

ANÀLISI CRITERIS D'ADJUDICACIÓ VALORABLES MITJANÇANT JUDICI DE VALOR

OBJECTE: *Contracte de concessió de serveis subjecte a regulació harmonitzada per a l'adjudicació de la concessió de serveis per al vending corporatiu als centres de treball de TMB, mitjançant la instal·lació, explotació, reposició, manteniment i recaptació de màquines automàtiques de venda de productes*

EXPEDIENT: 15011681C

SOCIETAT: TRANSPORTS DE BARCELONA, S.A. i FERROCARRIL METROPOLITÀ DE BARCELONA, S.A. (en conjunt, "TMB")

Els Plecs de Condicions de la licitació recollien els següents criteris de valoració per judici de valor:

- Pla Comercial → en total 37,5 punts:
 - o 6 punts: màquines vending
 - o 3,5 punts: zones vending
 - o 4 punts: forma i mitjans de pagament
 - o 5 punts: oferta de productes
 - o 3 punts: pla de comunicació, promoció i/o dinamització comercial
 - o 4 punts: previsió de vendes
 - o 3 punts: servei atenció al client
 - o 2 punts: eina de gestió
 - o 3 punts: reposició de productes
 - o 4 punts: protocol de neteja i desinfecció
- Millores tècniques → en total 2,5 punts:
 - o 1 punt: millores en mobiliari complementari
 - o 1 punt: millores tècniques relacionades
 - o 0,5 punts: millores tècniques relacionades amb la gestió de residus

S'analitza la documentació rebuda:

MAXELGA

PLA COMERCIAL

- **Màquines vending.**

Les tipologies de màquines presenten tots els detalls dels elements així com les descripcions. Proposa diferents tipus, totes d'última generació i classificació energètica especificada. Es poden valorar mitjançant els renders i si tenim en compte, la imatge general, la integració de les màquines amb l'entorn s'adequa perfectament perquè són estàndards i tenen una imatge neutre i moderna. La marca té un impacte adequat ja que el colors de la màquina amb el logotip juntament amb la frase que proposen d'acompanyament reforça la identitat visual i el reconeixement de marca. També especifica de manera directa, visual i entenedora com se senyalitzaran els productes, les tipologies i les diferents instruccions per operar, tot a través de telemetria. Les màquines no tenen cap sistema d'embelliment específic. A nivell de seguretat es valora positivament la proposta d'entrada de monedes antivandalica, porta d'accés al producte reforçada i personalitzable, així com el control de refrigeració electrònic que permet la seguretat de la temperatura de la màquina. Per que fa a l'impacte mediambiental, totes les màquines són eficients energèticament, sense HCFCs ni HFCs, disposen d'il·luminació LED que produeix estalvi energètic i silencioses. Es tracta d'una proposta idònia, amb detalls de tecnologia, disseny, integració i sostenibilitat, i per tant la proposta de Maxelga compleix amb tots els requisits exigits a la licitació.

Obté la màxima puntuació: **6 punts**

- **Zones vending**

La proposta compleix amb tots els requisits exigits, ja que els sistemes que presenta per al conjunt de màquines té la funció d'aglutinador i embelleix correctament l'àrea. És una proposta harmònica, amb coherència estètica i molt detallada, tot i que molt senzilla i poc personalitzada. L'impacte de marca es valora positivament ja que faran una combinació de la marca Delikia i TMB per demostrar que són marques properes i reconegudes. Obté **3 punts**.
- **Forma i mitjans de pagament**

L'oferta contempla diferents opcions de pagaments, totes les comunes i funcionals perquè un client pugui escollir. Incorpora el pagament amb el tag deliquia, la app, etc. Compta amb innovacions com ara doble factor d'autenticació, anàlisi de les dades, etc. Es tracta d'una solució adequada, funcional i pràctica, alhora que incorpora els sistemes més innovadors, per tant és versàtil i adaptable amb facilitat.

