

INFORME DE VALORACIÓ DE LA PROPOSTA TÈCNICA

NÚMERO EXPEDIENT DE CONTRACTACIÓ: V0952-OPER-S-25-001

**TITOL EXPEDIENT: SERVEIS INFORMÀTICS D'IMPLEMENTACIÓ I DESENVOLUPAMENT
SOBRE EL PROGRAMARI SALESFORCE**

INTRODUCCIÓ:

Loteries de Catalunya com a ens responsable de l'organització i gestió de les loteries de la Generalitat, requereix de la utilització d'eines informàtiques que permetin el tractament i la disponibilitat de forma àgil de les dades que es generen tant en el sistema central de les loteries, com per les actuacions pròpies dels diversos serveis funcionals de l'organització (serveis de comercialització, d'assistència als punts de venda i ciutadana, incidències tècniques, tractament de comandes, etc).

A tal efecte, i atenent que durant el 2024 LCAT ha assumit directament la gestió de la major part dels serveis operatius de la loteria, fins aquell moment prestats per una única adjudicatària, s'ha donat continuïtat a un seguit d'elements del programari existent. En aquest sentit, LCAT ha optat per mantenir el programari "SALESFORCE" com a eix integrador entre diversos serveis aprofitant les integracions entre aquest i el sistema central de joc ja existents.

No obstant això, es requereix del suport de serveis professionals especialitzats en aquest programari concret, amb l'objectiu de modificar algunes de les integracions existents i implementar-ne d'altres en funció de les necessitats que vagin sorgint en el desenvolupament de les funcions pròpies de les unitats operatives de la loteria.

Loteries de Catalunya, disposa de personal propi especialitzat en la gestió dels sistemes informàtics, però no disposa de personal especialitzat en aquest programari concret, i més atenent que el grau d'especialització que es requereix pot ser molt diferent en funció de les necessitats de cada projecte que es precisi implementar. Per aquest motiu, es requereix la contractació d'aquests serveis que acompanyaran als serveis interns de LCAT en la integració i implementació de les noves necessitats de la loteria.

L'objecte de la present contractació consisteix en la prestació de serveis informàtics d'implementació i desenvolupament per a la integració del programari "Salesforce" a la infraestructura i operativa funcional dels serveis de Loteries de Catalunya (LCAT).

El servei es prestarà a partir de la contractació d'una bossa d'hores que permetrà prioritzar tasques, projectes i actuacions, en base als requeriments funcionals que LCAT indiqui i sobre els quals l'adjudicatària presentarà una proposta d'assignació de recursos per a la seva aprovació.

Per tot l'exposat anteriorment, el Plec de Prescripcions Tècniques, en definir l'objecte de la contractació, recull aquest plantejament i el Quadre de Característiques determina, en l'apartat H.1 els criteris de valoració de les ofertes tenint en compte aquests paràmetres.

CRITERIS DE VALORACIÓ:

D'acord amb els articles 145 i 146 LCSP, amb l'apartat 2.25.1 de les Instruccions Internes de Contractació de LCAT, la selecció i valoració de les propostes es realitzarà en base a criteris econòmics i tècnics que permetin avaluar la millor relació qualitat-preu.

La puntuació que podran obtenir les empreses licitadores en relació a aquests criteris serà de fins a 100 punts distribuïts en dos apartats: 40 punts pels criteris que depenen de judici de valor i 60 punts pels criteris quantificables de forma automàtica.

No obstant això, en la valoració dels criteris que depenen de judici de valor, les empreses licitadores han d'obtenir un mínim de 15 punts per poder continuar en la licitació. Si la puntuació és inferior, les empreses licitadores seran excloses i, per tant, no es procedirà a valorar la seva oferta econòmica ni adjudicar la licitació.

