

Informe tècnic de valoració de les ofertes – criteris sotmesos a judici de valor

Expedient de contractació del projecte estratègic per l'acceleració de la transformació digital dels centres educatius de Catalunya i abordatge de la bretxa digital dels centres docents públics de Catalunya per a l'accés a un conjunt de serveis digitals i telemàtics orientats a millorar el desenvolupament de l'activitat educativa, en el marc del Pla d'Educació digital de Catalunya d'Educació

Número expedient: ED-2020-1150

1. Introducció	3
2. Valoració del LOT 1 i del LOT 2	5
1. Portal web per la gestió i lliurament de la demanda (fins a 15 punts).....	5
2. Model de relació i organització del projecte (fins a 10 punts)	6
3. Operativa de lliurament als centres educatius (fins a 15 punts)	8
4. Propostes de millora (fins a 6 punts).....	10
3. Valoració del LOT 3 i del LOT 4	12
1. Model de relació, organització del projecte (fins a 10 punts)	12
2. Resolució de problemes de cobertura (fins a 12 punts)	14
3. Propostes de millora (fins a 24 punts).....	16
4. Quadre resum puntuacions Lot 1.....	21
5. Quadre resum puntuacions Lot 2.....	21
6. Quadre resum puntuacions Lot 3.....	22
7. Quadre resum puntuacions Lot 4.....	23

1. Introducció

En aquesta licitació amb número d'expedient ED-2020-1150 han presentat oferta als diferents Lots les següents empreses:

Lot 1:

- SAYTEL SERVICIOS INFORMATICOS, SA
- INET INST, S.L.
- TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA, S.A.U.
- BECHTLE DIRECT, S.L.U.

Lot 2:

- SAYTEL SERVICIOS INFORMATICOS, SA
- INET INST, S.L.
- TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA, S.A.U.

Lot 3:

- TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA S.A.U.
- VODAFONE ESPAÑA SAU
- AIRE NETWORKS DEL MEDITERRANEO SL
- Orange Espagne SAU

Lot 4:

- TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA S.A.U.
- VODAFONE ESPAÑA SAU
- AIRE NETWORKS DEL MEDITERRANEO SL
- Orange Espagne SAU

Informem que, a la proposta tècnica lliurada al sobre A per part de l'empresa BECHTLE DIRECT, S.L.U. hem detectat un element **valorable de forma automàtica** dins de la proposta tècnica.

Arrel d'això no s'ha valorat el document de proposta tècnica lliurat al sobre A per part de l'empresa BECHTLE DIRECT, S.L.U.:

El licitador BECHTLE DIRECT, S.L.U. ha inclòs en la seva proposta tècnica per a la valoració de **criteris sotmesos a judici de valor** un element **valorable de forma automàtica**, segons l'establert al plec de clàusules administratives. En concret:

- I. El que estableix el plec de clàusules administratives en el seu **apartat K**, Criteris de Valoració, subapartat **Criteris d'adjudicació per als lots 1 i 2 - 1. Pels criteris automàtics**, és el següent:

- Millores de temps de resolució de les incidències hardware d'equipament (fins a 2 punts)

Cada 2 hores de reducció: 1 punt

- II. El que inclou el licitador en el document de proposta tècnica lliurat al sobre A és el següent (apartat 1.2.5.1. *GESTIÓN DE NIVELES DE SERVICIO*)-final de la pàgina 11:

Los valores comprometidos por BECHTLE/SOLUTIA para los indicadores de la línea de Servicios de operación son:

Indicador ANS	Horari Laboral	
ANS.01	Resolució de les avaries imputables	36 hores

III. El que indica el plec de condicions tècniques a l'apartat II.4 Servei de manteniment, atenció i suport als usuaris és el següent:

En cas d'incidència hardware imputable a fallides pròpies de l'equipament, l'adjudicatari serà el responsable de la seva resolució, gestionant la corresponent garantia, i assegurarà la reparació o reposició de l'equipament, segons els nivells de servei establerts (SLA).

S'estableix com a nivell de servei (SLA – ANS.01 de l'apartat IV del plec) per a la resolució d'incidències en equipament hardware, el màxim de 40 hores laborables des de la recepció de la incidència.

Adicionalment, BECHTLE DIRECT, S.L.U a l'apartat INTRODUCCIÓN - ACATAMIENTO DE LAS CONDICIONES DEL PLIEGO, del plec tècnic, el licitador manifesta el següent:

"Igualmente, si se especificara algún número, importe, cantidad o cualquier unidad de medida y/o afirmación o negación de alguno de los diferentes criterios/elementos de adjudicación evaluable automáticamente mediante la aplicación de fórmulas descritos en el PPT y/o PACP nunca deberá considerarse como vinculante ni como valor ofertado ya que esa información SOLAMENTE ESTÁ DETALLADA EN EL SOBRE 3 y cualquier dato que en esta oferta aparezca es meramente informativo pero nunca vinculante ni ofertado."

Per a la valoració de les ofertes, s'han demanat aclariments a les següents empreses respecte a alguns dels continguts de les mateixes, i hem rebut les corresponents respostes:

- SAYTEL SERVICIOS INFORMATICOS, SA
- INET INST, S.L.
- BECHTLE DIRECT, S.L.U.

Els licitadors que han presentat el document de proposta tècnica a més d'un lot, han lliurat propostes idèntiques entre sí. En conseqüència, i coincidint que els Lots 1 i 2 tenen els mateixos licitadors (no valorant la proposta tècnica de BECHTLE DIRECT, S.L.U.) i els lots 3 i 4 també coincideixen en licitadors, procedirem a fer un únic apartat de valoració per als Lots 1 i 2, i un únic apartat per als Lots 3 i 4.

A continuació es procedeix a la valoració dels criteris d'adjudicació sotmesos a un judici de valor. Per a cada criteri de valoració, s'ordenaran les empreses en funció de la puntuació obtinguda en l'esmentat apartat, de major a menor puntuació.

2. Valoració del LOT 1 i del LOT 2

Valoració segons criteris d'adjudicació la valoració dels quals requereix un judici de valor: fins a 46 punts.

1. Portal web per la gestió i lliurament de la demanda (fins a 15 punts)

La proposta del licitador haurà de definir, detallar i explicar la solució a tota aquesta gestió, així com la seva implantació amb la finalitat d'aconseguir l'eficiència en la gestió agregada, el control, la traçabilitat absoluta de qualsevol element lliurat al centre educatiu/alumne, i amb visibilitat total per part de tots els interessats (Departament, centres educatius i tercers empreses participants en el projecte).

Es valorarà en funció de la capacitat de diagnòstic, identificació de la necessitat, claredat en l'exposició de la solució i procés, així com una proposta de desplegament, justificació d'objectius i idoneïtat, claredat, síntesi en l'exposició i la seva aplicació real al Departament i al projecte.

TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA, S.A.U. Puntuació obtinguda: 12 punts

Solució proposada. Descriu de forma clara i ordenada les característiques principals del portal, com són:

- garantia d'accés a la informació de tots els agents del projecte, especialment centres educatius
- publicació dels elements a seleccionar per part dels centres
- bolcat de l'enquesta sobre previsió de la demanda efectuada pel Departament al mes de juliol de 2020, i anàlisi i comparativa d'aquesta informació amb la finalment introduïda pels centres
- acceptació per part dels centres, en el propi portal dels lliuraments efectuats
- identificació de l'estat del procés de lliurament dels diferents dispositius
- inventari sobre els equips lliurats (portàtils i MIFIs), i els usuaris destinataris
- publicació de les dades en forma gràfica, en forma d'informe, i exportable

Proposta de desplegament:

- la definició i desenvolupament del portal forma part del pla general del projecte, i a més, el licitador l'identifica molt encertadament dins del camí crític de tot el projecte
- es detallen i calendaritzen les tasques necessàries per implementar el portal
- estableix clarament els terminis necessaris per poder recollir la demanda dels centres i poder iniciar les fases posteriors del projecte de desplegament
- identifica correctament totes les tasques d'inventari necessàries, i que es duen a terme en altres fases (preparació i lliurament equips), per poder garantir que les dades estiguin bolcades i gestionades al portal

En conclusió, la solució proposada garanteix completament una correcta recopilació de la demanda, la seva comparativa amb la prevista inicialment, i un seguiment, traçabilitat i inventari dels dispositius, i usuaris destinataris. Hagués estat valorable alguna mostra de l'aparença de l'eina a proposar i indicar el tipus de plataforma.

A més, en la proposta de desplegament recull tots els elements clau i crítics, detecta correctament les diferents dependències i condicionants, i s'adequa a l'entorn real del projecte.

INET INST, S.L.**Puntuació obtinguda: 5 punts**

Solució proposada:

- es ceneix a fer una relació de les funcions especificades al plec tècnic

Proposta de desplegament:

- un cop adjudicat el contracte, un equip de treball farà l'anàlisi funcional dels requeriments del portal, les eines necessàries, i els fluxgrames, i la proposta de desplegament.

En conclusió, no es detalla prou la solució de portal web proposada, les funcions descrites són les genèriques del plec, i tampoc es detalla la proposta de desplegament.

SAYTEL SERVICIOS INFORMATICOS, SA**Puntuació obtinguda: 4,5 punts**

Solució proposada:

- presenta dues imatges simulant l'aparença que podria tenir el portal, amb l'objectiu que sigui intuïtiu i atractiu
- indica que adaptaran el portal web de Saytel per habitar l'eina de gestió de la demanda i de lliuraments
- fa una explicació de la logística a aplicar un cop es coneix la demanda i cal mobilitzar els equips cap als centres

Proposta de desplegament:

- no es fa una proposta

En conclusió, no es detalla prou la solució de portal web proposada, ni en funcions, ni en el que respecta a la proposta de desplegament, i és molt parcial la descripció del procés de recollida de la demanda, enfocat a l'activació de la logística dels equips.

2. Model de relació i organització del projecte (fins a 10 punts)

El licitador haurà de definir, detallar i explicar com s'establirà la relació entre l'empresa adjudicatària i el Departament d'Educació, Àrea TIC i oficina de governança del projecte i tercers empreses així com línies d'actuació i control del servei per fer-ne el seguiment de l'execució i així assegurar la qualitat i millora continua del mateix.

El licitador haurà de presentar una descripció del model d'organització, model i descripció de l'oficina tècnica operativa proposada, relació amb el Departament i tercers empreses, proposta de seguiment i control de projecte detallant els actors implicats, la periodicitat proposada, la identificació de les principals tasques, recursos, dedicació dels mateixos i serveis implicats.

Aquest apartat es valorarà en funció de la coherència del plantejament metodològic, oficina tècnica operativa, proposta per a la identificació i resolució de problemes que puguin sorgir durant l'execució del contracte, justificació de l'enfocament del servei, claredat i síntesi de l'exposició, i aplicació real al Departament d'Educació i al projecte.

TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA, S.A.U.**Puntuació obtinguda: 10 punts**

En quant al model d'organització i de relació global, diferencia completament dos equips: equip de Direcció i Govern, i equip de Gestió Operativa. El primer equip està integrat per persones ja adscrites



a altres serveis existents entre Telefonica i el Departament, i el segon equip està exclusivament dedicat al projecte.

- Equip de Direcció i Govern: responsable de compte, control de gestió, responsable de qualitat, responsable jurídic, service manager, responsable de projectes, responsable de pas a explotació, responsable de facturació, responsable d'arquitectura i innovació, i responsable de seguretat i continuïtat.
Totes aquestes funcions són descrites d'acord amb la seva finalitat les activitats descrites al projecte i servei.
- Gestió Operativa: cap de projecte (1 recurs), coordinador de zona (4 recursos), tècnics de sistemes (4 recursos), tècnics de logística i desplegament de camp (41 recursos), personal administratiu per a concertar cites amb els diferents centres educatius, i atendre les incidències produïdes durant el lliurament (6 recursos).
Totes aquestes funcions són descrites d'acord amb la seva finalitat i les activitats descrites al projecte i servei.
Cal destacar entre d'altres, l'existència de tècnics de sistemes per al desenvolupament i evolució de l'eina de la gestió i lliurament de la demanda.

A continuació, detalla en un quadre el número i dedicació de tots les recursos d'acord amb totes les fases de la planificació del projecte.

Respecte al model de seguiment del projecte i del servei, planteja el ja establert a l'Àrea TIC del Departament: comitès operatius, executius i estratègics.

En el reporting, garanteix disposar d'informació completament actualitzada i online de l'estat del desplegament.

En referència a la relació amb tercers empreses també es descriu el model de relació i responsabilitats de cadascuna de les parts amb el fabricant en la gestió de la garantia dels equips, i com des del servei de suport a usuari, s'hi encarrega de la primera diagnosi d'incidències, i les deriva als proveïdors del servei de connectivitat, si s'escau.

En concret, amb el fabricant tenen un sistema de gestió de la garantia amb cobertura de 3 anys (1 any per a la bateria), en modalitat Depot de recollida i entrega.

En conclusió, el model organitzatiu es presenta de forma detallada i coherent amb les activitats de projecte i del servei, i garanteix de forma solvent els mecanismes de seguiment, d'execució operativa, i de control de la qualitat, tant del desplegament com del servei posterior.

SAYTEL SERVICIOS INFORMATICOS, SA

Puntuació obtinguda: 6,5 punts

Com a model metodològic, proposa seguir el marc de referència ITIL per al disseny i gestió de servei, i la ISO 20000. També aplicarà metodologies àgils per accelerar la implantació dels mecanismes de planificació i control. Com a eina per al seguiment de la planificació del projecte, proposa Microsoft Project

Proposa un sistema de seguiment del projecte basat en comitès de direcció i en comitès setmanals de seguiment. Descriu els components i objectius d'aquests comitès. En quant a components, els rols per part de Saytel són els de director tècnic de projecte, gerent del contracte, cap de projecte, i coordinador logístic.

En aquests comitès es durà a terme el reporting del projecte que inclourà: gestió de les incidències produïdes en el període, seguiment de la planificació del subministrament i servei, tasques previstes per al següent període, i actes de reunions. Adjunta una imatge d'exemple.

També hi ha la proposta dels indicadors dels informes executius de lliuraments i servei.

Adicionalment, proposa establir uns comitès de seguiment amb altres empreses implicades en el projecte, per tal de facilitar la coordinació durant les 10 primeres setmanes del lliurament. Ja en fases posteriors, proposa reunions amb altres proveïdors implicats en el servei, especialment els

responsables del servei de connectivitat, amb l'objecte de revisar i millorar l'operativa del servei extrem a extrem. En la mateixa línia, el rol de responsable de SAU del servei exercirà d'únic punt de contacte també amb tercers empreses involucrades en el servei.

