



ACTA MESA DE CONTRATACIÓN.

ASISTENTES:

- Miembros de la Mesa
- Presidente: D. Juan Carlos García González, Concejal Delegado de Educación, Infancia y Juventud.
- Vocales: Suplente: D^a Cristina Cañas Seoane, Secretaria accidental.
Suplente: D^a Nieves Caballero Rastrojo, Funcionaria municipal.
D. David Díez Ávila, Grupo Arroyomolinos Sí Puede.
D^a Raquel García Ocaña, Concejal delegada de Sanidad, Tercera Edad
D. Miguel Ángel Perdiguero Castilla, Concejal delegado de Deportes
D. José Vicente
- Secretaria D^a. Concepción Fernández Álvarez, Técnico Departamento de Contratación
- Asistente Técnico con voz pero sin voto:
D. Rubén Perete Rodríguez (Exp. 42/17) (Exp. 40/17)
D^a. Begoña Burgos Chumillas (Exp. 40/17)
D. Javier Hernández Ferreiro (Exp. 30/17)

En Arroyomolinos, a 26 de septiembre de 2017

Siendo las 9:36 horas se constituyó la Mesa de Contratación, compuesta en la forma precedentemente indicada, para tratar los siguientes asuntos:

1. **Revisión de documentación del expediente 30/17 “Contrato administrativo de servicios denominado: “Administración, operación y cumplimiento normativo de los sistemas de información y comunicaciones del Ayuntamiento y atención y soporte a los usuarios”, a adjudicar por procedimiento abierto, tramitación ordinaria y por pluralidad de criterios de adjudicación**

Examinada la documentación de la mercantil TECNITIA SERVICIOS TIC, S.L. la Mesa la declara correcta.

A continuación se prosigue con el siguiente punto de la Mesa.



2. **Valoración del sobre B y Apertura del sobre “C” del expediente 40/17: Plan estratégico para el estudio de la viabilidad de explotación turística del municipio de Arroyomolinos”, a adjudicar por procedimiento negociado sin publicidad, tramitación ordinaria y por pluralidad de criterios de adjudicación.**

Declarada pública la sesión, la Técnico D^a. Begoña B. explica su informe:

“INFORME TÉCNICO SOBRE LAS PROPUESTAS PRESENTADAS AL PROCEDIMIENTO PARA CONTRATAR EL “PLAN ESTRATÉGICO PARA EL ESTUDIO DE LA VIABILIDAD DE EXPLOTACIÓN TURÍSTICA DEL MUNICIPIO DE ARROYOMOLINOS”, A ADJUDICAR POR PROCEDIMIENTO ABIERTO Y TRAMITACIÓN ORDINARIA Y POR VARIOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN (EXP.40/2017)

Por tanto, a esta fase del procedimiento han llegado cinco ofertas, correspondientes a las siguientes empresas:

- CASTRO CONSULTING BUSINESS STRATETY, S.L. (CIF B-98640048)
- AUREN CONSULTORES SP, S.L.P. (CIF B-87352340)
- TMR EXPERIENCE, S.L. (CIF B-87026563)
- TEA-CEGOS, S.A. (CIF A-28056604)
- KOAN CONSULTING, S.L. (CIF B-82718545)

• Criterios ponderables en función de un juicio de valor

a) Proyecto de servicio ofertado.....Hasta 90 puntos

Se valorará en función del servicio ofertado, en cuanto al grado de definición, características y prestaciones del proyecto, grado de difusión o cualquier otra mejora respecto a lo exigido sin coste para el Ayuntamiento.

