



INFORME DE VALORACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN APORTADA POR LA EMPRESA “ODILO TID SL”, PARA JUSTIFICAR SU OFERTA ANORMALMENTE BAJA DE LA LICITACIÓN DE “SERVICIOS PARA IMPLANTAR UNA SOLUCIÓN GLOBAL PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DIGITALES DEL PERSONAL DEL SECTOR PÚBLICO DEL ESTADO.”

EXPEDIENTE: 202300000131

Se ha recibido la documentación presentada por la empresa “Odilo TID SL” para la justificación de su oferta económica, que ofrece un valor anormalmente bajo en relación con el resto de las ofertas presentadas en la licitación del procedimiento abierto “Servicios para implantar una solución global para el desarrollo de las competencias digitales del personal del sector público del estado”. Analizada la justificación por este centro gestor, se realiza la siguiente valoración:

En el pliego de condiciones administrativas particulares se establecen una serie de criterios que dependen de un juicio de valor (oferta técnica) por un valor de 48 puntos sobre 100, y una puntuación de criterios automáticos, basados en fórmulas, que constituyen la oferta económica, por un valor de 52 puntos sobre esos 100. Estos últimos puntos se asignan de la siguiente forma:

- 30 puntos al precio
- 3 puntos al módulo de contenidos
- 5 puntos a prestaciones adicionales, como la puesta a disposición de una App para móviles,
- 7 puntos a la mejora de los acuerdos de nivel de servicio ofrecido por el Centro de atención a usuarios y
- 7 puntos a los sistemas certificados de la empresa.

Para los 30 puntos del precio, se establece una distribución de los costes de licitación en cuatro apartados:

- 1) Coste fijo de implantación (1.800.000 €)
- 2) Coste fijo de ejecución total (625.000 €)
- 3) Coste variable por usuarios (2.304.687,50 €)
- 4) Coste variable por servicios profesionales (125.000 €)

