



INFORME DE VALORACIÓ DE LES OFERTES DE L'EXPEDIENT CTTI-2019-20237, CONTRACTE D'ELABORACIÓ D'UN INVENTARI DE CONJUNTS DE DADES DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA (A21), DERIVAT DE L'ACORD MARC PER A LA PRESTACIÓ DE SERVEIS DE SUPORT ALS PROCESSOS DE GESTIÓ DE LES TIC DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA EXPEDIENT CTTI-2016-44, Lot A.

I. Objecte

L'objecte de la contractació és la realització d'un inventari de conjunts de dades com a registre ordenat i descriptiu de tots i cadascun dels fitxers de dades disponibles a l'Administració de la Generalitat de Catalunya i a les entitats del seu sector públic, susceptibles o no de ser oberts, així com la identificació de l'eina de catalogació automàtica de dades.

II. Empreses que s'han presentat a la licitació:

Les següents empreses han presentat oferta i han estat admeses:

CIF	Empreses licitadores admeses
B-82387770	EVERIS SPAIN, S.L.U
B-78970506	ERNST & YOUNG, S.L.

Es comprova que la documentació administrativa és correcta. Les empreses que han presentat oferta han declarat que aconsegueixen amb la solvència econòmica i tècnica establerta en el plec.

Es revisa que en les ofertes presentades no s'hagi aplicat un descompte superior al 10% de l'import màxim de licitació. Les ofertes presentades compleixen amb aquest criteri.

Les empreses PWC i Deloitte han declinat justificant la no presentació de l'oferta.

III. Empreses excloses

De les empreses que presenten oferta, no hi ha cap exclosa.

IV. Valoració de les propostes

A continuació es descriuen els criteris de valoració de les ofertes per aquesta licitació. La puntuació màxima serà de 100 punts i es repartirà de la següent forma:

1. Valoració subjectiva – **(fins un màxim de 45 punts)**
2. Valoració objectiva – **(fins un màxim de 55 punts)**

1. Valoració subjectiva (fins un màxim de 45 punts)

Per valorar cada un dels conceptes de la valoració subjectiva es tindran en compte els criteris següents:



- Comprensió del problema. Profunditat i extensió de la proposta, que demostrï una clara comprensió de les característiques sol·licitades i el compliment dels requisits, i la seva superació, així com la identificació de possibles incerteses i les solucions proposades.
- Factibilitat i escalabilitat. Extensió en la que l'enfocament proposat és factible, adaptable i els resultats finals que es poden assolir.
- Completesa. Enfocament de la proposta en quant a completeness, considerant els diferents escenaris, mètodes i requisits..
- Exemplificació. Incloure informes il·lustratius, tant executius com detallats que es poden aplicar a l'àmbit del present plec: informes de seguiment del servei, informes de seguiment específics d'acompliment d'objectius, indicadors, plantilles ...
- Dimensionament. Estimació de costos, terminis d'execució dels serveis, tasques i entorns de prestació. En funció de la demanda es poden establir diferents nivells de profunditat en les tasques de cada tipus de servei, determinant en quin tipus de projectes i circumstàncies seria aplicable.
- Capacitat. Model de gestió de la capacitat, que regularà l'adaptació de la capacitat real d'execució dels serveis a les necessitats (en base a nombre d'actuacions).
- Eficiència i eficàcia. Enfocament en la millora de l'eficiència i eficàcia en l'execució dels serveis, polivalència dels recursos, etc.
- Qualitat de la informació. Es valorarà la rellevància de la informació proporcionada, les fonts d'informació, el context i les tendències generals.

Es puntuarà cada apartat dels continguts segons la taula següent:

Secció	Puntuació màxima
Solució proposada	32
Gestió i governança	5
Equip Humà	5,5
Millores	2,5
Total	45

Per tal d'establir les especificacions de la valoració tècnica, s'adjunta una llista dels conceptes a considerar:

Solució proposada (fins a un màxim de 32 punts)

Es valorarà la proposta tècnica i la metodologia aportada per a la gestió i execució del servei, així com de les activitats proposades:



Es valorarà la completesa i concreció de la proposta per a realitzar l'eina d'inventari de dades (Sharepoint). Enfocament de la selecció de l'eina per part del licitador. Proposta dels camps mínims que preveu recollir i els que preveu com a desitjables (fins a un màxim de 5 punts).

Es valorarà la concreció de la proposta i del pla de comunicació a realitzar així com la detecció dels responsables necessaris en cada fase de la identificació i captura dels conjunts de dades així com indicar els possibles colls d'ampolla a l'hora de realitzar-lo i alternatives per superar els mateixos (fins a un màxim de 5 punts).

