

INFORME DE VALORACIÓ D'OFERTES

**DEL PROCEDIMENT OBERT SIMPLIFICAT
REF. POS73/25**

**CONTRACTE DE SERVEIS RELATIU A LA REALITZACIÓ DE UN PROCÉS DE
DIAGNÒSTIC DEL PROCÉS DE PRESSUPOST DE FERROCARRILS DE LA
GENERALITAT DE CATALUNYA I LES EMPRESES DEL GRUP**



ANTECEDENTS

En data 20 d'agost de 2025 es va publicar la licitació per procediment obert simplificat de Ref. POS73/25 per la contractació del Serveis relatiu a la realització de un procés de diagnòstic del procés de pressupost de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya i les empreses del grup, per un termini d'execució de divuit (18) setmanes a comptar des de la data de la formalització del contracte.

El pressupost de licitació d'aquest procediment ascendeix a 60.000,00 €, abans d'IVA, d'acord amb el desglossament següent:

	Import
Pressupost Licitació (Abans d'IVA)	60.000,00 €
IVA 21 %	12.600,00 €
Import total	72.600,00 €

En data 26 de setembre de 2025 va finalitzar el termini de presentació de les ofertes establert en la present licitació. Les empreses presentades i admeses es relacionen a continuació:

Empreses
ACCENTURE, SLU
STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS S.L

En data 8 d'octubre de 2025 es va procedir a l'obertura del sobre B contingut del qual s'analitza a continuació:

CRITERIS DE VALORACIÓ DE LA LICITACIÓ

D'acord amb l'annex 4 del plec de clàusules administratives, el desglossament dels criteris d'adjudicació d'aquesta licitació són els següents:

Es valorarà la proposició tècnica en relació als criteris sotmesos a judici de valor d'acord amb la Directriu 1/2020 d'aplicació de fórmules de valoració i puntuació de les proporcions econòmica i tècnica de la Direcció General de Contractació Pública. Per a cadascun dels criteris de valoració tècnics susceptibles d'un judici de valor es realitzaran les valoracions en els termes previstos en cadascun dels criteris, obtenint cadascuna de les ofertes, en cadascun dels criteris, la puntuació corresponent. Posteriorment, en el cas que com a mínim una de les ofertes obtingui una puntuació igual o superior al 60% de la puntuació màxima establerta per a cada criteri (o, si s'escau, subcriteri), s'aplicarà a les puntuacions obtingudes inicialment de cada criteri o subcriteri la fórmula següent:

$$Puntuació = Punts Criteri (P) \times \left(\frac{Valoració Tècnica de l'Oferta que es puntua (VTop)}{Valoració tècnica de l'oferta millor valorada (VTmv)} \right)$$

La fórmula s'ha d'aplicar a cada criteri i, si s'escau, a cadascun dels subcriteris per separat, i després obtenir la puntuació total i per tant les puntuacions finals que es concediran a les empreses seran les que resultin d'aplicar aquesta fórmula.

El llindar mínim d'utilització de la fórmula serà del 60 %. No obstant, en el cas que cap de les ofertes obtingui una puntuació igual o superior al 60 % de la puntuació de cada criteri o subcriteri, no s'aplicarà la fórmula anterior.

**FGC****Ferrocarrils**
de la Generalitat
de Catalunya

Es valoraran els criteris avaluable mitjançant judici de valor següents:

Arrel de la revisió de les ofertes, s'observa que la proposta d'Accenture és una proposta particular i completa feta per la problemàtica d'FGC, no és una plantilla estàndard adaptada. D'altra banda, Accenture segueix l'índex demanat al PCAP, aspecte que facilita enormement la valoració i la identificació dels elements de l'oferta a tenir en compte en la valoració.

La proposta d'Stratesys és una plantilla genèrica adaptada i no una proposta particular confeccionada per donar resposta a la problemàtica d'FGC i això es fa palès de manera notòria (en un punt de la proposta apareix el nom d'una altre empresa). D'altra banda, la proposta no segueix l'índex demanat al PCAP, aspecte que dificulta notablement la seva valoració. Així mateix l'estructuració del document en punts presenta nombrosos errors, la numeració de cada apartat no coincideix en molts casos amb la numeració de l'índex i això dificulta la lectura i enteniment del document. Es troba a faltar precisió en l'ordre del contingut.

