

INFORME DE VALORACIÓ DELS CRITERIS QUE DEPENEN D'UN JUDICI DE VALOR DEL CONTRACTE DE SERVEIS DE DISSENY I DESENVOLUPAMENT DEL WEB DEL BARCELONA CONVENTION BUREAU, WEB DE L'OBSERVATORI DE TURISME DE BARCELONA I WEB DEL CONSORCI DE TURISME DE BARCELONA, EN EL MARC DEL PLA DE SOSTENIBILITAT TURÍSTICA EN DESTINACIÓ DE BARCELONA, QUE FORMA PART DEL PLA DE RECUPERACIÓ, TRANSFORMACIÓ I RESILIÈNCIA FINANÇAT PER LA UNIÓ EUROPEA – NEXT GENERATION EU.

Exp. PO 2025 06 NGEU

1. Objecte

El present informe té per objecte detallar les raons per les quals s'han atorgat les puntuacions als criteris d'adjudicació sotmesos a judici de valor (fins a 45 punts).

2. Criteris de Valoració

Els criteris subjectius basats en judici de valor i apreciació tècnica, són els indicats a l'apartat H del Quadre de Característiques del contracte.

*H.1. Criteris avaluable mitjançant judici de valor, **fins a 45 punts***

H.1.1. Proposta tècnica

La puntuació s'atorgarà en funció del grau de desenvolupament i la qualitat de la proposta tècnica presentada per l'empresa licitadora, valorant l'abast i l'adequació de les solucions proposades per a la implementació i millora de la plataforma. Els aspectes avaluable es desglossen a continuació:

- *Funcionalitats i millores al desenvolupament tecnològic, **fins a 20 punts***
 - *Proposta de desenvolupament de la plataforma, **fins a 10 punts.***
 - *Propostes per a millorar el servei, ja sigui a nivell de continguts, tècnics o de gestió, **fins a 10 punts.***
- *Pla de suport, **fins a 20 punts***

Es valorarà la capacitat de la proposta per garantir la correcta transferència de coneixement i capacitació de l'equip intern, la redacció de manuals d'ús, entre altres, durant la durada del contracte. La puntuació es distribuirà de la següent manera:

 - *Proposta per a la transferència de coneixement i capacitació de l'equip intern, **fins a 7,5 punts.***
 - *Proposta de calendari de transferència de coneixement, **fins a 7,5 punts.***
 - *Proposta de redacció de manuals d'ús i operativa de la plataforma, **fins a 5 punts.***
- *Propostes de millora, **fins a 5 punts***

Es valoraran les propostes de millora que vagin més allà del compliment mínim del plec i demostrin un compromís amb la qualitat, la innovació i eficiència. En aquest sentit, les

propostes de millora hauran d'estructurar-se segons les fases descrites a l'apartat A.1 d'aquest QC.

L'empresa contractista haurà d'elaborar una proposta tècnica que doni resposta als criteris sotmesos a judici de valor esmentats anteriorment. Aquest document tindrà un màxim de 15 fulls (30 pàgines) en format DIN A4 (lletra Arial 10) i marges normals (2,5 cm al marge superior i inferior i 3 cm als marges laterals), incloent-hi la portada i l'índex. La part que excedeixi aquesta extensió no serà valorada.

Quan la puntuació obtinguda en la valoració sotmesa a judici de valor sigui inferior a 25 punts, es considerarà que l'empresa licitadora no pot complir amb els objectius del contracte, i serà exclosa directament del procediment.

3. Valoració

Els licitadors al que fa referència el present informe, en relació a les seves ofertes, són els següents:

- **ALKEMY IBERIA, SLU**
- **FIRMA BRAND COMMUNICATION, SL**
- **HIBERUS IT DEVELOPMENT SERVICES, SLU**
- **PENINSULA CORPORATE INNOVATION, SL**
- **SEEKETING, SL**
- **SEIDOR OPENTRENDS, SL**

Per a la valoració de les ofertes del present procediment, s'ha tingut en compte la documentació aportada per cadascun dels licitadors inclosos en el sobre B.

A continuació es valora cadascun dels criteris establerts anteriorment en el quadre de característiques, per a cadascuna de les empreses licitadores acceptades.

