



ACTIVIDAD EVALUABLE

RA3



11 DE NOVIEMBRE DE 2025
FRANCISCO JAVIER CAMARERO MOLES

Contenido

Datos del alumno	1
Objetivo.....	2
Formato de envío.....	2
Antes de empezar	2
Actividades evaluables.....	3
CE 3a: herramientas y lenguajes de consulta.....	3
CE 3b: generación de formularios	5
CE 3d: exportación de datos	9
CE 3e: automatización de extracciones mediante procesos	13
CE 3c: generación de informes	14
CE 3h: obtención de información relevante	16
CE 3f: verificación del rendimiento	18
CE 3g: documentación de operaciones e incidencias.....	18
Rúbrica	19

Datos del alumno

NOMBRE Y APELLIDOS			
DNI		CURSO	2025-2026
FIRMA		PUNTUACIÓN OBTENIDA	

Objetivo

Evaluar el RA3 y los CEs que se indican en la siguiente tabla

RA3: realiza operaciones de gestión, consulta y análisis de la información siguiendo las especificaciones de diseño y utilizando las herramientas proporcionadas por los sistemas ERP-CRM.

Criterios de evaluación	
3a	Se han utilizado herramientas y lenguajes de consulta y manipulación de datos proporcionados por los sistemas ERP-CRM.
3b	Se han generado formularios.
3c	Se han generado informes.
3d	Se han exportado datos e informes.
3e	Se han automatizado las extracciones de datos mediante procesos.
3f	Se ha verificado el rendimiento del sistema ERP-CRM.
3g	Se han documentado las operaciones realizadas y las incidencias observadas.
3h	Se ha obtenido información relevante a partir de los datos procesados.

Formato de envío

Documento PDF (puedes usar este mismo documento):

- Nombre del documento: *nombreyapellidos-AE1_GE_SGE.pdf*
- Sin faltas de ortografía.
- Portada.
- Título: Actividad Evaluable de SGE / RA3
- Nombre del autor.
- Índice.
- Paginación.
- Apartados solicitados:
 - o Cada respuesta claramente identificada con la cuestión o actividad a la que responde.
 - o Capturas de pantalla de **autoría inequívoca**.

Documento de Power BI de nombre *nombreyapellidos-AE1_GE_SGE.pbix*

Antes de empezar

Utiliza la empresa Academia_SGE que has creado en una actividad anterior.

Si no lo has hecho antes, activa las siguientes aplicaciones de Odoo:

- Ventas.
- CRM.
- Encuestas.

Asegúrate de tener cargados los datos de prueba de Odoo.

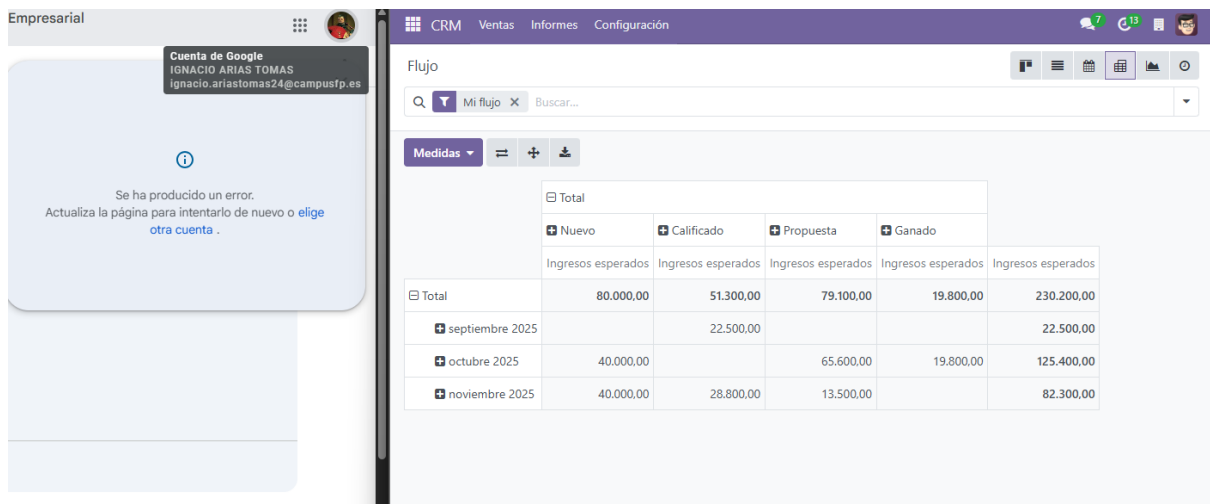
Actividades evaluables

CE 3a: herramientas y lenguajes de consulta

1. Ve a la vista de **tabla dinámica** en el apartado de **informes** de la aplicación de **CRM**.
 - a. Responde razonadamente esta pregunta: ¿En qué mes se esperan más ingresos por las oportunidades en fase de propuesta?

El mes que mas se esperan ingresos seria octubre 2025

- b. Haz capturas de pantalla de apoyo a tu razonamiento



The screenshot shows a web application interface. On the left, a Google account login error message is displayed: 'Cuenta de Google IGNACIO ARIAS TOMAS ignacio.arias24@campusfp.es. Se ha producido un error. Actualiza la página para intentarlo de nuevo o elige otra cuenta.' On the right, the CRM application is open, showing a 'Flujo' (Flow) section. The table displays expected income for the months of September, October, and November 2025, categorized by status: Nuevo (New), Calificado (Qualified), Propuesta (Proposal), and Ganado (Won). The total expected income for October 2025 is 125,400.00.

	Nuevo	Calificado	Propuesta	Ganado	
	Ingresos esperados	Ingresos esperados	Ingresos esperados	Ingresos esperados	Ingresos esperados
Total	80.000,00	51.300,00	79.100,00	19.800,00	230.200,00
septiembre 2025		22.500,00			22.500,00
octubre 2025	40.000,00		65.600,00	19.800,00	125.400,00
noviembre 2025	40.000,00	28.800,00	13.500,00		82.300,00

2. En la aplicación de **Ventas**, ve a **Informes→Ventas**.
 - a. Ve a la vista de **lista** y **elimina** todos los **filtros**.
 - b. Haz capturas de pantalla.

Este perfil está gestionado

IGNACIO • campusfp.es
Sincroniza y personaliza Chrome en todos tus dispositivos

Activar sincronización...

Contraseñas y Autocompletar
Gestionar tu cuenta de Google
Personalizar perfil
Configuración de los servicios de Google

Añadir perfil de Chrome
Perfil de invitado abierto
Gestionar perfiles de Chrome

Sin fecha de entrega
Fecha de entrega: 4 no...
Fecha de entrega: 3 nov
Fecha de entrega: 3 nov
Fecha de entrega: 29 o...
Fecha de entrega: 27 o...
Fecha de entrega: 21 oct

Ventas Pedidos A facturar Productos Informes Configuración

Análisis de ventas 1-44 / 44

Buscar...

Fecha de pedido	Pedido	Producto	Ciente	Comercial	Compañía	Cantidad	Precio unitario
04/11/2025 12:32:56	S00013	[FURN_666...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	1,00	295,00 €
04/11/2025 12:32:56	S00004	Diseño int...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	16,00	75,00 €
04/11/2025 12:32:56	S00004	[FURN_777...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	2,00	70,00 €
04/11/2025 12:32:56	S00007	[FURN_777...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	18,00 €
04/11/2025 12:32:56	S00004	[FURN_888...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	10,00	45,00 €
04/11/2025 12:32:56	S00007	[FURN_888...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	40,00 €
04/11/2025 12:32:56	S00006	[FURN_009...	Lumber Inc	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	750,00 €
04/11/2025 12:32:56	S00008	[FURN_026...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	120,50 €
04/11/2025 12:32:56	S00010	[FURN_026...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	120,50 €
04/11/2025 12:32:56	S00012	[FURN_026...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	120,50 €
04/11/2025 12:32:56	S00013	[FURN_026...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	1,00	120,50 €
04/11/2025 12:32:56	S00014	[FURN_026...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	4,00	120,50 €
04/11/2025 12:32:56	S00016	[FURN_026...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	3,00	120,50 €
04/11/2025 12:32:56	S00007	[FURN_666...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	5,00	295,00 €
04/11/2025 12:32:56	S00010	[FURN_666...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	255,00 €
04/11/2025 12:32:56	S00012	[FURN_666...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	1,00	315,00 €
04/11/2025 12:32:56	S00014	[FURN_666...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	4,00	275,00 €

- c. Crea un **filtro** (desplegable de la ventana buscar) de **presupuestos**, **agrupado por comercial** y **guárdalo** con el nombre **“presupuestos por comercial”**.
- d. Haz capturas de pantalla.