CRITERIS QUE DEPENEN DE JUDICI DE VALOR: fins a un màxim 40 punts

PROPOSTA TÈCNICA: fins a un màxim de 40 punts

Per a la valoració de la proposta tècnica s'assignarà la puntuació d'acord amb els paràmetres d'avaluació que s'indiquen a continuació:

Paràmetre d'avaluació	Pes per paràmetre
Excel·lent	100%
Òptima	90%
Notable	75%
Correcte	50%
Amb mancances	25%
Deficient	10%
Molt deficient	0%

Aquests paràmetres d'avaluació s'aplicaran considerant el nivell d'adequació i d'informació de la proposta tècnica, així mateix es tindran en compte els instruments i els aspectes proposats per la licitadora per a dur a terme de la manera més eficient l'execució del contracte dels serveis identificats en el **Plec de Prescripcions Tècniques** en base als següents criteris:

Conceptes a valorar	Descripció dels aspectes de la valoració	Puntuació màxima
Proposta de prestació del servei	Es tindrà en compte: - La metodologia proposada per analitzar i evolucionar la implementació de l'eina "Salesforce" a partir dels seu potencial i les configuracions ja existents a LCAT. - Proposta d'estratègia de relació entres els diversos equips i actors que intervenen en la sol·licitud de funcionalitats per optimitzar les funcionalitats. - Proposta de cronograma per a la implementació de l'estructura general de les evolucions que es sol·licitin.	30

	Proposta de model de traspàs del model implementat par a la gestió per part del personal de LCAT.	
Proposta d'equip tècnic.	Es tindrà en compte: Els perfils professionals de l'equip a assignar a l'execució del projecte i nivell d'experiència en projectes similars especialment en l'entorn de l'administració pública.	10
Total		40

LLISTAT DE LICITADORES

Les proposicions presentades són les que es detallen a continuació per ordre de presentació:

1. Deloitte Consulting SLU
2. Inetum España, SA
3. IZERTIS SA
4. Navarra Tecnologia del Software, SL
5. Nuvolar Consulting, SLU
6. OMEGA CRM Consulting, SLU
7. Stratesys Technology Solutions, SL
8. VASS Consultora de Sistemas, SL

Un cop estudiades les proposicions presentades i atès que reuneixen les condicions establertes en els plecs de licitació per a ser objecte de valoració es procedeix a la seva anàlisi.

METODOLOGIA DE TREBALL

La coordinació de l'elaboració d'aquest informe ha correspost al senyor Marc Barranco Pons i el senyor Jordi Aragonès Riba, respectivament Coordinador de Sistemes i Tecnologies i director d'Operacions de Jocs de LCAT, amb l'assistència del senyor Lluís Duch Ginjaume, Gestor de solucions TIC del CTTI a LCAT.

La metodologia s'ha basat en l'anàlisi de la informació presentada per cada licitadora i l'atribució de punts seguint els criteris definits en el Plec de Clàusules Administratives Particulars que regeix el contracte.

VALORACIÓ DE LES LICITADORES:

El resum de la valoració de les propostes de les licitadores que s'adjunten per annex és el que seguidament s'indica ordenades de major a menor puntuació:

	Proposta de prestació del servei		Proposta d'equip tècnic		
LICITADORA	Valoració	Puntuació	Valoració	Puntuació	Total
Puntuació màxima		30,00		10,00	40,00
VASS Consultora de Sistemes, SL	Òptima	27,00	Excel·lent	10,00	37,00
Navarra Tecnologia del Software, SL	Notable	22,50	Òptima	9,00	31,50
Inetum España, SA	Notable	22,50	Òptima	9,00	31,50
Deloitte Consulting SLU	Notable	22,50	Òptima	9,00	31,50
Stratesys Technology Solutions SL	Notable	22,50	Notable	7,50	30,00
IZERTIS SA	Notable	22,50	Notable	7,50	30,00
OMEGA CRM Consulting, SLU	Notable	22,50	Amb mancances	2,50	25,00
Nuvolat Consulting, SLU	Notable	22,50	Amb mancances	2,50	25,00

I als efectes oportuns se signa el present informe de valoració.

Coordinador de Sistemes i Tecnologies

Director d'Operacions de Jocs

ANNEX 1. VASS Consultora de Sistemes, S.L.