- **Criteri: Funcionalitats i millores al desenvolupament tecnològic (fins a 20 punts):**

	Alkemy Iberia	Firma Brand Communication	Hiberus	Peninsula	Seeketing	Seidor
Proposta de desenvolupament de la plataforma (fins a 10 punts)	3	3	9	8	4	8
Propostes per a millorar el servei, ja sigui a nivell de continguts, tècnics o de gestió (fins a 10 punts)	6	0	6	3	8	8
TOTAL	9	3	15	11	12	16

Justificació de les puntuacions atorgades:

- **ALKEMY IBERIA, SLU:** La proposta destaca per plantejar una arquitectura detallada sobre AEM, combinant-la amb tecnologies com Next.js i React per optimitzar el rendiment i la flexibilitat.

D'altra banda però, la proposta de desenvolupar el frontend fora d'AEM i connectar-lo amb API REST/GraphQL genera una dependència complexa amb proveïdors externs i sistemes addicionals. Aquest és el punt més crític i la principal raó de la baixa puntuació. Aquesta dependència, a més, pot limitar la nostra autonomia a llarg termini. Si es volen fer canvis o contractar un nou proveïdor en el futur, la separació entre el CMS (AEM) i el frontend pot crear friccions i costos addicionals.

La proposta dona pes tant al SEO com al GEO, i la creació d'un manual d'estil és un punt positiu per a la sostenibilitat futura del projecte.

En resum, la proposta presenta un risc considerable en l'arquitectura de la solució que, tot i reconèixer alguns aspectes positius, no garanteix la robustesa, la facilitat de manteniment i la independència desitjada per a un projecte d'aquesta envergadura.

S'atorguen 3 punts.

Pel que fa a les seves propostes de millora, la puntuació de 6 sobre 10 reconeix l'esforç de la proposta per oferir solucions que van més enllà del desenvolupament bàsic de la plataforma, abordant millores a diversos nivells, com la creació de "Users Journeys" per a cada tipus de públic. La puntuació no és més alta perquè moltes d'aquestes propostes es solapen amb altres seccions del projecte o la seva viabilitat no està totalment assegurada.

S'atorguen 6 punts.

- **FIRMA BRAND COMMUNICATION, SL:** La proposta se centra àmpliament en la fase de disseny. Responen als requisits funcionals més com una llista de compliment que com una explicació detallada de la implementació, la qual cosa denota menys profunditat tècnica que altres ofertes.

La proposta parla de SEO però no fa esment del GEO, una omisió significativa. La proposta de desenvolupar el frontend amb React i allotjar-lo en un entorn separat (fora d'AEM) crea una arquitectura desacoblada. Aquesta decisió implica la dependència de sistemes i proveïdors externs, complicant el manteniment i l'evolució de la plataforma. La creació d'un nou entorn per a la solució React va en contra de l'objectiu d'agrupar totes les solucions sota una arquitectura unificada, augmentant la complexitat i el risc a llarg termini.

S'atorguen 3 punts.

Pel que fa a la seva proposta de millora, aquest apartat és el més feble de la seva proposta. La proposta presenta una arquitectura independent d'Adobe. Això no és una millora del servei existent, sinó una solució que introdueix una nova arquitectura que anirà en detriment de l'agrupament de les solucions en una mateixa plataforma.

La proposta es centra exclusivament en l'arquitectura tecnològica. No s'inclouen propostes concretes per millorar el servei en les tres àrees sol·licitades (continguts, tècnics i gestió), per lo que no obté cap punt en aquest apartat.

S'atorguen 0 punts.

- **HIBERUS IT DEVELOPMENT SERVICES, SLU:** La proposta és bona i mereix una bona puntuació per la seva qualitat i el seu rigorós alineament amb el plec. Demostren un

coneixement expert d'AEM, detallant l'ús de funcionalitats avançades com Multisite Manager (MSM) per a la gestió dels tres portals.

El seu plantejament de fer servir AEM pel desenvolupament tant del frontend com del backend és un punt clau, ja que permet aprofitar al màxim el potencial de l'entorn unificat, evitant la dependència de sistemes externs.

