del programa actual de seguros y para la elaboración de propuesta del nuevo programa:

*Deberá realizar una descripción del plan de trabajo a desarrollar para el estudio y elaboración del Programa de Aseguramiento, a través del diagnóstico de las pólizas hasta el momento contratadas, de tal manera que el programa resulte adaptado a las necesidades de Metro*

- Metodología y herramientas de trabajo para la asesoría sobre situación previa del Mercado Asegurador, para la elaboración de Pliegos Técnicos y para la valoración de ofertas para la contratación de seguros:

*En la oferta que se presente, deberá expresarse el procedimiento y metodología para realizar el análisis del mercado asegurador, en concreto, la metodología y herramientas de trabajo, incluidas las informáticas, para la identificación de los aspectos más relevantes para la eficiencia en los procedimientos de contratación de Seguros; asesoría en redacción de pliegos, en las contrataciones de nuevas pólizas y para el asesoramiento en la valoración de ofertas de contratos de seguros así como la estrategia de colocación de las pólizas que sean objeto de licitación.*

- Plan de formación en materia de Gerencia de Riesgos y de Seguros:

*Deberá incluirse una propuesta formativa indicando su itinerario, formato, programa de contenidos con especificación de las jornadas que abarcarán cada uno de los cursos y objetivos a alcanzar, número de alumnos de cada acción formativa, etc. y relación de especialistas que impartirán la información. Se realizará una propuesta libre (relacionada con los Riesgos incluidos en cada Lote) en materia de Gerencia de Riesgos y Seguros (ambas materias) contenidos que puedan resultar de interés tanto al personal integrado en el Grupo de Seguros como otros colectivos de METRO, tales como: identificación, análisis y gestión de riesgos y adecuación de los sistemas de gerencia control de riesgo en la estructura organizativa de Metro; sistemas de gestión de las pólizas de accidentes y responsabilidad civil y de las reclamaciones de viajeros relacionadas con siniestros ocurridos durante el transporte así como tratamiento de los informes estadísticos de siniestralidad; gestión de riesgos en relación con los derivados de protección cumplimiento normativo, protección de datos y transparencia, riesgo reputacional, ciberseguridad, etc., y otras necesidades formativas tomando en consideración el sector en el que opera Compañía y su naturaleza jurídica como empresa pública.*

- Procedimiento y metodología en la gestión de siniestralidad y prestación de asistencia posterior relacionada con los contratos de seguros intermediados:

*Se establecerá un procedimiento y metodología para la prestación de la asistencia necesaria, relacionada con los contratos de seguros que gestionará el Corredor tras la oportuna licitación de las pólizas correspondientes, particularizando en el sistema de administración y gestión de pólizas y de la siniestralidad derivada, flujos de información entre las partes contratantes, protocolos de comunicación entre la Correduría y Grupo de Riesgos de Metro así como de los eventuales beneficiarios de las pólizas y asistencia iterativa durante la vida del contrato. En su propuesta explicará tanto los sistemas de calidad empleados en la gestión y seguimiento de la misma, como el tratamiento estadístico de siniestralidad cuyo análisis dará lugar a las propuestas de medidas de control de los riesgos que puedan extraerse del tratamiento de tales datos, además de la descripción de las herramientas informáticas empleadas para su gestión, de libre acceso por el personal adscrito al Grupo de Seguros."*

En las tablas continuación se muestra el análisis del cumplimiento del contenido mínimo de las ofertas presentadas para cada uno de los lotes objeto de la licitación:

DOCUMENTACIÓN SOLICITADA COMO CONTENIDO MÍNIMO LOTE 1	AON	HOWDEN	WILLIS
Metodología y herramientas para el análisis diagnóstico del programa actual de seguros y para la elaboración de propuesta del nuevo programa	✓	✓	✓
Metodología y herramientas de trabajo para la asesoría sobre situación previa del Mercado Asegurador, para la elaboración de Pliegos Técnicos y para la valoración de ofertas para la contratación de seguros	✓	✓	✓
Plan de formación en materia de Gerencia de Riesgos y de Seguros	✓	✓	✓
Procedimiento y metodología en la gestión de siniestralidad y prestación de asistencia posterior relacionada con los contratos de seguros intermediados	✓	✓	✓
CUMPLIMIENTO CONTENIDO MÍNIMO LOTE 1	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE

DOCUMENTACIÓN SOLICITADA COMO CONTENIDO MÍNIMO LOTE 2	AON	MARSH	WILLIS
Metodología y herramientas para el análisis diagnóstico del programa actual de seguros y para la elaboración de propuesta del nuevo programa	✓	✓	✓
Metodología y herramientas de trabajo para la asesoría sobre situación previa del Mercado Asegurador, para la elaboración de Pliegos Técnicos y para la valoración de ofertas para la contratación de seguros	✓	✓	✓
Plan de formación en materia de Gerencia de Riesgos y de Seguros	✓	✓	✓
Procedimiento y metodología en la gestión de siniestralidad y prestación de asistencia posterior relacionada con los contratos de seguros intermediados	✓	✓	✓
CUMPLIMIENTO CONTENIDO MÍNIMO LOTE 2	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE

Según el detalle de las tablas anteriores, se verifica que, para cada uno de los lotes, las empresas que han presentado oferta aportan la documentación relativa al contenido mínimo indicado de forma correcta y completa.

Queda acreditado, por tanto, el cumplimiento del contenido mínimo de la oferta conforme a lo solicitado en cada uno de los lotes, por parte de los licitadores que han presentado oferta a cada uno de ellos:

- LOTE 1: AON, HOWDEN y WILLIS.
- LOTE 2: AON, MARSH y WILLIS.

#### 4 REQUERIMIENTOS DE LOS PLIEGOS:

Se analiza a continuación el cumplimiento de los requerimientos de los pliegos (PCP y PPT) de aquellas ofertas que, tal como se ha definido en el apartado anterior, SÍ CUMPLEN con el contenido mínimo de la oferta técnica exigido para cada uno de los lotes.

