



INFORME DE VALORACIÓN DE LAS OFERTAS ECONÓMICAS Y TÉCNICAS PRESENTADAS EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA

ADQUISICIÓN DE UNA SOLUCIÓN DE DIGITALIZACIÓN Y CAPTURA DE FACTURAS DE PROVEEDORES PARA “MUTUAL MIDAT CYCLOPS, MCSS Nº 1”

EXPEDIENTE Nº N202100450

1- CRITERIOS DE VALORACIÓN

Criterios de adjudicación. Los criterios que han de servir de base para la adjudicación del presente contrato, así como su orden de importancia y ponderación, se relacionan en el apartado denominado *Árbol de Criterios de Adjudicación* donde se recoge su identificación, así como el peso con el que participan en el conjunto de la valoración.

En el caso de igualdad entre dos o más ofertas, desde el punto de vista de los criterios que sirven de base para la adjudicación, se estará a lo dispuesto en el artículo 147.2 de la LCSP.

Ofertas anormalmente bajas. En los casos en que se presuma que **una oferta resulta inviable por haber sido formulada en términos que la hacen anormalmente baja**, podrá excluirse del procedimiento de licitación, siempre que la misma reúna los parámetros objetivos que a continuación se exponen:

- a) Cuando el único criterio de adjudicación sea el del precio, se aplicarán los parámetros previstos en el artículo 85 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas para apreciar las “ofertas desproporcionadas o temerarias en las subastas”.
- b) Cuando se utilicen una pluralidad de criterios de adjudicación, se estará a lo establecido en el ANEXO C adjunto al presente Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares en que se han de establecer los parámetros objetivos que deberán permitir identificar los casos en que una oferta se considere anormal, referidos a la oferta considerada en su conjunto.

No obstante, antes de rechazar una oferta por esa se deberá requerir al licitador o licitadores que las hubieren presentado dándoles plazo suficiente para que justifiquen su oferta, con arreglo a lo establecido en el artículo 149 de la LCSP.

En todo caso, los órganos de contratación rechazarán las ofertas si comprueban que son anormalmente bajas porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes, en aplicación de lo establecido en el artículo 201.

Si el órgano de contratación, estimase que la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, la excluirá de la clasificación y acordará la adjudicación a favor de la mejor oferta, de acuerdo con el orden en que hayan sido clasificadas conforme a lo señalado en el apartado 1 del artículo 150.

Árbol de criterios de adjudicación.

ASPECTOS A VALORAR	PUNTOS	N1	N2	TOTAL
OFERTA ECONÓMICA EVALUABLE AUTOMÁTICAMENTE	50,00			50%
IMPORTE DE LICITACIÓN	50,00		100,00%	
<i>1. Importe de la proposición económica.</i>	<i>50,00</i>	<i>100,00%</i>		

OFERTA TÉCNICA EVALUABLE SUJETA A JUICIO DE VALOR	50,00			50%
DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA	50,00		100,00%	
<i>1. Descripción de la Solución</i>	<i>25,00</i>	<i>50,00%</i>		
<i>2. Proyecto Implantación Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>20,00%</i>		
<i>3. Soporte de la solución</i>	<i>10,00</i>	<i>20,00%</i>		
<i>4. Metodologías de Gestión</i>	<i>5,00</i>	<i>10,00%</i>		

→ Valoración de la oferta económica evaluable automáticamente: 50 puntos.

La puntuación correspondiente al **importe de la proposición económica**, vendrá determinada por los puntos asignados, según la siguiente fórmula:

$$P_i = P \cdot \frac{O}{O_i}$$

Siendo:

P_i = Puntuación por los aspectos económicos de la oferta "i".

P = Puntuación máxima del criterio. **(50 puntos)**

O = Importe total de la oferta más económica presentada.

O_i = Importe total, impuestos excluidos, de la oferta "i".

2- OFERTAS PRESENTADAS:

Las empresas licitantes al presente concurso, han sido las siguientes:

- SUMINISTROS, IMPORTACIONES Y MANTENIMIENTOS ELECTRÓNICOS, S.A.U. (A-78032315)
- INETUM ESPAÑA, S.A. (NIF: A-28855260)
- ITTERIA GLOBAL SERVICES, S.L. (NIF: B-65866790)
- PROYECTOS, FORMACIÓN Y SERVICIOS TECNOLOGÍAS, S.L. (NIF: B-85408292)
- KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A. (NIF: A-81069197)
- ABAST SYSTEMS & SOLUTIONS, S.L. (NIF: B-59104612)
- RICOH ESPAÑA, S.L.U. (NIF: B-82080177)

APERTURA SOBRES A:

Se procedió a la apertura de los SOBRES A de las empresas licitadoras, en fecha **27 de julio de 2021**, quedando aceptadas tras la subsanación requerida a una de las entidades licitadoras que han concurrido a la presente licitación.

APERTURA SOBRES B:

Se procedió a la apertura de los SOBRES B (oferta técnica evaluable sujeta a juicio de valor) de las empresas licitadoras, en fecha **3 de agosto de 2021**.

EXCLUSIONES:**➤ ITTERIA GLOBAL SERVICES, S.L (en adelante, ITTERIA)**

Durante la valoración técnica de las ofertas presentadas ha quedado constatado que la oferta de la empresa **ITTERIA**, incumple los requerimientos técnicos exigidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas que rige la presente licitación, según las causas que se detallan a continuación:

1. En la Cláusula 2 del Pliego de Prescripciones Técnicas (en adelante PPT), en relación al entorno tecnológico, se indica que:

“La prestación de servicios objeto del presente contrato se realizará en el siguiente entorno tecnológico.

Las versiones especificadas a continuación son las que forman parte del entorno tecnológico actual de MC MUTUAL, si bien éstas podrán ser migradas a versiones superiores durante la vigencia del presente contrato.

Servidor

Base de datos: Oracle 12c”

2. ITTERIA, en el apartado 1.b.1 “Arquitectura de la Solución” de su oferta, indica que

“Los diferentes productos que integran la solución son: DB2 v.11.5.5 IBM”

Tal como se indicaba en el Pliego de Prescripciones Técnicas, el servidor de Base de Datos debía ser Oracle 12c o versión superior, y en cambio, ITTERIA, en su oferta, especifica que el servidor de Base de Datos será DB2 v.11.5.5 de IBM.

En virtud de lo expuesto anteriormente, se considera que no se cumplen los requerimientos mínimos indicados en el PPT, **por lo que se propone la exclusión de ITTERIA** del presente procedimiento de licitación.

APERTURA SOBRES C:

Una vez se ha constatado que el resto de ofertas cumplen con los requerimientos técnicos exigidos en los Pliegos que rigen la presente licitación, se procede a la apertura del SOBRE C (oferta económica evaluable automáticamente) de las ofertas aceptadas, en fecha **6 de octubre de 2021**.

3- VALORACIÓN DE LAS OFERTAS:

De acuerdo a los criterios establecidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (en adelante PCAP), se procede a la valoración de la oferta económica y técnica evaluable de forma automática, de las ofertas:

El requerimiento, establecido en dicho Pliego, que ha servido de base para la valoración es:

- **IMPORTE TOTAL CONTRATO (3 AÑOS) sin I.V.A.: 174.500,00€**

➤ SUMINISTROS, IMPORTACIONES Y MANTENIMIENTOS ELECTRONICOS, S.A.U.

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
SUMINISTROS, IMPORTACIONES Y MANTENIMIENTOS ELECTRONICOS, S.A.U.	130.502,92 €	157.908,53 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **32,98 puntos** en este apartado.

➤ INETUM ESPAÑA, S.A.

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
INETUM ESPAÑA, S.A.	128.190,00 €	155.109,90 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **33,57 puntos** en este apartado.

➤ **PROYECTOS, FORMACIÓN Y SERVICIOS TECNOLOGÍAS, S.L.**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
PROYECTOS, FORMACIÓN Y SERVICIOS TECNOLOGÍAS, S.L.	121.280,75 €	146.749,71 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **35,48 puntos** en este apartado.

➤ **KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A. (en adelante, KONICA)**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.	86.069,69 €	104.144,33 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **50,00 puntos** en este apartado.

En relación con la proposición presentada por la entidad licitadora KONICA, el Servicio Técnico de Valoración ha identificado la oferta incurso en presunción de anormalidad, de acuerdo con los parámetros objetivos contenidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, por los motivos que se exponen a continuación:

- De conformidad con lo establecido en el artículo 85 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, cuando concurren cuatro o más licitadores (como en el supuesto que nos ocupa), las ofertas que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas se considerarán, en principio, desproporcionadas o temerarias. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado.
- En el presente caso, la proposición económica presentada por KONICA, de importe 86.069,69 € (sin IVA), es inferior en más de un diez por ciento a la media aritmética de las proposiciones. Y continúa siendo inferior al diez por ciento de la nueva media calculada tras haber excluido del cómputo a las empresas con ofertas superiores al diez por ciento, tal y como exige el artículo anterior.
- La suma de la puntuación técnica obtenida por la licitadora (39,50 puntos) supera el 75 por ciento de la puntuación máxima otorgada a la oferta técnica (50 puntos).

A tal fin, se ha requerido a KONICA para que justifique la viabilidad de la proposición, aportando cuanta información y documentos estimen oportunos a este efecto.

Una vez evaluada por el Servicio Técnico de Valoración, la documentación presentada por KONICA, se ha considerado que queda acreditado que tanto el ahorro como las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponen para realizar los trabajos objeto de contratación, permiten garantizar la ejecución del contrato con un nivel correcto de calidad.

Asimismo, ha quedado acreditado que la oferta incluye el Suministro e instalación de una Solución de Digitalización, Captura e interpretación y verificación de Facturas para un volumen aproximado de 150.000 documentos/año, independientemente del número de páginas que tengan, teniendo en cuenta todas las tipologías en los entornos de Preproducción y Producción.

También queda acreditado que se trata de un software con licenciamiento perpetuo, y que las licencias ofertadas serán propiedad de la mutua al finalizar el contrato.

➤ **ABAST SYSTEMS & SOLUTIONS, S.L.**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
ABAST SYSTEMS & SOLUTIONS, S.L.	136.400,00 €	165.044,00 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **31,55 puntos** en este apartado.

➤ **RICOH ESPAÑA, S.L.U.**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
RICOH ESPAÑA S.L.U.	123.886,75 €	149.902,97 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **34,74 puntos** en este apartado.

4- MEJOR OFERTA

De conformidad a los criterios de valoración automática expuestos y teniendo en cuenta la puntuación obtenida, tal y como se desprende del informe de valoración que depende de un juicio de valor de fecha 4 de octubre de 2021, a continuación se incluyen los resultados obtenidos.

En atención a la puntuación obtenida se propone como MEJOR OFERTA, la oferta presentada por **KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.**, con un total de **89,50 puntos**.

ASPECTOS A VALORAR	PUNTOS	SUMINISTROS, IMPORTACIONES Y MANTENIMIENTOS ELECTRONICOS, S.A.U.	INETUM ESPAÑA, S.A.	PROYECTOS, FORMACIÓN Y SERVICIOS TECNOLÓGICOS, S.L.	KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.	ABAST SYSTEMS & SOLUTIONS, S.L.	RICOH ESPAÑA, S.L.U.
OFERTA ECONÓMICA EVALUABLE AUTOMÁTICAMENTE	50,00	32,98	33,57	35,48	50,00	31,55	34,74
IMPORTE DE LICITACIÓN	50,00	32,98	33,57	35,48	50,00	31,55	34,74
<i>1. Importe de la proposición económica</i>	<i>50,00</i>	<i>32,98</i>	<i>33,57</i>	<i>35,48</i>	<i>50,00</i>	<i>31,55</i>	<i>34,74</i>
OFERTA TÉCNICA EVALUABLE SUJETA A JUICIO DE VALOR	50,00	39,50	43,50	45,50	39,50	39,50	32,00
DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA	50,00	39,50	43,50	45,50	39,50	39,50	32,00
<i>1. Descripción de la Solución</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>	<i>17,50</i>
<i>2. Proyecto Implantación Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>7,00</i>	<i>10,00</i>	<i>10,00</i>	<i>7,00</i>	<i>7,00</i>	<i>7,00</i>
<i>3. Soporte de la Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>5,00</i>	<i>5,00</i>	<i>7,00</i>	<i>5,00</i>	<i>5,00</i>	<i>5,00</i>
<i>4. Metodologías de Gestión</i>	<i>5,00</i>	<i>2,50</i>	<i>3,50</i>	<i>3,50</i>	<i>2,50</i>	<i>2,50</i>	<i>2,50</i>
TOTAL PUNTOS ASIGNADOS	100,00	72,48	77,07	80,98	89,50	71,05	66,74

ANÁLISIS COMPARATIVO

Detalle de la valoración de la oferta presentada por SUMINISTROS, IMPORTACIONES Y MANTENIMIENTOS ELECTRONICOS, S.A.U., respecto a la oferta económicamente más ventajosa presentada por KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.