- Se valorará hasta un máximo de 10 puntos, la propuesta metodológica para la elaboración de la fase de preparación y difusión del proyecto. Se desglosa entre:
 - La recogida de información en la fase de preparación y difusión del proyecto, entrevistas personales, grupales, etc. Encuestas que puedan facilitar la toma de datos, etc (máximo 7 puntos),
 - La representación equilibrada entre todos los subsectores y sectores implicados, valorándose la logística de la organización, número y distribución de los grupos de trabajo (2 puntos máximo)



- La organización y análisis de la información recopilada en la fase inicial (1 punto máximo).
- Se valorará con un máximo de 20 puntos la propuesta metodológica para la elaboración del análisis y diagnóstico del proyecto. Se desglosa entre:
 - El grado de definición de la metodología para la elaboración de las líneas de actuación, en función de criterios técnicos (máximo 12 puntos).
 - La coherencia entre las medidas y acciones de la propuesta (máximo 8 puntos).
- Se valorará con un máximo de 20 puntos la visión estratégica y la redacción del borrador del plan, valorándose en función del tipo de indicadores a utilizar y su coherencia.
- Se valorará hasta 25 puntos la presentación del resultado del proyecto y la valoración de la fase de participación ciudadana. Se desglosa entre:
 - La representación equilibrada de los diferentes sectores de la ciudadanía y el tejido empresarial del municipio (máximo 15 puntos).
 - La difusión de la fase de participación ciudadana (máximo 10 puntos).
- Se valorará hasta 15 puntos el resultado del proyecto, en función del nivel de calidad técnica ofrecida.

El presente informe se limita a comprobar que la documentación técnica presenta por las diferentes empresas es conforme con lo solicitado en los pliegos y a otorgar una puntuación a dichas ofertas técnicas según mi criterio, y por lo tanto de una manera subjetiva.

A continuación indico algunas observaciones y características de las ofertas presentadas con respecto a lo solicitado en los pliegos.

- **CASTRO CONSULTING BUSINESS STRATEGY, S.L**

- Fase 1: Hace referencia a una presentación física o virtual en función de las preferencias del Ayuntamiento, valorándose con un punto como más abajo se indica. No se hace referencia a la logística de la organización. En la página 9 del proyecto "4.1.2 fase de participación ciudadana", aparece en blanco, sin mencionar los sectores de la ciudadanía y/o agentes económicos y sociales del municipio, a los que se va a dar participación. A falta del desarrollo de este punto. Notamos que falta el punto "4.1.1" y dotar de contenido al 4.1.2 Fase de participación ciudadana, que aparece vacío de contenido. Detectamos un error en la página 13 del proyecto, ya que se refiere al Plan Estratégico de Turismo de Santiago de Compostela.



- **Fase 2:** Se concreta en la realización de un **estudio de demanda** (p. 13). Se realizarán **300** entrevistas, definiéndose el contenido de las mismas (p. 14). En cuanto a la recopilación de la información a través de diferentes medios: a través de entrevistas y encuestas on line con el objetivo de estudiar el contexto general y turístico del destino. Participación activa de los agentes sociales. Propone la realización de diagnósticos matriciales (p. 16), explicando a continuación el contenido de éstos. Finalmente se realizará una matriz producto vs mercado (p. 21), explicando en qué consiste éste.
 - **Fase 3:** Aportan un **Plan** y el grado de seguimiento de la ejecución del mismo por medio de un informe del grado de cumplimiento de sus objetivos, revisándose cada 3 meses (p. 29). Esto último se valora positivamente.
 - **Fase 4:** Por lo que se refiere a la presentación y difusión del proyecto, hace referencia a la **presentación oficial** ante las autoridades, a través de notas de prensa, medios de comunicación y agentes implicados. Se grabará un **video resumen** del plan para su difusión a través de redes sociales y web municipal. (p. 30). **Buzón on-line** (p. 30) de alegaciones y sugerencias.
 - **Fase 5:** hace referencia a cómo se va a realizar el diseño de los soportes promocionales, a través de carteles y flyers. Sin embargo, no cuantifica número de flyers ni carteles.
- **AUREN CONSULTORES, SP, S.L.P.**
- **Fase 1:** Hace referencia a la duración de la presentación del proyecto, tanto presencial como virtual, con la consiguiente distribución de cada una de las dos fases y en qué consiste cada una de ellas (p 10). Al término de esta jornada se generará un documento de asistencia, de cara a su participación posterior, si así lo desea. La empresa pondrá a disposición del proyecto los medios para llevar a cabo la grabación de la jornada presencial, siendo facilitado posteriormente al Ayuntamiento para la realización de una jornada de presentación virtual. Auren propone al Ayuntamiento la inclusión de un **vídeo** de la jornada en el canal **YouTube** (p. 12), con una visualización que consideramos realista (entre 200 y 400 visualizaciones). Valoramos positivamente la concreción en duración de cada una de las actuaciones del proyecto.
 - **Fase 2:** Se valora positivamente la realización de **entrevistas** (p. 14) con todas las Concejalías que tengan vinculación con la actuación a ejecutar. Se plantea un primer diagnóstico interno del municipio con representantes municipales y técnicos, llevando a cabo, una vez recopilada la información, un **Listado de recursos turísticos** (p. 16). Identificación de los recursos turísticos a través de una **ficha de recursos**. Plantea también la empresa la realización de un **trabajo de campo** a pie del recurso turístico para recopilar información del turista real.