La seva proposta tècnica és precisa i solvent, detallant la creació de tres entorns (dev, stage i producció), cosa que facilita la gestió i publicació de continguts. També inclou la creació d'un UI Kit per garantir la coherència gràfica, una explicació detallada del procés de migració de contingut i dades, i una visualització clara a través de mapes. L'exposició detallada del plantejament de l'aplicatiu de bloqueig d'habitacions i els seus fluxes demostra un coneixement concret de les necessitats del projecte. Finalment, l'estratègia SEO està ben fonamentada, tot i que l'omissió de l'estratègia GEO impedeix la màxima puntuació.

S'atorguen 9 punts.

Pel que fa a les propostes per a millorar el servei, defineixen una sèrie de millores en la gestió, com ara l'aplicació d'una metodologia clara i la visió sobre l'escalabilitat de la solució. Aquest enfocament garanteix que la plataforma podrà créixer i adaptar-se a les necessitats futures de l'organització. També ofereix una optimització de la gestió de continguts. Aquestes propostes són valuoses i demostren una bona comprensió de les necessitats organitzatives i de la sostenibilitat del projecte.

No obstant això, la puntuació no és més alta perquè les millores proposades manquen de detall en altres àmbits fonamentals. La proposta no explica cap millora concreta en l'àmbit del contingut, com ara la personalització avançada, o la intel·ligència de dades per a la creació de contingut. Tampoc s'identifiquen millores tècniques addicionals que podrien anar més enllà de l'estructura bàsica del projecte. En conseqüència, la proposta és bona, però no excel·lent, ja que es queda curta a l'hora d'oferir solucions innovadores en tots els fronts.

S'atorguen 6 punts.

- **PENINSULA CORPORATE INNOVATION, SL:** La proposta respon de manera clara als requisits funcionals del plec, desgranant les necessitats comunes i les específiques de cada web. Es proposa la creació d'un Design System i una clara definició de les fases del projecte per a cada web, demostrant una metodologia organitzada. L'omissió de l'estratègia GEO és el principal aspecte negatiu que impedeix una puntuació més alta. S'atorguen 8 punts.

La proposta de Península destaca per la seva aposta en la millora de la metodologia de gestió del projecte. L'aplicació d'un Design Sprint de 5 dies abans del desenvolupament, seguida per un marc de treball Scrum, pot ser una bona millora de procés que permeti reduir riscos i assegura l'èxit del projecte. No obstant això, aquesta millora es limita gairebé exclusivament a la gestió. La proposta no ofereix idees concretes en l'àmbit de continguts ni tampoc en altres aspectes tècnics més enllà de la metodologia, fet que en redueix el valor global i, per tant, impedeix una puntuació més alta.

S'atorguen 3 punts.

- **SEEKETING, SL:** La proposta de Seeketing obté una puntuació baixa de 4 sobre 10 perquè, tot i incloure una explicació de la metodologia i un calendari, manca completament de la profunditat tècnica necessària per avaluar la viabilitat i el rigor de la solució proposada.

L'estructura de la proposta és confusa, ja que la major part dels detalls tècnics es troben a l'apartat de "Millores" i no al de "Desenvolupament".

No s'hi troben detalls sobre l'arquitectura de la solució, les eines de desenvolupament, la gestió del codi, ni cap referència a l'ús de funcionalitats específiques d'Adobe Experience Manager (AEM). La proposta no proporciona la informació tècnica essencial per generar confiança en la capacitat de l'empresa per dur a terme el projecte amb èxit.

S'atorguen 4 punts.

En relació a les propostes per a millorar el servei, aquest és l'apartat més fort de la seva oferta. La justificació rau en l'enfocament integral i la profunditat amb què s'aborden les millores, cobrint tant l'aspecte tècnic, com el de gestió i el de continguts. Especifica correctament les formes i calendaris d'aplicació, i es proposen idees concretes tant a nivell tècnic, com a nivell de gestió i continguts.

S'atorguen 8 punts.