| Empresa licitadora | PUNTUACIÓN PROVISIONAL DE CRITERIOS AUTOMÁTICOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|----------------|--|--------------|--|--------|---|---------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|------|------|-----------------------------------|---|--|---|---|-------------------|
| | B.1. PRECIO (30 puntos) | | | | | | | | | | | | | | | | B.2. MÓDULO CONTENIDOS (3 puntos) | B.3. Prestaciones adicionales. Puesta a disposición de Apps para móviles (5 puntos) | B.4. Mejora de los ANS relacionados con el Call (7 puntos) | B.5. Sistemas certificados de la empresa (7 puntos) | TOTAL PROVISIONAL CRITERIOS AUTOMÁTICOS (52 Puntos) | TOTAL PROVISIONAL |
| | I. Coste fijo de implantación (6 puntos) | | II. Coste fijo de ejecución (6 puntos) | | III. Coste variable por usuarios (14 puntos) | | IV. Coste variable por servicios profesionales (2 puntos) | | Bases | | Bases | | Bases | | | | | | | | | |
| | Oferta (€) | Puntos | Oferta (€) | Puntos | Oferta (€) | Puntos | Oferta (€) | Puntos | Revis | Puntos | Revis | Puntos | Revis | Puntos | | | | | | | | |
| ODILO TID, SL (CIF: B30856439) | 31,56 | 1.710.000,00 € | 6,50 | 625.000,00 € | 3,20 | 0,01 € | 14,00 | 21,37 € | 1,00 | 2 de 3 | 2,00 | 5 de 5 | 5,00 | 6 de 6 | 7,00 | 7,00 | | | | | | |
| UTE ACCENTURE - ADD4U - SKYLAB CODERS ACADEMY (CIF: B79217790) | 42,24 | 1.709.899,00 € | 6,10 | 624.879,90 € | 3,20 | 2.944 | 0,05 | 52,62 € | 0,41 | 3 de 3 | 3,00 | 5 de 5 | 5,00 | 6 de 6 | 7,00 | 7,00 | 31,66 | 73,90 | | | | |
| UTE Mainjobs-SKR-Ticsmart (CIF: A62909068) | 57,33 | 1.251.252,50 € | 9,05 | 399.989,94 € | 5,00 | 3.131 | 0,04 | 20,74 € | 0,74 | 3 de 3 | 3,00 | 5 de 5 | 5,00 | 6 de 6 | 7,00 | 6,00 | 36,84 | 73,17 | | | | |
| UTE OESIA-SDWEB. (CIF. UTE: 302490) | 37,96 | 1.000.781,00 € | 10,00 | 597.542,40 € | 3,42 | 4.12 € | 0,03 | 52,11 € | 0,41 | 3 de 3 | 3,00 | 5 de 5 | 5,00 | 6 de 6 | 7,00 | 4,00 | 32,86 | 70,82 | | | | |
| Telefónica Educación Digital (CIF: B82857053) | 35,8 | 1.278.000,00 € | 6,90 | 943.750,00 € | 3,05 | 3.44 € | 0,04 | 52,63 € | 0,41 | 3 de 3 | 3,00 | 5 de 5 | 5,00 | 6 de 6 | 7,00 | 6,00 | 34,20 | 70,00 | | | | |
| UTE ANOVA EUROFORMAC PLEHNIA (CIF: B93844373) | 38,27 | 1.453.300,00 € | 7,00 | 535.000,00 € | 3,02 | 4.94 € | 0,03 | 41,77 € | 0,53 | 3 de 3 | 3,00 | 4 de 5 | 4,00 | 6 de 6 | 7,00 | 5,00 | 31,30 | 69,66 | | | | |
| Babel Sistemas de Información, S.L. (CIF: B83603191) | 33,82 | 1.236.379,87 € | 6,12 | 571.499,27 € | 3,63 | 3.00 € | 0,05 | 50,42 € | 0,42 | 3 de 3 | 3,00 | 4 de 5 | 4,00 | 6 de 6 | 7,00 | 5,00 | 32,22 | 69,04 | | | | |
| NUNSYS, S.A. (CIF: A97929566) | 36,25 | 1.054.497,44 € | 6,70 | 568.004,10 € | 3,65 | 4.19 € | 0,03 | 44,33 € | 0,40 | 3 de 3 | 3,00 | 4 de 5 | 4,00 | 6 de 6 | 7,00 | 4,00 | 28,92 | 65,17 | | | | |
| PLANIFICACIÓN DE ENTORNOS TECNOLÓGICOS, S.L (CIF: B96734321) | 28,47 | 1.710.000,00 € | 6,50 | 593.750,00 € | 3,42 | 4.38 € | 0,03 | 50,09 € | 0,43 | 2 de 3 | 2,00 | 3 de 5 | 3,00 | 6 de 6 | 7,00 | 5,00 | 27,41 | 65,88 | | | | |
| PROXIA SERVICIOS TECNOLÓGICOS, S.L.U. - INNOVA NEXT, S.L.U. (CIF. UTE: 302445) | 24,18 | 1.620.000,00 € | 7,00 | 593.749,40 € | 3,45 | 3.13 € | 0,04 | 50,09 € | 0,43 | 2 de 3 | 2,00 | 5 de 5 | 5,00 | 6 de 6 | 7,00 | 2,00 | 26,00 | 61,11 | | | | |

Fig. 1. Valoración de las ofertas recibidas (Ver ampliación en Anexo I)





En la oferta se solicita un precio para cada uno de los costes anteriores ya que cada concepto lleva asociados unos servicios específicos, señalados en el citado pliego de condiciones, un presupuesto determinado y tiene asignada una puntuación diferenciada en los criterios de valoración. Esto sirve para poder detectar si la oferta presentada cumple los requisitos de ofrecer una solución a implantar adecuada y unos servicios a proporcionar como los descritos en los pliegos. De esta manera, los servicios asociados a cada concepto de coste son:

1) Coste fijo de implantación (1.710.000 € ofertado por la empresa "ODILO TID SL" sobre los 1.800.000 € de licitación), este coste, que se abonaría en los primeros 9 meses del contrato, asegura que se destina como máximo:

- 1.225.000€ a la creación o adquisición de recursos formativos, creación de pruebas de diagnóstico y pruebas de certificación, y a la administración, mantenimiento y actualización de los recursos formativos. Una empresa con experiencia y recursos podría bajar aquí el precio porque tendría parte de estos materiales ya diseñados.
- 575.000€ al diseño, desarrollo, configuración, personalización de la plataforma. Este coste está previsto para el caso de las empresas licitadoras que no tuvieran una plataforma y tuvieran que desarrollar una, o utilizar una de terceros, previo pago. Una empresa con una plataforma propia desde hace 8 años podría ofertar aquí un precio muy bajo, exclusivamente por la personalización de la plataforma, ya que el diseño y desarrollo lo tendría amortizado.
- Incluido en el precio anterior se encontrarían otros servicios necesarios para el lanzamiento del proyecto y en su caso la prestación adicional "Aplicación para dispositivos móviles"

2) Coste fijo de ejecución total (625.000 € ofertado sobre los 625.000 € de licitación). Este coste recoge los gastos necesarios para mantener las actividades formativas alojadas en la plataforma, el buen funcionamiento de la misma, y el soporte al personal del INAP, y se devengaría mensualmente de la siguiente forma:

- Soporte técnico al usuario gestor (3.300 €/mes)
- Asistencia dinamización plataforma (4.167 €/mes)
- Mantenimiento de la plataforma (5.000 €/mes)
- Servicio de consultoría y seguimiento (3.300 €/mes)
- Prestación adicional "Servicio de promoción y publicidad" en Incluido caso de que sea ofertado

Una empresa con experiencia y una plataforma madura, con técnicos de soporte que pudieran cobrar menos debido a su lugar de residencia, podría bajar el precio ofertado en la asistencia o el mantenimiento, pero no en el soporte técnico al usuario gestor (personal del INAP) hasta el punto de no ofrecer el servicio requerido. A pesar de no ofrecer el servicio de soporte técnico al usuario gestor, el precio ofertado coincide con el de licitación en el caso de "ODILO TID SL".

3) Coste variable por usuarios (3.687,50 € ofertados sobre los 2.304.687,50 € de licitación):

- Licencia de acceso a la plataforma
- CAU de atención al usuario final

Como se observa por el precio de licitación, este es el servicio principal que se pretende contratar. Y se abonará el precio periódicamente 9 meses después de iniciado el contrato, según el número de participantes en la plataforma que se habrá implantado y pagado en esos 9 meses. Con la oferta de la empresa "ODILO TID SL", una vez implantada la plataforma y cobrado el coste





de implantación, no prevé este servicio (como se prueba en los datos que se aportan en el siguiente apartado de este informe), por lo que se rescindiría el contrato por incumplimiento, después de abonar una plataforma que no podremos justificar.

4) Coste variable por servicios profesionales (50.765€ ofertados sobre los 125.000 € de licitación):

- personal dedicado al mantenimiento evolutivo, realizando tareas de evolución y mejora de la solución de e-learning

De nuevo en este caso, los precios que se prevén devengar mensualmente no cubren el número de horas necesarias para obtener el servicio ofertado.

En el pliego de condiciones administrativas se establece que para realizar el cálculo de las ofertas desproporcionadas o anormalmente bajas se tendrán en cuenta los tres primeros costes definidos anteriormente y para simplificar el cálculo de las ofertas desproporcionadas se utilizará como precio de referencia el resultante de sumar las ofertas en los tres conceptos mencionados, utilizando siguiente fórmula:

*Precio referencia = Oferta de coste fijo de implantación + oferta coste fijo de ejecución total + oferta coste anual por usuario * 368.750.*

La justificación de la oferta económica presentada por Odilo se ha estructurado de forma detallada para cada uno de los tres costes especificados anteriormente omitiendo el **coste variable por servicios profesionales** ya que dicho coste no está incluido en los cálculos de oferta desproporcionada debido a que así está especificado en el pliego de condiciones administrativas particulares al ser su ejecución facultativa en función de la evolución del proyecto y representar menos del 3 por ciento del presupuesto total del contrato.