Este perfil está gestionado

IGNACIO • campusfp.es
Sincroniza y personaliza Chrome en todos tus dispositivos

Activar sincronización...

- Contraseñas y Autocompletar
- Gestionar tu cuenta de Google
- Personalizar perfil
- Configuración de los servicios de Google
- Añadir perfil de Chrome
- Perfil de invitado abierto
- Gestionar perfiles de Chrome

Sin fecha de entrega

Fecha de entrega: 4 no...

Fecha de entrega: 3 nov

Fecha de entrega: 3 nov

Fecha de entrega: 29 o...

localhost8069/odoo/action-322?view_type=list

Ventas Pedidos A facturar Productos Informes Configuración

Análisis de ventas

1-2 / 2

Presupuestos por comercial

Fecha de pedido	Pedido	Producto	Cliente	Comercial	Compañía	Cantidad	Precio unitario	
▼ Marc Demo (4)						11.00	227,50	2.14
04/10/2025 13:32:00	S00001	[FURN_777...	Deco Addict	Marc Demo	Academia ...	2.00	65,00 €	130,0
04/10/2025 13:32:00	S00001	[FURN_888...	Deco Addict	Marc Demo	Academia ...	5.00	145,00 €	725,0
04/10/2025 13:32:00	S00005	[FURN_888...	Deco Addict	Marc Demo	Academia ...	1.00	405,00 €	405,0
04/10/2025 13:32:00	S00001	[FURN_666...	Deco Addict	Marc Demo	Academia ...	3.00	295,00 €	885,0
▼ Mitchell Admin (7)						75.00	102,71	5.06
04/11/2025 12:32:55	S00003	[FURN_777...	Ready Mat	Mitchell Ad...	Academia ...	1.00	70,00 €	70,0
04/11/2025 12:32:55	S00003	Diseño int...	Ready Mat	Mitchell Ad...	Academia ...	10.00	30,75 €	307,5
04/10/2025 13:32:00	S00002	Área de ca...	Ready Mat	Mitchell Ad...	Academia ...	30.00	38,25 €	1.147,5
04/10/2025 13:32:00	S00002	Diseño int...	Ready Mat	Mitchell Ad...	Academia ...	24.00	75,00 €	1.800,0
04/10/2025 13:32:00	S00019	[FURN_777...	YourComp...	Mitchell Ad...	Academia ...	2.00	65,00 €	130,0
04/10/2025 13:32:00	S00019	[FURN_888...	YourComp...	Mitchell Ad...	Academia ...	5.00	145,00 €	725,0
04/10/2025 13:32:00	S00019	[FURN_666...	YourComp...	Mitchell Ad...	Academia ...	3.00	295,00 €	885,0
						86,00	165,11	7.210

CE 3b: generación de formularios

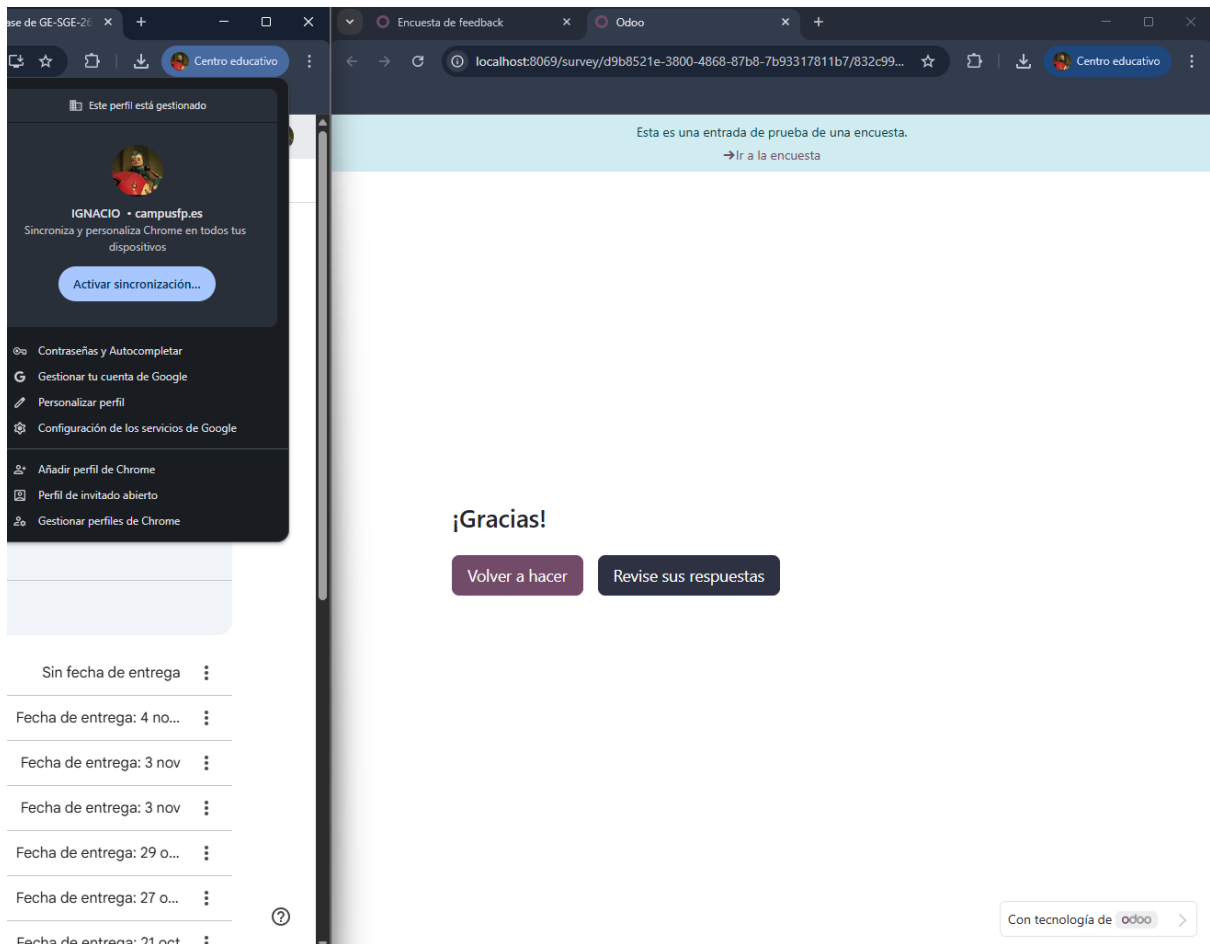
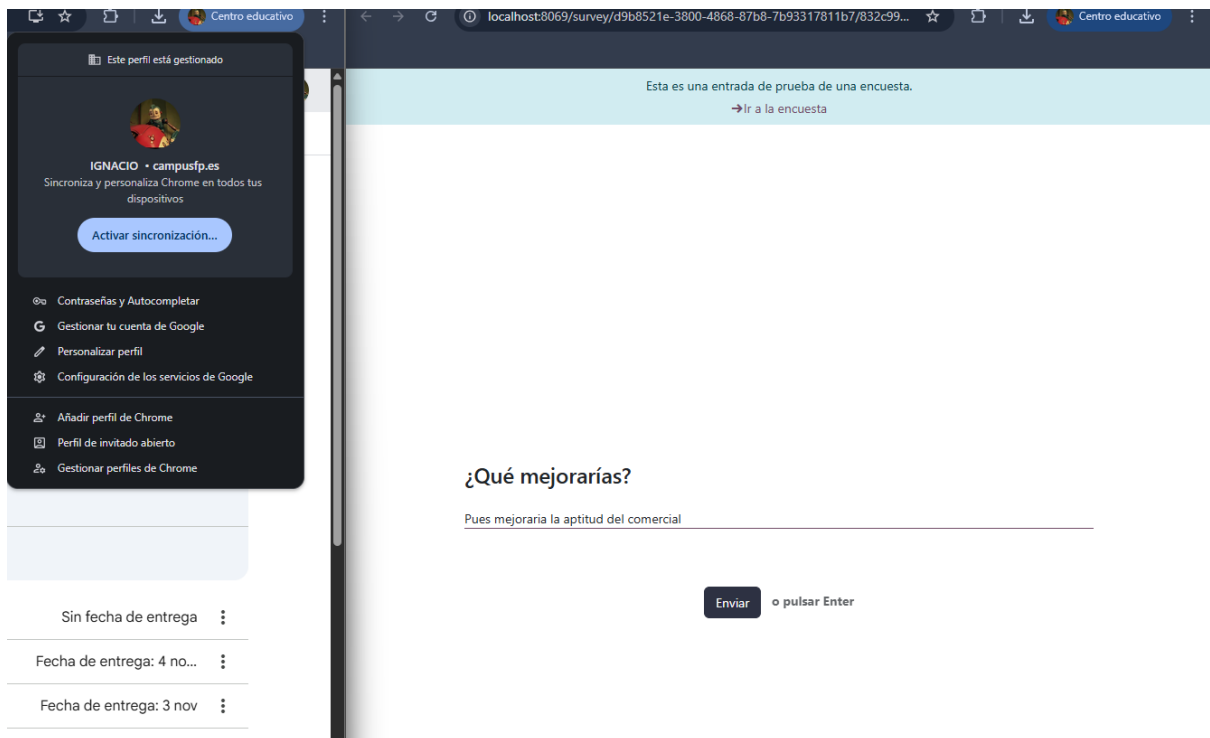
1. Crea una **nueva encuesta** para recopilar feedback del cliente sobre una **venta** específica.
 - a. Haz capturas de pantalla de la creación de la encuesta.

