

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



## INFORME DE LA PUNTUACIÓN OBTENIDA POR LOS LICITADORES EN LOS CRITERIOS CUYA CUANTIFICACIÓN DEPENDE DE UN JUICIO DE VALOR, CORRESPONDIENTE A LA LICITACIÓN DEL CONTRATO DE “CONTRATO MIXTO DE SUMINISTRO DE LICENCIAS PARA UNA HERRAMIENTA DE GOBIERNO, RIESGO Y CUMPLIMIENTO CORPORATIVO Y DE SU INSTALACIÓN”, CON CARGO AL PLAN DE RECUPERACIÓN TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA DEL GOBIERNO DE ESPAÑA – FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA – NEXTGENERATIONEU (C11.I03.P14.S13)” A ADJUDICAR POR PROCEDIMIENTO ABIERTO.)”

Expediente: A/SUM-035816/2025

### 1. INTRODUCCIÓN

Este contrato tiene como objetivo la adquisición de una solución web para la **gestión del riesgo y cumplimiento (GRC)** en la normativa vigente en materia de protección de datos, seguridad de la información, continuidad del negocio, gestión de riesgos de terceros y calidad que le sean de aplicación.

A la licitación del contrato se han presentado las siguientes empresas:

- CIPHERBIT, S.L.U.- (en adelante Cipherbit)
- TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA, S.A.U. (en adelante Telefónica)

En la mesa para la apertura de los criterios de juicio de valor celebrada el día 14 de enero de 2026 se abrió el sobre número 2 con la información que las empresas han presentado, para la evaluación de los criterios de valoración técnicos, según juicio de valor.

Según el Pliego de Cláusulas Administrativas los criterios cuya cuantificación dependen de un juicio de valor (Técnico), son los siguientes:

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN		PUNTUACIÓN MÁXIMA
<b>A. Criterios cuya cuantificación depende de un juicio de valor / SOBRE 2</b>		<b>30 (puntos)</b>
A.1	Solución tecnológica	22
A.2	Plan de transferencia	4
A.3	Plan de formación	4

#### A. Criterios cuya cuantificación depende de un Juicio de Valor (máximo 30 puntos)

La aplicación de criterios no matemáticos resulta necesaria para conseguir, en el caso que nos ocupa, cuestiones que por su característica no pueden ser evaluadas aplicando fórmulas y así poder conseguir una mejor “calidad/precio”.

##### A1. Solución tecnológica (hasta 22 puntos)

Se valorará que la solución propuesta se adapte al entorno tecnológico y se integre fácilmente con el resto de los sistemas corporativos de la DGSD. Igualmente, se valorará cómo la solución propuesta además de cumplir con los requisitos exigidos lo hace de manera eficiente y sencilla, minimizando la carga de trabajo para su adaptación al SERMAS y la DGSD, y si, adicionalmente, se ofrecen otras funcionalidades superiores o incrementales sobre las solicitadas que puedan suponer una mayor aportación de valor a la DGSD.

#### A.2. Plan de transferencia (hasta 4 puntos)

Se valorará el conjunto de actividades necesarias para realizar la correspondiente transferencia de conocimiento tanto al equipo humano de la DGSD, así como, a quien ésta determine. Se valorará como el plan contribuye al correcto traspaso de conocimiento sobre la solución suministrada garantizando la continuidad de su uso con el mínimo impacto en las operaciones diarias.

#### A.3. Plan de formación (hasta 4 puntos)

Se valorará el detalle concreto de las sesiones de formación indicando participantes, número de sesiones y tipologías o contenido de estas, se valorará la calidad y la metodología propuesta juzgándose la mayor o menor aportación de valor para la DGSD, así como, su accesibilidad y facilidad de uso. Por último, se valorará la documentación propuesta para abordar la formación, divulgación y comunicación de la nueva herramienta GRC, valorándose su personalización a la realidad y necesidades de la DGSD y del SERMAS.