- 200 encuestas (p. 18). Identificación del perfil del turista (actual y potencial). Diseño de un cuestionario específico (p. 18).
- **Fase 3:** Jornada de presentación del proyecto en soporte digital, plasmándose en unas fichas de acción (p. 24), generándose al finalizar, el borrador del Plan estratégico. (p. 26).
 - **Fase 4:** Para la redacción definitiva del plan, la empresa realizará el diseño y maquetación de un boceto con los principales contenidos del Plan. Proponen también la creación de una mesa de expertos (p. 27), con la duración de éstas, así como presentación de resultados, participación on line (p. 28) y presentación del plan estratégico. Todas estas actuaciones se concretan en el cuadro resumen de la p. 29.
 - **Fase 5:** La empresa propone una presentación pública con los resultados finales para que se pueda difundir vía web, dejando abierta la posibilidad de otro material divulgativo, a juicio del Ayuntamiento.
 - **Fase 6:** La empresa propone una reducción de los plazos de las fases anteriores para, llevar a cabo un acompañamiento al Ayuntamiento durante 2 meses (p 32).

Como conclusión, valoramos positivamente la planificación y la concreción de las actuaciones a ejecutar, la claridad expositiva y la organización del proyecto presentado, estructurándose cada una de las fases en los apartados "objetivos" y "actividades" (ésta última se subdivide en tantas actividades como ha sido necesario) y "resultados y entregables" de la fase correspondiente. Destacamos la calidad técnica con respecto al resto de los proyectos presentados.

Asimismo, para la puntuación final se ha tenido en cuenta la fase 6, en la que se explica que se reducen los plazos de las fases anteriores, para el acompañamiento y seguimiento del Plan de implementación de 2 meses (p. 32). No obstante, la fase 6, dado que no se prevé en los pliegos, no se ha puntuado.

○ **TMR EXPERIENCE, S.L.**

- **Fase 1:** observamos un error al referirse en la página 8 del proyecto a las "Instituciones bolivianas". La explicación la encontramos en los trabajos realizados, entre los cuales se encuentran en Bolivia. Valoración de los recursos de que dispone el municipio en función de la disponibilidad real de ser explotados, lo que se valora positivamente, ya que según se dice en el mismo proyecto (pag. 9) existen una serie de factores cuya presencia o ausencia incrementan o disminuyen la potencialidad de los recursos turísticos. Proponen una primera reunión de arranque. No obstante, no hace



referencia a la logística de la organización. Se centra en las fuentes de información pero sin aludir a cómo van a estar representados los diferentes sectores.

- **Fase 2:** Se valora la realización de **fichas individuales** como consecuencia de la realización de al menos **entrevistas** (p. 10), como un elemento concreto del proceso. El número de entrevistas (200) se menciona como mejora. Sin embargo, no aclara las cuestiones a preguntar a los entrevistados. Se valora la realización de las **pruebas de consumo** (p. 12), al objeto de evaluar el nivel de prestación de los servicios turísticos, realizándose in situ. Sin embargo, no cuantifica éstas.

