

**B:SM** Barcelona  
de Serveis  
Municipals



**Ajuntament  
de Barcelona**

**Subministrament de material TIC i determinades llicències de  
programari per a Barcelona de Serveis Municipals, S.A. i  
empreses del grup**

**Avaluació de la proposta quina valoració depengui de judicis  
de valor.**

## **SUMARI**

**Subministrament de material TIC i determinades llicències de  
programari per a Barcelona de Serveis Municipals S.A i  
empreses del grup**

**Realitzat el 1/7/2024**

## Continguts

SUMARI DE VALORACIÓ.....	3
AVALUCIÓ DE JUDICIS DE VALOR .....	4
RESUM AVALUACIÓ DEPENEN DE JUDICIS DE VALOR: .....	14

## SUMARI DE VALORACIÓ

El present document recull l'avaluació que depèn de judicis de valor del Subministrament de material TIC i determinades llicències de programari per a Barcelona de Serveis Municipals S.A i empreses del grup

Es presenta el total de valoracions segons els criteris d'adjudicació, sobre una puntuació total de 40 punts per la ponderació dependent de judici de valor, de les empreses presentades i admeses a la licitació.

Es diferencien els diferents lots i les empreses presentades admeses a la licitació.

### Lot 1: **EQUIPS DE LLOC DE TREBALL, PERIFERICS I COMPLEMENTES**

1. Abast Systems & Solutions

### Lot 2: **EQUIPS DE TELEFONIA**

1. Abast Systems & Solutions

### Lot 3: **TELEVISORS**

1. Abast Systems & Solutions
2. Inetum
3. ID Grup

## AVALUACIÓ DE JUDICIS DE VALOR

Dins del procediment de contractació de referència, aquest capítol recull les valoracions dependents dels judicis de valor.

La puntuació màxima dependent de judicis de valor podrà ser de fins a 40 punts.

Estarà repartida en funció dels següents apartats:

- A. Memòria descriptiva de la proposta de gestió de sol·licitud d'ofertes i procés d'entrega – Fins a 20 punts
  
- B. Memòria descriptiva del control de compres. – Fins a 20 punts

A continuació es poden veure en detall les avaluacions per cadascun dels ítems inclosos dins del contingut de l'oferta tècnica, d'acord amb el previst al Plec de condicions particulars.

### **Lot 1: EQUIPS DE LLOC DE TREBALL, PERIFERICS I COMPLEMENTS**

#### **A) Memòria descriptiva de la proposta de gestió de sol·licitud d'ofertes i procés d'entrega (20 punts).**

Es valorarà que sigui una proposta clara i concreta, que detalli com es farà la interlocució i la presentació d'ofertes del material sol·licitat en cada moment.

Caldrà documentar la via de comunicació així com el temps que transcorrerà entre la sol·licitud i la presentació del pressupost de l'oferta, caldrà especificar els mètodes de seguiment del estat del material. Es tindrà en compte que sigui una proposta que permeti a B:SM saber en tot moment on és el material així com les dates i les hores d'entrega. Caldrà incloure descripció de com serà la gestió de les reparacions i garanties dels equips, indicant de forma explícita amb quin perfil o rol caldrà contactar i la durada del procés.

El licitador ha d'incorporar un procediment de millora continua recurrent, semestral o anual, per tal d'optimitzar aquest procés.

A continuació es detallen els comentaris sobre els judicis efectuats sobre la proposta presentada cada licitador:

## 1- Abast Systems & Solutions

### Contingut:

La proposta d'Abast destaca per ser completa i explicativa (ajustada als requeriments del plec), fet que ha permès facilitar l'anàlisi de la resta d'aspectes. Entre d'altres punts a destacar, es detalla els temps de presentació d'ofertes i també el mètode de coordinació entre Abast i B: SMP per procedir a l'entrega del material. Es presenta la gestió del magatzem amb molt de detall i es defineixen les vies de comunicació amb B:SM i els temps de resposta de cada part del procés.

Es detalla que es posa a disposició de B:SM un software per al seguiment de les incidències que permetrà tenir la informació actualitzada a B:SM en tot moment.