A) Cuadro resumen KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A. – SUMINISTROS, IMPORTACIONES Y MANTENIMIENTOS ELECTRONICOS, S.A.U.

ASPECTOS A VALORAR	PUNTOS	KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.	SUMINISTROS, IMPORTACIONES Y MANTENIMIENTOS ELECTRONICOS, S.A.U.
OFERTA ECONÓMICA EVALUABLE AUTOMÁTICAMENTE	50,00	50,00	32,98
IMPORTE DE LICITACIÓN	50,00	50,00	32,98
<i>1. Importe de la proposición económica.</i>	<i>50,00</i>	<i>50,00</i>	<i>32,98</i>
OFERTA TÉCNICA EVALUABLE SUJETA A JUICIO DE VALOR	50,00	39,50	39,50
DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA	50,00	39,50	39,50
<i>1. Descripción de la Solución</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>
<i>2. Proyecto Implantación Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>7,00</i>	<i>7,00</i>
<i>3. Soporte de la Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>5,00</i>	<i>5,00</i>
<i>4. Metodologías de Gestión</i>	<i>5,00</i>	<i>2,50</i>	<i>2,50</i>
TOTAL PUNTOS ASIGNADOS	100,00	89,50	72,48

B) Detalle de los puntos obtenidos

B1) Oferta técnica cuya ponderación depende de un juicio de valor.

Se ha valorado la propuesta de la empresa licitadora para cada uno de los siguientes apartados:

1. Descripción de la Solución.
2. Proyecto de Implantación de la Solución.
3. Soporte de la Solución,
4. Metodologías de Gestión.

Para la valoración de los apartados antes indicados, se atenderá a los siguientes parámetros, asignándose la correspondiente puntuación en función de la tabla que se indica a continuación:

- **A. Nivel de Detalle y Calidad insuficiente:** Nivel de presentación esquemático en el que no se detallan, en relación con el objeto del contrato, los aspectos más relevantes del mismo.
- **B. Nivel de Detalle y Calidad superficial:** Nivel de presentación esquemático en el que se detallan de forma superficial, en relación con el objeto del contrato, los aspectos más relevantes del mismo.
- **C. Nivel de Detalle y Calidad correcto:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.
- **D. Nivel de Detalle y Calidad notable:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.
- **E. Nivel de Detalle y Calidad excelente:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.

CRITERIO	PUNTUACIÓN				
	A (0%)	B (30%)	C (50%)	D (70%)	E (100%)
1. Descripción de la Solución	0	7,50	12,50	17,50	25,00
2. Proyecto Implantación Solución	0	3,00	5,00	7,00	10,00
3. Soporte de la solución	0	3,00	5,00	7,00	10,00
4. Metodologías de Gestión	0	1,50	2,50	3,50	5,00

✓ **SUMINISTROS, IMPORTACIONES Y MANTENIMIENTOS ELECTRONICOS, S.A.U.**

DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA SUJETA A JUICIO DE VALOR	Puntuación (Criterio)
<p>SUBCRITERIO 1. Descripción de la solución</p> <p>VALORACIÓN:</p> <p>El producto ofertado cumple con todos los requisitos solicitados. Acepta escáneres TWAIN y USB para la digitalización de documentos, rotación automática de páginas, documentos en blanco y negro o en color, tratamiento de códigos de barras en cualquier orientación, y texto en cualquier orientación.</p> <p>En cuanto a los posibles canales de entrada, acepta papel, adjuntos de buzones de correo electrónico, documentos en carpetas o acceso a ficheros XML eFactura. Para el acceso a buzones y carpetas se incluye el producto Kofax Invoices Collector.</p> <p>Permite la obtención de los documentos para su carga en nuestros ERP's y también permite extraer la información obtenida en ficheros en distintos formatos, incluyendo los solicitados (XML, TXT, CSV).</p> <p>Es capaz de tratar documentos en distintos idiomas.</p> <p>Incluye módulos de digitalización, interpretación OCR, verificación, optimización, transferencia y gestión</p> <p>Tratamiento inteligente al tratar nuevos formatos de facturas, para la localización e interpretación de los campos a tratar.</p> <p>Aplicación User Friendly.</p> <p>Permite la integración con LDAP.</p> <p>En cuanto a rendimiento, no presenta ningún problema para el tratamiento OCR de al menos 300 páginas/hora indicadas en la licitación.</p> <p>Según la documentación, por el escalado de documentos, incluye 5 puestos de trabajo de verificación, tal como se solicita en la licitación.</p> <p>En cuanto a los requerimientos técnicos, cumple tanto con los requisitos de servidor a nivel de S.O, servidor de BBDD y versiones de S.O de los clientes y versiones de los navegadores compatibles con la solución.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>25,00 (E)</p>
<p>SUBCRITERIO 2. Proyecto Implantación Solución</p>	

<p>VALORACIÓN:</p> <p>Proyecto definido mediante una relación de tareas, con descripción de cada una de ellas.</p> <p>Tanto el concepto de tipologías como el de formatos están poco detallados.</p> <p>Correcta planificación del proyecto, cuya duración (2 meses) se ajusta perfectamente a la que se planteaban en la licitación y además, incluidos 15 días naturales en concepto de soporte al arranque.</p> <p>Se incluye la configuración e instalación de la solución tanto en el entorno de Preproducción como en el de Producción.</p> <p>Correcta especificación de los entregables para cada una de las fases del proyecto, detallando el contenido de cada uno de ellos.</p> <p>Formación a usuarios administradores del sistema y a usuarios finales de los distintos módulos de la aplicación.</p> <p>El equipo operativo de trabajo designado está bien dimensionado y presenta una buena distribución de dedicaciones por perfiles.</p> <p>Se adjuntan certificaciones del fabricante del producto para ambos componentes del equipo de trabajo.</p> <p>No se especifica la gestión de los recursos ni el control en la rotación de estos.</p> <p>Definición del modelo de gestión acorde con lo esperado, para todas las fases del proyecto, siendo estas iniciación, planificación, seguimiento, control y cierre, tal como establece la metodología AGILE.</p> <p>Aunque no queda claro, se ofrece un servicio de consultoría que interpretamos que se refiere a la bolsa de horas solicitada en la licitación.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>7,00 (D)</p>
<p>SUBCRITERIO 3. Soporte de la Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>No se indica un período de garantía.</p> <p>Mantenimiento correctivo y evolutivo del producto ofrecido directamente por el fabricante 24*7 a través de un portal.</p> <p>Para el registro de incidencias se indica que se establecerá y consensuará con MC MUTUAL, aunque se especifica que será mediante correo electrónico.</p>	<p>5,00 (C)</p>

<p>Para cada incidencia reportada, se especifican una serie de pasos a seguir por el proveedor hasta su resolución.</p> <p>Las incidencias se categorizan en tres niveles según la criticidad (Alta, Media y Baja), tal como se indica en el pliego y el tiempo máximo de resolución será de 10, 20 y 40 horas respectivamente, valores que no mejoran los SLA's solicitados en el pliego. El proveedor reportará el resultado de aplicación de los SLA's para cada una de ellas.</p> <p>Plan de calidad basado en la metodología AGILE, haciendo énfasis en la revisión, inspección, auditoría y pruebas, para garantizar el cumplimiento de plazos/costes y la mejora continua.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	
SUBCRITERIO 4. Metodologías de Gestión	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>En cuanto al modelo de relación, se define un comité de proyecto con la composición tanto de MC MUTUAL como del proveedor.</p> <p>Definición de los seguimientos semanales a nivel de jefatura de proyecto y diarios con el equipo de trabajo.</p> <p>Presentación de informe de incidencias en la fase de pruebas del proyecto.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	2,50 (C)
TOTAL	39,50

✓ **KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.**

DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA SUJETA A JUICIO DE VALOR	Puntuación (Criterio)
SUBCRITERIO 1. Descripción de la solución	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>El producto ofertado cumple con todos los requisitos solicitados. Acepta escáneres con cualquier conexión para la digitalización de documentos, rotación automática de páginas, documentos en blanco y negro o en color,</p>	25,00 (E)

<p>tratamiento de códigos de barras en cualquier orientación, etc.</p> <p>En cuanto a los posibles canales de entrada, además de papel, adjuntos de múltiples buzones de correo electrónico, documentos en distintas carpetas o acceso a ficheros XML eFactura, también permite capturas desde móvil, desde chats, etc. y múltiples formatos, además de los solicitados.</p> <p>Permite la obtención de los documentos para su carga en nuestros ERP's y también permite extraer/integrar la información obtenida tanto en ficheros en distintos formatos, incluyendo los solicitados (XML, TXT, CSV), como integración con aplicaciones. Se pueden realizar distintos tratamientos o seleccionar distintos destinos dependiendo del origen de la información. En principio es configurable.</p> <p>Es capaz de tratar documentos en distintos idiomas.</p> <p>Incluye módulos de digitalización, interpretación OCR, verificación y las herramientas necesarias para poder realizar las integraciones y verificaciones con información de aplicativos externos.</p> <p>Tratamiento inteligente al tratar nuevos formatos de facturas, para la localización e interpretación de los campos a tratar.</p> <p>Dispone de API's para poder integrar con otros sistemas.</p> <p>Aplicación User Friendly y además configurable en alguno de sus módulos.</p> <p>Permite la integración con LDAP.</p> <p>En cuanto a rendimiento, no se especifica si cumple con el mínimo solicitado en la licitación, que era de 300 página/hora para el tratamiento OCR.</p> <p>El módulo de verificación se basa en tecnología web, por lo que no es necesario instalar componentes en los equipos clientes.</p> <p>Según la documentación, no parece que el número de puestos de verificación esté limitado.</p> <p>En cuanto a los requerimientos técnicos, cumple tanto con los requisitos de servidor a nivel de S.O, servidor de BBDD y versiones de S.O de los clientes y versiones de los navegadores compatibles con la solución.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 2. Proyecto Implantación Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Proyecto bien estructurado en Fases (análisis, implantación y soporte) bien</p>	<p>7,00 (D)</p>

<p>detalladas y respondiendo claramente a los requerimientos solicitados.</p> <p>Se identifica claramente el concepto de tipologías y formatos, aunque no se especifica cuántos se tratarán dentro del proyecto.</p> <p>Correcta planificación del proyecto, cuya duración se ajusta perfectamente a los dos meses que se planteaban en la licitación y además, incluye 15 días naturales en concepto de soporte al arranque.</p> <p>Se incluye la configuración e instalación de la solución tanto en el entorno de Preproducción como en el de Producción.</p> <p>Correcta especificación de los entregables para cada una de las fases del proyecto y se detalla el contenido de cada uno de ellos.</p> <p>Plan de pruebas bien definido.</p> <p>Formación de dos jornadas para poder ser autónomos en la gestión del proceso de facturas y en la modificación de plantillas si se precisa en un futuro.</p> <p>El equipo operativo de trabajo compuesto por un CJP y dos CP, está bien dimensionado y presenta una buena distribución de dedicaciones por perfiles. Se describen las funciones de los miembros del equipo de trabajo.</p> <p>Se aporta certificado PMP para el CJP y del fabricante del producto para los dos CP, aunque no se aportan en la forma estipulada en el pliego.</p> <p>No se especifica gestión de los recursos ni control en la rotación de estos.</p> <p>Metodología PRINCE2 para la ejecución del proyecto, distribuida en las fases mencionadas de análisis, implantación y soporte con detalle de la metodología para cada una de ellas.</p> <p>Se incluye la bolsa de horas/año especificada para posible soporte una vez finalizado el proyecto de implantación y durante la duración del contrato.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 3. Soporte de la Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Se especifica un período de garantía de 6 meses.</p> <p>Mantenimiento correctivo y evolutivo ofrecido por el fabricante y cubierto durante toda la duración del contrato.</p> <p>Para el registro de incidencias se habilita teléfono, correo electrónico, Fax y un Portal de incidencias y el período de registro es de 24*7. El horario efectivo de</p>	<p>5,00 (C)</p>

<p>prestación del servicio es de 8 a 18:00 de lunes a viernes.</p> <p>Se definen hasta 5 niveles de soporte interno para la resolución de incidencias.</p> <p>Para cada incidencia reportada, el proveedor realizará las tareas de identificación, asignación responsable, contacto con el cliente si es necesario, resolución y cierre.</p> <p>Las incidencias se categorizan en tres niveles según la criticidad (Alta, Media y Baja), tal como se indica en el pliego y el tiempo máximo de resolución será de 10, 20 y 40 horas respectivamente, por lo que no representa una mejora respecto a los plazos establecidos.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 4. Metodologías de Gestión</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>El gobierno del servicio y la matriz de comunicaciones se definirán conjuntamente al inicio del proyecto.</p> <p>También se utiliza la metodología PRINCE2 para la gestión del proyecto.</p> <p>Se definen los comités de seguimiento estratégico, y el comité de seguimiento operativo y se especifican las funciones de cada uno de ellos.</p> <p>Definición de los seguimientos según nivel y planificados con MC MUTUAL.</p> <p>Presentación de informe detallado de incidencias y calidad de servicio entre otros compromisos definidos.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>2,50 (C)</p>
<p>TOTAL</p>	<p>39,50</p>

B2) Oferta económica evaluable automáticamente

Valoración de la oferta económica evaluable automáticamente: 50,00 puntos.

