



INFORME DE VALORACIÓN TÉCNICA

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

NÚMERO DE LICITACIÓN: 6012600047

NÚMERO DE LA S.C: 1000100109

Elaborado por:

Sonia Casado. Por situación sobrevenida (permiso) Rafael Rivas no está en disposición de elaborar el informe de valoración técnica, actuando en su nombre Sonia Casado.

Jaime Ramos

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 **6012600047** correspondiente a un Acuerdo Marco para la definición de un plan de acción y catálogo Para la Tienda de Metro de Madrid.

2 INFORMACIÓN PREVIA A LA VALORACIÓN TÉCNICA:

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

- MOMENTUM MADRID, S.A.
- THE BOX ADVERTISING, S.L.
- TALENTUM SERVICIOS PROMOCIONALES,
- WOTTOLINE S A
- U1ST SPORTS MARKETING S.L.
- SUMMA COMUNICACIÓ, S.A
- VENTA DE SOPORTES PUBLICITARIOS, S.L.U.
- ABANICOS FOLGADO S.L
- PUBLICIS ONE ESPAÑA, S.L.U.
- PARDEGROUP IBERIA, S.L.
- JORDI NOGUES, S.L.
- DESIGN PONT SL
- THE BOX ADVERTISING SL
- SPM DIGITAL Y CONSULTORÍA, S.L.

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

- ABANICOS FOLGADO, S.L.,
- DESIGN POINT, S.L. y IOPROMO S.L. bajo el compromiso formal de constituirse en UTE (en adelante UTE DESIGN PONT S.L. & IOPROMO S.L.)
- JORDI NOGUES, S.L.
- SPM DIGITAL Y CONSULTORÍA, S.L.
- TALENTUM SERVICIOS PROMOCIONALES, S.L.
- THE BOX ADVERTISING, S.L.
- U1ST SPORTS MARKETING S.L.
- VENTA DE SOPORTES PUBLICITARIOS, S.L.U.

3 CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA:

El apartado 25 del cuadro resumen del Pliego de Condiciones Particulares (PCP) 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 los requerimientos de los pliegos, a excepción de la propuesta de U1ST SPORTS MARKETING S.L. ya que el apartado 43 del cuadro resumen del PCP se indica:

“La inclusión en esta carpeta 2 de información relativa a los criterios evaluables mediante fórmulas o de cualquier documento que permita deducir o conocer la puntuación de estos criterios y/o la introducción de la oferta económica o de cualquier otro tipo de documento que permita deducir o conocer su importe, conllevará la exclusión del licitador.”

Tras la revisión de la oferta presentada por U1ST SPORTS MARKETING S.L., se observa que se incluye la experiencia en proyectos similares de los tres perfiles solicitados en la carpeta 2:

- Primero de los diseñadores gráficos especialistas
- Segundo de los diseñadores gráficos especialistas
- Ejecutivo de cuentas

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 **20 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. (20 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	20 puntos
Si la información aportada es completa y con nivel de detalle medio	10 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.

ABANICOS FOLGADO, S.L.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

Propuesta de organización del trabajo (Máximo 20 puntos)

La propuesta presenta un planteamiento global bien estructurado y completo, abordando de manera ordenada los distintos aspectos necesarios para la correcta organización del trabajo. Se identifican las fases clave del proyecto, así como los recursos y metodologías asociados, lo que permite entender con claridad el enfoque operativo propuesto. Además, se aprecia una coherencia interna entre los distintos apartados, facilitando la comprensión del desarrollo previsto y la lógica de ejecución.

En cuanto al nivel de detalle, la documentación ofrece una definición intermedia adecuada, suficiente para comprender el alcance, la planificación y los mecanismos de coordinación, sin llegar a un grado de exhaustividad excesivo y quedándose en un detalle medio. Este nivel de concreción resulta apropiado para evaluar la viabilidad de la propuesta, aportando información relevante sobre la organización, los tiempos y los procedimientos, al tiempo que mantiene cierta flexibilidad para su adaptación durante la ejecución del proyecto.

Al tratarse de un **planteamiento completo y con nivel de detalle medio** obtiene **10 puntos**.

UTE DESIGN POINT, S.L. & IONPROMO

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

Propuesta de organización del trabajo (Máximo 20 puntos)

La propuesta presenta un planteamiento global completo, abarcando de manera coherente tanto la visión estratégica como los aspectos operativos, comerciales y logísticos del proyecto. Se observa una estructura bien definida, con identificación clara de fases, líneas de trabajo y objetivos, lo que permite entender el enfoque integral planteado. El nivel de detalle es medio al describirse de manera general, proporcionando información suficiente sobre la metodología, planificación temporal y desarrollo de producto, sin descender a un grado excesivamente pormenorizado, lo que resulta adecuado para este tipo de documentación.

