



**INFORME DE LOS SERVICIOS TÉCNICOS DEL IMAE ACERCA DE LOS CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE JUICIO DE VALOR.**

Nº Expediente:	2024/18
Servicio Promotor:	DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN

OBJETO del contrato:	CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE UN SISTEMA INTEGRAL DE GESTIÓN Y EMISIÓN DE LA VENTA DE LOCALIDADES DE LOS ESPECTÁCULOS PROGRAMADOS EN LOS TEATROS DEL IMAE Y ACTIVIDADES CONEXAS
TIPO DE CONTRATO:	SERVICIOS
PROCEDIMIENTO	Abierto varios criterios (arts. 156 a 158 LCSP)
TRAMITACIÓN	URGENTE

Se emite el siguiente informe a petición de la Mesa de Contratación que en sesión de fecha 28 de junio de 2024 procedió a la apertura de los sobres-archivos "B" presentados por los licitadores admitidos en el expediente 2024/018 (CSV 0139f5c1f31a89b979b163c54dd18a492da0514c):

LICITADORES ADMITIDOS	CIF
IMPRONTA SOLUCIONES S.L	B84092196
MANANTIAL DE IDEAS S.L	B26450932
GIGLON	B86410198
BACANTI INVERSIONES Y SERVICIOS S.L.	B62063607
COMPRA LA ENTRADA	B72909138

La documentación, que ahora nos ocupa y que se debe valorar, se encuentra recogida en el apartado segundo de la cláusula duodécima del pliego de cláusulas administrativas, en el que se indica que los licitadores incluirán en el sobre "B" la documentación del Anexo I del PCAP:

*"El sobre o archivo electrónico "B" contendrá la parte de la oferta del licitador que se evalúa mediante juicios de valor, firmada por su representante, y la documentación acreditativa de las referencias técnicas a las que corresponda aplicar los criterios de adjudicación del contrato aplicables mediante juicios de valor, indicando en el mismo el expediente en el que se incluirá la Proposición técnica.*

No podrá figurar dentro de dicho sobre ninguna información económica o relativa al sobre C- criterios evaluables automáticamente- ya sea en relación con la oferta económica del licitador o con el presupuesto de licitación, siendo este hecho motivo de exclusión de la licitación.

**• Memoria técnica (Máximo de 10 puntos)** referida a los contenidos descritos en las prescripciones técnicas y, en concreto, a los módulos de venta, módulo de gestión, CRM y control de accesos conforme al PPT. Se valorará su usabilidad, funcionalidad, calidades y versatilidad. No podrá tener una extensión superior a 30 folios A4 por una cara y se valorará hasta un máximo de 10 puntos conforme a la siguiente escala:

- 1.- Requerimientos técnicos. Hasta 5 puntos



En este apartado se valorará el contenido de la propuesta técnica en lo referente a los contenidos del apartado 1.3 del PPT conforme al que:

"1.3- Servicio: Equipo técnico especialista durante toda la duración del contrato (que contará con al menos 2 años de experiencia) para la realización de los servicios solicitados a continuación y desarrollados en este pliego:

- ✓ Equipo técnico especialista de programación para la configuración completa de nuestros eventos, abonos, sesiones y otros productos.
- ✓ Configuración de promociones, códigos descuentos, tarifas y precios.
- ✓ Implementación total del sistema de ventas.
- ✓ Plataforma en la nube AWS
- ✓ Actualizaciones de software mensuales.
- ✓ Atención al cliente final ante cualquier incidencia.
- ✓ Formación al personal del IMAE según necesidades.
- ✓ Apoyo técnico y de servicio, Soporte técnico. Servicio de venta telefónica."

- 2.- Implantación. Hasta 2,5 puntos

Se valorará la adecuación, viabilidad, operatividad y efectividad del plan de implantación propuesto, así como la planificación calendarizada de cada una de las tareas, de la etapa previa a la puesta en funcionamiento de todo el aplicativo de forma íntegra.

