





| CRITERIO     | PONDERACIÓN EN PUNTOS (SOBRE 40) |
|--------------|----------------------------------|
| <b>Total</b> | <b>40</b>                        |

Para cada criterio/subcriterio la valoración se efectuará según el siguiente baremo de calidad:

- **EXCELENTE (100 %):** Si la solución o propuesta aportada está completamente detallada y es adecuada para la correcta ejecución del contrato.
- **COMPLETA (75 %):** Si la solución o propuesta es viable para la consecución de los objetivos del contrato, pero es mejorable en algunas cuestiones para lograr una mayor eficacia, eficiencia de la solución o uso de los recursos.
- **PARCIAL (50 %):** Si la solución o propuesta ofertada está parcialmente detallada y/o es parcialmente adecuada para la correcta ejecución del contrato.
- **ESCASO (25%):** Escaso nivel de detalle en la propuesta aportada, con poca adaptación específica al objeto del contrato.
- **INCOHERENTE – INCORRECTA (0%):** La solución aportada es incoherente o la solución aportada no cubre aspectos imprescindibles del objeto del contrato.

En base a la ponderación anterior, a los criterios les corresponden las siguientes puntuaciones:

| Cod          | Criterio   | Puntos máximos / Excelente | Completa | Parcial | Escaso | Incoherente / incorrecto |
|--------------|--|----------------------------|----------|---------|--------|--------------------------|
| <b>O.2.1</b> | Arquitectura   | 5                          | 3,75     | 2,5     | 1,25   | 0                        |
| <b>O.2.2</b> | Comprensión de los requisitos  | 10                         | 7,5      | 5       | 2,5    | 0                        |
| <b>O.2.3</b> | Viabilidad   | 5                          | 3,75     | 2,5     | 1,25   | 0                        |
| <b>O.2.4</b> | Satisfacción de los requisitos                                       | 5                          | 3,75     | 2,5     | 1,25   | 0                        |
| <b>O.2.5</b> | Calendario de trabajos   | 5                          | 3,75     | 2,5     | 1,25   | 0                        |
| <b>O.2.6</b> | Análisis técnico de riesgos  | 5                          | 3,75     | 2,5     | 1,25   | 0                        |
| <b>O.2.7</b> | Procedimiento de transición entre equipos de desarrollo y producción | 5                          | 3,75     | 2,5     | 1,25   | 0                        |

Tabla 2 Valoración criterios dependientes de juicio de valor: Puntos según valoración.

## 5 Valoración de las ofertas en los criterios de juicio de valor

### 5.1 Detalle de valoración de la empresa A82904574 NETCHECK, S.A.

| Cod.         | Criterio                      | Valoración | Puntos | Observaciones  |
|--------------|-------------------------------|------------|--------|--|
| <b>O.2.1</b> | Arquitectura                  | Parcial    | 2,5    | <p>La solución ofertada está parcialmente detallada para la correcta ejecución del contrato. La empresa añade varias vistas generalistas de productos (página 7) y una arquitectura estándar para aplicaciones web (página 7 en adelante). Respeta los requerimientos del pliego dado que propone usar los datos en la base de datos actual (persistencia página 8).</p> <p>También presenta un completo listado de tecnologías y patrones, pero más allá del angular 17, el resto de aspectos de la arquitectura no se definen en ningún momento.</p> <p>Tampoco presentan un diagrama de la arquitectura de redes y servidores necesarios para la ejecución de las aplicaciones. A pesar de ser un pliego con una reingeniería de aplicaciones, en las que 6 de las 8 aplicaciones van a tener un cambio en cuanto la tecnología que las soporta, en la arquitectura propuesta no se refleja en ningún momento el número de servidores o la interconexión entre ellos.</p> |
| <b>O.2.2</b> | Comprensión de los requisitos | Escaso     | 2,5    | <p>La oferta es parcialmente adecuada para la correcta ejecución del contrato, porque se ha reinterpretado el pliego, confundiendo el cometido de algunas de las aplicaciones.</p> <p>La empresa en su oferta (página 19) ha confundido el gestor de publicaciones (aplicación interna) con el contenido publicado en internet para las publicaciones.</p> <p>Por ello, en vez de las pantallas para la gestión contable la oferta recoge un catálogo. Del mismo modo, la aplicación Geslin (página 23) mezcla su cometido con el de directorio. Sin embargo el objeto</p>   |

