



INFORME DE VALORACIÓN TÉCNICA

**OBJETO DEL CONTRATO: ACUERDO MARCO PARA LA
DEFINICIÓN DE UN PLAN DE ACCIÓN Y CATÁLOGO DE
PRODUCTOS PARA LA TIENDA DE METRO DE MADRID, ASÍ
COMO SU POSTERIOR SUMINISTRO**

NÚMERO DE LICITACIÓN: 6012400177

NÚMERO DE LA S.C: 1000100085

Elaboradores y aprobadores:

Jorge Barrero

Rafael Rivas

1 OBJETO DEL INFORME DE VALORACIÓN TÉCNICA:

El presente documento tiene por objeto realizar la valoración de las ofertas técnicas de acuerdo con el contenido mínimo solicitado, los requerimientos de los Pliegos y los criterios cualitativos evaluables mediante juicios de valor y su puntuación, de las ofertas recibidas en la licitación **6012400177** correspondiente a un Acuerdo Marco para la definición de un plan de acción y catálogo de productos para la tienda de Metro de Madrid, así como su posterior suministro.

2 INFORMACIÓN PREVIA A LA VALORACIÓN TÉCNICA:

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

- TALENTUM SERVICIOS PROMOCIONALES, SL
- IZERTIS, S.A.
- RIBEL IDEAS SL
- GRUPO MEDIAPRO, S.L.U.
- SERVICIOS AUDIOVISUALES OVERON, S.L.
- MULTI PLATFORM CONTENT SL
- SMARTNET S.L.

De ellas, las que finalmente han presentado oferta han sido:

- TALENTUM SERVICIOS PROMOCIONALES, SL
- RIBEL IDEAS SL
- SERVICIOS AUDIOVISUALES OVERON, S.L.
- SMARTNET S.L.

Tras la revisión y validación de la documentación administrativa por el Órgano de asistencia, se procede a la valoración técnica de todas las ofertas presentadas.

3 CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA:

El apartado 25 del cuadro resumen del Pliego de condiciones particulares indica la necesidad de contenido mínimo de la oferta técnica. Esta oferta deberá presentarse con el siguiente contenido mínimo:

Propuesta de organización del trabajo

Una vez examinado el contenido mínimo de las ofertas técnicas de cada uno de los licitadores, todas cumplen con dichos requisitos y se procede a su valoración.

4 REQUERIMIENTOS DE LOS PLIEGOS:

Todos los licitadores cumplen con el resto de los requerimientos de los pliegos.

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

Según el apartado 27 del cuadro resumen del Pliego de Condiciones Particulares, la puntuación máxima de los criterios técnicos evaluables mediante juicios de valor es de **30 puntos**. Para valorar las ofertas técnicas de los licitadores, se ha atendido a los aspectos que a continuación se indican:

Propuesta de organización del trabajo. (30 puntos). Se presentará un documento que describa la metodología, detalle y planificación de las tareas asociadas a la ejecución del contrato, incluyendo tanto la parte estratégica como la de suministro de los productos. La valoración se realizará conforme a la siguiente tabla:

VALORACIÓN	Puntuación
Si la información aportada es completa y con nivel de detalle alto	30 puntos
Si la información aportada es completa y con nivel de detalle medio	15 puntos
Si la información es incompleta o con nivel de detalle bajo	0 puntos

Se considerará que la información es completa si se da la explicación para todos y cada uno de los requisitos indicados. En caso contrario, se considerará incompleto.

Se considerará que el nivel de detalle es alto cuando la descripción sea pormenorizada, medio, cuando se describa de forma general y bajo, cuando las descripciones se limiten a una explicación básica.

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

TALENTUM SERVICIOS PROMOCIONALES, S.L.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

Propuesta de organización del trabajo (Máximo 30 puntos)

El **planteamiento** de Talentum Servicios Promocionales, S.L. es **completo**, basando su planteamiento estratégico en el concepto de “Brand Extension”. A partir de ese concepto realiza una correcta y completa definición de los targets, define bases en el desarrollo de producto, y define la importancia de los canales y la promoción, muy basada en el “own media” y la prescripción.

Se llega a los insights estratégicos después de un proceso de definición e iteración de los conceptos de producto, canales de venta, clientes y promoción. Desde estos insights se indican los objetivos a perseguir, aumento de la notoriedad, mejora de la experiencia de usuario, aumento del sentimiento de pertenencia y rentabilidad.

El **nivel de detalle es alto**, incluyendo las fases a completar en su planteamiento de estudio de mercado de forma muy pormenorizada, y a partir de las siguientes fases:

- Definición de la metodología
- Benchmark
- Investigación primaria + información interna
- Encuestas focus groups y entrevistas

Con todo se desarrolla el resultado basado en estos cuatro pilares de forma muy pormenorizada.

Así mismo se presenta con mucho detalle el modelo de gestión y seguimiento de contrato aplicable.