També reflecteixen el model de relació amb el fabricant, mitjançant un sistema de gestió de la garantia amb cobertura de 3 anys (1 any per a la bateria), en modalitat Depot de recollida i entrega.

En conclusió, el model organitzatiu es presenta de forma molt poc detallada, i sí es desenvolupa més el sistema de seguiment i control del projecte, i, atesa la dimensió i complexitat del projecte, és molt valorable la proposta de comitès de seguiment amb les altres empreses involucrades, tant en la fase de desplegament, com de servei.

INET INST, S.L.

Puntuació obtinguda: 3 punts

En quant al model d'organització i de relació global, diferencia dos grups funcionals:

- Gestió: dedicat a la supervisió global dels nivells de servei, a nivell estratègic i tàctic, seguint la metodologia ITIL
- Producció: grup dedicat a la prestació dels serveis tècnics

Presenta un esquema funcional dels diferents components del grup de Producció, amb funcions de Project Manager, Coordinador de Service Desk, Tècnics de camp. entre d'altres. Però no s'explica l'esquema, ni els seus components, ni els diferents rols i funcions.

Proposa com a reporting diferenciar entre informes de gestió de parc i del servei, informes de gestió i seguiment del projecte, i informes d'aprovació de la documentació. Adjunta exemples gràfics de quadres de seguiment elaborats per a altres clients. S'acabaran consensuant a la fase inicial del projecte.

No es presenta informació sobre la metodologia de seguiment i control del projecte.

En conclusió, el model organitzatiu no es presenta de forma prou detallada, i no es desenvolupa prou el sistema de seguiment i control del projecte.

3. Operativa de lliurament als centres educatius (fins a 15 punts)

El licitador haurà d'explicar l'operativa de lliurament, amb el detall de tota la configuració prèvia, el procés d'enrolat al domini, el com es farà la traçabilitat i l'enregistrament de tots els dispositius que es lliurin a l'alumne, com s'associaran tots els dispositius lliurats a l'alumne, amb identificació única i inequívoca, i el manteniment posterior de tota aquesta informació, així com la identificació dels riscos del lliurament i propostes de solució.

Es valorarà el detall i claredat de les activitats exposades, i coherència respecte als mitjans, recursos, eines i metodologies associats. També es valorarà el grau d'eficiència i fiabilitat de la proposta, així com el grau d'aplicabilitat a la realitat dels diferents centres educatius.

TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA, S.A.U.

Puntuació obtinguda: 15 punts

Preparació prèvia dels equips. Fa una relació detallada, ordenada i coherent de les diferents activitats:

- identifiquen de forma única els equips amb el serigrafiat corresponent
- preparen els equips amb la maqueta i el programari especificat pel departament
- diferencien la configuració i enrolament dels equips Chromebooks i els Windows amb dues consoles centrals diferenciades, i detallant les tasques corresponents. En el cas dels dispositius Windows, la tecnologia de la consola MDM, denominada Intunes, permet un procés de registre automàtic.



- respecte al sistema de consoles, proveït pel licitador, especifica el sistema de llicenciament que inclouran en el servei: llicenciament MS A3 de Microsoft, que, a més de habilitar el Microsoft Intunes (eina MDM), i el Azure Active Directory (registre dels alumnes), també permet que tots els alumnes dels centres puguin disposar de programari divers de Microsoft, i llicenciament CMC de Google per als dispositius Chromebooks
- detallen com prepararan i configuraran els dispositius MIFI procedents del servei de connectivitat, tenint en compte aspectes tècnics importants per assegurar una configuració integral, com per exemple, SSID única i deshabilitació del PIN de la SIM
- descriuen com faran un paquet únic amb el portàtil i el dispositiu MIFI
- detallen com registraran tots els usuaris nominals, procedents del RALC (registre centralitzat d'alumnes del Departament). El preu del servei inclou el llicenciament del sistema de directoris d'usuaris Azure Active Directory que permet aquesta integració. En el cas dels dispositius Chromebooks, el servei inclou la federació del domini Google del Departament, amb el Azure Active Directory proveït.
- un cop finalitzat el procés de preparació, bolcaran tota la informació d'inventari (equip/usuari) a l'eina de gestió i lliurament de la demanda

Lliurament dels equips:

- explica la logística i traçabilitat dels equips, des de que es reben a magatzem de les empreses col·laborades, fins que es lliurin als centres, mitjançant empreses de logística
- explica com organitzaran el contacte i programaran dels lliuraments als centres, mitjançant un equip dedicat al projecte, i establint unes finestres estimades de temps, per poder controlar i optimitzar les diferents entregues
- proposa establir un corner TI a on emmagatzemar de forma segura els equips, i fer les tasques de preparació i lliurament a usuari final
- registrarà online les dades dels dispositius lliurats (portàtil i router MIFI), i de l'usuari, actualitzant la informació de forma automàtica a la plataforma de gestió i lliurament de la demanda
- detalla les tasques concretes a fer durant el lliurament dels equips als usuaris finals
- estableix clarament les responsabilitats del centre i el licitador respecte a custòdia dels equips, i acta d'acceptació dels diferents lliuraments

Adicionalment elabora una planificació detallada en activitats i terminis, que relaciona totes les activitats anteriors, i incorpora altres de les què tenen marcades dependències, com per exemple, disposar de l'eina de gestió i lliurament de la demanda, i de la informació relacionada.

També esquematitza en un fluxograma totes les activitats anteriorment descrites.

En conclusió, la proposta d'operativa de lliurament està molt detallada, concretant tasques, recursos i eines, i estructurada i organitzada per assolir la màxima traçabilitat dels diferents elements del servei, i es planteja d'una forma coherent i adient per al model de gestió de serveis i projectes implantat en el departament d'Educació.

SAYTEL SERVICIOS INFORMATICOS, SA

Puntuació obtinguda: 8,5 punts

Preparació prèvia dels equips. Fa una relació genèrica de les diferents tasques, seguint l'especificat al plec tècnic:

- no concreta com faran la configuració o enrolament dels equips, en funció dels diferents sistemes operatius.
- respecte al sistema de consoles, fa una descripció detallada de les característiques dels dos sistemes, Google G-Suite i Intunes, però sense concretar el tipus de llicenciament
- no detalla el procés de recepció i preparació dels dispositius MIFI
- no descriu el tractament a fer del directori d'usuaris

Lliurament dels equips:

- fa una relació genèrica de les diferents tasques, seguint l'especificat al plec tècnic
- no detalla com faran la traçabilitat d'equips durant les diferents fases del desplegament

- explica com controlaran l'arribada i recepció dels materials al seu magatzem, i la sortida dels mateixos
- no detalla com faran la coordinació del lliurament amb la disponibilitat dels centres ni com s'executarà la preparació i lliurament a usuari final
- els tècnics de camp implicats en el desplegament faran ús d'una aplicació pròpia de Saytel que els hi permetrà consultar i reportar online l'estat de les taques que han d'executar (tiquets)

Adicionalment, presenta un flux de treball genèric, sense una explicació detallada del mateix. Els elements presentats són però coherents amb el projecte: en ell es pot comprovar com apliquen la maqueta del departament, i per optimitzar el procés, s'implanta a des de fàbrica; es fan una sèrie de processos per revisar el pla de lliurament de centres, la revisió, coordinació amb els centres i la seva confirmació, abans de procedir als lliuraments.

