



MINISTERIO
DE HACIENDA
Y FUNCIÓN PÚBLICA

SUBSECRETARÍA
DEPARTAMENTO DE SERVICIOS
Y COORDINACIÓN TERRITORIAL

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE
TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACION Y DE LAS
COMUNICACIONES

**INFORME DE VALORACIÓN DE LOS CRITERIOS VALORABLES SIN FÓRMULA
MATEMÁTICA PARA LAS OFERTAS CORRESPONDIENTES AL LOTE 2 DEL
PROCEDIMIENTO ABIERTO DE CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE DESARROLLO
Y MANTENIMIENTO EVOLUTIVO DE APLICACIONES PARA EL ENTORNO
TECNOLÓGICO DE LA SUBSECRETARÍA DEL DEPARTAMENTO**

EXPEDIENTE DE LICITACIÓN 2022-22



1 INTRODUCCIÓN 3

2 OFERTAS PRESENTADAS 3

3 CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SIN APLICACIÓN DE FÓRMULAS MATEMÁTICAS.
PUNTUACIÓN 3

 3.1 Criterio 1.1.1 Plan de asunción del servicio4

 3.1.1 UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN5

 3.1.2 HIBERUS.....6

 3.2 Criterio 1.1.2 Plan de gestión de la demanda, metodología y mejora continua del servicio ..7

 3.2.1 UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN8

 3.2.2 HIBERUS..... 10

 3.3 Criterio 1.1.3 Plan de formación continua 11

 3.3.1 UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN 12

 3.3.2 HIBERUS..... 13

 3.4 Criterio 1.1.4 Plan de devolución del servicio 13

 3.4.1 UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN 14

 3.4.2 HIBERUS..... 15

 3.5 Resumen de la valoración de los criterios de adjudicación sin aplicación de fórmulas matemáticas 16

 3.5.1 UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN 16

 3.5.2 HIBERUS..... 16

 3.5.3 Resultado de la valoración 17

1 INTRODUCCIÓN

El objeto del contrato es la contratación de la gestión integral de los trabajos de diseño, desarrollo, mantenimiento evolutivo y correctivo, soporte técnico, documentación técnica, pruebas e implantación (hasta la aceptación en el entorno de preproducción y la puesta a disposición para la subida al entorno de producción), así como el soporte para la puesta en producción, de las prestaciones y sistemas previstos en la Subdirección General de Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (SGTIC).

El Lote 2, objeto del presente informe, comprende los servicios de desarrollo y mantenimiento evolutivo de aplicaciones de gestión.

2 OFERTAS PRESENTADAS

El día 26 de enero de 2023 se procede a la apertura del sobre 2 (documentación en cuya valoración no se emplea fórmula matemática) de las ofertas admitidas y que son las enumeradas a continuación:

LICITADORES
UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN
HIBERUS

3 CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SIN APLICACIÓN DE FÓRMULAS MATEMÁTICAS. PUNTUACIÓN

Este epígrafe recoge los criterios que se han seguido para la valoración del presente procedimiento abierto relativos a los criterios de adjudicación sin aplicación de fórmulas matemáticas, tal y como quedan expresados en la cláusula 11.2. “Criterios de adjudicación SIN aplicación de fórmulas (criterios cualitativos que dependen de un juicio de valor)” del anexo I del PCAP.

Tal y como se indica en dicha cláusula 11, método de valoración para todos y cada uno de los subcriterios valorables sin fórmula será el grado de idoneidad, establecido en base al siguiente convenio de baremación:

- Unidad de medida: Puntos.
- Sentido de medida: Maximizador.
- Método de valoración: Grado de idoneidad.
- Escala de valoración (según grado de idoneidad observado):

Mínimo exigido: 0% de la valoración máxima de este criterio de valoración.

Suficiente: $0\% < SU \leq 20\%$ de la valoración máxima de este criterio de valoración.

Adecuado: $20\% < A \leq 40\%$ de la valoración máxima de este criterio de valoración.

Bueno: $40\% < B \leq 60\%$ de la valoración máxima de este criterio de valoración.

Notable: $60\% < N \leq 80\%$ de la valoración máxima de este criterio de valoración.

Sobresaliente: $80\% < SB < 100\%$ de la valoración máxima de este criterio de valoración.

Excelente: 100% de la valoración máxima de este criterio de valoración.