Obté la màxima puntuació: **4 punts**
- **Oferta de productes**

L'oferta de productes presentada és variada i de primeres marques, en snacks, begudes i entrepans, però bastant limitada en general, ja que la proposta inclou poques novetats en quan a tipologies de productes. Inclou entrepans frescos d'obrador propi amb un matèria prima de qualitat, productes de km 0 i de qualitat, com són aliments pelats i conservats de 4a gamma, però es presenta una varietat de productes de 5a gamma poc variada i molt específica, especialment manca oferta i varietat de plats precuinats i llestos per ser escalfats i consumir que aporten menys valor afegit al client. L'oferta, doncs, no és del tot equilibrada, encara que proposa, això sí, increment progressiu de productes saludables, configurant d'inici la màquina amb un 40% de producte saludable, per sobre del requerit. La seva oferta estarà en constant evolució per tal d'oferir una proposta de qualitat que s'adaptarà a partir dels estudis de compra que realitzi. Indica que treballa amb embalatges de compra de proximitat, però no ofereix cap detall sobre ells. Se li atorguen **3,75 punts**.
- **Pla de comunicació, promoció i/o dinamització comercial**

Proposta correcta que s'adapta a les necessitats amb accions concretes i ben estructurades. Presenta diverses campanyes i promocions atractives i originals que encaixen amb l'objectiu proposat que és el de dinamitzar comercialment els productes i el servei. Inclouen accions que persegueixen incrementar el consum i pretenen el foment d'hàbits saludables amb accions molt concretades, per tant, disposa de la màxima puntuació **3 punts**.
- **Previsió de vendes**

Realitza una previsió de vendes lògica i viable perquè està en la línia de l'estudi de viabilitat que es preveu per aquesta licitació tenint en compte l'oferta global proposada, en concret, les accions comercials que volen fer, els preus dels productes i els ingressos previstos. Això, li fa obtenir la totalitat dels **4 punts**.
- **Servei atenció al client**

Detalla els canals de gestió de les incidències que fan que el sistema sigui àgil, ràpid i còmode. Són de fàcil accés, múltiples opcions que faciliten l'atenció del client i fan que sigui accessible i universal ja que afegeix l'accés a través de xarxes socials comuns. Està perfectament detallat i prioritza en funció de la necessitat de la intervenció. Compta amb temps de respostes adequats i una bona gestió del servei d'atenció al client indicant la classificació de les incidències en 6 grups que incideix directament en la prioritització en la seva resolució, per tant, aconsegueix el màxim de **3 punts**.
- **Eina de gestió**

Disposa d'una eina de gestió i creació d'informes de fàcil accés ja és via web, detalla les seves funcionalitats, la possibilitat de formació per tal de poder treballar amb ella, ja que és senzilla i intuïtiva. Relaciona totes les possibilitats que té el sistema i que la fa ser de fàcil ús mostra exemples del tipus de pantalla i consultes que es poden realitzar. No especifica com es podrien fer les integracions amb altres sistemes però com que explota la informació a través de Oracle i Power BI és perfectament integrable, el que li fa obtenir la totalitat dels punts: **2 punts**.
- **Reposició de productes**

Disposa de procediments adequats, definits i ben especificats. Disposa de telemetria i geolocalització. Compta amb protocol específic per a la reposició de productes de baixa rotació en màquina de begudes calentes o davant producte caducat. El software del que disposen també comprova les necessitats de reposició per evitar trencament d'estocs. Tant el sistema com el personal té funcions específiques per a aquestes situacions esmentades, tant sigui baixa com alta rotació. Així tant amb els protocols, la gestió del software, funcions d'aquest i del personal s'estableix

un sistema de reposició de productes coherent, amb detall, informació concreta, lògica, i de fàcil interpretació. Aconseguint així el màxim de puntuació: **3 punts**.

