

EXP. 250099

Tipus: SUBMINISTRAMENT

Procediment: Procediment obert

Objecte: SOFTWARE AS A SERVICE (SAAS) PER A UNA EINA D'ANALÍTICA WEB I DE TECCIÓ DE TENDÈNCIES PER A LA REDACCIÓ DE BETEVÉ

Promotor: àrea de continguts generals

INFORME JUSTIFICATIU DE NECESSITAT I IDONEÏTAT DEL CONTRACTE

I. ANTECEDENTS

La Societat Privada Municipal Informació i Comunicació de Barcelona ,S.A (ICB), és l'entitat gestora dels serveis públics de televisió per ones terrestres i ràdio locals i els seus serveis electrònics associats.

En l'exercici de les seves funcions, ICB té entre les seves competències, garantir la prestació dels serveis de comunicació audiovisual de ràdio o de televisió que l'Ajuntament de Barcelona li encarregui, mitjançant la contractació dels serveis que es pretenen contractar en aquest procediment.

El 2025 betevé es proposa relançar la seva marca potenciant d'una manera nítida el canal digital com a principal via de captació d'audiència.

betevé té la necessitat de créixer en usuaris però també en visualitzacions, profunditat de la visita i recirculació. Més enllà de les mètriques bàsiques, l'objectiu és crear un hàbit de consum als lectors. Per això necessitem conèixer-los amb més profunditat a través de les dades, sobretot les que fan referència a l'engagement: temps transcorregut des de la darrera visita, freqüència amb la que ens visita i volum d'informació consumida.

La irrupció de la intel·ligència artificial està generant un canvi profund en les fonts de trànsit web. La dependència excessiva del trànsit orgànic s'ha de compensar cap a d'altres fonts com són el de referència, el social i molt especialment el directe. Un creixement global passa per l'enfortiment d'aquesta font de trànsit vinculada estretament al reconeixement i la identificació de la marca betevé amb Barcelona i la seva utilitat.

Actualment betevé produeix molt contingut que difon a través dels seus canals. Necessita fer un pas més i posar la data al centre per definir una estratègia que permeti optimitzar la distribució del contingut principalment a través del canal digital.

L'objectiu últim és incrementar l'audiència del canal digital i ser capaços de traslladar-la a la resta de canals de betevé a través d'una estratègia d'omnicanalitat

II. NECESSITAT, IDONEÏTAT I NATURALESA DEL CONTRACTE

Aquest informe té com a finalitat principal justificar la necessitat i idoneïtat de la contractació que es promou per tal de donar compliment al que s'estableix en els articles 28 i 116 de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de contractes del sector públic, per la qual es transposa a l'ordenament jurídic espanyol les Directives del Parlament Europeu i del Consell de 2014/23/UE i 2014/24/UE, de 26 de febrer de 2014 (en endavant, LCSP). Tal com s'estableix en l'article 116.1 d'aquesta Llei, l'informe serà publicat en el perfil de

contractant d'INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ DE BARCELONA SA spm (ICB) allotjat a la Plataforma de serveis de contractació pública de la Generalitat de Catalunya.

Atesa la naturalesa i l'objecte del contracte es considera idoni aplicar la codificació 48900000 - Paquets de programari i sistemes informàtics diversos. 48000000 - Paquets de programari i sistemes d'informació. corresponent a la nomenclatura del Vocabulari Comú de Contractes (CPV) de la Comissió Europea.

L'objectiu d'aquest concurs és dotar a les redaccions de betevé d'una plataforma de programari com a servei (SaaS) per una eina d'analítica digital que serveixi per detectar canvis de tendència, pics de trànsit o continguts virals al moment i prendre decisions editorials i tècniques de manera informada.

Ha de ser una eina complexa per dins però simple per fora: que mostri mètriques clares i interpretables, fins i tot per a professionals que no són especialistes en analítica digital. Que permeti que els integrants de les redaccions puguin utilitzar l'eina i aprofitar el seu valor estratègic sense corbes d'aprenentatge complicades.

Més enllà de les mètriques de volum, betevé necessita identificar aquells usuaris que siguin realment valuosos: perquè es registren a canvi d'una proposta de valor, perquè tornen sovint, perquè consumeixen més contingut i ho fan de manera recent. Aquesta informació és clau per fidelitzar audiències i optimitzar els esforços editorials.