	Criterios de adjudicación (Lote 2)	Puntuación máxima	Nivel 1	Nivel 2
1ª Fase	Valoración sin aplicación de fórmula matemática	17		
1.1	Planes relacionados con la prestación del servicio		17	
1.1.1	Plan de asunción del servicio			3
1.1.2	Plan de gestión de la demanda, metodología y mejora continua del servicio			9
1.1.3	Plan de formación continua			2
1.1.4	Plan de devolución del servicio			3
<i>Será necesario obtener al menos un 50% de la puntuación, para que la oferta se valore en la segunda fase (8,5 puntos)</i>				

3.1 Criterio 1.1.1 Plan de asunción del servicio

El Plan de asunción del servicio deberá tener una extensión máxima aproximada de 12 páginas. En él se incluirá, lo más detalladamente posible, una completa descripción de las tareas a desarrollar y la distribución de responsabilidades, al objeto de que el contratista adquiera plena autonomía en la prestación de los servicios, a la vez que se garantiza la continuidad del servicio durante esta fase.

El plan deberá incluir, lo más detalladamente posible, la llegada e instalación del equipo de trabajo en las dependencias del Ministerio (fecha de llegada), así como la migración de conocimiento de los equipos anteriores a los nuevos equipos. Necesariamente incluirá un desglose con fechas y perfiles (referenciándose claramente cada uno de los perfiles ofertados en cada currículum y sus características). El equipo base mínimo deberá estar compuesto, al menos, por todos los perfiles de Jefes de Proyectos, Consultores y Analistas. El licitador podrá ofertar mejoras sobre el equipo base a participar en esta fase, ampliando el número de perfiles requeridos en cada uno de los lotes a incorporarse en esta fase y las jornadas a realizar por cada uno de ellos en esta fase. Todos los perfiles que se oferten como mejora sobre el equipo base se incorporarán con las mismas condiciones del equipo base mínimo establecido en el PPT.

Para este plan se valorarán, de forma independiente, los siguientes aspectos:

- Organización y constitución del equipo de trabajo base propuesto y la distribución de responsabilidades durante esta fase. Se valorará especialmente las mejoras del equipo de

trabajo base mínimo para esta fase en relación con lo dispuesto en el punto 6 del PPT: “Recepción y establecimiento del servicio, y transferencia a la finalización del servicio”. (2 puntos)

- Planificación de la asunción del servicio, detallando los hitos principales y dependencias, las actividades a realizar por los equipos de trabajo y la identificación de las necesidades de comunicación y documentación precisas para garantizar la asunción. (1 punto)

En la valoración del Plan de asunción del servicio se tendrá en cuenta su adecuación a las necesidades de la SGTIC, la concreción, claridad y concisión del plan, así como las mejoras propuestas respecto a lo establecido en el pliego.

El resumen de las puntuaciones obtenidas por los licitadores en este apartado se muestra en la siguiente tabla:

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SIN APLICACIÓN DE FÓRMULAS MATEMÁTICAS	
1.2.1 Plan de asunción del servicio	Puntuación
UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN	3,00
HIBERUS	2,65

3.1.1 UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN

- Con respecto al primer aspecto a valorar:

El licitador presenta su plan de asunción en las páginas 2 a 13 de la propuesta. En ella, describe de manera excelente cómo va a organizar y constituir el equipo de trabajo propuesta y la distribución de responsabilidades durante la fase de asunción.

En concreto, indica en el *apartado 2.1 Plan de Asunción del Servicio*, la planificación y calendario de incorporaciones desglosando excelentemente los perfiles que constituirán su equipo de trabajo, así como detallando la distribución de responsabilidades por perfil de una manera excelente y adecuada al servicio a asumir. Asimismo, describe con un alto grado de concreción la descripción de las tareas a desarrollar para la migración del conocimiento de los equipos anteriores al nuevo equipo.

El licitador ofrece mejoras excelentes sobre el equipo base, incorporando el resto del equipo no exigido en el pliego al inicio de la fase de asunción junto con cinco perfiles de apoyo para el cumplimiento de las tareas de la fase de asunción y prestación del servicio durante el periodo completo de esta fase.

- En lo que se refiere al segundo aspecto a valorar:

El licitador planifica con un detalle excelente la fase asunción del servicio, detallando los hitos principales y dependencias, las actividades a realizar por los equipos de trabajo y la identificación de las necesidades de comunicación y documentación precisas para garantizar la asunción.

En su propuesta, el licitador expone de manera excelente las actividades a realizar en la fase de asunción del servicio, así como las actividades a realizar por los equipos de trabajo, identificando adecuadamente los responsables y participantes en las actividades.

Asimismo, el licitador identifica excelentemente la documentación y entregables a realizar en esta fase para una correcta asunción del servicio, así como las necesidades de comunicación, planificando las reuniones, participantes y objetivos de las mismas para garantizar la asunción del servicio.