Pel que fa a les garanties, la proposta compleix amb tot el sol·licitat al plec tècnic, amb reparacions in-situ next business day i amb resposta immediata (1h màxim) en horari 8x5. Està clarament definit el cicle de vida de les reparacions.

Per tot l'exposat obté la màxima puntuació en aquest apartat.

Valoració (màxim 20 punts): 20 punts

### **B) Memòria descriptiva del control de compres (20 punts).**

Es valorarà que sigui una proposta clara de com serà l'informe de seguiment de compres fetes des de l'inici del contracte així com la periodicitat amb la que es farà arribar aquest informe al responsable del contracte de B:SM. Ha d'incloure el detall de les comandes, els seus imports, les dates en que es van fer les compres i les garanties incloses, indicant en cada moment l'estat de les bosses i el seu consum.

El licitador haurà de proporcionar accés a un reporting on estigui aquesta informació i BSM la pugui consultar.

Es tindrà en compte que sigui una proposta proactiva per part del licitador i no a demanda de B:SM.

## 1- Abast Systems & Solutions

Contingut:

La proposta d'Abast defineix el cicle de vida d'una compra, tal i com s'indica al plec, qualsevol compra ha de ser transmesa per B:SM al proveïdor, el proveïdor ha de presentar una oferta formal a B:SM que pot ser acceptada o bé refusada.

"A realitzar" -> "Creada" -> "Presentada" -> "Acceptada" -> "Refusada" -> "Substituïda"

Es detalla que el control de compres el portarà l'administratiu encarregat de Abast via una eina interna on s'enregistra tot allò que pot ser necessari i rellevant durant el cicle de vida de l'actiu.

L'eina permet elaborar informes que ens permetin explotar el detall de les compres en qualsevol moment.

Es descriu de forma clara i extensa com serà el procés, en cadascuna de les seves fases.

Es detalla, que al gestor documental d'Abast, i al que B:SM tindrà accés, s'hi poden trobar informes en qualsevol moment de:

- Número de comanda.
- Import de la comanda.
- Relació del material de la comanda
- Garantia del producte
- Situació del material (Demanat, en transit, entregat)
- Estat de facturació
- Import consumit del contracte i import disponible del contacte

A més a més, de forma proactiva, Abast enviarà aquest informe mensualment als responsable definit de B:SM.

Amb això B:SM te a disposició tota la informació sol·licitada.

Per tot el que s'exposa obté la màxima puntuació en aquest apartat.

Valoració (màxim 20 punts): 20 punts

**La puntuació obtinguda en el Lot 1, ha estat la següent:**

	<b>Apartat A</b>	<b>Apartat B</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Abast Systems &amp; Solutions</b>	20	20	40

## **Lot 2: EQUIPS DE TELEFONIA**

### **A) Memòria descriptiva de la proposta de gestió de sol·licitud d'ofertes i procés d'entrega (20 punts).**

Es valorarà que sigui una proposta clara i concreta, que detalli com es farà la interlocució i la presentació d'ofertes del material sol·licitat en cada moment.

Caldrà documentar la via de comunicació així com el temps que transcorrerà entre la sol·licitud i la presentació del pressupost de l'oferta, caldrà especificar els mètodes de seguiment del estat del material. Es tindrà en compte que sigui una proposta que permeti a B:SM saber en tot moment on és el material així com les dates i les hores d'entrega. Caldrà incloure descripció de com serà la gestió de les reparacions i garanties dels equips, indicant de forma explícita amb quin perfil o rol caldrà contactar i la durada del procés.

El licitador ha d'incorporar un procediment de millora continua recurrent, semestral o anual, per tal d'optimitzar aquest procés.

A continuació es detallen els comentaris sobre els judicis efectuats sobre la proposta presentada cada licitador:

#### **1- Abast Systems & Solutions**

##### Contingut:

La proposta d'Abast destaca per ser completa i explicativa (ajustada als requeriments del plec), fet que ha permès facilitar l'anàlisi de la resta d'aspectes. Entre d'altres punts a destacar, es detalla els temps de presentació d'ofertes i també el mètode de coordinació entre Abast i B: SMP per procedir a l'entrega del material. Es presenta la gestió del magatzem amb molt de detall i es defineixen les vies de comunicació amb B:SM i els temps de resposta de cada part del procés.

