

Este documento se ha obtenido directamente del original que
contenía todas las firmas auténticas y se han ocultado los datos
personales protegidos y los códigos que permitirían acceder al
original

“IMPLANTACIÓN Y RENOVACIÓN DE REDES LAN Y WLAN EN SEDES DOCENTES DE LA COMUNIDAD DE MADRID” (2 LOTES) EN EL MARCO DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA - FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA – NEXT GENERATION EU

Informe Técnico

ECON/000170/2022

DIRECCIÓN DE COMUNICACIONES



Contenido

I	Objeto.....	3
II	Empresas LICITADORAS.....	4
III	Criterios de Adjudicación.....	5
IV	Valoración de la Propuesta Técnica.....	7
IV.1	VALORACIÓN DE LA PROPUESTA TÉCNICA – LOTE 1 (20 PUNTOS).....	7
IV.2	RESUMEN DE LA VALORACIÓN DE LA PROPUESTA TÉCNICA – LOTE 1 (20 PUNTOS).....	9
IV.3	VALORACIÓN DE LA PROPUESTA TÉCNICA – LOTE 2 (20 PUNTOS).....	11
IV.4	RESUMEN DE LA VALORACIÓN DE LA PROPUESTA TÉCNICA – LOTE 2 (20 PUNTOS).....	15

I OBJETO

El objeto de este documento es valorar las ofertas técnicas admitidas, correspondientes a la licitación del procedimiento abierto mediante pluralidad de criterios denominado **“IMPLANTACIÓN Y RENOVACIÓN DE REDES LAN Y WLAN EN SEDES DOCENTES DE LA COMUNIDAD DE MADRID” (2 LOTES) EN EL MARCO DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA - FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA – NEXT GENERATION EU**, con número de expediente ECON/000170/2022.

LOTES	ALCANCE
LOTE 1: IMPLANTACIÓN Y RENOVACIÓN DE REDES LAN Y WLAN MULTISERVICIO EN SEDES EDUCATIVAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID.	Implementación de redes de banda ancha ultrarrápida igual o superior a 1 Gbps, mediante la prestación de los servicios de implantación y renovación de redes multiservicio LAN y WLAN con la finalidad de mantener y mejorar la disponibilidad y estabilidad de las infraestructuras de comunicaciones en las sedes (conectividad por cable y WiFi), así como garantizar la seguridad de las comunicaciones de las misma, y optimizar la calidad de la conectividad de nuevas redes LAN y WLAN.
¡Error! No se encuentra el origen de la referencia..	Servicios de gestión operativa y gobierno del Lote 1 que maximicen la calidad del servicio prestado por el adjudicatario del mismo. El nuevo contrato busca mejorar el servicio de forma continua. Con estas capacidades extendidas se pretende planificar, implantar y mejorar los proyectos, procesos y servicios, auditar la información ofrecida por los adjudicatarios de los dos lotes y, en definitiva, velar los intereses de la Comunidad de Madrid en su conjunto.

II EMPRESAS LICITADORAS

Las empresas licitadoras que se han admitido al proceso de valoración de esta licitación son las enumeradas a continuación para cada uno de los Lotes:

Nº LOTE	EMPRESA
1	ORANGE ESPAGNE S.A.U
2	INETUM ESPAÑA, S.A.
2	GRUPO EZENTIS S.A.
2	ACCENTURE S.L.

III CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

Consideraciones generales

A continuación, se mostrarán los criterios y puntuaciones con los que se valorarán las ofertas de los licitantes. Las puntuaciones se presentan por Lotes. En cada criterio se indica la puntuación máxima con la que se pesará la valoración de dicho criterio.

A su vez cada criterio puede dividirse en varios subcriterios. En este caso también los subcriterios tendrán una puntuación máxima asignada, y la suma de las puntuaciones máximas de los subcriterios coincidirá con el valor de la puntuación máxima del criterio del que estemos tratando.