Es valorarà el detall, grau de descripció i adequació de la proposta metodològica per a la recollida de continguts de l'inventari. Es valorarà la proposta del licitador per tal d'acotar el número d'entrevistes i la preparació de les mateixes per maximitzar la informació recollida amb el mínim número d'entrevistes possibles. Proposta de tasques prèvies a realitzar i fonts d'informació s'utilitzaran per a la identificació dels conjunts de dades existents. (fins a un màxim de 5 punts)

Es valorarà l'enfocament de càrrega de dades a l'inventari durant l'execució. Proposta de tasques que realitzarà el mateix adjudicatari i d'aquelles que es puguin traspasar cap als mateixos departaments i posteriorment es faci una revisió per l'adjudicatari i/o la DGTDO o d'altres actors. Proposta dels fluxos de treball que es poden automatitzar i quins han d'estar supervisats per la mateixa oficina i/o personal de la DGTDO. Es valorarà la idoneïtat de la/les propostes i la viabilitat de la seva aplicació real. (fins a un màxim de 4 punts).

Es valorarà de quina manera proposa el licitador identificar els diferents conjunts de dades disponibles i com proposa establir prioritzacions en el procés d'obertura de dades conjuntament amb la DGTDO. Proposta de metadades que proposa el licitador recollir per caracteritzar els conjunts de dades. De vegades hi ha dades susceptibles d'obrir que estan en fitxers Excel o Access. Descripció de com proposar el licitador identificar aquelles que siguin realment importants en el cas que estiguin en aquests formats. (fins a un màxim de 4 punts).

Es valorarà la manera en com el licitador proposa recollir els camps clau i identificar les relacions entre els conjunts de dades que s'inventariïn i com proposarà les possibles aplicacions/usos d'aquestes dades. Observant el catàleg actual de dades obertes a analisi.transparenciacatalunya.cat, el licitador proposarà relacions entre les dades actuals com a exemple de què proposaria fer en cas de ser adjudicatari. Així mateix es valorarà com proposa identificar quins estalvis es poden produir per la reutilització de les dades obertes per part del mateix sector públic de tot Catalunya. A més a més, també proposarà mitjançant exemples del catàleg actual de dades obertes aquests estalvis potencials. (fins a un màxim de 4 punts).

Es valorarà la descripció del procés d'anàlisi que el licitador proposa fer de les diferents eines de mercat de catalogació automàtica de dades i inventari i proposar l'eina final. També es valorarà els aspectes comparatius entre eines proposa el licitador per fer el "benchmark" i els pesos que atorga a cadascun d'aquests. Tanmateix es valorarà la proposta de funcionament operatiu de l'inventari de dades tenint en compte la disponibilitat d'aquesta eina i com proposa fer la migració de les dades obtingudes fins al moment de l'entrada en funcionament de la nova eina. En cas que amb anterioritat ja hagi ajudat a



introduir aquestes eines a d'altres clients, el licitador descriurà quins factors s'han tingut en compte i perquè es va proposar aquella solució en aquell/s cas/os concret/s. També descriurà una arquitectura tipus identificant els components que el licitador consideri necessari per poder tenir una eina o conjunt d'eines que permeti tenir una completa governança de les dades tant des del punt de vista tècnic com legal (fins a un màxim de 5 punts).

Gestió i governança (fins a un màxim de 5 punts)

Es valoraran el model de gestió del servei i els mecanismes de reporting i seguiment amb el CTTI proposats per garantir la qualitat del servei i la gestió dels riscos (fins a un màxim de 2 punts).

Es valorarà la proposta del model de relació amb el CTTI i departaments en l'execució del servei, especialment propostes pel que fa a millorar la fluïdesa de comunicació i seguiment amb els departaments amb l'objecte d'obtenir les dades que se'ls demanin (fins a un màxim de 1 punt).

Es valorarà l'adaptabilitat a l'activitat del servei (fins a un màxim de 2 punts).

Equip humà (fins a un màxim de 5,5 punts)

Organització de l'equip: es valorarà l'adequació dels perfils a cada component del servei, segons les tasques a desenvolupar per cada rol, descrivint quines tasques farà cadascú i com s'organitzarà la relació amb els departaments per maximitzar l'obtenció de resultats amb el mínim temps possible (fins a un màxim de 2,5 punts).

Es valorarà la proposta de pla de formació continuada pels recursos de l'oficina (fins a un màxim de 1 punt).

Respecte el pla de prevenció de rotació de l'equip assignat i retenció del talent, es valoraran les accions que realitzarà el licitador per mitigar la rotació de l'equip adscrit al servei (fins a un màxim de 2 punts).

Milliores (fins a un màxim de 2,5 punts)

Es valoraran les propostes concretes i quantificables de millora sobre l'abast del servei que estiguin emmarcades en aquest àmbit i que es considerin rellevants per a l'objecte del contracte.

- Realització d'informes durant la durada del projecte que permetin monitoritzar la qualitat de les dades que es van capturant, proposant millores de les mateixes, separats per departament.

2. Valoració objectiva (fins a un màxim de 55 punts)

L'oferta econòmica es valorarà de la forma següent:

$$Punts = nn \cdot \frac{P_{Oferta_{min}}}{P_{Oferta}}$$



On

- Punts: És la puntuació obtinguda en la valoració econòmica del preu ofert.
- Nn: És la puntuació màxima possible en la valoració del preu ofert (nn = 55 punts).
- $P_{Ofertamin}$: És el mínim preu ofert entre les ofertes de tots els licitadors.
- P_{Oferta} : És el preu ofert de la proposta que s'està avaluant.