- **Protocol de neteja i desinfecció**

Els protocols presentats són viables i eficaços en termes generals, ja que tenen protocols que són específics en cada situació i per a cada tipologia de màquina. Donen informació concreta i detallada per a cada tipus de neteja, i diferencia correctament entre les actuacions preventives i correctives. Totes les intervencions son coherents i no presenten cap contradicció ni ambigüitat. Permet la traçabilitat. Té pla de control de plagues i desinsectació. La proposta és de fàcil interpretació i se li atorguen **4,00 punts**.

PLA COMERCIAL	35,50
Màquines vending.	6,00
Zones vending.	3,00
Forma i mitjans de pagament.	4,00
Oferta de productes.	3,50
Pla de comunicació, promoció i/o dinamització comercial.	3,00
Previsió de vendes.	4,00
Servei d'atenció al client.	3,00
Eines de gestió.	2,00
Reposició de productes.	3,00
Protocol de neteja i desinfecció.	4,00

MILLORES TÈCNIQUES

- **Millores en mobiliari complementari**

Fa una proposta enfocada a què l'encaix del mobiliari complementari estigui en sintonia amb l'entorn de les zones de descans i la ubicació siguin perfectes segons conveniència del licitador, ja que proposa que TMB estimi com serà aquest mobiliari. Obté la màxima puntuació: **1 punt**.

- **Millores tècniques relacionades**

Compleix amb els principis de l'economia circular i les propostes estan detallades i són totalment viables. Detalla com és la seva cadena de compra i reciclatge ecoeficient. Presenta diverses accions en aquesta línia com són el projecte zero waste a més d'altres accions com a plàstic de baix gramatge i composició sostenible, etc., Desenvolupa les seves accions de reducció residus, producció sostenible, consum responsable, reciclatge i reutilització i valorització, el que li atorga l'**1 punt** que és el màxim.

- **Millores tècniques relacionades amb la gestió de residus**

La seva proposta obté els **0,50 punts**, ja que és viable perquè és rigorosa, i compta amb recollides selectives contínues, la segregació en diferents contenidors i la col·laboració amb empreses de reciclatge per finalitzar el cercle. Assenyala el propòsit de millora durant l'evolució del contracte en aspectes relacionats amb l'òptima gestió dels residus.

MILLORES TÈCNIQUES	2,50
Millores en mobiliari complementari.	1,00
Millores tècniques relacionades amb la sostenibilitat i el medi ambient.	1,00
Millores tècniques relacionades amb la gestió i reducció de residus.	0,50

DISTRIBUCIONES AUTOMÁTICAS DE VENDING (IVS)

PLA COMERCIAL

- **Màquines vending**

Les màquines proposades compleixen amb tots els requisits de la licitació, són d'última generació, amb tecnologia avançada, pantalles tàctils accessibles, diferents idiomes i funcions multimèdia. Màquines fàcils d'usar, intuïtives.

Són de baix consum energètic, respectuoses amb el medi ambient. Amb il·luminació LED i fan servir gasos refrigerants de molt baix impacte mediambiental. La classificació energètica principalment A, i disposen d'un sistema de refrigeració d'eficiència energètica que compleix amb la normativa europea en gasos fluorats i provoquen un menor impacte mediambiental.

Pel que fa a les mesures de seguretat, les màquines estan dotades de tancament antivandàlic, fotocèl·lula de detecció de sortida de producte, aspectes que preserven la màquina de qualsevol acte vandàlic.

Les descripcions són detallades i comptem amb una imatge uniforme que s'integra perfectament. La imatge de marca es treballa de manera senzilla incloent el logo TMB de diverses formes a les màquines. Treballa la senyalització de manera clara, amb una codificació de productes i altres etiquetes identificatives. L'operació de la màquina està centrada en l'experiència d'usuari. L'oferta és sòlida i està alineada amb els valors de sostenibilitat i experiència d'usuari. Se li assigna una puntuació de **6 punts**.