La puntuación correspondiente al importe de la proposición económica, vendrá determinada por los puntos asignados, según la siguiente fórmula:

$$P_i = P \cdot \frac{O}{O_i}$$

Siendo:

P_i = Puntuación por los aspectos económicos de la oferta "i".

P = Puntuación máxima del criterio. **(50 puntos)**

O = Importe total de la oferta más económica presentada.

O_i = Importe total, impuestos excluidos, de la oferta "i".

El requerimiento, establecido en dicho Pliego, que ha servido de base para la valoración es:

- **IMPORTE TOTAL CONTRATO (3 AÑOS) sin I.V.A.: 174.500,00€**

➤ **SUMINISTROS, IMPORTACIONES Y MANTENIMIENTOS ELECTRONICOS, S.A.U.**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
SUMINISTROS, IMPORTACIONES Y MANTENIMIENTOS ELECTRONICOS, S.A.U.	130.502,92 €	157.908,53 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **32,98 puntos** en este apartado.

➤ **KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A. (en adelante, KONICA)**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.	86.069,69 €	104.144,33 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **50,00 puntos** en este apartado.

En relación con la proposición presentada por la entidad licitadora KONICA, el Servicio Técnico de Valoración ha identificado la oferta incurso en presunción de anormalidad, de acuerdo con los parámetros objetivos contenidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, por los motivos que se exponen a continuación:

1. De conformidad con lo establecido en el artículo 85 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, cuando concurren cuatro o más licitadores (como en el supuesto que nos ocupa), las ofertas que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas se considerarán, en principio, desproporcionadas o temerarias. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado.
2. En el presente caso, la proposición económica presentada por KONICA, de importe 86.069,69 € (sin IVA), es inferior en más de un diez por ciento a la media aritmética de las proposiciones. Y continúa siendo inferior al diez por ciento de la nueva media calculada tras haber excluido del cómputo a las empresas con ofertas superiores al diez por ciento, tal y como exige el artículo anterior.
3. La suma de la puntuación técnica obtenida por la licitadora (39,50 puntos) supera el 75 por ciento de la puntuación máxima otorgada a la oferta técnica (50 puntos).

A tal fin, se ha requerido a KONICA para que justifique la viabilidad de la proposición, aportando cuanta información y documentos estimen oportunos a este efecto.

Una vez evaluada por el Servicio Técnico de Valoración, la documentación presentada por KONICA, se ha considerado que queda acreditado que tanto el ahorro como las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponen para realizar los trabajos objeto de contratación, permiten garantizar la ejecución del contrato con un nivel correcto de calidad.

Asimismo, ha quedado acreditado que la oferta incluye el Suministro e instalación de una Solución de Digitalización, Captura e interpretación y verificación de Facturas para un volumen aproximado de 150.000 documentos/año, independientemente del número de páginas que tengan, teniendo en cuenta todas las tipologías en los entornos de Preproducción y Producción.

También queda acreditado que se trata de un software con licenciamiento perpetuo, y que las licencias ofertadas serán propiedad de la mutua al finalizar el contrato.

ANÁLISIS COMPARATIVO

Detalle de la valoración de la oferta presentada por INETUM ESPAÑA, S.A., respecto a la oferta económicamente más ventajosa presentada por KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.

A) Cuadro resumen KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A. – INETUM ESPAÑA, S.A.

ASPECTOS A VALORAR	PUNTOS	KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.	INETUM ESPAÑA, S.A.
OFERTA ECONÓMICA EVALUABLE AUTOMÁTICAMENTE	50,00	50,00	33,57
IMPORTE DE LICITACIÓN	50,00	50,00	33,57
<i>1. Importe de la proposición económica.</i>	<i>50,00</i>	<i>50,00</i>	<i>33,57</i>
OFERTA TÉCNICA EVALUABLE SUJETA A JUICIO DE VALOR	50,00	39,50	43,50
DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA	50,00	39,50	43,50
<i>1. Descripción de la Solución</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>
<i>2. Proyecto Implantación Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>7,00</i>	<i>10,00</i>
<i>3. Soporte de la Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>5,00</i>	<i>5,00</i>
<i>4. Metodologías de Gestión</i>	<i>5,00</i>	<i>2,50</i>	<i>3,50</i>
TOTAL PUNTOS ASIGNADOS	100,00	89,50	77,07

B) Detalle de los puntos obtenidos

B1) Oferta técnica cuya ponderación depende de un juicio de valor.

Se ha valorado la propuesta de la empresa licitadora para cada uno de los siguientes apartados:

1. Descripción de la Solución.
2. Proyecto de Implantación de la Solución.
3. Soporte de la Solución,
4. Metodologías de Gestión.

Para la valoración de los apartados antes indicados, se atenderá a los siguientes parámetros, asignándose la correspondiente puntuación en función de la tabla que se indica a continuación:

- **A. Nivel de Detalle y Calidad insuficiente:** Nivel de presentación esquemático en el que no se detallan, en relación con el objeto del contrato, los aspectos más relevantes del mismo.
- **B. Nivel de Detalle y Calidad superficial:** Nivel de presentación esquemático en el que se detallan de forma superficial, en relación con el objeto del contrato, los aspectos más relevantes del mismo.
- **C. Nivel de Detalle y Calidad correcto:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.
- **D. Nivel de Detalle y Calidad notable:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.
- **E. Nivel de Detalle y Calidad excelente:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.

CRITERIO	PUNTUACIÓN				
	A (0%)	B (30%)	C (50%)	D (70%)	E (100%)
1. Descripción de la Solución	0	7,50	12,50	17,50	25,00
2. Proyecto Implantación Solución	0	3,00	5,00	7,00	10,00
3. Soporte de la solución	0	3,00	5,00	7,00	10,00
4. Metodologías de Gestión	0	1,50	2,50	3,50	5,00

✓ **INETUM ESPAÑA, S.A.**

DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA SUJETA A JUICIO DE VALOR	Puntuación (Criterio)
<p data-bbox="260 398 778 430">SUBCRITERIO 1. Descripción de la solución</p> <p data-bbox="260 461 437 492">VALORACIÓN:</p> <p data-bbox="260 528 1219 640">El producto ofertado cumple con todos los requisitos solicitados, además está en trámite para la homologación de la AEAT para la posibilidad de destrucción del papel.</p> <p data-bbox="260 676 1219 788">Acepta escáneres con cualquier conexión para la digitalización de documentos, rotación automática de páginas, documentos en blanco y negro o en color, tratamiento de códigos de barras en cualquier orientación, etc.</p> <p data-bbox="260 824 1219 981">En cuanto a los posibles canales de entrada, además de papel, adjuntos de múltiples buzones de correo electrónico, documentos en distintas carpetas o acceso a ficheros XML eFactura, también permite capturas desde móvil, desde chats, etc. y múltiples formatos, además de los solicitados.</p> <p data-bbox="260 1016 1219 1263">Permite la obtención de los documentos para su carga en nuestros ERP's y también permite extraer/integrar la información obtenida tanto en ficheros en distintos formatos, incluyendo los solicitados (XML, TXT, CSV), como integración con aplicaciones. Se pueden realizar distintos tratamientos o seleccionar distintos destinos dependiendo del origen de la información. En principio es configurable.</p> <p data-bbox="260 1294 884 1326">Es capaz de tratar documentos en distintos idiomas.</p> <p data-bbox="260 1361 1219 1473">Incluye módulos de digitalización, interpretación OCR, verificación y las herramientas necesarias para poder realizar las integraciones y verificaciones con información de aplicativos externos.</p> <p data-bbox="260 1509 1219 1585">Tratamiento inteligente al tratar nuevos formatos de facturas, para la localización e interpretación de los campos a tratar.</p> <p data-bbox="260 1621 938 1653">Dispone de API's para poder integrar con otros sistemas.</p> <p data-bbox="260 1688 1155 1720">Aplicación User Friendly y además configurable en alguno de sus módulos.</p> <p data-bbox="260 1756 660 1787">Permite la integración con LDAP.</p> <p data-bbox="260 1823 1219 1899">En cuanto a rendimiento, no presenta ningún problema para el tratamiento OCR de al menos 300 páginas/hora.</p> <p data-bbox="260 1935 1219 2011">El módulo de verificación se basada en tecnología web, por lo que no es necesario instalar componentes en los equipos clientes.</p>	<p data-bbox="1270 1178 1378 1209">25,00 (E)</p>

<p>Según la documentación, no parece que el número de puestos de verificación esté limitado.</p> <p>En cuanto a los requerimientos técnicos, cumple tanto con los requisitos de servidor a nivel de S.O, servidor de BBDD y versiones de S.O de los clientes y versiones de los navegadores compatibles con la solución.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 2. Proyecto Implantación Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Proyecto bien estructurado en Fases (análisis, implantación y soporte) bien detalladas y respondiendo claramente a los requerimientos solicitados.</p> <p>Se contemplan todas las tipologías existentes y aprendizaje de 30 formatos de facturas.</p> <p>Correcta planificación del proyecto, cuya duración se ajusta perfectamente a los dos meses que se planteaban en la licitación y además, incluye 15 días naturales en concepto de soporte al arranque.</p> <p>Se incluye la configuración e instalación de la solución tanto en el entorno de Preproducción como en el de Producción.</p> <p>Correcta especificación de los entregables para cada una de las fases del proyecto, aunque no se detalla el contenido de cada uno de ellos.</p> <p>Plan de pruebas bien definido.</p> <p>Formación y gestión del cambio acorde a las necesidades del proyecto y buen detalle en la definición.</p> <p>El equipo operativo de trabajo, compuesto por un CJP y un CP, está bien dimensionado y presenta una buena distribución de dedicaciones por perfiles.</p> <p>Se adjunta certificado PMP para el CJP y del fabricante del producto para el CP.</p> <p>Buena gestión de los recursos y control en la rotación de estos, con factor de rotación inferior a la media del sector.</p> <p>Metodología PMBOK para la ejecución del proyecto, distribuida en las fases mencionadas de análisis, implantación y soporte con detalle de la metodología para cada una de ellas.</p> <p>Se incluye la bolsa de horas/año especificada para posible soporte una vez finalizado el proyecto de implantación y durante la duración del contrato.</p>	<p>10,00 (E)</p>

<p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 3. Soporte de la Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>No se indica el período de garantía.</p> <p>Mantenimiento correctivo y evolutivo ofrecido por el fabricante y cubierto durante toda la duración del contrato 24*7.</p> <p>Para el registro de incidencias se habilita tanto el correo electrónico como un Portal de incidencias y el período de registro es de 24*7. El horario efectivo de prestación del servicio es de 8 a 18:00 de lunes a viernes.</p> <p>Para cada incidencia reportada, el proveedor realizará las tareas de identificación, priorización, análisis, resolución, control de finalización y cierre.</p> <p>Las incidencias se categorizan en tres niveles según la criticidad (Alta, Media y Baja), tal como se indica en el pliego y el tiempo máximo de resolución será de 10, 20 y 40 horas respectivamente, no representando una mejora respecto a los valores especificados en el pliego.</p> <p>Plan de calidad definido bien planteado. Metodología PMBOK y mejora continua.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>5,00 (C)</p>
<p>SUBCRITERIO 4. Metodologías de Gestión</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>En cuanto al modelo de relación, se especifica claramente cada uno de los niveles.</p> <p>Se definen los comités estratégico, operativo y de ejecución y se especifican las funciones de cada uno de ellos.</p> <p>Definición de los seguimientos según nivel.</p> <p>Presentación de informe de incidencias en seguimiento mensual del proyecto.</p> <p>Como herramientas para el registro y control de peticiones por parte de MC MUTUAL habrá un servicio Service Desk de Inetum y a nivel interno, para la gestión de las peticiones utilizarán Jira.</p>	<p>3,50 (D)</p>