Imposibilidad de realizar el servicio con los medios que asigna “ODILO TID SL”

En el **coste variable por usuarios**, el concepto de CAU de atención al usuario final es especialmente crítico porque supone una herramienta fundamental para que los participantes que han tomado la iniciativa de comenzar la formación puedan llegar al buen término de esta. Uno de los objetivos del INAP es maximizar la eficiencia de su gasto en formación, de tal manera que se persigue tanto una alta tasa de aprovechamiento de los participantes (número de estudiantes que consiguen certificarse entre todos los admitidos), como la satisfacción de estos con la actividad formativa, para lo que tenemos un estándar muy alto: las actividades formativas se revisan si hay un resultado menor de 8 sobre 10, y se eliminan si bajan de un 7. Desde esta perspectiva hay dos elementos clave para la formación en competencias digitales, en primer lugar, muchos de los participantes carecen de esas competencias antes de iniciar la formación y será necesario guiarles, y en segundo lugar, la formación principalmente se realizará en sus entornos de trabajo, en los que muchas veces el acceso a plataformas o recursos externos es complicado por motivos de seguridad, y necesitarán ayuda técnica con frecuencia. Por tanto, el **precio de licitación asignado por usuario** pretende que se incentive el soporte atento y dedicado al mayor número posible de nuestros empleados y empleadas, ya que uno de los mayores riesgos de fracaso del proyecto estriba en la desatención a los participantes y la falta de acompañamiento





durante el proceso, lo cual puede provocar la disminución de la tasa de aprovechamiento y una baja satisfacción de los participantes con el proceso formativo.

Valoración de la justificación presentada por Odilo

| | ODILO | | | BASE | |
|---|----------------------|------------------------|------------------------------------|----------------------|--|
| | Sin IVA | | | Sin IVA | |
| Presupuesto base de licitación | | | | | |
| Coste fijo de implantación | 1.710.000,00€ | | | 1.800.000,00€ | |
| Creación o adquisición de recursos formativos | 1.225.000,00€ | | | 1.225.000,00€ | |
| Desarrollo o personalización de la plataforma | 435.000,00€ | | | 575.000,00€ | |
| Prestación para servicios móviles | 50.000,00€ | | | incluido | |
| Coste fijo de ejecución total | 625.000,00€ | | | 625.000,00€ | |
| Soporte técnico al usuario gestor | 3.333,00€ | | | 3.333,00€ | |
| Asistencia dinamización plataforma | 4.167,00€ | | | 4.167,00€ | |
| Mantenimiento de la plataforma | 5.000,00€ | | | 5.000,00€ | |
| Servicio de consultoría y seguimiento | 8.333,33€ | | | 8.333,33€ | |
| Coste fijo de ejecución mensual | 20.833,33€ | | 30 meses | 20.833,33€ | |
| Coste fijo de ejecución total (30 meses) | 625.000,00€ | | | 625.000,00€ | |
| | | Precio unitario | | | |
| Coste variable por usuarios | 3.687,50€ | 0,01€ | 147500 Usuarios al año | 2.304.687,50€ | |
| Coste anual previsto | 1.475,00€ | | | 921.875,00€ | |
| Coste mensual previsto | 122,92€ | | | 76.822,92€ | |
| Coste por 30 meses | 3.687,50€ | | | 2.304.687,50€ | |
| Coste variable por servicios profesionales | 50.765,00€ | | | 125.000,00€ | |
| Presupuesto estimado por servicio profesional | 41.500,00€ | 20,75€ | 2000 Técnico de desarrollo | 100.000,00€ | |
| | 5.930,00€ | 23,72€ | 250 Administrador de sistemas | 15.000,00€ | |
| | 3.335,00€ | 26,68€ | 125 Responsable de producto | 10.000,00€ | |
| Coste total previsto (30 meses) | 50.765,00€ | 21,37€ | 2375 Precio ponderado/ hora | 125.000,00€ | |
| Coste mensual previsto | 1.692,17€ | | | 4.166,67€ | |
| TOTAL: | 2.389.452,50€ | | | 4.854.687,50€ | |