És molt important que l'eina sigui capaç de detectar de manera precisa les diferents fonts de trànsit web per comprendre bé com arriba el públic a beteve.cat i fixar objectius d'assoliment per font de trànsit, millorar la distribució de continguts i optimitzar les campanyes de promoció.

Més enllà de mesurar les dades, l'eina ha d'actuar com a motor de presa de decisions: ha de permetre activar palanques editorials i tècniques per reposicionar continguts, millorar la visibilitat a la portada o potenciar els temes amb més impacte, traduint les dades en acció real.

betevé com a mitjà públic no pot implementar un model de mur de pagament. Aquest fet distorsiona la recollida de dades dels usuaris que rebutgen el CMP. L'eina d'analítica no ha d'estar afectada pel Mode de Consentiment del RGPD i ha de treballar amb el 100% de dades reals, sense aplicar llindars ni modelats de dades.

En tot cas, la solució haurà de permetre que els tractaments de dades es configurin i executin d'acord amb la normativa vigent en matèria de protecció de dades personals i de privacitat electrònica, adaptant-se a la base jurídica que determini ICB en cada moment.

L'eina haurà de facilitar, quan sigui necessari, mecanismes d'anonimització, pseudonimització o agregació que evitin la identificació directa dels usuaris, garantint en tot moment el principi de minimització de dades.

En l'actualitat betevé depèn en bona part del tràfic orgànic que arriba a través de Google. La irrupció de la Intel·ligència Artificial i el click zero en la cerca, pot comportar una caiguda dràstica de les sessions. Per mitigar-ho, l'organització treballa per implementar una estratègia per potenciar especialment els canals de referència, trànsit directe i també

Google Discover. Per això és essencial tenir una eina que permeti descobrir les tendències locals a la ciutat de Barcelona i què està fent la competència..

Per la naturalesa del contracte objecte de licitació, es considera adient tramitar la licitació mitjançant el procediment obert, d'acord amb allò previst a l'article art. 156 LCSP de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de contractes del sector públic.

Per tant, d'acord amb el que es preveu a l'article 28 de la LCSP, es considera que queden suficientment justificades les necessitats a cobrir per aquest contracte, així com la idoneïtat del seu objecte i contingut per satisfer-les.

El contracte que s'adjudiqui serà un contracte privat de subministrament i es regirà pels articles 16 i 26 de la Llei 9/2017 de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic.

III. INSUFICIÈNCIA DE MITJANS

D'acord amb l'article 116.4.f) de la LCSP, es fa constar que la prestació objecte del contracte no pot ser realitzada amb mitjans propis de l'entitat pels motius següents:

Insuficiència de mitjans personals: La naturalesa de la solució requerida exigeix coneixements altament especialitzats en analítica digital avançada, tractament massiu de dades, integració amb plataformes tecnològiques de tercers i evolució constant d'algoritmes de detecció de tendències. Aquestes funcions no formen part de les competències ordinàries ni del perfil professional del personal de betevé.

Insuficiència de mitjans materials i tecnològics: betevé no disposa d'una infraestructura pròpia que permeti desenvolupar, mantenir i actualitzar una eina amb les funcionalitats exigides en condicions d'eficiència, fiabilitat i seguretat equiparables a les ofertes pel mercat especialitzat.

Rellevància de l'actualització permanent: L'objecte del contracte es troba sotmès a una evolució tecnològica contínua vinculada als canvis en els hàbits de consum digital, als algoritmes de distribució de continguts i a les eines d'intel·ligència artificial. La disponibilitat d'un servei SaaS garanteix l'accés immediat a millores, innovacions adaptacions que no serien assumibles mitjançant desenvolupaments interns. i

Per tot l'anterior, es conclou que la contractació amb un operador especialitzat és la via idònia i necessària per assegurar el correcte compliment dels objectius públics encomanats a betevé.

