

INFORME TÉCNICO DE VALORACIÓN

CONTRATO SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE TAQUILLAS INTELIGENTES Y SOFTWARE DE GESTIÓN EN EL MERCADO MUNICIPAL DEL ENSANCHE DE PAMPLONA, EN EL MARCO DEL PRTR, FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA - NEXTGENERATIONEU (EXPDTE. 472).

El presente informe técnico se emite con el objetivo de realizar la valoración de las ofertas técnicas presentadas para la contratación de del suministro e instalación de taquillas inteligentes y software de gestión en el Mercado Municipal del Ensanche de Pamplona (Expediente nº 472) por las siguientes empresas licitadoras:

1. Frigikern, S.L. (B87854113)
2. Columat Smart Systems, S.L. (B67267146)

La Memoria Técnica debe contener, en un máximo de 35 páginas, una descripción completa de la solución propuesta que permita valorar y validar, en caso de ofertar una solución alternativa, su conformidad con los requisitos mínimos del Pliego Técnico y con los objetivos perseguidos. Además, se debe detallar el servicio de mantenimiento que será necesario con posterioridad para el correcto funcionamiento de las taquillas inteligentes:

CONTENIDO MINIMO DE LA MEMORIA TÉCNICA:

1. *Descripción de la solución propuesta, con el siguiente detalle:*
 - *Características de la solución propuesta y de cada uno de sus componentes, descripción del funcionamiento global del conjunto y su integración con el sistema.*
 - *Descripción técnica de las taquillas (sin indicar el nº de taquillas ofertado).*
 - *Descripción del software de gestión y sus requisitos de instalación.*
2. *Plan de trabajo (sin indicar plazo de ejecución).*
3. *Plan de formación para los usuarios.*
4. *Plan de soporte y mantenimiento durante la garantía del contrato, servicios incluidos.*
5. *Plan de mantenimiento una vez finalizado el contrato, indicando el coste estimado (este coste es independiente de la oferta económica de este contrato).*

La valoración de las ofertas se realiza en función de los criterios de adjudicación establecidos en el Pliego de Condiciones Particulares del Contrato, y que se transcriben a continuación, valorándose en su conjunto con un máximo de 35 puntos:

1.- Descripción de la Solución propuesta (hasta 10 puntos)

Se valorarán los siguientes aspectos:

- Adecuación de la propuesta presentada a los objetivos perseguidos en el objeto del contrato.
- Grado de adecuación de la oferta a las necesidades concretas del Mercado.
- Calidad de los elementos ofertados.
- Características de la solución propuesta (valorándose simplicidad, fácil manejo, etc.).

En base a estos criterios se puntuarán las ofertas de la siguiente manera:

- Valoración baja: 2,5 puntos
- Valoración media: 5 puntos
- Valoración alta: 7,5 puntos
- Valoración muy alta: 10 puntos

2.- Plan de formación a usuarios (hasta 5 puntos)

Se valorarán los siguientes aspectos:

- La oferta de formación presencial a los usuarios en el manejo de la herramienta.
- Disponer de un manual de usuario actualizado.
- Adecuación de la propuesta presentada por el licitador a las necesidades de COMIRUÑA.

En base a estos criterios se puntuarán las ofertas de la siguiente manera:

- Valoración baja: 1,25 puntos
- Valoración media: 2,5 puntos
- Valoración alta: 3,75 puntos
- Valoración muy alta: 5 puntos

3.- Plan de trabajo (hasta 5 puntos)

Se valorarán los siguientes aspectos:

- La claridad en la identificación de las fases del trabajo y forma de desarrollo de los trabajos.
- Adecuación de la propuesta presentada por el licitador a las necesidades de este contrato.

En base a estos criterios se puntuarán las ofertas de la siguiente manera:

- Valoración baja: 1,25 puntos
- Valoración media: 2,5 puntos
- Valoración alta: 3,75 puntos
- Valoración muy alta: 5 puntos

4.- Plan de soporte y mantenimiento ofertado (hasta 5 puntos)

Se valorarán los siguientes aspectos:

- Nivel de servicios de soporte ofertados durante la garantía.
- Calidad de los servicios y suministros ofertados durante la garantía.