The screenshot displays a web application interface for creating a survey. On the left, a sidebar shows the user profile for IGNACIO - campusfp.es, with options to activate synchronization, manage Google account, and configure services. The main content area is titled 'Encuesta de feedback' and shows a table of questions being added to the survey. The table has columns for 'Titulo' and 'Tipo de pregunta'. The questions listed are:

Titulo	Tipo de pregunta
Estas satisfecho con el trato recibido	Opción múltiple: solo una respuesta
Del 1 al 10 como valoraría la experiencia ...	Balanza
¿Qué mejorarías?	Cuadro de texto de una línea

Below the table, there are buttons to 'Añadir una pregunta' and 'Añadir una sección'. The bottom of the interface shows a timeline of activities, including a message from Mitchell Admin: 'Encuesta creado'.

- b. **Prueba la encuesta.**
- c. Haz capturas de pantalla de prueba de la encuesta.

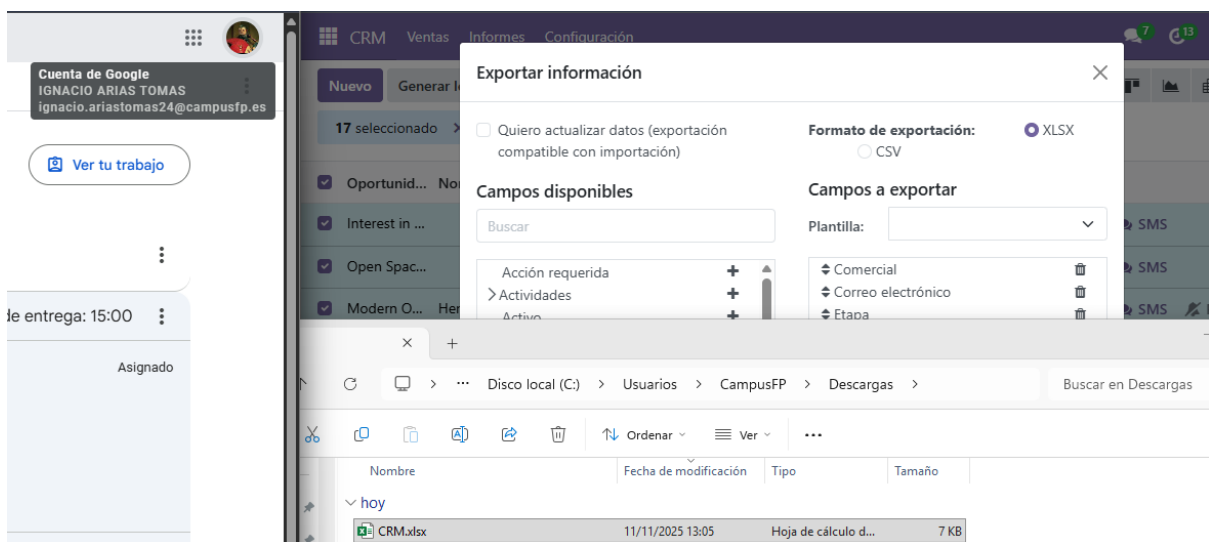
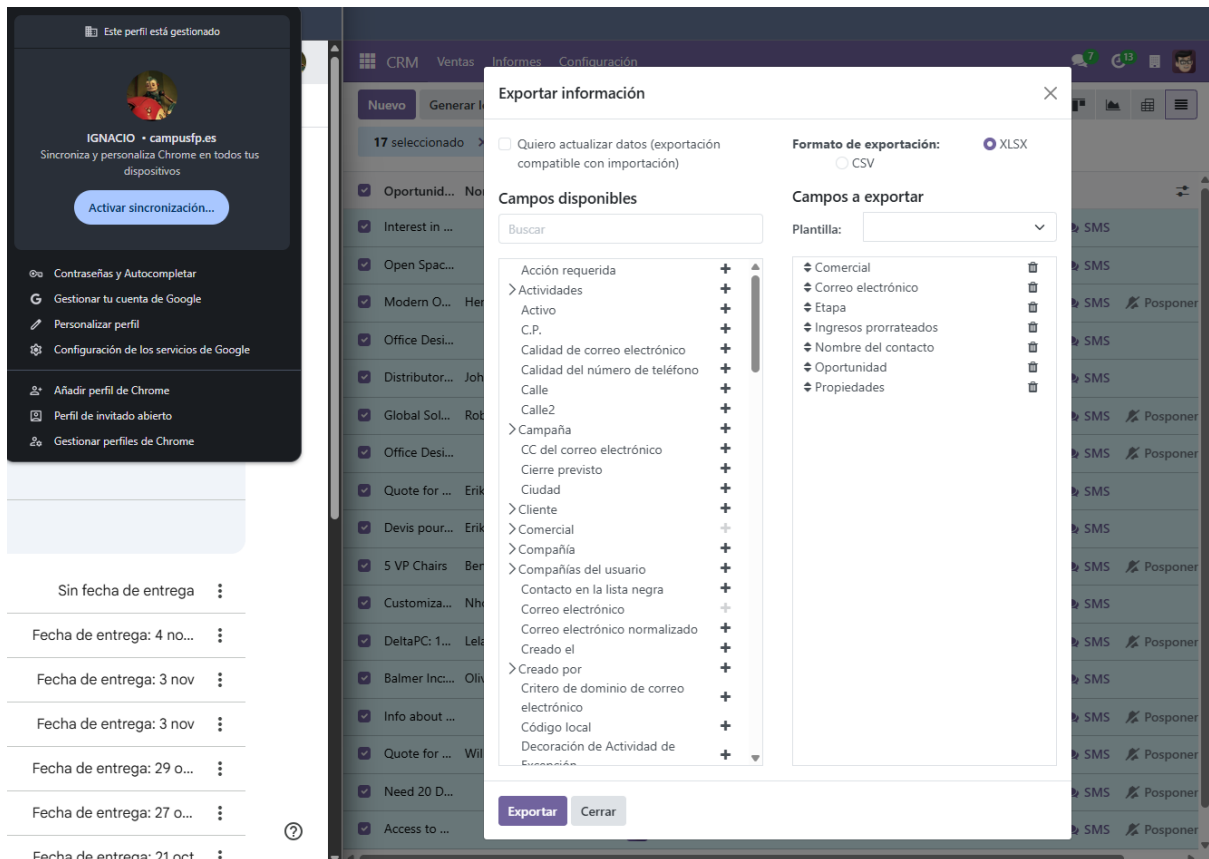


CE 3d: exportación de datos

1. En la aplicación de **CRM**, ve a **Informes→Pronóstico**.
 - a. Ve a la vista de **lista** y **elimina** todos los **filtros**.
 - b. Haz capturas de pantalla.


The screenshot displays the CRM application's 'Pronóstico' (Forecast) view. On the left, a sidebar shows the user profile for 'IGNACIO - campusp.es' with options to activate synchronization, manage Google account, and add Chrome profiles. The main area shows a table of opportunities with columns: Oportunidad, Nombre d..., Correo ele..., Comercial, Ingresos prorr..., and Etapa. The table lists 17 opportunities, each with a checkbox, a brief description, contact information, a salesperson (e.g., Marc Demo, Mitchell Ad...), a projected revenue, and a stage (e.g., Ganado, Propuesta, Calificado, Nuevo). The 'Etapa' column also includes icons for email, SMS, and a 'Posponer' (Postpone) button.