En caso de ser necesario hacer alguna operación para calcular la puntuación en un criterio, los resultados se redondearán al segundo decimal, de forma que:

- Si tras el cálculo el tercer decimal es 0, 1, 2, 3 o 4, se despreciarán todos los decimales desde el tercero en adelante, quedándonos sólo con los dos primeros, (por ejemplo 7,2649 se redondeará a 7,26).
- Si tras el cálculo el tercer decimal es 5, 6, 7, 8, o 9, la puntuación resultante es el resultado de redondear al número inmediatamente superior de dos cifras decimales (por ejemplo 4,2371 se redondea a 4,24).

LOTE 1

CRITERIO NÚMERO 3.- PROPUESTA TÉCNICA: Hasta 20 puntos

Subcriterio 3.1.- Plan de Implantación: Hasta 10 puntos

Se valorarán los siguientes aspectos, en función de su adecuación a los requerimientos del Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT):

Propuesta concreta sobre la forma de abordar el despliegue de infraestructuras y servicios objeto de este Pliego, describiendo el contenido de las distintas fases que pueda tener, incluyendo un calendario de actividades, los plazos estimados y los medios técnicos y humanos que se proponen para desarrollar todas las actividades.

Igualmente, se valorará la propuesta de plan de Gestión del Cambio, siguiendo los requisitos recogidos en el ***Apartado 7.3.5 Gestión del cambio*** del Pliego de Prescripciones Técnicas.

Los licitadores indicarán, concretamente, los recursos humanos y técnicos específicos dedicados que proponen, tanto en remoto como en campo, aparte de otros recursos compartidos que puedan tomar parte en la ejecución.

Subcriterio 3.2.- Plan de Calidad: Hasta 10 puntos

Se valorará el Plan de Seguimiento y Control de Calidad propuesto para el proyecto asociado a este Pliego y la metodología asociada, contemplando los trabajos que desempeñaría su personal. En caso de no ser satisfactoria la calidad de los trabajos, las medidas correctoras que propondría para solventar cualquier incidencia, corregir desviaciones, tratar anomalías que se debieran a falta de preparación de alguno de los técnicos o a otras causas imputables al adjudicatario.

Se valorará la propuesta de informes (y contenido) de indicadores clave para asegurar el cumplimiento de los niveles de calidad exigibles, las herramientas y/o metodología que se pondrán a disposición para la generación de dichos informes, la medición y el control que se llevará a cabo, así como el plan de seguimiento y calidad propuesto y detalle del mismo.

Además de lo anterior, se valorará específicamente lo siguiente:

- Cómo se pretende hacer el seguimiento de la ejecución para garantizar el cumplimiento de los plazos
- Cómo se pretende cumplir los niveles de calidad exigidos.

- Cómo se pretenden verificar los cumplimientos antes de la comprobación formal de la Oficina Técnica (OTGC).
- Cómo se realimenta el proceso con correcciones en caso de desviaciones de los cumplimientos.
- Los informes y herramientas adicionales de seguimiento y calidad que propone, cómo propone configurarlas y la información que pretende extraer para su posterior explotación.

LOTE 2

CRITERIO NÚMERO 3.- MEMORIA TÉCNICA: Hasta 20 puntos

Se valorarán los siguientes aspectos, en función de su adecuación a los requerimientos del Pliego de Prescripciones Técnicas:

Oficina Técnica

- El desarrollo de la metodología de trabajo y el detalle de actividades.
- Se detallarán la organización y recursos de la OTGC dedicados y su asignación a las diferentes actividades.
- Se detallarán las herramientas operativas para el servicio de OTGC.
- El calendario de implantación de la OTGC.
- La planificación y justificación de la puesta en marcha de la Oficina Técnica de Gestión, recursos y herramientas.
- Propuestas reales y ejemplos de los resultados y propuestas de informes y outputs para cada uno de los procesos, que demuestren el nivel de detalle de la información, formatos de presentación de resultados, etc.
- Las herramientas aportadas y necesarias para la prestación del servicio, requerimientos y funcionalidades detalladas, interfaces requeridas con otros sistemas de la Agencia o Administración requerimientos de infraestructuras, seguridad y confidencialidad.