En base a estos criterios se puntuarán las ofertas de la siguiente manera:

- Valoración baja: 1,25 puntos
- Valoración media: 2,5 puntos
- Valoración alta: 3,75 puntos
- Valoración muy alta: 5 puntos

5.- Plan de mantenimiento una vez finalizado el contrato (hasta 10 puntos)

Dado que es muy importante de cara a valorar la viabilidad a futuro del servicio que se pretende dar con el suministro objeto de este contrato, se valorarán los siguientes aspectos:

- Necesidades de mantenimiento del software.
- Coste estimado del mantenimiento del software.

En base a estos criterios se puntuarán las ofertas de la siguiente manera:

- Valoración baja: 2,5 puntos
- Valoración media: 5 puntos
- Valoración alta: 7,5 puntos
- Valoración muy alta: 10 puntos

El detalle pormenorizado de acuerdo a los anteriores criterios se recoge a continuación, indicándose para cada oferta los aspectos relevantes a los anteriores criterios de valoración, y la puntuación obtenida en base a ellos:

LICITADOR	REQUISITOS MÍNIMOS	PUNTUACIÓN (máx. 35 puntos)
Frigikern, S.L. (B87854113)	Si cumple	25 puntos
1.- Descripción de la Solución propuesta (hasta 10 puntos) La propuesta presentada se ciñe a los objetivos que plantea el objeto del contrato, dando respuesta a todas las necesidades solicitadas, en un lenguaje técnico. Las características de la solución ofertada se adecuan a las necesidades solicitadas: diferentes dimensiones útiles de las taquillas en función de la ubicación, siendo más pequeñas que lo que la propuesta contemplaba (si bien esto era admisible), modularidad, posibilidad de ampliación y traslado de ubicación. Personalización de taquillas con columnas individuales provistas de 1 compresor de refrigeración para cada 10 compartimentos, permitiendo modificar la temperatura por cada columna de 5 taquillas, sistema de ionización, alto consumo, conectividad mediante router compatible con 4G utilizando puerto de ethernet. Software de gestión web alojado en la nube que facilita la trazabilidad de pedidos para los comerciantes, vaciado y limpieza mediante tarjeta RFID, usabilidad para la recogida, envío a clientes solo por mail, sms aparte. La herramienta, junto con el resto de especificaciones aportadas se adapta a la petición descrita. Se percibe que es una solución ambiciosa para las necesidades que actualmente demanda el Mercado. 2.- Plan de formación a usuarios (hasta 5 puntos) Se comunica una formación que permitirá al personal de tienda conocer y manejar la herramienta de forma presencial y para los que no puedan asistir se acordarán sesiones telemáticas de refuerzo. Además se dotará de un manual de administrador y llaves RFID para el acceso y apertura de taquillas. 3.- Plan de trabajo (hasta 5 puntos) Se adecua al plazo máximo de 4 semanas e identifica con claridad las diferentes fases del trabajo de suministro e instalación por orden cronológico cumpliendo con la organización y el funcionamiento interno del Mercado. 4.- Plan de soporte y mantenimiento ofertado (hasta 5 puntos) El servicio y la gestión del soporte técnico y mantenimiento cubren las posibles incidencias que se ocasionen en días laborables de lunes a viernes, sábados no y no comunica si cumple con la garantía mínima prevista. 5.- Plan de mantenimiento una vez finalizado el contrato (hasta 10 puntos) No comunica el coste del mantenimiento, punto fundamental para la viabilidad a futuro del servicio, con un lanzamiento principal cada 2 años y 2 lanzamientos menores por año a nivel de software y un mantenimiento técnico preventivo, correctivo y evolutivo. Se entiende en base a ello que el coste será elevado.		