#### Reglas de puntuación

A continuación, se detallan los valores de puntuación que se otorgarán a cada uno de los criterios:

- **Excelente** (Hasta 100% sobre la puntuación máxima posible del criterio). Presenta propuesta excelentemente detallada, en todos los aspectos requeridos y para todos los componentes del ámbito de aplicación, con gran aporte de valor para los requisitos del contrato.
- **Alta** (Hasta 80% de la puntuación máxima posible del criterio). Presenta propuesta muy bien detallada en los aspectos requeridos, con una muy buena adaptación a la problemática de los componentes del ámbito de aplicación del expediente.
- **Medio** (Hasta 60% sobre la puntuación máxima posible del criterio). Presenta propuesta bien detallada en los aspectos requeridos, adaptada de forma suficiente a la problemática de los componentes del ámbito de aplicación del expediente.
- **Bajo** (Hasta 40% sobre la puntuación máxima posible del criterio). Presenta propuesta con un nivel bajo de detalle en los aspectos requeridos, generalista o no adaptada de forma suficiente a la problemática de los componentes del ámbito de aplicación del expediente.
- **Muy bajo** (Hasta 10% sobre la puntuación máxima posible del criterio). Se asignará esta valoración a aquellas ofertas que presenten una propuesta extremadamente generalista, incompleta o con un nivel de detalle muy bajo en los aspectos requeridos. Asimismo, se aplicará cuando no se aporte propuesta técnica en alguno de los apartados indicados, ya sea en relación con determinados servicios requeridos o con alguno de los componentes objeto del contrato.

## 2. VALORACIÓN DE LAS OFERTAS PRESENTADAS

De esta forma, las valoraciones a los criterios de juicios de valor quedan como sigue:

### Criterio A.1. Solución tecnológica (22 puntos máximo)

Licitante	Puntuación / Rango	Descripción de la valoración
Cipherbit	21 / Excelente	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.1 Solución tecnológica</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se presenta una propuesta excelentemente detallada, en todos los aspectos requeridos y para todos los componentes del ámbito de aplicación, con gran aporte de valor para los requisitos del contrato.</li> <li>La solución propuesta incluye el licenciamiento se basa en la plataforma RISK4ALL en modalidad SaaS son límite de usuarios, ni organizaciones. Incorpora mejoras orientadas a reforzar la seguridad, la continuidad del negocio y el cumplimiento normativo.</li> <li>Estas funcionalidades avanzadas permiten optimizar procesos críticos, adaptarse a nuevas regulaciones y garantizar una gestión integral del riesgo, la privacidad y realización de auditoría.</li> <li>La plataforma es completamente integrable con las herramientas del CCN (CNI), como PILAR, LUCÍA e INÉS.</li> <li>La herramienta incluye el soporte del Perfil de Cumplimiento Especifico para Salud del Esquema Nacional de Seguridad.</li> <li>Incorpora una jerarquía de activos con la posibilidad de trazabilidad de procesos.</li> <li>Capacidad de integración a través de API propio con PowerBI.</li> <li>La solución propuesta de plataforma permite modificar la modalidad a OnPremise o híbrido en el caso que el DGDS así lo decidiese.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de excelente</b> con <b>21 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se <b>valora positivamente</b> la exposición excelentemente detallada sobre la solución tecnológico, especialmente sus posibilidades de integración con terceras herramientas. Asimismo, se aprecia el nivel excelente de adaptación a las necesidades concretas de la DGSD, especialmente el soporte del Perfil de Cumplimiento Especifico para Salud del Esquema Nacional de Seguridad.</li> </ul>
Telefónica	13,2 / Medio	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.1 Solución tecnológica</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Presenta propuesta muy bien detallada en los aspectos requeridos, con una buena adaptación a la problemática de los componentes del ámbito de aplicación del expediente.</li> <li>La solución propuesta incluye el licenciamiento corporativo (sin limitación de usuarios, entidades o servicios) de la plataforma SANDAS GRC, del fabricante Govertis Advisory Servicios</li> </ul>