- **Zones vending**

Es tracta d'un conjunt que és aglutinador i compta amb un embelliment global del conjunt de les màquines molt adequat, senzill però amb materials d'alta qualitat. És metàl·lic i amb resistència vandàlica (impacte, ratlles, antigraffiti) que es valora positivament per ser especialment resistent, no transmissor de corrents erràtics, i ignífug amb protecció anticorrosiva. El look&feel és senzill. Obté **3,50 punts**.

- **Forma i mitjans de pagament**

Oferta àmplia i versàtil com l'App Coffee cApp o l'smart card badge que fan l'oferta en la forma de pagament innovadora, funcional i pràctica, ja que afegeix altres possibilitats d'efectuar pagaments, consultar transaccions (hora, imports...) i fins i tot oferir un cafè sense estar necessàriament a la màquina expendedora. Obtenen la puntuació més alta **4 punts**.

- **Oferta de productes**

És una proposta molt variada de productes amb àmplia gamma de plats precuinats i primeres marques complint amb tots els requisits, ja que l'oferta de productes és de valor per al client, ben

segmentada. Es valora positivament les novetats de productes, perquè indiquen que sempre estan incorporant novetats que millorin l'experiència del consum i fan que el vending sigui un servei cada cop més sorprenent. Quant a l'equilibri de l'oferta de productes es considera bona, ja que presenta gran varietat de productes que cobreix les necessitats i preferències dels diferents usuaris. L'aportació al client principal es tracta del foment dels productes d'alta qualitat i foment dels hàbits saludables amb plats preparats ecològics i l'àmplia oferta de productes ecològics i certificats per cuidar als usuaris. Detalla els productes d'elaboració, l'origen i la qualitat de la matèria primera, local majoritàriament amb producte de proximitat. Embalatges reciclables, ecoetiquetes, etc. Tot i que té una estratègia clara per promoure hàbits saludables, no concreta com farà l'increment progressiu de productes saludables, per tant, la puntuació obtinguda és de **4,75 punts**.

- **Pla de comunicació, promoció i/o dinamització comercial**

Proposa un calendari anual de promocions que compta amb accions planificades, variades, originals, atractives i vinculades a la seva App. Té l'objectiu d'augmentar el consum clarament i la conscienciació dels hàbits de consum saludable. Obté la puntuació més gran **3 punts**.

- **Previsió de vendes**

Pla de vendes coherent, que s'entén viable tenint en compte les vendes globals, ja que és lògic quant a volum, però amb manca de detalls en la fonamentació, justificacions o despeses associades. **2,50 punts**.

- **Servei atenció al client**

Atenció multicanal amb intervencions coordinades que compleixen amb tots els requisits. És un servei accessible i còmode, ja que es disposa d'un servei d'atenció 24 h / 365 dies que es pot fer per diversos canals (telèfon gratuït, QR, App i WhatsApp). Es considera un servei d'atenció òptim i eficient pel fet que detalla la prioritització i etiquetatge de les incidències, que permet fer una bona traçabilitat del procés; la derivació, així com la rapidesa de la seva resolució. Un sistema traçat amb intervencions coordinades que li fan obtenir la màxima puntuació de **3 punts**.

- **Eina de gestió**

La visualització de la informació està integrada en una sola eina a través d'un accés web. Es mostra una imatge de la interfície principal que guia a l'usuari a través de la consulta proposant enllaços als quadres de comandament i anàlisi de dades més utilitzades. La compatibilitat i integració es defineix a través de l'entorn Oracle que té una arquitectura comuna que evita la complexitat i que permet una experiència d'usuari intuïtiva. Es detallen les diferents funcions i usos de l'eina de gestió. Es tracta d'una eina de gestió integral i bidireccional amb l'operació. També explica com farà l'anàlisi de dades amb informes detallats i comparatius, i per tant se li assignen els **2 punts** màxims.