- **SEIDOR OPENTRENDS, SL:** La proposta demostra un bon domini de la tecnologia sol·licitada, com acredita la seva condició de partner "Adobe GOLD". Responen a cada requisit amb solucions tècniques detallades, aprofitant al màxim les funcionalitats natives d'AEM com l'ús de Content Fragments per a la gestió de contingut estructurat (notícies, bases de dades) i Experience Fragments per a la reutilització de components de disseny. La proposta també s'alinea amb els objectius del projecte en abordar el SEO des de totes les fases, incloent aspectes com l'optimització d'URL i la gestió de metadades. La seva descripció de l'arquitectura és completa, encara que la manca de detall sobre l'estratègia GEO i la manca d'un enfocament innovador addicional impedeix una puntuació més alta. S'atorguen 8 punts.

Pel que fa a les propostes per a millorar el servei, a nivell de continguts i gestió, la creació d'un Sistema de Disseny visual i un Sistema de Continguts narratius són millores estructurals que garanteixen la qualitat i la coherència a llarg termini, molt per sobre d'una simple proposta de nous continguts. En l'àmbit de la gestió, la seva metodologia OPEN amb Dual Track Agile està dissenyada per optimitzar la col·laboració entre disseny i desenvolupament, la qual cosa és una millora de procés rellevant.

S'atorguen 8 punts.

- **Criteri: Pla de suport (fins a 20 punts):**

	Alkemy Iberia	Firma Brand Communication	Hiberus	Peninsula	Seeketing	Seidor
Proposta per a la transferència de coneixement i capacitat de l'equip intern (fins a 7,5 punts)	6	5	7,5	2	6	7,5
Proposta de calendari de transferència de coneixement (fins a 7,5 punts)	7	5	7	0	7,5	7,5

Proposta de redacció de manuals d'ús i operativa de la plataforma (fins a 5 punts)	4,5	4	5	0	5	5
TOTAL	17,5	14	19,5	2	18,5	20

Justificació de les puntuacions atorgades:

- **ALKEMY IBERIA SL:**

La proposta presenta un pla complet i ben estructurat, adaptat als diferents rols funcionals, amb vuit sessions formatives que cobreixen les àrees clau, des de la gestió a AEM fins al SEO i l'analítica. Aquesta organització i pertinència dels continguts garanteixen una base sòlida per a la capacitat de l'equip i una correcta implementació inicial. També es preveuen dues sessions addicionals de seguiment (dies 15 i 30 posteriors a l'entrada en producció), aportant un suport valuós en la fase inicial d'operació.

La proposta no arriba a obtenir la màxima puntuació perquè, tot i presentar un pla complet i ben estructurat, no inclou un seguiment a llarg termini més enllà de les dues sessions posteriors a l'entrada en producció. L'addició de tallers pràctics o sessions de suport continuat podria reforçar l'autonomia de l'equip i facilitar la resolució eficient de dubtes en l'ús diari de les plataformes.

S'atorguen 6 punts.

El seu calendari, tot i ser textual, està ben integrat en el cronograma del projecte, detallant les accions per setmanes. La progressió és lògica i realista, cobrint des del diagnòstic inicial fins al seguiment post-llançament. La puntuació és molt alta, només per sota de la màxima per l'absència d'un format de cronograma visual que en facilitaria la lectura ràpida.

S'atorguen 7 punts.

La proposta de documentació és bona. Plantegen el lliurament de cinc manuals diferents, cadascun dissenyat per a un perfil específic (Administrador Tècnic, Editor, SEO, Analítica, i un Manual d'estil). Aquesta granularitat assegura que la documentació sigui útil i directa. La deducció de 0,5 punts no es deu a cap mancança o error en la seva proposta, sinó a una diferència subtil en el nivell de detall i d'excel·lència estratègica en comparació amb les tres propostes que assoleixen la puntuació màxima.

S'atorguen 4,5 punts.

- **FIRMA BRAND COMMUNICATION, SL:** El pla de formació és sòlid i està ben organitzat. Defineixen clarament els públics destinataris i proposen un total de 6 sessions formatives amb objectius i durades concretes. Cobreixen les àrees funcionals clau, des de l'edició de continguts fins a l'administració tècnica bàsica. No especifiquen però el detall sobre els entregables. Tampoc hi ha cap menció a accions de suport, seguiment o resolució de dubtes un cop les webs estiguin en producció.

S'atorguen 5 punts.

Presenten un calendari orientatiu que alinea les activitats de formació amb les fases del projecte, des d'octubre de 2025 fins a gener de 2026. Tot i que és correcte i coherent, no té el nivell de detall setmanal d'altres propostes.