Licitante	Puntuación / Rango	Descripción de la valoración
		<p>(Telefónica), como software de Gestión Integrada del Riesgo - Integrated Risk Management (IRM), orientado al aseguramiento y cumplimiento regulatorio y al gobierno corporativo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La plataforma propuesta se encuentra certificada en ENS nivel alto e incluida en el catálogo del CCN (CNT).</li> <li>• Se propone la plataforma en modalidad SaaS.</li> <li>• La plataforma permite, en un entorno multi - organización, modelar los activos y sus interdependencias para permitir la trazabilidad entre procesos, activos, riesgos y controles.</li> <li>• Asimismo, permite realizar Análisis de Impacto en el Negocio (BIA) -con soporte a ISO 22301- y la gestión integral de riesgos, permitiendo inventario y jerarquización de activos, identificación de amenazas y vulnerabilidades, evaluación de impacto y probabilidad, cálculo dinámico del riesgo y definición de planes de tratamiento.</li> <li>• Respecto el cumplimiento normativo, permite realizar el mapeo automático entre normas.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Alta</b> con <b>13.2 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se <b>valora positivamente</b> el buen detalle en la propuesta en los aspectos requeridos, especialmente en lo referente en el BIA.</li> <li>• Por otra parte, se <b>valora negativamente</b> la completa adaptación a las necesidades sanitarias, concretamente a la falta de adecuación a las realidades al Perfil de Cumplimiento Específico para Salud del Esquema Nacional de Seguridad.</li> </ul>

## Criterio A.2. Plan de transferencia (4 puntos máximo)

Licitante	Puntuación / Rango	Descripción de la valoración
Cipherbit	3,2 / Bueno	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.2 Plan de transferencia</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La oferta describe el Plan de Soporte para atención de consultas e incidentes, en modalidad multicanal 8x5 y fuera del horario y el Plan de Mantenimiento y Garantía que incluye sesión de apoyo y acompañamiento, servicio de atención y resolución de incidencias y revisión trimestral y actualizaciones del producto y la Transferencia de Conocimiento.</li> <li>La Transferencia de Conocimiento incluye tanto de la documentación, conocimiento e infraestructura. Se basa en las prácticas de ITIL v4.</li> <li>La planificación del plan incluye las siguientes etapas: Fase 1. Preparación devolución y Fase 2. Transferencia del servicio y cierre. Para cada fase se describen sus elementos y acciones de forma detallada.</li> <li>El plan de transferencia presentado por CIPHERBIT contribuye al correcto traspaso de conocimiento sobre la solución suministrada garantizando la continuidad de su uso con el mínimo impacto en las operaciones diarias, por tanto, se considera que se presenta propuesta muy bien detallada en los aspectos requeridos, con una muy buena adaptación a la problemática de los componentes del ámbito de aplicación del expediente.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Alto</b> con <b>3,2 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se <b>valora positivamente</b> la descripción muy bien detallada sobre la metodología empleada para el plan de transferencia garantizando la continuidad de su uso con el mínimo impacto en las operaciones. Asimismo, también se aprecia el uso de las buenas prácticas ITIL v4.</li> <li>Sin embargo, se <b>valora negativamente</b> que el nivel de detalle del plan no se encuentre excelentemente adaptado a las necesidades de la DGSD teniendo en cuenta en su metodología sus diferentes oficinas técnicas.</li> </ul>
Telefónica	2,4 / Medio	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.2 Plan de transferencia</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El plan de transferencia propuesto presenta sus objetivos, alcance y enfoque metodológico. El plan está compuesto por las siguientes etapas: Fase 1- Preparación de la transferencia, Fase 2- Transferencia de conocimiento, Fase 3- Transferencia operativa y acompañamiento y Fase 5-Cierre y validación de la transferencia.</li> <li>Este plan propuesto está detallado, pero es muy generalista. No se encuentra adaptado a la problemática de la DGSD. Adicionalmente, nótese que no se incluye en la metodología una fase 4.</li> </ul>

Licitante	Puntuación / Rango	Descripción de la valoración
		<ul style="list-style-type: none"><li>La propuesta enumera los entregables incluidos en el plan de transferencia.</li></ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Medio</b> con <b>2,4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Se <b>valora positivamente</b> el detalle de la descripción de la planificación de transferencia y de la metodología propuesta.</li><li>Sin embargo, se <b>valora negativamente</b> que el nivel de detalle del plan no se encuentre adaptado a las necesidades de la DGSD., siendo muy generalista.</li></ul>