1. Proposta de prestació del servei

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en com es prestarà el servei de consultoria tenint en compte:

- La metodologia proposada per analitzar i evolucionar la implementació de l'eina "Salesforce" a partir dels seu potencial i les configuracions ja existents a LCAT.
- Proposta d'estratègia de relació entre els diversos equips i actors que intervenen en la sol·licitud de funcionalitats per optimitzar les funcionalitats.
- Proposta de cronograma per a la implementació de l'estructura general de les evolucions que es sol·licitin.
- Proposta de model de traspàs del model implementat per a la gestió per part del personal de LCAT.

En la metodologia han demostrat coneixement profund sobre Salesforce i les seves possibilitats,. Pel que fa a les pròpies metodologies de treball s'han inclòs metodologies àgils (Scrum, Kanban) i processos estructurats de millora contínua.

A la proposta presenten informació sobre configuracions i funcionalitats susceptibles a ser implementades per a un projecte a LCAT, el que suposa una major concreció i millorant l'exposició de funcionalitats genèriques que pot oferir l'aplicatiu.

Pel que fa a la proposta d'estratègia s'han definit clarament rols i responsabilitats entre els equips. D'altra banda, la proposta facilita la comunicació i resolució d'incidències de manera eficient i s'asseguren que les funcionalitats demanades es prioritzin correctament segons impacte i urgència.

En referència al cronograma és prou realista i detallat. També inclou fites clares i terminis ben definits i s'han tingut en compte possibles imprevistos i mecanismes per gestionar-los.

En quan al model de traspàs de traspàs i gestió interna, la proposta garanteix que el personal de LCAT pugui gestionar Salesforce de manera autònoma després del projecte. També Inclou formació i documentació. S'ha previst un període de suport post-implementació per resoldre dubtes.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **ÒPTIMA.**

2. Proposta d'equip tècnic

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en els perfils professionals de l'equip a assignar a l'execució del projecte i nivell d'experiència en projectes similars especialment en l'entorn de l'administració pública.

Per part de VASS l'equip que es presenta és el següent:

- Perfil de Cap de projecte amb estudis universitaris de tercer cicle a més de certificacions de gestió de projectes i Salesforce
- Perfil d'arquitecte amb estudis universitaris de tercer cicle i certificacions en Salesforce.

- Perfil de Consultor/analista amb estudis universitaris de segon cicle i certificacions en Salesforce.
- Analista/desenvolupador amb estudis de Grau Superior i Certificacions en Salesforce
- Desenvolupador amb diferents estudis de Grau Superior i Certificacions en Salesforce

Tots els perfils tenen anys d'experiència en Salesforce tant en l'àmbit privat com el públic.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **EXCEL·LENT.**

ANNEX 2. Navarra Tecnologia del Software, SL

1. Proposta de prestació del servei

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en com es prestarà el servei de consultoria tenint en compte:

- La metodologia proposada per analitzar i evolucionar la implementació de l'eina "Salesforce" a partir dels seu potencial i les configuracions ja existents a LCAT.
- Proposta d'estratègia de relació entre els diversos equips i actors que intervenen en la sol·licitud de funcionalitats per optimitzar les funcionalitats.
- Proposta de cronograma per a la implementació de l'estructura general de les evolucions que es sol·licitin.
- Proposta de model de traspàs del model implementat par a la gestió per part del personal de LCAT.

En la metodologia han demostrat coneixement profund sobre Salesforce i les seves possibilitats, Pel que fa a les pròpies metodologies de treball s'han inclòs metodologies àgils (Scrum, Kanban) i processos estructurats de millora contínua.

Pel que fa a la proposta d'estratègia s'han definit clarament rols i responsabilitats entre els equips. D'altra banda, la proposta facilita la comunicació i resolució d'incidències de manera eficient i s'asseguren que les funcionalitats demanades es prioritzin correctament segons impacte i urgència.

