

**SERVICIO DE CONSULTORÍA, DESARROLLO Y MANTENIMIENTO DE LOS  
PROYECTOS WEB DE FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL  
FOUNDATION**

**Exp. A/F202508/S**

**ACTA DE VALORACIÓN DEL SOBRE 2, CONTENEDOR DE LOS CRITERIOS DE  
ADJUDICACIÓN SUBJETIVOS O PONDERABLES MEDIANTE UN JUICIO DE VALOR**

En Barcelona, a **12 de junio de 2025**, a las **12:21 horas**, se constituye la Mesa de Contratación con los siguientes asistentes:

- Presidente: **Eduard Martín**, Chief Information Officer de MWCapital;
- Secretaria: **Marta Duelo**, Chief of Legal & Contractual Services de MWCapital;
- Vocal: **Carme Ponte**, Chief of General Services de MWCapital;
- Vocal técnico 1: **Marcos Morcate**, Head of Marketing de MWCapital;
- Vocal técnico 2: **David Mira**, asesor externo IT de MWCapital.

**ANTECEDENTES**

Para esta licitación ha sido obligatorio el uso de medios electrónicos, informáticos o telemáticos en todas las fases del procedimiento de contratación, incluidas las correspondientes a la presentación de las ofertas.

**DESARROLLO DE LA SESIÓN**

- I. El objeto de la presente sesión es analizar y, en su caso, ratificar el contenido y conclusiones del informe técnico realizado por la ponencia técnica de la Mesa de Contratación, de fecha 12 de junio de 2025, respecto a la propuesta de los dos (2) operadores económicos presentados y, asimismo, aceptados en esta fase de la licitación de referencia (Exp. A/F202508/S), habiendo superado la fase de

verificación de sus aptitudes y no habiendo incurrido en deficiencias a la hora de presentar sus ofertas en lo que al Sobre 1 y Sobre 2 se refiere, que son las siguientes:

1. VML YOUNG & RUBICAM, S.L.U.
2. BEKODO DATA SERVICES, S.L.
3. La ponencia técnica explica en detalle la valoración realizada para los dos (2) operadores económicos concurrentes en esta fase de la licitación, así como las puntuaciones alcanzadas.

A la vista de las conclusiones del informe, la Mesa de Contratación adopta los siguientes

### ACUERDOS

**PRIMERO.** Tener por realizada la valoración respecto de las proposiciones presentadas por los dos (2) operadores económicos concurrentes en esta fase de la licitación, esto es, VML YOUNG & RUBICAM, S.L.U. y BEKODO DATA SERVICES, S.L., de conformidad con lo dispuesto en el informe de valoración que se adjunta a la presente acta como Anexo 1, así como ratificarse en las valoraciones y puntuaciones otorgadas.

**SEGUNDO.** Publicar el resultado de la valoración de las proposiciones contenidas en el Sobre 2 de los dos (2) operadores económicos concurrentes en esta fase de la licitación (Exp. A/F202508/S) en la Plataforma de Contratación de la Generalitat de Catalunya y proceder con la apertura del Sobre 3, correspondiente a los criterios objetivos o evaluables de forma automática.

Y ASÍ, finalizado el acto, se levanta la sesión; y para constancia de lo tratado redacto el acta, que yo, la Secretaria de la Mesa de Contratación, someto a la firma del Presidente; doy fe.



---

**Eduard Martín**  
Presidente de la Mesa



---

**Marta Duelo**  
Secretaria de la Mesa

## **Anexo 1**

### **Informe de valoración de la ponencia técnica**

*[Sigue documento]*

**Expediente A/F202508/S**

*Procedimiento abierto (contratación no armonizada)*

*Contrato para la prestación de un servicio de consultoría, desarrollo y mantenimiento de los proyectos web de Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation*

**INFORME TÉCNICO DE VALORACIÓN DEL SOBRE 2, CORRESPONDIENTE A LOS CRITERIOS SUBJETIVOS O PONDERABLES EN FUNCIÓN DE UN JUICIO DE VALOR**

**1. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN**

De conformidad con lo previsto el Pliego de Cláusulas Particulares que rigen la licitación para la Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (en adelante “**MWCapital**” o la “**Fundación**”, indistintamente), las proposiciones presentadas y admitidas han sido estudiadas, valoradas y ponderadas, conforme a los criterios de valoración subjetivos o ponderables en función de un juicio de valor establecidos a continuación:

**A. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN SUBJETIVOS O PONDERABLES EN FUNCIÓN DE UN JUICIO DE VALOR (HASTA UN MÁXIMO DE 38 PUNTOS)**

**NOTA:** De conformidad con el artículo 146.3 de la LCSP, se establece un umbral mínimo de calidad técnica fijado en un 50% de la puntuación en base a los criterios de adjudicación ponderable en función de un juicio de valor. Por lo tanto, aquellas ofertas que no alcancen los 19 puntos en dichos criterios serán excluidas. (ver art. 19.3 del pliego de cláusulas particulares)

**RECORDATORIO:** Se advierte que, de acuerdo con lo establecido en el PCP, en atención a la normativa vigente, la inclusión de información en el Sobre 1 que permita desvelar el secreto de la oferta correspondiente a los criterios cuya valoración corresponde a la aplicación de juicio de valor, así como la inclusión de información correspondiente al Sobre 3 (oferta valorable según la aplicación de criterios automáticos) en el Sobre 2, será motivo de exclusión de la oferta.

En concreto, no podrá incluirse en el Sobre 1 y/o Sobre 2 ninguna referencia o información relativa a los compromisos de mejoras en los acuerdos de nivel de servicios (ANS) ni a los compromisos de mejoras en el horario de prestación de los servicios de mantenimiento del tipo correctivo-críticas, dado que son aspectos sujetos a valoración mediante criterios automáticos y, por ello, objeto de inclusión en el Sobre 3.

#### **A. Plan de gestión del contrato (hasta un máximo de 8 puntos)**

**NOTA:** La extensión máxima de este apartado será de cuatro (4) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial, tamaño 11 puntos e interlineado simple. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar una propuesta de Plan de gestión del contrato en cuanto a los servicios de coordinación y seguimiento del contrato, cuyo objetivo es la coordinación del equipo aplicable a todos los servicios/aplicaciones, así como un control y seguimiento eficiente.