Coste fijo de implantación. En este apartado la oferta y justificación presentadas por Odilo desmienten la adecuación del importe de 1.710.000€, siendo esta cantidad un 5% inferior al presupuesto máximo establecido para dicho coste y superior a la media del resto de ofertas, cuando alega contar con una amplia experiencia en el desarrollo de elaboración de recursos formativos con una metodología, ágil y contrastada que permite altas tasas de producción en tiempos muy ajustados, contar con herramientas tecnológicas propias y no subcontratadas a terceros, en las que -asegura- sólo sería necesario realizar mínimas personalizaciones. A pesar de no tener que diseñar ni desarrollar la plataforma, es de las ofertas más elevadas.





Coste fijo de ejecución total. En este apartado la oferta, por un importe de 625.000€ presentada por Odilo es la más elevada de las recibidas, a pesar de justificar que las futuras funcionalidades y mejoras de la plataforma quedan fuera del coste específico del proyecto, por lo que no oferta la opción de solicitar funcionalidades que no se incluyan en el roadmap previsto de evolución de su producto, y por tanto, no hay personalización para este proyecto en concreto.

Coste variable por usuarios: En este apartado la oferta presentada por Odilo es de 0.01 € por usuario, muy inferior al presupuesto máximo establecido (6,25 €) así como a la media del resto de ofertas recibidas, concretamente un 99,7% más bajo. Este coste abarca tanto la licencia de acceso a la plataforma como el coste del soporte al usuario final.

Respecto a la licencia de acceso a la plataforma, Odilo indica que al ser propietaria de la plataforma y disponer de este producto desde hace 8 años hace que la licencia esté completamente amortizada y no representa coste alguno para la empresa. Cabe entender que este coste nulo es difícilmente compatible con la realidad empresarial, ya que la utilización de la plataforma por parte cada usuario necesariamente implica el uso de recursos de los equipos que alojan la solución de e-learning, tales como espacio de almacenamiento, capacidad de procesamiento, consumo eléctrico, etc.

El coste del servicio técnico se oferta en 0,01 € por usuario, cifra que se justifica con el cálculo del coste que tiene su servicio de atención a usuarios actual, por lo que no oferta una atención específica para los participantes en nuestras actividades formativas. Según se indica, su centro de atención a usuarios consta de 15 técnicos que dan soporte a 170 millones de usuarios (4 veces la población de España), es decir cada técnico da soporte a más de 11 millones de usuarios. De la justificación presentada se concluye que la empresa no plantearía establecer un centro de soporte técnico específico dedicado a este proyecto ni aumentar la cantidad de técnicos existentes en el actual, sino que utilizará los recursos que ya tiene en su actividad habitual. El tipo de soporte al usuario que la empresa ofrece a sus clientes actuales, y en base al cual se ha realizado la justificación del coste del servicio en cuestión, no se ajusta al modelo de servicio que se solicita en este proyecto.

Atendiendo a los datos presentados, el coste anual por el servicio de soporte al usuario final es de 1.475 €. Si dividimos esta cantidad entre el coste por hora presentado en la justificación (19,29 €/h) arroja 76,46 horas anuales de trabajo dedicadas al proyecto. Si tenemos en cuenta el promedio de usuarios anuales esperados (147.500), saldría una media de 1,87 segundos al año de atención por usuario, tiempo que es claramente insuficiente para dar un servicio de calidad.

Esta subdirección de Aprendizaje atesora mucha experiencia en servicios como el que se quiere contratar que se caracterizan por ser masivos. Desde este punto de vista, es sabido que no todos los usuarios necesitarán atención del centro de soporte. La tabla siguiente expresa el número de incidencias técnicas en anteriores proyectos formativos del INAP y la ratio de incidencias por usuario:





| Proyecto | Participantes | Incidencias | Ratio (incidencias/usuario) |
|----------------|---------------|-------------|-----------------------------|
| Ofimática 2022 | 21.463 | 3.757 | 0,175 |
| Ofimática 2023 | 21.107 | 4.325 | 0,205 |

Si proyectamos una ratio similar de incidencias para este proyecto, las 76,46 horas de trabajo estimadas a partir de los datos proporcionados por la propia empresa, obtenemos un tiempo inferior a 10 segundos para atender cada incidencia, tiempo claramente insuficiente incluso para conocer el contenido de la misma y poder categorizarla.