Els resultats de tots els càlculs s'arrodonirà a dos decimals.

Les ofertes en què s'hagi aplicat un descompte superior al 10% de l'import màxim quedaran excloses.

V. Valoració subjectiva de les ofertes presentades

Les propostes objecte de valoració compleixen els mínims requerits en el plec de prescripcions tècniques essent aptes per a executar adequadament l'objecte del contracte amb els mínims requerits. L'objecte de la següent valoració és realitzar una anàlisi de les ofertes en quant a la seva aproximació pel que fa al nivell màxim d'idoneïtat i eficàcia.

Solució proposada (fins a un màxim de 32 punts)

Es valorarà la completesa i concreció de la proposta per a realitzar l'eina d'inventari de dades (Sharepoint). Enfocament de la selecció de l'eina per part del licitador. Proposta dels camps mínims que preveu recollir i els que preveu com a desitjables (fins a un màxim de 5 punts).

Everis	El licitador proposa la realització d'una eina de recull de l'inventari a través de Sharepoint. Tanmateix, proposa fer un control de les dades a través d'un quadre de comandament amb PowerBI que es nodreixi de les dades d'aquest Sharepoint. Pel disseny de les eines proposa crear un equip amb els usuaris de la DGTDO i el CTTI per fer la presa de requeriments, desenvolupament i proves, per finalment posar-los en funcionament. Per desenvolupar les eines es proposa utilitzar metodologies basades en millorar l'experiència dels usuaris. Pel que fa a l'eina Sharepoint es proposa utilitzar Sharepoint Framework i llenguatge REACT per desenvolupar els frontals. Les dades residirien en llistes Sharepoint. Aquestes tecnologies permetran donar d'alta, baixa i editar els registres, crear fluxos d'aprovació, crear consultes. A banda de la recollida d'informació que es demana al plec, el licitador proposa recollir, basat en la seva experiència prèvia, diferents dades dels datasets. També proposa que els camps recollits mantinguin una estructura similar al que utilitzen les eines de catalogació automàtica. Per a l'eina de reporting basada en PowerBI, proposa basar-la en dues parts: una visió estratègica i una de detall de cada conjunt de dades. Proposa una pantalla per a cada tipus de visió. També proposa una sèrie d'indicadors basats en l'experiència prèvia del licitador.	4,00
---------------	--	------



Ernst & Young (EY)	La proposta del licitador es basa en intentar minimitzar l'ús de codi. Proposa en primer lloc definir els processos i requeriments funcionals adaptats a la metodologia de construcció de l'inventari. La base de la solució és Sharepoint i per la implementació dels flux de treball l'ús de Flow o bé els propis fluxos que permet Sharepoint. La decisió es prendrà en virtut de la complexitat i costos de llicències. Pel que fa a la interfície d'usuari, s'utilitzarà PowerApps o MS Forms. Per la part de consulta d'estadística i seguiment de l'inventari es proposa Power BI.	4,00
Conclusions	Les dues propostes són molt complertes tot i que, faltaria detall en els camps mínims a recollir i en la proposta tecnològica.	

Es valorarà la concreció de la proposta i del pla de comunicació a realitzar així com la detecció dels responsables necessaris en cada fase de la identificació i captura dels conjunts de dades així com indicar els possibles colls d'ampolla a l'hora de realitzar-lo i alternatives per superar els mateixos (fins a un màxim de 5 punts).

Everis	Es proposa la definició de tres grups de rols al moment d'abordar la recollida de dades de l'inventari dels departaments. Per una banda CTTI i el Departament d'Acció exterior, de l'altra el licitador i per últim el departament, que separa en dues figures: responsables dels gabinets tècnics i responsables de les àrees TIC. Tanmateix, proposa la creació d'un grup transversal que vetlli per la validació funcional de l'inventari (format per tots els departaments), i dos grups de treball més dedicats respectivament a la governança de la dada i a la publicació de les dades obertes, també formats per responsables de cada departament. El licitador proposa fer un primer llançament del projecte on s'haurà treballat en una preidentificació dels conjunts de dades dels departaments (treballat pel licitador i els departaments), entrevistes amb els responsables funcionals i tècnics dels departaments, workshops amb els dos subgrups de treball. Posteriorment es comença la introducció de les dades a l'eina d'inventari manual i, en cas que estigui disponible, es realimenta amb l'eina automàtica. A continuació es depura a mà l'inventari i es lliura. La proposta també enumera els possibles colls d'ampolla, detallant les possibles solucions en base a l'experiència del licitador. Pel que fa al pla de comunicació, el licitador relata una sèrie d'accions a realitzar: definir els objectius a comunicar, detectar a qui va dirigida aquesta comunicació, qui emet la comunicació, com s'emet aquesta comunicació: canals a través d'accions digitals (correu electrònic, intranet, eines col·laboratives (Teams, ...) o presencials (incloses tasques de gamificació del procés d'identificació de les dades a inventariar).	5,00
Ernst & Young (EY)	El licitador proposa, en primer lloc, la definició d'un model organitzatiu que generi, dinamitzi i motivï una xarxa d'agents responsables de dades, proposant i detallant les diverses tasques a realitzar.	3,00