Este Plan de gestión del contrato debe demostrar la buena comprensión de las necesidades de MWCcapital en cuanto a los servicios objeto de licitación y su correcta gestión, así como su capacidad para la correcta gestión de todas las actividades del contrato, además de realizar el mejor planteamiento de la descripción de las actividades que deberá llevar a cabo.

Para su valoración, se tomará en consideración el entendimiento del servicio a prestar, la concreción de las actividades para la correcta gestión del mismo, la gestión de riesgos, la gestión y asignación de recursos, los informes de dirección para el Comité de Dirección y de seguimiento operativo para el Comité de Seguimiento, de conformidad con lo indicado en el apartado 4 del PPT.

La puntuación del Plan de gestión del contrato seguirá el siguiente desglose:

- Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos: **hasta 4 puntos**
- Grado de viabilidad y coherencia (dependencia y plazos): **hasta 4 puntos**

#### **B. Plan de gestión de las solicitudes de servicio (hasta un máximo de 12 puntos)**

**NOTA:** La extensión máxima de este apartado será de doce (12) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial, tamaño 11 puntos e interlineado simple. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar un Plan de gestión de las solicitudes de servicio que explique gestión detallada de las solicitudes de servicio en general, así como de la gestión detallada de las solicitudes de mantenimiento correctivo y recurrente.

Además, deberá demostrar la buena comprensión de los requerimientos en la forma de gestionar y desarrollar las actividades y tareas necesarias para la correcta ejecución de las solicitudes de mantenimiento de MWCcapital y garantizar la calidad del resultado de los mantenimientos.

*Para su valoración, se tomará en consideración la propuesta de los servicios de gestión, coordinación, instrumentación y seguimiento de las solicitudes de servicios, sus herramientas y metodología, la documentación y su gobierno. En este sentido, se otorga gran importancia a la correcta gestión global de las solicitudes y, específicamente, a la gestión de las solicitudes de servicio de mantenimiento correctivo y las de mantenimiento recurrente, de conformidad con lo indicado en el apartado 3, 3.2 y 3.4 del PPT.*

*La puntuación del Plan de gestión de las solicitudes de servicio seguirá el siguiente desglose:*

- *Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos de la gestión de solicitudes de servicio: **hasta 2 puntos***
- *Grado de viabilidad y coherencia del plan de gestión de solicitudes de servicio (dependencia y plazos): **hasta 2 puntos***
- *Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos del mantenimiento correctivo: **hasta 2 puntos***
- *Grado de viabilidad y coherencia del mantenimiento correctivo (dependencia y plazos): **hasta 2 puntos***
- *Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos del mantenimiento recurrente: **hasta 2 puntos***
- *Grado de viabilidad y coherencia del mantenimiento recurrente (dependencia y plazos): **hasta 2 puntos***

**C. Plan de recepción del servicio (hasta un máximo de 4 puntos)**

**NOTA:** La extensión máxima de este apartado será de tres (3) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial, tamaño 11 puntos e interlineado simple. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

*Los licitadores deberán presentar un Plan de recepción del servicio que demuestre la buena comprensión de la infraestructura actual de webs, de la toma de posesión del servicio y de las responsabilidades asociadas de mantenimiento técnico y gestión.*

*Para su valoración, se tomará en consideración el proceso que articulará el licitador para la recepción del servicio, el correcto detalle de las tareas a llevar a cabo, y la concreción en la transferencia de conocimiento de los trabajos previstos en el contrato y el inicio de la responsabilidad del servicio, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 5.1 del PPT.*

*La puntuación del Plan de recepción del servicio seguirá el siguiente desglose:*

- *Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos del plan de recepción del servicio: **hasta 2 puntos***
- *Grado de viabilidad y coherencia del plan de recepción del servicio (dependencias y plazos) **hasta 2 puntos***

**D. Automatización y seguridad (hasta un máximo de 14 puntos)**

**NOTA:** La extensión máxima de este apartado será de diez (10) páginas DIN-A 4 (en vertical u horizontal), letra Arial, tamaño 11 puntos e interlineado simple. No computarán la portada y el índice y las páginas que superen éste límite, incluidos los anexos, no se tendrán en cuenta a los efectos de valoración de las propuestas.

Los licitadores deberán presentar las propuestas técnicas de mejora de la automatización y seguridad de las actividades y tareas técnicas del servicio y, en concreto, de las siguientes herramientas:

- **Herramientas de control de despliegue: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas de herramientas, desarrollos o automatizaciones que incrementen el control del código desplegado por los desarrolladores, a la vez que permitan independizar la localización del despliegue de la ubicación concreta donde se ejecuta el código de la web.

- **Herramientas de gestión de inventario de versiones: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas de herramientas, desarrollos o automatizaciones que permitan mantener un inventario centralizado de las características de cada web en relación al producto instalado (LAMP, Azure, Wordpress...), versiones instaladas (nivel de aplicación de actualizaciones de software), versiones de los módulos instalados (tanto de la comunidad o de terceros como los específicos de MWCcapital), u otra información relevante para su seguridad y mantenimiento (ej. usuarios, alertas, versiones, configuración seguridad...).

- **Archivo histórico de webs: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas de iniciativas encaminadas a almacenar las webs apagadas (ya no visibles en producción) de forma que puedan ser actividades bajo demanda para su consulta puntual y temporal, con el mínimo coste de operativa.

- **Seguridad de webs LAMPS: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas de iniciativas, herramientas, procedimientos y configuraciones encaminadas a prevenir los ataques más frecuentes contra los productos que participan de LAMP, Azure y Wordpress y que, específicamente, puedan detectar anticipadamente

configuraciones débiles en las webs desplegadas, dar seguimiento de las vulnerabilidades graves abiertas, aplicar medidas preventivas a los vectores de ataques más comunes y detectar rápidamente infecciones o intrusiones en las webs.

- **Protocolo de aplicación de actualizaciones críticas: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas detalladas de pasos a seguir en caso de publicación de parches críticos que solucionen vulnerabilidades importantes en versiones que estén desplegadas en la plataforma, en el sentido que prioricen y faciliten la aplicación de los parches y el control de versiones y de parches aplicados.

- **Procedimiento de recepción de las webs: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas de pasos para asumir las webs que prioricen la continuidad del servicio de las mismas (especialmente si existe cambio de proveedor de infraestructura), la identificación de configuraciones y particularidades de cada una, la revisión de la corrección de monitorizaciones y copias de seguridad, la racionalización de la infraestructura (en su caso) y la puesta en marcha del servicio de soporte y operación.