- **Fase 3:** Se valora (pag. 15 y 16) la realización de un **diagnóstico turístico** del municipio en función de las potencialidades del mismo. Se aprecia cierta indefinición en la fase tercera o fase de redacción del borrador del plan: sin embargo, se valora positivamente la identificación de las **áreas críticas** para la mejora de la competitividad (p. 15), dado que entendemos el proyecto a realizar debe ser realista y comparativo con otros municipios de similares características.

- **Fase 4:** En la fase de participación ciudadana se valora positivamente la realización de **nueve sesiones de trabajo** (p. 20 y 21) y de **cinco talleres**, así como **participación on line**. Valoramos positivamente (p. 20 y 21) la organización de las actuaciones mencionadas para que estén representados todos los actores implicados.

- **Fase 5:** En la última fase (resultado del proyecto) no se definen acciones concretas.

- **Plantea mejoras** (pag. 32), las cuales son: **encuesta a la demanda con 200 entrevistas**, estudio de benchmarking comparando el posible turístico de Arroyomolinos con, al menos, tres destinos turísticos asimilables a nivel nacional; reducción del plazo de ejecución de 8 a 7 meses; traslado de la documentación generada a un sistema de información de acceso por Internet. Se valora positivamente (p. 21) la colaboración con el Ayuntamiento de Arroyomolinos en el desarrollo futuro, para la puesta en marcha del plan y durante un periodo de cinco meses desde la entrega del Plan Estratégico.

TEA-CEGOS, S.A.

- **Fase 1:** Hace referencia a **tres presentaciones presenciales**. Se valorará la representación equilibrada de los diferentes sectores. Sin embargo, apreciamos cierta carencia en la explicación de cómo se va a llevar la organización y análisis de la misma (p. 14).
- **Fase 2:** se propone la realización de **250 entrevistas** para analizar las potencialidades del municipio. Propone una comparativa con diferentes municipios similares en sus características, realizado de forma conjunta con el



Ayuntamiento (p 21), sintetizándose en una **ficha-informe**. Propone tener en cuenta el estudio de las tendencias de la OMT como del Instituto de Turismo de España y Exceltul (p. 21).

- **Fase 3:** propone la realización de diferentes **talleres de trabajo** (p. 24), así como las técnicas para su realización. Se valora positivamente la **participación on line** (p. 25). Se valora positivamente la concreción del proyecto y la eficacia en la gestión del tiempo, ya que las diversas fases aparecen concretas, claras, precisas y con una planificación que consideramos aceptable.
- **Fase 4:** aparece cierta indefinición, debido a la escueta explicación ofrecida (p. 27).
- **Fase 5:** se valora la realización de **fichas** (p. 30), explicando los diferentes aspectos que recogerán éstas.
- Proponen una mejora (p. 33) en 7 meses de trabajo. Se valora positivamente la concreción (en general) del proyecto, con las carencias antes referidas.

KOAN CONSULTING, S.L.

- **Fase 1:** proponen la realización de una **encuesta on line** (p.6) con todos los sectores afectados, dentro de un marco de transparencia y participación. Propone la realización de **dos encuentros públicos** (abiertos) y se **podrán realizar encuentros sectoriales** (cerrados) (p. 7). Proponen una **presentación virtual** (p. 8) del proyecto.
- **Fase 2:** Propone la recopilación de **medidas exitosas** en otros municipios (p. 9) en temas que menciona. apreciamos cierta indefinición en cuanto a las acciones a emprender. Hace especial hincapié en la **sostenibilidad**, así como los principios de **economía social y solidaria**, principios que valoramos muy positivamente. Recopilación de información basado en la realización de cuatro encuentros sectoriales (p. 17), que en el proyecto ha denominado "**focus groups**", sin embargo, apreciamos cierta indefinición en cuanto a duración del mismo, frecuencia de éstas, etc. Igualmente ocurre con las **entrevistas** (p 17), en las que no se concreta contenido ni duración.
- **Fase 3:** se valora las recomendaciones para que, una vez ejecutado el proyecto, el municipio pueda elaborar su **borrador de plan estratégico**, basado en una serie de recomendaciones.
- **Fase 4:** se aprecia cierta indefinición en la **presentación pública** a realizar con la población (p. 22). No se hacen propuestas concretas sobre el mismo.
- **Fase 5:** Para la presentación pública del proyecto a la población no define el canal a utilizar.

