

INFORME TÈCNIC DE VALORACIÓ DE LES OFERTES TÈCNIQUES I ECONÒMIQUES PRESENTADES EN EL PROCEDIMENT OBERT SUBJECTE A REGULACIÓ HARMONITZADA PER A LA CONTRACTACIÓ DE L'ASSISTÈNCIA TÈCNICA A L'ATM PER A LA DEFINICIÓ, EL DESENVOLUPAMENT I LA IMPLEMENTACIÓ DELS MODELS TARIFARIS, COMERCIAL I D'ATENCIÓ AL CLIENT (EXP. C-28/2016)

1. Objecte de l'assistència tècnica

El present informe té per objectiu analitzar i valorar les ofertes tècniques i econòmiques (sobres B i C) rebudes en la licitació per a l'adjudicació del treball d'assistència tècnica a l'ATM per a la definició, el desenvolupament i la implementació dels models tarifaris, comercial i d'atenció al client.

2. Criteris de valoració de les ofertes

El Plec de clàusules administratives particulars inclou a la clàusula "O" els criteris de valoració de les ofertes que s'han tingut en compte per analitzar-les, procés que queda recollit en aquest informe.

Criteris valoració del sobre C	Puntuació
Proposta econòmica	Total 51 punts
Oferta econòmica	51 punts
Criteris valoració del sobre B	Puntuació
Equip humà	Total 25 punts
1- Activitats i temps de dedicació de cada membre de l'equip per a la definició i implementació del model de gestió tarifaria, la definició i implementació del model de comercialització i la definició i implementació del model d'atenció.	7 punts
2- Activitats i temps de dedicació de cada membre de l'equip de suport en el seguiment i control del projecte.	6 punts
3- Estructura coherent de l'equip tècnic de definició i implementació del model de gestió tarifaria, del model de comercialització i del model d'atenció.	6 punts
4- Estructura coherent de l'equip de suport en el seguiment i control del projecte	6 punts
Proposta tècnica	Total 24 punts
1- Metodologia per a la definició del model global tarifaria.	6 punts
2- Metodologia per a la definició del model de comercialització.	6 punts
3- Metodologia per a la definició del model d'atenció.	6 punts
4- Metodologia de seguiment i control del projecte.	6 punts

3. Ofertes rebudes i acceptades

Les ofertes rebudes i acceptades en la sessió d'obertura de pliques del sobre B del dia 13 de gener de 2017 són:

1. UTE: EVERIS SPAIN, SLU + MCRIT, SL
2. PRICEWATERHOUSECOOPERS ASESORES DE NEGOCIOS, SL
3. ARDANUY INGENIERIA, SA
4. DELOITTE CONSULTING, SLU

4. Qualificacions del SOBRE B

4.1. UTE: EVERIS SPAIN, SLU + MCRIT, SL

4.1.1. Equip humà

1. Activitats i temps de dedicació de cada membre de l'equip per a la definició i implementació del model de gestió tarifària, la definició i implementació del model de comercialització i la definició i implementació del model d'atenció.

La dedicació proposada per a les tasques de definició és adequada, però la dedicació proposada per a les tasques d'implantació i preparació per a la posada en marxa són baixes i a més aquestes tasques són assumides majoritàriament pels consultors TIC (en comptes dels consultors funcionals).

Valoració

2 punts

2. Activitats i temps de dedicació de cada membre de l'equip de suport en el seguiment i control del projecte

La dedicació proposada per al seguiment i control del projecte és adequada.

Valoració

5 punts

3. Estructura coherent de l'equip tècnic de definició i implementació del model de gestió tarifària, del model de comercialització i del model d'atenció

L'equip proposat és correcte (compta amb consultors funcionals i amb la participació d'experts en els 3 àmbits funcionals del projecte -gestió tarifària, comercialització i atenció al client). Però el fet de segregar tasques entre els consultors funcionals (més centrats en les tasques de definició) i els consultors TIC (més centrats en les tasques d'implantació i preparació per a la posada en marxa) que pot provocar ineficiències importants. A més l'equip de consultors de l'àmbit de gestió tarifària centra la seva experiència en projectes de planificació de transport i estudis de demanda (més que en projectes de definició de sistemes tarifaris).

Valoració

3 punts

4. Estructura coherent de l'equip de suport en el seguiment i control del projecte

L'equip proposat és adequat tant en perfils com en dimensionament (amb 1 director de projecte i 1 cap de projecte).