Atendiendo al método de valoración establecido en los pliegos, las puntuaciones obtenidas en este criterio son las siguientes:

- Organización y constitución del equipo de trabajo base propuesto y la distribución de responsabilidades durante esta fase: grado de idoneidad del 100 % (2 puntos).
- Planificación de la asunción del servicio, detallando los hitos principales y dependencias, las actividades a realizar por los equipos de trabajo y la identificación de las necesidades de comunicación y documentación precisas para garantizar la asunción: grado de idoneidad del 100 % (1 punto).

3.1.2 HIBERUS

- Con respecto al primer aspecto a valorar:

El licitador presenta su plan de asunción en las páginas 7 a 14 de la propuesta. En ella, describe de manera notable cómo va a organizar y constituir el equipo de trabajo propuesto y la distribución de responsabilidades durante la fase de asunción. Sin embargo, en el apartado 2. *Plan de asunción del servicio* propuesto indica la organización y constitución del equipo de trabajo base propuesto sin incluir el suficiente detalle de la distribución de responsabilidades de cada perfil durante esta fase para garantizar la correcta asunción del servicio.

El licitador ofrece amplias mejoras sobre el equipo base, incorporando el resto del equipo no exigido en el pliego al inicio de la fase de asunción junto con varios perfiles adicionales, como son el Transition Manager, Quality Manager, especializados en procesos de asunción y transición para el cumplimiento de las tareas de la fase de asunción durante el periodo completo de esta fase.

- En lo que se refiere al segundo aspecto a valorar:

El licitador planifica con un detalle excelente la fase asunción del servicio, detallando los hitos principales y dependencias, las actividades a realizar por los equipos de trabajo y la identificación de las necesidades de comunicación y documentación precisas para garantizar la asunción.

En su propuesta, el licitador expone de manera excelente las actividades a realizar en la fase de asunción del servicio, así como las actividades a realizar por los equipos de trabajo, identificando adecuadamente los responsables y participantes en las actividades.

Asimismo, el licitador identifica excelentemente la documentación y entregables a realizar en esta fase para una correcta asunción del servicio, así como las necesidades de comunicación, planificando las reuniones, participantes y objetivos de las mismas para garantizar la asunción del servicio.

Atendiendo al método de valoración establecido en los pliegos, las puntuaciones obtenidas en este criterio son las siguientes:

- Organización y constitución del equipo de trabajo base propuesto y la distribución de responsabilidades durante esta fase: grado de idoneidad del 82,5 % (1,65 puntos).
- Planificación de la asunción del servicio, detallando los hitos principales y dependencias, las actividades a realizar por los equipos de trabajo y la identificación de las necesidades de comunicación y documentación precisas para garantizar la asunción: grado de idoneidad del 100 % (1 punto).

3.2 Criterio 1.1.2 Plan de gestión de la demanda, metodología y mejora continua del servicio

Este apartado deberá tener una extensión máxima aproximada de 15 páginas.

El Plan del modelo para la gestión de la demanda que se derive de la contratación, deberá indicar el procedimiento para la gestión de la demanda, indicando quién y de qué forma recibirá y valorará el impacto de las peticiones de trabajo respecto a los recursos humanos previstos. Se indicará además cómo se gestionará la necesidad de recursos adicionales ante contingencias específicas, por excesos sobrevenidos de demanda. En este Plan, se deberá asimismo indicar su adaptación a las necesidades de la Administración y a las condiciones indicadas en el PPT, incluyendo propuestas prácticas aplicadas en entornos similares, y el detalle de la descripción de los procedimientos para estimar la demanda que supone el proyecto en cuanto a medios personales. Así mismo, el Plan deberá especificar la brevedad del plazo (días) al que se compromete la empresa a la asignación de medios personales, ante contingencias específicas, para excesos sobrevenidos de demanda.

El plan de metodología deberá detallar el procedimiento propuesto por el licitador para adecuarse al modelo de gestión previsto en el PPT de esta contratación, así como soluciones alternativas y propuestas del licitador, para la gestión de la metodología de trabajo Scrum, y para la gestión de las solicitudes y valoración de los PBI (Product Backlog Item o PBI). El Procedimiento propuesto por el licitador para adecuarse al modelo de gestión previsto en el PPT, describirá también el modelo organizativo, detallando qué roles de Scrum se asignarán a los miembros del equipo. También describirá el enfoque de prestación del servicio, la forma de realizar la dirección y gestión de proyectos, la estimación de tareas y el control de plazos aplicando Scrum, la gestión de entregas y el modelo de relación empresa-Ministerio, detallando qué reuniones de las previstas en Scrum se realizarán. También detallará el modelo tecnológico, incluyendo la forma de utilización de Team Foundation Server, cómo gestionar los proyectos software, versionado, builds y Gestión de la Configuración en general. Se detallará la forma de integrarlo con la metodología Scrum, el uso de Visual Studio y

herramientas de mejora de la productividad y la forma de realizar el despliegue de aplicaciones. Se describirán las particularidades del licitador en la aplicación de metodologías ágiles de desarrollo, como Scrum, la forma de realizar las pruebas sobre el software, en un entorno de desarrollo ágil, y la monitorización y auditorías internas.