- 3.- Servicio. Hasta 2,5 puntos

Se valorará la adecuación, idoneidad, operatividad y efectividad de la forma propuesta para llevar a cabo las prestaciones recogidas en el Pliego de prescripciones técnicas recogidas en la cláusula primera apartado tres, así como la viabilidad, efectividad y coherencia del protocolo de gestión de incidencias.

**Se requerirá una puntuación mínima de 7 puntos sobre el máximo de 10 puntos en la valoración de la memoria técnica para poder acceder a la segunda fase (demostración práctica)."**

La documentación aportada en el sobre-archivo B se corresponde con la requerida, por lo que se procede al análisis de cada criterio de adjudicación a la vista de las propuestas presentadas:

**1.- Requerimientos técnicos: Referidos a los contenidos descritos en las prescripciones técnicas apartado 1.3 del PPT y, en concreto, equipo técnico especialista de programación para la configuración completa de nuestros eventos, abonos, sesiones y otros productos. Configuración de promociones, códigos descuentos, tarifas y precios. Implementación total del sistema de ventas. Plataforma en la nube AWS Actualizaciones de software mensuales Atención al cliente final ante cualquier incidencia. Máximo 5 puntos**





### - IMPRONTA SOLUCIONES S.L:

Acerca de esta propuesta, decir que aunque en su estructuración no se especifican los tres bloques que se piden en el pliego, el contenido exigido está perfectamente recogido en la misma.

Con respecto a su contenido indicar que hemos encontrado que la propuesta está bastante detallada y organizada, ya que, además de contar con la exposición de las funcionalidades generales de la aplicación, descrita en las prescripciones técnicas, de su contenido y explicación práctica, se aprecia claramente su calidad y versatilidad, además de poseer una herramienta consistente y segura, así como en lo referente al equipo técnico especializado de programación para la configuración completa de nuestros eventos y promociones.

Destacar que el software denominado Janto, propiedad de esta entidad, está desarrollado con 30 años de experiencia y se encuentra implantado en la venta de entradas de un altísimo porcentaje de teatros municipales en las principales capitales de provincia Palacio de Festivales de Santander, Palacio de congresos Fibes, Auditorio Alfredo Kraus, Palacio Euskalduna, Las Setas de Sevilla, Teatro Olympia Valencia, Auditorio Mar de Vigo, Teatro Principal de Alicante, Cartuja Center, Auditorio Adán Martín, Teatro Cervantes, Teatro Jovellanos, Teatro Calderón de Valladolid, grupo Pentación, grupo Focus, grupo SOM Produce, grupo Marquina, Let's go, Productores de Sonrisas o Teatros del Canal. Además de estar integrado en canales de venta de entidades bancarias y de grandes comercios.

Amplia experiencia en el tratamiento de abonos de temporada, a la carta, de producto de descuento, gestionando tarjetas de abonos, amigos del recinto de múltiples recintos con tarjeta compartida, ciclos, festivales. El teatro y la música como principal enfoque.

Así, podemos resaltar la funcionalidad de la aplicación en todos los módulos y concretamente en la seguridad del sistema, con un hosting alojado en territorio nacional (importante en relación a la protección de los derechos de los usuarios por atender a la ley nacional en el comercio electrónico), actualizaciones de la aplicación, el área de usuario y la garantía en el control de acceso con la exportación e importación de sistemas externos y con sistema de seguridad para combatir la reventa de entradas. Ofrece la gestión de múltiples asociaciones de entradas, de sesión, de agrupación de sesiones, agrupación de ciclos, mediante la funcionalidad de venta combinada y el acceso a la venta en caliente, compartición en tiempo real del aforo.

La valoración de este apartado es de 5 puntos, se le otorga la máxima puntuación por ser la propuesta más completa.



#### - MANANTIAL DE IDEAS S.L:

Acerca de esta propuesta decir que aunque en su estructuración no se especifican los tres bloques que se piden en el pliego, el contenido exigido está perfectamente recogido en la misma.

