

Valoración Técnica del expediente S-03359-2024
Docencia del CFGS de Producción de Audiovisuales y Espectáculos

El objeto del presente documento es la valoración técnica de criterios sujetos a juicio de valor del expediente S-03359-2024, relativo a la contratación de los servicios de Consultoría Estratégica, para la elaboración y entrega de un Plan Estratégico, así como para el asesoramiento y seguimiento en su implementación, con el objetivo de garantizar la consecución de los objetivos y resultados previstos en el mismo.

Esta valoración se ha realizado atendiendo a lo establecido en el pliego de condiciones generales (en adelante, PCG), así como a lo dispuesto en el pliego de condiciones técnicas (en adelante, PCT).

Se trata de un expediente único, para su valoración se atenderá a lo establecido en la cláusula 11ª del Pliego de Condiciones Generales, relativo a los criterios de valoración sujetos a juicio de valor a cuya puntuación se asigna una puntuación máxima de 40 puntos, distribuidos de la siguiente forma:

Criterios de valoración sujetos a juicio de valor (Sobre B)	35 puntos
Propuesta metodológica y estructuración de la fase de Análisis de la situación actual.	10 puntos
Propuesta de definición, estructura y desarrollo del Plan Estratégico.	10 puntos
Propuesta de sistema o procedimiento del servicio de Asesoramiento continuo y seguimiento en la implementación del Plan Estratégico.	10 puntos
Propuesta de planificación respecto a la ejecución de la Fase 1 que ponga de manifiesto los aspectos diferenciales de la oferta.	10 puntos

En atención a lo dispuesto en el PCG *“Se aplicará cada uno de los criterios de valoración otorgando una puntuación máxima a la mejor propuesta, que no tiene por qué ser el total de puntos establecidos, mientras que el resto de propuestas serán valoradas comparando con lo ofertado por el mejor licitador. Se valorará el detalle, pertinencia y la precisión de la información aportada. Se penalizará la falta de concreción, de información específica y de detalle. Además, se penalizará especialmente la falta de coherencia de la propuesta, incluso la incoherencia entre cada uno de los criterios.”*

Para este expediente se han recibido 5 ofertas:

- NT FOR LEARNING, SL
- PricewaterhouseCoopers Asesores de Negocios, S.L.
- ERNST & YOUNG Servicios Corporativos, S.L.
- KPMG Asesores, S.L.
- NTT DATA SPAIN, S.L.

Se procede en consecuencia a analizar cada una de las ofertas recibidas:

NT FOR LEARNING, SL

No es posible realizar la valoración técnica sujeta a juicio de valor de NT FOR LEARNING, ya que no han incluido su oferta técnica en el sobre correspondiente, en su lugar han incluido la puntuación técnica objetiva, lo que impide su valoración al no tener en este momento la documentación necesaria.

PRICEWATERHOUSE COOPERS ASESORES DE NEGOCIOS, S.L.

El licitador presenta la documentación necesaria, estructurándola de forma clara a los criterios de valoración recogidos en la cláusula 11 del PCG.

En relación a la propuesta metodológica y estructuración de la fase de Análisis de la situación actual.

– el licitador propone una organización del trabajo basada en encuestas, workshops, análisis de documentos y observación directa como metodología general para abordar el análisis, lo cual se valora positivamente, no obstante, la falta de determinación/concreción del momento en que se aplicaría cada una de estas, o en qué aspectos del análisis se aplicarían, comporta que se valore la propuesta en genérico debido a la falta de detalle en cuanto a la aplicabilidad de su propuesta.

Por lo que respecta al plan de recogida de la información y elaboración del informe de diagnóstico, el aportado es adecuado en tanto que a través del mismo se explicitan los pasos a seguirse para la obtención de las conclusiones del Análisis de situación.

La propuesta no aporta información que permita valorar el conocimiento del licitador en el sector formativo y/o educativo.

En relación a la propuesta de definición, estructura y desarrollo del Plan Estratégico. – la propuesta aportada resulta adecuada en tanto que, estructura de forma clara la metodología y las herramientas que plantea desarrollar el licitador en la fase de diseño del plan estratégico.

En relación a la propuesta de sistema o procedimiento del servicio de Asesoramiento continuo y seguimiento en la implementación del Plan Estratégico. – en su oferta el licitador especifica la metodología a seguirse, además de las herramientas a utilizarse para ello, focalizando su know-how en la gestión del cambio, así como en la detección del riesgo.

Por lo que respecta a aspectos tales como la periodicidad en el desarrollo del asesoramiento continuo y en la implementación del Plan Estratégico, se proponen reuniones de carácter diario, y semanal, además de las periódicas (estas últimas de carácter mensual).

