

## V. Anuncios

### A. Contratación del Sector Público

#### ADMINISTRACIÓN LOCAL

**38294** *Resolución del Organismo Autónomo Informática del Ayuntamiento de Madrid por la que se hace pública la formalización del contrato de servicios, n.º 300/2014/00675 denominado: Servicios informáticos de desarrollo y de mantenimiento correctivo, adaptativo y evolutivo de los cuadros de mando del Ayuntamiento de Madrid, tanto de los preexistentes como de los que se desarrollen durante la vigencia del contrato.*

1. Entidad adjudicadora:
  - a) Organismo: Informática del Ayuntamiento de Madrid.
  - b) Dependencia que tramita el expediente: Subdirección General de Sistemas de Información Corporativos.
  - c) Número de expediente: 300/2014/00675.
  - d) Dirección de Internet del perfil del contratante: <http://www.madrid.es/perfildecontratante>.
2. Objeto del contrato:
  - a) Tipo: Servicios.
  - b) Descripción: El contrato abordará las siguientes prestaciones:  
Prestación 1. Desarrollar cuadros de mando directivos para ayudar a cumplir los objetivos estratégicos del Ayuntamiento.  
Prestación 2. Mantenimiento correctivo, adaptativo y evolutivo de cuadros de mando, tanto de los preexistentes como de los que se desarrollen durante la vigencia del contrato. Asimismo se incluyen servicios de mantenimiento de la plataforma Business Intelligence del Ayuntamiento.
  - d) CPV (Referencia de Nomenclatura): 72.212900-8, 72.263000-6 y 72.267000-4.
  - g) Medio de publicación del anuncio de licitación: Diario Oficial de la Unión Europea y Boletín Oficial del Estado.
  - h) Fecha de publicación del anuncio de licitación: DOUE n.º 2015/S 062-108990, de 28 de marzo de 2015, y BOE n.º 74, de 27 de marzo de 2015.
3. Tramitación y procedimiento:
  - a) Tramitación: Ordinario.
  - b) Procedimiento: Abierto.
4. Valor estimado del contrato: 2.519.186,00 euros, IVA excluido.
5. Presupuesto base de licitación. Importe neto: 1.960.546,00 euros. Importe total: 2.372.260,66 euros.
6. Formalización del contrato:
  - a) Fecha de adjudicación: 29 de octubre de 2015.
  - b) Fecha de formalización del contrato: 1 de diciembre de 2015.
  - c) Contratista: Drago Solutions, S.A.
  - d) Importe o canon de adjudicación: Importe neto: 1.447.335,00 euros. Importe total: 1.751.275,35 euros.

e) Ventajas de la oferta adjudicataria: En lo referente a los criterios no valorables en cifras y porcentajes: La oferta que obtiene mayor puntuación es la presentada por la empresa EVERIS: obtiene 8,5 puntos sobre un máximo posible de 10.

- En el apartado de Tecnologías, herramientas y estándares (criterio A.1.1) obtiene la máxima puntuación, 5 puntos, al haber presentado otras tantas propuestas notablemente detalladas: calidad del dato con la herramienta Data Quality, de Microsoft SQL Server 2012; automatización de pruebas utilizando los módulos System Manager e Integrity Manager de MicroStrategy; actualización del motor de base de datos a SQL Server 2012; integración de MicroStrategy con Big Data y R; uso de los servicios de movilidad de MicroStrategy.

- En el apartado de Modelo de Gestión de Servicios (criterio A.1.2) obtiene 3,5 puntos, ya que presenta un plan bien detallado de mejora de procesos orientado a la mejora continua y 3 propuestas, de las cuales, las dos primeras están notablemente detalladas y la última, bien detallada (uso de una herramienta de gestión y medición de los niveles de servicio; mecanismos de mejora en la gestión; implementación de la gestión de problemas para conseguir la reducción de volumetría de las incidencias entrantes)

Por orden de puntuación, le sigue la oferta de UTE GESEIN SOLINDATA, con 8 puntos, que se desglosa del modo siguiente:

- En el apartado de Tecnologías, herramientas y estándares (criterio A.1.1) obtiene la máxima puntuación, 5 puntos, al haber presentado otras tantas propuestas notablemente detalladas: MicroStrategy Distribution Services; MicroStrategy Mobile; integración de Big data y MicroStrategy; Georreferenciación; MicroStrategy Data Mining Services.