Valoració

5 punts

Total parcial

15 punts

4.1.2. Proposta tècnica

1. Metodologia per a la definició del model de gestió tarifaria.

Proposta detallada i ben estructurada que compleix amb el plec i detalla exhaustivament la metodologia de treball de totes les activitats a realitzar (indicant, per cadascuna de les fases de treball, les activitats a realitzar i els lliurables a produir).

Valoració 4 punts

2. Metodologia per a la definició del model de comercialització

Proposta detallada i ben estructurada que compleix amb el plec i detalla exhaustivament la metodologia de treball de totes les activitats a realitzar (indicant, per cadascuna de les fases de treball, les activitats a realitzar i els lliurables a produir).

Valoració 4 punts

3. Metodologia per a la definició del model d'atenció

Proposta detallada i ben estructurada que compleix amb el plec i detalla exhaustivament la metodologia de treball de totes les activitats a realitzar (indicant, per cadascuna de les fases de treball, les activitats a realitzar i els lliurables a produir).

Valoració 4 punts

4. Metodologia de seguiment i control del projecte

Proposta detallada i ben estructurada que compleix amb el plec i detalla exhaustivament la metodologia de treball de totes les activitats a realitzar.

Valoració 6 punts

Total parcial 18 punts

Total puntuació 33 punts

4.2. PRICEWATERHOUSECOOPERS ASESORES DE NEGOCIOS, SL

4.2.1. Equip humà

1. Activitats i temps de dedicació de cada membre de l'equip per a la definició i implementació del model de gestió tarifaria, la definició i implementació del model de comercialització i la definició i implementació del model d'atenció.

La dedicació proposada per a les tasques de definició i implementació del model de gestió tarifaria, de definició i implementació del model de comercialització i de definició i implementació del model d'atenció és adequada.

Valoració

6 punts

2. Activitats i temps de dedicació de cada membre de l'equip de suport en el seguiment i control del projecte

La dedicació proposada per al seguiment i control del projecte és adequada.

Valoració

5 punts

3. Estructura coherent de l'equip tècnic de definició i implementació del model de gestió tarifaria, del model de comercialització i del model d'atenció

L'equip proposat és adequat tant en perfils (per la seva experiència) com en dimensionament (amb 1 consultor sènior, 2 consultors i 1 consultor de reforç). I compta amb la participació d'experts en els 3 àmbits funcionals del projecte (gestió tarifaria, comercialització i atenció al client).

Valoració

6 punts

4. Estructura coherent de l'equip de suport en el seguiment i control del projecte

L'equip proposat és adequat tant en perfils com en dimensionament (amb 1 director, 1 supervisor/coordinador i 1 consultor sènior). I compta amb la participació d'un expert en la gestió d'oficines de projecte

Valoració

6 punts

Total parcial

23 punts

4.2.2 Proposta tècnica

1. Metodologia per a la definició del model de gestió tarifària.

Proposta detallada i ben estructurada que compleix amb el plec, incorpora propostes de valor (com basar-se en la ISO 24.014 per definir el model de gestió tarifària i establir un pla de contingència -prèvia a la posada en marxa-) i detalla exhaustivament la metodologia de treball (detallant per cadascuna de les fases de treball les activitats a realitzar i els lliurables a generar).

Valoració

6 punts

2. Metodologia per a la definició del model de comercialització

Proposta detallada i ben estructurada que compleix amb el plec, incorpora propostes de valor (com establir un pla de contingència -prèvia a la posada en marxa-) i detalla exhaustivament la metodologia de treball (detallant per cadascuna de les fases de treball les activitats a realitzar i els lliurables a generar).

Valoració

6 punts

3. Metodologia per a la definició del model d'atenció

Proposta detallada i ben estructurada que compleix amb el plec, incorpora propostes de valor (com la metodologia per a la definició del model d'atenció -que inclou la definició del model de servei dels centres, diferenciat del seu model de gestió, la definició del cicle de vida del client, la visió multicanal i la integració amb la Plataforma d'Integració i Col·laboració Administrativa, PICA-) i detalla exhaustivament, per cadascuna de les fases de treball, les activitats a realitzar i els lliurables a generar.

Valoració

6 punts

4. Metodologia de seguiment i control del projecte

Proposta detallada i ben estructurada que compleix amb el plec i detalla exhaustivament la metodologia de treball de totes les activitats a realitzar. A més afegeix una fase transversal durant tot el projecte de 'Gestió del canvi i comunicacions entre els stakeholders' en la que s'inclouen varies propostes de valor.