1. Memòria descriptiva: fins a 25 punts

A la memòria descriptiva els licitadors hauran de presentar la metodologia de desenvolupament del projecte així com el calendari i les fases d'implantació. A continuació s'indica el que es valorarà per cada criteri:

1.1. Qualitat tècnic-funcional de la proposta: Fins a 3 punts

On es valorarà la claredat, l'estructuració i el grau de detall en l'explicació dels aspectes tant tècnics com funcionals requerits al PT

VALORACIÓ ACCENTURE, SLU:

El punt 1, "Qualitat tècnic-funcional de la proposta", destaca que la proposta busca transformar el procés pressupostari de FGC amb un enfocament integral, orientat a la millora funcional i optimització. Es basa en una visió holística que analitza tot el cicle pressupostari, integrant sistemes com SAP BPC, SAP IM, SAP PS, SAP CO/FI i EAPS per detectar problemes i ineficiències.

Les solucions tecnològiques proposades són viables i justificades, incloent la possible migració de SAP BPC a SAP Analytics Cloud (SAC) Planning, sempre amb una anàlisi de pros i contres. A més, es garanteix el compliment dels requisits del plec i una robusta documentació, amb informes detallats, taules comparatives i resums executius per facilitar la presa de decisions.

La proposta combina rigor tècnic, funcionalitat i una presentació clara per assegurar la utilitat i aplicabilitat de les solucions; es donen 3 punts

VALORACIÓ STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS S.L:

La proposta descriu una metodologia estructurada en diverses fases:

1. **Prepare:** Definició d'objectius, expectatives, organització del projecte, planificació detallada, identificació d'usuaris clau i realització del Kick-Off.
2. **As-Is:** Anàlisi de la situació actual dels processos de planificació i seguiment, identificació de punts de dolor i recopilació d'informació sobre eines i processos existents.
3. **To-Be:** Disseny d'un model de solució que resolgui els punts de dolor identificats, incloent processos pressupostaris futurs, plantilles, formularis, automatismes i un model de dades integrat.

**FGC**

Ferrocarrils
de la Generalitat
de Catalunya

4. **Arquitectura:** Selecció de programari i definició d'una arquitectura tecnològica que compleixi amb els requisits tècnics i faciliti la migració a S4/HANA.
5. **Roadmap:** Creació d'un pla d'implantació detallat que prioritzi les iniciatives més crítiques i asseguri un retorn ràpid (Quick Wins).

La proposta també inclou detalls sobre l'organització del projecte, el model de govern, la matriu de riscos, i la proposta de valor d'Stratesys, destacant la seva experiència en projectes de planificació i reporting, especialment en el sector públic. Finalment, es presenta una metodologia per a la migració a SAP Analytics Cloud (SAC), amb un enfocament en la gestió del canvi, automatització de processos i millora contínua.

La justificació es limita a descriure el contingut de la proposta, sense identificar elements amb profunditat ni claredat d'acord amb els requisits del PT, no es troben diferències substancials respecte a l'oferta millor valorada. Es donen 2 punts.

1.2. Organització del projecte: Fins a 3 punts

On es valorarà, entre d'altres aspectes, la capacitat per formular fites i objectius així com les estratègies per assolir-los i també la identificació classificació i agrupació de les diferents activitats així com els aspectes de coordinació entre els diferents equips participants al projecte.

VALORACIÓ ACCENTURE, SLU:

El punt 2 de la proposta tracta sobre l'organització del projecte, destacant la col·laboració entre Accenture i FGC per garantir un diagnòstic rigorós, propostes realistes i resultats útils. Es basa en principis com la claredat de rols, especialització funcional i tecnològica, col·laboració estreta amb FGC, flexibilitat i orientació a resultats.

L'equip d'Accenture és multidisciplinari, amb rols com el Director del Projecte, Gerent del Projecte, Consultors funcionals i tecnològics, Analistes de negoci i Centres d'excel·lència. Per part de FGC, hi ha un Sponsor Institucional, un Coordinador del projecte, un Equip Funcional i un Equip IT.