Es detalla que es posa a disposició de B:SM un software per al seguiment de les incidències que permetrà tenir la informació actualitzada a B:SM en tot moment.

Pel que fa a les garanties, la proposta compleix amb tot el sol·licitat al plec tècnic, amb reparacions in-situ next business day i amb resposta immediata (1h màxim) en horari 8x5. Està clarament definit el cicle de vida de les reparacions.

Per tot l'exposat obté la màxima puntuació en aquest apartat.

Valoració (màxim 20 punts): 20 punts

## **B) Memòria descriptiva del control de compres (20 punts).**

Es valorarà que sigui una proposta clara de com serà l'informe de seguiment de compres fetes des de l'inici del contracte així com la periodicitat amb la que es farà arribar aquest informe al responsable del contracte de B:SM. Ha d'incloure el detall de les comandes, els seus imports, les dates en que es van fer les compres i les garanties incloses, indicant en cada moment l'estat de les bosses i el seu consum.

El licitador haurà de proporcionar accés a un reporting on estigui aquesta informació i BSM la pugui consultar.

Es tindrà en compte que sigui una proposta proactiva per part del licitador i no a demanda de B:SM.

### **1- Abast Systems & Solutions**

#### Contingut:

La proposta d'Abast defineix el cicle de vida d'una compra, tal i com s'indica al plec, qualsevol compra ha de ser transmesa per B:SM al proveïdor, el proveïdor ha de presentar una oferta formal a B:SM que pot ser acceptada o bé refusada.

“A realitzar” -> “Creada” -> “Presentada” -> “Acceptada” -> “Refusada” -> “Substituïda”

Es detalla que el control de compres el portarà l'administratiu encarregat de Abast via una eina interna on s'enregistra tot allò que pot ser necessari i rellevant durant el cicle de vida de l'actiu.

L'eina permet elaborar informes que ens permetin explotar el detall de les compres en qualsevol moment.

Es descriu de forma clara i extensa com serà el procés, en cadascuna de les seves fases.

Es detalla, que al gestor documental d'Abast, i al que B:SM tindrà accés, s'hi poden trobar informes en qualsevol moment de:



- Número de comanda.
- Import de la comanda.
- Relació del material de la comanda
- Garantia del producte
- Situació del material (Demanat, en transit, entregat)
- Estat de facturació
- Import consumit del contracte i import disponible del contacte

A més a més, de forma proactiva, Abast enviarà aquest informe un cop per mes als responsables de B:SM.

Amb això B:SM te a disposició tota la informació sol·licitada.

Per tot el que s'exposa obté la màxima puntuació en aquest apartat.

Valoració (màxim 20 punts): 20 punts

**La puntuació obtinguda en el Lot 2, ha estat la següent:**

	<b>Apartat A</b>	<b>Apartat B</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Abast Systems &amp; Solutions</b>	20	20	40

### **Lot 3: TELEVISORS**

#### **A) Memòria descriptiva de la proposta de gestió de sol·licitud d'ofertes i procés d'entrega (20 punts).**

Es valorarà que sigui una proposta clara i concreta, que detalli com es farà la interlocució i la presentació d'ofertes del material sol·licitat en cada moment.

Caldrà documentar la via de comunicació així com el temps que transcorrerà entre la sol·licitud i la presentació del pressupost de l'oferta, caldrà especificar els mètodes de seguiment del estat del material. Es tindrà en compte que sigui una proposta que permeti a B:SM saber en tot moment on és el material així com les dates i les hores d'entrega. Caldrà incloure descripció de com serà la gestió de les reparacions i garanties dels equips, indicant de forma explícita amb quin perfil o rol caldrà contactar i la durada del procés.

El licitador ha d'incorporar un procediment de millora continua recurrent, semestral o anual, per tal d'optimitzar aquest procés.

A continuació es detallen els comentaris sobre els judicis efectuats sobre la proposta presentada cada licitador:

## **1- Abast Systems & Solutions**

### Contingut:

La proposta d'Abast destaca per ser completa i explicativa (ajustada als requeriments del plec), fet que ha permès facilitar l'anàlisi de la resta d'aspectes. Entre d'altres punts a destacar, es detalla els temps de presentació d'ofertes i també el mètode de coordinació entre Abast i B: SMP per procedir a l'entrega del material. Es presenta la gestió del magatzem amb molt de detall i es defineixen les vies de comunicació amb B:SM i els temps de resposta de cada part del procés.