En cuanto a otros aspectos tales como la aportación de planes o acciones de mejora no se aporta información suficiente que permita valorar estos planes o acciones de mejora.

En relación a la propuesta de planificación respecto a la ejecución de la Fase 1 que ponga de manifiesto los aspectos diferenciales de la oferta. – en su propuesta destaca como aspecto diferencial propio el disponer de una metodología de trabajo consolidada, además del uso de herramientas estandarizadas de las que dispone. No obstante, esto, no se especifica la adaptación de las mismas al entorno específico del Instituto de RTVE.

ERNST & YOUNG Servicios Corporativos, S.L.

El licitador presenta la documentación necesaria, estructurándola de forma clara a los criterios de valoración recogidos en la cláusula 11 del PCG.

En relación a la propuesta metodológica y estructuración de la fase de Análisis de la situación actual.

– se propone una organización del trabajo basada en entrevistas, recopilación y lectura de materiales y modelo de gobierno. Por lo que respecta a la sistematicidad de la recogida de datos, no puede valorarse este aspecto en base a la información facilitada.

El plan de recogida de información propuesto es adecuado, se valora de forma positiva la comprensión de la necesidad al marco educativo del Instituto de RTVE, además del conocimiento del mercado educativo.

En relación a la propuesta de definición, estructura y desarrollo del Plan Estratégico. – el licitador aporta una propuesta en la que se citan los ejes mínimos requeridos del plan estratégico, aunque el desarrollo que realiza del mismo es somero.

En cuanto al plan de futuro del Instituto de RTVE, no se realiza una estructura de su desarrollo ni se determinan qué aspectos se entenderán incluidos y cuáles no. Se precisa de mayor detalle en la información aportada para poder realizar una valoración completa de este apartado.

En relación a la propuesta de sistema o procedimiento del servicio de Asesoramiento continuo y seguimiento en la implementación del Plan Estratégico. – la propuesta aportada por el licitador no especifica cómo se desarrollarán los servicios de acompañamiento en la implementación del Plan Estratégico, tampoco menciona cómo se vehiculará la propuesta de las medidas correctoras (servicios mínimos previstos en el PCT).

El licitador plantea un asesoramiento continuo a través de talleres y reuniones semanales, quincenales y por fase. No obstante, no se diferencia el valor que se aporta o pretende aportar a través de la metodología prevista en la periodicidad de las reuniones o talleres planteados.

La propuesta no aporta información relativa a la eficiencia de las medidas del Plan Estratégico para la consecución de objetivos.

En relación a la propuesta de planificación respecto a la ejecución de la Fase 1 que ponga de manifiesto los aspectos diferenciales de la oferta. – la propuesta aportada por el licitador es adecuada, éste destaca como aspecto diferencial la experiencia de su equipo en el sector educativo y audiovisual, además de la obtención de distintas certificaciones y/o premios.

La planificación aportada no se detalla por ámbito ni proceso de forma específica (se define a grandes rasgos), lo cual dificulta la valoración de la misma.

KPMG Asesores, S.L.

El licitador presenta la documentación necesaria, estructurándola de forma clara a los criterios de valoración recogidos en la cláusula 11 del PCG.

En relación a la propuesta metodológica y estructuración de la fase de Análisis de la situación actual.

– se propone una organización del trabajo basada en entrevistas, grupos de trabajo y fuentes públicas externas y privadas, las cuales no se detallan.

El modelo propuesto tiene un carácter totalmente genérico, cosa que permite su aplicabilidad no sólo al sector de la formación/educación, sino que el mismo puede resultar extensible a muchos otros sectores que no están relacionados con el ámbito específico de la presente licitación.

En cuanto a la sistematicidad de la recogida de datos, no puede realizarse su valoración en base a la información aportada.

En relación a la propuesta de definición, estructura y desarrollo del Plan Estratégico. – se valora positivamente la propuesta aportada en cuanto parte del análisis y establecimiento de la formulación estratégica de misión, visión, valores y objetivos preliminares.

Su propuesta define de forma sintética pero clara la estructura, metodología y procesos de trabajo a través de talleres estratégicos en grupo y con uso de herramientas que facilitan las técnicas grupales para su desarrollo.

En relación a la propuesta de sistema o procedimiento del servicio de Asesoramiento continuo y seguimiento en la implementación del Plan Estratégico. – la propuesta de asesoramiento realizada contempla un cuadro de mando que cubre los servicios mínimos previstos en el PCT a la vez que lo amplía con un plan de gestión de riesgos y de gestión del cambio.