En conclusió, la proposta d'operativa de lliurament se cenyeix força a l'especificat al plec tècnic i entra una mica en detall (no el suficient) i manca més concreció en explicar activitats, recursos i eines.

INET INST, S.L.

Puntuació obtinguda: 2 punts

Preparació prèvia dels equips. Fa una relació genèrica de les diferents tasques, seguint l'especificat al plec tècnic:

- no concreta com faran la configuració o enrolament dels equips, en funció dels diferents sistemes operatius. Aquest element és clau per fer viables el desplegament massiu i la posterior gestió del servei.
- respecte al sistema de consoles, fa una relació de funcions anàlogues a les reflectides al plec, sense més informació
- no detalla el procés de recepció i preparació dels dispositius MIFI
- no descriu el tractament a fer del directori d'usuaris

Lliurament dels equips. Fa una relació genèrica de les diferents tasques, seguint l'especificat al plec tècnic:

- indica que desplegaran tota l'estructura logística i tècnica necessàries, incloent magatzems centrals, sense més detall

En conclusió, la proposta d'operativa de lliurament se cenyeix molt a l'especificat al plec tècnic però no entra en detall i concreció en explicar activitats, recursos i eines, per tal de contrastar la seva coherència i viabilitat. El fet de no informar sobre quines eines i sistemes proveiran per a la preparació i enrolament dels equips, i com procediran, és clau per poder analitzar la viabilitat de la proposta del licitador en aquesta fase de preparació i lliurament d'equips als centres, i la sostenibilitat posterior de la seva gestió.

4. Propostes de millora (fins a 6 punts)

El licitador podrà proposar prestacions o serveis addicionals oferts pel licitador que no estiguin reflectits en el plec. En concret i pel que fa a:

- Formacions del portal web per la gestió de les reserves-comandes-lliurament i pagament als agents amb visibilitat i gestió delegada (Departament i centres educatius). (fins a 4 punts)
- Plans de formació per certificacions de Microsoft, Linkat i Google dirigits als docents dels centres educatius. (fins a 2 punts)

4.1. Formacions del portal web per la gestió de les reserves-comandes-lliurament i pagament als agents amb visibilitat i gestió delegada (Departament i centres educatius). (fins a 4 punts)

SAYTEL SERVICIOS INFORMATICOS, SA

Puntuació obtinguda: 3 punts

Proposa fer una formació tipus webinar d'uns 30 minuts, a tots els centres educatius, sense límit de participants i que serà enregistrada i accessible per els responsables dels centres. Hagués estat valorable formacions més interactives amb els usuaris, o de forma més presencial.

TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA, S.A.U.

Puntuació obtinguda: 2 punts

Proposa l'elaboració d'un manual en format digital a distribuir als responsables dels centres. Apart d'aquesta autoformació, hagués estat valorable fer formacions més actives o de forma més presencial.

INET INST, S.L.

Puntuació obtinguda: 0 punts

No proposa millores.

4.2. Plans de formació per certificacions de Microsoft, Linkat i Google dirigits als docents dels centres educatius. (fins a 2 punts)

TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA, S.A.U.

Puntuació obtinguda: 2 punts

En base principalment als acords de llicenciament assolits amb Microsoft i Google ofereixen informació online adreçada a principalment a educadors (Microsoft Educator Center, Teacher Center, #MicrosoftEDULab Online, Recursos d'aprenentatge a distància per escoles afectades per COVID-19, entre d'altres).

Eines com el Microsoft Innovative Educator, permeten la certificació de professors.

També prepararan i organitzaran amb tots dos fabricants cursos presencials a cadascuna de les ubicacions de tots els Serveis Territorials.

La proposta s'enfoca a formacions i certificacions diferencials, relacionades amb l'entorn tecnològic del projecte, i amb l'acompanyament dels fabricants de referència de sistemes operatius i consols de gestió dels dispositius.

SAYTEL SERVICIOS INFORMATICOS, SA

Puntuació obtinguda: 0 punts

Posarà a disposició dels centres continguts del fabricant (no indica quin), i no explica quins continguts.

La proposta aportada no es pot valorar perquè no està concretada.

INET INST, S.L.

Puntuació obtinguda: 0 punts

No proposa millores.

3. Valoració del LOT 3 i del LOT 4

Valoració segons criteris d'adjudicació la valoració dels quals requereix un judici de valor: fins a 46 punts.

1. Model de relació, organització del projecte (fins a 10 punts)

El licitador haurà de definir, detallar i explicar com s'establirà la relació entre l'empresa adjudicatària i el Departament d'Educació, Àrea TIC i oficina de governança del projecte i tercers empreses així com línies d'actuació i control del servei per fer-ne el seguiment de l'execució i així assegurar la qualitat i millora continua del mateix.

El licitador haurà de presentar una descripció del model d'organització, model i descripció de l'oficina tècnica operativa proposada, relació amb el Departament i tercers empreses, proposta de seguiment i control de projecte detallant els actors implicats, la periodicitat proposada, la identificació de les principals tasques, recursos, dedicació dels mateixos i serveis implicats.

Aquest apartat es valorarà en funció de la coherència del plantejament metodològic, oficina tècnica operativa, proposta per a la identificació i resolució de problemes que puguin sorgir durant l'execució del contracte, justificació de l'enfocament del servei, claredat i síntesi de l'exposició, i aplicació real al Departament d'Educació i al projecte.

VODAFONE ESPAÑA SAU

Puntuació obtinguda: 10 punts

En quant al model de relació i d'organització del projecte hi haurà una oficina de gestió operativa i un equip tècnic de preparació i lliurament dels dispositius, diferenciant clarament 2 fases, amb equips i rols diferenciats segons fases: fase de desplegament i fase d'explotació Equip de Direcció i Govern (estratègica i executiva), i equip de Gestió Operativa. El primer equip està integrat per persones ja adscrites a altres serveis ja existents entre Vodafone i el Departament, i el segon equip està exclusivament dedicat al projecte.

- Equip de Direcció i Govern: responsable de seguiment del contracte (inclòs econòmic i facturació), service manager (Responsable del seguiment del suport i incidències, Responsable de seguiment de servei i Responsable del reporting), Aquestes funcions són descrites d'acord amb la seva finalitat, les activitats descrites al projecte i servei.
- Gestió Operativa i fase d'explotació: cap de projecte (3 recursos, un responsable del desplegament de la Solució Tècnica, un responsable de la logística de SIMs i MIFIs i un tercer responsable del desplegament del SAU),, 1 recurs dedicat pel suport a les tasques del Service Manager. Un equip de suport del servei, amb el frontal d'atenció a l'usuari (SAU), l'equip de diagnosi i el de resolució d'incidències (nivell 2 del SAU). Aquest centre de Suport i Atenció a l'Usuari estarà liderat per un Gestor Especialista. Totes aquestes funcions són descrites d'acord amb la seva finalitat i les activitats descrites al projecte i servei.

