

**CRITERIOS DE VALORACIÓN****Mejor puntuación sobre un total de 100 puntos**

Mutua Intercomarcal ha establecido la siguiente tabla de valoración para las propuestas:

Puntos desglosados por criterios de valoración objetiva/ subjetiva:

<b>CRITERIOS VALORACIÓN OBJETIVA (Automática/Fórmulas)</b>	<b>68 PUNTOS</b>
<b>CRITERIOS VALORACIÓN SUBJETIVA (Sujeta a criterios de juicio de valor)</b>	<b>32 PUNTOS</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100 PUNTOS</b>

Puntos desglosados por competencias técnico/económicas del licitador:

<b>OFERTA ECONÓMICA</b>	<b>50 PUNTOS</b>
<b>CERTIFICACIONES Y UBICACIÓN FÍSICA</b>	<b>18 PUNTOS</b>
<b>SOLUCIÓN TECNOLÓGICA</b>	<b>13 PUNTOS</b>
<b>GESTIÓN FUNCIONAL</b>	<b>8 PUNTOS</b>
<b>SERVICIOS ASOCIADOS</b>	<b>11 PUNTOS</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100 PUNTOS</b>

## CUADRO DE PUNTUACIÓN:

Ítem Criterio	CRITERIOS DE VALORACIÓN	Valoración Automática	PUNTOS
	<b>OFERTA ECONÓMICA</b>	SI	<b>50</b>
	<b>CERTIFICACIONES y GARANTIAS</b>		<b>18</b>
1	Empresa con certificación ISO 27001- Sistema de gestión de la seguridad de la información y/o ENS nivel medio o alto (6 puntos) Empresa dispone de certificación ISO 9001 (1 punto) i/o ISO 14000 (1 punto)	SI	8
2	El licitador es capaz de dar servicio "in situ" y dispone de servicio técnico presencial (para atención en sede corporativa) si se requiriese para atención de incidencias graves post acciones de actualización o migración.	Si	10
	<b>SOLUCIÓN TECNOLÓGICA</b>		<b>10</b>
3	Planteamiento global y calidad de la solución acorde con los requisitos del pliego	No	Hasta 8
4	Mejoras técnicas propuestas	No	Hasta 2
	<b>GESTIÓN FUNCIONAL</b>		<b>12</b>
5	Calidad e idoneidad de la propuesta respecto a las necesidades de la Mutua y facilidad de mantenimiento y gestión de cambio en procesos de implantación o migración . (afectación mínima a la operativa y al entorno existente)	No	Hasta 12
	<b>SERVICIOS ASOCIADOS.</b>		<b>10</b>
6	Planificación, utilidad y calidad de los servicios propuestos para la gestión del servicio.	No	Hasta 8
7	Propuesta de SLA's y propuesta de penalizaciones por incumplimiento	No	Hasta 2

Los criterios señalados en la tabla anterior como de valoración automática, esto es, señalados como un **SI**, deberán incluirse dentro del **SOBRE C**, el resto de criterios señalados como un **NO** valoración automática deberán incluirse en el **SOBRE B**.

## VALORACIÓN ECONÓMICA

El licitador deberá cotizar las licencias y servicios descritos en la propuesta y objeto del presente pliego, aportando un detalle por separado del precio de las licencias (con las cantidades detalladas de cada una y del precio de los servicios cuantificados en horas de trabajo).

**La valoración económica se realizará en términos equitativos para todos los licitadores y de acuerdo a la tabla siguiente (ello no implica que se corresponda exactamente con el volumen final adquirido durante la ejecución del contrato, pudiéndose producir cambios en función de las necesidades de la Mutua)**

**Cuadro de la propuesta :**

DRESCRIPCIÓN	UNIDADES	PRECIO TOTAL ANUAL
<b>OFIMÁTICA</b>		
Licencias MS office 365 (E3-E5-online o propuesta equivalente o mejorada)	380	
MS Power BI Desktop (para usuarios office 365)	15	
MS Visio Standard (para usuarios office 365)	5	
MS Copilot (para usuarios office 365)	20	
MS Windows Remote Desktop Service	10	
Adobe Acrobat Pro (For Teams Multi Europea)	10	
Adobe Creative Cloud (European languages team).	5	
<b>BACKUP</b>		
licencias de Veeam Backup Enterprise Plus para 6 sockets	1	
<b>ANTIVIRUS</b>		
EDR antivirus, antimalware, antiransomware, sand box, etc (Tipo Bit Defender)	425	
<b>SEGURIDAD PERIMETRAL</b>		
Lic Fortinet 201F (Enh Sup + Firm and Gral Updates + Malw + NGFW + WF)	2	
Lic Fortinet serie 90 (idem anterior)	1	
Horas de servicio asociados		
<b>TOTAL</b>		

**El importe ofertado debe ser el valor ANUAL**

**Valoración Económica (de 0 a 50 puntos):**

La obtención de la puntuación respecto a la propuesta económica se obtendrá de la siguiente fórmula:

$$Px = Oe * Pe / Ox$$

Px= Puntuación de la oferta valorada.

Pe= Puntuación de la oferta más económica

Oe= Precio de la oferta más económica

Ox= Precio de la oferta valorada.

La puntuación de **la oferta más económica** será de **50 puntos**.

**Baja temeraria:** En relación con el criterio de la oferta económica, **cuando una oferta sea inferior al 10% de la media de las ofertas presentadas**, y de acuerdo con lo establecido en el artículo 152 LCSP, Mutua Intercomarcal apreciará, que esta proposición no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados. En este supuesto, se pedirá a la empresa afectada un informe justificativo de la viabilidad de su oferta, que deberá ser entregado en el plazo máximo de **tres días hábiles** desde la

## ANEXO PLIEGO ADMINISTRATIVO: CUADRO DE PUNTUACIONES

notificación. A la vista de este informe y del que elaborarán los servicios técnicos propios, Mutua Intercomarcal podrá declarar la oferta de **anormalmente baja** y, por tanto, **la excluirá de la valoración**, según establece el artículo 152.4 TRLCSP. Las ofertas que no sean calificadas desproporcionadas o temerarias serán puntuadas recibiendo la máxima puntuación la oferta más baja y disminuyendo la puntuación proporcionalmente al aumento de los respectivos presupuestos, de acuerdo con la fórmula anterior.

El licitador que presente una oferta económica igual al presupuesto de licitación obtendrá 0 puntos. Aquellas ofertas económicas, que sobrepasen el importe del presupuesto BASE de licitación quedarán excluidas.