Valoració

6 punts

Total parcial

24 punts

Total puntuació

47 punts

4.3. ARDANUY INGENIERIA, SA

4.3.1. Equip humà

1. Activitats i temps de dedicació de cada membre de l'equip per a la definició i implementació del model de gestió tarifaria, la definició i implementació del model de comercialització i la definició i implementació del model d'atenció.

Les dedicacions proposades de tots els membres de l'equip són adequades (tot i que els equips estan sobredimensionats).

Valoració

3 punts

2. Activitats i temps de dedicació de cada membre de l'equip de suport en el seguiment i control del projecte

Les dedicacions proposades de tots els membres de l'equip són adequades (tot i que l'equip està sobredimensionat).

Valoració

3 punts

3. Estructura coherent de l'equip tècnic de definició i implementació del model de gestió tarifaria, del model de comercialització i del model d'atenció

Els equips proposats són sobredimensionats (2 persones pel model tarifari; 2 persones pel model comercialització; i 2 persones pel model d'atenció) i amb perfils poc adequats que l'experiència laboral de tots els professionals es centra en projectes d'enginyeria, d'obra civil i/o instal·lació d'equipaments (com sistemes de senyalització, sistemes de comunicacions, màquines distribuïdores i validadores, etc.).

Valoració

2 punts

4. Estructura coherent de l'equip de suport en el seguiment i control del projecte

L'equip proposat és sobredimensionat i amb perfils poc adequats ja que l'experiència laboral de tots els professionals es centra en projectes d'enginyeria, d'obra civil i/o instal·lació d'equipaments (com sistemes de comunicacions, sistemes de senyalització, màquines distribuïdores i validadores, etc.).

Valoració

2 punts

Total parcial

10 punts

4.3.2. Proposta tècnica

1. Metodologia per a la definició del model de gestió tarifària.

Proposta acorde al plec però sense aportar cap proposta de valor diferencial respecte al plantejat en el plec.

Valoració 3 punts

2. Metodologia per a la definició del model de comercialització

Proposta no acorde al plec ja que no planteja cap metodologia de treball a seguir, si no descripcions i exemples dels elements del sistema de bitlletatge (com les targetes, la xarxa de venda i/o recàrrega, els punts de validació i els punts d'atenció) i característiques tècniques de les targetes sense contacte.

Valoració 2 punts

3. Metodologia per a la definició del model d'atenció

Proposta no acorde al plec ja que no planteja cap metodologia de treball a seguir, si no descripcions i exemples dels components del centre d'atenció.

Valoració 2 punts

4. Metodologia de seguiment i control del projecte

Proposta no acorde al plec ja que les propostes són pròpies d'un projecte d'obra civil i/o desplegament d'elements de camp que no d'un projecte de consultoria.

Valoració 0 punts

Total parcial **7 punts**

Total puntuació **17 punts**

4.4. DELOITTE CONSULTING, SLU

4.4.1. Equip humà

1. Activitats i temps de dedicació de cada membre de l'equip per a la definició i implementació del model de gestió tarifaria, la definició i implementació del model de comercialització i la definició i implementació del model d'atenció.

La dedicació proposada per a les tasques de definició i implementació del model de gestió tarifaria, de definició i implementació del model de comercialització i de definició i implementació del model d'atenció és adequada.

Valoració

6 punts

2. Activitats i temps de dedicació de cada membre de l'equip de suport en el seguiment i control del projecte

La dedicació proposada per al seguiment i control del projecte és adequada

Valoració

5 punts

3. Estructura coherent de l'equip tècnic de definició i implementació del model de gestió tarifaria, del model de comercialització i del model d'atenció

L'equip proposat és adequat en quan al seu dimensionament (amb 3 consultors) i amb la participació d'un expert en l'àmbit de comercialització/aprovisionament (i d'un expert en transport i mobilitat -però amb una experiència centrada en aspectes de planificació i desenvolupament de sistemes de transport-). Però el perfil dedicat a la definició i implementació del model de gestió tarifaria és poc adequat ja que la seva experiència es centra en projectes de planificació de transport i estudis de mobilitat.

Valoració

3 punts

4. Estructura coherent de l'equip de suport en el seguiment i control del projecte

L'equip proposat és adequat tant en perfils com en dimensionament (amb 1 director de projecte, 1 cap de projecte i 1 consultor). I compta amb la participació d'un expert en governança i oficines tècniques.

