



INFORME DE EVALUACIÓN

Oferta nº 4 - Dozhge



15 DE DICIEMBRE DE 2018

BLUESERVER – GRUPO L2-22
Departamento de Contratación

En este documento se procederá a describir el procedimiento utilizado para la evaluación de la cuarta oferta técnica recibida con respecto al proyecto Web **Iniciarte**. Esta oferta ha sido realizada por la Empresa **Dozhge**, y ha sido recibida correctamente, con toda la documentación necesaria en los sobres 1 y 3, cumplimentada y firmada de la forma establecida.

1. EQUIPO DE TRABAJO

Con respecto al equipo de trabajo se ha valorado que haya una correcta estructura de este y una coherencia en los roles ejercidos y las horas que se trabajará. La valoración final de este apartado tendrá un peso del 30% sobre la valoración total de la oferta técnica. Procederemos a dividir la evaluación del equipo de trabajo en los siguientes puntos:

1.1. CONFIGURACIÓN DEL EQUIPO DE TRABAJO

La configuración general del equipo es correcta, ya que se han presentado los perfiles mínimos necesarios establecidos. Sin embargo, hay una ausencia del perfil de prescriptor o algún perfil de experto en redes sociales, lo cual, aunque no era obligatorio, era importante. La valoración final, por lo tanto, del apartado, será un 7. El peso de esta puntuación es de un 24% con respecto al 30% de la del equipo de trabajo

1.2. Nº DE TÉCNICOS DEL EQUIPO DE TRABAJO

En este apartado, con un peso del 38%, se valora la presencia de algunos trabajadores además del mínimo exigido. Por ejemplo, en la categoría 1 hay un analista funcional de más, y en la categoría 3 hay un programador y un diseñador gráfico de más con respecto al mínimo. Para calcular la puntuación se utilizará la siguiente fórmula:

$$E_i = NC1_i * 0,20 + NC2_i * 0,35 + NC3_i * 0,45$$

>>i=Oferta Actual=4

En ella, los **NC1**, **NC2**, y **NC3** serán el número de empleados que superen el número mínimo en cada categoría, y utilizaremos E_i en la fórmula PO_i (Puntuación de la Oferta número i):

$$PO_i = (E_i / \text{máximo de los } E_j, j=1...m) * 10$$

>>En este caso, el E_j máximo ha sido 1.65 con $j=2$
>>m es el número total de ofertas presentadas(m=10)

Resultado de los cálculos: $E_4 = 1.1$

$$PO_4 = (1.1 / 1.65) * 10 = 6.67$$

1.3. ESFUERZO Y DEDICACIÓN AL PROYECTO

Para la valoración de la dedicación y esfuerzo (que tendrán una ponderación del 38%) se contarán las horas adicionales estimadas por la oferta y se aplicará la siguiente fórmula:

$$F_i = HC1_i * 0,30 + HC2_i * 0,35 + HC3_i * 0,35$$

>>De nuevo, $i=4$

HC1, HC2 y HC3 representan las horas adicionales estimadas en cada categoría, a saber:

- 490 Horas adicionales en la Categoría 1.
- 60 Horas adicionales en la Categoría 2.
- 600 Horas adicionales en la Categoría 3.

El resultado se utilizará en la fórmula PO_i :

$$PO_i = (F_i / \text{máximo de los } F_j, j=1\dots m) * 10$$

>>F_j máximo=294,885 (J=4)

Resultado de los cálculos: $F_4 = 294,885$
 $PO_4 = 10$

EN CONCLUSIÓN, la puntuación total del equipo de trabajo será la siguiente, al aplicar a cada puntuación su peso, y luego al total, el 30%.

$$\text{VALORACIÓN EQUIPO DE TRABAJO} = 7*0,24 + 6,67*0,38 + 10*0,38 = 8,015$$

$$\text{VALORACIÓN CON RESPECTO AL TOTAL} = \\ 8,015*0,30 = 2,405$$

2. PROYECTO TÉCNICO

La valoración final de este apartado tendrá un peso del 30% sobre la valoración total de la oferta técnica. Procederemos a dividir la evaluación del proyecto tecnico en los siguientes puntos.

2.1. SOLUCIÓN PROPUESTA EN SU CONJUNTO

Habiendo estudiado este punto con detenimiento creemos que la propuesta de este grupo no nos termina de convencer, porque si bien la explicación de la solución general no debería ser demasiado extensa aun así hemos notado que en este caso se hace muy breve y poco detallada, y se desaprovecha oportunidades para destacar de entre todas las propuestas.