	A continuació especifica les tasques per realitzar l'inventari de dades, tot i que no entra massa en detall de les tasques enumerades. També proposa, en base a experiències prèvies, una sèrie de camps a enregistrar. Pel que fa al pla de comunicació, el licitador recalca la complexitat d'un projecte transversal en una organització vertical. Desgrana les diferents tasques a realitzar en l'aspecte comunicatiu, descrivint-les sense un alt grau de detall. No especifica com comunicar ni a través de quins canals fer-ho.	
Conclusions	Everis ha fet una molt bona oferta en quant a detall del servei com de les possibles solucions als colls d'ampolla que es poguessin ocasionar. Per altra banda, la proposta d'EY és correcta, però no baixa al detall ni indica els possibles colls d'ampolla que es podrien plantejar.	

Es valorarà el detall, grau de descripció i adequació de la proposta metodològica per a la recollida de continguts de l'inventari. Es valorarà la proposta del licitador per tal d'acotar el número d'entrevistes i la preparació de les mateixes per maximitzar la informació recollida amb el mínim número d'entrevistes possibles. Proposta de tasques prèvies a realitzar i fonts d'informació s'utilitzaran per a la identificació dels conjunts de dades existents (fins a un màxim de 5 punts).

Everis	L'ofertant proposa realitzar la recollida de les dades en tres fases: preparació de les entrevistes, execució de les entrevistes, tabulació i validació de resultats, identificant i detallant tasques, tècniques i lliurables de cada fase. També proposa la incorporació de metodologies àgils pel procés de presa de dades i les diferents iteracions a fer així com l'ús de tècniques de design thinking per trobar interrelacions entre les dades. A continuació passa a detallar com pensa preparar les entrevistes per intentar reduir el número de les mateixes. Proposa fer les entrevistes en 2 fases. Una primera de recollida d'informació prèvia a través de les eines disponibles de cada departament (SAC, pressupostos, informes públics dels departaments, les dades obertes, l'inventari d'aplicacions i altres fonts públiques i amb posterioritat a través de l'eina d'anàlisi automàtic). La segona fase a través d'un guió d'entrevistes adaptat a les característiques detectades en el punt anterior de cada departament. L'oferta també aporta un guió de possible entrevista. Un cop acabada la mateixa, es deixa la porta oberta a posteriors entrevistes amb altres persones identificades del departament.	4,00
Ernst & Young (EY)	En primer lloc el licitador pretén fer un diagnòstic per veure com la Generalitat està preparada per abordar el projecte a partir d'una matriu de diagnòstic, dinamització a través de sessions de reflexió amb la DGTDO i altres unitats transversals. En una segona fase, prèvia a les entrevistes es tracta de recollir tota la informació possible i que estigui disponible (inventari d'aplicacions, Idescat, webs departamentals, ...). Es proposa un entremig d'interlocutors situat entre una visió departamental i una anàlisi massa granular que podria dificultar la feina. Posteriorment enumera les tasques a	3,00



	realitzar en els processos d'entrevista i consolidació de la informació recollida.	
Conclusions	L'oferta presentada per les dues empreses és correcta però a diferència d'EY, la proposta d'Everis és força més detallada. EY no entra en detall sobre com espera aconseguir els resultats esperats.	

Es valorarà l'enfocament de càrrega de dades a l'inventari durant l'execució. Proposta de tasques que realitzarà el mateix adjudicatari i d'aquelles que es puguin traspasar cap als mateixos departaments i posteriorment es faci una revisió per l'adjudicatari i/o la DGTDO o d'altres actors. Proposta dels fluxos de treball que es poden automatitzar i quins han d'estar supervisats per la mateixa oficina i/o personal de la DGTDO. Es valorarà la idoneïtat de la/les propostes i la viabilitat de la seva aplicació real. (fins a un màxim de 4 punts).

Everis	La proposta detalla la realització de la càrrega en 4 fases: manual, semiautomàtica, monitorització, actualització (els dos últims com a part de millora contínua de l'inventari). També identifica de manera detallada les taques a realitzar, tècniques i lliurables de cadascuna d'aquestes fases. El licitador proposa la importància de la co-creació amb el departament involucrat amb sessions de treball. Posteriorment detalla una sèrie de preguntes a respondre internament i així distribuir la informació que catalogarà les dades en diversos blocs. En concret, i basat en estàndards internacionals de recollida de dades, es proposa recollir metadades de negoci que defineixin el contingut i la condició, dades tècniques i administratives, tot i que el licitador proposa que aquest últim grup, per la seva natura, no es tinguin en compte per l'inventari. Posteriorment identifica les dades a carregar manualment i semiautomàticament. Per la càrrega manual, es proposa la càrrega de les dades a través d'una plantilla a emplenar pels diferents responsables. El licitador remarca la importància de que l'eina de càrrega automàtica estigui disponible al més aviat possible. Les tasques i responsables a realitzar en cada fase estan clarament identificades i detallades	4,00
Ernst & Young (EY)	La proposta del licitador s'inicia en la precàrrega d'informació a l'inventari, com a part de preparació de les entrevistes. L'objectiu del licitador és que la major càrrega de feina recaigui sobre ell, de manera que els usuaris finals no pateixin aquesta càrrega. Posteriorment enumera les tasques a realitzar en aquesta fase prèvia de càrrega. Pel que fa a la càrrega en sí, es donarà accés als agents responsables de dades perquè puguin complimentar la resta d'informacions a través d'una interfície web. Es proposa que l'oficina doni suport de manera continuada a l'hora d'introduir les dades a l'inventari.	3,00
Conclusions	Es valora amb millor puntuació a Everis perquè detalla amb concreció els diferents punts que exposa, que són aplicables al context de la Generalitat. La proposta d'EY és correcta i aplicable, tot i que li falta nivell de detall.	