En el análisis de las ofertas presentadas, tanto para el Lote 1 por las empresas AON, HOWDEN y WILLIS, como para el Lote 2 por las empresas AON, MARSH y WILLIS, no se observa incumplimiento en ninguna de ellas en relación a los requerimientos exigidos en los documentos "6012300214\_PCP\_signed" y "6012300214\_PPT\_signed".

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

Los criterios de valoración técnica evaluables mediante juicios de valor, para los dos lotes en los que se divide el objeto del contrato, se valorarán según lo indicado en el apartado 27 del Cuadro Resumen del Pliego de Condiciones Particulares (documento "6012300214\_PCP\_signed"):

CRITERIO	VALORACIÓN								
<p><b>1.- Propuesta que mejor detalle la metodología y herramientas empleadas en el análisis diagnóstico del programa actual de seguros para la elaboración de propuesta del nuevo programa de aseguramiento adaptado a las necesidades de Metro de Madrid, SA ..... 20 puntos</b></p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th style="background-color: #d9d9d9;">Valoración de cada criterio</th> <th style="background-color: #d9d9d9;">Puntuación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una descripción detallada, correcta y coherente de la metodología y herramientas empleadas para la realización del análisis diagnóstico solicitado, incluyendo para ello un desglose pormenorizado de las tareas que se van a realizar en la elaboración del nuevo programa de aseguramiento, duración de cada una de dichas tareas, así como de los hitos temporales que se proponen para la adecuación iterativa del programa de seguros a las necesidades que vayan surgiendo y nueva normativa que resulte de aplicación durante todo el plazo de ejecución del contrato (hitos parciales o puntos de revisión que se van a establecer para poder realizar un seguimiento adecuado de la evolución del proyecto).</li> </ul> </td> <td style="text-align: center;">100%</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una descripción correcta y coherente de la metodología y herramientas empleadas para la realización del análisis diagnóstico solicitado, incluyendo para ello un desglose básico, más genérico de las tareas que se van a realizar para la elaboración del nuevo programa de seguros y los hitos temporales que se proponen para la adecuación iterativa de los contratos de seguros a las necesidades que vayan surgiendo y nueva normativa vigente durante todo el plazo de ejecución del contrato</li> </ul> </td> <td style="text-align: center;">50%</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>El Licitador no aporta información sobre el plan de trabajo a ejecutar para realizar su propuesta o es demasiado esquemático.</li> </ul> </td> <td style="text-align: center;">0%</td> </tr> </tbody> </table>	Valoración de cada criterio	Puntuación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una descripción detallada, correcta y coherente de la metodología y herramientas empleadas para la realización del análisis diagnóstico solicitado, incluyendo para ello un desglose pormenorizado de las tareas que se van a realizar en la elaboración del nuevo programa de aseguramiento, duración de cada una de dichas tareas, así como de los hitos temporales que se proponen para la adecuación iterativa del programa de seguros a las necesidades que vayan surgiendo y nueva normativa que resulte de aplicación durante todo el plazo de ejecución del contrato (hitos parciales o puntos de revisión que se van a establecer para poder realizar un seguimiento adecuado de la evolución del proyecto).</li> </ul>	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una descripción correcta y coherente de la metodología y herramientas empleadas para la realización del análisis diagnóstico solicitado, incluyendo para ello un desglose básico, más genérico de las tareas que se van a realizar para la elaboración del nuevo programa de seguros y los hitos temporales que se proponen para la adecuación iterativa de los contratos de seguros a las necesidades que vayan surgiendo y nueva normativa vigente durante todo el plazo de ejecución del contrato</li> </ul>	50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>El Licitador no aporta información sobre el plan de trabajo a ejecutar para realizar su propuesta o es demasiado esquemático.</li> </ul>	0%
Valoración de cada criterio	Puntuación								
<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una descripción detallada, correcta y coherente de la metodología y herramientas empleadas para la realización del análisis diagnóstico solicitado, incluyendo para ello un desglose pormenorizado de las tareas que se van a realizar en la elaboración del nuevo programa de aseguramiento, duración de cada una de dichas tareas, así como de los hitos temporales que se proponen para la adecuación iterativa del programa de seguros a las necesidades que vayan surgiendo y nueva normativa que resulte de aplicación durante todo el plazo de ejecución del contrato (hitos parciales o puntos de revisión que se van a establecer para poder realizar un seguimiento adecuado de la evolución del proyecto).</li> </ul>	100%								
<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una descripción correcta y coherente de la metodología y herramientas empleadas para la realización del análisis diagnóstico solicitado, incluyendo para ello un desglose básico, más genérico de las tareas que se van a realizar para la elaboración del nuevo programa de seguros y los hitos temporales que se proponen para la adecuación iterativa de los contratos de seguros a las necesidades que vayan surgiendo y nueva normativa vigente durante todo el plazo de ejecución del contrato</li> </ul>	50%								
<ul style="list-style-type: none"> <li>El Licitador no aporta información sobre el plan de trabajo a ejecutar para realizar su propuesta o es demasiado esquemático.</li> </ul>	0%								