- c. **Exporta** todos los **datos** que aparecen a un archivo excel de nombre **CRM.xlsx**.
- d. Haz capturas de pantalla.



2. En la aplicación de **Ventas**, ve a **Informes**→**Ventas**.
 - a. Ve a la vista de **lista** y **elimina** todos los **filtros**.
 - b. Haz capturas de pantalla.

Este perfil está gestionado



IGNACIO • campusfp.es
Sincroniza y personaliza Chrome en todos tus dispositivos

Activar sincronización...

- Contraseñas y Autocompletar
- Gestionar tu cuenta de Google
- Personalizar perfil
- Configuración de los servicios de Google
- Añadir perfil de Chrome
- Perfil de invitado abierto
- Gestionar perfiles de Chrome

Ventas Pedidos A facturar Productos Informes Configuración

1-44 / 44

1-44 / 44

Buscar...

Fecha de pedido	Pedido	Producto	Ciente	Comercial	Compañía	Cantidad	Precio unitario	
04/11/2025 12:32:56	S00013	[FURN_666...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	1,00	295,00 €	29
04/11/2025 12:32:56	S00004	Diseño int...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	16,00	75,00 €	1.20
04/11/2025 12:32:56	S00004	[FURN_777...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	2,00	70,00 €	14
04/11/2025 12:32:56	S00007	[FURN_777...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	18,00 €	1
04/11/2025 12:32:56	S00004	[FURN_888...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	10,00	45,00 €	45
04/11/2025 12:32:56	S00007	[FURN_888...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	40,00 €	4
04/11/2025 12:32:56	S00006	[FURN_009...	Lumber Inc	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	750,00 €	75
04/11/2025 12:32:56	S00008	[FURN_026...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	120,50 €	24
04/11/2025 12:32:56	S00010	[FURN_026...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	120,50 €	24
04/11/2025 12:32:56	S00012	[FURN_026...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	120,50 €	24
04/11/2025 12:32:56	S00013	[FURN_026...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	1,00	120,50 €	12
04/11/2025 12:32:56	S00014	[FURN_026...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	4,00	120,50 €	48
04/11/2025 12:32:56	S00016	[FURN_026...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	3,00	120,50 €	36
04/11/2025 12:32:56	S00007	[FURN_666...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	5,00	295,00 €	1.47
04/11/2025 12:32:56	S00010	[FURN_666...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	255,00 €	51
04/11/2025 12:32:56	S00012	[FURN_666...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	1,00	315,00 €	31
04/11/2025 12:32:56	S00014	[FURN_666...	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	4,00	275,00 €	1.10

Sin fecha de entrega

Fecha de entrega: 4 no...

Fecha de entrega: 3 nov

Fecha de entrega: 3 nov

Fecha de entrega: 29 o...

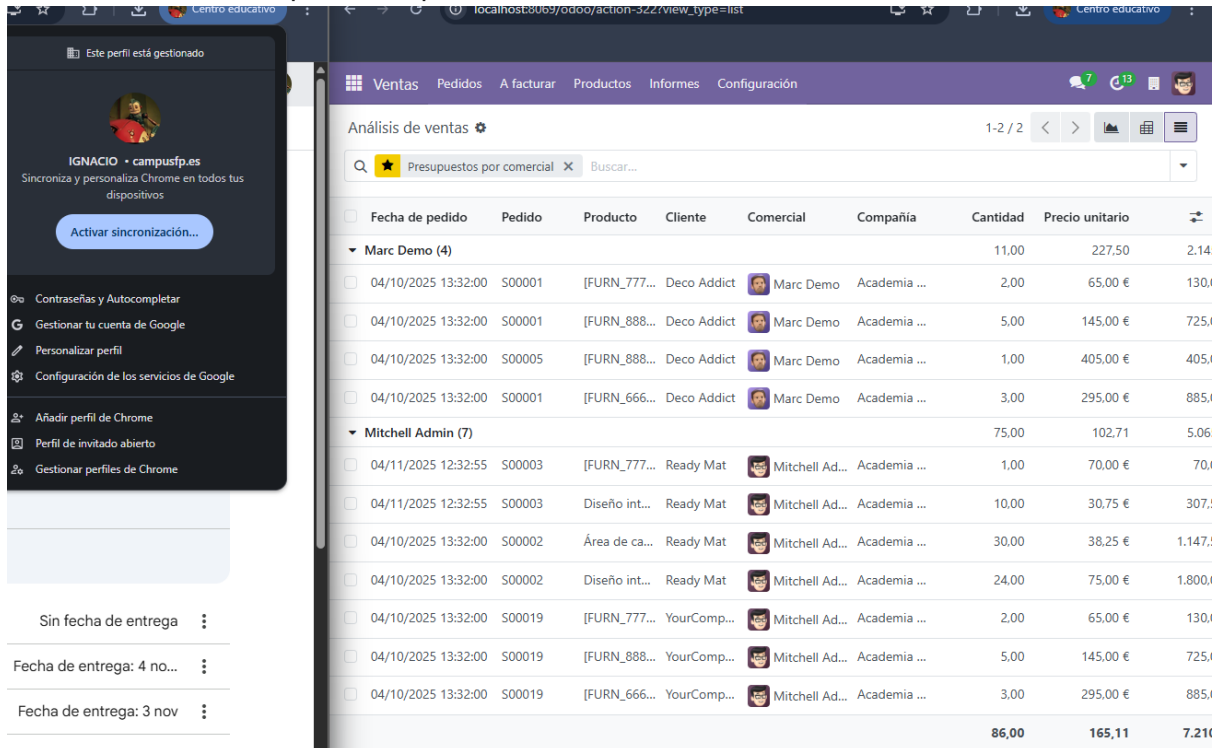
Fecha de entrega: 27 o...

- Exporta todos los **datos** que aparecen a un archivo excel de nombre **Ventas.xlsx**.
- Haz capturas de pantalla.

12

CE 3e: automatización de extracciones mediante procesos

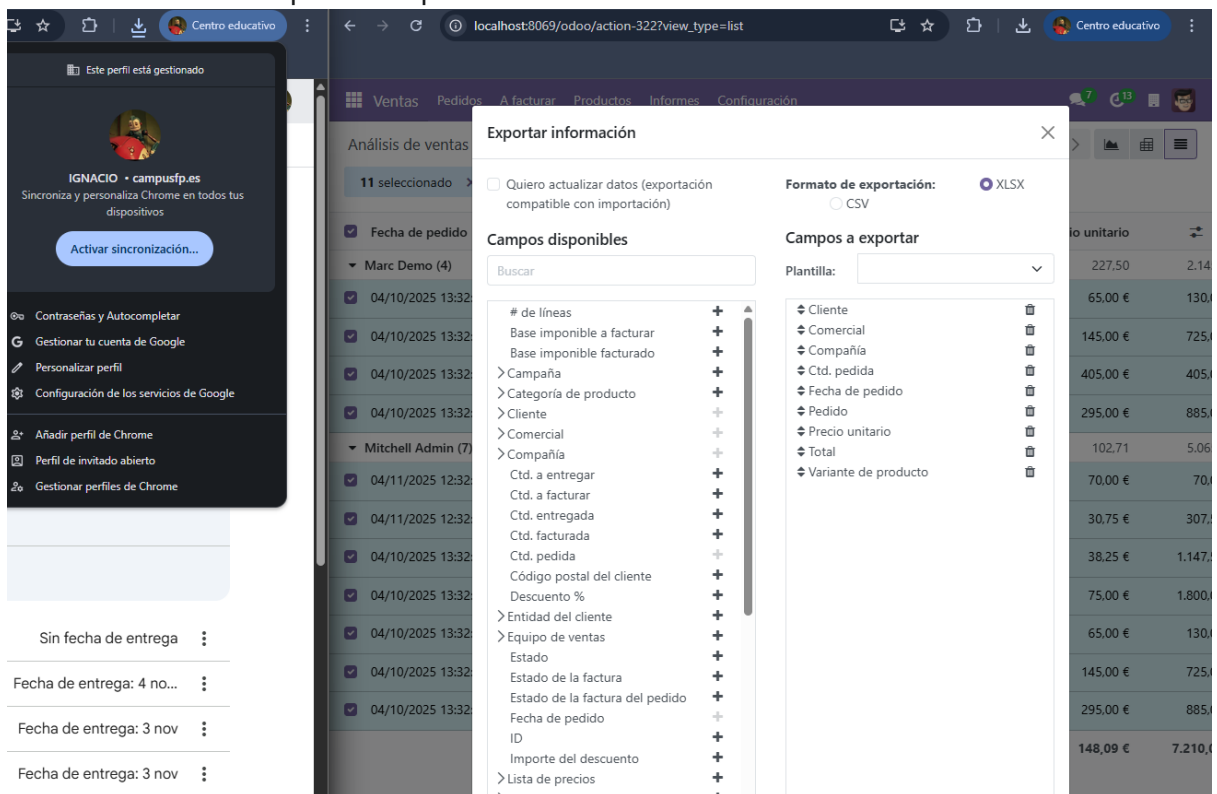
1. Aplica el filtro “presupuestos por comercial” que has creado en el apartado CE 3a.
 - a. Haz capturas de pantalla.