Es valorarà de quina manera proposa el licitador identificar els diferents conjunts de dades disponibles i com proposa establir prioritzacions en el procés d'obertura de dades conjuntament amb la DGTDO. Proposta de metadades que proposa el licitador recollir per caracteritzar els conjunts de dades. De vegades hi ha dades susceptibles d'obrir que estan en fitxers Excel o Access. Descripció de com proposar el licitador identificar aquelles que siguin realment importants en el cas que estiguin en aquests formats. (fins a un màxim de 4 punts).

Everis	L'oferta proposa fer servir les bones pràctiques utilitzades en l'obertura de les dades del portal europeu de dades obertes en 4 fases: comprensió de la dada, definició de prioritats, avaluació de la qualitat de la dada i reporting d'informació. S'identifica posteriorment les tasques, tècniques i lliurables de cada fase. Es proposa també la identificació en aquest procés d'aquelles dades que potencialment puguin estar sotmeses a la GDPR. En el cas que tinguin algun problema de protecció de dades, aquestes hauran de ser depurades pels responsables de cada departament. Per a la prioritització de la publicació es proposen 3 tasques principals: definició de les prioritats estratègiques (segons decrets o lleis, demandes de la ciutadania o dels propis departaments de la Generalitat), definició de prioritats tècniques (garantia de la carta internacional de dades obertes, compliment GDPR, disponibilitat de recursos per a garantir la qualitat i l'actualització) i la disponibilitat d'una guia metodològica d'obertura de dades. Es proposa complementar aquesta guia amb les guies de millors pràctiques d'altres portals de referència. Per recollir les metadades es proposa el seguiment d'estàndards de taxonomia internacionals que promouen l'evolució de la web semàntica (W3C). Proposa recollir les dades amb els codis de gestió documental de la Generalitat de Catalunya.	3,50
Ernst & Young (EY)	L'oferta enumera objectius i fases a tenir en compte per la identificació dels conjunts de dades a obrir i posteriorment criteris per establir prioritats sobre l'inventari. Posteriorment proposa un pla de publicació.	2,00
Conclusions	La proposta d'Everis en general és detallada, tot i que s'ha trobat a faltar més detall de les metadades a capturar de cada conjunt de dades ja que només ho esmenta a nivell d'estàndards internacionals però sense entrar al detall concret adaptat a les dades de la Generalitat. Pel que fa a la proposta d'EY, manca concreció en els objectius i fases a desenvolupar que permeti avaluar millor la viabilitat de la proposta.	

Es valorarà la manera en com el licitador proposa recollir els camps clau i identificar les relacions entre els conjunts de dades que s'inventariïn i com proposarà les possibles aplicacions/usos d'aquestes dades. Observant el catàleg actual de dades obertes a analisitransparenciacatalunya.cat, el licitador proposarà relacions entre les dades actuals com a exemple de què proposaria fer en cas de ser adjudicatari. Així mateix es valorarà com proposa identificar quins estalvis es poden produir per la reutilització de les dades obertes per part del mateix sector públic de tot Catalunya. A més a més,



també proposarà mitjançant exemples del catàleg actual de dades obertes aquests estalvis potencials. (fins a un màxim de 4 punts).

Everis	Es proposa la realització d'aquesta tasca en 3 fases diferenciades: anàlisi preliminar i identificar relacions, definició de casos d'ús i estimació d'impacte i estalvis. A continuació detalla les tasques a realitzar, la metodologia i els lliurables de cada fase. Per a extreure el valor de l'obertura de dades proposa estimar els beneficis a partir d'estudis publicats, com el de l'European Data Portal i l'ús de normativa UNE 178301. A continuació proposa exemples de dades a correlacionar basat en l'experiència del licitador amb la Generalitat per acabar detallant un exemple concret de dades en el medi rural a partir de les existents al portal de dades obertes de la Generalitat. Enumera les diferents fonts d'informació per realitzar una possible aplicació per enfrontar-se al problema de la despoblació de zones rurals i proposa estalvis potencials a diversos nivells socials i de dinamització econòmica.	3,50
Ernst & Young (EY)	Pel que fa a aquest punt, el proveïdor proposa una sèrie de fases i tasques per identificar relacions entre les dades. Proposta una metodologia per identificar les dades en què es pregunta en primer lloc als departaments les dades relacionades que tenen i també es proposa als departaments fer una visió transversal de les seves dades i així detectar possibles relacions. A continuació es passen a identificar els potencials usos de les dades obertes i es diferencia entre els usos intern i externs a la Generalitat. Es proposa una primera iteració en la fase de captació d'informació amb els responsables de cada servei i també d'informes sobre dades obertes i la seva reutilització tant a nivell de Catalunya com de l'Estat espanyol.	3,00
Conclusions	Els dos detallen correctament les funcions a realitzar però EY no proposa cap exemple basat en el catàleg actual.	