- **Portabilidad de las webs: hasta 2 puntos**

Se valorarán las propuestas de configuraciones, herramientas y buenas prácticas encaminadas a desligar las webs de su plataforma física concreta que permitan de forma automatizada la portabilidad de las webs (en bloque o selectivamente) a otro proveedor y las propuestas de tecnología que automaticen bajo demanda desplazar parte o la totalidad de las webs a otras infraestructuras.

Como resultado del análisis de la evaluación de la información aportada por las empresas licitadoras para cada criterio evaluable mediante un juicio de valor, se seguirán los siguientes parámetros orientativos:

<b>Resultado evaluación de la información aportada para cada criterio</b>			<b>Porcentaje orientativo que aplicar a la puntuación máxima</b>
<b>Coherente y completa</b>	<b>Nivel de detalle</b>	<b>Objetivos contemplados</b>	
<i>Sí</i>	<i>Alto</i>	<i>Completo</i>	100%
<i>Sí</i>	<i>Medio</i>	<i>Incompleto</i>	50%
<i>NO</i>	<i>Medio</i>	<i>Incompleto</i>	25%
<i>NO</i>	<i>Bajo</i>	<i>Erróneos/inadecuados</i>	0%



**NOTA:** En toda la propuesta presentada en el Sobre 2, ponderada en función de un juicio de valor, las propuestas deberán ser complementarias a los requisitos técnicos mínimos previstos en el PPT, aportando valor añadido a la prestación. En este sentido, la simple réplica de las condiciones previstas en el PPT no será puntuable, ya que el contenido del PPT es de obligado cumplimiento, no formando, por tanto, parte de la propuesta del licitador.

Para la valoración de las propuestas se tendrá en cuenta que éstas no contravengan las prescripciones del PPT. En su valoración, se tendrá en cuenta la descripción proporcionada por el licitador, que deberá tener suficiente nivel de detalle para su adecuada valoración.

## **2. EMPRESAS OBJETO DE VALORACIÓN**

A continuación, y de conformidad con lo establecido en los artículos 146, 150 y 157 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, se procede a evaluar, conforme a los referidos criterios, la propuesta presentada por las dos (2) empresas concurrentes de esta licitación; esto es **VML YOUNG & RUBICAM, S.L.U.**, y **BEKODO DATA SERVICES, S.L.**

## **3. VALORACIÓN**

A tenor del acuerdo de la Mesa de Contratación tras la apertura del Sobre 2 del procedimiento de referencia, se ha dado traslado a esta ponencia técnica de las dos (2) ofertas técnicas presentadas, a fin de proceder a la valoración de los criterios sometidos a juicio de valor.

En cumplimiento de dicha petición, se ha analizado la documentación justificativa o propuesta técnica de las referidas ofertas desde la perspectiva de los criterios y subcriterios establecidos en el Pliego de Cláusulas Particulares más arriba reseñados, para poder puntuar los distintos apartados. En la valoración de cada criterio se ha tratado de ser lo más objetivo y transparente posible, desglosando cada uno en cada uno de los subcriterios e ítems valorables de aplicación, en su caso, y tratando de repartir los puntos de cada criterio según cada uno de estos ítems valorables.

Con todas estas premisas, se resume a continuación el contenido y análisis de las ofertas presentadas y objeto de valoración:

### **VML YOUNG & RUBICAM, S.L.U.**

VML YOUNG & RUBICAM, S.L.U., presenta una propuesta técnica que incluye la información necesaria para poder realizar una valoración acorde a los criterios de adjudicación subjetivos o sujetos a criterios ponderables en función de un juicio del valor del servicio de referencia.

**a) Plan de gestión del contrato**

- **Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos.**

VML YOUNG & RUBICAM, S.L.U., define una estructura clara que incluye los siguientes elementos:

- Designa un Jefe de Proyecto como interlocutor único.
- Prevé reunión de kick-off para definir interlocutores y asistentes a comités.
- Utiliza cuatro canales específicos: Asana (tablero), Teams, SharePoint (repositorio) y correo electrónico.
- Detalla el contenido y los responsables de los informes semanales, así como de los comités mensuales y bimestrales.

Aunque ofrece un enfoque organizado, los apartados clave (riesgos, gestión de tareas, seguimiento de indicadores) resultan demasiado generales. La gestión de riesgos no se aborda como proceso independiente, ya que se asocia al Comité de Crisis. Además, falta una descripción del ciclo de vida de las tareas, del seguimiento por hitos y/o de la integración con el modelo de ANS.

Cubre los bloques principales que pide el pliego:

- Seguimiento del servicio con informes.
- Gestión de riesgos (aunque fusionada con el Comité de Crisis).
- Establecimiento de comités con funciones y periodicidad.
- Gestión del cambio en 5 fases: analizar, comunicar, formar, desplegar y soporte.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**

- **Grado de viabilidad y coherencia (dependencia y plazos).**

La solución planteada es técnicamente viable por varias razones clave que están relacionadas con la infraestructura, los recursos disponibles y la coherencia de la propuesta en términos de herramientas y organización:

- Uso de herramientas conocidas (Asana, SharePoint, Teams).
- Claridad en la asignación de responsabilidades.
- Mecanismos de notificación y control sobre horas consumidas y alertas al 80% de uso mensual.

La propuesta puede ejecutarse con los medios y roles indicados. Sin embargo, no se vincula explícitamente los roles con tareas concretas ni se aborda de forma detallada la cobertura de imprevistos más allá de los comités.

La estructura de los informes, los comités, los canales y los responsables se encuentran bien conectados. La propuesta mantiene una lógica interna clara y sigue una secuencia razonable para la gestión del servicio.

Aunque existe una mezcla entre gestión de riesgos y comité de crisis, el resto del plan es coherente.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **3 puntos**.

En consecuencia, en este apartado sobre el **Plan de gestión del contrato**, VML YOUNG & RUBICAM, S.L.U., obtiene una puntuación total de **5 puntos**.