IV. ASPECTES RELACIONATS AMB L'EXPEDIENT DE CONTRACTACIÓ

Procediment de contractació: Procediment obert, d'acord amb allò previst a l'article art. 156 LCSP de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de contractes del sector públic

Durada del contracte:

El contracte tindrà una durada de dos anys amb possibilitat de dues pròrrogues anuals (2+1+1)

Divisió en lots

La naturalesa i l'objecte del contracte no permet la divisió en lots del present contracte, ja que dificultaria la correcta execució des d'un punt de vista tècnic i requereix una solució integral e interoperable sota una estructura unificada que no admet fragmentació funcional. Així mateix, existeix la necessitat de coordinar l'execució de diferents prestacions dins del contracte; per això és convenient que la totalitat de l'execució del contracte recaigui sobre el mateix adjudicatari.

D'acord amb l'article 99.3 de la LCSP, s'ha analitzat la possibilitat de dividir l'objecte del contracte en lots. Tanmateix, en el present cas no resulta viable ni eficient efectuar-ne la divisió pels motius següents:

1. Unitat funcional i tecnològica: la prestació objecte del contracte consisteix en una plataforma SaaS d'analítica digital i detecció de tendències que ha de funcionar de manera integrada. Dividir-la en lots trencaria la coherència tècnica del servei i podria comprometre'n l'eficàcia.
2. Riscos de fragmentació: la separació en lots podria donar lloc a problemes de responsabilitat i interoperabilitat entre diferents proveïdors, fet que generaria duplicitats, dificultats de coordinació i risc d'incidències tècniques.
3. Eficàcia i eficiència: la contractació d'un únic adjudicatari permet assegurar la responsabilitat única, la coherència de les actualitzacions i l'optimització de recursos humans i econòmics, en línia amb els principis d'eficiència i economia en la gestió dels recursos públics.

Per aquests motius, es considera justificat que el contracte no es divideixi en lots

Classificació i solvència econòmica i financera i tècnica o professional:

No s'exigeix classificació.

Solvència econòmica:

La solvència econòmica i financera s'acreditarà mitjançant un volum anual de negocis referit a l'any de major volum dels tres darrers disponibles d'un import mínim de 150.000 €, en compliment del que preveu l'article 87 de la LCSP i amb proporció adequada a la dimensió i durada del contracte.

Solvència tècnica i professional:

El licitador haurà d'acreditar experiència en la prestació de serveis d'analítica digital, intel·ligència d'audiències o detecció de tendències en entorns de mitjans de comunicació, plataformes de contingut o projectes amb volums significatius d'usuaris digitals.

S'haurà de presentar una relació dels principals serveis realitzats en els darrers tres anys, indicant import, dates i destinataris públics o privats.

Criteris d'adjudicació:

Els criteris d'adjudicació per a la present licitació, de conformitat amb l'article 145.4 LCSP, estan vinculats a l'objecte del contracte, formulats de forma objectiva amb ple respecte als principis d'igualtat, no discriminació, transparència i proporcionalitat i per tant, no confereixen a l'òrgan de contractació una llibertat de decisió il·limitada, garantint que les ofertes siguin avaluades en condicions de competència efectiva.

Per tant, el servei objecte d'aquesta licitació s'adjudicarà a l'empresa que, en el seu conjunt, faci la proposició econòmicament més avantatjosa tenint en compte la millor relació cost-eficàcia, segons els criteris que, per ordre decreixent d'importància i amb la ponderació corresponent, s'assenyalen a continuació:

Puntuació màxima total: 100 punts

La selecció de la millor oferta es determinarà tenint en compte la millor relació qualitat-preu als efectes d'obtenir ofertes de gran qualitat.

S'aplicaran els següents criteris d'adjudicació tots avaluables automàticament relacionats per ordre decreixent segons la ponderació atorgada.

Preu: La ponderació màxima del criteri d'adjudicació del preu ofert és de 60 punts.

$$\left(\frac{\text{Pressupost net licitació} - \text{oferta}}{\text{Pressupost net licitació} - \text{oferta més econòmica}} \right) \times \text{Punts màx} = \text{Puntuació resultant}$$

Altres criteris automàtics: (màxim 35 punts)

Criteris automàtics

Les funcionalitats descrites en els criteris següents responen a requeriments essencials per a l'operativa de betevé. S'entendran complertes quan la solució ofereixi capacitats equivalents, encara que es denominin de forma diferent en cada plataforma. Les ofertes hauran de garantir la seva disponibilitat efectiva durant tota la vigència del contracte.