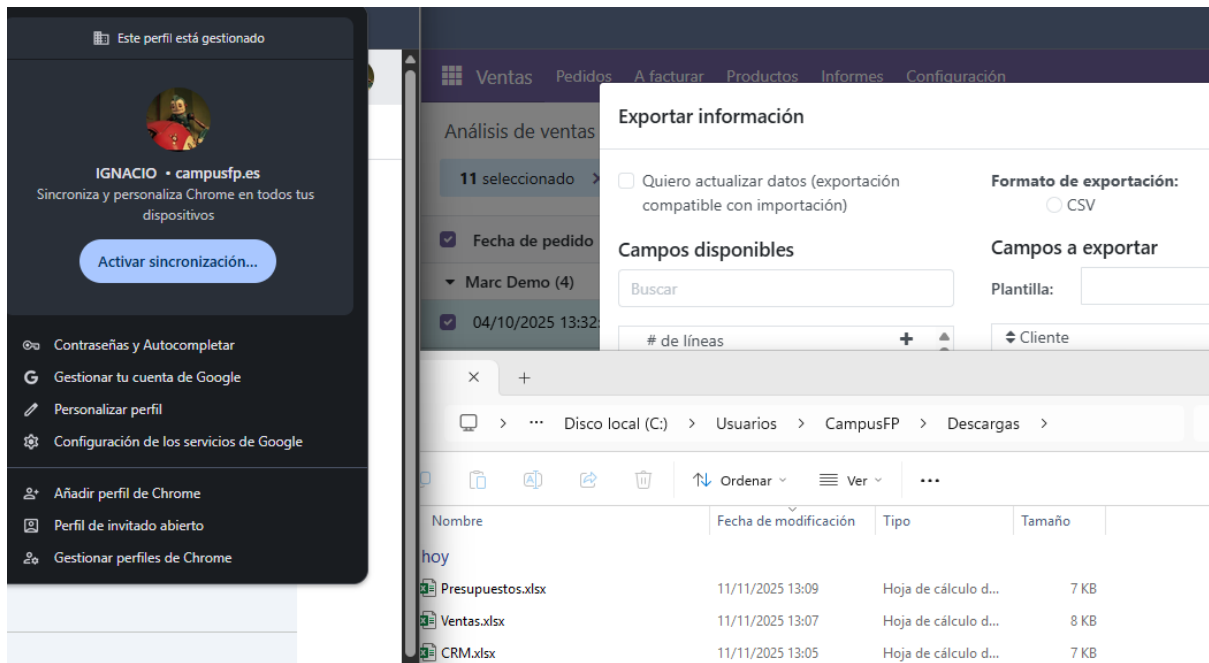
The screenshot shows the Odoo Sales Analysis interface. On the left, there is a sidebar with a user profile for IGNACIO • campusfp.es and various settings. The main area displays a list of sales orders under the 'Análisis de ventas' tab. The filter 'Presupuestos por comercial' is applied. The table shows columns for Fecha de pedido, Pedido, Producto, Cliente, Comercial, Compañía, Cantidad, Precio unitario, and a summary column. The data is grouped by 'Marc Demo (4)' and 'Mitchell Admin (7)'. The total values at the bottom are 86,00, 165,11, and 7.211.

Fecha de pedido	Pedido	Producto	Cliente	Comercial	Compañía	Cantidad	Precio unitario	
▼ Marc Demo (4)						11,00	227,50	2.14
04/10/2025 13:32:00	S00001	[FURN_777...	Deco Addict	Marc Demo	Academia ...	2,00	65,00 €	130,0
04/10/2025 13:32:00	S00001	[FURN_888...	Deco Addict	Marc Demo	Academia ...	5,00	145,00 €	725,0
04/10/2025 13:32:00	S00005	[FURN_888...	Deco Addict	Marc Demo	Academia ...	1,00	405,00 €	405,0
04/10/2025 13:32:00	S00001	[FURN_666...	Deco Addict	Marc Demo	Academia ...	3,00	295,00 €	885,0
▼ Mitchell Admin (7)						75,00	102,71	5.06
04/11/2025 12:32:55	S00003	[FURN_777...	Ready Mat	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	70,00 €	70,0
04/11/2025 12:32:55	S00003	Diseño int...	Ready Mat	Mitchell Ad...	Academia ...	10,00	30,75 €	307,5
04/10/2025 13:32:00	S00002	Área de ca...	Ready Mat	Mitchell Ad...	Academia ...	30,00	38,25 €	1.147,5
04/10/2025 13:32:00	S00002	Diseño int...	Ready Mat	Mitchell Ad...	Academia ...	24,00	75,00 €	1.800,0
04/10/2025 13:32:00	S00019	[FURN_777...	YourComp...	Mitchell Ad...	Academia ...	2,00	65,00 €	130,0
04/10/2025 13:32:00	S00019	[FURN_888...	YourComp...	Mitchell Ad...	Academia ...	5,00	145,00 €	725,0
04/10/2025 13:32:00	S00019	[FURN_666...	YourComp...	Mitchell Ad...	Academia ...	3,00	295,00 €	885,0
						86,00	165,11	7.211

- b. Exporta todos los datos que aparecen a un archivo excel de nombre **Presupuestos.xlsx**.
- c. Haz capturas de pantalla.