Para este plan se valorarán de forma independiente, los siguientes aspectos:

- La descripción del procedimiento por el que la empresa estimará periódicamente la demanda que supone el proyecto en cuanto a medios personales. Se valorará la adaptación a las necesidades de la administración y condiciones indicadas en el PPT, incluyendo el modelo organizativo incluyendo qué roles de Scrum se asignarán a los miembros del equipo, el enfoque de prestación del servicio, la forma de realizar la dirección y gestión de proyectos, la estimación de tareas y el control de plazos aplicando Scrum, la gestión de entregas y el modelo de relación empresa-Ministerio, detallando qué reuniones de las previstas en Scrum se realizarán las reuniones a realizar. Se valorarán especialmente propuestas prácticas aplicadas en entornos similares, de proyectos de mantenimiento evolutivo de aplicaciones sobre metodología Scrum (3 puntos).
- Cómo gestionará la empresa los excesos sobrevenidos de demanda, así como la brevedad en el plazo (días) al que se compromete la empresa en la asignación de medios personales, ante contingencias específicas para excesos sobrevenidos de demanda. (3 puntos).
- Cómo se utilizará Team Foundation Server para aplicar la metodología Scrum, y la gestión del ciclo de vida del desarrollo, incluyendo el versionado, generación de builds y gestión de la configuración y de despliegues, su integración con Visual Studio y herramientas de mejora de productividad y pruebas sobre el software en un entorno de desarrollo ágil, la monitorización y auditorías internas. (3 puntos).

El resumen de las puntuaciones obtenidas por los licitadores en este apartado se muestra en la siguiente tabla:

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SIN APLICACIÓN DE FÓRMULAS MATEMÁTICAS	
1.2.2 Plan de gestión de la demanda, metodología y mejora continua del servicio	Puntuación
UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN	9,00
HIBERUS	5,20

3.2.1 UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN

- Con respecto al primer subcriterio:

La oferta describe de forma excelente en el apartado 2.2 *Plan de gestión de la demanda, metodología y mejora continua del servicio*, especificando el procedimiento por el que la empresa estimará periódicamente la demanda que supone el proyecto en cuanto a medios personales, detallando de forma concreta y concisa las propuestas prácticas perfectamente aplicables a este servicio, explicando

de forma muy detallada los procesos de gestión de la demanda, gestión de la capacidad, revisión continua de la demanda y gestión de la prioridad.

En su oferta, el licitador incluye con un alto grado de detalle y de forma muy adecuada al servicio quién participa en cada fase de Scrum y qué roles de Scrum se asigna a los miembros del equipo según su perfil, la revisión continua de la demanda y la gestión de la capacidad del equipo para realizar la dirección y gestión del proyecto satisfactoriamente para la prestación del servicio. Asimismo, describe de forma excelente las actividades para estimar las tareas de acuerdo a una metodología ágil y teniendo en cuenta la categorización de las prioridades. Adicionalmente la oferta describe perfectamente el control de plazos y supervisión de la ejecución de los mismos aplicando la metodología Scrum, definiendo perfectamente el flujo de tramitación de una petición de trabajo propuesto cubriendo de forma excelente la gestión de entregas y el modelo de relación empresa-Ministerio.

Por otra parte, la oferta indica las reuniones previstas de la metodología Scrum adaptadas al servicio definiendo claramente cómo se realiza la preparación de los sprints, qué contendrá cada petición (PBI), quién realizará cada actividad, cómo se realizar la supervisión y seguimiento y la entrega. Además, la oferta incluye propuestas prácticas aplicadas en entornos similares, de proyectos de mantenimiento evolutivo de aplicaciones sobre metodología Scrum.

- En lo que se refiere al segundo subcriterio a valorar:

Se ha valorado como excelente el detalle y el plazo comprometido por la empresa en la asignación de medios personales ante contingencias específicas para excesos sobrevenidos de demanda, ya que permitiría cubrir las necesidades del servicio ante un exceso sobrevenido de la demanda.