Al tratarse de un **planteamiento completo y con nivel de detalle medio** obtiene **10 puntos**.

JORDI NOGUÉS, S.L.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

Propuesta de organización del trabajo (Máximo 20 puntos)

La propuesta recoge un planteamiento completo y estructurado, abordando de forma integral la definición estratégica. Se articula en bloques claros —estrategia de marketing, ideación de producto, co-branding, catálogo, aprovisionamiento y mejora continua— que permiten entender el alcance global de la actuación. Destaca especialmente la incorporación de un plan de investigación sólido, combinando metodología cualitativa (reuniones de grupo y entrevistas) y cuantitativa (encuestas en puntos de venta), con objetivos bien definidos como el análisis del posicionamiento de marca, el perfil del cliente y la valoración del portafolio actual, lo que aporta consistencia al enfoque propuesto.

El nivel de detalle es medio, adecuado para comprender la lógica de trabajo sin entrar en una excesiva desagregación. Asimismo, la planificación temporal en semanas y la definición de actividades (diseño de cuestionarios, trabajo de campo, análisis y presentación de resultados) permiten visualizar el desarrollo del proyecto, aportando un grado de concreción medio para evaluar su viabilidad.

Al tratarse de un **planteamiento completo y con nivel de detalle medio** obtiene **10 puntos**.

SPM DIGITAL Y CONSULTORÍA, S.L.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

Propuesta de organización del trabajo (Máximo 20 puntos)

La propuesta es completa y presenta un enfoque global bien articulado, que cubre de manera coherente todo el ciclo del proyecto, desde la definición estratégica hasta la ejecución logística y comercial. Se observa una estructura clara que integra fases de análisis, conceptualización, prototipado y despliegue, organizadas en un esquema temporal concreto (por ejemplo, las primeras 7 semanas divididas en cuatro fases secuenciales), lo que facilita entender la evolución del trabajo y su lógica interna. Además, el documento incorpora elementos relevantes como la alineación con el “territorio emocional” de la marca y la utilización de metodologías ágiles (Scrum), lo que refuerza la coherencia entre la estrategia de marca y la operativa propuesta.

El nivel de detalle es medio, suficiente para evidenciar la viabilidad de la propuesta sin llegar a un exceso de especificidad técnica. Se incluyen aspectos concretos como la segmentación de públicos (turistas frente a usuarios recurrentes), la definición de categorías de producto (hogar, tecnología, textil, impulso e infantil) o la planificación logística con plazos definidos (entregas en 45 días y protocolo “fast-track” en 48 horas), que aportan solidez al planteamiento.

Al tratarse de un **planteamiento completo y con nivel de detalle medio** obtiene **10 puntos**.

TALENTUM SERVICIOS PROMOCIONALES, S.L.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

Propuesta de organización del trabajo (Máximo 20 puntos):

La propuesta destaca por presentar un planteamiento completo y cohesionado, en el que se abordan de forma integrada todos los niveles del proyecto: estratégico, creativo, comercial e industrial. Desde el inicio, el documento estructura el trabajo en bloques claramente definidos —visión estratégica, territorios creativos, arquitectura de colección, modelo de alianzas, modelo industrial y plan de activación— lo que permite entender no solo qué se propone, sino cómo se articula cada decisión dentro de un sistema global. Esta solidez se refuerza con una visión ambiciosa pero bien fundamentada, orientada a transformar la tienda en una “plataforma estructurada de identidad urbana” con capacidad de generar valor económico, cultural y de marca de forma simultánea, lo que evidencia una comprensión profunda del rol estratégico del proyecto.

El nivel de detalle es alto y especialmente consistente en la bajada operativa de los conceptos, y por la descripción pormenorizada de ellos, lo que convierte la propuesta en claramente ejecutable. Se describen con precisión tanto los procesos (fases completas desde análisis hasta activación comercial), como los sistemas que sustentan el modelo, por ejemplo el sistema tridimensional de territorios creativos —Movimiento, Vínculo e Icono— que articula el catálogo en términos de volumen, estabilidad y valor, o la arquitectura en cuatro líneas (permanente, cápsulas, heritage e innovación) que ordena el surtido y permite escalar sin perder coherencia. Además, se incorporan ejemplos concretos de colaboraciones, desarrollo de producto, experiencias en tienda y capacidades industriales (incluyendo producción, control de calidad y respuesta rápida), lo que aporta una trazabilidad completa desde la idea hasta la ejecución. En conjunto, se trata de una propuesta sólida, madura y resuelta, al combinar ambición estratégica con un nivel de concreción que reduce significativamente el riesgo de implementación.