El presente proyecto adolece de cierta indefinición en cuanto a los medios a utilizar por parte de la empresa y en cuanto a los plazos parciales para la ejecución de cada una de las actuaciones a realizar.



En base a lo indicado anteriormente, y teniendo en cuenta las discrepancias detectadas, otorgaría la siguiente puntuación a las ofertas recibidas. No obstante, la Mesa de Contratación, con su superior criterio, decidirá.

PUNTO S/	PREP. DIF PROYECTO (HASTA 10P)	ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO (HASTA 20 P.)	V.ESTRAT. Y REDACC. BORRADOR (HASTA 20 P)	PRESEN+TAC . P. CIUDADANA (HASTA 25 P.)	RESULTADO (HASTA 15 P).	P. TOTAL
CASTROCONSULTING	7	14	15	17	6	59
AUREN CONSULTORES SP. S.L.P.	10	20	18	24	15	87
TMR EXPERIENCE, S.L.	5	14	12	22	8	61
TEA CEGOS, S.A.	6	18	18	11	13	66
KOAN CONSULTING, S.L.	8	8	14	11	7	48

A continuación desglosamos las puntuaciones obtenidas por cada uno de los licitadores, de acuerdo con lo establecido según el desglose de lo establecido en los pliegos, que se transcribe al principio de este informe:

PUNTO S/	PREP. DIF PROYECTO (HASTA 10P)	ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO (HASTA 20 P.)	V.ESTRAT. Y REDACC. BORRADOR (HASTA 20 P)	PRESENTAC. P. CIUDADANA (HASTA 25 P)	RESULTADO (HASTA 15 P).	P. TOTAL
CASTROCONSULTING	4+2+1	12+2	15	9+8	6	59
AUREN CONSULTORES SP. S.L.P.	7+2+1	12+8	18	14+10	15	87
TMR EXPERIENCE, S.L.	3+ 1+1	10+4	12	12+10	8	61
TEA CEGOS, S.A.	3+2+1	10+8	18	7+4	13	66
KOAN CONSULTING, S.L.	5+2+1	4+4	14	5+6	7	48

En Arroyomolinos, a 21 de septiembre de 2017. El Técnico Municipal. Fdo. Begoña Burgos Chumillas"



Preguntados los miembros de la Mesa por la Secretaria si tienen alguna pregunta, contestan negativamente.

La Mesa de contratación en su totalidad acepta las puntuaciones otorgadas y hace suyo el informe técnico.

Seguidamente se procede a examinar el contenido del sobre "C", resultando:

1.- CASTROCONSULTING BUSINESS STRATEGY, S. L.

Presenta oferta económica de: 13.300,00.-€ más I.V.A.

2.- AUREN CONSULTORES SP, S.L.P.

Presenta oferta económica de: 11.900,00.-€ más I.V.A.

3.- TMR EXPERIENCE, S.L.

Presenta oferta económica de: 14.132,23.-€ más I.V.A.

4.- TEA-CEGOS, S.A

Presenta oferta económica de: 11.350,00.-€ más I.V.A.

5.- KOAN CONSULTING, S.L

Presenta oferta económica de: 13.876,03.-€ más I.V.A.

Realizados los cálculos en la Mesa por el técnico D. R. Perete, se comprueba que la oferta de la mercantil TEA-CEGOS, S. A. es desproporcionada o temeraria según el art. 85.4 del R.D. 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, quedando por tanto la valoración final a expensas de la justificación que presente la mercantil a la que se dará audiencia en una próxima Mesa.