Es valorarà la descripció del procés d'anàlisi que el licitador proposa fer de les diferents eines de mercat de catalogació automàtica de dades i inventari i proposar l'eina final. També es valorarà els aspectes comparatius entre eines proposa el licitador per fer el "benchmark" i els pesos que atorga a cadascun d'aquests. Tanmateix es valorarà la proposta de funcionament operatiu de l'inventari de dades tenint en compte la disponibilitat d'aquesta eina i com proposa fer la migració de les dades obtingudes fins al moment de l'entrada en funcionament de la nova eina. En cas que amb anterioritat ja hagi ajudat a introduir aquestes eines a d'altres clients, el licitador descriurà quins factors s'han tingut en compte i perquè es va proposar aquella solució en aquell/s cas/os concret/s. També descriurà una arquitectura tipus identificant els components que el licitador consideri necessari per poder tenir una eina o conjunt d'eines que permeti tenir una completa governança de les dades tant des del punt de vista tècnic com legal (fins a un màxim de 5 punts)

Everis	El licitador proposa dues etapes en aquest punt: un primer de benchmark d'eines de catalogació i una segona d'operativa de l'eina	4,50
---------------	---	------



	de catalogació amb identificació de les tasques a realitzar , tècniques per aconseguir-ho i lliurables. Pel que fa al benchmark de les eines de catalogació es proposa en primer lloc fer una presa de requeriments funcionals i tècnics i escollir les eines de mercat en base al context de la Generalitat, l'experiència del licitador i les propostes d'altres consultores. A continuació s'analitzen les eines en base a les seves fortaleces i debilitats davant dels requeriments recollits i s'estableix el grau de compliment de cada requeriment, proposant l'eina final que resulti amb millor resultat de l'anàlisi. Un cop es disposa de l'eina proposa l'arquitectura de governança a partir d'un framework proposat pel licitador, encabit en l'arquitectura actual de la Generalitat. Aquesta arquitectura de governança està definida per 6 apartats: auditoria de les dades, qualitat de les dades, llinatge de les dades, emmascarament de dades (sensibles), gestió de dades mestres, gestor de metadades i la seva evolució. En la definició es proposa a més una arquitectura d'altres eines relacionades.	
Ernst & Young (EY)	Es proposa en primer lloc fer una anàlisi a partir d'informes de consultores expertes en la matèria d'anàlisi de funcionalitats, així com a casos en què el licitador ha treballat prèviament. Proposa una anàlisi d'eines que enumera el licitador i una selecció prèvia de 3 solucions abans d'abordar el benchmark en si. De les anàlisi comparativa en sortirà una puntuació quantitativa que s'acompanyarà d'un informe qualitatiu.	2,50
Conclusions	En aquest apartat, la valoració d'Everis és molt bona tot i no entrar en detall a l'hora d'explicar perquè es va triar una o altra solució en altres casos en què hagi participat en projectes similars de benchmark. L'oferta d'EY no esmenta un model d'arquitectura tipus. La proposta té poc detall en general.	

Gestió i governança (fins a un màxim de 5 punts)

Es valoraran el model de gestió del servei i els mecanismes de reporting i seguiment amb el CTTI proposats per garantir la qualitat del servei i la gestió dels riscos (fins a un màxim de 2 punts).

Everis	El licitador proposa 2 accions principals per assegurar el seguiment del servei: informes periòdics i seguiment diari de l'estat dels grups de treball a través d'un marc de treball basat en Agile. A continuació passa a exemplificar una proposta d'informe de seguiment detallant els objectius de les diferents parts de l'informe. Pel que fa a la gestió de riscos, el proveïdor proposa una categorització dels riscos en tres àmbits: estratègics, organitzatius i operatius. Després detalla una proposta de riscos que al seu parer poden existir i en proposa solucions.	2,00
Ernst & Young (EY)	En aquest apartat el licitador proposa utilitzar la seva metodologia pròpia de projectes. S'enumera i es detalla cadascun dels apartats dividits en diferents fases.	2,00



	Una primera d'identificació de riscos en què es proposa fer brainstormings i reunions guiades per trobar possibles riscos. Els riscos proposa classificar-los en estratègics (d'alt impacte al projecte), tàctics (relacionats amb l'organització del projecte) i operatius (relacionats amb l'execució del projecte). En una segona fase s'estimen els impactes i probabilitat dels riscos per poder tenir un model d'estimació de riscos. En una tercera fase es proposen accions per gestionar els riscos i minimitzar l'impacte i probabilitat dels mateixos. En una quarta fase d'avaluació continuada proposa el control de tots els riscos identificats. Pel que fa a la gestió de la qualitat detalla les diferents fases, una primera de definició del pla de gestió de la qualitat, una d'assegurament de la qualitat per tal de garantir que es respecten les normes de qualitat i per últim un control de qualitat per evitar que arribin a la DGTDO resultats amb una qualitat deficient.	
Conclusions	Totes dues ofertes són concretes i detallades i són perfectament aplicables a l'entorn Generalitat. És per això que es valoren amb la màxima puntuació en aquest apartat.	