La empresa garantiza la asignación de los medios personales necesarios en un plazo inmediato para cubrir un exceso de demanda, debido a que ofrece la disponibilidad de personal de respaldo en plantilla formado previamente, sin coste adicional.

- En cuanto al tercer subcriterio a valorar:

La oferta describe de forma excelente cómo se utilizará Team Foundation Server para aplicar la metodología Scrum en el apartado 2.2.3 *Plan de Metodología y uso de TFS (Team Foundation Server)*. La oferta explica de forma precisa, pormenorizada y adecuada al servicio, cómo aplicar el TFS con SCRUM en un proyecto de estas características, integrándolo en la metodología y en las tareas del ciclo de vida de desarrollo.

La oferta detalla el ciclo de vida de la metodología SCRUM y cómo dichas fases se gestionarán haciendo uso de la herramienta TFS incluyendo tanto la entrada, las tareas propias de cada fase del ciclo de vida del software orientado a SCRUM, cómo se usará el TFS en cada etapa, las tareas relativas a la calidad, los entregables de cada fase y los participantes (roles).

También se especifica con gran detalle cómo se organizará el software dentro de TFS con las ramas necesarias para su gestión, el procedimiento de gestión de las configuraciones, el despliegue de las

aplicaciones, la integración con Visual Studio, la generación de los builds y la gestión de pruebas del software, monitorización y auditorías internas en un entorno de desarrollo ágil.

Atendiendo al método de valoración establecido en los pliegos, las puntuaciones obtenidas en este criterio son las siguientes:

- La descripción del procedimiento por el que la empresa estimará periódicamente la demanda que supone el proyecto en cuanto a medios personales: grado de idoneidad del 100 % (3 puntos).
- Cómo gestionará la empresa los excesos sobrevenidos de demanda, así como la brevedad en el plazo (días) al que se compromete la empresa en la asignación de medios personales, ante contingencias específicas para excesos sobrevenidos de demanda: grado de idoneidad del 100 % (3 puntos).
- Cómo se utilizará Team Foundation Server para aplicar la metodología Scrum, y la gestión del ciclo de vida del desarrollo, incluyendo el versionado, generación de builds y gestión de la configuración y de despliegues, su integración con Visual Studio y herramientas de mejora de productividad y pruebas sobre el software en un entorno de desarrollo ágil, la monitorización y auditorías internas: grado de idoneidad del 100 % (3 puntos).

3.2.2 HIBERUS

- Con respecto al primer subcriterio:

La oferta describe de forma adecuada el modelo organizativo en el apartado 3. *Plan de gestión de la demanda, metodología y mejora continua del servicio*. En su propuesta, el licitador concreta las diferentes reuniones, sus participantes y objetivos, para la prestación del servicio.

Sin embargo, aunque se detalla el enfoque de prestación del servicio, no se considera suficientemente apropiado, según el pliego, el procedimiento inicial con el que la empresa se compromete en la gestión de los encargos de trabajo de acuerdo a la metodología ágil, ya que se considera excesivo el tiempo comprometido por la empresa, consistente en 6 días hábiles para la entrega de la estimación desde la presentación completa de los requisitos. Asimismo, el licitador no define con detalle los diferentes roles de Scrum de cada uno de los miembros del equipo, junto con sus responsabilidades y actividades.

Por último, el licitador no aporta propuestas prácticas significativas aplicadas en entornos similares, de proyectos de mantenimiento evolutivo de aplicaciones sobre metodología Scrum.

- En lo que se refiere al segundo subcriterio a valorar:

Se ha valorado como excelente el detalle y el plazo comprometido por la empresa en la asignación de medios personales ante contingencias específicas para excesos sobrevenidos de demanda, ya que permitiría cubrir las necesidades del servicio ante un exceso sobrevenido de la demanda.

La empresa garantiza la asignación de los medios personales necesarios en un plazo inmediato para cubrir un exceso de demanda, debido a que ofrece la disponibilidad de personal de respaldo en plantilla formado previamente, sin coste adicional.

- En cuanto al tercer subcriterio a valorar:

La oferta describe de forma adecuada cómo se utilizará Team Foundation Server para aplicar la metodología Scrum en el apartado 3.3 *Utilización de Team Foundation Server para aplicar la metodología SCRUM*. La oferta describe cuál sería el ciclo de vida de desarrollo en Scrum con la herramienta TFS, indicando las características, elementos y estados de la plantilla propuesta para el seguimiento de las tareas con el TFS de acuerdo a la metodología Scrum.

La oferta únicamente menciona los pasos para la gestión de la configuración y realización de los despliegues en los distintos entornos, pero no describe cómo se integrará este proceso en el TFS.