Valoració

6 punts

Total parcial

20 punts



4.4.2. Proposta tècnica

1. Metodologia per a la definició del model de gestió tarifària.

Proposta detallada i ben estructurada que compleix amb el plec, incorpora propostes de valor (com basar-se en la ISO 24.014 per definir el model de gestió tarifària) i detalla exhaustivament la metodologia de treball (detallant per cadascuna de les fases de treball les activitats a realitzar i els lliurables a generar). Planteja, però, alguna metodologia de treball massa complexa (i no aplicable al projecte) com l'establiment de nivells de criticitat per a cadascuna de les proves (en base a la seva urgència i el seu impacte).

Valoració

4 punts

2. Metodologia per a la definició del model de comercialització

Proposta detallada i ben estructurada que compleix amb el plec i detalla exhaustivament la metodologia de treball (detallant per cadascuna de les fases de treball les activitats a realitzar i els lliurables a generar). Planteja, però, alguna metodologia de treball massa complexa (i no aplicable al projecte) com l'establiment de nivells de criticitat per a cadascuna de les proves (en base a la seva urgència i el seu impacte).

Valoració

4 punts

3. Metodologia per a la definició del model d'atenció

Proposta detallada i ben estructurada que compleix amb el plec i detalla exhaustivament la metodologia de treball (indicant per cadascuna de les fases de treball les activitats a realitzar i els lliurables a produir). Planteja, però, alguna metodologia de treball (i no aplicable al projecte) massa complexa com l'establiment de nivells de criticitat per a cadascuna de les proves (en base a la seva urgència i el seu impacte).

Valoració

4 punts

4. Metodologia de seguiment i control del projecte

Proposta detallada i ben estructurada que compleix amb el plec i detalla exhaustivament la metodologia de treball de totes les activitats a realitzar. A més afegeix una última fase de 'Transferència de coneixement'.

Valoració

6 punts

Total parcial

18 punts

Total puntuació

38 punts

Donat que l'empresa licitadora ARDANUY INGENIERÍA, SA ha obtingut només 17 punts i no ha arribat als 30 punts que és la puntuació mínima que les empreses licitadores participants en el present procediment obert han d'obtenir en la valoració dels criteris no avaluable mitjançant fórmules, puntuació establerta a l'apartat Q del quadre de característiques del plec de clàusules administratives, aquesta empresa no ha de continuar en el procés de valoració de les ofertes de la present licitació.

5. Qualificacions del SOBRE C

Proposició econòmica:

	Empreses	Import Base	Import IVA	Import Total
1	UTE: EVERIS SPAIN, SLU + MCRIT, SL	518.750,00 €	108.937,50 €	627.687,50 €
2	PRICEWATERHOUSECOOPERS ASESORES DE NEGOCIOS, SL	507.000,00 €	106.470,00 €	613.470,00 €
3	DELOITTE CONSULTING, SLU	500.000,00 €	105.000,00 €	605.000,00 €

D'acord amb el Plec de clàusules administratives particulars la qualificació és la següent:

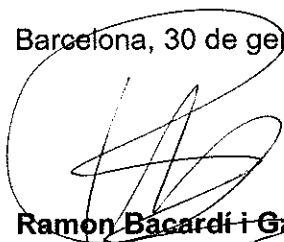
	Licitants	Import Ofertat	Puntuació econòmica
1	UTE: EVERIS SPAIN, SLU + MCRIT, SL	518.750,00 €	49,16
2	PRICEWATERHOUSECOOPERS ASESORES DE NEGOCIOS, SL	507.000,00 €	50,30
3	DELOITTE CONSULTING, SLU	500.000,00 €	51,00

6. Proposta d'adjudicació

Empreses	PUNTUACIÓ		
	SOBRE B	SOBRE C	TOTAL
PRICEWATERHOUSECOOPERS ASESORES DE NEGOCIOS, SL	47,00	50,30	97,30
DELOITTE CONSULTING, SLU	38,00	51,00	89,00
UTE: EVERIS SPAIN, SLU + MCRIT, SL	33,00	49,16	82,16

Després d'examinar les ofertes presentades i valorar-les segons els criteris de valoració de les ofertes detallats a la clàusula "O" el Plec de clàusules administratives particulars i a reserva d'opinió més fundada, es proposa l'adjudicació dels serveis a l'empresa PRICEWATERHOUSECOOPERS ASESORES DE NEGOCIOS, SL.

Barcelona, 30 de gener de 2017


Ramon Bacardí i Gascón
Director de la T-Mobilitat