S'atorguen 5 punts.

Detallen el contingut de tres manuals principals: per a editors (AEM Sites), de gestió d'actius (AEM Assets) i un manual tècnic resumit per a l'equip TIC. L'índex de cada manual està ben definit i cobreix les funcionalitats essencials però el seu contingut és menys detallat que en d'altres propostes. Temes importants com SEO o Analítica no tenen un manual propi, sinó que queden integrats dins dels manuals generals.

S'atorguen 4 punts.

- **HIBERUS IT DEVELOPMENT SERVICES, SLU:** El pla de capacitació és robust. Presenta una metodologia molt detallada i estructurada per a la transferència de coneixement. El seu enfocament no es limita a sessions de formació finals, sinó que inclou un traspàs de coneixement continu durant l'execució del projecte i sessions posteriors de seguiment. A més, destaquen per la personalització dels temaris i dels lliurables per a cada perfil d'usuari (gestors, editors, tècnics), garantint una formació efectiva i la disponibilitat de materials de referència.

S'atorguen 7,5 punts.

El calendari no es presenta en un format visual o cronograma independent, sinó que està integrat dins la descripció textual del pla de transferència. La seqüència de les activitats és lògica i està ben explicada, però la falta d'un calendari explícit dificulta la visualització dels terminis i la planificació.

S'atorguen 7 punts.

Respecte a la seva proposta de redacció de manuals d'ús i operativa de la plataforma, és bona. No es limiten a manuals d'ús, sinó que presenten una llista exhaustiva de lliurables documentals que es generaran durant tot el projecte, incloent-hi informes de diagnòstic, guies d'implementació, documentació tècnica i, finalment, els manuals d'ús i material formatiu. Això garanteix un repositori de coneixement molt complet.

S'atorguen 5 punts.

- **PENINSULA CORPORATE INNOVATION, SL:** En relació a la transferència de coneixement i capacitació de l'equip intern, la proposta de Península rep una puntuació baixa de 2 sobre 7,5 perquè, tot i esmentar l'entrega de documentació, manca totalment de detall i profunditat. No hi ha cap menció a un pla de formació, sessions de capacitació, tallers o qualsevol altra activitat destinada a transferir el coneixement a l'equip intern del Consorci. És una mancança crítica que incompleix directament un requisit fonamental del plec.

S'atorguen 2 punts.

Com a conseqüència de l'anterior, no es presenta tampoc cap calendari per a la transferència de coneixement.

S'atorguen 0 punts.

La proposta no fa tampoc cap referència al lliurament de manuals d'ús, guies operatives o qualsevol altra documentació per a l'usuari final o l'equip tècnic.

S'atorguen 0 punts.

- **SEEKETING, SL:** El pla és sòlid i ben argumentat, basat en principis metodològics clars com l'aprenentatge progressiu i la formació per perfils. Defineixen els rols destinataris i els mòduls formatius corresponents. És una proposta adequada als requisits però manca un compromís a llarg termini més enllà de la implementació inicial.
S'atorguen 6 punts.

Presenten un calendari detallat, organitzat per setmanes (de la 20 a la 24 del projecte). Per a cada setmana, s'especifiquen les sessions formatives, el seu títol, durada i el públic al qual s'adrecen, demostrant una planificació acurada.
S'atorguen 7,5 punts.

La seva proposta de documentació és bona. Detallen el contingut de sis manuals diferents, cobrint des de l'administració general fins a la gestió de dades de l'OTB o l'analítica SEO. A més, es comprometen a lliurar-los en formats accessibles i editables, juntament amb videotutorials breus.
S'atorguen 5 punts

- **SEIDOR OPENTRENDS, SL:** És la millor proposta i més completa en aquest apartat. Va més enllà d'una simple formació, plantejant un programa integral de transferència que inclou blended learning, mentoria continuada, shadowing, shadowing invers, coaching i una "Certificació d'Autonomia" per validar formalment les competències adquirides per l'equip. Aquest enfocament garanteix una capacitat real i mesurable. Inclou explícitament una "mentoria continuada fins l'autonomia", un "suport i acompanyament postproducció" i, "Sessions Fast-Track setmanals" després del llançament per resoldre dubtes recurrents.
S'atorguen 7,5 punts.