A continuación se prosigue con el siguiente punto de la Mesa.

3. **Valoración del sobre B y Apertura del sobre "C" del expediente 42/17: Contrato administrativo de servicios denominado: "Diseño, maquetación y suministro de publicidad institucional de las distintas Concejalías del Ayuntamiento de Arroyomolinos", a adjudicar por procedimiento abierto, tramitación ordinaria y por pluralidad de criterios de adjudicación.**



Declarada pública la sesión, hace entrada el representante la mercantil REPAPUBLI, S. L., D. David P. El Técnico D. Rubén P. explica su informe:

“INFORME DE ANÁLISIS Y VALORACIÓN DE LAS PROPUESTAS PRESENTADAS AL PROCEDIMIENTO PARA CONTRATAR EL SERVICIO DE DISEÑO, MAQUETACIÓN Y SUMINISTRO DE PUBLICIDAD INSTITUCIONAL DE LAS DISTINTAS CONCEJALÍAS DEL AYUNTAMIENTO DE ARROYOMOLINOS, A ADJUDICAR POR PROCEDIMIENTO ABIERTO Y TRAMITACIÓN ORDINARIA. (EXP. 42/2017)

A esta fase del procedimiento han llegado cuatro ofertas, correspondientes a las siguientes empresas:

- PRODUCCIONES MIC, S.L.
- GRÁFICAS ARIES, S.A.
- SUMINISTROS INTEGRALES DISTRIPAPER, S.L.
- REPAPUBLI, S.L.

- Criterios ponderables en función de un juicio de valor

a) Proyecto de servicio presentado.....Hasta 40 puntos

Se valorará en función del proyecto de servicio ofertado, según su grado de definición, en cuanto a metodología, plantilla y los medios asignados en función de las necesidades requeridas, así como mejoras ofertadas con respecto a lo exigido sin coste para el Ayuntamiento.

El pliego técnico indicaba que los licitadores debían aportar en el sobre B una memoria del Servicio ofertado concisa y específica al objeto del contrato, que exprese las características del servicio a prestar, especificando adecuadamente la metodología, la plantilla y los medios asignados, así como mejoras ofertadas con respecto a lo exigido sin coste para el Ayuntamiento.

El presente informe se limita a comprobar que la documentación técnica presentada por las diferentes empresas es más o menos conforme con lo solicitado en los pliegos y a otorgar una puntuación a dichas ofertas técnicas según mi criterio, y por lo tanto de una manera subjetiva. A continuación indico algunas observaciones y características de las distintas ofertas presentadas con respecto a lo solicitado en el pliego técnico, una vez revisada la documentación técnica aportada por los licitadores.

PRODUCCIONES MIC, S.L.:

- Realiza una presentación de la empresa, indicando que cuenta con más de 100 profesionales, describe los medios técnicos de los que dispone, premios obtenidos, clientes, certificados de gestión de calidad, etc.



- Indica detalladamente el procedimiento de trabajo a seguir, desde que se reciba los encargos del Ayuntamiento de Arroyomolinos, especificando que para la maquetación empleará hasta 2 diseñadores en función de las necesidades de producción y los plazos de entrega previstos, así como un editor para revisar los textos.
- Oferta los siguientes plazos para el desarrollo de los trabajos:
 - o Propuestas de diseño: un máximo de 24 horas desde que se recibe el encargo.
 - o Correcciones y modificaciones de los diseños: máximo de 3 horas.
 - o Maquetación de folletos de hasta 12 páginas, desplegados y carteles: un máximo de 48 horas desde la recepción de todos los originales.
 - o Maquetación de folletos con 16 o más páginas: un máximo de 72 horas desde la recepción de todos los originales.
 - o Correcciones y modificaciones de la maquetación: máximo de 48 horas.
 - o Impresión en tiradas inferiores a 5.000 ejemplares: máximo de 24 horas.
 - o Impresión en tiradas superiores a 5.000 ejemplares (hasta 13.000 ejemplares): máximo de 48 horas.
 - o Entrega de los ejemplares: máximo de 24 horas desde concluida la impresión.
- Presenta como mejoras la disponibilidad 24 horas los 365 días en caso de urgencia, la utilización de papel con certificación ecológica FSC/PEFC y la Publicación Virtual o "Edición Digital de Publicaciones en Visor accesible desde internet" que permite un acceso diferente, visualmente más atractivo y fácil de navegar que el fichero PDF.