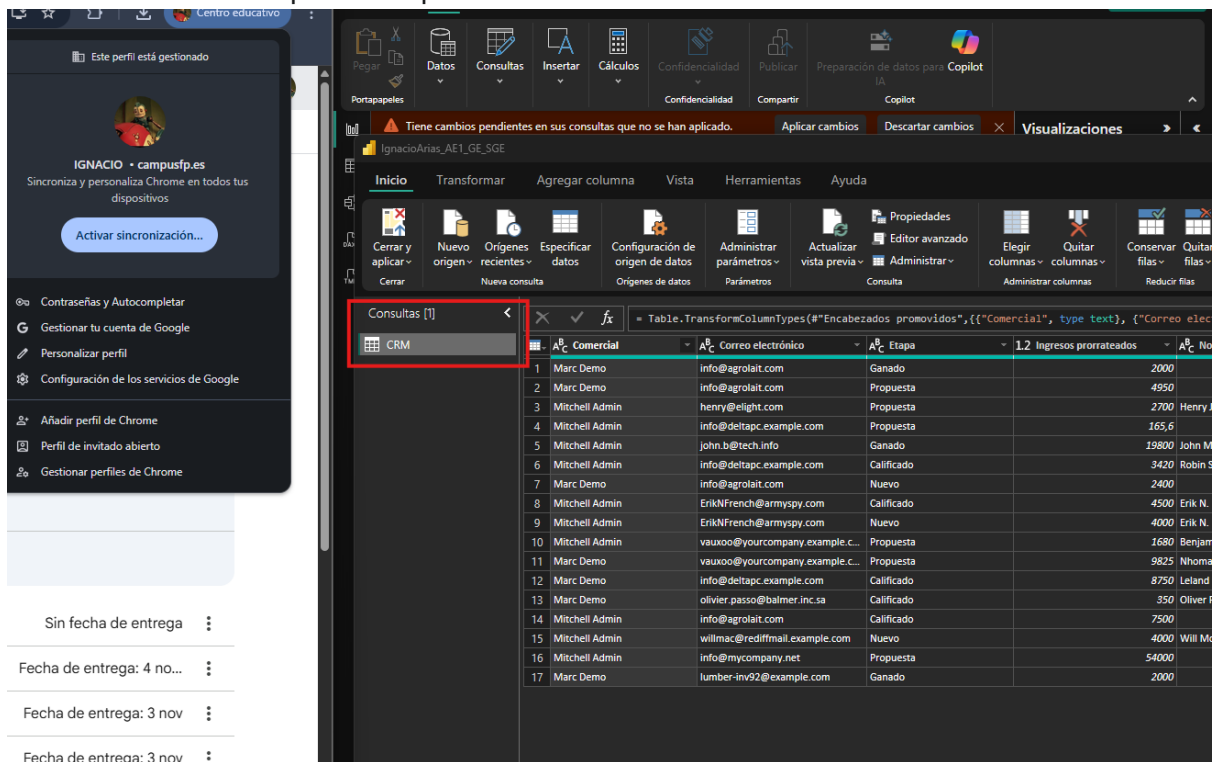


The screenshot shows the Odoo Sales Analysis interface with the 'Exportar información' dialog box open. The dialog allows selecting fields to export and choosing the export format (XLSX or CSV). The 'Campos disponibles' list includes fields like # de líneas, Base imponible a facturar, Base imponible facturado, Campaña, Categoría de producto, Cliente, Comercial, Compañía, Ctd. a entregar, Ctd. a facturar, Ctd. entregada, Ctd. facturada, Ctd. pedida, Código postal del cliente, Descuento %, Entidad del cliente, Equipo de ventas, Estado, Estado de la factura, Estado de la factura del pedido, Fecha de pedido, ID, Importe del descuento, Lista de precios, and Medio. The 'Campos a exportar' list includes Cliente, Comercial, Compañía, Ctd. pedida, Fecha de pedido, Pedido, Precio unitario, Total, and Variante de producto. The export format is set to XLSX.

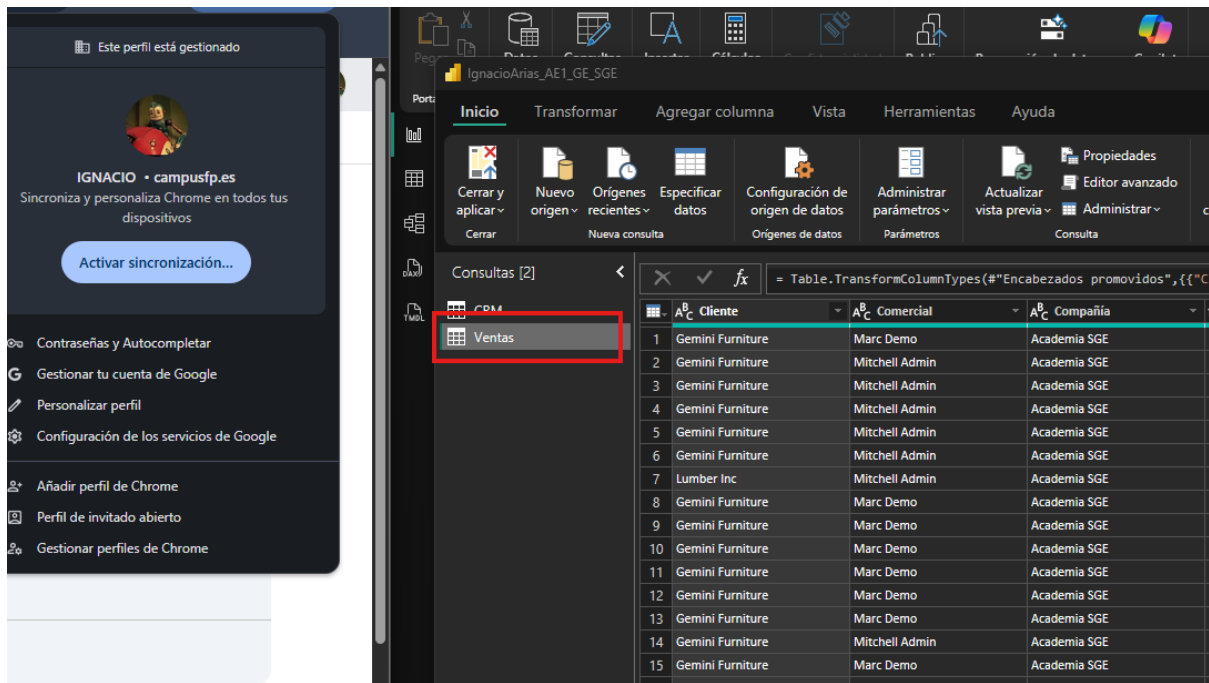


CE 3c: generación de informes

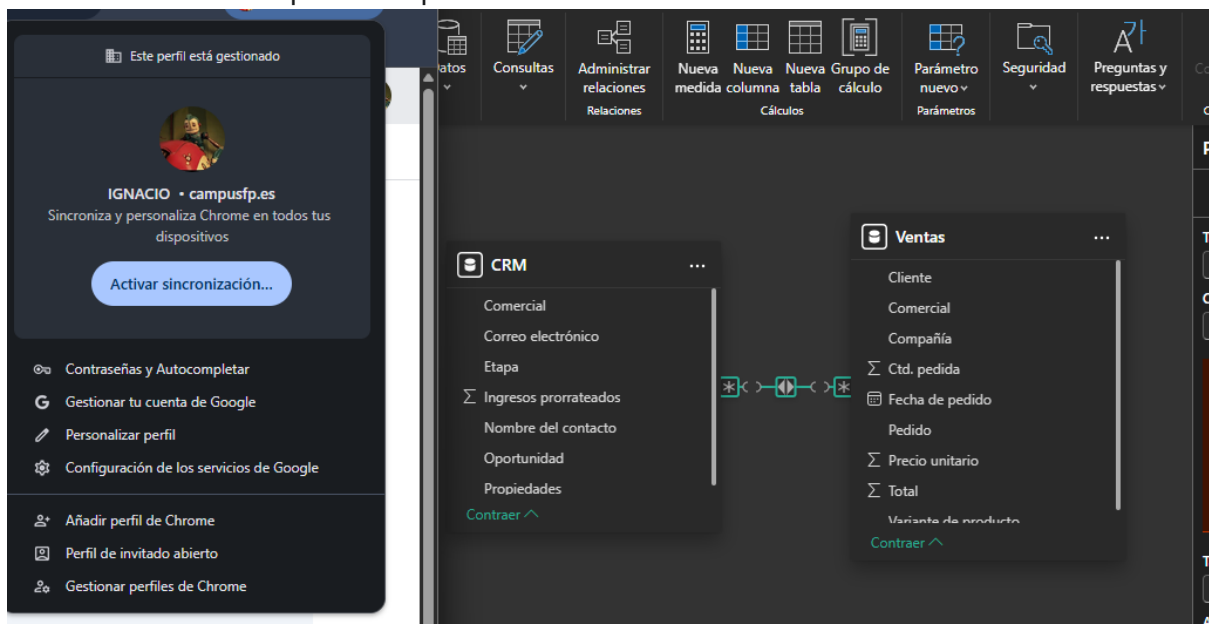
1. En un nuevo archivo Power BI de nombre *nombreyapellidos-AE1_GE_SGE.pbix*.
 - a. Carga los datos de CRM.xlsx en una entidad de nombre CRM (Renombra la entidad *Sheet* que te aparecerá).
 - b. Haz capturas de pantalla.



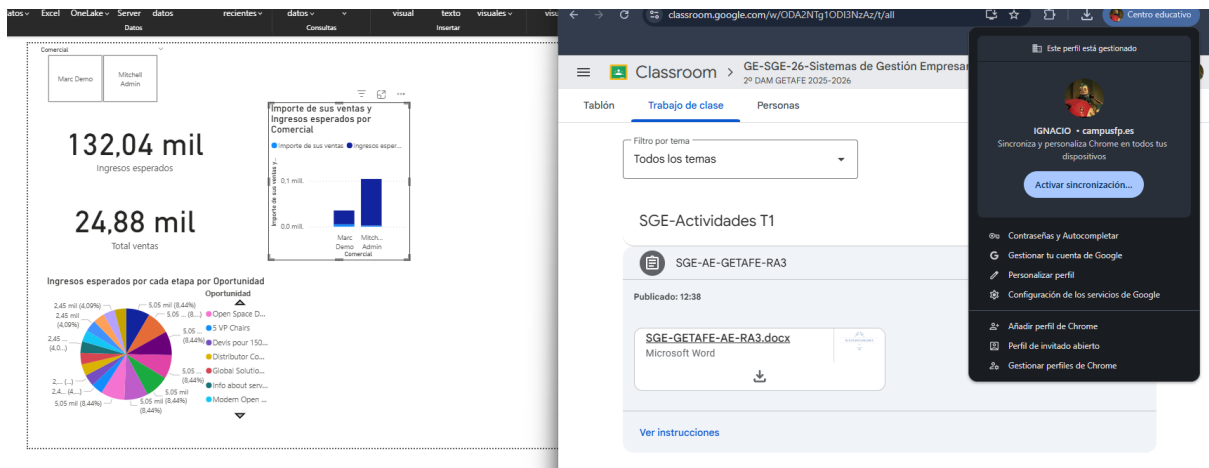
- c. Carga los datos de Ventas.xlsx en una entidad de nombre Ventas (Renombra la entidad *Sheet* que te aparecerá).
 - d. Haz capturas de pantalla.