#### **b) Plan de gestión de las solicitudes de servicio**

- **Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos de la gestión de solicitudes de servicio.**

El plan se organiza en torno a los siguientes pilares fundamentales:

- Mantenimiento correctivo
- Mantenimiento recurrente
- Tareas de especialistas
- Soporte en HubSpot y WordPress
- Automatización y seguridad DevOps

Se describe con claridad el uso de Asana como herramienta de seguimiento. Las tareas se gestionan a través de un panel compartido, el cual muestra estados del flujo de trabajo, tales como: *Pending to Start*, *In Progress*, *Waiting deploy*, *In Review* y *Done*. Además, se establece un proceso de validación previa al despliegue y se utiliza la metodología *Definition of Ready / Done* para garantizar que todas las tareas cumplen con los requisitos establecidos antes de ser completadas.

Aunque no se enumeran de forma literal todos los hitos o campos Kanban del Pliego de Prescripciones Técnicas (en adelante, el “PPT”), muchos están implícitos o descritos en flujo de trabajo textual. Se hace un especial énfasis en la trazabilidad, seguimiento de estado y el control de calidad a lo largo de todo el proceso.

El plan incluye:

- Gestión de tickets desde la recepción hasta la validación y entrega final.
- El seguimiento se realiza mediante reuniones semanales, comités de seguimiento y de dirección bimensuales.
- Inclusión de tareas de análisis SEO, automatización de campañas, testing y validación de formularios y procesos CRM.
- Visión transversal de tareas especializadas que requieren la colaboración de equipos como Growth, UX, SEO y Analítica.

El plan cubre la mayoría de los aspectos requeridos por el pliego y el marco de referencia (mantenimiento, soporte, seguimiento, tareas transversales). Sin embargo, no queda completamente claro si cada solicitud individual cuenta con su propio Kanban y campos específicos. Además, el desglose de tareas de gestión no está detallado de forma explícita con todos los hitos del PPT.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Grado de viabilidad y coherencia del plan de gestión de solicitudes de servicio (dependencia y plazos).**

El modelo propuesto:

- Se fundamenta en el uso de herramientas estándar ampliamente reconocidas (Asana, SharePoint, Teams).
- La asignación de un único equipo para todo el ciclo de vida del proyecto asegura una mayor eficiencia y agilidad en la respuesta.
- Presenta automatizaciones en los procedimientos CI/CD, revisión de código, pruebas funcionales y revisión de workflows y listas (HubSpot).
- El flujo de gobernanza está bien definido, con informes semanales, comités bimensuales y alertas cuando se alcanza el 80% de las horas consumidas.

La propuesta garantiza una buena alineación interna entre las herramientas, propuestas, los modelos de gestión de tareas (Kanban), el seguimiento a través de informes, y la estructura de roles y comités. Esta integración asegura una ejecución del proyecto eficiente y perfectamente coordinada.

Se mantiene una coherencia global, asegurando que todos los elementos estén alineados y sean complementarios.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos del mantenimiento correctivo.**

La descripción del mantenimiento correctivo incluye el circuito completo: desde la recepción a través de Asana, la creación del ticket, y la aplicación de los criterios DoR/DoD, hasta la estimación y validación por parte del cliente, resolución y cierre. También especifica el protocolo ante un mantenimiento correctivo crítico, incluyendo priorización de tareas, la suspensión temporal de las tareas evolutivas y la activación de comité de crisis.

El apartado está bien estructurado y demuestra conocimiento técnico y operativo alineado con los requerimientos del PPT.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Grado de viabilidad y coherencia del mantenimiento correctivo.**

La propuesta es técnicamente viable y coherente, con un uso de herramientas, estándar perfectamente justificado. La activación automática del equipo ante solicitudes por Asana, la disponibilidad de equipo único y la alineación entre tareas y flujos operativos demuestran que el licitador tiene capacidad para ejecutar el plan de manera eficiente.

La integración de la metodología definida (Scrum, Kanban, DoD/DoR) con los mecanismos de soporte y pruebas (como la revisión por pares, tests automatizados) refuerza la coherencia operativa y asegura una implementación ágil y de calidad.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos del mantenimiento recurrente.**

Aunque este apartado para el mantenimiento recurrente está bien estructurado, carece de la misma claridad secuencial y trazabilidad que el mantenimiento correctivo. No se detallan fases clave como validación, aprobación, campos del Kanban, ni el seguimiento de ANS o KPIs específicos para estos trabajos.

Además, las tareas recurrentes se entremezclan con actividades especializadas, como marketing automation o HubSpot, sin una delimitación operacional específica que permita analizar el rendimiento o cumplimiento por fases. También faltan hitos concretos comparables a los puntos del pliego técnico.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **1,5 puntos**.

- **Grado de viabilidad y coherencia del mantenimiento recurrente.**

Aunque se reconocen buenas prácticas y se utilizan herramientas adecuadas, la viabilidad del mantenimiento recurrente queda parcialmente comprometida debido a la falta de un flujo de gestión claramente articulado para este tipo de tareas.

Tareas como SEO, analítica o soporte están bien descritas, pero más desde una perspectiva de “servicios agregados” que, como parte integral del mantenimiento recurrente, con sus respectivas dependencias, roles, métricas y plazos claramente definidos. Esto introduce una ligera debilidad en la coherencia, pues no se integran formalmente en el marco operativo de gestión del servicio.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **1,5 puntos**.

En consecuencia, en este apartado sobre el **Plan de gestión de las solicitudes de servicio**, VML YOUNG & RUBICAM, S.L.U., obtiene una puntuación total de **11,00 puntos**.

#### **c) Plan de recepción del servicio**

- **Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos del plan de recepción del servicio.**

La propuesta del licitador presenta una estructuración clara y ordenada del plan, articulado en fases diferenciadas: kick-off, transición, traspaso de responsabilidad, análisis, estrategia, implementación y mejora continua. Cada fase incorpora tareas específicas como workshops iniciales, recopilación de documentación técnica, inventario de webs, análisis UX, SEO y analítica, benchmarking, planificación estratégica y elaboración del roadmap de implementación. Además, se establecen procesos de validación, documentación (a través de SharePoint), y seguimiento mediante comités bimensuales.

También se detalla la responsabilidad del equipo actual y la continuidad en caso de re-adjudicación.

Aunque la propuesta es sólida desde un punto de vista estratégico, carece de algunos **hitos concretos** de planificación operativa. En particular, no se especifican los

tiempos estimados para cada tarea, los responsables operativos asignados ni las dependencias internas para cada fase.