Al tratarse de un **planteamiento completo y con nivel de detalle alto** obtiene **30 puntos**.

RIBEL IDEAS, S.L.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

Propuesta de organización del trabajo (Máximo 30 puntos)

El **planteamiento** de Ribel Ideas S.L. es **completo**, ya que recoge siguiendo el esquema enunciado en el pliego de prescripciones técnicas, el proyecto estructurado en cuatro fases:

Fase 1 : Investigación y análisis

Fase 2 Conceptualización y diseño

Fase 3 Producción y suministro

Fase 4 Evaluación y mejora.

Si bien estas etapas son correctas, **el nivel de detalle es medio**, tanto en las mencionadas fases del proyecto, como en su posterior desarrollo de los siguientes puntos:

- Definición de la estrategia, basada en los valores de Metro rapidez, innovación, modernidad, limpieza, sostenibilidad y accesibilidad
- Análisis del público objetivo señalando que se debe hacer por grupos de edad, hábitos de viaje, nivel socioeconómico cultural, laboral y demográfico
- Plan de Marketing
- Definición del catálogo

Se observa en los puntos anteriores información más genérica así con datos ofrecidos por Metro de Madrid. Si bien los puntos referentes al plan de Marketing y desarrollo presentan un mayor desarrollo, se observa una propuesta más genérica en ambos casos.

Se incluye también el modelo de suministro de productos, kpis y proceso de control de proyecto.

Al tratarse de un **planteamiento completo y con nivel de detalle medio** obtiene **15 puntos**.

SERVICIOS AUDIOVISUALES OVERON, S.L.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

Propuesta de organización del trabajo (Máximo 30 puntos)

El **planteamiento** de Overon S.L. es **completo**, basando su planteamiento estratégico en el concepto de la Tienda de Metro de Madrid como una submarca, basado en las siguientes razones:

- Ámbito de actuación propio
- Productos que pueden llegar más allá de nuestra red

- Ampliar el target.

A partir de ese concepto, y del hecho de considerar la tienda no como un canal, si no como una Submarca, con entidad propia, idea que desarrolla de forma estructurada.

Realiza una correcta y completa definición de la estrategia basando el posicionamiento en cuatro grandes pilares, relevancia, legitimidad conexión y diferenciación.

El nivel de detalle es alto, los cuatro pilares se desarrollan de forma pormenorizada y con un planteamiento novedoso, incluyéndose en la fase de Conexión un análisis del perfil del cliente, así como una propuesta inicial del catálogo de productos dentro del apartado “Diferenciación”.

Así mismo se presenta con mucho detalle el modelo de suministro y logístico y de packaging, así como el seguimiento de contrato.

Al tratarse de un **planteamiento muy completo y con nivel de detalle alto** obtiene **30 puntos**.

SMARTNET, S.L.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

Propuesta de organización del trabajo (Máximo 30 puntos)

El planteamiento de Smartnet, S.L. es **completo**, ya que lo presenta siguiendo el esquema enunciado en el pliego de prescripciones técnicas, según los siguientes apartados:

Creación de una estrategia de marketing y comunicación a través del desarrollo de una colección de productos oficiales de Metro. En base a esta definición se articula:

- Definición del target
- Master licencia (no es objeto de este contrato, por lo que no se valora), incluyendo el control de la piratería y las ventas a canal
- Desarrollo del proyecto
- Fundamentales del producto
- Mix de precios
- Equipo de trabajo

- Proceso de trabajo

El nivel de detalle es medio ya que para la parte del análisis del target, algo muy importante para el desarrollo del trabajo, se describe de forma general la metodología que se empleará para determinar el público objetivo sobre el que se actuará. Así mismo el detalle del resto de apartados simplemente se enumeran y se describen de una forma muy esquemática. No existe una descripción detallada de la metodología empleada ni de las tareas asociadas a la ejecución del contrato

Al tratarse de un planteamiento completo y con nivel de detalle medio obtiene 15 puntos.

6 CONCLUSIONES:

A continuación, se presenta un cuadro con la puntuación de los criterios de valoración técnica evaluables mediante juicios de valor de las ofertas valoradas.

EMPRESA	PUNTUACIÓN
TALENTUM SERVICIOS PROFESIONALES, S.L.	30
RIBEL IDEAS, S.L.	15
SERVICIOS AUDIOVISUALES OVERON, S.L.	30
SMARTNET S.L.	15

Todas las ofertas pasan a la siguiente fase de valoración y se consideran APTAS exclusivamente en relación con el contenido mínimo y los requerimientos de los Pliegos, pero no respecto al límite de suficiencia técnica, cuyo cumplimiento no podrá comprobarse hasta analizar, con posterioridad a la emisión del informe, las puntuaciones correspondientes a los criterios cualitativos de adjudicación del contrato mediante la aplicación de fórmulas

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. ¶