1. Comparatives temporals (3 punts): La solució permet configurar comparatives personalitzades entre dades en temps real respecte de períodes definits per l'usuari (dia anterior, mateixa franja setmanal, mitjanes setmanals, mensuals o anuals) sense necessitat d'intervenció tècnica del proveïdor (SI/NO).
2. Ecosistema unificat (3 punts): L'eina integra en un únic entorn les dades provinents de la web i de les aplicacions, permetent també la visualització diferenciada per canal sense requerir desenvolupaments addicionals.(SI/NO)
3. Indicador d'engagement (3 punts): La solució incorpora un indicador d'engagement calculat de forma automàtica per a tots els continguts, basat en variables assimilables a recència, freqüència i volum de consum. (SI/NO)
4. Fonts de trànsit (3 punts): El producte identifica i segmenta de manera automàtica les principals fonts de trànsit (orgànic, Discover, social, dark social, directe, referència o equivalents) i permet la incorporació de nous canals definits per betevé sense desenvolupaments estructurals. (SI/NO)

5. **KPI propis (3 punts):** L'eina permet la integració directa dels KPI definits per betevé (leads, registres, subscripcions, comentaris o altres) com a mètriques i dimensions explotables en informes sense necessitat de desenvolupaments específics del proveïdor. (SI/NO)

6. **Dimensions avançades i User ID (2 punts):** La solució permet analitzar el rendiment dels continguts segons múltiples dimensions (categoria, autoria, etiquetes, dispositiu, sistema operatiu o equivalents) i és compatible amb l'ús de l'identificador d'usuari definit per betevé, diferenciant navegació logada i anònima.. (SI/NO)

7. **Tests A/B i segmentació (2 punts):** L'eina permet executar proves A/B i crear segments d'usuaris en temps real gestionats directament pels equips de betevé sense intervenció tècnica del proveïdor. (SI/NO)

8. **Exportació de dades (2 punts):** Les dades obtingudes poden ser exportades de forma automatitzada, estructurada i reutilitzable a sistemes externs designats per betevé (SI/NO)

9. **Capacitat predictiva (2 punts):** La plataforma incorpora funcionalitats d'anàlisi predictiva basades en l'històric de dades que permeten estimacions a curt o mitjà termini accessibles per als usuaris de betevé. (SI/NO)

10. **Tendències Discover i competència (3 punts)** L'eina permet monitorar tendències a Google Discover o entorns equivalents, amb capacitat de filtratge per territori, idioma, temàtica o període temporal, incloent referències comparatives amb altres mitjans (SI/NO)

11. **Informes i alertes (3 punts):** Els usuaris de betevé poden configurar autònomament informes, quadres de comandament i alertes automàtiques basades en llindars o desviacions sense suport tècnic extern (SI/NO)

12. **Evolució del producte (3 punts):** El proveïdor disposa d'un sistema formal d'actualització i millora contínua del producte durant la vigència del contracte (SI/NO)

13. **Integració amb entorns de distribució digital (3 punt):** La solució permet la integració tècnica amb eines externes de distribució de continguts (xarxes socials, notifikacions push, sistemes de recomanació interna o equivalents), facilitant l'activació de continguts des de les dades obtingues, sense requerir desenvolupaments estructurals específics (SI/NO).

Altres criteris Automàtics: MILLORES:

TOTAL 5 PUNTS repartits en:

1) L'eina s'ha utilitzat durant l'any 2024 en almenys tres mitjans de comunicació de referència amb una mitjana mensual igual o superior a 1,5 milions d'usuaris únics. **(2,5 punts)**

✓ 2,5 punts: Si es compleix amb 3 o més mitjans de comunicació o plataformes de contingut comparables en volum d'audiència, entorn competitiu i exigència editorial.

- ✓ 1 punt: Si només es compleix amb 1 o 2 mitjans
- ✓ 0 punts: Si no s'acredita aquesta experiència

2) El proveïdor disposa d'un full de ruta públic i mecanismes de comunicació formal amb els clients sobre noves funcionalitats i evolució del producte. (2,5 punts)

Quant a la forma de determinar una oferta amb valor anormal o desproporcionat, s'estableix el següent criteri:

Si el criteri que se segueix per determinar l'oferta anormalment baixa és la comparativa entre els preus, es fixarà com a criteri general un diferencial d'entre 10 punts per sota de la mitjana de les ofertes o, en el cas d'un únic licitador, de 20 punts respecte el pressupost net de licitació.