Respecte al model de seguiment del projecte i del servei, es planteja el ja establert a l'Àrea TIC del Departament: comitès operatius, executius i estratègics. Es detalla en un quadre aquesta proposta, així com els rols participants, dedicació i documentació de cada comitè. També es proposen diferents indicadors per al seguiment del servei (que poden ser revisables i ampliables d'acord amb el Departament).

En el reporting, garanteixen disposar d'informació completament actualitzada i online de l'estat del desplegament.

En conclusió, el model de relació i organitzatiu es presenta de forma detalla i coherent amb les activitats de projecte i de servei, i garanteix de forma solvent els mecanismes de seguiment, d'execució operativa, de control de la qualitat tant del desplegament com del servei posterior.



Orange Espagne SAU

Puntuació obtinguda: 10 punts

En quant al model de relació i d'organització del projecte hi haurà una oficina tècnica operativa de gestió del projecte, amb una coordinació i interlocució total i constant amb l'oficina de governança.

Plantegen un comitè estratègic i gestió operativa:

El Comitè estratègic estarà format per interlocutors d'alt nivell que estaran presents en el seguiment de la relació a mig i llarg termini, i de la presa de decisions del projecte de desplegament i fase d'operació posterior. Durant tota l'execució del contracte estaran presents les figures de responsable de contracte i el consultor preventa per prestar assessorament tècnic especialitzat.

Amb respecte l'oficina tècnica operativa, diferencia els rols i participants de la fase d'implantació i la fase de servei i tots els perfils de les diferents fases es recolzaran en grups interns d'Operacions, Xarxa, Qualitat, d'Administració, Jurídic, fabricants, etc. per tal de proporcionar un millor servei.

- En fase d'implantació hi ha la figura dedicada del cap de projecte, que ha de coordinar tant els recursos assignats al projecte com el lliurament de tots els serveis. Aquesta figura estarà recolçada també pel service manager així com la figura del in-plant, persona dedicada al projecte que serà l'encarregada de vetllar pel correcte enviament dels dispositius i les targes SIM als seus destinataris, així com la seva posada en funcionament. Aquestes figures contarán amb l'equip tècnic que prepararà i executarà el lliurament.
- En fase d'operació, les figures canvien perquè les necessitats són diferents però es manté la figura dedicada d'in-plant, que tindrà el coneixement de com ha anat el desplegament i farà el seguiment de les incidències i possibles substitucions per gestió de garantia dels dispositius MiFi (molt valorable per lliçons apreses a tenir en compte de cara a poder prestar un millor servei). Aquesta figura contarà, a més, amb la figura dedicada del Service manager, un responsable de l'equip de suport de servei i l'equip de suport del servei (finestreta única per l'atenció postvenda, format per gestors especialitzats i organitzats en dos nivells: frontal d'atenció a usuari, diagnosi i resolució. Aquest frontal atendrà qualsevol incidència que pugui produir-se amb independència de l'horari en el qual es produeix i atendran i registraran les trucades, tot derivant les casuístiques a terceres empreses, amb discriminació inicial del motiu de la trucada i la derivació al servei de resolució que pertoca. Molt i molt valorable i necessari pel Departament i necessitats del projecte que aquest frontal de suport a l'usuari atengui qualsevol tipus d'incidència (sigui o no de connectivitat), faci un primer filtre de la casuística i la derivi a terceres empreses (si pertoca) per a la seva resolució.

En el reporting, dels diferents portals que posaran a disposició del projecte (3), garanteixen disposar d'informació completament actualitzada i online de l'estat del desplegament i amb visió global i estat/monitorització dels diferents serveis.

En conclusió, el model de relació i organitzatiu es presenta de forma detalla i coherent amb les activitats de projecte i de servei, i garanteix de forma solvent els mecanismes de seguiment, d'execució operativa, de control de la qualitat tant del desplegament com del servei posterior.

TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA S.A.U.

Puntuació obtinguda: 5 punts

En quant al model d'organització i de relació global, diferencia completament dos equips: Equip de Direcció i Govern, i equip de Gestió Operativa. El primer equip està integrat per persones ja adscrites a altres serveis existents entre Telefonica i el Departament, i el segon equip està format per rols específics per als serveis de subministrament del equipament microinformàtic objecte del present contracte.

- Equip de Direcció i Govern: responsable de compte (contract manager), control de gestió, responsable de qualitat, responsable jurídic, service manager, responsable de projectes, responsable de pas a explotació, responsable de facturació, responsable d'arquitectura i innovació, i responsable de seguretat i continuïtat. Totes aquestes funcions són descrites d'acord amb la seva finalitat les activitats descrites al projecte i servei.
- Gestió Operativa: cap de projecte (1 recurs), coordinador de zona (4 recursos), tècnics de sistemes (2 recursos), tècnics de logística (10 recursos), personal administratiu per a concertar cites amb les empreses encarregades de recepcionar els dispositius i atendre les incidències produïdes durant el lliurament (3 recursos). Totes aquestes funcions són descrites d'acord amb la seva finalitat i les activitats descrites al projecte i servei.

No aporta cap informació clara amb respecte al model de seguiment del projecte i del servei. Amb respecte el reporting, reproduïx el que indica el plec tècnic, no aporta gaire informació addicional i no queda clar ni periodicitat ni què es disposarà de forma clara.

En conclusió, el model de relació i organitzatiu es presenta de forma genèrica, sense relacionar-lo gaire amb les activitats principals del projecte i del servei, i no esclareix els mecanismes de seguiment, d'execució operativa, de control de la qualitat tant del desplegament com del servei posterior.

AIRE NETWORKS DEL MEDITERRANEO SL

Puntuació obtinguda: 4 punts

En quant al model de relació i d'organització del projecte, presenten com a organigrama el que seria realment el sistema de seguiment i control del projecte i del servei amb el Departament. En concret, presentem tres nivells de seguiment, estratègic, tàctic i operatiu, en forma de comitès, i els respectius representats del licitador són, respectivament, el director de concurs, el service manager, i els equips tècnics. Aquest organigrama no va acompanyat de cap explicació.

Adicionalment, fan una relació dels rols mínims ja llistats en els plecs, afegint-ne, un cap de servei per a la part de suport i incidències, i un equip de suport específic (sense detallar més). No es concreten rols, funcions i recursos destinats a la gestió del projecte i del servei.

Respecte al reporting, expliquen la plataforma d'Aire Networks pot disposar d'una instància dedicada al client per visualitzar línies i consums de dades. A continuació, reproduïx el que es demana al plec, sense aportar cap proposta que ho desenvolupi.

En conclusió, el model de relació i organitzatiu es presenta de forma genèrica i molt poc detallada, sense relacionar-lo amb les activitats principals del projecte i del servei, i no esclareix els mecanismes de seguiment, d'execució operativa, de control de la qualitat tant del desplegament com del servei posterior.

2. Resolució de problemes de cobertura (fins a 12 punts)

En el cas que un grup d'usuaris (superior a 20) no disposin de cobertura interior i per tant, de la impossibilitat de connexió en un territori (municipi o nucli), l'operador es compromet a donar una solució de connectivitat temporal en màxim 30 dies i en un termini no superior a 6 mesos fer-la arribar de forma definitiva. Terminis que contenen des de la recepció de la incidència per part del Departament d'Educació.

El Licitador està obligat a donar-nos informació de la situació de l'estat de la cobertura en un màxim d'una setmana des de l'adjudicació.