En referència al cronograma és prou realista i detallat. També inclou fites clares i terminis ben definits i s'han tingut en compte possibles imprevistos i mecanismes per gestionar-los.

En quan al model de traspàs de traspàs i gestió interna, la proposta garanteix que el personal de LCAT pugui gestionar Salesforce de manera autònoma després del projecte. També Inclou formació i documentació. S'ha previst un període de suport post-implementació per resoldre dubtes.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **NOTABLE.**

2. Proposta d'equip tècnic

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en els perfils professionals de l'equip a assignar a l'execució del projecte i nivell d'experiència en projectes similars especialment en l'entorn de l'administració pública.

Per part de VASS l'equip que es presenta és el següent:

- Perfil de Cap de projecte amb estudis universitaris de primer cicle a més de certificacions de Salesforce
- Perfil d'arquitecte amb estudis universitaris de primer cicle i certificacions en Salesforce.

- Perfil de Consultor/analista amb estudis universitaris de primer cicle i certificacions en Salesforce.
- Analista/desenvolupador amb estudis universitaris de segon cicle i Certificacions en Salesforce
- Desenvolupador amb estudis universitaris de segon cicle i Certificacions en Salesforce

Tots els perfils tenen anys d'experiència en Salesforce tant en l'àmbit privat com el públic.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **ÒPTIMA.**

ANNEX 3. Inetum España, SA

1. Proposta de prestació del servei

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en com es prestarà el servei de consultoria tenint en compte:

- La metodologia proposada per analitzar i evolucionar la implementació de l'eina "Salesforce" a partir dels seu potencial i les configuracions ja existents a LCAT.
- Proposta d'estratègia de relació entre els diversos equips i actors que intervenen en la sol·licitud de funcionalitats per optimitzar les funcionalitats.
- Proposta de cronograma per a la implementació de l'estructura general de les evolucions que es sol·licitin.
- Proposta de model de traspàs del model implementat per a la gestió per part del personal de LCAT.

En la metodologia han demostrat coneixement profund sobre Salesforce i les seves possibilitats, Pel que fa a les pròpies metodologies de treball s'han inclòs metodologies àgils (Scrum, Kanban) i processos estructurats de millora contínua.

Pel que fa a la proposta d'estratègia s'han definit clarament rols i responsabilitats entre els equips. D'altra banda, la proposta facilita la comunicació i resolució d'incidències de manera eficient i s'asseguren que les funcionalitats demanades es prioritzin correctament segons impacte i urgència.

En referència al cronograma és prou realista i detallat. També inclou fites clares i terminis ben definits i s'han tingut en compte possibles imprevistos i mecanismes per gestionar-los.

En quan al model de traspàs de traspàs i gestió interna, la proposta garanteix que el personal de LCAT pugui gestionar Salesforce de manera autònoma després del projecte. També Inclou formació i documentació. S'ha previst un període de suport post-implementació per resoldre dubtes.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **NOTABLE.**

2. Proposta d'equip tècnic

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en els perfils professionals de l'equip a assignar a l'execució del projecte i nivell d'experiència en projectes similars especialment en l'entorn de l'administració pública.

Per part de VASS l'equip que es presenta és el següent:

- Perfil de Cap de projecte amb estudis universitaris de primer cicle a més de certificacions de Salesforce i gestió de projectes.
- Perfil d'arquitecte amb estudis universitaris de primer cicle i certificacions en Salesforce.

- Perfil de Consultor/analista amb estudis universitaris de segon cicle i certificacions en Salesforce.
- Analista/desenvolupador amb estudis universitaris de segon cicle i Certificacions en Salesforce
- Desenvolupador amb estudis universitaris de segon cicle i Certificacions en Salesforce

Tots els perfils tenen anys d'experiència en Salesforce tant en l'àmbit privat com el públic.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **ÒPTIMA.**

ANNEX 4. Deloitte Consulting SLU

1. Proposta de prestació del servei

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en com es prestarà el servei de consultoria tenint en compte:

- La metodologia proposada per analitzar i evolucionar la implementació de l'eina "Salesforce" a partir dels seu potencial i les configuracions ja existents a LCAT.
- Proposta d'estratègia de relació entre els diversos equips i actors que intervenen en la sol·licitud de funcionalitats per optimitzar les funcionalitats.
- Proposta de cronograma per a la implementació de l'estructura general de les evolucions que es sol·licitin.
- Proposta de model de traspàs del model implementat per a la gestió per part del personal de LCAT.