Propuesta de Plan de Calidad

Se deberá detallar el Plan de Calidad propuesto para la OTGC. Los ámbitos de medida de la calidad de la OTGC son:

- Puesta en marcha de la Oficina Técnica OTGC.
- Disponibilidad de la Oficina Técnica OTGC.
- Entrega de resultados, información e informes.
- Corrección de la información e informes.
- Contestación a peticiones para la Oficina Técnica OTGC.

Se valorará la aportación de valor, calidad, completitud e idoneidad de los aspectos anteriormente detallados, y su adecuación a las características y objetivos del objeto del contrato.

IV VALORACIÓN DE LA PROPUESTA TÉCNICA

El cálculo de la valoración se hace en base a la siguiente tabla:

VALORACION	PESO	DESCRIPCIÓN
Sobresaliente	100%.	Aportan mejoras claras, completas e idóneas. Cuantitativa y cualitativamente es superior al resto. Las mejoras son concretas, convincentes, coherentes, probadas y maduras en su planteamiento.
Notable	80%	Aportan mejoras, que redundan en beneficios para el servicio de forma clara y por encima de lo requerido de manera significativa.
Buena	50%	El licitador identifica y detalla de una forma clara los puntos a valorar, aportando además mejoras y medidas convincentes en su planteamiento.
Adecuada	30%	El licitador responde al PPT, con aportaciones básicas pero convincentes en su planteamiento
No aporta valor	0%	Partiendo del PPT no aporta mejoras valorables.

Empresas admitidas:

Nº LOTE	EMPRESA	ALIAS
1	ORANGE ESPAGNE S.A.U	ORANGE
2	INETUM ESPAÑA, S.A.	INETUM
2	GRUPO EZENTIS S.A.	EZENTIS
2	ACCENTURE S.L.	ACCENTURE

En los siguientes apartados se detallan los resultados para cada uno de los Lotes y sus criterios.

IV.1 VALORACIÓN DE LA PROPUESTA TÉCNICA – LOTE 1 (20 PUNTOS)

CRITERIO NÚMERO 3.- PROPUESTA TÉCNICA: Hasta 20 puntos

La puntuación máxima obtenida corresponde a la única empresa que se presenta a este Lote: **ORANGE**.

CRITERIO 3	Puntuación Máxima del Pliego	ORANGE
Subcriterio 3.1	10	8,00

Subcriterio 3.2	10	3,00
TOTAL	20	11.00

Subcriterio 3.1.- Plan de Implantación: Hasta 10 puntos

ORANGE

La respuesta de ORANGE al subcriterio "3.1.- Plan de Implantación" es **NOTABLE**, ya que se proponen medidas concretas, se detallan de forma coherente y convincente los puntos a valorar, se identifican métodos y herramientas factibles de implantar y el general, convence el planteamiento.

Más concretamente, su propuesta incluye una metodología denominada [REDACTED] basada en las mejores prácticas del Project Management Institute (PMI) que han sido adaptadas a la cultura y necesidades de Orange, y cuyo objetivo es garantizar un proceso de transición ordenado, con garantías y eficiente para el cliente, de manera que los servicios se instalen en los plazos acordados, con la calidad comprometida y sin desvíos de costes, asegurando, en todo momento, la continuidad del servicio.

El licitador describe con cierto detalle las fases del proyecto (fase de planificación, fase de ejecución, fase de entrega y cierre, y fase de control y seguimiento), además de los roles y responsabilidades de todos los perfiles ofertados, que a su vez no solo se ajustan a las necesidades del PPT, sino que se aumentan cuantitativamente y de manera significativa, presentándose como una mejora a los requerimientos mínimos recogidos en el PPT, en una serie de perfiles determinados [REDACTED]

[REDACTED] además se añaden al equipo de proyecto otros recursos no solicitados como recursos mínimos, [REDACTED]

[REDACTED] De esta forma, el licitador ofrece un equipo de trabajo de un total de 137 personas, de las cuales más de un 60% estarán 100% dedicadas durante los 18 meses del proyecto, garantizando así la entrega de éste en tiempo y forma.