A nuestro entender, al analizar la oferta de la empresa cabe pensar que decidió ofertar un coste mínimo en este apartado, que es el que mayor puntuación otorga en la licitación, no cubriendo el coste real de los servicios que debe prestar, esperando ingresar el precio de los primeros 9 meses por el coste fijo de implantación con un coste muy bajo por su parte, como se deduce de su justificación, y cobrar periódicamente los costes fijos de ejecución, sin ofrecer el servicio de atención dedicada a los usuarios. Esto podría derivar en que la empresa solicitara la renegociación del contrato, alegando la imposibilidad de prestar el servicio por ese precio, lo cual no se podría aceptar al haber existido 10 empresas en la licitación que habían ofertado un precio mayor, o en la rescisión del contrato, con la pérdida del importe abonado durante los primeros 9 meses de implantación de la plataforma.

La experiencia previa en licitaciones similares (quizás incluso no tan masivas) nos aconseja considerar el riesgo que supone una posible merma en la calidad de los aspectos formativos o técnicos del proyecto, que son los que este centro gestor quiere asegurar. Ello sin mencionar el cumplimiento de obligaciones sociales y laborales.

Por último, es importante recordar que la intención del proyecto objeto de la licitación es ofrecer acceso, diagnóstico, formación y posibilidad de certificación en competencias digitales al mayor número posible de los 230.000 empleadas y empleados públicos pertenecientes a la Administración del Estado. Establecer un coste variable por usuario como concepto diferenciado dentro del presupuesto total tiene también como propósito, además de localizar bajas temerarias, incentivar el interés de la empresa adjudicataria por la participación, puesto que cuantos más empleados públicos participen, mayor será la cantidad que facturará y el consecuente beneficio. El presupuesto medio anual establecido para el coste variable por usuario asciende a 921.875 €/año, mientras que la oferta presentada por Odilo solamente facturaría de media 1.475 €/año, es decir un 0,16% del presupuesto disponible. Con estos datos el interés económico por parte de la empresa en conseguir el máximo alcance de participación quedaría minimizado, ya que dejaría de percibir una importante retribución variable en función de los resultados de participación logrados, obteniendo como principal retribución periódica el precio de los costes fijos de ejecución del proyecto, independientemente del alcance al que se llegue con la ejecución del contrato.

En la justificación de la oferta económica presentada por la empresa cita como ejemplo otras actuaciones de la mesa de contratación de la mesa en las que considera oneroso algún valor nulo





en precio unitario, pero en esos casos no se incurría en baja temeraria, ni afectaba al objetivo principal del contrato.

También se menciona en la justificación de la oferta económica, en lo referente a la baja en el importe de la atención por parte de personas, tanto a usuarios, como a usuarios gestores, de una posible atención a través de una plataforma de inteligencia artificial, pero no propone un valor en la oferta de este servicio.

Del informe presentado se infiere que este precio ofertado, no sólo es más bajo de lo normal incluso teniendo en cuenta que la empresa incurre en menos gastos en algunos conceptos de los costes directos e indirectos, sino que convierte en imposible la prestación del servicio descrito en el pliego de cláusulas administrativas particulares y en los pliegos de prescripciones técnicas. La atención a los participantes en las actividades formativas para la adquisición de competencias digitales es inasumible con el tiempo que se ofrece para la resolución de cada incidencia desde el centro de atención a usuarios de Odilo, y no oferta ningún servicio dedicado para la ejecución de este contrato. Finalmente, la temporización de los pagos de esta oferta, cobrando el 71,56% del precio en los primeros 9 meses, deja a la entidad contratante indefensa, durante los siguientes 30 meses de ejecución, ante una hipotética renegociación del contrato, la posibilidad de penalidades por incumplimiento, o la posible rescisión de un contrato cuyos servicios ofertados no es viable prestar.