En la metodologia han demostrat coneixement profund sobre Salesforce i les seves possibilitats, Pel que fa a les pròpies metodologies de treball s'han inclòs metodologies àgils (Scrum, Kanban) i processos estructurats de millora contínua.

Pel que fa a la proposta d'estratègia s'han definit clarament rols i responsabilitats entre els equips. D'altra banda, la proposta facilita la comunicació i resolució d'incidències de manera eficient i s'asseguren que les funcionalitats demanades es prioritzin correctament segons impacte i urgència.

En referència al cronograma és prou realista i detallat. També inclou fites clares i terminis ben definits i s'han tingut en compte possibles imprevistos i mecanismes per gestionar-los.

En quan al model de traspàs de traspàs i gestió interna, la proposta garanteix que el personal de LCAT pugui gestionar Salesforce de manera autònoma després del projecte. També Inclou formació i documentació. S'ha previst un període de suport post-implementació per resoldre dubtes.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **NOTABLE.**

2. Proposta d'equip tècnic

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en els perfils professionals de l'equip a assignar a l'execució del projecte i nivell d'experiència en projectes similars especialment en l'entorn de l'administració pública.

Per part de VASS l'equip que es presenta és el següent:

- Perfil de Cap de projecte amb estudis universitaris de segon cicle a més de certificacions de Salesforce i gestió de projectes.
- Perfil d'arquitecte amb estudis universitaris de segon cicle i certificacions en Salesforce.

- Perfil de Consultor/analista amb estudis universitaris de primer cicle i certificacions en Salesforce.
- Analista/desenvolupador no especificat,
- Desenvolupador amb diferents amb estudis de primer cicle i Certificacions en Salesforce

Tots els perfils tenen anys d'experiència en Salesforce tant en l'àmbit privat com el públic.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **ÒPTIMA.**

ANNEX 5. Stratesys Technology Solutions SL

1. Proposta de prestació del servei

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en com es prestarà el servei de consultoria tenint en compte:

- La metodologia proposada per analitzar i evolucionar la implementació de l'eina "Salesforce" a partir dels seu potencial i les configuracions ja existents a LCAT.
- Proposta d'estratègia de relació entre els diversos equips i actors que intervenen en la sol·licitud de funcionalitats per optimitzar les funcionalitats.
- Proposta de cronograma per a la implementació de l'estructura general de les evolucions que es sol·licitin.
- Proposta de model de traspàs del model implementat per a la gestió per part del personal de LCAT.

En la metodologia han demostrat coneixement profund sobre Salesforce i les seves possibilitats, Pel que fa a les pròpies metodologies de treball s'han inclòs metodologies àgils (Scrum, Kanban) i processos estructurats de millora contínua.

Pel que fa a la proposta d'estratègia s'han definit clarament rols i responsabilitats entre els equips. D'altra banda, la proposta facilita la comunicació i resolució d'incidències de manera eficient i s'asseguren que les funcionalitats demanades es prioritzin correctament segons impacte i urgència.

En referència al cronograma és prou realista i detallat. També inclou fites clares i terminis ben definits i s'han tingut en compte possibles imprevistos i mecanismes per gestionar-los.

En quan al model de traspàs de traspàs i gestió interna, la proposta garanteix que el personal de LCAT pugui gestionar Salesforce de manera autònoma després del projecte. També Inclou formació i documentació. S'ha previst un període de suport post-implementació per resoldre dubtes.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **NOTABLE.**

2. Proposta d'equip tècnic

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en els perfils professionals de l'equip a assignar a l'execució del projecte i nivell d'experiència en projectes similars especialment en l'entorn de l'administració pública.