Además, falta una tabla de planificación o un cronograma detallado, como cabría esperar dada la importancia operativa del arranque del servicio.

El documento tiene una buena estructura y cubre muchos de los hitos clave, pero la ejecución operativa no está plenamente detallada

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **1,5 puntos**.

- **Grado de viabilidad y coherencia del plan de recepción del servicio (dependencias y plazo).**

El planteamiento general es viable y coherente con el modelo descrito en el resto de la propuesta. Utiliza herramientas ya mencionadas (Asana, SharePoint, comités) para facilitar la transición y establece una continuidad clara con el equipo actual, lo que previsiblemente contribuirá a minimizar fricciones en la fase de arranque. Además, se incorpora una visión estratégica a medio plazo en fases posteriores.

Sin embargo, no se definen plazos concretos ni dependencias técnicas claras en la fase de arranque. La activación de la mayoría de las fases depende de una decisión posterior por parte de MWCcapital, lo que aporta flexibilidad, pero resta fuerza en cuanto a previsión real del proceso. Tampoco se menciona un mecanismo de control de riesgos iniciales ni una auditoría técnica de verificación previa al traspaso, ambos elementos clave para asegurar una entrada ordenada.

El planteamiento es creíble, realista y alineado con el resto del modelo, pero presenta limitaciones en términos de anticipación en cuanto a la identificación de cuellos de botella, plazos y gobernanza del arranque.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **1,5 puntos**.

En consecuencia, en este apartado sobre la **Plan de recepción del servicio VML YOUNG & RUBICAM, S.L.U.**, obtiene una puntuación total de **3 puntos**.

#### **d) Automatización y seguridad**

- **Herramientas de control de despliegues.**

El licitador propone un pipeline CI/CD robusto con múltiples validaciones automatizadas:

- Git como repositorio base.
- Análisis de buenas prácticas con CodeSniffer.
- Análisis de código estático con PHPStan.
- Tests funcionales automatizados con Cypress.
- Análisis de seguridad con ZAP Proxy integrado en el pipeline.

Estas herramientas se integran con Git y permiten controlar la calidad, las vulnerabilidades y la funcionalidad en cada despliegue.

Se considera una propuesta de nivel alto y completa, con un enfoque integral hacia la calidad y la seguridad.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Herramientas de gestión de inventario de versiones.**

El licitador propone una solución basada en el uso combinado de **Git** y **Composer** para el control de versiones del código, aplicando la metodología **Git Flow** para estructurar el ciclo de vida del código. Además, detalla los parámetros y la configuración necesarios para su implementación.

La propuesta ofrece un alto grado de solidez técnica en la gestión del ciclo de vida del código y el despliegue de versiones. La adopción de Git Flow, junto con una estrategia de ramas aisladas y el uso sistemático de etiquetas de versión, asegura un entorno controlado, estable y con plena trazabilidad. Esta estructura no solo facilita los procesos de auditoría, sino que también permite una revisión segura y eficaz ante cualquier incidencia.

Sin embargo, la propuesta no incluye un inventario centralizado de versiones en sentido estricto, tal como lo requiere el pliego. No se detalla un sistema (herramienta, interfaz o repositorio) que permita consultar de forma estructurada y transversal los componentes instalados, sus versiones, los usuarios activos, los módulos personalizados o configuraciones clave de seguridad por cada web gestionada. Asimismo, no se menciona la integración con sistemas de monitorización o alertas de seguridad que contribuyan a la actualización y vigilancia continua.



Se valora como una propuesta de nivel medio e incompleta.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **1 punto**.

- **Archivo histórico de webs.**

La solución planteada permite conservar sitios históricos para consulta sin afectar la operativa ni comprometer la seguridad o el SEO.

Se explicitan tanto los mecanismos técnicos (servidor espejo, sincronización, .htpasswd) como los criterios de acceso y confidencialidad. Se cumple con los requisitos de recuperación bajo demanda, protección del contenido y minimización del coste operativo mediante replicación y centralización. Sin embargo no se detalla explícitamente mecanismos de automatización, simplificación operativa o cumplimiento normativo necesario.

Se valora como una propuesta de nivel medio e incompleta.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **1 punto**.

- **Seguridad de webs LAMPS.**

La propuesta aborda la seguridad tanto a nivel de infraestructura como de código, contemplando prevención, detección y mitigación.

La propuesta incorpora técnicas específicas y actualizadas en materia de seguridad, tales como el control por IP, cierre de APIs, hardenin por .htaccess, autenticación multifactor (2FA) y escaneo con ZAP. Este conjunto de medidas evidencia un enfoque sistemático, riguroso y bien fundamentado.

Se contemplan todos los vectores mencionados en el pliego, incluyendo configuraciones débiles, vulnerabilidades abiertas, medidas preventivas y mecanismos de detección de ataques/intrusiones.

Sin embargo, se echa en falta un mayor desarrollo sobre el seguimiento activo de CVEs o la gestión de alertas específicas de seguridad LAMP o Azure.

Se valora como una propuesta de nivel medio e incompleta.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **1 punto**.

- **Protocolo de aplicación de actualizaciones críticas.**

La propuesta se alinea plenamente con el objetivo establecido en el pliego: garantizar una actuación ágil y controlada ante vulnerabilidades graves.

Se especifican herramientas concretas, como WPScan, se define un flujo completo de validación técnica y se diferencian los protocolos según el nivel de criticidad de las vulnerabilidades.

Asimismo, se contempla la detección anticipada, la priorización de parches, la validación técnica y el seguimiento de las versiones aplicadas, garantizando una respuesta eficiente y organizada.

Se valora como una propuesta de nivel alto y completa.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Procedimiento de recepción de las webs.**

Se plantea una lógica procedimental clara para la recepción de plataformas ajenas, garantizando tanto la continuidad operativa y la trazabilidad del proceso.

La propuesta detalla los elementos documentales requeridos y se menciona el acompañamiento mediante reuniones técnicas con el proveedor anterior, lo que facilita una transición ordenada.

Se abordan de forma completa los aspectos clave: continuidad operativa del servicio, identificación de configuraciones, revisión del entorno técnico y preparación para el soporte.

Se valora como una propuesta de nivel alto y completa.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Portabilidad de las webs.**

Se aborda claramente el objetivo del pliego: posibilitar migraciones entre proveedores de forma automatizada, segura y con mínima intervención manual.