La relació amb FGC es basa en una comunicació fluida, participació activa dels usuaris, transferència de coneixement i adaptació a la cultura organitzativa. La dinàmica de treball inclou fases definides, gestió proactiva de riscos, implicació dels usuaris clau i ús d'eines digitals per garantir traçabilitat i transparència. Aquesta organització assegura una execució tècnica rigorosa, cocreació de solucions i transferència de coneixement, amb flexibilitat per adaptar-se a les necessitats de FGC.

La proposta compleix amb escriu els aspectes demanat; es donen 3 punts

VALORACIÓ STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS S.L:

La oferta descriu de forma gràfica l'organigrama, tant de Stratesys com d'FGC identificant els principals rols de cadascú:

La proposta d'organització descriu l'estructuració dels comitès tant a nivell operatiu com a nivell estratègic donant informació de composició, periodicitat, funcions i informació addicional

A més, es preveuen agile meetings diàries entre equips per coordinar tasques i revisar el product backlog.



Es descriu també una matriu de riscos aportant tant una visió subjectiva com objectiva. Per a cada risc s'estableix una estratègia de mitigació (p. ex. confirmació d'objectius a cada reunió, planificació prèvia d'agendes, control setmanal).

També es comenta que es fa servir l'eina Sentient for Projects Insights de Stratesys, que permet mesurar la percepció subjectiva dels stakeholders sobre riscos i estat del projecte.

La proposta és correcta però, al tractar-se d'una plantilla genèrica adaptada on s'evidencia el nom d'un altre empresa en la taula de Planificació de projecte/ Detall de sessions, no tracta els aspectes tècnics i funcionals requerits amb la profunditat necessària; es donen 2 punts

1.3. Pla d'implantació: Fins a 3 punts

El licitador haurà de presentar la planificació del projecte d'acord amb els requeriments establerts al Plec Tècnic.

Es valorarà la coherència i visió global de la planificació del projecte proposat. que permeti assegurar la prestació dels serveis amb màxima qualitat donant especial rellevància al fet d'haver identificat de forma detallada i justificada totes les fites incorporant-hi no només les fites principals del projecte identificades al PPT.

VALORACIÓ ACCENTURE, SLU:

La proposta d'Accenture descriu de manera detallada com s'executarà el projecte de diagnosi i definició del nou model pressupostari d'FGC. La proposta descriu les 4 fases principals en que s'articula el pla d'implantació de 18 setmanes

Fase inicial: planificació i preparació (setmana 1)

Resultats: pla validat amb FGC, calendari aprovat, llista d'interlocutors i dades inicials recopilades.

Fase 1: anàlisi de la situació actual (AS-IS) – setmanes 2 a 8

Objectiu: comprendre a fons el procés pressupostari actual i detectar problemes.

Resultats: diagnosi consensuada, mapa del model actual i resum executiu per a la direcció d'FGC.

Fase 2: definició de l'escenari objectiu (TO-BE) – setmanes 9 a 16

Objectiu: proposar millores funcionals, tecnològiques i organitzatives.

Resultats: catàleg de mesures, escenaris avaluats, document d'especificació TO-BE i informe final amb recomanacions.

Fase de tancament i gestió del canvi – setmanes 17 a 18

Objectiu: presentar conclusions i assegurar la transferència del coneixement.

Resultats: projecte tancat formalment, FGC amb pla clar per a la futura implantació.

En síntesi el pla d'implantació d'Accenture és:

- Metòdic i col·laboratiu, amb participació contínua de FGC.
- Dividit en fases lògiques, de l'anàlisi a la proposta final.
- Orientat a resultats pràctics, amb lliurables validats i un full de ruta cap a un procés pressupostari més eficient, digital i integrat.