El calendari presentat és molt visual, detallat i està perfectament integrat en les fites del projecte de desenvolupament, mostrant una visió estratègica de quan i com s'ha de realitzar cada acció formativa per tenir el màxim impacte.
S'atorguen 7,5 punts.

Pel que fa a la seva proposta de redacció de manuals d'ús i operativa de la plataforma, aquesta és completa i integral. La seva estratègia no es limita a lliurar documents genèrics, sinó que es planteja com una transferència de coneixement activa i personalitzada. L'oferta detalla la creació de manuals específics per a diferents perfils (usuaris i tècnics), i la descripció dels entregables és molt precisa, incloent-hi el contingut i l'esquema amb exemples clars. A més, es complementa amb la inclusió de glossaris i píndoles de vídeo.
S'atorguen 5 punts.

- **Criteri: Propostes de millora (fins a 5 punts):**

Alkemy Iberia	Firma Brand Communication	Hiberus	Peninsula	Seeketing	Seidor
3	3	0	0	1	1

Justificació de les puntuacions atorgades:

- **ALKEMY IBERIA SL:** Tot i no tenir un apartat separat, la seva proposta integra algunes millores, com ara la seva estratègia de continguts optimitzada per a SEO generatiu (LLMs), que prepara les webs per al futur de les cerques basades en intel·ligència artificial. S'atorguen 3 punts.
- **FIRMA BRAND COMMUNICATION, SL:** La proposta demostra una comprensió pertinent de les necessitats del projecte en abordar aspectes com la continuïtat gràfica i el reforç de l'experiència d'usuari mitjançant la incorporació d'un expert en UX. No obstant això, aquesta puntuació no és superior perquè les propostes es limiten a complementar aspectes ja previstos en la licitació en lloc d'aportar solucions innovadores o un valor afegit substancial en àrees com l'eficiència de la gestió o l'optimització de continguts. S'atorguen 3 punts.
- **HIBERUS IT DEVELOPMENT SERVICES, SLU:** Aquest criteri no pot ser avaluat i, per tant, rep una puntuació de 0 sobre 10. Segons les bases del plec, la documentació avaluada s'ha de presentar en un màxim de 30 pàgines, incloent-hi la portada i l'índex. Les propostes de millora es troben entre les pàgines 31 i la 34, per la qual cosa queden excloses de la valoració. S'atorguen 0 punts.
- **PENINSULA CORPORATE INNOVATION, SL:** La seva proposta no inclou cap apartat específic de millores i tampoc es detalla al llarg del document cap proposta que pugui aportar un valor diferencial al projecte, cosa que fa que el criteri no pugui ser valorat. S'atorguen 0 punts.
- **SEEKETING, SL:** La proposta no compleix adequadament amb aquest criteri. L'apartat final titulat "MEJORAS" és testimonial i simplement remet a una secció anterior del document ("Mejoras del Servicio"), on es descriuen les funcionalitats bàsiques i les millores del servei, però no s'aporten propostes addicionals que vagin "més enllà del compliment mínim". S'atorguen 1 punt.
- **SEIDOR OPENTRENDS, SL:** La seva proposta de millora obté una puntuació de 1 sobre 5 perquè, tot i ser detallada en la descripció de les fases de disseny, desenvolupament i continguts, la majoria de les millores que proposa ja estaven aplicades a la proposta de desenvolupament i de continguts. Per tant, la proposta no aporta un valor addicional significatiu que justifiqui una puntuació més alta, ja que les "millores" es solapen amb el que ja s'ha presentat. S'atorguen 1 punt.

4. Quadre resum dels criteris avaluable mitjançant judicis de valor

Criteris de valoració avaluable mitjançant judicis de valor	Puntuació	Alkemy	Firma Brand Communication SL	Hiberus IT Development Services	Peninsula	Seeketing	Seidor
Funcionalitats i millores	Fins a 20 punts	9	3	15	11	12	16

desenvolupament tecnològic							
Pla de suport	Fins a 20 punts	17,5	14	19,5	2	18,5	20
Propostes de millora	Fins a 5 punts	3	3	0	0	1	1
TOTAL	45	29,5	20	34,5	13	31,5	37

Finançat per