La Coordinadora de Formación de la Subdirección de Aprendizaje, Ana Porras del Rio.





Anexo I.

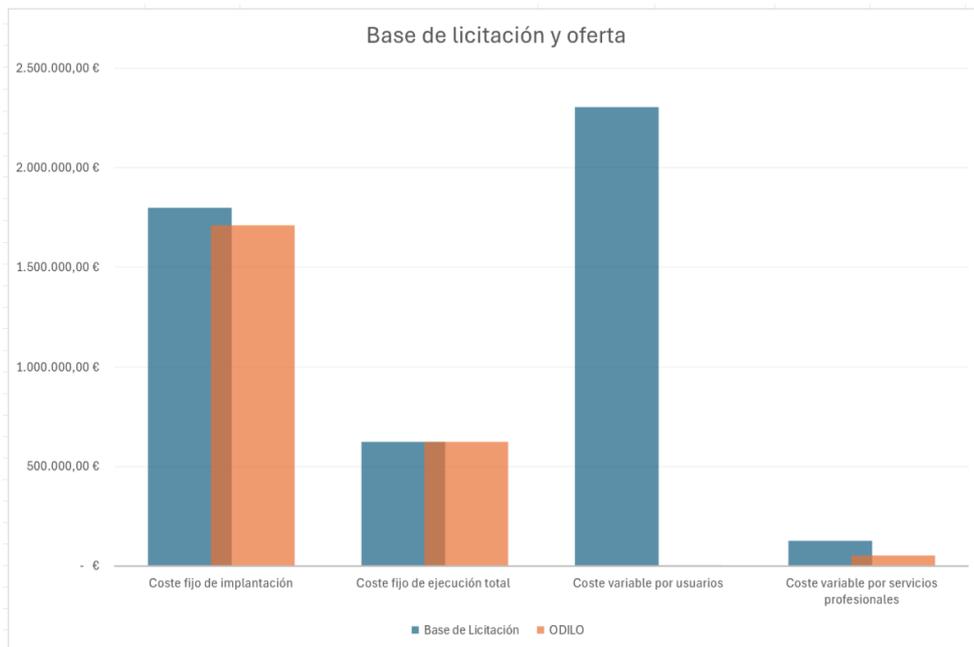
| Empresa licitadora | PUNTAJACION DE CRITERIOS QUE DEPENDEN DE JUICIO DE VALOR (OFERTA TÉCNICA) (42 puntos) | PUNTAJACION PROVISIONAL DE CRITERIOS AUTOMATICOS | | | | | | | | | | | | | | TOTAL PROVISIONAL | | |
|--|---|--|--------|--|--------|--|--------|--|--------|----------------------------------|--------|--|--------|---|--------|-------------------|---|---|
| | | B.1. PRECIO (30 puntos) | | | | | | | | B.2. MODULO CONTENIDO (3 puntos) | | B.3 Prestaciones adicionales. Puesta a disposición de Apps para móviles (5 puntos) | | B.4. Mejora de los AHS relacionados con el CAU (7 puntos) | | | B.5. Sistemas certificados de la empresa (7 puntos) | TOTAL PROVISIONAL CRITERIOS AUTOMATICOS (52 Puntos) |
| | | I. Coste fijo de implantación (10 puntos) | | II. Coste fijo de ejecución (5 puntos) | | III. Coste variable por usuarios (14 puntos) | | IV. Coste variable por servicios profesionales (1 punto) | | Items | Puntos | Items | Puntos | Items | Puntos | | | |
| | | Oferta [€] | Puntos | Oferta [€] | Puntos | Oferta [€] | Puntos | Oferta [€] | Puntos | | | | | | | | | |
| ODILO TID, SL (CIF: B30856439) | 31,56 | 1.710.000,00 € | 6,50 | 625.000,00 € | 3,20 | 0,01 € | 14,00 | 21,37 € | 1,00 | 2 de 3 | 2,00 | 5 de 5 | 5,00 | 6 de 6 | 7,00 | 7,00 | 45,70 | 77,26 |
| UTE ACCENTURE - ADD4U - SKYLAB CODERS ACADEMY (CIF: B79217790) | 42,24 | 1.799.899,00 € | 6,00 | 624.879,90 € | 3,20 | 2,94 € | 0,05 | 52,62 € | 0,41 | 3 de 3 | 3,00 | 5 de 5 | 5,00 | 6 de 6 | 7,00 | 7,00 | 31,66 | 73,90 |
| UTE Mainjobs-SKR-Ticsmart (CIF: A92909068) | 37,33 | 1.251.252,50 € | 9,05 | 399.999,94 € | 5,00 | 3,13 € | 0,04 | 28,74 € | 0,74 | 3 de 3 | 3,00 | 5 de 5 | 5,00 | 6 de 6 | 7,00 | 6,00 | 35,84 | 73,17 |