<p>En general, metodología de gestión muy bien definida.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.</i></p>	
TOTAL	43,50

✓ **KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.**

DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA SUJETA A JUICIO DE VALOR	Puntuación (Criterio)
<p>SUBCRITERIO 1. Descripción de la solución</p> <p>VALORACIÓN:</p> <p>El producto ofertado cumple con todos los requisitos solicitados. Acepta escáneres con cualquier conexión para la digitalización de documentos, rotación automática de páginas, documentos en blanco y negro o en color, tratamiento de códigos de barras en cualquier orientación, etc.</p> <p>En cuanto a los posibles canales de entrada, además de papel, adjuntos de múltiples buzones de correo electrónico, documentos en distintas carpetas o acceso a ficheros XML eFactura, también permite capturas desde móvil, desde chats, etc. y múltiples formatos, además de los solicitados.</p> <p>Permite la obtención de los documentos para su carga en nuestros ERP's y también permite extraer/integrar la información obtenida tanto en ficheros en distintos formatos, incluyendo los solicitados (XML, TXT, CSV), como integración con aplicaciones. Se pueden realizar distintos tratamientos o seleccionar distintos destinos dependiendo del origen de la información. En principio es configurable.</p> <p>Es capaz de tratar documentos en distintos idiomas.</p> <p>Incluye módulos de digitalización, interpretación OCR, verificación y las herramientas necesarias para poder realizar las integraciones y verificaciones con información de aplicativos externos.</p> <p>Tratamiento inteligente al tratar nuevos formatos de facturas, para la localización e interpretación de los campos a tratar.</p> <p>Dispone de API's para poder integrar con otros sistemas.</p> <p>Aplicación User Friendly y además configurable en alguno de sus módulos.</p> <p>Permite la integración con LDAP.</p>	25,00 (E)

<p>En cuanto a rendimiento, no se especifica si cumple con el mínimo solicitado en la licitación, que era de 300 página/hora para el tratamiento OCR.</p> <p>El módulo de verificación se basa en tecnología web, por lo que no es necesario instalar componentes en los equipos clientes.</p> <p>Según la documentación, no parece que el número de puestos de verificación esté limitado.</p> <p>En cuanto a los requerimientos técnicos, cumple tanto con los requisitos de servidor a nivel de S.O, servidor de BBDD y versiones de S.O de los clientes y versiones de los navegadores compatibles con la solución.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 2. Proyecto Implantación Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Proyecto bien estructurado en Fases (análisis, implantación y soporte) bien detalladas y respondiendo claramente a los requerimientos solicitados.</p> <p>Se identifica claramente el concepto de tipologías y formatos, aunque no se especifica cuántos se tratarán dentro del proyecto.</p> <p>Correcta planificación del proyecto, cuya duración se ajusta perfectamente a los dos meses que se planteaban en la licitación y además, incluye 15 días naturales en concepto de soporte al arranque.</p> <p>Se incluye la configuración e instalación de la solución tanto en el entorno de Preproducción como en el de Producción.</p> <p>Correcta especificación de los entregables para cada una de las fases del proyecto y se detalla el contenido de cada uno de ellos.</p> <p>Plan de pruebas bien definido.</p> <p>Formación de dos jornadas para poder ser autónomos en la gestión del proceso de facturas y en la modificación de plantillas si se precisa en un futuro.</p> <p>El equipo operativo de trabajo compuesto por un CJP y dos CP, está bien dimensionado y presenta una buena distribución de dedicaciones por perfiles. Se describen las funciones de los miembros del equipo de trabajo.</p> <p>Se aporta certificado PMP para el CJP y del fabricante del producto para los dos CP, aunque no se aportan en la forma estipulada en el pliego.</p> <p>No se especifica gestión de los recursos ni control en la rotación de estos.</p>	<p>7,00 (D)</p>

<p>Metodología PRINCE2 para la ejecución del proyecto, distribuida en las fases mencionadas de análisis, implantación y soporte con detalle de la metodología para cada una de ellas.</p> <p>Se incluye la bolsa de horas/año especificada para posible soporte una vez finalizado el proyecto de implantación y durante la duración del contrato.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 3. Soporte de la Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Se especifica un período de garantía de 6 meses.</p> <p>Mantenimiento correctivo y evolutivo ofrecido por el fabricante y cubierto durante toda la duración del contrato.</p> <p>Para el registro de incidencias se habilita teléfono, correo electrónico, Fax y un Portal de incidencias y el período de registro es de 24*7. El horario efectivo de prestación del servicio es de 8 a 18:00 de lunes a viernes.</p> <p>Se definen hasta 5 niveles de soporte interno para la resolución de incidencias.</p> <p>Para cada incidencia reportada, el proveedor realizará las tareas de identificación, asignación responsable, contacto con el cliente si es necesario, resolución y cierre.</p> <p>Las incidencias se categorizan en tres niveles según la criticidad (Alta, Media y Baja), tal como se indica en el pliego y el tiempo máximo de resolución será de 10, 20 y 40 horas respectivamente, por lo que no representa una mejora respecto a los plazos establecidos.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>5,00 (C)</p>
<p>SUBCRITERIO 4. Metodologías de Gestión</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>El gobierno del servicio y la matriz de comunicaciones se definirán conjuntamente al inicio del proyecto.</p> <p>También se utiliza la metodología PRINCE2 para la gestión del proyecto.</p> <p>Se definen los comités de seguimiento estratégico, y el comité de seguimiento operativo y se especifican las funciones de cada uno de ellos.</p>	<p>2,50 (C)</p>

Definición de los seguimientos según nivel y planificados con MC MUTUAL. Presentación de informe detallado de incidencias y calidad de servicio entre otros compromisos definidos. <i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i>	
TOTAL	39,50

B2) Oferta económica evaluable automáticamente

Valoración de la oferta económica evaluable automáticamente: 50,00 puntos.

La puntuación correspondiente al importe de la proposición económica, vendrá determinada por los puntos asignados, según la siguiente fórmula:

$$P_i = P \cdot \frac{O}{O_i}$$

Siendo:

P_i = Puntuación por los aspectos económicos de la oferta "i".

P = Puntuación máxima del criterio. **(50 puntos)**

O = Importe total de la oferta más económica presentada.

O_i = Importe total, impuestos excluidos, de la oferta "i".

El requerimiento, establecido en dicho Pliego, que ha servido de base para la valoración es:

- **IMPORTE TOTAL CONTRATO (3 AÑOS) sin I.V.A.: 174.500,00€**

➤ **INETUM ESPAÑA, S.A.**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
INETUM ESPAÑA, S.A.	128.190,00 €	155.109,90 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **33,57 puntos** en este apartado.

➤ **KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A. (en adelante, KONICA)**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.	86.069,69 €	104.144,33 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **50,00 puntos** en este apartado.

En relación con la proposición presentada por la entidad licitadora KONICA, el Servicio Técnico de Valoración ha identificado la oferta incurso en presunción de anormalidad, de acuerdo con los parámetros objetivos contenidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, por los motivos que se exponen a continuación:

1. De conformidad con lo establecido en el artículo 85 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, cuando concurren cuatro o más licitadores (como en el supuesto que nos ocupa), las ofertas que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas se considerarán, en principio, desproporcionadas o temerarias. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado.
2. En el presente caso, la proposición económica presentada por KONICA, de importe 86.069,69 € (sin IVA), es inferior en más de un diez por ciento a la media aritmética de las proposiciones. Y continúa siendo inferior al diez por ciento de la nueva media calculada tras haber excluido del cómputo a las empresas con ofertas superiores al diez por ciento, tal y como exige el artículo anterior.
3. La suma de la puntuación técnica obtenida por la licitadora (39,50 puntos) supera el 75 por ciento de la puntuación máxima otorgada a la oferta técnica (50 puntos).

A tal fin, se ha requerido a KONICA para que justifique la viabilidad de la proposición, aportando cuanta información y documentos estimen oportunos a este efecto.

Una vez evaluada por el Servicio Técnico de Valoración, la documentación presentada por KONICA, se ha considerado que queda acreditado que tanto el ahorro como las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponen para realizar los trabajos objeto de contratación, permiten garantizar la ejecución del contrato con un nivel correcto de calidad.

Asimismo, ha quedado acreditado que la oferta incluye el Suministro e instalación de una Solución de Digitalización, Captura e interpretación y verificación de Facturas para un volumen aproximado de 150.000 documentos/año, independientemente del número de páginas que tengan, teniendo en cuenta todas las tipologías en los entornos de Preproducción y Producción.

También queda acreditado que se trata de un software con licenciamiento perpetuo, y que las licencias ofertadas serán propiedad de la mutua al finalizar el contrato.

ANÁLISIS COMPARATIVO

Detalle de la valoración de la oferta presentada por PROYECTOS, FORMACIÓN Y SERVICIOS TECNOLOGÍAS, S.L., respecto a la oferta económicamente más ventajosa presentada por KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.

A) Cuadro resumen KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A. – PROYECTOS, FORMACIÓN Y SERVICIOS TECNOLOGÍAS, S.L.

ASPECTOS A VALORAR	PUNTOS	KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.	PROYECTOS, FORMACIÓN Y SERVICIOS TECNOLOGÍAS, S.L.
OFERTA ECONÓMICA EVALUABLE AUTOMÁTICAMENTE	50,00	50,00	35,48
IMPORTE DE LICITACIÓN	50,00	50,00	35,48
<i>1. Importe de la proposición económica.</i>	<i>50,00</i>	<i>50,00</i>	<i>35,48</i>
OFERTA TÉCNICA EVALUABLE SUJETA A JUICIO DE VALOR	50,00	39,50	45,50
DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA	50,00	39,50	45,50
<i>1. Descripción de la Solución</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>
<i>2. Proyecto Implantación Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>7,00</i>	<i>10,00</i>
<i>3. Soporte de la Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>5,00</i>	<i>7,00</i>
<i>4. Metodologías de Gestión</i>	<i>5,00</i>	<i>2,50</i>	<i>3,50</i>
TOTAL PUNTOS ASIGNADOS	100,00	89,50	80,98

B) Detalle de los puntos obtenidos

B1) Oferta técnica cuya ponderación depende de un juicio de valor.

Se ha valorado la propuesta de la empresa licitadora para cada uno de los siguientes apartados:

1. Descripción de la Solución.
2. Proyecto de Implantación de la Solución.
3. Soporte de la Solución,
4. Metodologías de Gestión.

Para la valoración de los apartados antes indicados, se atenderá a los siguientes parámetros, asignándose la correspondiente puntuación en función de la tabla que se indica a continuación:

- **A. Nivel de Detalle y Calidad insuficiente:** Nivel de presentación esquemático en el que no se detallan, en relación con el objeto del contrato, los aspectos más relevantes del mismo.
- **B. Nivel de Detalle y Calidad superficial:** Nivel de presentación esquemático en el que se detallan de forma superficial, en relación con el objeto del contrato, los aspectos más relevantes del mismo.
- **C. Nivel de Detalle y Calidad correcto:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.
- **D. Nivel de Detalle y Calidad notable:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.
- **E. Nivel de Detalle y Calidad excelente:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.