LICITADOR	REQUISITOS MÍNIMOS	PUNTUACIÓN (máx. 35 puntos)
Columat Smart Systems, S.L. (B67267146)	Si cumple	35 puntos
1.- Descripción de la Solución propuesta (hasta 10 puntos) La propuesta presentada se ciñe de manera específica a los objetivos que plantea el objeto del contrato, dando respuesta literal a todas las necesidades solicitadas, en un lenguaje comercial claro y directo. Las características de la solución ofertada se adecuan a las necesidades solicitadas: dimensiones útiles de las taquillas y modularidad, posibilidades de ampliación y traslado de ubicación, pantalla accesible para personas con movilidad reducida. Columnas individuales provistas de un solo motor para cada 5 compartimentos, individuales y aislados, de bajo consumo respetuosos con el medio ambiente y con conectividad de una sola entrada eléctrica y de Ethernet. Opción de ser conectada a una central de refrigeración. Simplicidad en el manejo del software de gestión web alojado en la nube para los comerciantes previo permisos del administrador, y usabilidad para la recogida mediante código numérico y QR por los clientes. La herramienta, junto con el resto de especificaciones aportadas se adapta a la petición descrita. Se percibe que es una solución acorde a las necesidades actuales que demanda el Mercado. 2.- Plan de formación a usuarios (hasta 5 puntos) Se detalla la coordinación, formación presencial y virtual, además de una formación continua en el manejo de la herramienta que permitirá conocer los diferentes procesos. Se recibirá un manual de uso para el administrador, comerciantes, links y flyers para clientes y la llave de acceso al sistema, además de las futuras actualizaciones, permitiendo de manera eficaz que todo el personal involucrado tenga conocimiento en el manejo de la herramienta. 3.- Plan de trabajo (hasta 5 puntos) Se adecua al plazo máximo de 4 semanas e identifica con claridad las diferentes fases del trabajo de suministro e instalación por orden cronológico cumpliendo con la organización y el funcionamiento interno del Mercado. 4.- Plan de soporte y mantenimiento ofertado (hasta 5 puntos) El servicio y la gestión del soporte técnico y mantenimiento cubren satisfactoriamente las posibles incidencias que se ocasionen en días laborables y sábados y cumple un mínimo de 2 años de garantía con 2 revisiones preventivas. 5.- Plan de mantenimiento una vez finalizado el contrato (hasta 10 puntos) El coste del mantenimiento, punto fundamental para la viabilidad a futuro del servicio, se valora muy positivamente debido al razonable coste anual justificado para el software y hardware, quedando cubierto durante al menos los 7 años posteriores a la puesta en marcha la posibilidad de adquirir reemplazos en los suministros, además de los servicios incluidos en contrato.		

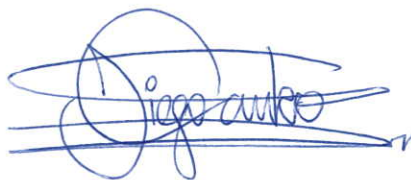
Por todo ello, la valoración de los criterios sometidos a juicios de valor de las ofertas presentadas es la siguiente:

TAQUILLAS COMIRUÑA (Exped. 472)	FRIGIKERN SL	Columat Smart Systems, SL
CRITERIOS CUALITATIVOS (SOBRE AB)	25,00	35,00
1.- Descripción de la Solución propuesta (hasta 10 puntos)	7,50	10,00
2.- Plan de formación a usuarios (hasta 5 puntos)	3,75	5,00
3.- Plan de trabajo (hasta 5 puntos)	5,00	5,00
4.- Plan de soporte y mantenimiento ofertado (hasta 5 puntos)	3,75	5,00
5.- Plan de mantenimiento una vez finalizado el contrato (hasta 10 puntos)	5,00	10,00

En Pamplona, a 2 de junio de 2022.



Fdo: Dª Silvia Azpilicueta Rodríguez-Valdés



Fdo: D. Diego Cantero Rubio