<p><b>2. Metodología y herramientas de trabajo para la asesoría sobre situación previa del Mercado Asegurador, para la elaboración de Pliegos Técnicos y para la valoración de ofertas para la contratación de seguros ..... 15 puntos</b></p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th style="background-color: #d9d9d9;">Valoración de cada criterio</th> <th style="background-color: #d9d9d9;">Puntuación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una propuesta muy detallada, correcta y coherente especificando la metodología y herramientas de trabajo para el asesoramiento sobre la situación del Mercado Asegurador, elaboración de los Pliegos Técnicos y valoración de ofertas.</li> </ul> </td> <td style="text-align: center;">100%</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una propuesta correcta y coherente más genérica sobre la metodología y herramientas de trabajo para el asesoramiento sobre la situación del Mercado Asegurador, elaboración de los Pliegos Técnicos y valoración de ofertas.</li> </ul> </td> <td style="text-align: center;">50%</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>El Licitador no presenta una propuesta sobre el asesoramiento relativo a este apartado o es demasiado esquemático.</li> </ul> </td> <td style="text-align: center;">0%</td> </tr> </tbody> </table>	Valoración de cada criterio	Puntuación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una propuesta muy detallada, correcta y coherente especificando la metodología y herramientas de trabajo para el asesoramiento sobre la situación del Mercado Asegurador, elaboración de los Pliegos Técnicos y valoración de ofertas.</li> </ul>	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una propuesta correcta y coherente más genérica sobre la metodología y herramientas de trabajo para el asesoramiento sobre la situación del Mercado Asegurador, elaboración de los Pliegos Técnicos y valoración de ofertas.</li> </ul>	50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>El Licitador no presenta una propuesta sobre el asesoramiento relativo a este apartado o es demasiado esquemático.</li> </ul>	0%
Valoración de cada criterio	Puntuación								
<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una propuesta muy detallada, correcta y coherente especificando la metodología y herramientas de trabajo para el asesoramiento sobre la situación del Mercado Asegurador, elaboración de los Pliegos Técnicos y valoración de ofertas.</li> </ul>	100%								
<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una propuesta correcta y coherente más genérica sobre la metodología y herramientas de trabajo para el asesoramiento sobre la situación del Mercado Asegurador, elaboración de los Pliegos Técnicos y valoración de ofertas.</li> </ul>	50%								
<ul style="list-style-type: none"> <li>El Licitador no presenta una propuesta sobre el asesoramiento relativo a este apartado o es demasiado esquemático.</li> </ul>	0%								
<p><b>3.- Plan de formación en materia de Gerencia de Riesgos y de Seguros atendiendo a la calidad de lo ofertado ..... 10 puntos</b></p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th style="background-color: #d9d9d9;">Valoración de cada criterio</th> <th style="background-color: #d9d9d9;">Puntuación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una propuesta muy detallada, correcta y coherente especificando los contenidos formativos que puedan resultar de interés en materia de gestión del riesgo y del seguro para la Compañía, la metodología para la implantación de la formación, los recursos materiales y personales asignados y cronograma para la impartición de dichos contenidos.</li> </ul> </td> <td style="text-align: center;">100%</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una propuesta formativa correcta y coherente más genérica de los contenidos formativos que puedan resultar de interés en materia de gestión del riesgo y del seguro para la Compañía, metodología para la implantación de la formación, los recursos, materiales y personales asignados y cronograma para la impartición de dichos contenidos, con menor grado de detalle.</li> </ul> </td> <td style="text-align: center;">50%</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>El Licitador no presenta una propuesta de plan formativo a ejecutar o este es muy esquemático o escasamente detallado.</li> </ul> </td> <td style="text-align: center;">0%</td> </tr> </tbody> </table>	Valoración de cada criterio	Puntuación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una propuesta muy detallada, correcta y coherente especificando los contenidos formativos que puedan resultar de interés en materia de gestión del riesgo y del seguro para la Compañía, la metodología para la implantación de la formación, los recursos materiales y personales asignados y cronograma para la impartición de dichos contenidos.</li> </ul>	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una propuesta formativa correcta y coherente más genérica de los contenidos formativos que puedan resultar de interés en materia de gestión del riesgo y del seguro para la Compañía, metodología para la implantación de la formación, los recursos, materiales y personales asignados y cronograma para la impartición de dichos contenidos, con menor grado de detalle.</li> </ul>	50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>El Licitador no presenta una propuesta de plan formativo a ejecutar o este es muy esquemático o escasamente detallado.</li> </ul>	0%
Valoración de cada criterio	Puntuación								
<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una propuesta muy detallada, correcta y coherente especificando los contenidos formativos que puedan resultar de interés en materia de gestión del riesgo y del seguro para la Compañía, la metodología para la implantación de la formación, los recursos materiales y personales asignados y cronograma para la impartición de dichos contenidos.</li> </ul>	100%								
<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una propuesta formativa correcta y coherente más genérica de los contenidos formativos que puedan resultar de interés en materia de gestión del riesgo y del seguro para la Compañía, metodología para la implantación de la formación, los recursos, materiales y personales asignados y cronograma para la impartición de dichos contenidos, con menor grado de detalle.</li> </ul>	50%								
<ul style="list-style-type: none"> <li>El Licitador no presenta una propuesta de plan formativo a ejecutar o este es muy esquemático o escasamente detallado.</li> </ul>	0%								