CRITERIO	PUNTUACIÓN				
	A (0%)	B (30%)	C (50%)	D (70%)	E (100%)
1. Descripción de la Solución	0	7,50	12,50	17,50	25,00
2. Proyecto Implantación Solución	0	3,00	5,00	7,00	10,00
3. Soporte de la solución	0	3,00	5,00	7,00	10,00
4. Metodologías de Gestión	0	1,50	2,50	3,50	5,00

✓ **PROYECTOS, FORMACIÓN Y SERVICIOS TECNOLOGÍAS, S.L.**

DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA SUJETA A JUICIO DE VALOR	Puntuación (Criterio)
<p data-bbox="260 398 778 427">SUBCRITERIO 1. Descripción de la solución</p> <p data-bbox="260 461 437 490">VALORACIÓN:</p> <p data-bbox="260 528 1219 680">El producto ofertado cumple con todos los requisitos solicitados. Acepta escáneres con cualquier conexión para la digitalización de documentos, rotación automática de páginas, documentos en blanco y negro o en color, tratamiento de códigos de barras en cualquier orientación, etc.</p> <p data-bbox="260 719 1219 871">En cuanto a los posibles canales de entrada, además de papel, adjuntos de múltiples buzones de correo electrónico, documentos en distintas carpetas o acceso a ficheros XML eFactura, también permite capturas desde móvil, desde chats, etc. y múltiples formatos, además de los solicitados.</p> <p data-bbox="260 909 1219 1144">Permite la obtención de los documentos para su carga en nuestros ERP's y también permite extraer/integrar la información obtenida tanto en ficheros en distintos formatos, incluyendo los solicitados (XML, TXT, CSV), como integración con aplicaciones. Se pueden realizar distintos tratamientos o seleccionar distintos destinos dependiendo del origen de la información. En principio es configurable.</p> <p data-bbox="260 1182 884 1211">Es capaz de tratar documentos en distintos idiomas.</p> <p data-bbox="260 1249 1219 1361">Incluye módulos de digitalización, interpretación OCR, verificación y las herramientas necesarias para poder realizar las integraciones y verificaciones con información de aplicativos externos.</p> <p data-bbox="260 1400 1219 1469">Tratamiento inteligente al tratar nuevos formatos de facturas, para la localización e interpretación de los campos a tratar.</p> <p data-bbox="260 1507 940 1536">Dispone de API's para poder integrar con otros sistemas.</p> <p data-bbox="260 1574 1150 1603">Aplicación User Friendly y además configurable en alguno de sus módulos.</p> <p data-bbox="260 1641 879 1671">Permite la integración con LDAP y el Single Sign-On.</p> <p data-bbox="260 1709 1219 1778">En cuanto a rendimiento, no presenta ningún problema para el tratamiento OCR de al menos 300 páginas/hora.</p> <p data-bbox="260 1816 1219 1886">El módulo de verificación se basa en tecnología web, por lo que no es necesario instalar componentes en los equipos clientes.</p> <p data-bbox="260 1924 1219 1993">Según la documentación, el número de puestos de verificación no está limitado.</p>	<p data-bbox="1270 1182 1378 1211">25,00 (E)</p>

<p>En cuanto a los requerimientos técnicos, cumple tanto con los requisitos de servidor a nivel de S.O, servidor de BBDD y versiones de S.O de los clientes y versiones de los navegadores compatibles con la solución.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 2. Proyecto Implantación Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Proyecto bien definido con explicación de todas las tareas a realizar y respondiendo perfectamente a los requisitos planteados en la licitación.</p> <p>Se establece un máximo de 100 tipologías de facturas y de 30 campos a extraer por tipología.</p> <p>Correcta planificación del proyecto, cuya duración se ajusta perfectamente a los dos meses que se planteaban en la licitación y además, incluye 30 días naturales en concepto de soporte al arranque.</p> <p>Se incluye la configuración e instalación de la solución tanto en el entorno de Preproducción como en el de Producción.</p> <p>Correcta especificación de los entregables para cada una de las fases del proyecto, detallando el contenido de cada uno de ellos.</p> <p>Plan de pruebas bien definido, con detalle de la metodología y del juego de datos a utilizar.</p> <p>Formación y gestión del cambio acorde a las necesidades del proyecto y buen detalle en la definición.</p> <p>El equipo operativo de trabajo compuesto por un CJP y cuatro CP, está bien dimensionado y presenta una buena distribución de dedicaciones por perfiles.</p> <p>Se aporta certificado del fabricante del producto para el perfil CP.</p> <p>Metodología AGILE para la ejecución del proyecto, permitiendo colaboración directa con el cliente, ciclos cortos de desarrollo de software, identificación y desarrollo de publicaciones, equipos multidisciplinarios.</p> <p>Se incluye la bolsa de horas/año especificada para posible soporte una vez finalizado el proyecto de implantación y durante la duración del contrato.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>10,00 (E)</p>

<p>SUBCRITERIO 3. Soporte de la Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Se establece un período de garantía de seis meses.</p> <p>Mantenimiento correctivo y evolutivo de la herramienta ofrecido por el fabricante y canalizado mediante el proveedor.</p> <p>Para el registro de incidencias se habilita un el correo electrónico y el período de registro es de 24*7. El horario efectivo de atención telefónica y de prestación del servicio es de 8 a 18:00 de lunes a viernes, además, ofrecen un servicio de urgencias 24*7 por si fuera necesario.</p> <p>Para cada incidencia reportada, el proveedor realizará las tareas de identificación, priorización, análisis, resolución, control de finalización y cierre. En el caso que las incidencias sean del producto, aplicarán los SLA's del fabricante.</p> <p>Las incidencias se categorizan en tres niveles según la criticidad (Alta, Media y Baja), tal como se indica en el pliego y el tiempo máximo de resolución será de 10, 20 y 30 horas respectivamente, mejorando los tiempos exigidos en el pliego.</p> <p>Plan de calidad definido bien planteado, incluyendo: Seguimiento del proyecto, definición de roles, gestión del riesgo, gestión del cambio, aseguramiento de la calidad de los desarrollos, revisiones técnicas formales, registro de incidencias y cambios, control de entregables, auditorías y revisiones planificadas y cierre del proyecto.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>7,00 (D)</p>
<p>SUBCRITERIO 4. Metodologías de Gestión</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>En cuanto al modelo de relación, se especifica claramente cada responsabilidad.</p> <p>Se definen los comités de dirección, comité de proyecto, el equipo técnico del proveedor y el equipo especialista del cliente y se especifican las funciones de cada uno de ellos.</p> <p>Definición de los seguimientos según nivel.</p> <p>Presentación de informe detallado de incidencias en seguimiento mensual del proyecto.</p>	<p>3,50 (D)</p>

En general, metodología de gestión muy bien definida. <i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.</i>	
TOTAL	45,50

✓ KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.

DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA SUJETA A JUICIO DE VALOR	Puntuación (Criterio)
<p>SUBCRITERIO 1. Descripción de la solución</p> <p>VALORACIÓN:</p> <p>El producto ofertado cumple con todos los requisitos solicitados. Acepta escáneres con cualquier conexión para la digitalización de documentos, rotación automática de páginas, documentos en blanco y negro o en color, tratamiento de códigos de barras en cualquier orientación, etc.</p> <p>En cuanto a los posibles canales de entrada, además de papel, adjuntos de múltiples buzones de correo electrónico, documentos en distintas carpetas o acceso a ficheros XML eFactura, también permite capturas desde móvil, desde chats, etc. y múltiples formatos, además de los solicitados.</p> <p>Permite la obtención de los documentos para su carga en nuestros ERP's y también permite extraer/integrar la información obtenida tanto en ficheros en distintos formatos, incluyendo los solicitados (XML, TXT, CSV), como integración con aplicaciones. Se pueden realizar distintos tratamientos o seleccionar distintos destinos dependiendo del origen de la información. En principio es configurable.</p> <p>Es capaz de tratar documentos en distintos idiomas.</p> <p>Incluye módulos de digitalización, interpretación OCR, verificación y las herramientas necesarias para poder realizar las integraciones y verificaciones con información de aplicativos externos.</p> <p>Tratamiento inteligente al tratar nuevos formatos de facturas, para la localización e interpretación de los campos a tratar.</p> <p>Dispone de API's para poder integrar con otros sistemas.</p> <p>Aplicación User Friendly y además configurable en alguno de sus módulos.</p> <p>Permite la integración con LDAP.</p>	25,00 (E)

<p>En cuanto a rendimiento, no se especifica si cumple con el mínimo solicitado en la licitación, que era de 300 página/hora para el tratamiento OCR.</p> <p>El módulo de verificación se basa en tecnología web, por lo que no es necesario instalar componentes en los equipos clientes.</p> <p>Según la documentación, no parece que el número de puestos de verificación esté limitado.</p> <p>En cuanto a los requerimientos técnicos, cumple tanto con los requisitos de servidor a nivel de S.O, servidor de BBDD y versiones de S.O de los clientes y versiones de los navegadores compatibles con la solución.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 2. Proyecto Implantación Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Proyecto bien estructurado en Fases (análisis, implantación y soporte) bien detalladas y respondiendo claramente a los requerimientos solicitados.</p> <p>Se identifica claramente el concepto de tipologías y formatos, aunque no se especifica cuántos se tratarán dentro del proyecto.</p> <p>Correcta planificación del proyecto, cuya duración se ajusta perfectamente a los dos meses que se planteaban en la licitación y además, incluye 15 días naturales en concepto de soporte al arranque.</p> <p>Se incluye la configuración e instalación de la solución tanto en el entorno de Preproducción como en el de Producción.</p> <p>Correcta especificación de los entregables para cada una de las fases del proyecto y se detalla el contenido de cada uno de ellos.</p> <p>Plan de pruebas bien definido.</p> <p>Formación de dos jornadas para poder ser autónomos en la gestión del proceso de facturas y en la modificación de plantillas si se precisa en un futuro.</p> <p>El equipo operativo de trabajo compuesto por un CJP y dos CP, está bien dimensionado y presenta una buena distribución de dedicaciones por perfiles. Se describen las funciones de los miembros del equipo de trabajo.</p> <p>Se aporta certificado PMP para el CJP y del fabricante del producto para los dos CP, aunque no se aportan en la forma estipulada en el pliego.</p> <p>No se especifica gestión de los recursos ni control en la rotación de estos.</p>	<p>7,00 (D)</p>

<p>Metodología PRINCE2 para la ejecución del proyecto, distribuida en las fases mencionadas de análisis, implantación y soporte con detalle de la metodología para cada una de ellas.</p> <p>Se incluye la bolsa de horas/año especificada para posible soporte una vez finalizado el proyecto de implantación y durante la duración del contrato.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 3. Soporte de la Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Se especifica un período de garantía de 6 meses.</p> <p>Mantenimiento correctivo y evolutivo ofrecido por el fabricante y cubierto durante toda la duración del contrato.</p> <p>Para el registro de incidencias se habilita teléfono, correo electrónico, Fax y un Portal de incidencias y el período de registro es de 24*7. El horario efectivo de prestación del servicio es de 8 a 18:00 de lunes a viernes.</p> <p>Se definen hasta 5 niveles de soporte interno para la resolución de incidencias.</p> <p>Para cada incidencia reportada, el proveedor realizará las tareas de identificación, asignación responsable, contacto con el cliente si es necesario, resolución y cierre.</p> <p>Las incidencias se categorizan en tres niveles según la criticidad (Alta, Media y Baja), tal como se indica en el pliego y el tiempo máximo de resolución será de 10, 20 y 40 horas respectivamente, por lo que no representa una mejora respecto a los plazos establecidos.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>5,00 (C)</p>
<p>SUBCRITERIO 4. Metodologías de Gestión</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>El gobierno del servicio y la matriz de comunicaciones se definirán conjuntamente al inicio del proyecto.</p> <p>También se utiliza la metodología PRINCE2 para la gestión del proyecto.</p> <p>Se definen los comités de seguimiento estratégico, y el comité de seguimiento operativo y se especifican las funciones de cada uno de ellos.</p>	<p>2,50 (C)</p>

Definición de los seguimientos según nivel y planificados con MC MUTUAL. Presentación de informe detallado de incidencias y calidad de servicio entre otros compromisos definidos. <i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i>	
TOTAL	39,50

B2) Oferta económica evaluable automáticamente

Valoración de la oferta económica evaluable automáticamente: 50,00 puntos.

La puntuación correspondiente al importe de la proposición económica, vendrá determinada por los puntos asignados, según la siguiente fórmula:

$$P_i = P \cdot \frac{O}{O_i}$$

Siendo:

P_i = Puntuación por los aspectos económicos de la oferta "i".

P = Puntuación máxima del criterio. **(50 puntos)**

O = Importe total de la oferta más económica presentada.

O_i = Importe total, impuestos excluidos, de la oferta "i".