### Criterio A.3. Plan de formación (4 puntos máximo)

Licitante	Puntuación / Rango	Descripción de la valoración
Cipherbit	4 / Excelente	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.3 Plan de formación</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El plan de formación propuesto se encuentra basado en la guía de la agencia europea ENISA de la metodología de buenas prácticas de formación.</li> <li>La planificación estará compuesta en tres fases: 1. Identificación de colectivos, 2. Contenidos y modalidad de la formación y 3. Implementación y ejecución.</li> <li>La formación será tanto presencial, como online.</li> <li>La oferta propone una formación personalizada dependiendo del perfil de destinatario; diferenciando a administradores y gestores de la herramienta, a usuarios, formación de arranque y formación en riesgos y seguridad en entornos sanitarios. Para cada caso se incluye el número de sesiones de formación, su duración, destinatario, contenido preliminar. En total contempla 102 horas de formación. Se observa un detalle muy profundo en la explicación del contenido de las sesiones técnicas de formación.</li> <li>También se detalla la entrega de material de formación y soporte para divulgación y comunicación -ayuda y autoformación- (10 videos cortos, 4 guías rápidas, ...)</li> <li>Asimismo, incluye el material de soporte para actualizaciones y mejoras durante el periodo de licenciamiento.</li> <li>La propuesta se encuentra excelentemente detallada, en todos los aspectos requeridos y para todos los componentes del ámbito de aplicación, con gran aporte de valor para los requisitos del contrato.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Excelente con 4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se <b>valora positivamente</b> el nivel excelente del detalle del plan y el seguimiento de la guía de buenas prácticas de la agencia europea ENISA durante su transcurso. Asimismo, se aprecia el excelente detalle del plan, su personalización para el ámbito sanitario y el del material de soporte propuesto para divulgación, especialmente los videos y guías rápidas. También se valora la extensa duración de la formación total.</li> </ul>
Telefónica	2,4 / Medio	<p>Se señalan a continuación los elementos más destacables de la oferta para el criterio de <b>A.3 Plan de formación</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El plan de formación propuesto define sus objetivos y su enfoque metodológico. Presenta un buen detalle y está compuesto tanto por sesiones teóricas y prácticas, talleres y materiales de consulta y autoaprendizaje.</li> </ul>

Licitante	Puntuación / Rango	Descripción de la valoración
		<ul style="list-style-type: none"> <li>La propuesta contempla 20 horas de formación, cuyos contenidos son descritos para cada perfil de la herramienta. Describe la documentación de formación. Todo se encuentra suficientemente adaptado a los requerimientos del pliego.</li> <li>La formación será tanto presencial, como online.</li> <li>Propone también un plan de comunicación y divulgación y una evaluación y seguimiento del proyecto.</li> </ul> <p>Se le asigna el <b>rango de Medio</b> con <b>2,4 puntos</b> por las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se <b>valora positivamente</b> el buen detalle de la descripción de la planificación de formación y su adaptación de forma suficiente a los requerimientos del pliego.</li> <li>Sin embargo, se <b>valora negativamente</b> la falta de detalle en cuanto a la metodología empleada en el plan de formación. Adicionalmente, no se encuentra adaptado a las necesidades de la DGSD.</li> </ul>



### 3. CONCLUSIÓN

En consecuencia, la puntuación obtenida por la oferta analizada de las empresas presentadas, en el marco de la licitación del expediente mencionado para criterios de valoración técnicos, según juicio de valor, es la siguiente:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	MÁX. PUNT.	PUNTUACIÓN LICITANTE	
		CIPHERBIT	TELFÓNICA
A.1 Solución tecnológica	22	21	13,2
A.2 Plan de transferencia	4	3,2	2,4
A.3 Plan de formación	4	4	2,4
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>28,2</b>	<b>18,0</b>

Lo cual se indica a los efectos oportunos,

Madrid, a la fecha de la firma.

EL SUBDIRECTOR GENERAL DE PLANIFICACIÓN, OPERACIONES Y SERVICIOS

Firmado digitalmente por: BEZARES DEL CUETO JOSE LUIS  
Fecha: 2026.01.26 00:43