El sistema de venta "online" y "offline" es utilizado por diferentes organismos públicos, si bien cabe observar que en su mayoría no son teatros públicos, con una gestión bastante más compleja y dinámica, y con una necesidad de versatilidad superior a los sistemas de gestión de conjuntos monumentales, que son recintos con otras características.

Se mencionan los requisitos de accesibilidad definidos por la W3C e indican que su sistema permite la gestión de abonos, sin embargo no desarrollan el funcionamiento de este módulo, no detallan ni explican las distintas tipologías o modalidades de abonos. En este sentido se ha de indicar que la gestión de abonos es fundamental para el desarrollo de las ventas en el IMAE, tanto por los abonos propios del Instituto como por los gestionados en la temporada de conciertos de la Orquesta de Córdoba.

Ofrece el contenido y las funcionalidades, así como las prestaciones y elementos recogidos en el pliego de prescripciones técnicas, resultando un sistema con versatilidad y calidad, aunque sin que podamos poner en relieve algunas otras características diferenciadoras que no estén recogidas en el pliego de prescripciones técnicas.

No podemos poner de relevancia ningún elemento que haga que este sistema pueda destacar en actividades similares a la que se desarrolla el IMAE en su complejidad multirecinto y en especial en las artes escénicas y salas de teatro como las que gestiona el Instituto.

Si bien la propuesta mejora a las de otros licitadores, no obstante, no se considera tan completa y exhaustiva como la valorada anteriormente. La valoración de esta propuesta es de 2 puntos.

#### - GICLON S.L:

Presenta una propuesta concisa, recogen todas las exigencias y elementos detallados en el pliego pero del contenido de la Memoria que presentan, aunque no podemos poner de relevancia ningún elemento que haga que este sistema pueda destacar en actividades similares a la que se desarrolla en el IMAE.

De entre las distintas propuestas de este apartado, encontramos que ésta se sitúa entre las menos completas. La valoración de esta propuesta es de 1 punto.



#### - BACANTI INVERSIONES Y SERVICIOS S.L:

Presenta una propuesta concisa y su estructura se corresponde exactamente con los bloques que se piden en el pliego, el contenido exigido está perfectamente recogido en la misma, aunque presentando funcionalidades que podemos considerar comunes a otros sistemas de ventas de entradas, sin que podamos encontremos en este apartado nada destacable por no desarrollar ningún aspecto requerido. La valoración de esta propuesta es de 1 punto.

#### 5- COMPRA LA ENTRADA

Acerca de esta propuesta decir que aunque en su estructuración no se especifican los tres bloques que se piden en el pliego, presenta las funcionalidades comunes a otros sistemas de ventas de entradas, aunque en un formato gráfico, muy visual pero no desarrollado.

Su propuesta es similar a las que han sido valoradas con menor puntuación. La valoración de esta propuesta es de 1 punto.

#### 2.- Implantación: Plan de implantación propuesto en el que se valorará la adecuación, viabilidad, operatividad y efectividad del plan de implantación. Se valorará hasta un máximo de 2.5 puntos.

**-IMPRONTA SOLUCIONES S.L:** Propone un plan de implantación estructurado en fases con indicación del plazo previsto para su ejecución y descripción detallada de las tareas a realizar.

Este apartado se relata en la página 30 de la memoria VII "IMPLANTACION Y MIGRACION DE DATOS", en primer lugar asignará un jefe de proyecto de implantación. Este proceso lo divide en 3 apartados: migración de datos, diseño y creación de elementos básicos, y migración de recintos.

Explicando en cada fase las tareas planificadas hasta la puesta en funcionamiento de todo el aplicativo de forma íntegra.

Este apartado de la memoria es específico para el IMAE y se desarrolla de forma concreta para la implantación de nuestros recintos con sus especificidades.

Dado que es la propuesta más perfeccionada en este apartado se le otorga la máxima puntuación (2,5 puntos).