Se detallan los requisitos técnicos del nuevo entorno, el uso de un sistema de deploy automatizado y el plugin WP Migrate para gestionar los aspectos críticos del proceso.

Se contemplan tanto la portabilidad técnica como la automatización, el reemplazo de dominios y la garantía de integridad de datos, cubriendo todos los aspectos esenciales del proceso de migración.

Se valora como una propuesta de nivel alto y completa.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

En consecuencia, en este apartado sobre la **Automatización y seguridad VML YOUNG & RUBICAM, S.L.U.**, obtiene una puntuación total de **11 puntos**.

### **BEKODO DATA SERVICES, S.L.**

BEKODO DATA SERVICIES, S.L., presenta una propuesta técnica que incluye la información necesaria para poder realizar una valoración acorde a los criterios de adjudicación subjetivos o sujetos a criterios ponderables en función de un juicio del valor del servicio de referencia.

#### **a) Plan de gestión del contrato**

- **Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos**

La propuesta presenta una adecuada segmentación de la gestión del contrato en siete áreas clave, detallando para cada una los mecanismos específicos de implementación y control. A continuación, se destacan los principales elementos:

- Establecimiento de una comunicación estructurada con SPOC y Comités.
- Utilización de herramientas (Slack, SharePoint, Asana, Teams) para asegurar la trazabilidad de las interacciones y el control documental.
- Seguimiento del avance mediante Asana, implementando metodologías Kanban con asignación clara de roles y responsabilidades.
- Definición de indicadores clave con seguimiento de ANS y notificaciones ante el cumplimiento del 80% de los umbrales establecidos.
- Centralización de la documentación en un repositorio único, con controles de auditoría para garantizar integridad y accesibilidad
- Emisión periódica de informes de seguimiento semanales, mensuales y bimensuales adaptados a los requerimientos de los comités respectivos.
- Análisis cuantitativo y cualitativo de desempeño, liderado por la figura del Jefe de Proyecto.

Se aprecia una clara voluntad de concreción y un enfoque orientado a la operativa. No obstante, se identifica margen de mejora en la profundización de aspectos como la

gestión del cambio y la gestión de riesgos, que podrían abordarse con un mayor nivel del detalle y desarrollo.

En términos generales, la oferta cubre todos los aspectos esperados, incluyendo:

- Gestión de tareas, aseguramiento de calidad, administración de recursos humanos, control documentación y manejo de riesgos.
- Definición de canales para los distintos niveles de seguimiento (táctico y estratégico).
- Propuesta de flujos de trabajo entre comités, responsables y plataformas colaborativas.
- Inclusión de referencias técnicas relevantes, tales como la Definition of Done, gestión de versiones, y métricas de desempeño.

Aunque aborda de forma integral lo exigido en el PPT (apartado 4), se echa en falta la profundización en aspectos como gestión del cambio, formación o políticas de backup/versionado, a fin de robustecer aún más la oferta técnica.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **3 puntos**.

- **Grado de viabilidad y coherencia (dependencia y plazos)**

El licitador propone un modelo de gestión sólidamente fundamentado en herramientas ampliamente reconocidas (Asana, GitLab, Slack), y articulado sobre un marco de trabajo ágil que evidencia un grado avanzado de madurez y aplicabilidad. La utilización de indicadores específicos y la implementación de protocolos operativos definidos contribuyen a la viabilidad y ejecutabilidad efectiva de la propuesta.

Además, se valora positivamente la previsión explícita de mecanismos de respuesta ante eventuales desviaciones o bajo rendimiento del equipo, incluyendo cláusulas de garantía de sustitución de recursos, lo que refuerza la confiabilidad del planteamiento.

La propuesta se muestra viable y coherente, en atención a la adecuada combinación entre las herramientas, los roles, y las metodologías propuestas. Destaca, además, una alineación interna robusta entre los objetivos estratégicos, herramientas, estructuras de comités y métricas. Cada parte del plan refuerza a las otras, y hay conexión clara entre niveles táctico y operativo.

No se advierten contradicciones internas en el enfoque técnico, el cual se manifiesta como consistente, articulado y alineado con los requerimientos establecidos. En suma, el planteamiento se presenta de forma armónica e integral, y se adecua perfectamente a las necesidades y condiciones del contrato.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **4 puntos**.

En consecuencia, en este apartado sobre el **Plan de gestión del contrato**, BEKODO DATA SERVICES, S.L., obtiene una puntuación total de **7 puntos**.

**b) Plan de gestión de las solicitudes de servicio**

- **Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos de la gestión de solicitudes de servicio.**

El plan presentado se estructura de manera clara y ordenada en tres bloques bien diferenciados:

- Gestión general de solicitudes
- Gestión de mantenimiento correctivo
- Gestión de mantenimiento recurrente

Cada uno incorpora flujos de trabajo con hitos claros y criterios de seguimiento, evidenciando una comprensión precisa y alineada con los requerimientos establecidos en el PPT.

La propuesta abarca todos los aspectos clave del pliego:

- Establecimiento de canales múltiples de entrada para la gestión de solicitudes (teléfono, email, portal web con Jira integrado).
- Descripción detallada de ciclo de vida detallado y transparente con seguimiento en tiempo real.
- Implementación de tableros Kanban accesibles por parte de MWCcapital, configurados con campos personalizados y alineados con las prioridades operativas
- Inclusión de métricas, KPIs, mecanismos de gestión de riesgos, procesos de escalado a comités, mecanismos de control y satisfacción del cliente.
- Instrumentación técnica (Asana, Jira, GitLab) y documentación viva.
- Descripción específica del flujo de mantenimiento, tanto correctivo como recurrente, dentro de un marco metodológico coherente y ágil.