La proposta explica amb claredat i coherència els aspectes requerits; es donen 3 punts

VALORACIÓ STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS S.L:

Per descriure el Pla d'Implantació la proposta descriu en primer lloc l'estratègia de implantació amb un seguit de recomanacions; després es presenta gràficament el cronograma del projecte (que vindria a ser el Pla d'Implantació pròpiament dit); de forma esquemàtica s'enumeren les fases del pla i s'indiquen el nombre de sessions necessàries en cada fase:



Fase Prepare (dins del mes 1)

Generar les bases del projecte per garantir execució exitosa; no es parla dels resultats

Fase As-Is Diagnòstic situació inicial (dins del mes1)

Analitzar la situació actual dels processos, plantilles i informes; no es parla dels resultats

Fase To-Be – Disseny situació futura (mes 2 i mes 3)

Dissenyar un model de solució que doni cobertura a tots els processos analitzats i solucioni els punts de dolor identificats a l'AS-IS; no es parla dels resultats

Fase Arquitectura (dins del mes 4)

Un cop seleccionada l'eina adequada, es defineix un mapa de sistemes tenint en compte totes les integracions necessàries

La proposta resulta insuficient ja que la informació que es dona sobre cada fase és molt resumida; es troben a faltar els resultats esperats, possibles problemàtiques i mancances que puguin aparèixer, propostes tecnològiques(fase TO-BE) ; es donen 1,5 punts

1.4. Metodologia: Fins a 3 punts

Es tindrà en compte la coherència i el grau de detall de la metodologia del treball que s'adeqüi als paràmetres sol·licitats en el plec, així com la funcionalitat que permeti assegurar la prestació dels serveis amb màxima qualitat.

En aquest sentit, es donarà un pes important a la proposta de distribució dels recursos assignats a cada tasca i rol concret, i en especial a la direcció i gestió del projecte, i l'adequació de la proposta a les característiques particulars del projecte.

VALORACIÓ ACCENTURE, SLU:

Accenture aplica una metodologia rigorosa i flexible, basada en reenginyeria de processos i millora contínua, estructurada en dues etapes: AS-IS (anàlisi de la situació actual) i TO-BE (disseny del model futur).

El procés inclou cocreació amb FGC, tallers participatius i tècniques de Design Thinking per definir solucions realistes i viables. Cada alternativa es valora segons costos, riscos i impacte, culminant en un full de ruta d'implantació i validacions iteratives amb FGC. L'enfocament garanteix rigor, participació i orientació a resultats pràctics.

La proposta és coherent i dona resposta satisfactòria als aspectes requerits; es donen 3 punts

VALORACIÓ STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS S.L:

Stratesys proposa un projecte que abasta la diagnosi completa del model pressupostari actual (AS-IS) i el disseny funcional, organitzatiu i tecnològic del model futur (TO-BE). Inclou l'avaluació de solucions tecnològiques (SAC, Anaplan, OneStream), la definició del model de governança i qualitat de dades, i l'elaboració d'un full de ruta d'implantació amb estimacions d'esforç i riscos. No contempla la implantació, sinó la preparació exhaustiva per a la futura



execució del projecte. L'objectiu és deixar FGC amb un model òptim, integrat i escalable, i una base sòlida per a la seva transformació pressupostària.

La proposta és coherent i dona resposta als aspectes requerits; es donen 3 punts.

1.5. Servei de suport i manteniment: Fins a 3 punts

Es valorarà la coherència i la qualitat de la proposta relativa a com s'abordarà el període de suport post arrancada i el manteniment posterior.

VALORACIÓ ACCENTURE, SLU:

Accenture ofereix un servei de suport integral que cobreix tot el cicle del projecte: assistència proactiva durant l'execució, correcció d'errors i ajustaments sense cost addicional, i suport postprojecte durant 6 mesos per a consultes i seguiment. A més, manté un compromís a llarg termini, revisitant amb FGC l'aplicació de les recomanacions i fomentant la millora contínua. L'objectiu és garantir que els resultats del projecte es consolidin i generin impacte real a l'organització.

La proposta és coherent i dona resposta de manera satisfactòria als aspectes requerits; es donen 3 punts.

VALORACIÓ STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS S.L:

El model de servei de Stratesys combina:

- Metodologies certificades (ITIL, ISO),
- Governança clara i transparent,
- Eines pròpies per al control i la traçabilitat, i
- Un enfocament de qualitat i innovació contínua.