Por otro lado, y de cara a mejorar la calidad de los trabajos ejecutados, la respuesta del licitador hace hincapié en la exigencia de que los jefes de equipo de los instaladores revisen el 100% de las instalaciones poniendo medios técnicos para la consecución de dicho objetivo, en la realización de auditorías con empresas externas sobre el 10% de las instalaciones [REDACTED]

En cuanto a la planificación de las actividades a ejecutar, el licitador identifica una explicación completa de los plazos y las actividades por cada hito, así como del cronograma de cada fase y sub-fase, destacando la descripción pormenorizada de las actividades de ampliación/migración de la plataforma [REDACTED] de las fases fundamentales a ejecutar en la implantación de la solución por sede (tanto de dotación como de ampliación de cobertura WIFI, como de la renovación de la electrónica de red). También se especifican todas las pruebas de validación del servicio por cada sede y los entregables de cada hito.

Por otro lado, es importante destacar el Plan de Gestión del Cambio que el licitador pretende implementar, identificando las diferentes fases ("análisis inicial del cambio", "plan de comunicación", "plan de capacitación", "plan de motivación" y "medición del grado de avance") y ahondando en su definición y explicación. Asimismo, establece y describe un plan de formación al respecto que se ajusta a las necesidades del PPT.

Según la valoración realizada, la puntuación de la oferta es de:

Subcriterio 3.1.- Plan de Implantación (Hasta 10 puntos)

8,00

Subcriterio 3.2.- Plan de Calidad: Hasta 10 puntos

ORANGE

La respuesta de ORANGE al subcriterio "3.2.- Plan de Calidad" es **ADECUADA**, debido a que el licitador responde al PPT, con aportaciones básicas pero convincentes en su planteamiento.

Más concretamente, su propuesta incluye además de los planes definidos y explicados en el Plan de Implantación, una explicación completa de los planes de coordinación, de contingencia, de gestión de riesgos, incluyendo también el plan de calidad en la gestión del proyecto.

La respuesta del licitador hace hincapié en el plan de gestión de riesgos, realizando una explicación pormenorizada del mismo, y profundizando en el análisis de riesgos y su respuesta, así como en la necesidad de realizar el control de riesgos, aunque no se identifica de una forma profunda las medidas correctoras, o la corrección de anomalías debido a falta de preparación de técnicos u otras causas imputables al adjudicatario.

Por otro lado, la respuesta del licitador no es exhaustiva en cuanto a la propuesta de informes (y contenido) de indicadores clave para asegurar el cumplimiento de los niveles de calidad exigibles, las herramientas y/o metodología que se pondrán a disposición para la generación de dichos informes, la medición y el control que se llevará a cabo, así como el plan de seguimiento y calidad propuesto y detalle del mismo, sin hacer ninguna propuesta concreta.

Finalmente, el licitador hace una explicación suficiente pero no demasiado profunda en cuanto a la forma de cumplir con los niveles de calidad exigidos y verificar los cumplimientos antes de la comprobación formal de la Oficina Técnica (OTGC), circunscribiéndose a lo ya definido en el Plan de Implantación, sin entrar en demasiados detalles en cómo tiene intención de realimentar el proceso con correcciones en caso de desviaciones de los cumplimientos, determinando que, al inicio de cada proyecto, el licitador elaborará el plan de gestión de calidad, documentando los procesos destinados a asegurar la calidad en el mismo a lo largo de su ciclo de vida y para cada una de las fases del proyecto (fase de planificación de la calidad, fase de aseguramiento de la calidad, fase de control de la calidad y procedimientos de mejora continua), todo ello a través de la metodología [REDACTED] pero no siendo demasiado amplio en su explicación.