<p><b>4- Procedimiento y metodología en la gestión de siniestralidad y prestación de asistencia posterior relacionada con los contratos de seguros intermediados ..... 25 puntos.</b></p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th style="background-color: #d9d9d9;">Valoración de cada criterio</th> <th style="background-color: #d9d9d9;">Puntuación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una descripción detallada, correcta y coherente del plan de trabajo para el desarrollo de las prestaciones posteriores a la formalización del contrato de seguro, indicándose, de manera pormenorizada, el sistema de gestión y administración de las pólizas intermediadas y de las incidencias que puedan surgir durante el plazo de vigencia del contrato. Se presenta un procedimiento y metodología detallado y completo del seguimiento de la siniestralidad, tratamiento estadístico de la misma con propuesta de acciones correctivas a través de los informes de siniestralidad, protocolo específico para el tratamiento y resolución de los siniestros y de las reclamaciones a terceros de los daños ocasionados a Metro y las herramientas informáticas eficientes tanto para la administración de las pólizas como para la gestión de la siniestralidad.</li> </ul> </td> <td style="text-align: center;">100%</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una descripción, correcta y coherente del plan de trabajo para el desarrollo de las prestaciones posteriores a la formalización del contrato de seguro indicándose de manera más genérica el sistema de gestión y administración de las pólizas intermediadas y de las incidencias que puedan surgir durante el plazo de vigencia del contrato. Se presenta un procedimiento y metodología más básico del seguimiento de la siniestralidad, de su tratamiento estadístico, así como del protocolo específico solicitado para la gestión, resolución de los siniestros y reclamaciones a terceros de los daños ocasionados a Metro y de herramientas informáticas solicitadas tanto para la administración de las pólizas como para la gestión de la siniestralidad.</li> </ul> </td> <td style="text-align: center;">50%</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>El Licitador no aporta información sobre el plan de trabajo a ejecutar para realizar su propuesta de procedimiento o metodología relativa a este apartado o ésta es muy esquemática o escasamente detallada.</li> </ul> </td> <td style="text-align: center;">0%</td> </tr> </tbody> </table>	Valoración de cada criterio	Puntuación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una descripción detallada, correcta y coherente del plan de trabajo para el desarrollo de las prestaciones posteriores a la formalización del contrato de seguro, indicándose, de manera pormenorizada, el sistema de gestión y administración de las pólizas intermediadas y de las incidencias que puedan surgir durante el plazo de vigencia del contrato. Se presenta un procedimiento y metodología detallado y completo del seguimiento de la siniestralidad, tratamiento estadístico de la misma con propuesta de acciones correctivas a través de los informes de siniestralidad, protocolo específico para el tratamiento y resolución de los siniestros y de las reclamaciones a terceros de los daños ocasionados a Metro y las herramientas informáticas eficientes tanto para la administración de las pólizas como para la gestión de la siniestralidad.</li> </ul>	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una descripción, correcta y coherente del plan de trabajo para el desarrollo de las prestaciones posteriores a la formalización del contrato de seguro indicándose de manera más genérica el sistema de gestión y administración de las pólizas intermediadas y de las incidencias que puedan surgir durante el plazo de vigencia del contrato. Se presenta un procedimiento y metodología más básico del seguimiento de la siniestralidad, de su tratamiento estadístico, así como del protocolo específico solicitado para la gestión, resolución de los siniestros y reclamaciones a terceros de los daños ocasionados a Metro y de herramientas informáticas solicitadas tanto para la administración de las pólizas como para la gestión de la siniestralidad.</li> </ul>	50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>El Licitador no aporta información sobre el plan de trabajo a ejecutar para realizar su propuesta de procedimiento o metodología relativa a este apartado o ésta es muy esquemática o escasamente detallada.</li> </ul>	0%
Valoración de cada criterio	Puntuación								
<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una descripción detallada, correcta y coherente del plan de trabajo para el desarrollo de las prestaciones posteriores a la formalización del contrato de seguro, indicándose, de manera pormenorizada, el sistema de gestión y administración de las pólizas intermediadas y de las incidencias que puedan surgir durante el plazo de vigencia del contrato. Se presenta un procedimiento y metodología detallado y completo del seguimiento de la siniestralidad, tratamiento estadístico de la misma con propuesta de acciones correctivas a través de los informes de siniestralidad, protocolo específico para el tratamiento y resolución de los siniestros y de las reclamaciones a terceros de los daños ocasionados a Metro y las herramientas informáticas eficientes tanto para la administración de las pólizas como para la gestión de la siniestralidad.</li> </ul>	100%								
<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realiza una descripción, correcta y coherente del plan de trabajo para el desarrollo de las prestaciones posteriores a la formalización del contrato de seguro indicándose de manera más genérica el sistema de gestión y administración de las pólizas intermediadas y de las incidencias que puedan surgir durante el plazo de vigencia del contrato. Se presenta un procedimiento y metodología más básico del seguimiento de la siniestralidad, de su tratamiento estadístico, así como del protocolo específico solicitado para la gestión, resolución de los siniestros y reclamaciones a terceros de los daños ocasionados a Metro y de herramientas informáticas solicitadas tanto para la administración de las pólizas como para la gestión de la siniestralidad.</li> </ul>	50%								
<ul style="list-style-type: none"> <li>El Licitador no aporta información sobre el plan de trabajo a ejecutar para realizar su propuesta de procedimiento o metodología relativa a este apartado o ésta es muy esquemática o escasamente detallada.</li> </ul>	0%								