**- MANANTIAL DE IDEAS S.L:** El plan de implantación aparece dentro del punto 3 de la memoria, en concreto en el apartado "PROYECTO", que es donde se desarrolla el servicio de realización e implantación del sistema informático, que en todo momento se refiere a la Delegación, entendemos que se trata de un error material, y estudiando el contenido, se presume que se trata de un proyecto de implantación genérico que la empresa utiliza en las delegaciones que presta sus servicios.



Describe actuaciones que se encuentran recogidas como condiciones técnicas en los pliegos: "proporcionara a la delegación un sistema informático. Centralizará los sistemas de reservas, respetara la LOPD", si bien en la página 29 de la memoria, en el apartado proyecto realiza un esquema poco desarrollado por fases.

Estructura la implantación del sistema en 5 fases de forma esquemática y realiza un detalle exhaustivo de los medios personales y materiales de los que disponen para la ejecución del servicio. Si bien la propuesta es sistemática, ofrece menor nivel de detalle y es más genérica que la anterior mejor valorada. (1,5 puntos).

- **GICLON S.L.**: Proponen un plan escueto, sin definir fases, ni cronograma, además entienden que "no se solicita equipos informáticos para las taquillas por lo que reduce el tiempo de implantación", incurriendo en un error ya que en el PPT sí que se solicitan equipos, por lo que la puntuación en este apartado tiene que ser 0 puntos.

- **BACANTI INVERSIONES Y SERVICIOS S.L.**: Plantea un esquema con una previsión de implantación poco detallada, planteando escuetamente sus procesos.

Queda descrito un plan de implantación estructurado que permite cumplir con los objetivos programados, incluida la formación de los usuarios del IMAE y su ejecución en un plazo de cuatro semanas. Se valora con 1 punto por ser una propuesta muy poco explicada o detallada, respecto de las mejor valoradas.

-**COMPRA LA ENTRADA**: Este aspecto no se encuentra desarrollado en la documentación presentada, Por ello, aunque conocemos sobradamente la adecuación y viabilidad del servicio de esta entidad, no podemos hacer una valoración de lo que no ha sido aportado (0 puntos).

**3.- Servicio: en el que se valorará la adecuación, idoneidad, operatividad y efectividad de la metodología de trabajo propuesta para llevar a cabo las prestaciones recogidas en el pliego técnico. Se valorará la viabilidad, efectividad y coherencia del protocolo de gestión de incidencias. Se valorará hasta un máximo de 2,5 puntos.**

**IMPRONTA SOLUCIONES S.L.**: Durante la prestación del servicio garantiza un soporte técnico de tres personas para la atención de incidencias o consultas que los usuarios necesiten plantear y asigna un jefe de proyecto como interlocutor, coordinador de soportes y responsable del sistema para el IMAE.

En la propuesta se especifican con detalle los distintos subapartados de este servicio:

- Equipo técnico especialista durante toda la duración del contrato (que contará con al menos 2 años de experiencia) para la realización de los servicios solicitados a continuación y desarrollados en este pliego:



Se asigna un jefe de proyectos como supervisor de la relación entre IMAE e Impronta y un soporte específico que conocerá junto con el jefe de proyectos. El jefe de proyecto responsable tendrá una experiencia de mínimo 2 años. Además, se pondrá a disposición de IMAE personal técnico especialista para la programación y configuración de eventos y sesiones, descuentos, promociones, etc. El servicio se ofrece en modalidad Saas (Software as a Service) utilizando el data center de AWS. Toda la información se encuentra alojada en la nube donde se aplican actualizaciones periódicas (mensuales). Impronta ofrece un servicio de atención al cliente disponible ante cualquier incidencia que será desarrollado más adelante. Así como un servicio de formación en la herramienta, apoyo técnico y soporte.