Según la valoración realizada, la puntuación de la oferta es de:

Subcriterio 3.2.- Plan de Calidad (Hasta 10 puntos)

3

IV.2 RESUMEN DE LA VALORACIÓN DE LA PROPUESTA TÉCNICA – LOTE 1 (20 PUNTOS)

CRITERIOS		ORANGE
3	PROPUESTA TÉCNICA	11,00
3.1	Plan de Implantación	8,00
3.2	Plan de Calidad	3,00

TOTAL

11,00

La propuesta técnica realizada por la empresa **ORANGE** responde a los criterios técnicos recogidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas, siendo la única empresa que ha presentado propuesta. Como resumen de la valoración hay que destacar los siguientes aspectos:

- El licitador incluye una metodología denominada [REDACTED] basada en las mejores prácticas del Project Management Institute (PMI) y cuyo objetivo es garantizar un proceso de transición ordenado, con garantías y eficiente para el cliente, de manera que los servicios se instalen en los plazos acordados, con la calidad comprometida y sin desvíos de costes, asegurando, en todo momento, la continuidad del servicio.
- El licitador propone un equipo de trabajo formado por un conjunto de recursos que incrementan cuantitativamente y de manera significativa los requerimientos del PPT en una serie de perfiles determinados [REDACTED] además se añaden al equipo de proyecto otros recursos no solicitados como recursos mínimos [REDACTED] El licitador ofrece un equipo de trabajo de un total de 137 personas, de las cuales más de un 60% estarán 100% dedicadas durante los 18 meses del proyecto.
- El licitador hace hincapié en la exigencia de que los jefes de equipo de los instaladores revisen el 100% de las instalaciones poniendo medios técnicos para la consecución de dicho objetivo, en la realización de auditorías con empresas externas sobre el 10% de las instalaciones. [REDACTED]
- El licitador realiza una explicación completa de los plazos y las actividades por cada hito, así como del cronograma de cada fase y sub-fase, destacando la descripción pormenorizada de las actividades de ampliación/migración de la plataforma [REDACTED] y de las fases fundamentales a ejecutar en la implantación de la solución por sede.
- Destaca el Plan de Gestión del Cambio que el licitador pretende implementar y en el plan de Gestión de Riesgos.

IV.3 VALORACIÓN DE LA PROPUESTA TÉCNICA – LOTE 2 (20 PUNTOS)

CRITERIO NÚMERO 3.- MEMORIA TÉCNICA: Hasta 20 puntos

La puntuación máxima obtenida corresponde a la empresa **INETUM**.

CRITERIO 3	Puntuación Máxima del Pliego	INETUM	EZENTIS	ACCENTURE
PUNTUACIÓN TOTAL	20	16	10	6

INETUM

La respuesta de INETUM al criterio "3.- Memoria Técnica" es **NOTABLE**, ya que se proponen medidas concretas, se detallan de forma coherente y convincente los puntos a valorar, se identifican métodos y herramientas factibles de implantar y el general, convence el planteamiento.

Más concretamente, propone una Oficina Técnica de Gestión y Control (OTGC) que se encuentra muy apropiada para el alcance del LOTE, basada en una metodología de trabajo que se realizará de acuerdo con los procesos de gestión de la norma ISO20000, las Buenas Prácticas ITIL v4 y cumplirá con la metodología PM² para la gestión del proyecto para el despliegue e implantación de las sedes, en base a la cual desarrollan un plan de seguimiento y evaluación del progreso del proyecto entorno a tres aspectos: Programación, Ejecución y Costes que desarrollan detalladamente.

Con respecto a las herramientas a utilizar, se definen las mismas y se explica de manera suficiente la Plataforma de Control y Gobierno que el licitador quiere implantar. Todas ellas se valoran satisfactoriamente para el propósito del LOTE. Entre las herramientas que utilizará el licitador se identifican herramientas colaborativas [REDACTED], Survey WIFI para la validación de cobertura y capacitación Wifi, [REDACTED] para Pruebas TR-398 v2 y FARO para la gestión de incidentes.

El licitador pone a disposición del proyecto un equipo de trabajo que supera los requisitos marcados por el PPT ya que, como valor añadido, incluye un equipo base con personal en exclusividad. Además, detallan pormenorizadamente la organización de los recursos y equipos implicados con un cuadro de asignación a las actividades, lo que permite un entendimiento claro de los roles y responsabilidades propuestos, los cuales se encuentran muy adecuados.