- **Reposició de productes**

Els procediments per complir amb tot el requerit a la licitació estan correctament detallats diferenciant entre els productes de baixa i alta rotació, segons caducitats, etc. S'explica el procediment en cadascun dels casos que són coherents perquè tenen l'objectiu clar, detallats amb les diferents fases i de fàcil interpretació. El sistema de telemetria junt amb la figura del responsable de reposició fan que no es produeixen ambigüitats ni contradiccions. La figura del responsable de reposició fa que verifiqui amb més detall el que prèviament ha assenyalat els sistemes de manera clara i sense ambigüitat. Per exemple, proveeix les màquines segons la configuració del portàtil, comprova les dates de caducitat, retornar productes deteriorats... Tot això, ocasiona una puntuació a màxims de **3 punts**.

- **Protocol de neteja i desinfecció**

Explica els protocols específics per a cada operació que són viables i adequats per a cada situació complint tots els requisits, sent coherents i detallats. Per exemple, es detallen les operacions de neteja per cada tipus de màquina cafè, refrescos i snacks, però també en detallen altres tipus d'actuacions de neteja que no són únicament de les màquines sinó dels mobles, zona sota màquines, papereres. També expliquen el manteniment preventiu de les màquines i els diferents protocols per dur a terme una òptima traçabilitat dels productes. En últim lloc, també detallen els protocols de gestió de les no conformitats. El conjunt de mesures esmentades fan que el procés estigui molt supervisat que no genera contradiccions ni ambigüitats. La puntuació que s'atorga és de **4 punts**.

PLA COMERCIAL	35,75
Màquines vending.	6,00
Zones vending.	3,50
Forma i mitjans de pagament.	4,00
Oferta de productes.	4,75
Pla de comunicació, promoció i/o dinamització comercial.	3,00
Previsió de vendes.	2,50
Servei d'atenció al client.	3,00
Eines de gestió.	2,00
Reposició de productes.	3,00
Protocol de neteja i desinfecció.	4,00

MILLORES TÈCNIQUES

- **Millores en mobiliari complementari**
Proposta que presenta diverses opcions ben encertades, que projecta una imatge moderna i actual que s'adapta a les necessitats de TMB. La proposta és idònia, ja que: d'una banda, convida a la relaxació, desconexió i interacció amb companys; i d'altra, encaixa amb l'entorn amb un disseny funcional i adaptable a les necessitats de cada entorn. Obté la màxima puntuació d'**1 punt**.
- **Millores tècniques relacionades**
Treballen sota les normes UNE-ISO 9001 i 14001, que garanteix la millora continua sense comprometre el medi ambient. Compleixen la legislació vigent, però assumeixen altres compromisos voluntàriament pel que fa a l'economia circular. Per exemple, l'estudi basat en el sistema d'anàlisi de perills i punts crítics de control que el punt 10 es defineixen els procediments interns de tractaments de residus i gestió mediambiental; promouen la formació i sensibilització del personal i col·laboradors en respecte pel medi ambient; disposen de flota de vehicles de nova generació de baixes emissions contaminats i reduït impacte ambiental; usen el protocol EVA EMP per mesurar i optimitzar el consum d'energia... Per tant, obté la puntuació màxima d'**1 punt**.
- **Millores tècniques relacionades amb la gestió de residus**
Sistemes de diferenciació eficients amb la gestió de residus ben detallada i una clara identificació dels diferents tipus de residus generats: **0,50 punts**.

MILLORES TÈCNIQUES	2,50
Millores en mobiliari complementari.	1,00

Milliores tècniques relacionades amb la sostenibilitat i el medi ambient.	1,00
Milliores tècniques relacionades amb la gestió i reducció de residus.	0,50

VENCAFESA

PLA COMERCIAL

- **Màquines vending**

Aporten la documentació i renders de les màquines proposades que compleix amb tot el que es demana. Pel que fa al disseny, la seva proposta és d'alt nivell amb una imatge moderna, i coherent. En general, les màquines tenen bona imatge (seria, neta, actual), amb opcions amb missatges personalitzats i frases positives. La proposta s'integra en l'entorn de manera adequada amb mòduls versàtils i aconseguixen l'efecte mural de manera òptima així com evita espais de racons innecessaris. Les dues marques conviuen perfectament i la marca TMB es trasllada en els missatges personalitzen el servei de TMB de manera molt original. Les instruccions d'ús són clares i precises. Fan una correcta identificació dels productes específics i la informació visual a les màquines és coherent i amb bona senyalització. En l'àmbit de seguretat compten amb vidre antivandàlic, i en compleixen amb les normatives mediambientals de no gasos, llums led, i envidrament doble eficiència. Obté la màxima puntuació: **6 punts**.