Las ofertas técnicas que igualen o superen ( $\geq$ ) los 35 puntos serán calificadas como aptas o técnicamente aceptables.

A continuación, se desarrolla la valoración técnica de las ofertas que han presentado el contenido mínimo exigido para cada uno de los lotes y que no presentan incumplimientos de los pliegos:

#### **LOTE 1: RIESGOS RELATIVOS A LOS RAMOS DE RESPONSABILIDAD CIVIL, ACCIDENTES Y SALUD**

1. Propuesta que mejor detalle la metodología y herramientas empleadas en el análisis diagnóstico del programa actual de seguros para la elaboración de propuesta del nuevo programa de aseguramiento adaptado a las necesidades de Metro de Madrid, SA (puntuación máxima 20 puntos).

- a) La **empresa AON** obtiene una [puntuación de 20 puntos](#) ya que describe en su oferta una propuesta detallada, correcta y coherente de Metodología de análisis diagnóstico del actual programa asegurador, definiendo las tareas a realizar tanto para el análisis general como para el análisis de cada riesgo en particular, considerando, además de los riesgos actualmente incluidos en el programa de aseguramiento de Metro de Madrid, el análisis de nuevos riesgos susceptibles de incorporar. Incluye además una descripción amplia de las herramientas específicas que tiene a disposición para la ejecución de cada fase particular del método de análisis, así como un desglose pormenorizado de las tareas y actividades que componen cada una de las fases de la Metodología propuesta, acompañado de un calendario de planificación de ejecución de los trabajos adaptado a los plazos previsto en el PPT, señalando los hitos parciales para cada una de las tareas descritas.
- b) La **empresa HOWDEN** obtiene una [puntuación de 20 puntos](#) ya que incluye en su oferta una descripción detallada, correcta y coherente de Metodología de análisis de riesgos y del actual programa de aseguramiento, describiendo las herramientas a utilizar en la ejecución de las diferentes actividades que se describen dentro de la Metodología propuesta. Se incluye un desglose pormenorizado de tareas a realizar en cada una de las fases en las que se divide el método de análisis propuesto, incluyendo calendario de ejecución con hitos parciales de consecución de cada una de las fases adecuado a los plazos establecidos en el PPT.
- c) La **empresa WILLIS** obtiene una [puntuación de 10 puntos](#) puesto que, si bien realiza una descripción correcta y coherente de la Metodología propuesta para el análisis diagnóstico del actual programa de aseguramiento, así como de las herramientas a utilizar en su elaboración, incluye un desglose básico y genérico de las tareas a desarrollar e hitos temporales para la elaboración del informe diagnóstico del actual programa, así como de la propuesta del nuevo programa de aseguramiento, sin describir de manera detallada ni exhaustiva ninguna de las tareas relacionadas en la metodología ni la aplicación precisa de las herramientas a emplear en cada fase descrita.

2.- Metodología y herramientas de trabajo para la asesoría sobre situación previa del Mercado Asegurador, para la elaboración de Pliegos Técnicos y para la valoración de ofertas para la contratación de seguros (puntuación máximo 15 puntos).

- a) La **empresa AON** obtiene una [puntuación de 7,5 puntos](#), puesto que describe en su oferta una propuesta correcta y coherente de la metodología y herramientas de trabajo para el asesoramiento en la elaboración de los Pliegos Técnicos y la Valoración de las ofertas para la contratación de seguros, desglosando las actividades a desarrollar en cada una de las fases de la licitación y detallando el alcance de la colaboración que prestaría a Metro de Madrid en cada una de ellas. Si bien la descripción de la metodología para la asesoría sobre la situación previa del Mercado Asegurador es muy genérica, incluyendo una referencia simplificada tanto al procedimiento como a las herramientas a emplear para la elaboración del informe de situación de mercado asegurador que se solicita como servicio en el PPT.

- b) La **empresa HOWDEN** obtiene una [puntuación de 7,5 puntos](#), ya que incluye en su oferta una descripción correcta y coherente tanto de Metodología y herramientas de trabajo para el asesoramiento en la elaboración de pliegos técnicos y valoración de las ofertas, describiendo el alcance de la colaboración con Metro de Madrid en cada una de las fases de la licitación. Sin embargo, en relación a la metodología para la asesoría sobre la situación del Mercado Asegurador previa a la preparación en cada momento de las licitaciones de los contratos de seguros que se precisen, se expone un desglose esquemático de actividades de cara a la asesoría de la situación del mercado asegurador sin entrar a detallar en profundidad las herramientas de trabajo que propone poner a disposición para la ejecución de dicho trabajo de asesoría.
- c) La **empresa WILLIS** obtiene una [puntuación de 7,5 puntos](#), ya que realiza una descripción correcta y coherente de la metodología propuesta para el asesoramiento en la elaboración de pliegos técnicos y valoración de ofertas, exponiendo el alcance de los trabajos y actividades a desarrollar por su parte en cada una de las fases de la licitación de contratos de seguro, sin entrar en detalle de las herramientas de trabajo que pondría a disposición para la ejecución de las actividades descritas. En relación a la metodología para la asesoría sobre la situación del mercado asegurador de cara a la elaboración del informe previo a la preparación, en cada momento, de las licitaciones de contratos de seguros, presenta una descripción muy genérica de la sistemática de trabajo sin entrar en detalle del alcance de las distintas actuaciones mencionadas para dicho trabajo de asesoría ni de las herramientas de trabajo a utilizar para la elaboración del informe de asesoramiento solicitado.

*3.- Plan de formación en materia de Gerencia de Riesgos y de Seguros atendiendo a la calidad de lo ofertado (puntuación máxima 10 puntos).*

- a) La **empresa AON** obtiene una [puntuación de 10 puntos](#), puesto que incluye en su oferta una extensa propuesta formativa correcta, coherente y adecuada a lo solicitado en pliegos. Describe en detalle, para cada uno de los cursos propuestos, tanto el itinerario, como el formato (presencial u online), programa de contenidos, especificación de duración y objetivos a alcanzar en cada acción formativa, incluyendo además la relación de especialistas que impartirá cada formación específica.
- b) La **empresa HOWDEN** obtiene una [puntuación de 5 puntos](#), ya que la propuesta formativa incluida en su oferta es correcta y coherente, con una descripción genérica tanto del programa de contenidos como del objetivo que se persigue para la mayoría de las acciones formativas que se incluye en la propuesta formativa ofertada, haciendo referencia a la puesta a disposición de su plataforma online de formación y una breve reseña de las acciones formativas a las que se podría acceder a través de dicha plataforma, alguna de ellas también en formato presencial.
- c) La **empresa WILLIS** obtiene una [puntuación de 10 puntos](#), puesto que incluye en su oferta una amplia propuesta formativa, correcta y coherente, describiendo en detalle para cada una de las acciones formativas propuestas, tanto en formato presencial como online, el programa de contenidos, objetivos a alcanzar, así como el perfil de especialistas que impartirían cada curso incluido en el itinerario y el perfil de los asistentes a los que van dirigidos.

*4-Procedimiento y metodología en la gestión de siniestralidad y prestación de asistencia posterior relacionada con los contratos de seguros intermediados (puntuación máxima 25 puntos).*

- a) La **empresa AON** obtiene una [puntuación de 25 puntos](#), puesto que incluye en su oferta una descripción detallada, correcta y coherente del procedimiento y metodología para la gestión y administración de los contratos de las pólizas, así como del procedimiento de la gestión de la siniestralidad atendiendo a las particularidades de las coberturas y garantías de cada una de las pólizas concretas, con un desglose pormenorizado de cada una de las fases junto con la explicación en detalle del proceso de gestión y tratamiento de los siniestros atendiendo a las diferentes características de los mismos y sus consecuencias.