Por otro lado, y dentro de la fase de lanzamiento, el licitador explica de manera clara la planificación y justificación de la puesta en marcha de la OTCG estableciéndose y especificándose cinco áreas de trabajo ("equipo de trabajo y los recursos asignados al servicio", "validación de la solución tecnológica propuesta por el adjudicatario del Lote 1", "preparación de las tareas relacionadas con el seguimiento y control del proyecto por parte de MD", "preparación de las tareas de coordinación, gestión y seguimiento de la implantación del Lote 1" y "preparación y seguimiento del control Económico global del proyecto"), recalcando los conocimientos tecnológicos del equipo y la experiencia en proyectos similares, que permitirá reducir el periodo de adaptación/formación.

Más aún, el licitador detalla con precisión y de manera acertada las acciones a realizar para la validación de la solución tecnología del Lote 1 y las tareas de seguimiento y control del Proyecto, y las tareas para el control económico del proyecto, definiendo la OTGC como la responsable de la validación de los resultados, entregables e informes del Lote1, y de la preparación de un conjunto de resultados (R), entregables (E) y documentación e informes (D) del Lote 2 que, además, explica con detenimiento.

Con respecto al Plan de Calidad, el licitador presenta un modelo que garantiza el éxito de servicio alineado con los objetivos de Madrid Digital y la mejora continua que exige ITIL 4.0, presentado un grupo de indicadores de forma suficiente, que se encuentran apropiados, y haciendo hincapié en la necesidad de definir un conjunto de plantillas de los entregables y de la documentación e informes, incluyendo las Listas de verificación y checklists con los aspectos a revisar.

Por otro lado, el licitador presenta y explica un flujograma de las actividades asociadas a la gestión de la documentación, definiendo los principales riesgos en el procedimiento de gestión del despliegue y de la documentación. Explica acertadamente cómo el control de calidad propuesto los puede afrontar, identificando además el procedimiento de análisis de desviaciones de Servicios (DNS) que el licitador quiere implantar y que permite dar respuesta a todas aquellas peticiones que se realicen relativas a desviaciones en las actividades que son responsabilidad del adjudicatario del Lote 1.

Según la valoración realizada, la puntuación de la oferta es de:

Subcriterio 3.- MEMORIA TÉCNICA (Hasta 20 puntos)	16
--	-----------

EZENTIS

La respuesta de EZENTIS al criterio "3.- Memoria Técnica" es **BUENA**, ya que se identifican y se detallan de una forma clara los puntos a valorar, aportando además mejoras y medidas convincentes en su planteamiento.

Más concretamente, su propuesta incluye una metodología de trabajo en la que distinguen cinco fases principales (replanteo, instalación, validación, certificación, seguimiento y aceptación), muy ajustadas al objeto del contrato, identificando una metodología de trabajo con las actividades a realizar en cada sede, mostrando el procedimiento correspondiente a dichas actividades. En cuanto al detalle de las actividades a ejecutar, el licitador presenta un calendario detallado de certificaciones correspondientes a los cinco hitos de trabajo a lo largo de los quince meses de actividad, pasados los tres primeros meses iniciales del contrato.

En cuanto a la organización y recursos puesto por licitador a disposición del proyecto, no existe una aportación de valor más allá de las premisas mínimas identificadas en el PPT.

Con respecto a las herramientas operativas, el licitador hace un análisis distinguiendo diferentes tipologías de herramientas (laboratorio, análisis wifi, gestión documental, procesos, incidencias, informes, office 365/SharePoint,), aunque para las dos primeras no detalla qué herramienta se usarían. El grueso de la funcionalidad para control y gobierno y documentación ya ha sido utilizado en grandes proyectos [REDACTED] de alcance similar o superior, habiendo sido diseñada específicamente para proyectos de objeto parecido, contemplando la

concurrency de varios roles y diferentes organizaciones: gestor documental, BPM y gestión de incidencias, informes y gráficos.