Si bien los mockups nos parecen bastante útiles para imaginar como sería el resultado final, en este caso no se hace alusión a como se incluirían en la plataforma las herramientas colaborativas lo cual nos parece bastante interesante, tampoco se habla del sistema capaz de generar estadísticas de la página, ni de como se comprobarían los enlaces rotos, ni de la sindicación de contenidos RSS, tampoco se explora con detalle el sistema de búsqueda, ni de la posibilidad de cesión de derechos por parte de los artistas para la exhibición de sus obras en la página web, tampoco del sistema de notificación automático cuando los artistas suben nuevos contenidos, ni se trata el tema de la inclusión del mapa interactivo de eventos, ni la inclusión de una barra de herramientas que permita a los usuarios compartir los contenidos identificados en diversos sitios web populares, ni

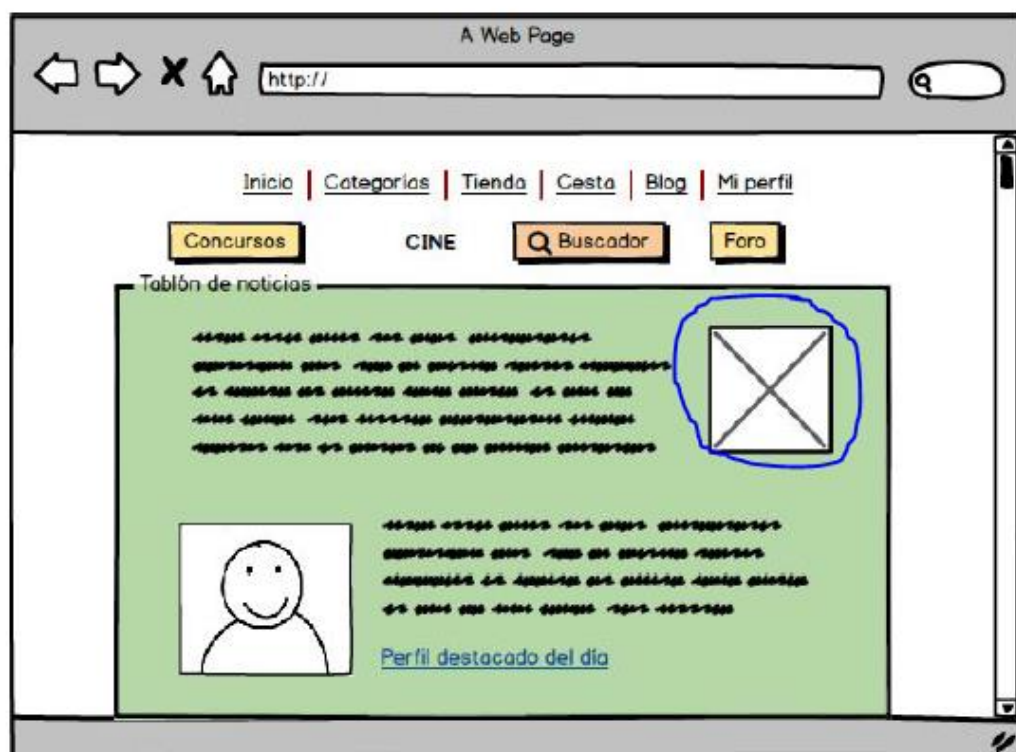
se habla de la integración con los sistemas de información horizontales de la Empresa Pública de Gestión de Programas Culturales, y de la Consejería de Cultura, ni de la inclusión de Visitas Virtuales por los espacios de los artistas o el uso de tecnología GigaPixel para la visualización de las obras.

Otros puntos interesantes no tratados serían los espacios en el portal donde un usuario puede solicitar la realización de una exposición artística, la inclusión de concursos organizados en la propia comunidad de artistas de la web o la gestión de licencias

Por la falta de información acerca de estas funciones que creemos que si no todas, si una parte de ellas se deberían tratar en el punto 2.1, nos vemos obligados a no poder darles la máxima puntuación en este apartado, pues seguramente otros grupos no solo traten estos temas, sino que también propondrán mejoras con respecto a ellos.

En general la propuesta de solución funcional nos parece aceptablemente bien presentada, con un tono y redacción acorde a la formalidad del documento, pero incompleta, creemos que hay posibilidad de una mejora considerable en este punto ya que se desperdicia la oportunidad de describir funcionalidades bastante interesantes y que podrían dejar a esta empresa como la mejor opción. Como en el conjunto de la propuesta no se toca ninguno de los puntos que anteriormente hemos destacado por su ausencia pensamos que no se incluyen en la propuesta, además de que en algunos mockups aparecen imágenes tachadas, como la que incluimos en el informe, lo cual nos da la sensación de que la elección de mockups y elaboración de esta propuesta de solución no ha tenido el mimo que debería, por estos motivos no podemos asignarle a este punto más de un 50% de su máxima puntuación lo cual sería un 50% del 40% que representa en la puntuación del proyecto técnico.

Es decir, aportaría 2 puntos para la nota del proyecto técnico.