Es valorarà la proposta del model de relació amb el CTTI i departaments en l'execució del servei, especialment proposades pel que fa a millorar la fluïdesa de comunicació i seguiment amb els departaments amb l'objecte d'obtenir les dades que se'ls demanin (fins a un màxim de 1 punt).

Everis	En aquest apartat el licitador proposa crear 4 comitès (Operatiu, de coordinació transversal, de governança de la dada i dades obertes). Per a cada comitè especifica funcions, composició, periodicitat i documentació associada, però sense una proposta pel que fa a millorar la fluïdesa de comunicació.	0,50
Ernst & Young (EY)	En general la proposta és adequada i detallada i es basa en tres parts diferenciades que es van realimentant: planificació, gestió i avaluació de l'impacte. Pel que fa als objectius del pla, els objectius que es proposen són la de venda de fites, donar a conèixer el programa, minimitzar la resistència al canvi i assegurar el nivell de compromís amb un monitoratge continu dels processos que es realitzin, incloent els de gestió del canvi, els quals també detalla i especifica. Pel que fa al model de relació, es proposa de manera detallada la formació de 3 comitès (estratègic, executiu i operatiu) amb informació relativa a funcions i membres.	1,00
Conclusions	A la proposta d'Everis li manca concreció a la proposta de millorar la fluïdesa de comunicació, pel que no és possible entendre com ho faria en un entorn com el de la Generalitat. EY fa una molt bona proposta, adequada i detallada.	

Es valorarà l'adaptabilitat a l'activitat del servei (fins a un màxim de 2 punts).

Everis	Es proposa un sistema de treball diferenciant entre períodes d'alta càrrega de treball i de baixa càrrega. En el primer cas s'abordaran les tasques prioritàries i reforçar l'equip amb recursos addicionals mitjançant el balanceig de les hores totals destinades al servei. Pel que fa als períodes de baixa càrrega, proposa tenir un control general	2,00
---------------	--	------



	a través d'un repositori específic de tasques per fer segons una matriu d'importància i urgència. Posteriorment es proposen accions de mitigació reactives i proactives. Pel que fa a les reactives, les desglossa al seu torn en 2 més, temporals (anàlisi d'una casuística específica) i definitives (pot comportar la modificació de perfils de l'equip). Pel que fa a les proactives, proposa que els membres de l'equip es balancegin entre ells, fent revisions semestrals de l'estructura organitzativa. El licitador obre la porta a poder adaptar la seva dedicació en un projecte de característiques transversals com aquest, sempre de comú acord amb el CTTI.	
Ernst & Young (EY)	El licitador remarca la subcontractació d'una empresa i descriu la manera en com assegurar el servei d'aquesta empresa subcontractada, però no diu res en concret per a l'adaptació a l'activitat del servei més que temes que es poden inferir de la descripció que fa el licitador en aquest punt.	0,50
Conclusions	La proposta d'Everis és correcta i adequada a les necessitats del servei, especificant a més la voluntat d'adaptació i com dur-ho a terme. En canvi, la proposta d'EY no diu res en concret per a l'adaptació a l'activitat del servei més que temes que es poden inferir de la descripció que fa el licitador en aquest punt.	

Equip humà (fins a un màxim de 5,5 punts)

Organització de l'equip: es valorarà l'adequació dels perfils a cada component del servei, segons les tasques a desenvolupar per cada rol, descrivint quines tasques farà cadascú i com s'organitzarà la relació amb els departaments per maximitzar l'obtenció de resultats amb el mínim temps possible (fins un màxim de 2,5 punts).

Everis	El licitador proposa en primer lloc, l'equip del servei demanat i a continuació proposa l'aportació de 5 equips de suport al projecte amb aportacions puntuals: especialistes en gestió de dades i altres tecnologies; centre d'excel·lència en intel·ligència de la dada i intel·ligència artificial; equip que busca apropar tecnologies disruptives de les administracions públiques; finalment un equip d'experts en innovació. Posteriorment detalla les tasques i funcions responsabilitat de cada membre de l'equip, tal i com està al plec, sense anar més enllà. La proposta de l'equip humà és adequada en base a l'experiència proposada de cada perfil.	2,00
Ernst & Young (EY)	El licitador descriu en primer lloc les funcions de les diferents persones responsables del servei en el qual aporta com a valor afegit la figura d'adjunt al cap de projecte en un 10%, també aporta accés als centres de competència del proveïdor a nivell global, compleix amb els requeriments del plec, amb uns recursos que han estat implicats en diferents projectes a l'àmbit de la Generalitat de Catalunya. La descripció curricular dels recursos aportats és correcta. També proposa un pla de distribució de recursos en base a l'anàlisi previ que fa el licitador de les aplicacions disponibles a la Generalitat	2,50



	i les divideix en dos grans grups per distribuir la càrrega de feina que hauran de fer cadascun dels 2 recursos dedicats al 100% del servei. La proposta és detallada i es valora com a molt positiu l'aportació d'un recurs adjunt al cap de projecte.	
Conclusions	La proposta que Everis fa de l'equip humà és adequada en base a l'experiència proposada de cada perfil però les tasques i responsabilitats no van més enllà del plec. EY en canvi, fa una proposta detallada i es valora com a molt positiu l'aportació d'un recurs adjunt al cap de projecte.	