Es detalla que es posa a disposició de B:SM un software per al seguiment de les incidències que permetrà tenir la informació actualitzada a B:SM en tot moment.

Pel que fa a les garanties, també es detalla que es compleix amb tot el sol·licitat al plec tècnic, amb resposta immediata (1h màxim) en horari 8x5. Està clarament definit el cilce de vida de les reparacions, i especifica que serà el rol de manager amb qui caldrà contactar per a fer qualsevol tramitació de garantia.

L'Oferta d'Abast és la més completa, per que a diferència de les altres, permet, tal i com es sol·licitava, un seguiment del material, que permet conèixer en tot moment on està el material i quan serà entregat. Pel que fa a la garantia també estableix clarament quin serà el rol amb qui caldrà contactar i els temps de resolució. Per contra, l'oferta d'Inetum no defineix el rol amb qui gestiona adreçant al fabricant.

Pel que fa al seguiment del contracte el fet de tenir un software per al control i seguiment de les comandes on es pugui guardar tota la informació d'aquestes aporta valor a B:SM, ja que en tot moment podrà consultar el detall d'aquestes, les garanties, les reparacions ja realitzades sobre els equips, els preus, els números i dates de les comandes etc.

Per tot el que s'exposa obté la màxima puntuació en aquest apartat.

Valoració (màxim 20 punts): 20 punts

## 2- Inetum

### Contingut:

Es detalla que hi haurà un únic canal de comunicació entre Inetum i B:SM, el SIV (Servei integral de ventes), que podrà ser per telèfon correu o xat. Es detalla l'horari d'atenció del SIV.

Es detalla que el temps de presentació d'ofertes des del moment de la recepció de la sol·licitud.

Pel que fa al seguiment, es detalla que s'enviarà un informe mensual amb el seguiment de les compres i garanties.

S'indica que el procés de garantia caldrà fer-lo directament amb el fabricant, no ens indica un rol o servei que ens permeti gestionar el procés, això perjudica a B:SM, ja que en el moment de gestió de garanties, el fabricant demana dades que hem de sol·licitar a proveïdor i això fa que s'alenteixin els processos. A diferència de la oferta d'abast, o la de ID grup, en la que s'especifica clarament que el procés de gestió de garanties serà via el comercial assignat personalitzat del proveïdor per B:SM, fet que suposa que la seva puntuació estigui per sota d'aquestes en el mateix apartat.

Valoració (màxim 20 punts): 15 punts

## 3- ID Grup

### Contingut:

Es detalla que hi haurà un únic gestor de comunicació entre ID GRUP i B:SM. Es detallen els mètodes de comunicació (correu i telèfon) amb l'horari d'atenció.

El període de presentació de ofertes també està detallat.

Es defineix com serà l'oferta, en format pdf i enviada per correu i on es detallaran totes les dades de forma clara i concisa, indicant també un calendari previst d'entrega de material.

Es detalla que hi haurà un excel de seguiment compartit amb B:SM on es detallarà tota la informació relativa al contracte.

Es detalla clarament que la gestió de la garantia es farà amb un correu electrònic específic del proveïdor, sense haver de gestionar-la directament amb fabricant, tot i que deixa la porta oberta a gestionar-la directament amb el fabricant. Al igual que la proposta de Abast es considera que en aquest apartat aporta valor als requisits tècnics esmentats per B:SM.

Per tot el que s'exposa obté la màxima puntuació en aquest apartat.

Valoració (màxim 20 punts): 20 punts

## **B) Memòria descriptiva del control de compres (20 punts).**

Es valorarà que sigui una proposta clara de com serà l'informe de seguiment de compres fetes des de l'inici del contracte així com la periodicitat amb la que es farà arribar aquest informe al responsable del contracte de B:SM. Ha d'incloure el detall de les comandes, els seus imports, les dates en que es van fer les compres i les garanties incloses, indicant en cada moment l'estat de les bosses i el seu consum.

El licitador haurà de proporcionar accés a un reporting on estigui aquesta informació i BSM la pugui consultar.