Això garanteix un suport estable, eficient i orientat a l'excel·lència per als seus clients.

No obstant, la proposta fa recomanacions de caire genèric sense plantejar mesures concretes per el cas d'FGC; es donen 2 punts

1.6. Eines utilitzades i forma de coordinació amb FGC: Fins a 3 punts

Es valorarà la proposta d'eines tecnològiques utilitzades per a la gestió del projecte així com la metodologia d'òrgans de gestió, comitès i forma de coordinació amb FGC.

VALORACIÓ ACCENTURE, SLU:

Accenture utilitza un ecosistema digital integrat (Teams, SharePoint, Excel, Outlook) per garantir traçabilitat, seguretat i col·laboració fluida amb FGC. La coordinació es basa en responsables clau identificats, reunions regulars (operatives quinzenals i comitès mensuals) i una comunicació multicanal amb resposta àgil. El model de governança assegura transparència, control i adaptabilitat, facilitant una execució eficient i alineada amb les necessitats d'FGC. Com a resultat es té: un model de treball integrat que garanteix transparència, eficiència i control durant tot el projecte.

La proposta dona resposta de forma satisfactòria als requeriments demanats; es donen 3 punts

VALORACIÓ STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS S.L:



La proposta d'Stratesys no presenta informació específica ni diferenciada sobre el subcriteri "Eines utilitzades i forma de coordinació amb FGC". Tot i que es poden inferir referències a l'ús d'una suite pròpia d'eines certificades sota estàndards ITIL i ISO 20000, així com a un model de governança amb reunions periòdiques, reporting estandarditzat i comunicació proactiva, aquestes aportacions són genèriques i no s'adrecen de manera clara ni detallada a la problemàtica concreta d'FGC.

La proposta no descriu com s'articularia la coordinació amb els equips, sistemes o processos de l'organització, ni aporta evidències que permetin valorar la seva aplicabilitat en el context específic del servei requerit. Per tant, tot i que es reconeix un enfocament orientat a la millora contínua, es troba una manca de concreció i adaptació a les necessitats d'FGC; es donen 1,5 punts

1.7. Identificació d'elements clau: Fins a 3 punts

Es valorarà el desenvolupament de forma clara i detallada dels elements clau del projecte, descrivint les implicacions i impacte dels recursos

VALORACIÓ ACCENTURE, SLU:

Accenture identifica com a elements clau una metodologia sòlida i flexible (AS-IS / TO-BE), un equip expert en pressupostació pública i tecnologia SAP, i un enfocament col·laboratiu amb FGC. Prioritza la qualitat i traçabilitat dels lliurables, la gestió activa de riscos i una governança efectiva amb seguiment constant. L'objectiu és garantir un projecte rigorós, participatiu i orientat a resultats reals i sostenibles per a FGC. Els resultats esperats són un projecte amb alt nivell de rigor, participació i orientació a resultats, capaç de generar valor real i sostenible per a FGC.

La proposta és coherent i respon de forma amplia als aspectes demanats; es donen 3 punts

VALORACIÓ STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS S.L:

No s'ha trobat a la proposta d'Stratesys cap informació relativa al subcriteri Identificació d'elements clau i el contingut de la proposta no permet fer cap deducció al respecte. Es donen 0 punts

1.8. Mapa d'actuacions amb priorització de tasques: Fins a 2 punts

Es valorarà el desenvolupament de un mapa d'actuacions amb priorització de tasques d'acord amb els requeriments establerts al Plec Tècnic. Es tindrà en compte el detall del mapa així com la coherència de les fases indicades.

VALORACIÓ ACCENTURE, SLU:

Accenture presenta un full de ruta estructurat i realista que tradueix el model TO-BE en un pla d'acció seqüenciat i prioritzat. Cada actuació s'avalua segons impacte, viabilitat, complexitat i risc, i s'organitza en curt, mig i llarg termini. El mapa inclou fites, responsables, recursos i dependències, servint com a base per a la futura fase d'implantació. L'objectiu és garantir una transformació planificada, escalable i sostenible per a FGC.