Al tratarse de un **planteamiento completo y con nivel de detalle alto** obtiene **20 puntos**.

THE BOX ADVERTISING, S.L.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

Propuesta de organización del trabajo (Máximo 20 puntos)

El planteamiento presentado por The Box Advertising recoge una aproximación general al proyecto basada en conceptos estratégicos, arquitectura de catálogo, universos de producto y líneas de activación comercial. No se desarrolla una organización del trabajo, ni presenta fases operativas, procesos o metodologías con suficiente nivel de definición.

La propuesta se estructura en apartados como estrategia, ideación, producción, cobranding y modelo operativo, pero no recoge una organización del trabajo detallada, ni se describen fases, tareas, secuencias, hitos, metodologías, cronogramas operativos ni procesos técnicos de forma precisa. Se adjunta un cronograma de implantación anual, pero sin desglose de tareas ni correspondencia con los hitos metodológicos solicitados. Sí se mencionan conceptos como sourcing, producción, personalización, control de calidad o reporting, pero de una forma poco profunda. Se considera que el planteamiento es excesivamente genérico y que no se adapta a el caso concreto objeto de la licitación

El nivel de **detalle es bajo**, ya que, si bien se describen de forma ordenada las distintas fases y se presenta una planificación temporal general, no se desarrolla de manera pormenorizada el contenido específico de las tareas, ni se concretan en profundidad aspectos como responsables,

herramientas de seguimiento, dependencias o mecanismos detallados de control así como las descripciones se limitan a una explicación básica. La propuesta permite entender adecuadamente la lógica de ejecución del contrato, pero sin alcanzar un grado de concreción adecuado.

Al tratarse de un **planteamiento incompleto y con nivel de detalle bajo** obtiene **0 puntos**.

VENTA DE SOPORTES PUBLICITARIOS, S.L.

La puntuación de esta oferta es la siguiente:

Propuesta de organización del trabajo (Máximo 20 puntos)

La oferta presentada destaca por un planteamiento altamente estructurado, completo y con un nivel de detalle elevado, abordando de forma integral todas las dimensiones del proyecto: desde el análisis estratégico inicial hasta la operativa, la rentabilidad y la escalabilidad futura. La propuesta no se limita al suministro de productos, sino que construye un modelo sólido donde la tienda se concibe como una plataforma estratégica de marca, apoyada en un diagnóstico profundo (marca, público, datos comerciales) y en una arquitectura de categorías bien definida que conecta surtido, experiencia de compra y operativa omnicanal. Resulta especialmente destacable el nivel de desarrollo en fases como la conceptualización de producto, donde se detallan criterios de selección, procesos de ideación multidisciplinar, validación técnica y control de calidad, así como la integración coherente entre tienda física, TPV y canal online, lo que demuestra una visión madura y ejecutable del proyecto.

El nivel de detalle en la definición de estas fases se considera alto, en especial en lo referente a la definición de la estrategia, y el apoyo en el benchmarking de otras explotaciones ferroviarias, público objetivo, estacionalidad o comportamiento en tienda. La Metodología de trabajo también se detalla convenientemente, articulada en procedimientos completos: ideación, selección de referencias, desarrollo conceptual, revalidación técnica, fabricación, controles de calidad y sistemas de aprobación por parte de Metro.

Al tratarse de un **planteamiento completo y con nivel de detalle alto** obtiene **20 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
ABANICOS FOLGADO, S.L.	10
UTE DESIGN PONT S.L. & IOPROMO S.L.	10
JORDI NOGUES, S.L	10
SPM DIGITAL Y CONSULTORÍA, S.L.	10
TALENTUM SERVICIOS PROMOCIONALES, S.L.	20
THE BOX ADVERTISING, S.L.	0
VENTA DE SOPORTES PUBLICITARIOS, S.L.U.	20

Las mencionadas 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.

En cuanto a la oferta presentada por el licitador U1ST SPORTS MARKETING S.L. presenta un incumplimiento a los requerimientos de los pliegos al incluir dentro de la carpeta 2 información relativa a los criterios evaluables mediante 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.