En referencia al calendario de implantación, aunque lo presente de manera básica mediante un gráfico de tipo "Gantt", se observa que el licitador contempla dieciocho actividades, incluyendo formación sobre las herramientas, identificando el plazo de disponibilidad de la Oficina relativamente corto, ya que en veinticinco días dispondrían del laboratorio de validación disponible, y en un mes adicional se habría valorado el primer proyecto técnico, revisada la documentación y realizadas las pruebas, a modo de piloto para validar los procedimientos. Adicionalmente incluyen una matriz RACI para las dieciocho actividades relevantes.

En cuanto a la planificación y justificación puesta en marcha (recursos y herramientas), el licitador presenta una herramienta, ya disponible, que contempla un elevado número de los requisitos marcados por el PPT; disponen de manual para usuarios e inciden en la integración como aspecto que más dedicación parece llevar. Además, dicha herramienta abarca ampliamente las funcionalidades para el seguimiento del control y gobierno del proyecto, presentando a su vez una cantidad considerable de ejemplos de acta e informes de replanteo, actas de instalación, informes de pruebas, AS Builts, informes de seguimiento, informes de avance, estadísticas, seguimiento de las validaciones, cumplimiento de hitos y sedes finalizas.

Con respecto al Plan de Calidad, el licitador realiza un análisis relativamente escueto con respecto a los apartados de puesta en marcha y disponibilidad de la OTGC, sin ir prácticamente más allá de las premisas identificadas en el PPT. Por otro lado, el licitador encomienda a los Comités de Seguimiento de Contrato y los Comités Técnicos Operativos el aseguramiento de la calidad. Asimismo, el licitador realiza un pequeño desarrollo con respecto al cumplimiento de hitos de validación, revisión, certificación, plazos de comunicación y entrega.

Según la valoración realizada, la puntuación de la oferta es de:

Subcriterio 3.- MEMORIA TÉCNICA (Hasta 20 puntos)	10
---	----

ACCENTURE

La respuesta de ACCENTURE al criterio "3.- Memoria Técnica" es ADECUADA, debido a que el licitador responde al PPT, con aportaciones básicas pero convincentes en su planteamiento.

Más concretamente, el licitador propone una metodología [REDACTED] que se encuentra apropiada para el objeto de este LOTE, pues está de acuerdo con la norma ISO20000 y con las buenas prácticas ITIL v4. Sin embargo, no termina de explicar en profundidad el desarrollo de su propuesta.

En cuanto a los recursos puestos a disposición por parte del licitador, identifica los que se solicitan en el PPT. Adicionalmente a estos recursos propone un pool de expertos y certificados en el marco de trabajo y metodología [REDACTED] para la implantación de la OTGC, pero sin especificar más en cuanto a figuras, perfiles y actividades, lo que hace complicado una valoración más profunda de la propuesta. Define una organización basada en dos oficinas (oficina de gestión y oficina técnica de control de calidad y económico) dependientes de un director, y compartiendo ambas oficinas diferentes perfiles, lo cual se encuentra apropiado.

Determina, como herramientas a utilizar, las activas en Madrid Digital entre las cuales define los portales de gestión por servicio, haciendo una numeración de los mismos, FARO y SAP, pero no desarrolla su propuesta de Plataforma de Control y Gobierno más allá de identificarla como un conjunto de cuadros de control de gobierno implementados en “PowerBI” y en “Office 365” y no entra a describir cómo propone integrarla con el resto de portales o herramientas. La dispersión de herramientas a utilizar es elevada, por lo que proponen una capa de integración y automatización, que hace más compleja la puesta en marcha y la consolidación de los datos de gobierno y seguimiento, si bien con el servicio implantado, esta capa puede suponer un beneficio para el desarrollo de las actividades.

En cuanto a la fase de lanzamiento e implantación de la OTGC, el licitador adelanta a nueve semanas el plazo de implantación completa de la Oficina Técnica, aunque indica que este plazo puede ser revisable en tiempo según se analice en profundidad el detalle del alcance y requisitos del servicio. Presentan un calendario con un conjunto de actividades para la gestión y el control de calidad y control económico, de bajo nivel de detalle en cuanto a las actividades, encontrándose apropiado y demostrando la experiencia y conocimiento del licitador.