- En el apartado Modelo de Gestión de Servicios (criterio A.1.2) obtiene 3 puntos, ya que presenta 3 propuestas notablemente detalladas (modelos de gobierno y de relación; gestión de niveles de servicio; modelo de gestión de la demanda), sin que el plan de mejora de procesos haya obtenido puntuación adicional.

La empresa con la tercera mejor puntuación es DRAGO SOLUTIONS, con 7,5 puntos, obtenidos del modo siguiente:

- En el apartado de Tecnologías, herramientas y estándares (criterio A.1.1) obtiene la máxima puntuación, 5 puntos, al haber presentado otras tantas propuestas notablemente detalladas: implementación de un sistema de medición de productividad y calidad; plan de auditorías; análisis predictivo con lenguaje R en cuadros de mando con MicroStrategy; integración de mapas en cuadros de mando; implementación de Big Data con Hadoop.

- En el apartado Modelo de Gestión de Servicios (criterio A.1.2) obtiene 2,5 puntos, ya que presenta un plan bien detallado de mejora de procesos, con documentos y actividades y 2 propuestas, de las cuales, la primera está notablemente detallada y la segunda, bien detallada (análisis de riesgos de proyectos de desarrollo; elaboración de un cuadro de mando específico para el seguimiento de los ANS).

La siguiente oferta de mayor puntuación es la de M2C, que alcanza el valor de 5,5 puntos, obtenidos de la forma siguiente:

- En el apartado de Tecnologías, herramientas y estándares (criterio A.1.1) obtiene 3 puntos, al haberse valorado otras tantas propuestas notablemente detalladas: desarrollo de una guía de estilos, experiencia y usabilidad; implementación de un sistema de distribución de informes; optimización de los procesos ETL (sigla en inglés de Extracción, Transformación y Carga).

- En el apartado Modelo de Gestión de Servicios (criterio A.1.2) obtiene 2,5 puntos, ya que la oferta presenta un plan de mejora de procesos general,

bien detallado, y 2 propuestas, de las cuales, la primera está notablemente detallada y la segunda, bien detallada (proceso de gestión de niveles de servicio; mejora de los tiempos de comunicación y de respuesta).

La quinta oferta por orden de puntuación es la de INSA, que obtiene 3,5 puntos, gracias a la valoración de los siguientes ítems:

- En el apartado de Tecnologías, herramientas y estándares (criterio A.1.1) obtiene 1,5 puntos, al haberse valorado 3 propuestas bien detalladas: gobierno del dato, uso de Intelligent Cubes de MicroStrategy; uso de Mapas ESRI.
- En el apartado Modelo de Gestión de Servicios (criterio A.1.2) obtiene 2 puntos, ya que presenta 2 propuestas notablemente detalladas (gestión de la demanda del servicio; modelo de relación y gobierno), sin que el plan de mejora de procesos haya obtenido puntuación adicional.

Finalmente, la oferta presentada por NEORIS obtiene 2 puntos, obtenidos del modo siguiente:

- En el apartado de Tecnologías, herramientas y estándares (criterio A.1.1) obtiene 1,5 puntos, al haberse valorado 3 propuestas bien detalladas: distribución de informes mediante el componente Distribution Services de MicroStrategy; autoservicio de reporting utilizando el componente Visual Insight de MicroStrategy; uso de cubos en memoria.
- En el apartado Modelo de Gestión de Servicios (criterio A.1.2) obtiene 0,5 puntos, ya que presenta 1 propuesta bien detallada (mejora de los tiempos de resolución), sin que el plan de mejora de procesos haya obtenido puntuación adicional.

En lo referente a los criterios valorables en cifras y porcentajes:

La oferta que obtiene mayor puntuación es la presentada por la empresa DRAGO: obtiene 89,23 puntos de un total de 90 puntos. Ello es debido a que presenta la mejor oferta económica (criterio B.1), por lo que obtiene 65 puntos, y un equipo de trabajo muy cualificado por el que obtiene 24,23 puntos de un total de 25 puntos y que representa el 2º mejor equipo tras el de UTE GESEIN-SOLINDATA.

La segunda oferta mejor valorada es la presentada por M2C, que obtiene 84,02 puntos: presenta una oferta económica (criterio B.1) con una puntuación ligeramente inferior, 64,59 puntos; y, respecto de la cualificación del equipo de trabajo, valorada en 19,43 puntos, es buena en su conjunto salvo que las puntuaciones del perfil del consultor son algo más bajas que la oferta de DRAGO.