- e. Relaciona CRM y Ventas por Comercial. Ignora los warnings.
- f. Haz capturas de pantalla.



2. Crea las siguientes visualizaciones:
 - a. Segmentación de datos por comercial.
 - b. Tarjeta con el total de ingresos esperados.
 - c. Tarjeta con el total ventas.
 - d. Gráfico circular con los ingresos esperados por cada etapa de la oportunidad.
 - e. Gráfico de columnas apiladas en el que se vea para cada comercial sus ingresos esperados y el importe de sus ventas.
 - f. Haz capturas de pantalla.



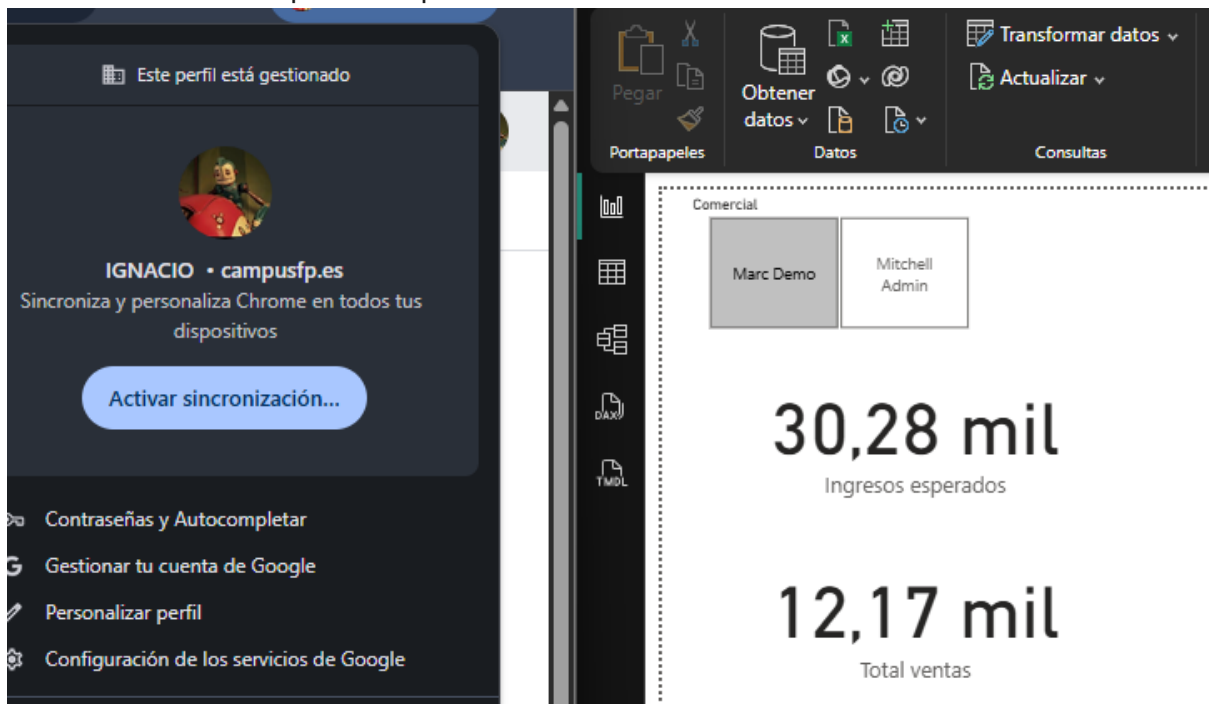
CE 3h: obtención de información relevante

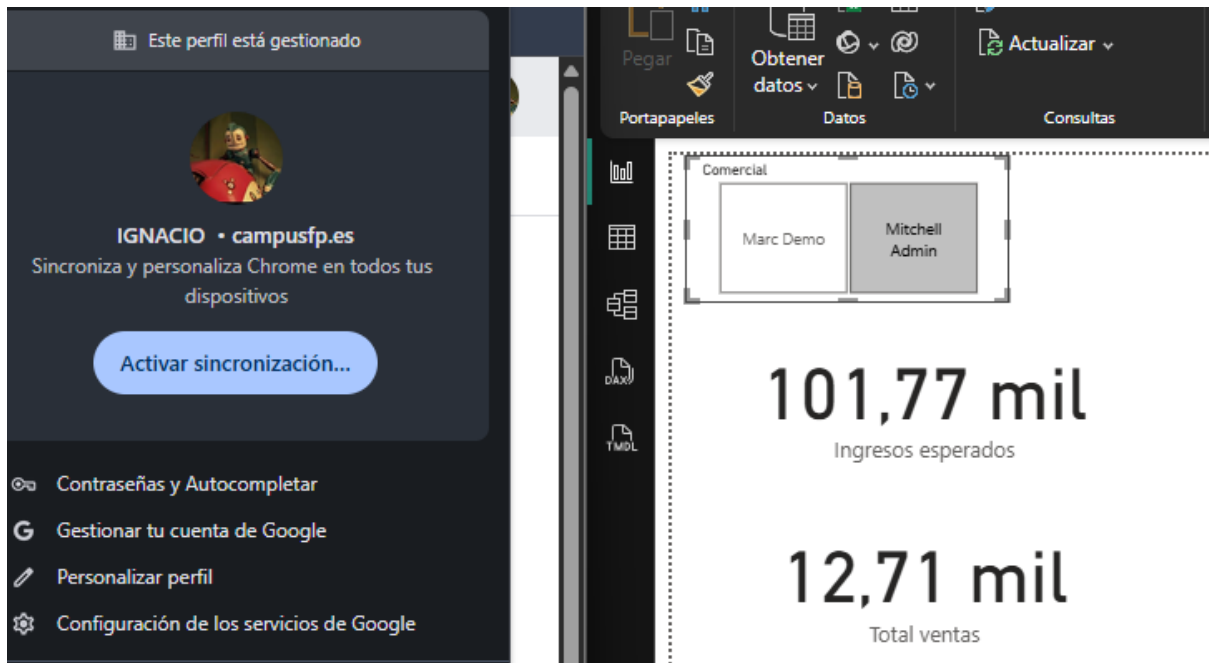
Responde **razonadamente** a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué comercial ha vendido más?
 - a. Apóyate en los gráficos ya creados o crea nuevos gráficos o medidas si lo consideras necesario.

El comercial que mas a vendido es de Mitchell Admin

- b. Haz capturas de pantalla.