La proposta és coherent i dona resposta als requeriments plantejats; es donen 2 punts.

VALORACIÓ STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS S.L:

No s'ha trobat a la proposta d'Stratesys cap informació relativa al subcriteri Mapa d'actuacions amb prioritització de tasques i el contingut de la proposta no permet fer cap deducció al respecte.
Es donen 0 punts

1.9. Metodologia d'esmena/correcció: Fins a 2 punts

Es valorarà el desenvolupament detallat de una metodologia d'esmena /correcció d'acord amb els requeriments establerts al Plec Tècnic.

VALORACIÓ ACCENTURE, SLU:

Accenture aplica una metodologia d'esmena col·laborativa i iterativa per garantir que tots els lliurables compleixin al 100% les necessitats d'FGC. Inclou correccions il·limitades dins l'abast, sense cost addicional, amb traçabilitat total dels canvis i validació formal per part del client. Aquest procés assegura qualitat, transparència i adaptació contínua, reforçant la confiança i la satisfacció d'FGC amb els resultats del projecte.

La proposta desenvolupa de forma extensa i coherent l'assumpte demanat; es donen 2 punts

VALORACIÓ STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS S.L.:

La proposta descriu gràficament el procediment per a la gestió d'incidències i peticions de manera àgil i traçable, garantint el compliment dels acords de nivell de servei mitjançant un flux que abasta des de la identificació fins al tancament i la documentació de la solució. La proposta resulta insuficient i no adreça la problemàtica particular d'FGC; es donen 1 punts.

TAULA RESUM DE LA PUNTUACIÓ OBTINGUDA

CRITERIS DE VALORACIÓ DE LA LICITACIÓ	ACCENTURE, SLU	STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS S.L
Criteris oferta subjectius:		
1. <u>Memòria descriptiva:</u>		
a) Qualitat tècnic-funcional de la proposta	3,00	2,00
b) Organització del projecte:	3,00	2,00
c) Pla d'implantació:	3,00	1,50
d) Metodologia:	3,00	3,00
e) Servei de suport i manteniment:	3,00	2,00
f) Eines utilitzades i forma de coordinació amb FGC:	3,00	1,50
g) Identificació d'elements clau:	3,00	0,00
h) Mapa d'actuacions amb prioritització de tasques:	2,00	0,00
i) Metodologia d'esmena/correcció:	2,00	1,00



PUNTUACIÓ TÈCNICA SUBJECTIVA TOTAL	25,00	13,00
---	--------------	--------------

AULA RESUM DEL TOTAL DE LES PUNTUACIONS OBTINGUDES ARRAN L'AVALUACIÓ DELS CRITERIS SUBJECTIUS (SOTMESOS A JUDICI DE VALOR):

En relació a la valoració dels criteris tècnics sotmesos a l'aplicació de judicis de valor, estableix la Directriu 1/2020 que aquests seran valorats d'acord amb la puntuació i subpuntuació assignats anteriorment.

CRITERIS DE VALORACIÓ DE LA LICITACIÓ	ACCENTURE, SLU	STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS S.L
Criteris oferta subjectius:		
2. Memòria descriptiva:		
a) Qualitat tècnic-funcional de la proposta	3,00	2,00
b) Organització del projecte:	3,00	2,00
c) Pla d'implantació:	3,00	1,50
d) Metodologia:	3,00	3,00
e) Servei de suport i manteniment:	3,00	2,00
f) Eines utilitzades i forma de coordinació amb FGC:	3,00	1,50
g) Identificació d'elements clau:	3,00	0,00
h) Mapa d'actuacions amb prioritització de tasques:	2,00	0,00
i) Metodologia d'esmena/correcció:	2,00	1,00
PUNTUACIÓ TÈCNICA SUBJECTIVA TOTAL	25,00	13,00

Es considera que les ofertes presentades disposen de la qualitat tècnica segons la valoració mitjançant criteris sotmesos a judici de valor per procedir a la valoració del sobre C corresponent a criteris avaluable de forma objectiva.

Responsable del Contracte

Josep Maria Peguerols Cordoní
Responsable de sistemes de informació de
logística i manteniment

Signat electrònicament