Además, la oferta tampoco detalla cómo se realiza el versionado, la generación de builds, ni su integración con Visual Studio y con herramientas de mejora de productividad y pruebas sobre el software en un entorno de desarrollo ágil haciendo uso de la herramienta del TFS necesaria para la prestación del servicio de acuerdo a las condiciones del pliego.

Atendiendo al método de valoración establecido en los pliegos, las puntuaciones obtenidas en este criterio son las siguientes:

- La descripción del procedimiento por el que la empresa estimará periódicamente la demanda que supone el proyecto en cuanto a medios personales: grado de idoneidad del 33,33 % (1 punto).
- Cómo gestionará la empresa los excesos sobrevenidos de demanda, así como la brevedad en el plazo (días) al que se compromete la empresa en la asignación de medios personales, ante contingencias específicas para excesos sobrevenidos de demanda: grado de idoneidad del 100 % (3 puntos).
- Cómo se utilizará Team Foundation Server para aplicar la metodología Scrum, y la gestión del ciclo de vida del desarrollo, incluyendo el versionado, generación de builds y gestión de la configuración y de despliegues, su integración con Visual Studio y herramientas de mejora de productividad y pruebas sobre el software en un entorno de desarrollo ágil, la monitorización y auditorías internas: grado de idoneidad del 40 % (1,2 puntos).

3.3 Criterio 1.1.3 Plan de formación continua

El Plan de Formación Continua deberá tener una extensión máxima aproximada de 6 páginas, y en él se detallará cómo el licitador va a garantizar que el equipo se mantendrá actualizado tecnológicamente

a lo largo de la vida del contrato, para que el desarrollo realizado para el Ministerio y su posterior mantenimiento sea de la calidad adecuada.

El Plan de Formación Continua deberá incluir su planificación y deberá contar con al menos 20 horas de formación por persona del equipo al año, que no serán facturables. Además, el Plan de Formación Continua deberá contemplar también la formación y actualización necesaria tanto en el caso de la posible evolución en las versiones de los productos del entorno tecnológico, como en el de la sustitución parcial o total de dicho entorno.

En la valoración del Plan de Formación Continua se tendrá en cuenta la adecuación de las materias a impartir, en relación con el objeto de este contrato, y el número de horas dedicadas a formación, por persona del equipo al año, que exceda del mínimo exigido.

Para este plan se valorarán de forma independiente, los siguientes aspectos:

- Número de horas de formación anual por técnico propuestas por el adjudicatario y plan de formación continua de materias adecuadas al objeto de este contrato. Así como la calidad de la formación, se asignará mayor puntuación a la formación proporcionada por empresas de formación certificadas frente al resto, a la posibilidad de que los técnicos se certifiquen en herramientas y tecnologías frente a los simples certificados de asistencia, y en general se valorarán aspectos que ofrezcan garantías de calidad en las acciones formativas propuestas, así como la inclusión de acciones formativas sobre las nuevas versiones de los productos del entorno tecnológico. (2 puntos)

El resumen de las puntuaciones obtenidas por los licitadores en este apartado se muestra en la siguiente tabla:

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SIN APLICACIÓN DE FÓRMULAS MATEMÁTICAS	
1.2.3 Plan de formación continua	Puntuación
UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN	2,00
HIBERUS	1,20

3.3.1 UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN

La oferta presenta un excelente Plan de Formación continua en el apartado 2.3 *Plan de formación continua* al detallar de forma concisa la planificación, la convivencia entre las acciones formativas y el servicio, ajustando de forma personalizada a cada perfil el plan formativo, y flexibilizando la asistencia a las necesidades del servicio.

El licitador se compromete a un número de horas de formación por perfil anual de 60 horas muy superior a lo exigido en el pliego (20 horas), y además se ajusta a lo establecido en cuanto a horas anuales que podrán impartirse en horario de prestación del servicio.

Asimismo, la oferta presenta una calidad de la formación excelente especificando acciones formativas específicas sobre los productos del entorno tecnológico del pliego. Se valora especialmente el

compromiso del licitador de que cada perfil del equipo disponga de una certificación de Scrum en los primeros tres meses del contrato y una certificación por año para cada técnico durante la ejecución del servicio, en tecnologías relevantes para la ejecución del contrato. Además, la oferta incluye la formación necesaria para la adaptación tecnológica que pudiera afectar al proyecto.

Atendiendo al método de valoración establecido en los pliegos, las puntuaciones obtenidas en este criterio son las siguientes:

- Número de horas de formación anual por técnico propuestas por el adjudicatario, plan de formación continua de materias adecuadas al objeto de este contrato y calidad de la formación: grado de idoneidad del 100 % (2 puntos).