Per part de VASS l'equip que es presenta és el següent:

- Perfil de Cap de projecte amb estudis no especificats i de certificacions de Salesforce.
- Perfil d'arquitecte amb estudis universitaris de primer cicle i certificacions en Salesforce.

- Perfil de Consultor/analista amb estudis universitaris de primer cicle i certificacions en Salesforce.
- Analista/desenvolupador amb estudis universitaris de primer cicle i Certificacions en Salesforce
- Desenvolupador de Grau Mitjà i Certificacions en Salesforce

Tots els perfils tenen anys d'experiència en Salesforce tant en l'àmbit privat com el públic.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **NOTABLE.**

ANNEX 6. IZERTIS SA

1. Proposta de prestació del servei

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en com es prestarà el servei de consultoria tenint en compte:

- La metodologia proposada per analitzar i evolucionar la implementació de l'eina "Salesforce" a partir dels seu potencial i les configuracions ja existents a LCAT.
- Proposta d'estratègia de relació entre els diversos equips i actors que intervenen en la sol·licitud de funcionalitats per optimitzar les funcionalitats.
- Proposta de cronograma per a la implementació de l'estructura general de les evolucions que es sol·licitin.
- Proposta de model de traspàs del model implementat par a la gestió per part del personal de LCAT.

En la metodologia han demostrat coneixement profund sobre Salesforce i les seves possibilitats, Pel que fa a les pròpies metodologies de treball s'han inclòs metodologies àgils (Scrum, Kanban) i processos estructurats de millora contínua.

Pel que fa a la proposta d'estratègia s'han definit clarament rols i responsabilitats entre els equips. D'altre banda, la proposta facilita la comunicació i resolució d'incidències de manera eficient i s'asseguren que les funcionalitats demanades es prioritzin correctament segons impacte i urgència.

En referència al cronograma és prou realista i detallat. També inclou fites clares i terminis ben definits i s'han tingut en compte possibles imprevistos i mecanismes per gestionar-los.

En quan al model de traspàs de traspàs i gestió interna, la proposta garanteix que el personal de LCAT pugui gestionar Salesforce de manera autònoma després del projecte. També Inclou formació i documentació. S'ha previst un període de suport post-implementació per resoldre dubtes.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **NOTABLE.**

2. Proposta d'equip tècnic

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en els perfils professionals de l'equip a assignar a l'execució del projecte i nivell d'experiència en projectes similars especialment en l'entorn de l'administració pública.

Per part de VASS l'equip que es presenta és el següent:

- Perfil de Cap de projecte amb estudis no especificats i de certificacions de Salesforce.
- Perfil d'arquitecte amb estudis universitaris de primer cicle i certificacions en Salesforce.

- Perfil de Consultor/analista amb estudis universitaris de primer cicle i certificacions en Salesforce.
- Analista/desenvolupador amb estudis universitaris de primer cicle i Certificacions en Salesforce
- Desenvolupador de Grau Mitjà i Certificacions en Salesforce

Tots els perfils tenen anys d'experiència en Salesforce tant en l'àmbit privat com el públic.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **NOTABLE.**

ANNEX 7. OMEGA CRM Consulting, SLU

1. Proposta de prestació del servei

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en com es prestarà el servei de consultoria tenint en compte:

- La metodologia proposada per analitzar i evolucionar la implementació de l'eina "Salesforce" a partir dels seu potencial i les configuracions ja existents a LCAT.
- Proposta d'estratègia de relació entre els diversos equips i actors que intervenen en la sol·licitud de funcionalitats per optimitzar les funcionalitats.
- Proposta de cronograma per a la implementació de l'estructura general de les evolucions que es sol·licitin.
- Proposta de model de traspàs del model implementat per a la gestió per part del personal de LCAT.

En la metodologia han demostrat coneixement profund sobre Salesforce i les seves possibilitats, Pel que fa a les pròpies metodologies de treball s'han inclòs metodologies àgils (Scrum, Kanban) i processos estructurats de millora contínua.