VODAFONE ESPAÑA SAU

Puntuació obtinguda: 12 punts

Per assegurar la connectivitat màxima i possibles problemes de cobertura, es plantegen diferents alternatives, una solució en primera instància i altres solucions en cas que la primera no resolgui la



problemàtica. Son solucions personalitzades a domicili dels afectats i la principal és definitiva/permanent (molt millor que el requerit al plec que era una solució temporal). Com a primera solució es proposa la instal·lació d'un equip a les llars amb problemes, en un màxim de 30 dies, que regenerarà (i ampliarà) la senyal mòbil de l'exterior cap a l'interior de la vivenda, fàcilment instal·lable perquè no requereix de cablatge (equip Crowdcell).

Per les llars que aquesta solució no resolgui la problemàtica, plantegen solucions de cobertura puntuals i temporals amb SIM Global d'alta disponibilitat o cobertura exterior amb nodes de xarxa.

També ens aporta informació detallada de l'estat de cobertura actual de l'operador, cobrint actualment el 99,84% de tot el territori Català, objecte de la present licitació i ens detallen quines mesures aplicaran per garantir la qualitat de la cobertura (supervisió constant, 24hores 7 dies a la setmana de l'estat del servei i correcció immediata de les incidències que pugin crear indisponibilitat de la xarxa, entre d'altres...)

En conclusió, es veu una entesa molt bona de la problemàtica i les possibles casuístiques que es podran arribar a donar, tenint en compte que el projecte comporta un desplegament territorial molt gran. És una explicació clara, detallada i argumentada amb una aplicació real al projecte i necessitats del Departament.

Orange Espagne SAU

Puntuació obtinguda: 12 punts

Per assegurar la connectivitat màxima i possibles problemes de cobertura Orange desplaçarà, en el plaç immediat (termini màxim d'una setmana) a la ubicació requerida, un tècnic especialitzat per realitzar les mesures de cobertura i qualitat de servei de la Xarxa Mòbil d'Orange. Aquest tècnic analitzarà els nivells de senyal de la xarxa existent i en els casos necessaris, proposar mesures d'optimització remota o presencial de xarxa (revisió potències, orientacions, tilt's,)

En els casos que no sigui possible la millora amb les accions d'optimització, proposen fins a 8 propostes tècniques de millora que podrien arribar a executar per part d'Orange arribat el moment per a resoldre la problemàtica (Repetidors de baixa/mitja potència, tipus Cell-Fi Pro o Cell-Fi Solo.Repetidors de mitja/alta potència, tipus Cell-Fi Quattro.,Instal·lació d'unitat mòbil transportable per algun cas excepcional que pugui sorgir...arribant a plantejar fins i tot si cal en darrera instància la construcció d'un nou emplaçament de telefonia mòbil)

També ens aporta informació del compromís de disponibilitat de servei que adquireix Orange és d'un 99,9% junt amb una cobertura poblacional del 97% en tot el territori nacional i ens detallen quines mesures aplicaran per garantir la qualitat de la cobertura (supervisió constant, 24hores 7 dies a la setmana de l'estat del servei i garanteixen en tot cas un pla immediat per a solucionar aquestes possibles deficiències que pugin crear indisponibilitat de la xarxa, entre d'altres...)

En conclusió, es veu una entesa molt bona de la problemàtica i les possibles casuístiques que es podran arribar a donar, tenint en compte que el projecte comporta un desplegament territorial molt gran. És una explicació clara, detallada i argumentada amb una aplicació real al projecte i necessitats del Departament.

TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA S.A.U.

Puntuació obtinguda: 2 punts

L'oferta descriu durant moltes pàgines les diferents cobertures i tecnologies actuals desplegades, localitzacions de les estacions base i emplaçaments, però és insuficient perquè no es compromet en temps de resolució dels problemes de cobertura i tampoc proposa mesures concretes de millora de cobertura que cobreixin totes les casuístiques.

Només es diu que en aquells casos que la cobertura mòbil no permeti garantir el servei, com a millora, i sense cost addicional Telefonica garantirà la connexió a internet de l'alumne amb una

connexió a internet de banda ampla cablejada, en substitució de la mòbil. Aquesta garantia aplicarà com a màxim a un 10% de les connexions. No parla de timmings ni de cap altre alternativa a aquesta.

AIRE NETWORKS DEL MEDITERRANEO SL**Puntuació obtinguda: 0 punts**

Reprodueix literalment el que indica el plec tècnic, sense aportar cap mena d'informació addicional. No és possible, doncs, valorar i contrastar les capacitats del licitador per donar resposta a aquest requeriment.

3. Propostes de millora (fins a 24 punts)

El licitador podrà proposar prestacions o serveis addicionals oferts pel licitador que no estiguin reflectits en el plec. En concret i pel que fa a :

- Pla de projectes d'innovació per a centres educatius, basats en tecnologia 5G desplegada per l'adjudicatari: amb actuacions concretes que siguin innovadores i que aportin valor al nou model d'Educació Digital, amb abast concret i planificació concreta i per a iniciar l'execució dins un període no superior a 6 mesos des de l'inici del proper curs escolar 2020-2021. Es farà mensualment seguiment dels projectes definits i s'aplicaran penalitzacions en cas d'incompliment dels compromisos adquirits.
Aquest pla de projectes inclourà tots els recursos necessaris per a la seva definició i execució, sense que comporti cap despesa addicional per al Departament d'Educació.
(fins a 8 punts)
- Pla sensibilització per l'ús correcte de les dades, navegació per internet correcte i segura (famílies, centres educatius...)
Aquest pla consisteix en elaborar una campanya de comunicació, d'acord amb el Departament d'Educació, adreçada a centres i famílies, que inclogui el desenvolupament i presentació dels continguts pels canals necessaris (pàgina web, material audiovisual, xerrades, etc).
Aquest pla de sensibilització inclourà tots els recursos necessaris per a la seva definició i execució, sense que comporti cap despesa addicional per al Departament d'Educació.
(fins a 8 punts)
- Formacions en les plataformes de gestió de la connectivitat als agents amb visibilitat i gestió delegada (Departament d'Educació i centres educatius) (fins a 8 punts)

3.1. Pla de projectes d'innovació per a centres educatius, basats en tecnologia 5G desplegada per l'adjudicatari (fins a 8 punts)**VODAFONE ESPAÑA SAU****Puntuació obtinguda: 6 punts**

En quant tecnologia 5G, Vodafone explica que és l'únic operador estatal que disposa d'aquesta banda freqüencial de 5G (a 2,6Ghz i 3,7Ghz) i que la majoria de dispositius mòbils actuals disposen d'aquesta tecnologia per operar. En base a això i com a serveis addicionals, proposa 9 casos d'us a desplegar com a innovació:

- Per fomentar l'aprenentatge col·laboratiu (entre diferents centres a la vegada amb un projecte en comú),
- Realitat augmentada sobre continguts culturals (retransmissió de continguts en alta definició),
- Hub d'innovació (posant a disposició dels centres educatius la quantitat de 50 equips Mifi de tecnologia 5G que actualment estan desenvolupant els principals fabricants per a que aquests puguin realitzar les proves d'innovació),

- Project Lab (comunitat d'aprenentatge online, mentoritzat per professionals, 10-15 hores formatives entre l'11/01/2021 fins el 28/02/2021),
- Robot avatar d'alumne absent (un alumne lluny de l'aula durant un període de temps determinat, pugui tenir el seu avatar mentre des del seu domicili/hospital pot interactuar amb els seus companys d'aula mitjançant un smartphone/tauleta que controla el seu robot),
- -#CodeLikeaGirl,
- Jornades d'emprenedoria,
- Tomorrow Street
- Espai Innova.