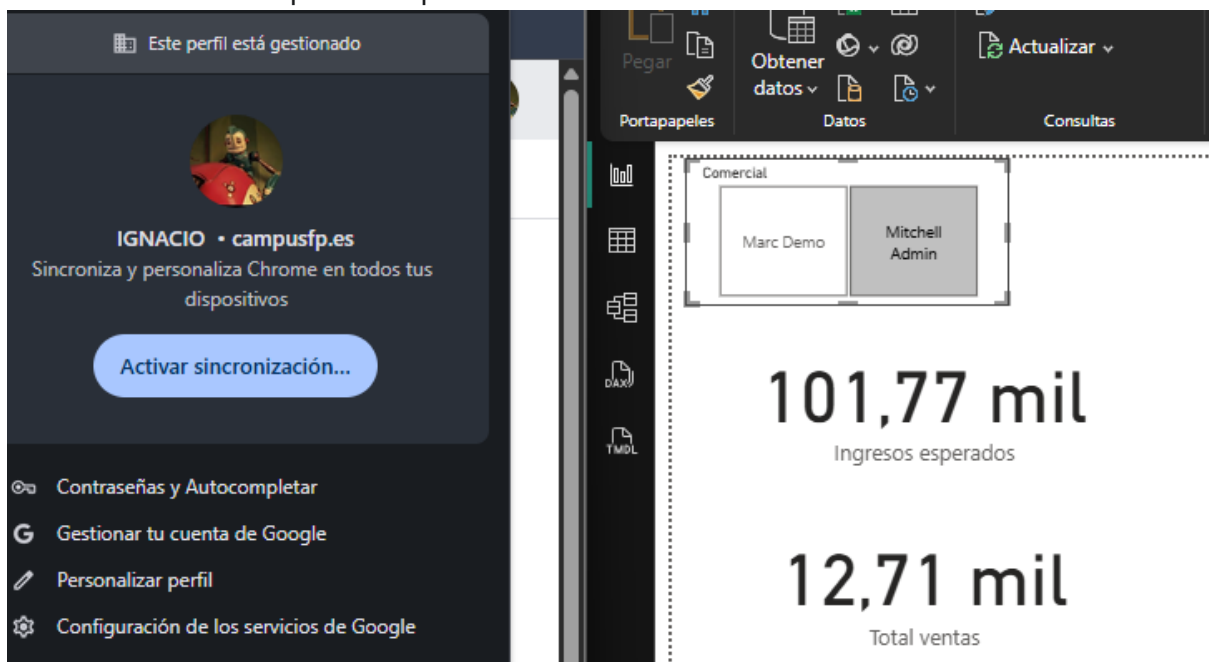


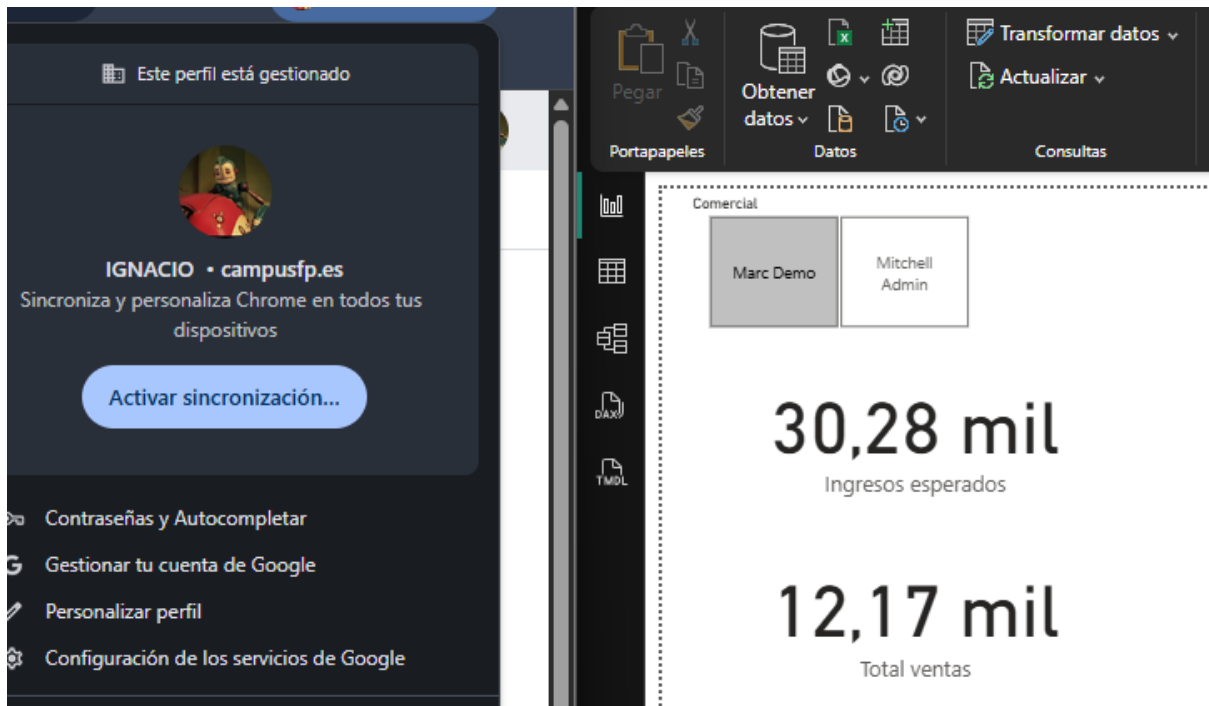


2. ¿Qué comercial consideras que es más eficiente en base a lo que pronosticó vender y a lo que ha vendido realmente?

El de Mitchell Admin es el que tiene mejor pronóstico de venta ya que triplica a Marc Demo.

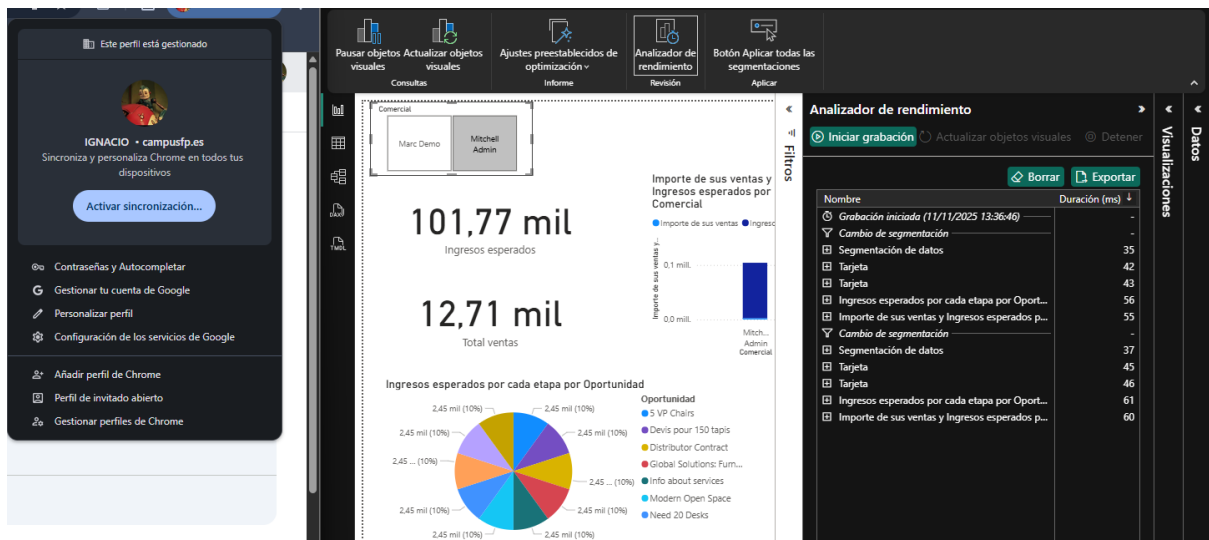
- Apóyate en los gráficos ya creados o crea nuevos gráficos o medidas si lo consideras necesario.
- Haz capturas de pantalla.





CE 3f: verificación del rendimiento

1. Registra el tiempo que tarda Odoo en ejecutar el filtro (CE 3a).



2. Registra el tiempo que tarda Power BI en cargar y actualizar el modelo (CE 3c) con los archivo excel descritos.

Tarda como máximo 1 segundos

3. Indica si estos tiempos te parecen óptimos para el volumen de datos manejados. Si ya que es lo que tarda en abrir los datos.

CE 3g: documentación de operaciones e incidencias

1. Añade el siguiente apartado al documento PDF *nombreyapellidos-AE1_GE_SGE.pdf* que se describe en el formato de envío:
 - a. Registro de incidencias:

- Al menos una incidencia, real o simulada.

A la hora de probar una encuesta odoo me bloquea la encuesta diciendo que esta la sesión ya abierta.

- Solución adoptada.

Eliminar y recrear la encuesta creada anteriormente por si había algún problema a la hora de crearla

Rúbrica

La nota de la rúbrica podrá verse alterada por la actitud mostrada antes, durante y después de la realización de la actividad evaluable.

CE	Sobresaliente	Suficiente	Insuficiente
Formato de envío	10 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	0 puntos. Se incumple una o más de las especificaciones del formato de envío : portada, índice, nombre, sin faltas de ortografía, nomenclatura de archivos,...	
3a Herramientas y lenguajes de consulta	13 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	7 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
3b Generación de formularios	9 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	5 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
3c Generación de informes	9 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	5 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
3d Exportación de datos	9 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	5 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.

3e Automatización de extracciones mediante procesos	14 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	7 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
3f Verificación del rendimiento	9 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	4 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
3g Documentación de operaciones e incidencias	9 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	4 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
3h Obtención de información relevante	18 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	9 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
Puntuación Total	Máxima: 100 puntos		