

INFORME RELATIVO A LA PUNTUACIÓN OBJETIVA DE LAS OFERTAS PRESENTADAS

NASCOR

No disponemos de la oferta técnica de esta empresa, por lo que su valoración se hará exclusivamente por la tabla de puntuación objetiva presentada.

HSI People in cloud

Al analizar la oferta presentada por la empresa HSI encontramos discrepancias en varios puntos con respecto a los requisitos publicados en el Pliego técnico (PET). A continuación, pasamos a enumerar las diferencias que hemos encontrado, y que nos llevan a **desestimar** la oferta de esta empresa.

1. Modalidad de formación presencial online a través de las cuentas genéricas del RTVE Instituto:

En la página 4 del PET se especifica que, para la impartición de los cursos de formación en Microsoft 365 [...] “Todos los cursos se impartirán en formato presencial online a través de TEAMS, en una cuenta genérica que el Instituto RTVE pondrá a disposición del formador”

En este sentido, observamos que existen diferencias con el modelo de formación propuesto por la empresa HSI debido a que en su oferta hace referencia a un modelo de formación virtual que no se ciñe a la modalidad que se ha solicitado en el PET. El modelo propuesto por HSI propone, en las páginas 12 y 13 de su oferta, realizar una parte de la formación usando su propia plataforma de aula virtual, plataforma ajena a RTVE, con sesiones de formación virtual en Teams, pero no especifica el uso de las cuentas genéricas del Instituto RTVE.

El hecho de plantear el acceso a recursos complementarios desde un aula virtual ajena a RTVE, exigiría el establecimiento de un procedimiento de autenticación de los usuarios Single Sign On, que conllevaría un trabajo que se tendría que facturar a parte de lo propuesto en el pliego, y que al no estar recogido en el mismo no lo podríamos abonar. SSO: sistema de inscripción único desde nuestra intranet a su plataforma de formación, con la única autenticación del alumna en nuestra intranet.

2. Al final de cada curso la empresa adjudicataria pondrá a disposición de los alumnos una encuesta de satisfacción:

En el epígrafe número 3 del PET “Metodología de las clases” se indica que: “Al finalizar cada grupo de formación el adjudicatario pondrá a disposición del alumnado una encuesta de satisfacción sobre los diferentes aspectos de la formación” [...].

Para dar cumplimiento a este requisito, la empresa HSI propone en las páginas 13 y 14 de su oferta un modelo de evaluación y *feedback* que consiste en un informe de seguimiento con propuestas de mejora para un plan de acción y mejora, con una sesión grupal online al cabo de las 6 a 8 semanas para conocer las principales actividades del to Do. Además, se indica que estas acciones se desarrollarán en su aula virtual. Por tanto, este sería otro motivo

de discrepancia con respecto a las especificaciones publicadas en el PET ya que no habla claramente de enviar al alumnado una encuesta de satisfacción del curso, que es lo que se solicita en el PET.

CASH TRAINING

Al analizar la oferta presentada por la empresa CASH observamos que cumple con los requisitos exigidos en el Pliego Técnico. Sin embargo, hemos observado que, aunque la empresa CASH afirma en su oferta contar con el reconocimiento de Microsoft Partner Learning Solutions, no ha incorporado la información detallada sobre la puntuación mínima requerida en las designaciones de Partner de Microsoft que se detallan en el los requisitos del PET.

Por lo anterior, en caso de que la empresa CASH resultara ganadora de la licitación, sería necesario exigir a dicha empresa que, antes de proceder a la firma del contrato, acredite documentalmente que cumple con las designaciones de Partner establecidas en los requisitos del PET, a saber: “Deberán tener como mínimo una puntuación de 70 puntos en las siguientes designaciones: Modern Workplace, Infraestructuras, Digital and APP Innovation y Data and AI”.

Aleson ITC

La empresa Aleson ITC cumple con los requisitos establecidos en el PET.