Si el nombre de licitadors és superior a 10, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es podrà prescindir de l'oferta més baixa i de l'oferta més alta si hi ha un diferencial superior al 5% respecte de l'oferta immediatament consecutiva.

Si el nombre de licitadors és superior a 20, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es podran excloure les dues ofertes més cares i les dues ofertes més baixes sempre i quan una amb l'altre o totes dues amb la que la segueix tinguin un diferencial superior al 5%.

Les empreses que, en la seva oferta econòmica, superin el pressupost màxim de licitació i les empreses que no presentin una oferta econòmica quedaran excloses de la licitació.

Condicions especials d'execució

Pla d'igualtat o mesures d'igualtat

Pressupost de licitació i valor estimat del contracte:

El pressupost base de licitació és de 102.832.-€ IVA exclòs, pels dos anys de contracte.

El valor estimat del contracte és el resultat de la suma del pressupost de licitació, i de l'import previst per les possibles pròrrogues i les possibles modificacions. Així doncs, tenint en compte modificacions, el pressupost de licitació i el valor estimat del contracte específic és el següent:

PRESSUPOST DE LICITACIÓ (sense iva)	102.832.-€	
IMPORT MODIFICACIONS (sense iva)	No es preveuen	VALOR ESTIMAT DEL CONTRACTE (VEC) (sense iva)

IMPORT PRÒRROGUES (sense iva)	102.832.-€	205.664,00.-€
----------------------------------	------------	---------------

El VEC o Valor Estimat del Contracte per al termini inicial inclosa les seves pròrrogues i modificacions, a efectes de determinar el procediment d'adjudicació i la publicitat és de 205.664,00.-€ sense IVA.

En concret, i per la tramitació d'aquest contracte, el valor estimat del contracte s'ha calculat tenint en compte els serveis que s'especificaran en el PPT, atès que el preu de mercat actual per aquest servei és l'indicat en el pressupost de licitació. Així mateix, com a referència per establir el preu del contracte, s'ha calculat tenint en compte el valor real total dels contractes successius similars adjudicats durant l'exercici precedent o durant els dotze mesos previs.

En annex, es troba el desglossament del Pressupost Base de Licitació tenint en compte els costos directes, indirectes i benefici industrial.

Per tot això,

Sol·licito a l'òrgan de contractació, que s'iniciï la redacció del Plec de Prescripcions Tècniques i del Plec de Clàusules Administratives Particulars en els termes que es proposa en aquest informe.

Ana Ganzinelli Firmado digitalmente por Ana
Ganzinelli Aguilera (TCAT)
Aguilera (TCAT) Fecha: 2026.03.03 10:36:35
+01'00'

Anna Ganzinelli
àrea de Continguts Generals

ANNEX DESGLOSSAMENT PRESSUPOST

El pressupost net es desglossa de la manera següent ¹:

Costos directes	Import €
<i>Valor del servei d'accés a la plataforma, llicències, manteniment, suport i actualitzacions.</i>	85.810.-€
TOTAL	Suma costos directes: 85.810.-€

Costos indirectes	Import €
Despeses generals d'estructura	12.874.-€
TOTAL	Suma costos indirectes: 12.874.-€
Benefici industrial *	4.148,00

TOTAL DE COSTOS (directes + indirectes + Benefici industrial):	102.832
---	---------

(*) Atesa la naturalesa del servei en modalitat SaaS i l'estructura de preus del mercat, el benefici empresarial no és identificable de forma autònoma, entenent-se integrat en la tarifa del servei.

¹ **Costos directes:** aquells que s'associen amb el producte d'una forma molt clara, sense necessitat de cap tipus de repartiment. *Matèries Primeres, Mà d'Obra Directa.*
Costos indirectes: aquells que no poden ser aplicats directament a un producte, ni a un centre de cost. *Costos Indirectes de Producció (CIP): Mà d'Obra Indirecta, costos d'aprovisionament o producció. Costos Indirectes Generals (CIG): els no necessaris per fabricar, com ara comercials, d'administració i financers.*