Incluye flujogramas de los procesos de comunicación, información y tratamiento de los siniestros, tanto los que se atenderán por parte de las compañías aseguradoras, como aquellos que se deberán atender por parte del Mediador, junto con la descripción de las herramientas informáticas que pondrá a disposición de la ejecución de cada fase de gestión tanto de los contratos de pólizas como de la siniestralidad que se genere, así como para la elaboración de los informes estadísticos que se solicitan en pliegos, haciendo especial hincapié en el tratamiento seguro de la información.

- b) La **empresa HOWDEN** obtiene una [puntuación de 25 puntos](#), puesto que incluye en su oferta una descripción detallada, correcta y coherente tanto del procedimiento de gestión de los contratos de pólizas y del tratamiento de la siniestralidad, así como de las herramientas con las que cuenta para una gestión eficiente de todo el proceso.

Incluye una descripción pormenorizada de las diferentes fases en la que se desglosa el proceso de tratamiento de la siniestralidad, del protocolo de comunicación y resolución de reclamaciones, atendiendo a las particularidades de cada una de las pólizas y la diversa tipología de siniestralidad que se pueda dar en cada una de ellas.

- c) La **empresa WILLIS** obtiene una [puntuación de 25 puntos](#), puesto que incluye en su oferta una descripción detallada, correcta y coherente tanto del proceso de administración y gestión de las pólizas como del proceso de gestión de tratamiento de la siniestralidad que se genere en cada una de ellas. Define un protocolo específico de comunicación y tratamiento atendiendo a la particularidad de cada una de las pólizas contratadas, así como el detalle de las herramientas de las que dispone para una gestión eficiente tanto para la administración de las pólizas como de la siniestralidad.

Incluye flujogramas en los que se muestra un desglose pormenorizado de cada una de las fases de tratamiento de las reclamaciones dependiendo de la póliza y tipología del siniestro, definiendo en detalle el alcance de cada una de las tareas y actividades de las que se compone el proceso.

En el cuadro a continuación se muestra el resumen de la valoración técnica correspondiente a los criterios evaluables mediante juicios de valor de las ofertas presentadas al Lote 1:

RESUMEN VALORACIÓN TÉCNICA CORRESPONDIENTE A LOS CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE JUICIOS DE VALOR LOTE 1	AON	HOWDEN	WILLIS
Metodología y herramientas para el análisis diagnóstico del programa actual de seguros y para la elaboración de propuesta del nuevo programa	20	20	10
Metodología y herramientas de trabajo para la asesoría sobre situación previa del Mercado Asegurador, para la elaboración de Pliegos Técnicos y para la valoración de ofertas para la contratación de seguros	7,5	7,5	7,5
Plan de formación en materia de Gerencia de Riesgos y de Seguros	10	5	10
Procedimiento y metodología en la gestión de siniestralidad y prestación de asistencia posterior relacionada con los contratos de seguros intermediados	25	25	25
<b>PUNTUACIÓN TOTAL LOTE 1</b>	<b>62,5</b>	<b>57,5</b>	<b>52,5</b>

Teniendo en cuenta que según se indica en el apartado 27 del Cuadro Resumen del Pliego de Condiciones Particulares (documento "6012300214\_PCP\_signed.pdf"), las ofertas que igualen o superen los 35 puntos serán calificadas como aptas o técnicamente aceptables, se puede concluir que las ofertas presentadas al LOTE 1: RIESGOS RELATIVOS A LA RESPONSABILIDAD CIVIL, ACCIDENTES Y SALUD por las empresas AON, HOWDEN y WILLIS son las tres técnicamente aceptables.

#### LOTE 2: RIESGOS RELATIVOS A LOS RAMOS DE DAÑOS MATERIALES Y VEHÍCULOS AUTOMÓVILES

1. Propuesta que mejor detalle la metodología y herramientas empleadas en el análisis diagnóstico del programa actual de seguros para la elaboración de propuesta del nuevo programa de aseguramiento adaptado a las necesidades de Metro de Madrid, SA (puntuación máxima 20 puntos).

- a) La empresa AON obtiene una [puntuación de 20 puntos](#) ya que describe en su oferta una propuesta detallada, correcta y coherente de Metodología de análisis diagnóstico del actual programa asegurador, definiendo las tareas a realizar tanto para el análisis general como para el análisis de cada riesgo en particular, considerando, además de los riesgos actualmente incluidos en el programa de aseguramiento de Metro de Madrid, el análisis de nuevos riesgos susceptibles de incorporar. Incluye además una descripción amplia de las herramientas específicas que tiene a disposición para la ejecución de cada fase particular del método de análisis, así como un desglose pormenorizado de las tareas y actividades que componen cada una de las fases de la Metodología propuesta, acompañado de un calendario de planificación de ejecución de los trabajos adaptado a los plazos previsto en el PPT, señalando los hitos parciales para cada una de las tareas descritas.
- b) La empresa MARSH obtiene una [puntuación de 10 puntos](#) ya que en su oferta incluye una descripción correcta de la metodología para la realización del análisis diagnóstico del programa actual solicitado, con un desglose básico y genérico del programa de trabajo, focalizado sobre todo a la evaluación de riesgos, sin referencia precisa de plazos de ejecución ni hitos parciales para la consecución de cada una de las tareas relacionadas con la elaboración de informe diagnóstico del actual programa y propuesta de nuevo programa de aseguramiento solicitado según los plazos previstos en los pliegos.
- c) La empresa WILLIS obtiene una [puntuación de 10 puntos](#) puesto que, si bien realiza una descripción correcta y coherente del Plan de trabajo y metodología para el análisis de riesgos, particularmente de los riesgos patrimoniales, incluyendo hitos parciales de consecución de las tareas, la descripción de las tareas para el análisis diagnóstico del actual programa de

aseguramiento es muy somera, centrada únicamente en los riesgos patrimoniales,, haciendo referencia a los riesgos de vehículos automóviles de forma meramente nominal. En cuanto a las herramientas a emplear para el desarrollo de la metodología propuesta se hace una simple mención sin incluir detalle de la aplicación precisa de dichas herramientas en cada una de las fases de las que se compone el Plan de trabajo propuesto.