Pel que fa a la proposta d'estratègia s'han definit clarament rols i responsabilitats entre els equips. D'altra banda, la proposta facilita la comunicació i resolució d'incidències de manera eficient i s'asseguren que les funcionalitats demanades es prioritzin correctament segons impacte i urgència.

En referència al cronograma és prou realista i detallat. També inclou fites clares i terminis ben definits i s'han tingut en compte possibles imprevistos i mecanismes per gestionar-los.

En quan al model de traspàs de traspàs i gestió interna, la proposta garanteix que el personal de LCAT pugui gestionar Salesforce de manera autònoma després del projecte. També Inclou formació i documentació. S'ha previst un període de suport post-implementació per resoldre dubtes.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **NOTABLE.**

2. Proposta d'equip tècnic

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en els perfils professionals de l'equip a assignar a l'execució del projecte i nivell d'experiència en projectes similars especialment en l'entorn de l'administració pública.

Per part de VASS l'equip que es presenta és el següent:

- Perfil de Cap de projecte amb estudis no especificats.
- Perfil d'arquitecte amb estudis no especificats.

- Perfil de Consultor/analista amb estudis no especificats.
- Analista/desenvolupador amb estudis no especificats.
- Desenvolupador amb estudis no especificats.

No s'especifica en els perfils tenen anys d'experiència en Salesforce.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **AMB MANCANCES.**

ANNEX 8. Nuvolar Consulting, SLU

1. Proposta de prestació del servei

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en com es prestarà el servei de consultoria tenint en compte:

- La metodologia proposada per analitzar i evolucionar la implementació de l'eina "Salesforce" a partir dels seu potencial i les configuracions ja existents a LCAT.
- Proposta d'estratègia de relació entre els diversos equips i actors que intervenen en la sol·licitud de funcionalitats per optimitzar les funcionalitats.
- Proposta de cronograma per a la implementació de l'estructura general de les evolucions que es sol·licitin.
- Proposta de model de traspàs del model implementat per a la gestió per part del personal de LCAT.

En la metodologia han demostrat coneixement profund sobre Salesforce i les seves possibilitats, Pel que fa a les pròpies metodologies de treball s'han inclòs metodologies àgils (Scrum, Kanban) i processos estructurats de millora contínua.

Pel que fa a la proposta d'estratègia s'han definit clarament rols i responsabilitats entre els equips. D'altre banda, la proposta facilita la comunicació i resolució d'incidències de manera eficient i s'asseguren que les funcionalitats demanades es prioritzin correctament segons impacte i urgència.

En referència al cronograma és prou realista i detallat. També inclou fites clares i terminis ben definits i s'han tingut en compte possibles imprevistos i mecanismes per gestionar-los.

En quan al model de traspàs de traspàs i gestió interna, la proposta garanteix que el personal de LCAT pugui gestionar Salesforce de manera autònoma després del projecte. També Inclou formació i documentació. S'ha previst un període de suport post-implementació per resoldre dubtes.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **NOTABLE.**

2. Proposta d'equip tècnic

Aquest criteri de valoració posa l'èmfasi en els perfils professionals de l'equip a assignar a l'execució del projecte i nivell d'experiència en projectes similars especialment en l'entorn de l'administració pública.

Per part de VASS l'equip que es presenta és el següent:

- Perfil de Cap de projecte amb estudis no especificats però amb certificacions de Salesforce.
- Perfil d'arquitecte amb estudis no especificats però amb certificacions en Salesforce.

- Perfil de Consultor/analista amb estudis no especificats però amb certificacions en Salesforce.
- Analista/desenvolupador amb estudis no especificats però amb certificacions en Salesforce
- Desenvolupador amb estudis no especificats però amb certificacions en Salesforce

Tots els perfils tenen anys d'experiència en Salesforce tant en l'àmbit privat com el públic.

En conclusió la valoració atorgada en aquest apartat és: **AMB MANCANCES.**