| UTE OESIA-SDWEB. (CIF: UTE: 302490) | 37,96 | 1.080.761,60 € | 10,00 | 597.542,40 € | 3,42 | 4,12 € | 0,03 | 52,11 € | 0,41 | 3 de 3 | 3,00 | 5 de 5 | 5,00 | 6 de 6 | 7,00 | 4,00 | 32,86 | 70,82 |
| Telefónica Educación Digital (CIF: B82857053) | 35,8 | 1.278.000,00 € | 8,90 | 543.750,00 € | 3,85 | 3,44 € | 0,04 | 52,63 € | 0,41 | 3 de 3 | 3,00 | 5 de 5 | 5,00 | 6 de 6 | 7,00 | 6,00 | 34,20 | 70,00 |
| UTE ANOVA EUROFORMAC PLEHNNIA (CIF: B83844373) | 38,27 | 1.453.300,00 € | 7,93 | 535.060,80 € | 3,92 | 4,94 € | 0,03 | 41,77 € | 0,51 | 3 de 3 | 3,00 | 4 de 5 | 4,00 | 6 de 6 | 7,00 | 5,00 | 31,39 | 69,66 |
| Babel Sistemas de Información, S.L. (CIF: B83603191) | 33,82 | 1.238.378,87 € | 9,12 | 571.498,27 € | 3,63 | 3,08 € | 0,05 | 50,42 € | 0,42 | 3 de 3 | 3,00 | 4 de 5 | 4,00 | 6 de 6 | 7,00 | 5,00 | 32,22 | 66,04 |
| NUNSYS, S.A. (CIF: A97929566) | 36,25 | 1.664.497,44 € | 6,76 | 568.604,10 € | 3,65 | 4,19 € | 0,03 | 44,33 € | 0,48 | 3 de 3 | 3,00 | 4 de 5 | 4,00 | 6 de 6 | 7,00 | 4,00 | 28,92 | 65,17 |
| PLANIFICACIÓN DE ENTORNOS TECNOLÓGICOS, S.L. (CIF: B96724521) | 28,47 | 1.710.000,00 € | 6,50 | 593.750,00 € | 3,45 | 4,38 € | 0,03 | 50,00 € | 0,43 | 2 de 3 | 2,00 | 3 de 5 | 3,00 | 6 de 6 | 7,00 | 5,00 | 27,41 | 55,88 |
| PROXYA SERVICIOS TECNOLÓGICOS, S.L.U. - INNOVA NEXT, S.L.U. (CIF: UTE: 302445) | 24,18 | 1.620.000,00 € | 7,00 | 593.749,80 € | 3,45 | 3,13 € | 0,04 | 50,00 € | 0,43 | 2 de 3 | 2,00 | 5 de 5 | 5,00 | 6 de 6 | 7,00 | 2,00 | 26,93 | 51,11 |





Anexo II.

Reparto de los costes en la oferta respecto a la base de licitación.



Reparto temporal de los costes devengado según la licitación y según la oferta.