3.3.2 HIBERUS

La oferta presenta un buen Plan de Formación continua en el apartado 4. *Plan de formación continua*, proponiendo un plan de formación para la gestión del conocimiento con diferentes tipos de acciones formativas.

El licitador se compromete a un número de horas de formación por perfil anual de 60 horas muy superior a lo exigido en el pliego (20 horas).

Por otro lado, aunque el licitador propone acciones formativas con empresas de formación certificadas, no especifica la posibilidad de que los técnicos obtengan un certificado oficial frente a los simples certificados de asistencia en las herramientas y tecnologías impartidas que son necesarios para la adecuada actualización tecnológica de los técnicos que prestaran el servicio durante la ejecución del contrato. Por este motivo, no se puede asegurar que el resultado de la formación tenga una calidad suficiente al no ofrecer un número determinado de certificaciones oficiales por técnico.

Atendiendo al método de valoración establecido en los pliegos, las puntuaciones obtenidas en este criterio son las siguientes:

- Número de horas de formación anual por técnico propuestas por el adjudicatario, plan de formación continua de materias adecuadas al objeto de este contrato y calidad de la formación: grado de idoneidad del 60 % (1,2 puntos).

3.4 Criterio 1.1.4 Plan de devolución del servicio

El plan de devolución del servicio deberá tener una extensión máxima aproximada de 10 páginas y deberá incluir, lo más detalladamente posible, una completa descripción de las actividades y tareas a desarrollar a la finalización del contrato, con asignación de tiempos y recursos, asegurando que durante el traspaso se mantiene el control del servicio y se garantiza el cumplimiento de los ANS.

A efectos de la propuesta realizada y si procede, debe contemplarse la devolución hacia la SGTIC, o hacia el nuevo adjudicatario, sin que ello repercuta en una pérdida del control o del nivel de calidad del servicio.

Para este plan se valorarán de forma independiente, los siguientes aspectos:

- Organización del equipo de trabajo en esta fase y la distribución de responsabilidades. (1 punto)
- Planificación de la devolución del servicio, detallando los hitos principales y dependencias, las actividades a realizar por los equipos de trabajo, la organización horaria y cronograma asociado (plazos, fases, hitos, etc.). Identificación de las necesidades de comunicación y documentación precisas para garantizar la devolución. (2 puntos)

En la valoración del Plan de devolución del servicio se tendrá en cuenta su adecuación a las necesidades de la SGTIC, la concreción, claridad y concisión del plan, así como las mejoras propuestas respecto a lo establecido en el pliego.

El resumen de las puntuaciones obtenidas por los licitadores en este apartado se muestra en la siguiente tabla:

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SIN APLICACIÓN DE FÓRMULAS MATEMÁTICAS	
1.2.4 Plan de devolución del servicio	Puntuación
UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN	3,00
HIBERUS	2,25

3.4.1 UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN

- Con respecto al primer aspecto a valorar:

Se valora como excelente la propuesta presentada en la oferta en el apartado 2.4. *Plan de devolución del servicio*, organizando de forma excelente el trabajo a transferir, desglosando las responsabilidades de cada uno de los perfiles en esta fase, haciendo una distribución óptima de los perfiles respecto al conocimiento a traspasar y tareas a realizar. Asimismo, el licitador detalla en su oferta las medidas previstas para garantizar la convivencia con el servicio actual en el transcurso de la fase de devolución.

- En lo que se refiere al segundo aspecto a valorar:

El licitador incluye en su oferta en el apartado 2.4. *Plan de devolución del servicio* de forma detallada y concisa las actividades a realizar y las etapas, incluyendo actividades desglosadas en fases, tareas y fechas, para realizar la transferencia del servicio de manera satisfactoria. El licitador describe en su oferta de manera excelente y detallada el cronograma y la organización horaria en la que puede llevar a cabo las tareas de devolución del servicio sin interferir la gestión diaria de las aplicaciones de la prestación del servicio.

Asimismo, el licitador detalla en el apartado 2.4.4 *Comunicación y documentación para la devolución* las necesidades de comunicación y documentación precisas para garantizar la devolución, identificando excelentemente las reuniones, frecuencia, objetivos, responsables y participantes, así como los entregables generados de una forma concreta y ajustada al servicio.