En conclusió, es fa una relació àmplia de propostes explicades d'una forma molt detallada, que permetrà al Departament seleccionar-ne les que siguin del seu interès en el marc del nou model d'Educació Digital. No obstant, no totes les actuacions exposades aporten els recursos per a l'escalabilitat a tot el sistema, que garanteixin l'equitat entre l'alumnat.

Orange Espagne SAU **Puntuació obtinguda: 6 punts**

En quant tecnologia 5G i com a serveis addicionals, Orange proposa diferents alternatives i projectes d'innovació. Amb respecte Projectes a Catalunya:

- posen a disposició d'Educació el seu laboratori 5G actual de Barcelona de forma immediata a la adjudicació d'aquest projecte, per testar i posar en marxa conjuntament quants projectes educatius es vulguin
- innovació i recerca: Cessió d'espectre 5G a la Universitat Politècnica de Catalunya i centres de recerca associats. Aquest projecte està actualment en funcionament, i es desenvolupa dins del compromís inversor a territori, i ens ofereixen fer-ho en coordinació amb Educació i el Centre de Telecomunicacions.

Amb respecte altres projectes en curs fora de Catalunya que poden ser projectes de referència per a futurs projectes per Educació:

- Projecte Fixed Wireless Access (FWA): Connectivitat de banda ampla en zones remotes
- Smart Campus (Universitat de Vigo, UdV): Visual Analytics i Smart Lab (anàlisi de vídeo amb intel·ligència artificial en entorns Multi-Access Edge Computing (MEC), control automàtic o semiautomàtic de vol de drons a través de xarxa cel·lular en escenaris complexos, apertura de la xarxa per que tercers puguin desenvolupar aplicacions)
- Educació 4.0 (Escola de Enseñaría de Telecomunicación de Vigo): Aula virtual
- Accelerem la inclusió digital (compromís per reduir la desigualtat per permetre que tots, sigui quina sigui la seva situació, aprofitin la gran quantitat d'oportunitats que brinda la tecnologia digital)
- Programa Escuelas Conectadas -Gigas Solidarios

En conclusió, es fa una relació àmplia de propostes explicades d'una forma molt detallada, que permetrà al Departament seleccionar-ne les que siguin del seu interès en el marc del nou model d'Educació Digital. No obstant, no totes les actuacions exposades aporten els recursos per a l'escalabilitat a tot el sistema, que garanteixin l'equitat entre l'alumnat.

TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA S.A.U. **Puntuació obtinguda: 0 punts**

En quant tecnologia 5G, només s'explica el desplegament de la xarxa 5G iniciada per Telefonica al 2019.

No presenten cap cas d'ús per Educació i en conseqüència, no es pot valorar cap proposta concreta.

AIRE NETWORKS DEL MEDITERRANEO SL

Puntuació obtinguda: 0 punts

Reprodueix literalment el que indica el plec tècnic com a proposta de millora, sense aportar cap mena d'informació addicional, i en conseqüència, no es pot valorar quina proposta concreta fa el licitador.

3.2. Pla sensibilització per l'ús correcte de les dades, navegació per internet correcte i segura (famílies, centres educatius...) (fins a 8 punts)**Orange Espagne SAU****Puntuació obtinguda: 8 punts**

Orange proposa un pla estratègic que ha té definit i que està vertebrat en tres eixos: Canvi climàtic, Inclusió social digital i Ús responsable de la tecnologia. El segon eix i tercer eix encaixarien amb el que es proposa com a valor afegit a aquesta licitació.

Aquest pla (conceptes, projectes concrets, formacions i material, events i webinars) quedarà recollit a la nova Plataforma Digital Unificada de la Fundació (format web), disponible en català a partir del setembre de 2020. Es valora molt positivament que Orange posi a disposició del Departament d'educació i en català.

L'objectiu d'aquest pla és molt aplicable al Departament perquè vol conscienciar sobre la importància d'un ús segur d'Internet i els dispositius digitals (objectiu que es persegueix amb el pla de sensibilització). Proposen, a través de programes, actualment oberts i en curs, sobre l'ús responsable de la tecnologia i llocs web dissenyats per donar suport a les famílies, com els que es descriuen a continuació.

Orange proposa definir amb el Departament una campanya de comunicació partint de la base d'aquest pla, i posa a disposició d'aquesta campanya tot el contingut i plataformes, existents i futurs, durant el període de contracte, en aquests projectes i en futurs que es puguin crear en aquest àmbit. Com a existents:

- #Porunosolovedelatecnologia (Campanya destinada a generar debat en el si familiar al voltant dels perills associats al mal ús de les tecnologies. Cada mes publiquem a la web de la campanya i en les xarxes socials materials audiovisuals al voltant d'una problemàtica concreta que convida a la pensar i debatre. Aquests vídeos, que s'acompanyen amb informació útil, consells, etc., estan relacionats amb un potencial perill associat a un mal ús de la tecnologia.
- FamilyON (promou l'ús segur, responsable i positiu de la tecnologia, desenvolupant la competència digital familiar. L'objectiu és impulsar l'ús positiu de les tecnologies en família i oferir "bones idees" educatives.)
- KIDS Ready (garantir un entorn tecnològic segur quan els seus fills estiguin connectats a el mòbil. És un servei que actua com a eina per tenir l'opció de geolocalització, recepció d'avisos i supervisió parental sobre l'ús dels terminals i les connexions a Internet dels fills de la família.) EducaInternet(plataforma col·laborativa té com a objecte principal facilitar a la comunitat docent l'aprenentatge i l'ensenyament de l'ús segur i responsable de les tecnologies)
- Dona i tecnologia

En conclusió, les propostes i programes són adients, i plenament aplicables al Departament i a l'objectiu de sensibilització que busca la proposta.

VODAFONE ESPAÑA SAU**Puntuació obtinguda: 6 punts**

Es proposa un pla de sensibilització en tres eixos fonamentals: familiars, alumnes i professors, que s'elaborarà de manera conjunta entre el Departament i Vodafone . Es proposa 2 cops l'any una reunió mode webinar o Vodafone Cloud Congress que aportarà coneixements dels seus especialistes.

Es valora molt positivament que Vodafone posi a disposició del Departament d'educació un entorn web on poder trobar tots els continguts en format presentació i vídeo del pla de formació acordat. (tot i que no s'especifica si l'entorn serà en i amb continguts en català). Proposen formació en temps real mitjançant eines telemàtiques de presència remota permetent un seguiment des de l'entorn de treball dels usuaris.

També hi haurà una bústia on els alumnes podran demanar continguts o xerrades específiques a temes del seu interès. Aquestes, un cop avaluades conjuntament amb el Departament d'Educació, es valorarà la seva identitat per tal de dur-les a terme.

Amb respecte la campanya de comunicació, es proposen 2 blocs funcionals, un més adreçat a donar nocions bàsiques dels serveis actuals i futurs i un segon bloc, molt més aplicable que s'incidirà en la importància de fer un ús correcte de la tecnologia.