El requerimiento, establecido en dicho Pliego, que ha servido de base para la valoración es:

- **IMPORTE TOTAL CONTRATO (3 AÑOS) sin I.V.A.: 174.500,00€**

➤ **PROYECTOS, FORMACIÓN Y SERVICIOS TECNOLOGÍAS, S.L.**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
PROYECTOS, FORMACIÓN Y SERVICIOS TECNOLOGÍAS, S.L.	121.280,75 €	146.749,71 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **35,48 puntos** en este apartado.

➤ **KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A. (en adelante, KONICA)**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.	86.069,69 €	104.144,33 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **50,00 puntos** en este apartado.

En relación con la proposición presentada por la entidad licitadora KONICA, el Servicio Técnico de Valoración ha identificado la oferta incurso en presunción de anormalidad, de acuerdo con los parámetros objetivos contenidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, por los motivos que se exponen a continuación:

- De conformidad con lo establecido en el artículo 85 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, cuando concurren cuatro o más licitadores (como en el supuesto que nos ocupa), las ofertas que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas se considerarán, en principio, desproporcionadas o temerarias. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado.
- En el presente caso, la proposición económica presentada por KONICA, de importe 86.069,69 € (sin IVA), es inferior en más de un diez por ciento a la media aritmética de las proposiciones. Y continúa siendo inferior al diez por ciento de la nueva media calculada tras haber excluido del cómputo a las empresas con ofertas superiores al diez por ciento, tal y como exige el artículo anterior.
- La suma de la puntuación técnica obtenida por la licitadora (39,50 puntos) supera el 75 por ciento de la puntuación máxima otorgada a la oferta técnica (50 puntos).

A tal fin, se ha requerido a KONICA para que justifique la viabilidad de la proposición, aportando cuanta información y documentos estimen oportunos a este efecto.

Una vez evaluada por el Servicio Técnico de Valoración, la documentación presentada por KONICA, se ha considerado que queda acreditado que tanto el ahorro como las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponen para realizar los trabajos objeto de contratación, permiten garantizar la ejecución del contrato con un nivel correcto de calidad.

Asimismo, ha quedado acreditado que la oferta incluye el Suministro e instalación de una Solución de Digitalización, Captura e interpretación y verificación de Facturas para un volumen aproximado de 150.000 documentos/año, independientemente del número de páginas que tengan, teniendo en cuenta todas las tipologías en los entornos de Preproducción y Producción.

También queda acreditado que se trata de un software con licenciamiento perpetuo, y que las licencias ofertadas serán propiedad de la mutua al finalizar el contrato.

ANÁLISIS COMPARATIVO

Detalle de la valoración de la oferta presentada por ABAST SYSTEMS & SOLUTIONS, S.L., respecto a la oferta económicamente más ventajosa presentada por KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.

A) Cuadro resumen KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A. – ABAST SYSTEMS & SOLUTIONS, S.L.

ASPECTOS A VALORAR	PUNTOS	KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.	ABAST SYSTEMS & SOLUTIONS, S.L.
OFERTA ECONÓMICA EVALUABLE AUTOMÁTICAMENTE	50,00	50,00	31,55
IMPORTE DE LICITACIÓN	50,00	50,00	31,55
<i>1. Importe de la proposición económica.</i>	<i>50,00</i>	<i>50,00</i>	<i>31,55</i>
OFERTA TÉCNICA EVALUABLE SUJETA A JUICIO DE VALOR	50,00	39,50	39,50
DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA	50,00	39,50	39,50
<i>1. Descripción de la Solución</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>
<i>2. Proyecto Implantación Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>7,00</i>	<i>7,00</i>
<i>3. Soporte de la Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>5,00</i>	<i>5,00</i>
<i>4. Metodologías de Gestión</i>	<i>5,00</i>	<i>2,50</i>	<i>2,50</i>
TOTAL PUNTOS ASIGNADOS	100,00	89,50	71,05

B) Detalle de los puntos obtenidos

B1) Oferta técnica cuya ponderación depende de un juicio de valor.

Se ha valorado la propuesta de la empresa licitadora para cada uno de los siguientes apartados:

1. Descripción de la Solución.
2. Proyecto de Implantación de la Solución.
3. Soporte de la Solución,
4. Metodologías de Gestión.

Para la valoración de los apartados antes indicados, se atenderá a los siguientes parámetros, asignándose la correspondiente puntuación en función de la tabla que se indica a continuación:

- **A. Nivel de Detalle y Calidad insuficiente:** Nivel de presentación esquemático en el que no se detallan, en relación con el objeto del contrato, los aspectos más relevantes del mismo.
- **B. Nivel de Detalle y Calidad superficial:** Nivel de presentación esquemático en el que se detallan de forma superficial, en relación con el objeto del contrato, los aspectos más relevantes del mismo.
- **C. Nivel de Detalle y Calidad correcto:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.
- **D. Nivel de Detalle y Calidad notable:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.
- **E. Nivel de Detalle y Calidad excelente:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.

CRITERIO	PUNTUACIÓN				
	A (0%)	B (30%)	C (50%)	D (70%)	E (100%)
1. Descripción de la Solución	0	7,50	12,50	17,50	25,00
2. Proyecto Implantación Solución	0	3,00	5,00	7,00	10,00
3. Soporte de la solución	0	3,00	5,00	7,00	10,00
4. Metodologías de Gestión	0	1,50	2,50	3,50	5,00

✓ **ABAST SYSTEMS & SOLUTIONS, S.L.**

DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA SUJETA A JUICIO DE VALOR	Puntuación (Criterio)
<p>SUBCRITERIO 1. Descripción de la solución</p> <p>VALORACIÓN:</p> <p>El producto ofertado cumple con todos los requisitos solicitados, además está en trámite y está homologado por la AEAT para la posibilidad de destrucción del papel.</p> <p>Acepta escáneres TWAIN y USB para la digitalización de documentos, rotación automática de páginas, documentos en blanco y negro o en color, tratamiento de códigos de barras en cualquier orientación, y texto en cualquier orientación.</p> <p>En cuanto a los posibles canales de entrada, acepta papel, adjuntos de buzones de correo electrónico, documentos en carpetas o acceso a ficheros XML eFactura.</p> <p>Permite la obtención de los documentos para su carga en nuestros ERP's y también permite extraer la información obtenida en ficheros en distintos formatos, incluyendo los solicitados (XML, TXT, CSV).</p> <p>Es capaz de tratar documentos en distintos idiomas.</p> <p>Incluye módulos de digitalización, interpretación OCR, verificación, optimización, transferencia y gestión</p> <p>Tratamiento inteligente al tratar nuevos formatos de facturas, para la localización e interpretación de los campos a tratar.</p> <p>Aplicación User Friendly.</p> <p>Permite la integración con LDAP.</p> <p>En cuanto a rendimiento, no presenta ningún problema para el tratamiento OCR de al menos 300 páginas/hora.</p> <p>Según la documentación, por el escalado de documentos, incluye 5 puestos de trabajo de verificación, tal como se solicita en la licitación.</p> <p>En cuanto a los requerimientos técnicos, cumple tanto con los requisitos de servidor a nivel de S.O, servidor de BBDD y versiones de S.O de los clientes y versiones de los navegadores compatibles con la solución.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>25,00 (E)</p>

SUBCRITERIO 2. Proyecto Implantación Solución	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Proyecto bien estructurado en Fases (análisis, implantación y soporte) bien detalladas y respondiendo claramente a los requerimientos solicitados.</p> <p>Tanto el concepto de tipologías como el de formatos quedan claros y se incluyen en el análisis funcional. Para cada tipología se identificaran aquellos datos que sean obligatorios y aquellos que sean opcionales. Además se procederá a tratar unos 30 formatos de facturas por cada tipología.</p> <p>Correcta planificación del proyecto, cuya duración (45 jornadas) se ajusta perfectamente a los dos meses que se planteaban en la licitación y además, incluye 15 días naturales en concepto de soporte al arranque.</p> <p>Se incluye la configuración e instalación de la solución tanto en el entorno de Preproducción como en el de Producción.</p> <p>Correcta especificación de los entregables para cada una de las fases del proyecto, aunque no se detalla el contenido de cada uno de ellos.</p> <p>Formación a usuarios administradores del sistema y a usuarios finales de los distintos módulos de la aplicación.</p> <p>El equipo operativo de trabajo designado compuesto por un CJP y un CP, está bien dimensionado y presenta una buena distribución de dedicaciones por perfiles.</p> <p>No se aportan certificaciones profesionales en la forma estipulada en los pliegos.</p> <p>Buena gestión de los recursos y control en la rotación de estos, con factor de rotación inferior a la media del sector.</p> <p>Metodología PMAC para la ejecución del proyecto, distribuida en las fases de iniciación, planificación, ejecución, seguimiento y control y cierre.</p> <p>Se incluye la bolsa de horas/año especificada para el asesoramiento y soporte de la solución una vez finalizado el proyecto de implantación y durante la duración del contrato.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.</i></p>	7,00 (D)
SUBCRITERIO 3. Soporte de la Solución	5,00 (C)
VALORACIÓN:	

<p>Se indica un período de garantía de 6 meses.</p> <p>Mantenimiento correctivo y evolutivo ofrecido directamente por el proveedor.</p> <p>Para el registro de incidencias se habilita tanto el correo electrónico, teléfono y videoconferencia. Excepto para el correo, que es 24*7, tanto la comunicación telefónica/videoconferencia como la resolución de incidencias será en horario de 8:30 a 18:00 de lunes a jueves y los viernes de 8:00 a 15:00.</p> <p>Para cada incidencia reportada, el proveedor realizará recogerá una serie de datos para poder tratarlas en el seguimiento, donde se presentará la relación, tanto en formato pdf como Excel.</p> <p>Las incidencias se categorizan en tres niveles según la criticidad (Alta, Media y Baja), tal como se indica en el pliego y el tiempo máximo de resolución será de 10, 20 y 40 horas respectivamente.</p> <p>Plan de calidad definido bien planteado. Metodología propia basada en PMBOK y PRINCE2.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 4. Metodologías de Gestión</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>En cuanto al modelo de relación, se define un comité de proyecto con la composición tanto de MC MUTUAL como del proveedor.</p> <p>Definición de los seguimientos quincenalmente al inicio del proyecto.</p> <p>Presentación de informe de incidencias en seguimiento mensual del proyecto.</p> <p>Definición del modelo de gestión acorde con lo esperado para todas las fases del proyecto, siendo estas iniciación, planificación, seguimiento, control y cierre, tal como establece la metodología PMAC.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>2,50 (C)</p>
<p>TOTAL</p>	<p>39,50</p>

✓ **KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.**

DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA SUJETA A JUICIO DE VALOR	Puntuación (Criterio)
<p data-bbox="260 344 778 376">SUBCRITERIO 1. Descripción de la solución</p> <p data-bbox="260 407 435 439">VALORACIÓN:</p> <p data-bbox="260 477 1219 629">El producto ofertado cumple con todos los requisitos solicitados. Acepta escáneres con cualquier conexión para la digitalización de documentos, rotación automática de páginas, documentos en blanco y negro o en color, tratamiento de códigos de barras en cualquier orientación, etc.</p> <p data-bbox="260 667 1219 819">En cuanto a los posibles canales de entrada, además de papel, adjuntos de múltiples buzones de correo electrónico, documentos en distintas carpetas o acceso a ficheros XML eFactura, también permite capturas desde móvil, desde chats, etc. y múltiples formatos, además de los solicitados.</p> <p data-bbox="260 857 1219 1099">Permite la obtención de los documentos para su carga en nuestros ERP's y también permite extraer/integrar la información obtenida tanto en ficheros en distintos formatos, incluyendo los solicitados (XML, TXT, CSV), como integración con aplicaciones. Se pueden realizar distintos tratamientos o seleccionar distintos destinos dependiendo del origen de la información. En principio es configurable.</p> <p data-bbox="260 1137 884 1169">Es capaz de tratar documentos en distintos idiomas.</p> <p data-bbox="260 1207 1219 1314">Incluye módulos de digitalización, interpretación OCR, verificación y las herramientas necesarias para poder realizar las integraciones y verificaciones con información de aplicativos externos.</p> <p data-bbox="260 1352 1219 1424">Tratamiento inteligente al tratar nuevos formatos de facturas, para la localización e interpretación de los campos a tratar.</p> <p data-bbox="260 1462 940 1494">Dispone de API's para poder integrar con otros sistemas.</p> <p data-bbox="260 1532 1150 1563">Aplicación User Friendly y además configurable en alguno de sus módulos.</p> <p data-bbox="260 1601 655 1632">Permite la integración con LDAP.</p> <p data-bbox="260 1671 1219 1742">En cuanto a rendimiento, no se especifica si cumple con el mínimo solicitado en la licitación, que era de 300 página/hora para el tratamiento OCR.</p> <p data-bbox="260 1780 1219 1852">El módulo de verificación se basa en tecnología web, por lo que no es necesario instalar componentes en los equipos clientes.</p> <p data-bbox="260 1890 1219 1962">Según la documentación, no parece que el número de puestos de verificación esté limitado.</p> <p data-bbox="260 2000 1219 2072">En cuanto a los requerimientos técnicos, cumple tanto con los requisitos de servidor a nivel de S.O, servidor de BBDD y versiones de S.O de los clientes y</p>	<p data-bbox="1270 1171 1378 1202">25,00 (E)</p>