- **Zones vending**

La fitxa tècnica aportada a l'oferta és senzilla i amb pocs detalls, però es tracta d'una proposta harmònica i ben integrada, amb presència de la marca Vencafesa ben combinada amb la de TMB. És actual i original amb les frases positives. Tot i això, no es detallen aspectes que defineixen la proposta com ara els materials que componen i que és una característica intrínseca del sistema aglutinador. Hi manquen detalls del sistema aglutinador i d'embelliment en general i, per tant, se li atorguen **2,80 punts**.

- **Forma i mitjans de pagament**

Presenta les opcions de pagament requerides al plec (efectiu i targeta bancària sense contacte), però a més presenta altres opcions de pagament com per exemple una App interactiva, NFC, TAG i tiquets restaurants. En conseqüència, presenta sistemes de pagament versàtils, innovadors i funcionals perquè són diversos i s'adapten a les diferents necessitats dels clients. Per exemple, l'App interactiva ofereix la possibilitat de fer múltiples configuracions, permet l'enviament d'ofertes i promocions. La seva puntuació és de màxims, **4 punts**.

- **Oferta de productes**

La seva oferta de productes és de primeres marques però amb una varietat moderada (productes frescs i de proximitat, de cultiu ecològic, comerç just, light, detox, eco...), fent la proposta equilibrada, de qualitat i amb aportació al consum divers i de valor pel client.

Detalla la seva proposta saludable actual amb un 40% de productes saludable i amb objectiu d'estar al 60% el 2026, per tant, un compromís ambiciós d'increment d'aquestes opcions durant el contracte. Pel que fa a la matèria primera, l'origen de cafè és d'elaboració pròpia i de comerç just, el producte fresc prové en gran part de cuina justa o de primeres marques. Disposa d'una línia de productes verda que els proposa aglutinar en màquines 100% saludables.

Tot i que presenta gots de cartó, compostables i les paletes de resina vegetal i fusta, i tot pot ser deixat al contenidor orgànic; no especifica res pel que fa a embalatges sostenibles.

Finalment, la puntuació que obté és de **4,25 punts**.

- **Pla de comunicació, promoció i/o dinamització comercial**

El pla contempla una oferta d'accions que són molt genèriques, amb poc dinamisme comercial i amb escassa originalitat: indica que es faran promocions per incentivar el consum responsable, però no indica com ho farà; farà formació del cafè o xerrades per l'hàbit del consum saludable o de la fruita, però sense detallar a quins col·lectius de TMB anirà dirigida, quina serà la duració de la formació,

dates aproximades, quins seran els objectius d'aquesta... Així, la proposta compta amb poca claredat en els diversos aspectes abans esmentats i la puntuació se situa en **1,50 punts**.

- **Previsió de vendes**

Presenta les vendes mitjançant un quadre resum poc detallat, i aquest no s'acompanya de cap explicacions ni arguments per justificar la metodologia utilitzada, així com la viabilitat i coherència de les previsions presentades. Per tant, la puntuació que s'obté és d'**1 punt**.

- **Servei atenció al client**

Aplica tecnologia per a l'eficiència del servei d'atenció al client a través d'una eina amb molt de potencial. Devolució directa a client davant la màquina que aporta agilitat i confiança. És un servei totalment accessible perquè atenen el client per diverses vies com telèfon, mail, presencial, App, WhatsApp 24 h /365 dies i QR a la màquina. Malgrat això, no es detalla els sistemes d'etiquetatge i prioritització de les demandes ni els temps de resposta que manega davant els diferents tipus d'incidències, així que es queda a mitges i se li assigna **1,5 punts**.