| Cod.         | Criterio                       | Valoración | Puntos | Observaciones  |
|--------------|--------------------------------|------------|--------|--|
|              |                                |            |        | de la gestión de líneas telefónicas, rosetas e información de las infraestructuras no aparece en la oferta.  |
| <b>O.2.3</b> | Viabilidad                     | Completo   | 3,75   | <p>La propuesta es viable para la consecución de los objetivos del contrato, pero es mejorable en algunas cuestiones para lograr una mayor eficacia, eficiencia de la solución o uso de los recursos.</p> <p>La solución tal y como se ha entendido por parte del licitador es viable en los tiempos que la empresa indica. Sin embargo, como se ha apuntado en el resto del análisis de esta oferta, algunos problemas en la comprensión de los requisitos o interpretaciones fuera de pliegos hacen que, de ser adjudicataria, la empresa deberá reevaluar la solución, concretando los componentes y rediseñando tanto las pantallas como los flujos de trabajo para dar cobertura a los requisitos reales.</p> |
| <b>O.2.4</b> | Satisfacción de los requisitos | Escaso     | 1,25   | La empresa presenta una oferta con escaso nivel de detalle en la propuesta aportada, con poca adaptación específica al objeto del contrato en cuanto a la satisfacción de los requisitos. La empresa ha redefinido los cometidos de algunas de las aplicaciones, diseñando pantallas y flujos de trabajo que no concuerdan con lo especificado en el PPT.  |
| <b>O.2.5</b> | Calendario de trabajos         | Completo   | 3,75   | <p>La solución es viable para la consecución de los objetivos del contrato, pero es mejorable en algunas cuestiones para lograr una mayor eficacia, eficiencia de la solución o uso de los recursos. La empresa presenta un calendario de trabajo completo, detallando con las distintas aplicaciones y determinando fechas.</p> <p>El calendario es viable, y prevé puntos intermedios de validación para asegurar una correcta implementación de los servicios. Sin embargo, el calendario se basa en algunas premisas como un mal entendimiento de las aplicaciones geslin, gespub y regtel lo que compromete los tiempos que se pueden plantear aquí.</p>  |

| Cod.         | Criterio   | Valoración | Puntos | Observaciones   |
|--------------|--|------------|--------|---|
|              |  |            |        | Los pasos a preproducción en el caso de todas las aplicaciones son extraordinariamente cortos, planteando una única jornada, y, asumiendo que en todos los casos las pruebas van a ser 100% positivas. Este escenario es poco realista, cuando en los pasos a preproducción es necesario hacer una fase posterior de ajustes y modificaciones de la implementación.   |
| <b>O.2.6</b> | Análisis técnico de riesgos  | Parcial    | 2,5    | La oferta presenta una parcial nivel de detalle con poca adaptación específica al objeto de contratación. La empresa presenta un listado de riesgos genéricos (tabla página 51) y una metodología generalista. La metodología es bastante completa en cuanto a la identificación de riesgos durante la ejecución del contrato. Sin embargo, en ningún momento la empresa indica qué riesgos reales tiene la ejecución de este contrato.   |
| <b>O.2.7</b> | Procedimiento de transición entre equipos de desarrollo y producción | Completo   | 3,75   | La solución o propuesta es viable para la consecución de los objetivos del contrato, pero es mejorable en algunas cuestiones para lograr una mayor eficacia, eficiencia de la solución o uso de los recursos. La empresa presenta un modelo teórico de la transferencia del servicio, poniendo a disposición del CAPN todos los documentos necesarios. Sin embargo, todas las acciones se definen a alto nivel. Por ejemplo, la empresa cita "Los procesos son ejecutados por el nuevo equipo y cuentan con el apoyo de los expertos de NETCheck" sin llegar a definir qué procesos serán esos. |
|              | Total  |            | 20     |   |

Tabla 3 Valoración de la oferta NETCHECK

La empresa no supera el umbral establecido en 27 puntos en el apartado N del PCAP.

## 5.2 Detalle de valoración de la empresa B82387770-B84861178NTT DATA SPAIN, S.L.U. - NTT DATA SPAIN CENTERS, S.L.U.

| Cod.  | Criterio                      | Valoración | Puntos | Observaciones   |
|-------|-------------------------------|------------|--------|---|
| O.2.1 | Arquitectura                  | Completa   | 3,75   | <p>La empresa presenta una propuesta viable para la consecución de los objetivos del contrato, si bien es mejorable en algunos aspectos.</p> <p>La empresa presenta tanto la arquitectura lógica de los componentes software como la arquitectura física de servidores indicando también la interconexión. Los componentes que plantean son idóneos para una aplicación web con tecnología angular.</p> <p>La propuesta, a partir de la página 6 presenta una Sin embargo, la oferta a partir de la página 8 presenta algunos elementos de cloud, como Azure, o kubernetes que no tienen cabida en las aplicaciones objeto de esta contratación que deben estar dentro de la infraestructura de la AGE, como se establecía en los pliegos.</p> <p>Además, se presenta un acelerador de código propietario de la empresa, que puede hacer complicado de mantener el código tanto por el personal propio del CAPN como por cualquier otro licitador más adelante. Por ello, el uso de este acelerador no se considera adecuado para este entorno.</p> |
| O.2.2 | Comprensión de los requisitos | Completa   | 7,5    | <p>La empresa plantea una solución viable aunque es mejorable para la consecución de los resultados.</p> <p>La oferta tiene algunos puntos fuertes en cuanto a la usabilidad, como la aparición de migas de pan o el uso de códigos de colores.</p> <p>Presenta una propuesta muy adecuada para la gestión de los flujos de trabajo de filippo, y del directorio, planteando una aplicación más completa y estricta incluso que la que se describe en los pliegos.</p> <p>Sin embargo, la oferta tiene un problema a la hora de componer los listados , basado en el uso de agrupaciones de tipos de datos, como se puede ver en los pantallas propuestas para filippo. Este tipo de agrupaciones, planteadas en el listado de vacantes, implica una dificultad extra en la gestión y explotación de los datos.</p>   |
| O.2.3 | Viabilidad                    | Completa   | 3,75   | <p>La oferta es completa, tecnológicamente adecuada, completa y viable en los tiempos que plantea la empresa, si bien algunos puntos son mejorables, como la exportación a csv (formato creado en 1972,</p>   |