<p>versiones de los navegadores compatibles con la solución.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 2. Proyecto Implantación Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Proyecto bien estructurado en Fases (análisis, implantación y soporte) bien detalladas y respondiendo claramente a los requerimientos solicitados.</p> <p>Se identifica claramente el concepto de tipologías y formatos, aunque no se especifica cuántos se tratarán dentro del proyecto.</p> <p>Correcta planificación del proyecto, cuya duración se ajusta perfectamente a los dos meses que se planteaban en la licitación y además, incluye 15 días naturales en concepto de soporte al arranque.</p> <p>Se incluye la configuración e instalación de la solución tanto en el entorno de Preproducción como en el de Producción.</p> <p>Correcta especificación de los entregables para cada una de las fases del proyecto y se detalla el contenido de cada uno de ellos.</p> <p>Plan de pruebas bien definido.</p> <p>Formación de dos jornadas para poder ser autónomos en la gestión del proceso de facturas y en la modificación de plantillas si se precisa en un futuro.</p> <p>El equipo operativo de trabajo compuesto por un CJP y dos CP, está bien dimensionado y presenta una buena distribución de dedicaciones por perfiles. Se describen las funciones de los miembros del equipo de trabajo.</p> <p>Se aporta certificado PMP para el CJP y del fabricante del producto para los dos CP, aunque no se aportan en la forma estipulada en el pliego.</p> <p>No se especifica gestión de los recursos ni control en la rotación de estos.</p> <p>Metodología PRINCE2 para la ejecución del proyecto, distribuida en las fases mencionadas de análisis, implantación y soporte con detalle de la metodología para cada una de ellas.</p> <p>Se incluye la bolsa de horas/año especificada para posible soporte una vez finalizado el proyecto de implantación y durante la duración del contrato.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>7,00 (D)</p>

SUBCRITERIO 3. Soporte de la Solución	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Se especifica un período de garantía de 6 meses.</p> <p>Mantenimiento correctivo y evolutivo ofrecido por el fabricante y cubierto durante toda la duración del contrato.</p> <p>Para el registro de incidencias se habilita teléfono, correo electrónico, Fax y un Portal de incidencias y el período de registro es de 24*7. El horario efectivo de prestación del servicio es de 8 a 18:00 de lunes a viernes.</p> <p>Se definen hasta 5 niveles de soporte interno para la resolución de incidencias.</p> <p>Para cada incidencia reportada, el proveedor realizará las tareas de identificación, asignación responsable, contacto con el cliente si es necesario, resolución y cierre.</p> <p>Las incidencias se categorizan en tres niveles según la criticidad (Alta, Media y Baja), tal como se indica en el pliego y el tiempo máximo de resolución será de 10, 20 y 40 horas respectivamente, por lo que no representa una mejora respecto a los plazos establecidos.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	
SUBCRITERIO 4. Metodologías de Gestión	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>El gobierno del servicio y la matriz de comunicaciones se definirán conjuntamente al inicio del proyecto.</p> <p>También se utiliza la metodología PRINCE2 para la gestión del proyecto.</p> <p>Se definen los comités de seguimiento estratégico, y el comité de seguimiento operativo y se especifican las funciones de cada uno de ellos.</p> <p>Definición de los seguimientos según nivel y planificados con MC MUTUAL.</p> <p>Presentación de informe detallado de incidencias y calidad de servicio entre otros compromisos definidos.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	
TOTAL	<p>39,50</p>

B2) Oferta económica evaluable automáticamente

Valoración de la oferta económica evaluable automáticamente: 50,00 puntos.

La puntuación correspondiente al importe de la proposición económica, vendrá determinada por los puntos asignados, según la siguiente fórmula:

$$P_i = P \cdot \frac{O}{O_i}$$

Siendo:

P_i = Puntuación por los aspectos económicos de la oferta "i".

P = Puntuación máxima del criterio. **(50 puntos)**

O = Importe total de la oferta más económica presentada.

O_i = Importe total, impuestos excluidos, de la oferta "i".

El requerimiento, establecido en dicho Pliego, que ha servido de base para la valoración es:

- **IMPORTE TOTAL CONTRATO (3 AÑOS) sin I.V.A.: 174.500,00€**

➤ **ABAST SYSTEMS & SOLUTIONS, S.L.**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
ABAST SYSTEMS & SOLUTIONS, S.L.	136.400,00 €	165.044,00 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **31,55 puntos** en este apartado.

➤ **KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A. (en adelante, KONICA)**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.	86.069,69 €	104.144,33 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **50,00 puntos** en este apartado.

En relación con la proposición presentada por la entidad licitadora KONICA, el Servicio Técnico de Valoración ha identificado la oferta incurra en presunción de anormalidad, de acuerdo con los parámetros objetivos contenidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, por los motivos que se exponen a continuación:

1. De conformidad con lo establecido en el artículo 85 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, cuando concurren cuatro o más licitadores (como en el supuesto que nos ocupa), las ofertas que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas se considerarán, en principio, desproporcionadas o temerarias. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado.
2. En el presente caso, la proposición económica presentada por KONICA, de importe 86.069,69 € (sin IVA), es inferior en más de un diez por ciento a la media aritmética de las proposiciones. Y continúa siendo inferior al diez por ciento de la nueva media calculada tras haber excluido del cómputo a las empresas con ofertas superiores al diez por ciento, tal y como exige el artículo anterior.
3. La suma de la puntuación técnica obtenida por la licitadora (39,50 puntos) supera el 75 por ciento de la puntuación máxima otorgada a la oferta técnica (50 puntos).

A tal fin, se ha requerido a KONICA para que justifique la viabilidad de la proposición, aportando cuanta información y documentos estimen oportunos a este efecto.

Una vez evaluada por el Servicio Técnico de Valoración, la documentación presentada por KONICA, se ha considerado que queda acreditado que tanto el ahorro como las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponen para realizar los trabajos objeto de contratación, permiten garantizar la ejecución del contrato con un nivel correcto de calidad.

Asimismo, ha quedado acreditado que la oferta incluye el Suministro e instalación de una Solución de Digitalización, Captura e interpretación y verificación de Facturas para un volumen aproximado de 150.000 documentos/año, independientemente del número de páginas que tengan, teniendo en cuenta todas las tipologías en los entornos de Preproducción y Producción.

También queda acreditado que se trata de un software con licenciamiento perpetuo, y que las licencias ofertadas serán propiedad de la mutua al finalizar el contrato.

ANÁLISIS COMPARATIVO

Detalle de la valoración de la oferta presentada por RICOH ESPAÑA, S.L.U., respecto a la oferta económicamente más ventajosa presentada por KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.

A) Cuadro resumen KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A. – RICOH ESPAÑA, S.L.U.

ASPECTOS A VALORAR	PUNTOS	KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.	RICOH ESPAÑA, S.L.U.
OFERTA ECONÓMICA EVALUABLE AUTOMÁTICAMENTE	50,00	50,00	34,74
IMPORTE DE LICITACIÓN	50,00	50,00	34,74
<i>1. Importe de la proposición económica.</i>	<i>50,00</i>	<i>50,00</i>	<i>34,74</i>
OFERTA TÉCNICA EVALUABLE SUJETA A JUICIO DE VALOR	50,00	39,50	32,00
DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA	50,00	39,50	32,00
<i>1. Descripción de la Solución</i>	<i>25,00</i>	<i>25,00</i>	<i>17,50</i>
<i>2. Proyecto Implantación Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>7,00</i>	<i>7,00</i>
<i>3. Soporte de la Solución</i>	<i>10,00</i>	<i>5,00</i>	<i>5,00</i>
<i>4. Metodologías de Gestión</i>	<i>5,00</i>	<i>2,50</i>	<i>2,50</i>
TOTAL PUNTOS ASIGNADOS	100,00	89,50	66,74

B) Detalle de los puntos obtenidos

B1) Oferta técnica cuya ponderación depende de un juicio de valor.

Se ha valorado la propuesta de la empresa licitadora para cada uno de los siguientes apartados:

1. Descripción de la Solución.
2. Proyecto de Implantación de la Solución.
3. Soporte de la Solución,
4. Metodologías de Gestión.

Para la valoración de los apartados antes indicados, se atenderá a los siguientes parámetros, asignándose la correspondiente puntuación en función de la tabla que se indica a continuación:

- **A. Nivel de Detalle y Calidad insuficiente:** Nivel de presentación esquemático en el que no se detallan, en relación con el objeto del contrato, los aspectos más relevantes del mismo.
- **B. Nivel de Detalle y Calidad superficial:** Nivel de presentación esquemático en el que se detallan de forma superficial, en relación con el objeto del contrato, los aspectos más relevantes del mismo.
- **C. Nivel de Detalle y Calidad correcto:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.
- **D. Nivel de Detalle y Calidad notable:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.
- **E. Nivel de Detalle y Calidad excelente:** Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.

CRITERIO	PUNTUACIÓN				
	A (0%)	B (30%)	C (50%)	D (70%)	E (100%)
1. Descripción de la Solución	0	7,50	12,50	17,50	25,00
2. Proyecto Implantación Solución	0	3,00	5,00	7,00	10,00
3. Soporte de la solución	0	3,00	5,00	7,00	10,00
4. Metodologías de Gestión	0	1,50	2,50	3,50	5,00

✓ **RICOH ESPAÑA, S.L.U.**

DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA SUJETA A JUICIO DE VALOR	Puntuación (Criterio)
<p>SUBCRITERIO 1. Descripción de la solución</p> <p>VALORACIÓN:</p> <p>El producto ofertado cumple con todos los requisitos solicitados y además está homologado por la AEAT para poder eliminar el papel si fuera necesario.</p> <p>Acepta escáneres con distintos tipos de conexión para la digitalización de documentos, rotación automática de páginas, documentos en blanco y negro o en color, tratamiento de códigos de barras.</p> <p>En cuanto a los posibles canales de entrada, acepta papel, adjuntos de buzones de correo electrónico (aunque el conector específico para Outlook no está incluido), documentos en carpetas o acceso a ficheros XML eFactura.</p> <p>No se especifica que se puedan obtener los documentos para su carga en nuestros ERP's y tampoco se detalla que se puedan obtener los datos extraídos de las facturas en los formatos solicitados (XML, TXT, CSV).</p> <p>Es capaz de tratar documentos en distintos idiomas.</p> <p>Se permite el acceso a tablas maestras para realizar validaciones.</p> <p>Incluye módulos de digitalización, interpretación OCR, verificación, optimización, transferencia y gestión.</p> <p>Tratamiento inteligente al tratar nuevos formatos de facturas, para la localización e interpretación de los campos a tratar.</p> <p>Permite la integración con LDAP.</p> <p>En cuanto a rendimiento, no aparece en el redactado si el tratamiento OCR es capaz de procesar al menos 300 páginas/hora, tal como se solicita en la licitación.</p> <p>Según la documentación, para la verificación de documentos se ofertan 5 usuarios nominales, no concurrentes. Se pueden convertir 4 licencias de usuarios nominales en una concurrente.</p> <p>En cuanto a los requerimientos técnicos, no se especifican versiones de ninguno de los productos para los que se solicita compatibilidad en la licitación.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>17,50 (D)</p>