- **Eina de gestió**

Indiquen que tenen un sistema de gestió, però no expliquen en detall les funcions ni usabilitat, sinó que el que expliquen són exemples concrets que fan difícil entendre quin és el potencial de l'eina tant per a Vencafesa com per a TMB. Tampoc esmenten si es pot integrar amb altres sistemes. Pel que fa a la visibilitat de la informació, només es veu una imatge de la pantalla de com es visualitzen les avaries; i respecte de la capacitat de generar informes adhoc, només indica que poden entregar dossiers periòdics amb dades i estadístiques, sense més detall sobre anàlisis de dades o comparatives. Obté **1,25 punts**.

- **Reposició de productes**

Presenten procediments que mitjançant el sistema de telemetria permeten controlar la traçabilitat, el control de les caducitats o els productes de baixa i alta rotació entre altres. La telemetria és un sistema que permet obtenir informació detallada sobre la rotació dels productes entre altres de manera detallada i lògica, ja que es poden ajustar els paràmetres en funció de les necessitats establertes inicialment que no genera dubtes ni dificultats en la seva interpretació. A més, realitzen una gestió eficient de caducitats i minves amb la seva eina de manteniment reactiu. Obté la màxima puntuació: **3 punts**.

- **Protocol de neteja i desinfecció**

Només detalla el protocol de neteja i el pla de manteniment preventiu, amb una periodificació concreta i relacionen els components a netejar, les actuacions amb pautes recomanades tant per a les màquines de begudes calentes com el de fredes i sòlids. Les actuacions a fer són coherents, viables i eficaces ja que són les que recomanen els serveis oficials de les màquines.

Tanmateix, no explica ni detalla els plans específics en cas de risc per a les persones i per això la puntuació és de **2,50 punts**.

PLA COMERCIAL	27,80
Màquines vending.	6,00
Zones vending.	2,80
Forma i mitjans de pagament.	4,00
Oferta de productes.	4,25
Pla de comunicació, promoció i/o dinamització comercial.	1,50
Previsió de vendes.	1,00

Servei d'atenció al client.	1,50
Eines de gestió.	1,25
Reposició de productes.	3,00
Protocol de neteja i desinfecció.	2,50

MILLORES TÈCNIQUES

- **Millores en mobiliari complementari**
No presenta cap millora en aquest àmbit, per tant, no es pot fer cap valoració i la puntuació que obté és de **0 punts**.
- **Millores tècniques relacionades**
Perfectament detallat i viable, amb propostes concretes com les màquines de devolució per reciclatge, furgonetes elèctriques o formacions específiques entre altres. Per exemple, amb la màquina de devolució es tritura i compacta el residu reduint el volum, es fomenta reciclar i s'impulsa la responsabilitat mediambiental i social; i amb l'ús de les furgonetes elèctriques, la taca de CO₂ que es produeix és pràcticament nul·la. Se'ls atorga la màxima puntuació: **1 punt**.
- **Millores tècniques relacionades amb la gestió de residus**
Treballa amb sistemes de separació del residu amb clara i eficient identificació dels residus generats. També s'incentiva la col·laboració mitjançant missatges de suport. Així obté la puntuació màxima: **0,50 punts**.

MILLORES TÈCNIQUES	1,50
Millores en mobiliari complementari.	0,00
Millores tècniques relacionades amb la sostenibilitat i el medi ambient.	1,00
Millores tècniques relacionades amb la gestió i reducció de residus.	0,50

PUNTUACIONS FINALS

		MAXELGA	IVS	VENCAFESA
	punts	punts	punts	punts
Pla Comercial	37,50	35,50	35,75	27,80

Millores tècniques	2,50	2,50	2,50	1,50
Total	40,00	38,00	38,25	29,30

El que es manifesta en Barcelona, 20 de juny de 2025

Carole Rodríguez

Responsable Àrea Comercial