En su conjunto, la propuesta se presenta como una solución técnicamente robusta, alineada con los principios de eficiencia operativa, control de calidad y mejora continua, adecuándose plenamente a las condiciones técnicas y organizativas del contrato.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Grado de viabilidad y coherencia del plan de gestión de solicitudes de servicio (dependencia y plazos).**

La propuesta es completamente viable y coherente con los requisitos establecidos en el PPT. Entre los elementos más relevantes se destacan:

- Empleo de herramientas tecnológicas ampliamente utilizadas en entornos profesionales, lo que garantiza un entorno operativo y funcional.
- Conformación de un equipo de trabajo definido con roles específicos, incluyendo arquitectos, analistas, especialistas SEO, UX, entre otros.
- Establecimiento de procesos de validación y control, tales como flujos de aprobación, auditorías periódicas y encuestas de satisfacción.
- Implementación de mecanismos de automatización de workflows y asignación directa de tickets.
- Alineación estricta con los tiempos de respuesta y resolución establecidos en los ANS previstos en el PPT

La estructura general de la propuesta – en cuanto a distribución de tareas, definición de fases, asignación de responsables y utilización de herramientas – se presenta completamente alineada, sin disonancias internas ni contradicciones entre los distintos bloques funcionales

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos del mantenimiento correctivo.**

Este subapartado presenta el proceso de mantenimiento correctivo de forma muy bien desglosada:

- El procedimiento está estructurado por fases claramente definidas: recepción, análisis, categorización, priorización, validación, ejecución, control de desviaciones, cierre y aceptación, lo que permite una trazabilidad completa del ciclo de vida de cada incidencia.
- Se especifican todos los pasos operativos, implementando un flujo de trabajo Kanban individual por solicitud.
- Se definen claramente los criterios de aceptación, el ciclo de vida, los puntos de control y las herramientas implicadas (JIRA, GitLab), además del protocolo de activación de comité en casos críticos.

Además, este flujo específico se integra de manera coherente dentro del modelo general de gestión global de solicitudes, garantizando su conexión funcional con los indicadores de desempeño (KPI), los mecanismos de control y los órganos de gobierno (comités).

En conjunto, se trata de una propuesta que ofrece una cobertura exhaustiva, tanto en términos de gobernanza como de operativa técnica, proporcionando un marco robusto para la gestión del mantenimiento correctivo bajo criterios de eficiencia, control y calidad del servicio.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Grado de viabilidad y coherencia del mantenimiento correctivo.**

La propuesta evidencia una coherencia interna sólida y una viabilidad plenamente justificada, sustentada en la adopción de una metodología ágil consolidada. Esta combina la gestión visual Kanban, el seguimiento de hitos y la documentación en repositorios compartidos. Entre los elementos destacables se encuentran:

- Una alineación efectiva entre las fases del proceso, las herramientas empleadas, los responsables asignados y los mecanismos de toma de decisiones en el marco de los comités establecidos.
- Cada tipo de solicitud pasa por un flujo único, sin duplicidades ni solapamientos innecesarios.
- Un protocolo claro y regulado para la gestión de incidencias críticas, incluyendo alertas al superar el del 80% umbrales establecidos, activación de comités ad hoc y emisión de informes estructurados de seguimiento.

La propuesta, en su conjunto, demuestra experiencia práctica y operatividad real, con alto grado de madurez

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos descritos del mantenimiento recurrente.**

Si bien este apartado no alcanza el mismo nivel de estructuración y profundidad técnica observado en el tratamiento del mantenimiento correctivo, sí detalla suficientemente los siguientes elementos:

- Descripción clara de todas las fases del flujo: recogida, validación, análisis técnico, desarrollo, cierre, siguiendo una lógica similar a la del mantenimiento correctivo, lo cual favorece la uniformidad metodológica.
- Se especifica un único sistema de gestión visual por solicitud, sustentado en un tablero Kanban configurado con 10 campos específicos.
- Detalla tareas recurrentes como gestión documental, asesoramiento, pruebas, métricas, diseño técnico y soporte funcional.
- Se hace referencia a temas de soporte SEO y analítica (GA4), aunque la parte de automatización (p. ej. Hubspot) está poco desarrollada.

En términos generales, el apartado ofrece una cobertura funcional y operativa elevada. No obstante, en comparación con el nivel de exhaustividad alcanzado en la gestión del mantenimiento correctivo, se identifica una menor riqueza de detalle, en lo relativo a la automatización, protocolos específicos y gestión avanzada de herramientas.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **1,5 puntos**.

- **Grado de viabilidad y coherencia del mantenimiento recurrente.**

La propuesta es coherente y viable en términos generales, manteniendo una lógica operativa alineada con el modelo de servicio global. No obstante, no alcanza el mismo grado de integración y articulación operacional que el evidenciado en el apartado relativo al mantenimiento correctivo:

- Las tareas están alineadas con el resto del modelo de servicio y las herramientas utilizadas.
- El licitador plantea una estructura operativa homogénea para la gestión de solicitudes, sin embargo, en el bloque correspondiente al mantenimiento recurrente se aprecia cierta ambigüedad metodológica, sobre todo en los aspectos ligados a automatización como HubSpot, gestión de workflows, o su vinculación con sistemas de CRM.
- No se identifica claramente el vínculo entre tareas de Analítica Web, soporte, despliegues y el modelo de seguimiento por ANS o por comité.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **1,5 puntos**.

En consecuencia, en este apartado sobre el **Plan de gestión de las solicitudes de servicio**, BEKODO DATA SERVICIES, S.L., obtiene una puntuación total de **11,00 puntos**.



### c) Plan de recepción del servicio

- **Grado de detalle y exhaustividad en las actividades e hitos del plan de recepción del servicio.**

El plan de recepción del servicio, descrito en el apartado III del documento técnico presentado por el licitador, constituye una propuesta completa, exhaustiva y adecuadamente articulada, alineada en su totalidad con los requerimientos establecidos en el apartado 5.1 del PPT. No se observan omisiones relevantes y el contenido demuestra un conocimiento detallado del proceso de transferencia y puesta en marcha del servicio.

El plan se estructura en torno a los siguientes bloques relevantes:

- Fases operativas del proceso de recepción
- Detalle de tareas y acciones
- Transferencia de conocimiento
- Duración y recursos asignados

De forma específica, se valoran positivamente los siguientes aspectos:

- Definición clara y ordenada de las fases del proceso: análisis previo, transferencia, validación, integración y puesta en marcha.
- Desglose detallado de tareas concretas por fase, incluyendo identificación de interlocutores, revisión del estado técnico de las webs, análisis de documentación previa, auditoría funcional y pruebas técnicas.
- Incorporación de tareas específicas en función del tipo de sitio web, así como para la gestión de servicios transversales (SEO, analítica, automatización).
- Propuesta procedimientos específicos para onboarding de webs nuevas o heredadas, con pasos de validación, priorización, control de entregables, y aceptación.