Con respecto a la planificación y justificación de la puesta en marcha de la OTGC, recursos y herramientas, identifica con carácter general un conjunto de hitos a cumplir, sin entrar en su desarrollo, presentando un conjunto de listados de actividades y outputs, para cada una de las fases identificadas del proyecto (implantación y ejecución). Sin embargo, no identifica una propuesta de formato de presentación de resultados más allá del formato del fichero de salida (PowerPoint, Word, Excel, ...), aunque si se define el propósito de la documentación definida.

Con respecto al Plan de Calidad, el licitador propone incorporar todos los recursos de la OTGC desde la primera semana de la Fase de implantación, explicando los hitos de la puesta en marcha de la OTGC, aunque determinando que, en base a la información técnica validada y teniendo en cuenta el marco de seguridad del proyecto, se proveerán de las herramientas necesarias para la fase de plena ejecución.

No aporta valor con respecto a los horarios de atención de la OTGC, proponiendo a su vez utilizar un framework de calidad adaptable durante la fase de implantación del proyecto. El licitador refleja un marco de trabajo en cuatro ejes, sin entrar en mayor detalle sobre información en cuanto a la entrega de resultados concretos.

Finalmente, el licitador identifica un flujo de información previsto para el caso de nuevas peticiones y propone una categorización de tipos de informes, aunque sin demasiada concreción al respecto.

Según la valoración realizada, la puntuación de la oferta es de:

Subcriterio 3.- MEMORIA TÉCNICA (Hasta 20 puntos)	6
--	----------

IV.4 RESUMEN DE LA VALORACIÓN DE LA PROPUESTA TÉCNICA – LOTE 2 (20 PUNTOS)

CRITERIO 3	Puntuación Máxima del Pliego	INETUM	EZENTIS	ACCENTURE
PUNTUACIÓN TOTAL	20	<u>16</u>	<u>10</u>	<u>6</u>

La propuesta técnica realizada por la empresa **INETUM** responde a los criterios técnicos recogidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas. Como resumen de la valoración hay que destacar los siguientes aspectos:

- El licitador propone una Oficina Técnica de Gestión y Control (OTGC) basada en una metodología de trabajo que se realizará de acuerdo con los procesos de gestión de la norma ISO20000, las Buenas Prácticas ITIL v4 y cumplirá con la metodología PM² para la gestión del proyecto para el despliegue e implantación de las sedes.
- El licitador propone un conjunto de herramientas colaborativas [REDACTED], así como las necesarias para la validación de las redes implantadas, como un Survey WIFI para la validación de cobertura y capacitación Wifi, [REDACTED] FARO para la gestión de incidentes.
- El licitador pone a disposición del proyecto un equipo de trabajo que supera los requisitos marcados por el PPT ya que, como valor añadido, incluye un equipo base con personal en exclusividad. Además, detallan pormenorizadamente la organización de los recursos y equipos implicados con un cuadro de asignación a las actividades, lo que permite un entendimiento claro de los roles y responsabilidades propuestos, los cuales se encuentran muy adecuados.
- El licitador define de manera clara la planificación y justificación de la puesta en marcha de la OTGC estableciéndose y especificándose cinco áreas de trabajo, poniendo hincapié en los conocimientos tecnológicos del equipo y la experiencia en proyectos similares, reduciendo así el periodo de adaptación/formación.
- Con respecto al Plan de Calidad, el licitador presenta un modelo que garantiza el éxito de servicio alineado con los objetivos de Madrid Digital y la mejora continua que exige ITIL 4.0, explicando acertadamente cómo el control de calidad propuesto los puede afrontar, identificando además el procedimiento de análisis de desviaciones de Servicios (DNS) que el licitador quiere implantar y que permite dar respuesta a todas aquellas peticiones que se realicen relativas a desviaciones en las actividades que son responsabilidad del adjudicatario del Lote 1.

El Director de Redes y Servicios de Comunicaciones

Firmado digitalmente por: GÓMEZ GONZÁLEZ DEL TÁNAGO LUIS
Fecha: 2023 10 09 15:13

Fdo.: Luis Gómez González del Tánago