SUBCRITERIO 2. Proyecto Implantación Solución	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Proyecto definido mediante una relación de tareas, con objetivos claros, principales actividades y relación de entregables para cada una de ellas.</p> <p>En la fase de análisis funcional se realizará el estudio de las distintas tipologías y formatos para identificar los campos a tratar, obligatorios y opcionales, para cada formato.</p> <p>No se especifica cuántas tipologías y formatos se analizarán.</p> <p>Correcta planificación del proyecto, cuya duración (2 meses) se ajusta perfectamente a la que se planteaban en la licitación y además, se añaden 15 días naturales en concepto de soporte al arranque.</p> <p>Se incluye la configuración e instalación de la solución tanto en el entorno de Preproducción como en el de Producción.</p> <p>Formación a usuarios administradores del sistema y a usuarios finales de los distintos módulos de la aplicación y asesoramiento para las plantillas definidas en el sistema.</p> <p>El equipo operativo de trabajo compuesto por un CJP, un ARQ (Arquitecto) y dos CP, está bien dimensionado y presenta una buena distribución de dedicaciones por perfiles.</p> <p>Se indican las certificaciones, principalmente del producto, en cada CV, aunque no se presentan de la forma estipulada en la presente licitación.</p> <p>No se especifica la gestión de los recursos ni el control en la rotación de estos.</p> <p>Se especifica metodología PRINCE2 e ITILv3 para la ejecución del proyecto.</p> <p>Se ofrece un servicio de consultoría acorde con la bolsa de horas solicitada en la licitación.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.</i></p>	7,00 (D)
SUBCRITERIO 3. Soporte de la Solución	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Se indica un período de garantía de seis meses.</p> <p>Mantenimiento correctivo y evolutivo del producto ofrecido directamente por el fabricante 24*7 a través de un portal.</p>	5,00 (C)

<p>Para el registro de incidencias se indica que se establecerá una herramienta de ticketing y servicio de 10*5 incluyendo festivos locales y autonómicos.</p> <p>Para cada incidencia reportada, se establece un período de respuesta de 4h para las que hagan referencia a correctivo, independientemente de la prioridad y de 8, 12 y 16 horas respectivamente según prioridad para las que hagan referencia a evolutivo.</p> <p>Las incidencias se categorizan en tres niveles según la criticidad (Alta, Media y Baja), tal como se indica en el pliego y el tiempo máximo de resolución será de 10, 20 y 40 horas respectivamente, no mejorando los tiempos solicitados.</p> <p>Plan de calidad basado principalmente en los tipos de peticiones y sus prioridades.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 4. Metodologías de Gestión</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>En cuanto al modelo de relación, se especifica claramente cada responsabilidad.</p> <p>Se definen los comités de dirección y comité de seguimiento proyecto, estableciendo los resultados, herramientas y resultados esperados de cada uno de ellos.</p> <p>Se establece la periodicidad respecto a las reuniones de seguimiento de cada comité.</p> <p>Definición del modelo de gestión acorde con lo esperado.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>2,50 (C)</p>
<p>TOTAL</p>	<p>32,00</p>

✓ **KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.**

DESCRIPCIÓN OFERTA TÉCNICA SUJETA A JUICIO DE VALOR	Puntuación (Criterio)
<p data-bbox="260 344 778 376">SUBCRITERIO 1. Descripción de la solución</p> <p data-bbox="260 407 435 439">VALORACIÓN:</p> <p data-bbox="260 474 1220 629">El producto ofertado cumple con todos los requisitos solicitados. Acepta escáneres con cualquier conexión para la digitalización de documentos, rotación automática de páginas, documentos en blanco y negro o en color, tratamiento de códigos de barras en cualquier orientación, etc.</p> <p data-bbox="260 665 1220 819">En cuanto a los posibles canales de entrada, además de papel, adjuntos de múltiples buzones de correo electrónico, documentos en distintas carpetas o acceso a ficheros XML eFactura, también permite capturas desde móvil, desde chats, etc. y múltiples formatos, además de los solicitados.</p> <p data-bbox="260 855 1220 1099">Permite la obtención de los documentos para su carga en nuestros ERP's y también permite extraer/integrar la información obtenida tanto en ficheros en distintos formatos, incluyendo los solicitados (XML, TXT, CSV), como integración con aplicaciones. Se pueden realizar distintos tratamientos o seleccionar distintos destinos dependiendo del origen de la información. En principio es configurable.</p> <p data-bbox="260 1135 884 1167">Es capaz de tratar documentos en distintos idiomas.</p> <p data-bbox="260 1202 1220 1312">Incluye módulos de digitalización, interpretación OCR, verificación y las herramientas necesarias para poder realizar las integraciones y verificaciones con información de aplicativos externos.</p> <p data-bbox="260 1348 1220 1422">Tratamiento inteligente al tratar nuevos formatos de facturas, para la localización e interpretación de los campos a tratar.</p> <p data-bbox="260 1458 940 1489">Dispone de API's para poder integrar con otros sistemas.</p> <p data-bbox="260 1525 1150 1556">Aplicación User Friendly y además configurable en alguno de sus módulos.</p> <p data-bbox="260 1592 655 1624">Permite la integración con LDAP.</p> <p data-bbox="260 1659 1220 1733">En cuanto a rendimiento, no se especifica si cumple con el mínimo solicitado en la licitación, que era de 300 página/hora para el tratamiento OCR.</p> <p data-bbox="260 1769 1220 1843">El módulo de verificación se basa en tecnología web, por lo que no es necesario instalar componentes en los equipos clientes.</p> <p data-bbox="260 1879 1220 1953">Según la documentación, no parece que el número de puestos de verificación esté limitado.</p> <p data-bbox="260 1989 1220 2058">En cuanto a los requerimientos técnicos, cumple tanto con los requisitos de servidor a nivel de S.O, servidor de BBDD y versiones de S.O de los clientes y</p>	<p data-bbox="1270 1171 1378 1202">25,00 (E)</p>

<p>versiones de los navegadores compatibles con la solución.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad excelente y con valor diferencial en la ejecución del mismo.</i></p>	
<p>SUBCRITERIO 2. Proyecto Implantación Solución</p>	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Proyecto bien estructurado en Fases (análisis, implantación y soporte) bien detalladas y respondiendo claramente a los requerimientos solicitados.</p> <p>Se identifica claramente el concepto de tipologías y formatos, aunque no se especifica cuántos se tratarán dentro del proyecto.</p> <p>Correcta planificación del proyecto, cuya duración se ajusta perfectamente a los dos meses que se planteaban en la licitación y además, incluye 15 días naturales en concepto de soporte al arranque.</p> <p>Se incluye la configuración e instalación de la solución tanto en el entorno de Preproducción como en el de Producción.</p> <p>Correcta especificación de los entregables para cada una de las fases del proyecto y se detalla el contenido de cada uno de ellos.</p> <p>Plan de pruebas bien definido.</p> <p>Formación de dos jornadas para poder ser autónomos en la gestión del proceso de facturas y en la modificación de plantillas si se precisa en un futuro.</p> <p>El equipo operativo de trabajo compuesto por un CJP y dos CP, está bien dimensionado y presenta una buena distribución de dedicaciones por perfiles. Se describen las funciones de los miembros del equipo de trabajo.</p> <p>Se aporta certificado PMP para el CJP y del fabricante del producto para los dos CP, aunque no se aportan en la forma estipulada en el pliego.</p> <p>No se especifica gestión de los recursos ni control en la rotación de estos.</p> <p>Metodología PRINCE2 para la ejecución del proyecto, distribuida en las fases mencionadas de análisis, implantación y soporte con detalle de la metodología para cada una de ellas.</p> <p>Se incluye la bolsa de horas/año especificada para posible soporte una vez finalizado el proyecto de implantación y durante la duración del contrato.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad notable en la ejecución del mismo.</i></p>	<p>7,00 (D)</p>

SUBCRITERIO 3. Soporte de la Solución	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>Se especifica un período de garantía de 6 meses.</p> <p>Mantenimiento correctivo y evolutivo ofrecido por el fabricante y cubierto durante toda la duración del contrato.</p> <p>Para el registro de incidencias se habilita teléfono, correo electrónico, Fax y un Portal de incidencias y el período de registro es de 24*7. El horario efectivo de prestación del servicio es de 8 a 18:00 de lunes a viernes.</p> <p>Se definen hasta 5 niveles de soporte interno para la resolución de incidencias.</p> <p>Para cada incidencia reportada, el proveedor realizará las tareas de identificación, asignación responsable, contacto con el cliente si es necesario, resolución y cierre.</p> <p>Las incidencias se categorizan en tres niveles según la criticidad (Alta, Media y Baja), tal como se indica en el pliego y el tiempo máximo de resolución será de 10, 20 y 40 horas respectivamente, por lo que no representa una mejora respecto a los plazos establecidos.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	5,00 (C)
SUBCRITERIO 4. Metodologías de Gestión	
<p>VALORACIÓN:</p> <p>El gobierno del servicio y la matriz de comunicaciones se definirán conjuntamente al inicio del proyecto.</p> <p>También se utiliza la metodología PRINCE2 para la gestión del proyecto.</p> <p>Se definen los comités de seguimiento estratégico, y el comité de seguimiento operativo y se especifican las funciones de cada uno de ellos.</p> <p>Definición de los seguimientos según nivel y planificados con MC MUTUAL.</p> <p>Presentación de informe detallado de incidencias y calidad de servicio entre otros compromisos definidos.</p> <p><i>Nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se desprende, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación garantiza un nivel de calidad correcto en la ejecución del mismo.</i></p>	2,50 (C)
TOTAL	39,50

B2) Oferta económica evaluable automáticamente

Valoración de la oferta económica evaluable automáticamente: 50,00 puntos.

La puntuación correspondiente al importe de la proposición económica, vendrá determinada por los puntos asignados, según la siguiente fórmula:

$$P_i = P \cdot \frac{O}{O_i}$$

Siendo:

P_i = Puntuación por los aspectos económicos de la oferta "i".

P = Puntuación máxima del criterio. **(50 puntos)**

O = Importe total de la oferta más económica presentada.

O_i = Importe total, impuestos excluidos, de la oferta "i".

El requerimiento, establecido en dicho Pliego, que ha servido de base para la valoración es:

- **IMPORTE TOTAL CONTRATO (3 AÑOS) sin I.V.A.: 174.500,00€**

➤ **RICOH ESPAÑA, S.L.U.**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
RICOH ESPAÑA S.L.U.	123.886,75 €	149.902,97 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **34,74 puntos** en este apartado.

➤ **KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A. (en adelante, KONICA)**

- El importe de la proposición económica es el siguiente:

ENTIDAD LICITADORA	IMPORTE TOTAL CONTRATO sin I.V.A.	IMPORTE TOTAL CONTRATO con I.V.A.
KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS SPAIN, S.A.	86.069,69 €	104.144,33 €

Aplicando la fórmula de valoración descrita en el Pliego le corresponden **50,00 puntos** en este apartado.

En relación con la proposición presentada por la entidad licitadora KONICA, el Servicio Técnico de Valoración ha identificado la oferta incurra en presunción de anormalidad, de acuerdo con los parámetros objetivos contenidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, por los motivos que se exponen a continuación:

1. De conformidad con lo establecido en el artículo 85 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, cuando concurren cuatro o más licitadores (como en el supuesto que nos ocupa), las ofertas que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas se considerarán, en principio, desproporcionadas o temerarias. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado.
2. En el presente caso, la proposición económica presentada por KONICA, de importe 86.069,69 € (sin IVA), es inferior en más de un diez por ciento a la media aritmética de las proposiciones. Y continúa siendo inferior al diez por ciento de la nueva media calculada tras haber excluido del cómputo a las empresas con ofertas superiores al diez por ciento, tal y como exige el artículo anterior.
3. La suma de la puntuación técnica obtenida por la licitadora (39,50 puntos) supera el 75 por ciento de la puntuación máxima otorgada a la oferta técnica (50 puntos).

A tal fin, se ha requerido a KONICA para que justifique la viabilidad de la proposición, aportando cuanta información y documentos estimen oportunos a este efecto.

Una vez evaluada por el Servicio Técnico de Valoración, la documentación presentada por KONICA, se ha considerado que queda acreditado que tanto el ahorro como las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponen para realizar los trabajos objeto de contratación, permiten garantizar la ejecución del contrato con un nivel correcto de calidad.

Asimismo, ha quedado acreditado que la oferta incluye el Suministro e instalación de una Solución de Digitalización, Captura e interpretación y verificación de Facturas para un volumen aproximado de 150.000 documentos/año, independientemente del número de páginas que tengan, teniendo en cuenta todas las tipologías en los entornos de Preproducción y Producción.

También queda acreditado que se trata de un software con licenciamiento perpetuo, y que las licencias ofertadas serán propiedad de la mutua al finalizar el contrato.