Es valorarà la proposta de pla de formació continuada pels recursos de l'oficina (fins a un màxim de 1 punts).

Everis	La proposta del pla de formació és concreta, tot i que genèrica i no adaptada als requeriments de coneixement.	0,50
Ernst & Young (EY)	La proposta de formació és correcta i adaptada al servei demanat.	1,00
Conclusions	La proposta d'EY es correcta i adaptada al servei demanat mentre que l'oferta d'Everis proposa un pla de formació de forma concreta però de forma genèrica i no adaptada als requeriments de coneixement.	

Respecte el pla de prevenció de rotació de l'equip assignat i retenció del talent, es valoraran les accions que realitzarà el licitador per mitigar la rotació de l'equip adscrit al servei (fins a un màxim de 2 punts).

Everis	En aquest apartat es detalla del pla de retenció del talent, especificant la política interna de gestió de persones de l'empresa. La proposta és l'adequada a una empresa del sector.	1,50
Ernst & Young (EY)	La proposta del licitador és correcta i molt detallada, fent èmfasi també en com, en el cas que es pugui planificar, fer la rotació de part del personal i incorporar un nou recurs, fent paral·lels d'un mes.	2,00
Conclusions	Les dos empreses presenten una oferta correcta tot i que a la d'Everis manca concreció.	

Millores (fins a un màxim de 2,5 punts)

Es valoraran les propostes concretes i quantificables de millora sobre l'abast del servei que estiguin emmarcades en aquest àmbit i que es considerin rellevants per a l'objecte del contracte.

- Realització d'informes durant la durada del projecte que permetin monitoritzar la qualitat de les dades que es van capturant, proposant millores de les mateixes, separats per departament.

Everis	El licitador proposa la creació d'informes de qualitat de les metadades. També aporta la llicència durant 1 mes d'una eina de gestió i descobriment de metadades i serà operada pel mateix proveïdor. També aportarà benchmark previs realitzats durant l'últim any, aportant més velocitat a l'hora de fer l'anàlisi i traslladat a les necessitats del CTTI. També proposa explicacions a àrees de negoci de 2 tecnologies pròpies que el licitador creu que poden ser d'interès per al CTTI i la Generalitat de Catalunya.	2,50
---------------	---	------



Ernst & Young (EY)	L'oferta proposa una sèrie de millores en part ja valorades (com la incorporació del coneixement de centre de competència del proveïdor o l'aportació d'un adjunt al cap de projecte. D'altra banda proposa aportar el seu coneixement en la industrialització de tasques i processos operatius, basat en experiència prèvia, realitzar un estudi sobre les dades obertes i la seva reutilització a Catalunya, amb un contingut que detalla concisament.	1,50
Conclusions	Les dos ofertes presenten una proposta de millores bona tot i que la proposta d'EY no especifica res sobre la realització d'informes de millores de la qualitat de la dada.	

VI. Resum de la puntuació de la valoració subjectiva

	VALORACIÓ SUBJECTIVA
Everis	39,50
Ernst & Young (EY)	31,00

VII. Valoració de criteris objectius o avaluable de forma automàtica

Oferta econòmica (fins a un màxim de 55 punts)

L'oferta econòmica es valorarà de la forma següent:

$$Punts = nn \cdot \frac{P_{Oferta_{min}}}{P_{Oferta}}$$

On:

- Punts: És la puntuació obtinguda en la valoració econòmica del preu ofert.
- Nn: És la puntuació màxima possible en la valoració del preu ofert (nn = 55 punts).
- P_{Oferta_{min}}: És el mínim preu ofert entre les ofertes de tots els licitadors.
- P_{Oferta}: És el preu ofert de la proposta que s'està avaluant.

Els resultats de tots els càlculs s'arrodonirà a dos decimals.

Les ofertes en què s'hagi aplicat un descompte superior al 10% de l'import màxim quedaran excloses.

Empresa	Oferta econòmica	VALORACIÓ OBJECTIVA
Everis	322.601,90 €	50,00
Ernst & Young (EY)	293.280,00 €	55,00

VIII. Conclusió



Un cop analitzades les ofertes presentades, d'acord amb els criteris de valoració establerts en el plec de clàusules administratives particulars que regeix aquest contracte, les proposicions presentades han obtingut les següents puntuacions parcials i totals i, per tant, queden classificades de forma següent:

	VALORACIÓ SUBJECTIVA	VALORACIÓ OBJECTIVA	TOTAL
Everis	39,50	50,00	89,50
Ernst & Young (EY)	31,00	55,00	86,00

Xavier Puig Farré

Director d'Àrea TIC del Departament
d'Acció Exterior, Relacions Institucionals i
Transparència