En tercer lugar se halla la oferta de EVERIS, que obtiene 77,01 puntos, la cualificación del equipo con 17,18 puntos se debe fundamentalmente a que las puntuaciones del perfil del consultor son bajas; y, respecto a la parte económica, es una buena oferta aunque quede situada en tercer lugar con 59,83 puntos.

La oferta presentada por UTE GESEIN-SOLINDATA, que alcanza 69,74 puntos, obtiene la máxima puntuación en la cualificación del equipo de trabajo, con 25 puntos, sin embargo, obtiene la quinta posición en la valoración económica, con 44,74 puntos.

La oferta presentada por NEORIS obtiene 68,59 puntos: económicamente obtiene una buena puntuación, valorada con 59,59 puntos, pero su puntuación es baja en la cualificación del equipo de trabajo con 9 puntos, debido a las bajas puntuaciones en los perfiles de Consultor y Analista-Programador.

La oferta presentada por INSA obtiene 46,70 puntos: se trata de la oferta menos ventajosa económicamente, con 39,73 puntos; en la puntuación de la cualificación del equipo de trabajo obtiene 6,97 puntos, debido a que los

perfiles que presentan tienen poca experiencia valorable.

En conclusión, la valoración final como resultado de sumar las puntuaciones de los criterios no valorables en cifras y porcentajes, es la siguiente:

La oferta más ventajosa es la presentada por DRAGO SOLUTIONS, que ha obtenido 96,73 puntos de un máximo de 100. Ello es debido a que presenta la mejor oferta económica (criterio B.1), valorada con 65 puntos, a la vez que obtiene buenas puntuaciones en el enfoque global de la solución (criterio A.1), mostrando un buen conocimiento de la plataforma MicroStrategy y adecuadas propuestas de mejora de la gestión, obteniendo por ello 7,5 puntos de un total de 10 puntos, y la 2ª mejor cualificación del equipo de trabajo (criterio B.2) con un equipo de trabajo muy cualificado por el que obtiene 24,23 puntos de un total de 25 puntos.

La segunda oferta mejor valorada es la presentada por M2C, que obtiene 89,52 puntos: presenta una oferta económica (criterio B.1) con una puntuación ligeramente inferior, 64,59 puntos; en el enfoque global de la solución (criterio A.1) obtiene una puntuación media, con 5,5 puntos de un total de 10 puntos; y, respecto de la cualificación del equipo de trabajo, valorada en 19,43 puntos, es buena en su conjunto salvo que las puntuaciones del perfil del consultor son algo más bajas.

En tercer lugar se halla la oferta de EVERIS, que obtiene 85,51 puntos: aunque obtiene la mejor puntuación en el enfoque global de la solución, con 8,50 puntos, la cualificación del equipo con 17,18 puntos es claramente inferior a las anteriores; y, económicamente, es la tercera mejor oferta, con 59,83 puntos.

La oferta presentada por UTE GESEIN-SOLINDATA, que alcanza 77,74 puntos, obtiene la máxima puntuación en la cualificación del equipo de trabajo, con 25 puntos, y la segunda mejor en el enfoque global de la solución, con 8 puntos; sin embargo, ello no es suficiente para compensar la quinta posición que obtiene en la valoración económica, con 44,74 puntos, y que la sitúa globalmente en cuarto lugar.

La oferta presentada por NEORIS obtiene 70,59 puntos: económicamente obtiene una buena puntuación, valorada con 59,59 puntos, pero obtiene su puntuación es baja en el enfoque global de la solución; en la cualificación del equipo de trabajo también obtiene una puntuación baja con 9 puntos debido a las bajas puntuaciones en los perfiles de Consultor y Analista-Programador. Globalmente, la oferta está situada en quinto lugar.

Finalmente, la oferta presentada por INSA obtiene 50,20 puntos: se trata de la oferta menos ventajosa económicamente, con 39,73 puntos; en los criterios correspondientes a enfoque de la solución y cualificación del equipo de trabajo obtiene puntuaciones muy bajas. Globalmente, la oferta se sitúa en el último puesto.

Madrid, 15 de diciembre de 2015.- El Gerente del Organismo Autónomo Informática del Ayuntamiento de Madrid, Fernando Pérez Sánchez.

ID: A150054935-1