- Configuración de promociones, códigos descuentos, tarifas y precios :

Ofrece un ecosistema completo de soluciones que cubren todas las necesidades del IMAE. Así ofrece solución de venta de entradas y abonos en taquilla, venta telefónica, web, móvil, y canales asociados, siendo canales de ámbito local como de ámbito nacional, gestión de carro de compra permitiendo la inclusión de elementos como merchandising a través de venta combinada. La venta online se puede llevar a cabo desde cualquier navegador o sistema operativo Windows, Linux, Mac OS, siendo compatible con Explorer 11. JANTO incluye la gestión de la creación de planos. El servicio incluye el mantenimiento y resolución de incidencias sin coste adicional, así como futuros desarrollos solicitados por IMAE. El sistema cuenta con tantos TPV como sean necesarios permitiendo diferenciar el ingreso a las necesidades del cliente. Siendo posible la utilización de un TPV por sesión, permitiendo un TPV-Virtual o un TPV.PC. Se aportarán los medios materiales dispuestos en el presente pliego incluyendo el mantenimiento. JANTO incluye la creación de nuevos planos numerados o no numerados sin coste. Garantiza que los datos pueden ser utilizados por IMAE. Se dispone de la capacidad para crear desde el inicio los eventos que formen cualquier tipo de abono o temporada de ópera, etc. Se permite la gestión y alta de descuentos manuales y automáticos, por entrada, por sesión, por volumen, por fechas, por canal, etc. Así como dar de alta tablas de precio, formas de pago, promotores o clientes. Migración de datos de espectáculos y eventos en activo. Emisión de informes sobre ventas, administrativos, de taquilla, Marketing, comunicación o Gerencia. Se permite la creación de tarjetas de fidelización, personalizadas, abono preferente con renovación exclusiva, etc. Las formas de pago incluyen el efectivo, tarjeta y el pago fraccionado. Dispone igualmente de un sistema de control de accesos 7 EXP. 2024/

- Formación del personal

El plan de formación para conocer y manejar JANTO se cubre en distintas etapas. Se da una formación básica de taquilla, administración y control de accesos que se refuerza en un período **comprendido entre 30 y 45 días después de la puesta en marcha. Se divide en dos tipos diferentes; una formación en el área de marketing y promoción y una formación en soporte y técnica de uso de la plataforma. La formación inicial se**





realizará in situ en las instalaciones de IMAE y se hará sobre las tres aplicaciones fundamentales (Administración Taquilla y Control de Accesos). Una vez completado el ciclo formativo base, se extenderá a herramientas de gestión de audiencias, fundamentalmente CRM y BI y resto de elementos del producto. La formación se realiza en jornadas de 6 horas en las que se realiza un repaso por las distintas funcionalidades del producto. Se preparan los aforos reales, y se da de alta programación real que será utilizada para familiarizarse 30 EXP. 2024/18 con el entorno. La formación incluye un acompañamiento durante todo el período de familiarización con la plataforma, que cubre desde la explicación de conocimientos, la ayuda en la programación y la asistencia de personal a las primeras jornadas de taquilla. El objetivo de esta formación es aumentar la comercialización por el uso óptimo de la plataforma. Se dará acceso a manuales y a un entorno de demo donde poder acceder a las distintas funcionalidades.

- Atención al cliente final ante cualquier incidencia. Apoyo técnico y de servicio, Soporte técnico.

Desarrolla un completo sistema de atención al cliente y gestión de incidencias explicando detalladamente el procedimiento y plan de trabajo, desde el inicio de la incidencia y el seguimiento de la misma.

En su propuesta describe la disponibilidad del servicio, la graduación de las incidencias y establece un protocolo de gestión de las mismas. Así mismo contempla la asistencia técnica, las actualizaciones del sistema y el mantenimiento.

Se le otorga la máxima puntuación por ser el programa de trabajo más completo (2,5 puntos).

- **MANANTIAL DE IDEAS S.L:** La propuesta presentada describe de forma genérica la disponibilidad del servicio. Es más precisa en la descripción de un plan anual de mantenimiento y del equipo de recursos humanos del que dispone para la correcta ejecución del servicio, ofreciendo actualizaciones que adapten el sistema a los nuevos requerimientos tecnológicos y legislativos.