Identificación clara de los productos de cada fase tales como documentación formalizada, configuración técnica, scripts de validación, entre otros.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Grado de viabilidad y coherencia del plan de recepción del servicio (dependencias y plazo).**

El plan de recepción del servicio propuesto por el licitador se presenta como **maduro, realista y operativo**, sin evidencias de contradicciones ni incompatibilidades con el resto de los componentes del servicio.

Se destacan los siguientes elementos clave:

- Se propone una duración de 40 horas para la fase de recepción, lo cual corresponde al 2% del total del contrato, cumpliendo el límite indicado en el PPT.
- Hay una alineación total entre fases, herramientas empleadas, roles asignados y los tiempos de ejecución. Las tareas se conectan con los comités, con el sistema de gestión (Kanban) y con los mecanismos de validación (repositorio, pruebas, scripts).
- Se describen los riesgos asociados al traspaso del servicio y mecanismos de mitigación.
- Se explicita cómo el licitador asumirá la responsabilidad efectiva del servicio desde el inicio, con mecanismos de verificación y aceptación.
- La propuesta se adapta tanto a una toma de posesión desde cero como a una con proveedor anterior, previendo ambas situaciones con lógica y recursos apropiados.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

En consecuencia, en este apartado sobre la **Plan de recepción del servicio BEKODO DATA SERVICES, S.L.**, obtiene una puntuación total de **4 puntos**.

#### **d) Automatización y seguridad**

- **Herramientas de control de despliegues.**

El licitador propone un **pipeline CI/CD** de alto nivel técnico, caracterizado por su automatización y robustez que incorpora:

- GitLab CI/CD, Jenkins o GitHub Actions.
- Contenerización con Docker.
- Orquestación con Kubernetes.
- Automatización con Ansible (Infraestructura como código - IaC).

Asimismo, el licitador describe de forma clara y detallada:

- El proceso de integración, pruebas y despliegue.
- El desacoplamiento del entorno físico de despliegue.
- Los entornos homogéneos en desarrollo y producción.

Se valora como una propuesta de nivel alto y completa.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Herramientas de gestión de inventario de versiones.**

El licitador presenta un modelo de CMDB de nivel avanzado, que destaca por su dinamismo. Entre los elementos clave de la propuesta se incluyen:

- Utilización GLPI como solución principal.
- Automatización de procesos mediante scripts en Python/Bash.
- Integración con GitLab para trazabilidad del código.
- Identificación de versiones LAMP, WordPress, plugins, así como configuraciones de seguridad y usuarios.

La propuesta ofrece ventajas como:

- Visibilidad centralizada.
- Detección de CVEs.
- Planificación de parches.

Se valora como una propuesta de nivel alto y completa.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Archivo histórico de webs.**

La propuesta del licitador en relación con el archivo histórico de sitios web, presenta una **estrategia clara y técnica**. Los elementos técnicos destacados del modelo son:

- Archivado por capas.
- Uso de imágenes Docker para replicabilidad.
- Almacenamiento en infraestructura de Cloud privado.
- Restauración automatizada bajo demanda en entornos aislados.

La estrategia incorpora además scripts específicos de archivado y restauración que permiten la activación rápida y conservación normativa.

Se valora como una propuesta de nivel alto y completa.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Seguridad de webs LAMPS.**

La propuesta presenta un enfoque completo y bien estructurado, basado en el principio de defensa en profundidad:

- Implementación de WAF (Cloudflare, ModSecurity).
- Hardening detallado (SO, Apache, MySQL, WordPress).
- Gestión automatizada de parches e infraestructura mediante CI/CD y Ansible.
- Escaneo de vulnerabilidades con Nessus, OpenVAS.
- Monitoreo IDS/IPS con ELK Stack.
- Backup cifrado y plan de recuperación ante desastres.

Se valora como una propuesta de nivel alto y completa.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Protocolo de aplicación de actualizaciones críticas.**

La propuesta presenta un protocolo altamente detallado:

- Monitorización activa de fuentes de vulnerabilidades CVE.
- Evaluación de impacto y criticidad.
- Despliegue en preproducción, pruebas automatizadas.
- Implementación en producción con estrategia Canary o Blue/Green.
- Rollback probado y control de versiones.

Se valora como una propuesta de nivel alto y completa.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Procedimiento de recepción de las webs.**

La propuesta presenta un proceso estructurado y detallado de onboarding:

- Reunión de traspaso, análisis técnico y funcional.
- Transferencia segura de credenciales.
- Auditoría de configuración y seguridad.
- Verificación de backups, integración en monitorización.
- Racionalización de infraestructuras y documentación.

Se valora como una propuesta de nivel alto y completa.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

- **Portabilidad de las webs.**

La propuesta presenta un modelo avanzado de desacoplamiento tecnológico que garantiza la portabilidad efectiva de las webs:

- Contenerización total mediante Docker.
- Orquestación y escalado dinámico con Kubernetes
- Terraform o Pulumi para IaC.
- Uso de variables de entorno y servicios desacoplados.
- Portabilidad asegurada entre múltiples entornos cloud (Azure, AWS, on-premise).

Se valora como una propuesta de nivel alto y completa.

En consecuencia, en este apartado, el licitador obtiene una puntuación total de **2 puntos**.

En consecuencia, en este apartado sobre la **Automatización y seguridad BEKODO DATA SERVICES, S.L.**, obtiene una puntuación total de **14 puntos**.

#### **4. CONCLUSIÓN**

En resumen, la valoración conforme a criterios subjetivos o ponderables en función de un juicio de valor deriva en el resultado que se adjunta como Anexo a este informe, que suscribe la ponencia técnica de la Mesa de Contratación.

En Barcelona, a 12 de junio de 2025



---

Marcos Morcate  
Head of Marketing



---

David Mira  
Asesor externo IT

## ANEXO I. RESUMEN DE VALORACIÓN:

	VML YOUNG & RUBICAM, S.L.U.	BEKODO DATA SERVICES, S.L.
Plan de gestión del contrato (hasta un máximo de <b>8 puntos</b> )	5	7
Plan de gestión de las solicitudes de servicio (hasta un máximo de <b>12 puntos</b> )	11	11
Plan de recepción del servicio (hasta un máximo de <b>4 puntos</b> )	3	4
Automatización y seguridad (hasta un máximo de <b>14 puntos</b> )	11	14
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>36</b>