*2.- Metodología y herramientas de trabajo para la asesoría sobre situación previa del Mercado Asegurador, para la elaboración de Pliegos Técnicos y para la valoración de ofertas para la contratación de seguros (puntuación máximo 15 puntos).*

- a) La **empresa AON** obtiene una [puntuación de 7,5 puntos](#), puesto que describe en su oferta una propuesta correcta y coherente de la metodología y herramientas de trabajo para el asesoramiento en la elaboración de los Pliegos Técnicos y la Valoración de las ofertas para la contratación de seguros, desglosando las actividades a desarrollar en cada una de las fases de la licitación y detallando el alcance de la colaboración que prestaría a Metro de Madrid en cada una de ellas. Si bien la descripción de la metodología para la asesoría sobre la situación previa del Mercado Asegurador es muy genérica, incluyendo una referencia simplificada tanto al procedimiento como a las herramientas a emplear para la elaboración del informe de situación de mercado asegurador que se solicita como servicio en el PPT.
- b) La **empresa MARSH** obtiene una [puntuación de 0 puntos](#), ya que, si bien, en su oferta realiza una descripción amplia de las diferentes alternativas y estrategias de colocación del riesgo y negociación con los mercados, no incluye la descripción solicitada respecto a la metodología y herramientas de trabajo para el asesoramiento de la situación del mercado asegurador, y en lo que se refiere al asesoramiento en la elaboración de pliegos y valoración de ofertas incluye un esquema básico del proceso de licitación y la responsabilidad que tendría en el desarrollo de cada una de las tareas cada uno de los participantes del proceso.
- c) La **empresa WILLIS** obtiene una [puntuación de 7,5 puntos](#), ya que realiza una descripción correcta y coherente de la metodología propuesta para el asesoramiento en la elaboración de pliegos técnicos y valoración de ofertas, exponiendo el alcance de los trabajos y actividades a desarrollar por su parte en cada una de las fases de la licitación de contratos de seguro, sin entrar en detalle de las herramientas de trabajo que pondría a disposición para la ejecución de las actividades descritas. En relación a la metodología para la asesoría sobre la situación del mercado asegurador de cara de cara a la elaboración del informe previo a la preparación, en cada momento, de las licitaciones de contratos de seguros, presenta una descripción muy genérica de la sistemática de trabajo sin entrar en detalle del alcance de las distintas actuaciones mencionadas para dicho trabajo de asesoría ni de las herramientas de trabajo a utilizar para la elaboración del informe de asesoramiento solicitado.

*3.- Plan de formación en materia de Gerencia de Riesgos y de Seguros atendiendo a la calidad de lo ofertado (puntuación máxima 10 puntos).*

- a) La **empresa AON** obtiene una [puntuación de 10 puntos](#), puesto que incluye en su oferta una extensa propuesta formativa correcta, coherente y adecuada a lo solicitado en pliegos. Describe en detalle, para cada uno de los cursos propuestos, tanto el itinerario, como el formato (presencial u online), programa de contenidos, especificación de duración y objetivos a alcanzar en cada acción formativa, incluyendo además la relación de especialistas que impartirá cada formación específica.

- b) La **empresa MARSH** obtiene [puntuación de 10 puntos](#), ya que incluye en su oferta una descripción detallada, correcta y coherente de la propuesta formativa, focalizada tanto al análisis de riesgos como a la materia aseguradora propiamente dicha objeto del Lote 2. Para cada uno de los cursos y jornadas de formación propuestas, incluye detalle de contenido, objetivo, duración y ponentes, con opción de modalidad presencial u online.
- c) La **empresa WILLIS** obtiene una [puntuación de 10 puntos](#), puesto que incluye en su oferta una amplia propuesta formativa, correcta y coherente, describiendo en detalle para cada una de las acciones formativas propuestas, tanto en formato presencial como online, el programa de contenidos, objetivos a alcanzar, así como el perfil de especialistas que impartirían cada curso incluido en el itinerario y el perfil de los asistentes a los que van dirigidos

*4-Procedimiento y metodología en la gestión de siniestralidad y prestación de asistencia posterior relacionada con los contratos de seguros intermediados (puntuación máxima 25 puntos).*

- a) La **empresa AON** obtiene una [puntuación de 25 puntos](#), puesto que incluye en su oferta una descripción detallada, correcta y coherente del procedimiento y metodología para la gestión y administración de los contratos de las pólizas, así como del procedimiento de la gestión de la siniestralidad atendiendo a las particularidades de las coberturas y garantías de cada una de las pólizas concretas, con un desglose pormenorizado de cada una de las fases junto con la explicación en detalle del proceso de gestión y tratamiento de los siniestros atendiendo a las diferentes características de los mismos y sus consecuencias.

Incluye flujogramas de los procesos de comunicación, información y tratamiento de los siniestros, tanto los que se atenderán por parte de las compañías aseguradoras, como aquellos que se deberán atender por parte del Mediador, junto con la descripción de las herramientas informáticas que pondrá a disposición de la ejecución de cada fase de gestión tanto de los contratos de pólizas como de la siniestralidad que se genere, así como para la elaboración de los informes estadísticos que se solicitan en pliegos, haciendo especial hincapié en el tratamiento seguro de la información.