El licitador propone trabajar a partir de un Plan Maestro de implementación y un o unos dashboard con Power BI, lo cual indican que permitirá realizar un seguimiento de los KPI establecidos en el PCT.

El asesoramiento continuo propuesto se basa en reuniones y equipos de trabajo, además de ello, determinan la creación de un Comité de Dirección a fin de garantizar el seguimiento continuo en la implementación del Plan Estratégico.

En relación a la propuesta de planificación respecto a la ejecución de la Fase 1 que ponga de manifiesto los aspectos diferenciales de la oferta. – se aporta como elemento identificador un plan de gestión para garantizar la calidad, el cambio y mitigar los riesgos que se puedan presentar durante la prestación del servicio.

NTT DATA SPAIN, S.L.

El licitador presenta la documentación necesaria, estructurándola de forma clara a los criterios de valoración recogidos en la cláusula 11 del PCG.

En relación a la propuesta metodológica y estructuración de la fase de Análisis de la situación actual.

– la propuesta aportada especifica detalladamente la organización del trabajo en los distintos bloques de análisis, determinado con detalle que cada bloque requiere de unas herramientas y trabajos determinados, respecto a los anteriores. Explicita suficientemente bien la visión, misión y objetivos a tenerse en cuenta.

La propuesta presentada detalla el proceso y sistematicidad de la recogida de datos, en base al modelo propio de recogida. El plan de recogida de la información sigue unos pasos suficientemente claros y definidos, lo cual constituye un aspecto óptimo.

Respecto a la comprensión de la necesidad, se valora positivamente la información aportada respecto a la necesidad de reformular la oferta formativa del Instituto, así como su actual organización.

Se valora adecuadamente que el licitador disponga de un amplio conocimiento del marco educativo, especialmente en la formación reglada, así pues, el hecho de conocer el marco normativo de la formación reglada, así como el hecho de tener en consideración que RTVE Instituto forma parte del sector público, resultan positivo en tanto que, la propuesta aporta una visión de las fortalezas y limitaciones que afectan a la oferta formativa de RTVE Instituto.

En relación a la propuesta de definición, estructura y desarrollo del Plan Estratégico. – su propuesta detalla de forma profunda la metodología de trabajo en cada una de las áreas establecidas en el Pliego técnico (productos, servicios, captación, etc.), a su vez propone analizar en profundidad la experiencia de las personas usuarias de la oferta formativa, su propuesta incluye la disposición de herramientas de seguimiento en la toma de decisiones a partir de los indicadores establecidos, además de un sistema de monitoreo continuo (a través de dashboard global, entre otros).

En relación a la propuesta de sistema o procedimiento del servicio de Asesoramiento continuo y seguimiento en la implementación del Plan Estratégico. – la propuesta realizada resulta óptima en tanto que, propone un nivel de asesoramiento basado en tres niveles.

Para efectuar un procedimiento eficaz en el desarrollo del servicio su propuesta incluye el uso de un roadmap, además de herramientas de reporting como punto de partida del servicio e implementación del Plan Estratégico, a través de ejemplos ilustrativos explicitan como han ejecutado otros proyectos.

En cuanto al asesoramiento continuo su propuesta prevé reuniones de forma ad-hoc si es necesario, quincenal y mensual, diferenciando entre tres niveles de ejecución y decisión, con flujos de información y entregables para cada uno de los niveles.

En relación a la propuesta de planificación respecto a la ejecución de la Fase 1 que ponga de manifiesto los aspectos diferenciales de la oferta. – los aspectos diferenciales más relevantes de la propuesta del licitador son el conocimiento del sector educativo, la disponibilidad de herramientas e indicadores, además de disponer de una propuesta concreta y específica para cada uno de los ámbitos previstos en la ejecución de la Fase 1. Su propuesta incluye una planificación de todos los procesos de ejecución determinados en el PCT.

CONCLUSIÓN:

En atención a lo expuesto, se valora cada una de las propuestas presentadas de la siguiente forma:

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN	NT FOR LEARNING	PwC	Ernst&Young	KPMG	NTT DATA SPAIN
Propuesta metodológica y estructuración de la fase de Análisis de la situación actual.	0	5	5	6	9
Propuesta de definición, estructura y desarrollo del Plan Estratégico.	0	5	5	6	9
Propuesta de sistema o procedimiento del servicio de Asesoramiento continuo y seguimiento en la implementación del Plan Estratégico.	0	5	5	6	10
Propuesta de planificación respecto a la ejecución de la Fase 1 que ponga de manifiesto los aspectos diferenciales de la oferta.	0	5	5	6	10
PUNTUACIÓN TOTAL	0 puntos	20 puntos	20 puntos	24 puntos	38 puntos