Atendiendo al método de valoración establecido en los pliegos, las puntuaciones obtenidas en este criterio son las siguientes:

- Organización del equipo de trabajo en esta fase y la distribución de responsabilidades: grado de idoneidad del 100 % (1 punto).
- Planificación de la devolución del servicio, detallando los hitos principales y dependencias, las actividades a realizar por los equipos de trabajo, la organización horaria y cronograma asociado (plazos, fases, hitos, etc.). Identificación de las necesidades de comunicación y documentación precisas para garantizar la devolución: grado de idoneidad del 100 % (2 puntos).

3.4.2 HIBERUS

- Con respecto al primer aspecto a valorar:

Se valora como excelente la propuesta presentada en la oferta en el apartado 5. *Plan de devolución del servicio*, organizando de forma excelente el trabajo a transferir, desglosando las responsabilidades y el porcentaje de dedicación cada uno de los perfiles en esta fase, haciendo una distribución óptima de los perfiles respecto al conocimiento a traspasar y tareas a realizar.

- En lo que se refiere al segundo aspecto a valorar:

El licitador describe de manera notable en su oferta en el apartado 5. *Plan de devolución del servicio* las fases de la devolución el servicio sin incluir un cronograma con los plazos, fases e hitos detallado para la planificación de las distintas actividades de esta fase. En la oferta se identifican las necesidades de comunicación y documentación en la descripción de las fases definidas para garantizar la devolución del servicio.

Atendiendo al método de valoración establecido en los pliegos, las puntuaciones obtenidas en este criterio son las siguientes:

- Organización del equipo de trabajo en esta fase y la distribución de responsabilidades: grado de idoneidad del 100 % (1 punto).
- Planificación de la devolución del servicio, detallando los hitos principales y dependencias, las actividades a realizar por los equipos de trabajo, la organización horaria y cronograma asociado (plazos, fases, hitos, etc.). Identificación de las necesidades de comunicación y documentación precisas para garantizar la devolución: grado de idoneidad del 62,5 % (1,25 puntos).

3.5 Resumen de la valoración de los criterios de adjudicación sin aplicación de fórmulas matemáticas

En este apartado, se recoge el resumen de la valoración de los criterios de adjudicación sin aplicación de fórmulas matemáticas, una vez valoradas las ofertas presentadas por los licitadores.

3.5.1 UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN

El resumen y resultado final de la valoración de los criterios de adjudicación sin aplicación de fórmulas matemáticas se presenta en la siguiente tabla:

PUNTUACIÓN CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SIN APLICACIÓN DE FÓRMULAS MATEMÁTICAS	
Criterio	Puntuación
Total criterios de adjudicación sin aplicación de fórmulas matemáticas	17,00
1.1 Planes relacionados con la prestación del servicio	17,00
1.1.1 Plan de asunción del servicio	3,00
1.1.2 Plan de gestión de la demanda, metodología y mejora continua del servicio	9,00
1.1.3 Plan de formación continua	2,00
1.1.4 Plan de devolución del servicio	3,00

La puntuación obtenida para el total de criterios adjudicación sin aplicación de fórmulas matemáticas (17,00 puntos) supera el mínimo establecido en el PCAP (8,5 puntos).

3.5.2 HIBERUS

El resumen y resultado final de la valoración de los criterios de adjudicación sin aplicación de fórmulas matemáticas se presenta en la siguiente tabla:

PUNTUACIÓN CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SIN APLICACIÓN DE FÓRMULAS MATEMÁTICAS	
Criterio	Puntuación
Total criterios de adjudicación sin aplicación de fórmulas matemáticas	11,30
1.1 Planes relacionados con la prestación del servicio	11,30
1.1.1 Plan de asunción del servicio	2,65
1.1.2 Plan de gestión de la demanda, metodología y mejora continua del servicio	5,20
1.1.3 Plan de formación continua	1,20
1.1.4 Plan de devolución del servicio	2,25

La puntuación obtenida para el total de criterios adjudicación sin aplicación de fórmulas matemáticas (11,30 puntos) supera el mínimo establecido en el PCAP (8,5 puntos).

3.5.3 Resultado de la valoración

De acuerdo a la valoración detallada en los apartados anteriores, el resultado final de la valoración, sobre un total de 17 puntos, es la que aparece en la siguiente tabla:

LICITADORA	VALORACIÓN OFERTA	OBSERVACIONES
UTE GLOBAL ROSETTA & ALTEN	17,00	Supera el mínimo establecido en el PCAP
HIBERUS	11,30	Supera el mínimo establecido en el PCAP

Todas las empresas presentadas superan el umbral mínimo de puntuación establecido para los criterios de adjudicación sin aplicación de fórmula matemática, por lo que todas ellas continúan el proceso de licitación.

Fdo.: Óscar Robledo Pascual

Subdirector General de Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones