

INFORME DE VALORACIÓN TÉCNICA SOBRE LAS OFERTAS RECIBIDAS PARA EL PROCEDIMIENTO PARA LA CONTRATACIÓN DEL MANTENIMIENTO CORRECTIVO, EVOLUTIVO Y MIGRACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES (ERP) "NAVISON 2016" DURANTE 2 AÑOS PARA LA EMPRESA PÚBLICA PARA LA GESTIÓN DEL TURISMO Y DEL DEPORTE DE ANDALUCÍA, S.A.

Exped.: C101-04MH-0424-0030

Al presente procedimiento de *contratación DEL MANTENIMIENTO CORRECTIVO, EVOLUTIVO Y MIGRACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES (ERP) "NAVISON 2016" DURANTE 2 AÑOS PARA LA EMPRESA PÚBLICA PARA LA GESTIÓN DEL TURISMO Y DEL DEPORTE DE ANDALUCÍA, S.A.*, se han presentado propuestas por parte de la siguientes empresas:

- AYESA ADVANCED TECHNOLOGIES SA [AYESA]
- ACTIVE Business & Technology, S.L. [ACTIVE]

RECURSOS HUMANOS

Según PPT, el equipo humano incluido en la oferta debería cumplir los siguientes puntos:

Las empresas licitadoras deberán presentar el equipo de trabajo propuesto para el proyecto, con el currículum con nombre y apellidos de las personas que se encargarán de la ejecución de los servicios objeto de licitación, acompañado de la documentación justificativa del cumplimiento de los siguientes requisitos:

- Todos los miembros del equipo deberán tener, al menos, una certificación en Dynamics NAV en cualquiera de sus versiones.
- El equipo de trabajo propuesto estará formado por un equipo interdisciplinar con al menos una persona experta en cada una de las materias técnico-informáticas y económico-empresarial.
- No se tendrán en cuenta aquellos currículos que no acrediten tener las titulaciones y experiencia exigida en la realización de tareas de similares características a las que son objeto de la licitación.

El equipo deberá reunir al menos las siguientes certificaciones:

- Microsoft Dynamics 365 Fundamentals (ERP)
- Microsoft Dynamics 365 Business Central Fundamentals (Consultant Associate).

El equipo de trabajo deberá contar con el siguiente perfil mínimo:

- Un Gestor de proyecto, con experiencia mínima de 3 años en labores de jefatura de proyectos y consultoría en implantaciones de ERP's.
- Un Consultor Digital, con experiencia mínima de 3 años en implantaciones de ERP's.
- Un Desarrollador, con experiencia mínima de 2 años en implantaciones de ERP's.

AYESA presenta un equipo que cumple con todos los puntos indicados.

ACTIVE presenta un equipo completo a excepción de:

- Ningún miembro del equipo posee la certificación "Microsoft Dynamics 365 Fundamentals (ERP)" solicitada.

VALORACIÓN TÉCNICA PARTICULAR DE LA PROPUESTA

Las dos empresas se ajustan a la documentación solicitada en el Pliego de Prescripciones Técnicas. Se valoran siguiendo los criterios de adjudicación por aplicación de un juicio técnico de valoración indicados en el Pliego de Cláusulas Particulares.

OFERTA TÉCNICA	Crite- rio	Sub- crite- rio	Sub- crite- rio	ACTIVE		AYESA	
1 Descripción de la solución	30			7,125		29	
1.1 Grado de compresión del proyecto		5		0,875		4	
1.1.1 Situación actual			1,5	Buena	0,375	Excelente	1,5
1.1.2 Puntos críticos			1,5	Normal	0	Excelente	1,5
1.1.3 Resultados a conseguir			2	Buena	0,5	Muy Buena	1
1.2 Solución módulos específicos		15		Normal	3,75	Excelente	15
1.3 Propuesta de migración a Business Central		10		Normal	2,5	Excelente	10
2 Fases del Proyecto	15			7,5		7,5	
2.1 Fases de Adquisición		3		Muy Buena	1,5	Muy Buena	1,5
2.2 Fase de Pleno Servicio		10		5		5	
2.2.1 Modelo de prestación del servicio			3	Muy Buena	1,5	Muy Buena	1,5
2.2.2 Planificación de trabajos y detección de puntos críticos			3	Muy Buena	1,5	Muy Buena	1,5
2.2.3 Metodología			2	Muy Buena	1	Muy Buena	1
2.2.4 Plan Organizativo			2	Muy Buena	1	Muy Buena	1
2.3 Fase de Devolución		2		Muy Buena	1	Muy Buena	1
3 Planes de Gestión	5			1,25		2,5	
3.1 Plan de Gestión del Cambio y Comunicación		5		Buena	1,25	Muy Buena	2,5
PUNTUACIÓN TOTAL				15,875		39	

El modelo de puntuación llevado a cabo ha sido el especificado en el PCP:

Las propuestas se valorarán, en función de la documentación presentada por las empresas licitadoras, siguiendo el siguiente esquema de criterios:

- Si la oferta es considerada excelente, se le asignará el 100% de la puntuación del subcriterio correspondiente.
- Si la oferta es considerada muy buena, se le asignará el 50% de la puntuación del subcriterio correspondiente.
- Si la oferta es considerada buena, se le asignará el 25% de la puntuación del subcriterio correspondiente.
- Si la oferta es considerada normal, se le asignará el 0% de la puntuación del subcriterio correspondiente.

VALORACIÓN de la propuesta de la empresa ACTIVE

1. Descripción de la solución

1.1 Grado de compresión del proyecto

1.1.1. Situación actual

Se limita a una descripción breve del estado actual, haciendo hincapié en aspectos claves a considerar.

Se valora como **“Buena”**.

1.1.2. Puntos críticos

No define en el documento los puntos críticos que pueden surgir durante la ejecución del proyecto.

Se valora como **“Normal”**.

1.1.3. Resultados a conseguir

Aunque no define en ningún apartado los resultados a conseguir, muestra en su oferta los trabajos a realizar, los cuales terminarán en satisfacción de trabajos realizados satisfactoriamente.

Se valora como **“Buena”**.

1.2. Solución módulos específicos

Se limita a listar los módulos descritos en el PPT sin dar una posible mejora en cada uno de ellos.

Se valora como **“Normal”**.

1.3. Propuesta de migración a Business Central

En este apartado, Active, aparte de describir el producto de Microsoft Dynamics365 BC, lista el proceso a seguir para la migración de los datos, la transferencia de conocimiento del proyecto a Turismo y Deporte de Andalucía y un diagrama de las fases de migración sin detallarlas. Debido a la escasa

información en el proceso de migración a Business Central, se valora como **“Normal”**.

2. Fases del Proyecto

Active detalla extensamente las fases del proyecto en lo que se refiere a la prestación del Servicio de Mantenimiento Correctivo y Evolutivo, pero no entra en detalle en lo referente a la migración a Business Central.

2.1. Fases de Adquisición

Define con tiempos la fase de Arranque y Toma de Conocimientos. Propone un periodo de dos semanas de Captura de Conocimiento con los técnicos que actualmente estén prestando el servicio objeto del presente documento. A la finalización de esta fase, entregará el plan de toma de control a ejecutar durante las siguientes dos semanas.

Se valora como **“Muy Buena”**.

2.2. Fases de Pleno Servicio

2.2.1. Modelo de prestación del servicio

Proponen un conjunto de procedimientos y metodologías encaminadas a la mejora de la gestión del servicio. Como modelo operativo define extensamente los procesos de Gestión del Servicio, Gestión de Peticiones, Procedimientos para cada línea de servicio y Niveles de servicio propuestos.

Se valora como **“Muy Buena”**.

2.2.2. Planificación de trabajos y detección de puntos críticos

Detalla los aspectos relacionados con el calendario de ejecución del servicio, así como la planificación y organización de las diferentes fases del servicio.

Define el servicio a prestar contando con una serie de tareas horizontales de gestión y aplicación general, desempeñadas por perfiles con experiencia en la gestión de servicios, gestión de equipos y proyectos complejos. Su principal objetivo en estas tareas de control y seguimiento es proporcionar una visión objetiva del estado de la ejecución del servicio de soporte y mantenimiento del ERP y determinar los problemas y posibles desviaciones, de cara a aplicar las acciones correctivas necesarias.

Propondrá y gestionará los informes, herramientas y reuniones necesarias para la correcta gestión del proyecto. Además de gestionar el servicio mediante diferentes niveles de gestión, con objeto de facilitar el Control y Seguimiento del Servicio.

Define las actividades a llevar a cabo junto con sus objetivos y entregables.

Se valora como **“Muy Buena”**.

2.2.3. Metodología

Propone utilizar Sure Step como metodología definiendo sus fases y componentes.

Se valora como **“Muy Buena”**.

2.2.4. Plan Organizativo

Planifica el servicio en las fases de Arranque/Toma de Conocimientos, de prestación plena de servicio y de devolución del servicio/traspaso de conocimientos.

Define mecanismos para planificar la demanda, mecanismos para absorber trabajos específicos y/o puntas de trabajo mediante equipo de trabajo flexible, ligado a acuerdo de nivel de servicio, mecanismos de aseguramiento de la calidad de los trabajos.

Se valora como **“Muy Buena”**.

2.3. Fase de Devolución

Garantizan la correcta transferencia de los activos y del conocimiento teniendo en cuenta el aseguramiento del retorno a lo largo del periodo de prestación del servicio y el proceso de retorno con una duración máxima de 1 mes.

Se valora como **“Muy Buena”**.

3. Planes de Gestión

3.1. Plan de Gestión del Cambio y Comunicación

Define las etapas y métodos para el traspaso de conocimiento de ACTIVE a Turismo y Deporte de Andalucía que combina una capacitación técnica, documentación y soporte continuo para asegurar el correcto proceso.

Se valora como **“Buena”**.

VALORACIÓN de la propuesta de la empresa AYESA

Dado el carácter confidencial de la oferta nos limitaremos a indicar con una breve justificación los puntos asignados.

1. Descripción de la solución

1.1 Grado de comprensión del proyecto

1.1.1. Situación actual

Debido al gran conocimiento que AYESA tiene sobre el sistema Navision implantado en la empresa, hace una gran descripción de la situación actual en la que se encuentra el sistema.

Se valora como **“Excelente”**.

1.1.2. Puntos críticos

Detalla varios puntos críticos que justifican la evolución del sistema.

Se valora como **“Excelente”**.

1.1.3. Resultados a conseguir

Muestra los beneficios que se conseguirán tanto en la migración a SaaS de Business Central como en la evolución del sistema durante la vida del contrato.

Se valora como **“Muy Buena”**.

1.2. Solución módulos específicos

Define soluciones detalladas a cada uno de los módulos especificados en el PPT, permitiendo la evolución y ampliación del sistema para adecuarse a los cambios en los requisitos, procedimientos internos y entorno tecnológico, así como cualquier otra operación destinada a mejorar el rendimiento u otras características del sistema. Destacando las soluciones que dan sobre una nueva implantación de solución para recepción y emisión de facturas electrónicas y escaneo digital de documentos, y de integración del sistema con otras plataformas.

Se valora como **“Excelente”**.

1.3. Propuesta de migración a Business Central

Realiza una descripción detallada en la propuesta de migración a Business Central. Define el proceso completo hasta llegar a la puesta en producción de Business Central v24 On-line (SaaS). Expone en un diagrama el procedimiento de migración técnica, explicando con detalle cada una de las fases, desde la Preparación al Despliegue final, pasando por fases claves como la refactorización, el traspaso de datos y el despliegue final.

Se valora como **“Excelente”**.

2. Fases del Proyecto

Ayesa se encuentra en disposición de asumir la prestación de los servicios con absoluta normalidad desde el primer día de contrato.

2.1. Fases de Adquisición

Su objetivo es adecuar los equipos actuales a los nuevos requerimientos de forma transparente, minimizando riesgos para la continuidad de los servicios y para los niveles de calidad que actualmente recibe Turismo y Deporte de Andalucía en el marco esta contratación. Presenta diagrama con las fases de adquisición definiendo las actividades a realizar en cada una de ellas.

Se valora como **“Muy Buena”**.

2.2. Fases de Pleno Servicio

2.2.1. Modelo de prestación del servicio

Ayesa presenta su propuesta bajo su propio modelo de gestión de servicios, con un enfoque completamente adaptado al modelo actual de Turismo y Deporte de Andalucía, y complementado por el marco metodológico propuesto por Ayesa basado en las buenas prácticas recomendadas por los estándares de referencia en cada ámbito.

Propone, bajo la aprobación de Turismo y Deporte de Andalucía, la implantación de un Catálogo de Servicios donde se recogerá todas las operaciones y actuaciones que pueden ser solicitadas y realizadas por el equipo de proyecto, desglosando a menor nivel las Líneas de Servicio ya contempladas e identificándolos como Servicios.

Se valora como **“Muy Buena”**.

2.2.2. Planificación de trabajos y detección de puntos críticos

Presenta una planificación global de los trabajos a realizar durante la prestación del servicio contemplando todas las fases previstas (adquisición, pleno servicio, devolución). Contemplando los servicios de mantenimiento y soporte, la migración tecnológica de Microsoft Dynamics NAV 2016 a Microsoft Dynamics 365 Business Central y los trabajos asociados para la solución a módulos específicos.

Se valora como **“Muy Buena”**.

2.2.3. Metodología

Oferta emplear una metodología híbrida que contempla distintos enfoques secuenciales o ágiles en función de la naturaleza del proyecto o de los servicios a realizar.

Se valora como **“Muy Buena”**.

2.2.4. Plan Organizativo

Ayesa propone un modelo de Relación para establecer los órganos de gestión, supervisión y control, en diferentes niveles siguiendo los mecanismos para el Seguimiento y Reporting continuos bajo los que dichas relaciones se fundamentan, y de manera continua, mediante la interlocución, comunicación y trabajo diario entre el Equipo de Trabajo de AYESA y Dirección de Turismo y Deporte de Andalucía canalizadas a través de las herramientas de gestión del servicio.

Se valora como **“Muy Buena”**.

2.3. Fase de Devolución

Siendo el proceso de devolución un elemento crítico que debe garantizar la independencia de Turismo y Deporte de Andalucía del propio proveedor del servicio, Ayesa propone la realización de esta fase en 30 días para garantizar las actuaciones necesarias para que Turismo y Deporte de Andalucía o un posible proveedor entrante, pueda entender, mantener o hacer nuevos desarrollos sobre el proyecto ya realizado. Define las actividades que se deberían llevar a cabo en esta fase.

Se valora como **“Muy Buena”**.

3. Planes de Gestión

3.1. Plan de Gestión del Cambio y Comunicación

Realiza un planteamiento teniendo en cuenta tres objetivos fundamentales: propiciar la aceptación del cambio por el cliente, garantizar la máxima eficacia en la implantación y uso del sistema y adecuar la organización y las funciones con relación a los nuevos procesos.

Define los requerimientos para conseguir estos objetivos y sus fases.

Se valora como **“Muy Buena”**.

VALORACIÓN FINAL

1. La propuesta presentada por **ACTIVE Cumple** con los requisitos técnicos solicitados en el PPT, pero **No Cumple** con el equipo de recursos humanos solicitados en el PPT.

La mayor parte de la oferta presentada es una copia del Pliego, confirmando la realización de lo solicitado sin añadir información que haga una oferta atractiva.

Presenta una descripción completa de la metodología para la prestación del servicio de mantenimiento correctivo y evolutivo, pero escasa documentación sobre la Migración a Microsoft Dynamics 365 Business Central.

Por otra parte, su oferta posee erratas que dificulta su lectura. Indicación de puntos inexistentes o erróneos y anotaciones de otra empresa en su oferta que suponemos pertenecen a otro concurso.

Según la tabla de valoración **ACTIVE** ha obtenido una puntuación de **15,875 puntos**.

2. La propuesta presentada por **AYESA** cumple con los requisitos técnicos solicitados en el PPT y con el equipo de trabajo, preparado para acometer el proyecto.

Presenta una oferta bien estructurada con información suficiente para poder valorar su servicio a prestar, tanto para la migración a Microsoft Dynamics 365 Business Central como para la prestación del servicio de mantenimiento correctivo y evolutivo. En los dos apartados, el servicio que proponen es valorado positivamente en todos los aspectos.

Según la tabla de valoración **AYESA** ha obtenido una puntuación de **39 puntos**.

Se concluye que la propuesta de AYESA es la que más se ajusta a las necesidades de la EPGTDA.

Málaga, a la firma electrónica del documento

Málaga, a la firma electrónica del documento

|
/
(

Jefe de Área de Sistemas

Responsable de Área de Sistemas