Es tindrà en compte que sigui una proposta proactiva per part del licitador i no a demanda de B:SM.

### **1- Abast Systems & Solutions**

#### Contingut:

La proposta d'Abast defineix el cicle de vida d'una compra, tal i com s'indica al plec, qualsevol compra ha de ser transmesa per B:SM al proveïdor, el proveïdor ha de presentar una oferta formal a B:SM que pot ser acceptada o bé refusada.

“A realitzar” -> “Creada” -> “Presentada” -> “Acceptada” -> “Refusada” -> “Substituïda”

Es detalla que el control de compres el portarà l'administratiu encarregat de Abast via una eina interna on s'enregistra tot allò que pot ser necessari i rellevant durant el cicle de vida de l'actiu.

L'eina permet elaborar informes que ens permetin explotar el detall de les compres en qualsevol moment.

Es descriu de forma clara i extensa com serà el procés, en cadascuna de les seves fases.

Es detalla, que al gestor documental d'Abast, i al que B:SM tindrà accés, s'hi poden trobar informes en qualsevol moment de:

- Número de comanda.
- Import de la comanda.
- Relació del material de la comanda
- Garantia del producte
- Situació del material (Demanat, en transit, entregat)
- Estat de facturació
- Import consumit del contracte i import disponible del contacte

A més a més, de forma proactiva, Abast enviarà aquest informe un cop per mes als responsables de B:SM.

Amb això B:SM te a disposició tota la informació sol·licitada.

A diferència de les altres ofertes, l'oferta d'Abast permet, en tot moment saber l'estat de les bosses del contracte així com tenir tota la informació actualitzada.

## **2- Inetum**

### Contingut:

L'oferta d'Inetum detalla el procés de compra i servei d'entrega del material.

Defineix el cicle de vida i sobretot els mecanismes de control per a fer un seguiment de l'entrega del material i possibles incidències que puguin sorgir.

Es detalla que es farà arribar a B:SM un informe del hardware adquirit amb totes les actualitzacions degudes a substitucions o canvis que es puguin produir post entrega. Tot i així, el que no s'especifica es que aquest informe inclogui l'estat de les bosses i per tant, el romanent del contracte, fet important de B:SM per a portar un control acurat, per aquest motiu no obté la màxima puntuació en comparació a l'oferta millor valorada.

## **3- ID Grup**

### Contingut:

L'oferta d'ID Grup, detalla el procés de compra complet. Des de la sol·licitud del material fins a l'entrega d'aquest i el servei de post-venda o garantia.

Es defineix un excel com a mètode de seguiment compartit de l'estat de les compres així com un informe mensual que permetrà tenir una visibilitat completa sobre les comandes i l'estat.

A diferència de l'oferta d'Abast, no es detalla explícitament que hi hagi un control de l'estat de les bosses, fet que per a B:SM és de vital importància per a portar un control de l'estat d'aquestes, per aquest motiu obté una puntuació inferior.

Valoració (màxim 20 punts): 15 punts

La puntuació obtinguda en el Lot 3, ha estat la següent:

	Apartat A	Apartat B	TOTAL
<b>Abast Systems &amp; Solutions</b>	20	20	40
<b>SEMIC</b>	15	15	30
<b>ID Grup</b>	20	15	35

**RESUM AVALUACIÓ DEPENEN DE JUDICIS DE VALOR:**

La següent taula recull la valoració de l'avaluació total dependent de judicis de valor:

**LOT 1:**

La puntuació obtinguda en el Lot 1, ha estat la següent:

	Apartat A	Apartat B	Punts TOTALS
<b>Abast Systems &amp; Solutions</b>	20	20	40

**LOT 2:**

La puntuació obtinguda en el Lot 2, ha estat la següent:

	Apartat A	Apartat B	Punts TOTALS
<b>Abast Systems &amp; Solutions</b>	20	20	40

**LOT 3:**

**La puntuació obtinguda en el Lot 3, ha estat la següent:**

	<b>Apartat A</b>	<b>Apartat B</b>	<b>Punts TOTALS</b>
<b>Abast Systems &amp; Solutions</b>	20	20	40
<b>SEMIC</b>	15	15	30
<b>ID Grup</b>	20	15	35