GRÁFICAS ARIES, S.A.:

- Aporta una presentación corporativa de la empresa, Indicando los certificados de calidad que posee entre los que se encuentra la certificación ecológica FSC/PEFC, indica muy resumidamente las instalaciones y recursos de los que dispone y relaciona los clientes más representativos para los que ha trabajado o trabaja.
- Explica su metodología a seguir, desde que se confirma el encargo de un trabajo, especificando que para el diseño y maquetación se asignará hasta 3 creativos en función de las necesidades de producción y los plazos de entrega previstos, así como una persona encargada de revisar los textos y las imágenes.



- Oferta los siguientes plazos para el desarrollo de los trabajos:
 - o Propuestas de diseño: un máximo de 24 horas desde que se recibe el encargo.
 - o Correcciones y modificaciones de los diseños: máximo de 3 horas.
 - o Maquetación de folletos de hasta 8 páginas, desplegados y carteles: un máximo de 48 horas desde la recepción de todos los originales.
 - o Maquetación de folletos con 16 o más páginas: un máximo de 72 horas desde la recepción de todos los originales.
 - o Correcciones y modificaciones de la maquetación: máximo de 48 horas.
 - o Impresión en tiradas inferiores a 5.000 ejemplares: máximo de 36 horas.
 - o Impresión en tiradas inferiores a 15.000 ejemplares: máximo de 60 horas.
 - o Entrega de los ejemplares: máximo de 24 horas desde concluida la impresión.

SUMINISTROS INTEGRALES DISTRIPAPER, S.L.:

- Indica detalladamente su metodología y protocolos en función de los distintos trabajos (diseño, maquetación, impresión, encuadernación, control de calidad, etc.).
- Relaciona los recursos humanos y técnicos asignados al proyecto. Pone a disposición su departamento de diseño, aportando un portfolio con algunas creaciones realizadas para diferentes clientes.
- Indica los premios obtenidos y certificados de calidad que posee entre los que se encuentra la certificación ecológica FSC/PEFC.
- Presenta una extensa relación de trabajos realizados análogos al objeto del contrato, así como certificados de buena ejecución (dicha documentación es más propia para los criterios de solvencia que para los criterios de valoración).
- Se han detectado dos errores en la documentación presentada: por un lado indica que pone a disposición del Aeropuerto Madrid-Barajas los correspondientes certificados... (en lugar de ponerlo a disposición del Ayuntamiento de Arroyomolinos) y una de las hojas encuadernadas está al revés. Dichos errores son muy típicos y comunes en las propuestas de los licitadores para los distintos tipos de contrato, pero tratándose de la licitación que nos ocupa llama la atención.
- Presenta como mejoras: reducir en un día el plazo máximo requerido para la presentación de bocetos de más y menos de 12 páginas, realizar un número



ilimitado de propuestas de diseño, la corrección ortotipográfica y poner a disposición su banco de imágenes.

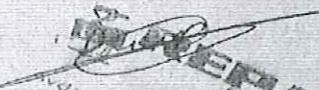
REPAPUBLI, S.L.

- Presenta como proyecto de servicio ofertado únicamente una hoja que adjunto a continuación.

CRITERIOS NO VALORABLES EN CIFRAS O PORCENTAJES.

Proyecto de Servicio.