Amb respecte la campanya de sensibilització, es planteja fer-la a 3 col·lectius:

- Familiars:(webinars i xerrades presencials a les escoles, plans de formació de eines de control parentals gratuïtes i explicació de casuístiques reals sobre exemples concrets, per a avaluar-ne les conseqüències)
- Alumnat: xerrades (online i presencials)
- Professorat: continguts de e-learning/webinars

No s'especifiquen propostes clares, ni casos d'ús clars de continguts

En conclusió, algunes propostes són adients, i d'altres no tant atès que presenten continguts tècnics que no apliquen en la sensibilització o als col·lectius a qui ha d'anar adreçat (entendre el sector de les comunicacions amb Connectivitat FO, Tecnologia Radio 4G i 5G, Internet IPV4 i IPV6, Seguretat a Internet, IoT (Internet de les Coses), Big Data..).

TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA S.A.U.

Puntuació obtinguda: 0 punts

No proposen millores.

AIRE NETWORKS DEL MEDITERRANEO SL

Puntuació obtinguda: 0 punts

Reprodueix literalment el que indica el plec tècnic com a proposta de millora, sense aportar cap mena d'informació addicional, i en conseqüència, no es pot valorar quina proposta concreta fa el licitador.

3.3. Formacions en les plataformes de gestió de la connectivitat als agents amb visibilitat i gestió delegada (Departament d'Educació i centres educatius) (fins a 8 punts)

VODAFONE ESPAÑA SAU

Puntuació obtinguda: 8 punts

Hi ha un pla de formació clar, detallat a una taula, on hi ha l'índex de la formació i la durada (tot i que hi ha flexibilitat total perquè es pugui decidir, conjuntament amb el Departament una altra durada i contingut).

Es proposen 20 sessions formatives de 4h cadascuna a realitzar en remot (amb un màxim de 50 persones per sessió). Aquesta cobertura és molt suficient com per organitzar un esquema i cadena de formació als formadors per arribar al màxim d'usuaris possibles.

Molt positiu que l'equip de Vodafone encarregat de la formació serà el Tècnic Consultor que haurà participat directament en la implantació del projecte (podrà explicar millor les casuístiques i particularitats trobades durant el desplegament).

Orange Espagne SAU

Puntuació obtinguda: 6 punts

Hi ha un pla de formació clar, detallat per a cadascuna de les 3 eines de gestió, monitorització i consulta que Orange posa a disposició del projecte. Així com lliurament de documentació, en format guia ràpida d'usuari i manual d'usuari per ajudar a la seva comprensió.

Es proposen dos tipus de formacions orientades i adaptades als interessos de cadascun dels grups: Els administradors del servei general per part d'Educació i els gestors dels centres educatius (gestió/monitorització delegada). Per al primer grup Orange proposa una formació per aproximadament 10-15 usuaris (fins a un màxim de 25 usuaris), online. Per al segon grup, es proposa una sessió online per a un màxim de 25 usuaris per explicar les diferents necessitats de visualització i configuració de les diferents plataformes.

Es proposa enregistrar aquestes sessions tot i que caldria reforçar aquesta cobertura d'assistents i nombre de sessions per a poder organitzar un esquema i cadena de formació als formadors per arribar al màxim d'usuaris possibles. També caldria flexibilitzar tant la proposta de calendari per les formacions, com l'horari de les mateixes (es proposa fer-ho el primer mes després de l'adjudicació i amb una durada de 1-2 jornades laborals)

TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA S.A.U.

Puntuació obtinguda: 0 punts

No proposen millores.

AIRE NETWORKS DEL MEDITERRANEO SL

Puntuació obtinguda: 0 punts

Reprodueix literalment el que indica el plec tècnic com a proposta de millora, sense aportar cap mena d'informació addicional, i en conseqüència, no es pot valorar quina proposta concreta fa el licitador.

4. Quadre resum puntuacions Lot 1

A continuació, en la següent taula, es resumeixen les puntuacions obtingudes a la valoració de les propostes presentades al Lot 1:

	Màxima	Telefonica Soluciones	Saytel	Inet
Portal web per la gestió i lliurament de la demanda	15	12	4,5	5
Model de relació i organització del projecte	10	10	6,5	3
Operativa de lliurament als centres educatius	15	15	8,5	2
Propostes de millora	6	4	3	0
Formacions del portal web	4	2	3	0
Plans de formació per certificacions	2	2	0	0
Total	46	41	22,5	10

Puntuacions finals totals obtingudes pels diferents licitadors per al lot 1:

- TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA, S.A.U. 41 punts
- Saytel Servicios informáticos 22,5 punts
- INET INST S.L. 10 punts

5. Quadre resum puntuacions Lot 2

A continuació, en la següent taula, es resumeixen les puntuacions obtingudes a la valoració de les propostes presentades al Lot 2:

	Màxima	Telefonica Soluciones	Saytel	Inet
Portal web per la gestió i lliurament de la demanda	15	12	4,5	5
Model de relació i organització del projecte	10	10	6,5	3
Operativa de lliurament als centres educatius	15	15	8,5	2
Propostes de millora	6	4	3	0
Formacions del portal web	4	2	3	0
Plans de formació per certificacions	2	2	0	0
Total	46	41	22,5	10

Puntuacions finals totals obtingudes pels diferents licitadors per al lot 2:

- TELEFÓNICA SOLUCIONES DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA, S.A.U. 41 punts
- Saytel Servicios informáticos 22,5 punts
- INET INST S.L. 10 punts

6. Quadre resum puntuacions Lot 3

A continuació, en la següent taula, es resumeixen les puntuacions obtingudes a la valoració de les propostes presentades al Lot 3:

	Màxima	Vodafone	Orange	Telefonica Moviles	Aire Networks
Model de relació, organització del projecte	10	10	10	5	4
Resolució de problemes de cobertura	12	12	12	2	0
Propostes de millora	24	20	20	0	0
Pla de projectes d'innovació per a centres educatius	8	6	6	0	0
Pla sensibilització per l'ús correcte de les dades	8	6	8	0	0
Formacions en les plataformes de gestió	8	8	6	0	0
Total	46	42	42	7	4

Puntuacions finals totals obtingudes pels diferents licitadors per al lot 3:

- VODAFONE ESPAÑA SAU 42 punts
- Orange Espagne SAU 42 punts
- TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA S.A.U. 7 punts
- AIRE NETWORKS DEL MEDITERRANEO SL 4 punts

7. Quadre resum puntuacions Lot 4

A continuació, en la següent taula, es resumeixen les puntuacions obtingudes a la valoració de les propostes presentades al Lot 4:

	Màxima	Vodafone	Orange	Telefonica Moviles	Aire Networks
Model de relació, organització del projecte	10	10	10	5	4
Resolució de problemes de cobertura	12	12	12	2	0
Propostes de millora	24	20	20	0	0
Pla de projectes d'innovació per a centres educatius	8	6	6	0	0
Pla sensibilització per l'ús correcte de les dades	8	6	8	0	0
Formacions en les plataformes de gestió	8	8	6	0	0
Total	46	42	42	7	4

Puntuacions finals totals obtingudes pels diferents licitadors per al lot 4:

- VODAFONE ESPAÑA SAU 42 punts
- Orange Espagne SAU 42 punts
- TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA S.A.U. 7 punts
- AIRE NETWORKS DEL MEDITERRANEO SL 4 punts