En todo momento va referida al Ayuntamiento y no al IMAE.

Con respecto al Equipo técnico especialista presenta la figura de un Coordinador Técnico que con el nombrado por la Ayuntamiento, tendrá las siguientes funciones: Este equipo se encargará de coordinar todas las tareas que sean necesarias para el desarrollo del suministro y servicio de mantenimiento, analizar los problemas que surjan y proponer las modificaciones operacionales y técnicas que estimen oportunas sin que tengan asociado una repercusión económica. El coordinador técnico del Ayto. Tendrá como misión principal facilitar toda la información técnica necesaria para la prestación del servicio, además de ser el interlocutor entre el prestador del servicio y las personas usuarias del Ayto. El coordinador técnico por parte de la empresa adjudicataria tendrá entre otras la misión de coordinar y planificar los recursos que sean







necesarios para la prestación del servicio de acuerdo a la oferta presentada y la información que le sea facilitada por el coordinador técnico de la Ayto.

Describe los currículos de una serie de personas adscritas a su entidad, sin que podamos constatar que se trate de un *equipo técnico especialista de programación para la configuración completa de nuestros eventos, abonos, sesiones y otros productos*.

Respecto a la Configuración de promociones, códigos descuentos, tarifas y precios, indican que el sistema dispone de capacidades de administración avanzada y de altas prestaciones en el proceso de gestión de aforos, tipologías de entradas, etiquetas, tipologías de visitantes, descuentos, etc. Asimismo, cuenta con un sistema de gestión de reservas, tanto individuales como de grupos. 6. La web de venta de entradas permite la integración en las webs de los espacios descritos en el PPT, independientemente de poder articular otros puntos de venta en cualquier página que la Delegación considere apropiada para la venta.

No se desarrolla este apartado de forma concreta si no totalmente genérica

Para la Formación del personal establecen 3 horas de curso diarias durante 2 días por grupo. Haciendo un total de 6 horas de formación específica para cada perfil y puesto, lo que supone una duración de 4 jornadas y **un total de 24 horas de formación**. Manantial de Ideas, en este sentido, efectuará un seguimiento al personal adscrito en la Delegación, realizando una formación de refresco anualmente independientemente de la formación que tenga que realizar al personal que se vaya incorporando a la Delegación.

El plan de trabajo, comparado con la mejor valorada, no ofrece el mismo nivel de detalle, ni destaca en los distintos servicios, ofreciendo, además, un plan de formación inferior a la anterior propuesta (1,5 puntos).

- **GICLON S.L:** Presenta un resumen de la seguridad del sistema aportado, sin entrar a analizar tipos de incidencias, ni la respuesta o la forma de gestionar las mismas (1 punto).

- **BACANTI INVERSIONES Y SERVICIOS S.L:** Relaciona esquemáticamente el tiempo de respuesta al tipo de incidencia y aporta un interlocutor para el correcto funcionamiento del servicio (1 punto).

-**COMPRA LA ENTRADA :** Este apartado no se especifica, ni se describe en el documento aportado, por lo que no es posible su valoración (0 Puntos)

Tabla Resumen de puntuación de las ofertas presentadas:

Licitadores	Requerimientos técnicos	Plan de Implantación	Programa de Trabajo	Puntuación Total
IMPRONTA SOLUCIONES S.L	5	2,5	2,5	10



MANANTIAL DE IDEAS S.L	2	1,5	1,5	5
GICLON S.L	1	0	1	2
BACANTI INVERSIONES Y SERVICIOS S.L	1	1	1	3
COMPRA LA ENTRADA	1	0	0	1

Como se especifica en el PCAP se requiere una puntuación mínima de 7 puntos sobre el máximo de 10 puntos, en la valoración de la memoria técnica, para poder acceder a la segunda fase (demostración práctica)

Por tanto, una vez la Mesa de Contratación asuma la valoración efectuada por quién suscribe, se podrá convocar a la fase de demostración práctica al único licitador que ha obtenido la puntuación mínima requerida, siendo IMPRONTA SOLUCIONES S.L, con CIF B84092196.