- Se asigna 1 persona de contacto que hará de interlocutor entre el ayuntamiento y Repapubli en todo momento, con un número de teléfono y un mail 24h al día los 7 días de la semana. Es el encargado de acudir a reuniones verificar los trabajos y hacer los controles de calidad pertinentes a cada modelo de trabajo.
- La Plantilla es amplia y totalmente competente para poder diseñar y maquetar cualquier tipo de trabajo en tiempos definidos por el ayuntamiento.
- Contamos con todo lo necesario para poder realizar el trabajo, nos avalan experiencias de clientes tanto del sector público como del sector privado.
- Dentro de Repapubli existe una jerarquización de puestos de trabajo donde el proyecto pasa por distintos departamentos hasta la realización por completo del trabajo terminando en la entrega de los materiales.
- Mejoras
Todas las pruebas de ferros digitales y físicas que el ayuntamiento pida o necesite.
Pruebas de color con pantones exactos.
Diseño válido tanto para impresión, como para ponerlo en web o redes sociales.
Mejoramos los plazos a 3 días hábiles para cualquier trabajo, tanto diseño o maquetación como entrega del material físico terminado.

11/9/2017.

REPAPUBLI
C.I.F. B-07265805
C/da. de la Industria, 31 - Nave 3
28942 Puente de Vallecas (Madrid)
TEL: 91 191 92 18
www.repapubli.com

- No hace referencia a su metodología y protocolos de actuación a seguir, en función de los distintos trabajos (diseño, maquetación, impresión, encuadernación, control de calidad, etc.).

- No relaciona los recursos humanos y técnicos de los que dispone la empresa, ni los que oferta asignar a este contrato en cuestión.



En base a lo indicado anteriormente, y según mi criterio, otorgaría la siguiente puntuación a las ofertas recibidas. No obstante la Mesa de Contratación con su superior criterio decidirá:

PRODUCCIONES MIC, S.L.....	38 puntos.
GRÁFICAS ARIES, S.A.....	36 puntos.
SUMINISTROS INTEGRALES DISTRIPAPER, S.L.....	23 puntos.
REPAPUBLI, S.L.....	4 puntos.

En Arroyomolinos, a 19 de septiembre de 2017. El Técnico Municipal. Fdo. Rubén Perete Rodríguez"

Preguntados los miembros de la Mesa por la Secretaria si tienen alguna pregunta, contestan negativamente.

La Secretaria pregunta a D. David P. si tiene alguna pregunta a lo que éste contesta afirmativamente; pide que se le explique cómo hay tanta diferencia de puntuación entre REPAPUBLI, y el resto de licitadores.

El Técnico le describe como el resto de licitadores han hecho referencia a todos los aspectos que puntúan mientras que REPAPUBLI, S. L., se limita a exponer que puede hacerse cargo del contrato pero sin especificar ninguno de los criterios que se valoran.

D. David P. toma la palabra para decir que en otros concursos que ha participado y ganado, esa información la facilita una vez propuesto como adjudicatario.

La Secretaria de la Mesa procede a leer la cláusula 12 del Pliego de Cláusulas Administrativas y que dice:

“Criterios ponderables en función de un juicio de valor

a) Proyecto de servicio presentado.....Hasta 40 puntos

Se valorará en función del proyecto de servicio ofertado, según su grado de definición, en cuanto a metodología, plantilla y los medios asignados en función de las necesidades requeridas, así como mejoras ofertadas con respecto a lo exigido sin coste para el Ayuntamiento.

D. David P., asiente mostrando conformidad con dicho informe.



La Mesa de contratación en su totalidad acepta las puntuaciones otorgadas y hace suyo el informe técnico.

Seguidamente se procede a examinar el contenido del sobre "C", resultando lo expuesto en la tabla que se adjunta como Anexo I.

Al realizar los cálculos el Técnico ha comprobado que los cuatro licitadores caen en baja temeraria en alguno de los precios unitarios, tal y como se refleja en la tabla, según el art. 85.4 del R.D. 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, quedando por tanto la valoración final a expensas de la justificación que presenten las mercantiles a las que se dará audiencia en una próxima Mesa.

Siendo las 10:20 horas y no habiendo más asuntos que tratar se da por finalizada la sesión, de todo lo cual como Secretaria de la Mesa, extiendo la presente acta.