- b) La **empresa MARSH** obtiene una [puntuación de 25 puntos](#), puesto que incluye en su oferta una descripción detallada, correcta y coherente del procedimiento de gestión de la siniestralidad particularizado a cada una de las pólizas, aportando flujogramas descriptivos de los procesos para el tratamiento de siniestros, protocolo de comunicación y resolución de los expedientes, atendiendo a las particularidades de cada una de las pólizas y la diversa tipología de siniestralidad que se pueda dar en cada una de ellas.
- c) La **empresa WILLIS** obtiene una [puntuación de 25 puntos](#), puesto que incluye en su oferta una descripción detallada, correcta y coherente tanto del proceso de administración y gestión de las pólizas como del proceso de gestión de tratamiento de la siniestralidad que se genere en cada una de ellas. Define un protocolo específico de comunicación y tratamiento atendiendo a la particularidad de cada una de las pólizas contratadas, así como el detalle de las herramientas de las que dispone para una gestión eficiente tanto para la administración de las pólizas como de la siniestralidad.

Incluye flujogramas en los que se muestra un desglose pormenorizado de cada una de las fases de tratamiento de las reclamaciones dependiendo de la póliza y tipología del siniestro, definiendo en detalle el alcance de cada una de las etapas del proceso.

En el cuadro a continuación se muestra el resumen de la valoración técnica correspondientes a los criterios evaluables mediante juicios de valor de las ofertas presentadas al LOTE 2:

<b>RESUMEN VALORACIÓN TÉCNICA CORRESPONDIENTE A LOS CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE JUICIOS DE VALOR LOTE 2</b>	<b>AON</b>	<b>MARSH</b>	<b>WILLIS</b>
Metodología y herramientas para el análisis diagnóstico del programa actual de seguros y para la elaboración de propuesta del nuevo programa	20	10	10
Metodología y herramientas de trabajo para la asesoría sobre situación previa del Mercado Asegurador, para la elaboración de Pliegos Técnicos y para la valoración de ofertas para la contratación de seguros	7,5	0	7,5
Plan de formación en materia de Gerencia de Riesgos y de Seguros	10	10	10
Procedimiento y metodología en la gestión de siniestralidad y prestación de asistencia posterior relacionada con los contratos de seguros intermediados	25	25	25
<b>PUNTUACIÓN TOTAL LOTE 2</b>	<b>62,5</b>	<b>45</b>	<b>52,5</b>

Teniendo en cuenta que según se indica en el apartado 27 del Cuadro Resumen del documento "6012300214\_PCP\_signed.pdf", las ofertas que iguales o superen los 35 puntos serán calificadas como aptas o técnicamente aceptables, se puede concluir que las ofertas presentadas al LOTE 2 RIESGOS RELATIVOS A DAÑOS MATERIALES Y VEHÍCULOS AUTOMÓVILES por las empresas AON, MARSH y WILLIS son las tres técnicamente aceptables.

## 6 CONCLUSIONES:

El resultado de la valoración realizada en los apartados anteriores para cada uno de los lotes, según lo establecido en los pliegos que rigen esta licitación para evaluar las ofertas técnicas presentadas a cada uno de ellos por cumplimiento/incumplimiento con el contenido mínimo de la oferta, de los requerimientos exigidos en el PCP y el PPT y puntuación de los criterios cualitativos evaluables mediante juicios de valor se resume a continuación:

- **LOTE 1: RIESGOS RELATIVOS A LA RESPONSABILIDAD CIVIL, ACCIDENTES Y SALUD**

<b>EMPRESA</b>	<b>CUMPLIMIENTO CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA</b>	<b>CUMPLIMIENTO REQUERIMIENTOS DE LOS PLIEGOS</b>	<b>PUNTUACIÓN CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE JUICIOS DE VALOR (≥ 35,00)</b>	<b>OFERTA TÉCNICAMENTE ACEPTABLE SI/NO</b>
AON IBERIA CORREDURIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.U.	✓	✓	✓ (62,5)	SI
HOWDEN IBERIA, S.A.U.	✓	✓	✓ (57,5)	SI
WILLIS IBERIA CORREDURÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.	✓	✓	✓ (52,5)	SI

En conclusión:

- ✓ Para el **LOTE 1: RIESGOS REALTIVOS A LA RESPONSABILIDAD CIVIL, ACCIDENTES Y SALUD**, Se consideran **TÉCNICAMENTE ACEPTABLES**, continuando el proceso de licitación, las ofertas presentadas por las empresas:
  - AON IBERIA CORREDURIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.U – Puntuación Valoración técnica: 62,5
  - HOWDEN IBERIA, S.A.U. – Puntuación Valoración técnica: 57,5
  - WILLIS IBERIA CORREDURÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. – Puntuación Valoración técnica: 52,5

• **LOTE 2: RIESGOS RELATIVOS A DAÑOS MATERIALES Y VEHÍCULOS AUTOMÓVILES**

EMPRESA	CUMPLIMIENTO CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA	CUMPLIMIENTO REQUERIMIENTOS DE LOS PLIEGOS	PUNTUACIÓN CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE JUICIOS DE VALOR ( $\geq 35,00$ )	OFERTA TÉCNICAMENTE ACEPTABLE SI/NO
AON IBERIA CORREDURIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.U.	✓	✓	✓ (62,5)	SI
MARSH S.A. MEDIADORES DE SEGUROS.	✓	✓	✓ (45)	SI
WILLIS IBERIA CORREDURÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.	✓	✓	✓ (52,5)	SI

En conclusión:

- ✓ Para el **LOTE 2: RIESGOS RELATIVOS A DAÑOS MATERIALES Y VEHÍCULOS AUTOMÓVILES** Se consideran **TÉCNICAMENTE ACEPTABLES**, continuando el proceso de licitación, las ofertas presentadas por las empresas:
  - AON IBERIA CORREDURIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.U – Puntuación Valoración técnica: 62,5
  - MARSH S.A. MEDIADORES DE SEGUROS – Puntuación Valoración técnica: 45
  - WILLIS IBERIA CORREDURÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. – Puntuación Valoración técnica: 52,5

*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.*