Lo que se eleva a la Mesa de Contratación del IMAE a los efectos oportunos y siempre a salvo mejor criterio.

(Fecha y firma electrónicas)

La Directora de Gestión Económica y Administrativa del IMAE.  
Dolores Barba Sansalvador

# DOCUMENTO ELECTRÓNICO

## CÓDIGO DE VERIFICACIÓN DEL DOCUMENTO ELECTRÓNICO

d32b11af1172d98330b3bc36150fec59837d0065

Dirección de verificación del documento: <https://sede.cordoba.es>

Hash del documento: 1f4783f8f54b376b130eda70a7cd2fbd8e953bb650232c2c2cb83a3ce7aea8f8847832969d8033d4a616e  
acb83bf2aa25f9ee4eeb1bd9cd879e68cfc1ab234f

## METADATOS ENI DEL DOCUMENTO:

Version NTI: <http://administracionelectronica.gob.es/ENI/XSD/v1.0/documento-e>

Identificador: ES\_LA0016698\_2024\_00000000000000000000021457777

Órgano: L01140214

Fecha de captura: 16/07/2024 14:14:44

Origen: Administración

Estado elaboración: Original

Formato: PDF

Tipo Documental: Informe

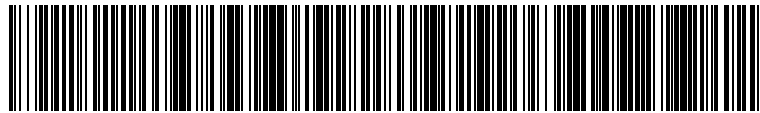
Tipo Firma: XAdES internally detached signature

Valor CSV: d32b11af1172d98330b3bc36150fec59837d0065

Regulación CSV: Decreto 3628/2017 de 20-12-2017



Código QR para validación en sede



Código EAN-128 para validación en sede

Ordenanza reguladora del uso de medios electrónicos en el ámbito de la Diputación Provincial de Málaga:  
[https://sede.malaga.es/normativa/ordenanza\\_reguladora\\_uso\\_medios\\_electronicos.pdf](https://sede.malaga.es/normativa/ordenanza_reguladora_uso_medios_electronicos.pdf)

Política de firma electrónica y de certificados de la Diputación Provincial de Málaga y del marco preferencial para el sector público provincial (texto consolidado):  
[https://sede.malaga.es/normativa/politica\\_de\\_firma\\_1.0.pdf](https://sede.malaga.es/normativa/politica_de_firma_1.0.pdf)

Procedimiento de creación y utilización del sello electrónico de órgano de la Hacienda Electrónica Provincial:  
[https://sede.malaga.es/normativa/procedimiento\\_creacion\\_utilizacion\\_sello\\_electronico.pdf](https://sede.malaga.es/normativa/procedimiento_creacion_utilizacion_sello_electronico.pdf)

Acuerdo de adhesión de la Excm. Diputación Provincial de Málaga al convenio de colaboración entre la Administración General del Estado (MINHAP) y la Comunidad Autónoma de Andalucía para la prestación mutua de soluciones básicas de Administración Electrónica de fecha 11 de mayo de 2016:  
[https://sede.malaga.es/normativa/ae\\_convenio\\_j\\_andalucia\\_MINHAP\\_soluciones\\_basicas.pdf](https://sede.malaga.es/normativa/ae_convenio_j_andalucia_MINHAP_soluciones_basicas.pdf)

Aplicación del sistema de Código Seguro de Verificación (CSV) en el ámbito de la Diputación Provincial de Málaga:  
[https://sede.malaga.es/normativa/decreto\\_CSV.pdf](https://sede.malaga.es/normativa/decreto_CSV.pdf)