2.2. SOLUCIÓN TÉCNICA PARA LA INTEGRACIÓN EN REDES SOCIALES

En este apartado se valorarán las propuestas ofertadas para la integración en redes sociales, con un peso del 30%. En ningún momento se hace referencia a la integración en redes sociales ni se plantea una solución técnica y metodológica de la misma, tal y como viene descrito en las prescripciones técnicas. En algún mockup puede darse a entender que esta integración va a llevarse a cabo, pero no termina de estar claro. Por lo tanto, la puntuación en este apartado será de un 2.

2.3. DISEÑO METODOLÓGICO

En este apartado con un peso del 10% se valorará la adecuación a métrica V3 y el valor añadido más allá de la adaptación de la metodología. En este punto cabe destacar que en ningún momento en la solución propuesta se ha hablado de adaptar métrica V3 como venía escrito en las prescripciones técnicas. Sin embargo si que se ha hablado de adaptar SCRUM a este proyecto por lo que la valoración final del apartado, será un 4, al no haber adaptado métrica V3 como se requería. El peso de esta puntuación es de un 4% con respecto al 10% del diseño metodológico.

2.4. PRODUCTOS A OBTENER

En este apartado con un peso del 10% se valorará el diseño, descripción y procedimientos de elaboración de los entregables requeridos y ofertados. En este apartado el diseño presentado nos parece correcto y que se corresponde con lo definido en las prescripciones técnicas además las descripciones de los diseños son claras y concisas. Los procedimientos de elaboración de los entregables están bien desarrollados y tienen una idea bastante simple pero eficiente. La valoración final para este apartado es de un 8.5. El peso de esta puntuación es de un 8.5% del total de 10% del apartado de productos a obtener.

2.5. PRESENTACIÓN Y DOCUMENTACIÓN DE LA OFERTA

En este apartado con un peso del 10% se valorará la presentación, la estructura y la claridad de la solución propuesta. En este punto cabe destacar que la solución propuesta tiene una buena presentación, explicando las cosas con mockups e imágenes además de un lenguaje claro en el documento técnico, explicando aquellas cosas que puedan dar lugar a confusión. La valoración final de este apartado es de un 8, el peso de esta puntuación es de un 8% con respecto al 10% del apartado de presentación.

3. Evaluación Económica

Este apartado tratará de evaluar la oferta económica que el grupo ha realizado. Para ello, primero tendremos que comprobar que se cumplimentan los requisitos que se requerían.

Estos requisitos decían que la oferta económica debería realizarse conforme al anexo II del pliego d cláusulas administrativas particulares. Este grupo lo realiza adecuadamente, por lo que por ahora todo está en orden.

Por otro lado, el presupuesto dado por el equipo no puede ser un 20 % menor que el precio de la oferta. Esto es, no puede ser inferior a **116.160 €** contando con el IVA (debido a que la oferta expresa que el precio máximo del presupuesto no puede ser mayor a **145.200 €**). El equipo de desarrollo nos da una oferta de presupuesto de **140.097,067 €**, por lo que el precio del presupuesto se adecúa al precio requerido por la oferta.

La forma idónea de poder evaluar el precio dado por la oferta sería la de puntuar de 0 a 10 con respecto a la oferta mínima ofertada. Esto es:

$$Puntuación\ de\ la\ oferta = \frac{Valor\ de\ la\ oferta\ mínima}{Valor\ de\ la\ oferta\ evaluada} \times 10$$

Sin embargo, este valor mínimo que mencionamos no lo sabemos, por lo que no podemos dar una valoración con respecto a esta ecuación.

Sin embargo, el grupo ha realizado una oferta económica aceptable, y ni se pasa de cara ni barata, pero al dar la cantidad total, se les olvidó poner un nueve, por lo que podría llevar a confusión. Por lo tanto, le vamos a dar una nota a este apartado de un 7. No es que se hayan equivocado en nada y por eso le hayamos bajado la nota por eso, pero puede ser que su oferta no sea la mejor. Por lo tanto, mientras no se demuestre que se merezca más nota (o menos, dependiendo del resto de ofertas) la nota se quedará en un 7.

4. Evaluación de las mejoras realizadas

En este caso, se sigue el modelo correcto para hacer la tabla de los cambios realizados, pero, sin embargo, parece que la lista no está muy completa, ya que parece que se les olvidó poner cosas que han añadido de la solución técnica, o la gestión del proyecto.

Parece que en este sentido el grupo no se ha molestado mucho en rellenar esta tabla y que la han hecho por hacer, sin darle mucha importancia.

Por esto, le vamos a dar a este apartado un 5. Si, está presente la tabla y está bien hecha, pero le falta contenido que podría haber estado ahí.

PUNTUACION TOTAL:

Punto 1: $(7*0.24 + 6.67*0.38 + 10*0.38) = \underline{8.015}$

Punto 2: $(5*0.4 + 2*0.30 + 4*0.1 + 8.5*0.1 + 8*0.1) = \underline{4.65}$

Punto 3: 7

Punto 4: 5

TOTAL: $(8.015*0.3 + 4.65*0.3 + 7*0.2 + 5*0.2) = \underline{\underline{6.20}}$