

EXP. 200079

Tipus: Servei

Procediment: OBERT

Objecte: SOFTWARE AS A SERVICE (SaaS) per a impulsar participacions i campanyes interactives de betevé.

Promotor: Direcció de Brànding i Estratègia

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.

II. NECESSITAT, IDONEÏTAT I NATURALES A DEL CONTRACTE

betevé és el mitjà públic de comunicació de Barcelona; la seva missió és informar amb proximitat, pluralitat i representativitat de l'actualitat de Barcelona i dels seus barris.

El gener de 2017 **betevé** va relançar la seva marca per englobar tots els continguts de proximitat centrats en Barcelona. Des del seu llançament, el web ha anat guanyant volum d'audiència de manera sostinguda.

L'objectiu d'aquest concurs és dotar el web de betevé d'una plataforma de programari com a servei (SaaS) per a poder impulsar participacions i campanyes interactives de diversos formats que puguin ser adaptables als diferents continguts que elabora el mitjà.

betevé vol ser un referent pel que fa a la publicació de contingut interactiu que serveixi per generar coneixement de la ciutat de Barcelona i els seus barris. Presentar la informació d'una manera diferent, treballar la proximitat de manera interactiva a través de continguts específics per a targets molt concrets. L'objectiu és que aquests continguts ens permetin guanyar notorietat i rellevància com a marca.

Millorar el temps de permanència en pàgina captant i retenint l'atenció de l'usuari és un dels indicadors clau que volem mesurar. És important que les campanyes interactives es puguin relacionar entre elles per afinitat; per poder proposar a l'usuari nous continguts interactius rellevants i seguir mantenint la seva atenció.

betevé, com a mitjà públic ha d'estar a disposició de tots els ciutadans i ciutadanes de Barcelona. Per això ha de possibilitar l'entrada de contingut generat per l'usuari (UGC) i la seva difusió a través de múltiples finestres. Per a fer-ho, necessita una eina endreçada i segura, que permeti la moderació prèvia, la visualització del contingut i, si s'escau, la votació entre les diferents propostes que hagin compartit els usuaris.

El mitjà ha de poder aprofitar aquesta plataforma de contingut interactiu i orientar-lo cap al camp del màrqueting per, si s'escau, poder obtenir ingressos econòmics. Ha de permetre la creació de campanyes interactives enfocades al branded content com a format per oferir als potencials anunciants o patrocinadors. Possibilitat de customitzar aquestes campanyes amb la imatge gràfica de l'empresa anunciant.

Més enllà de l'interactivitat, l'objectiu final és el de poder recollir dades dels usuaris i transferir-les al CRM propi. Segmentar millor la nostra audiència i poder elaborar el perfil de 'buyer persona' de cada programa o agrupació de continguts amb dades recollides amb el consentiment de l'usuari.

El contracte que s'adjudiqui serà un contracte privat de serveis i es regirà pels articles 17 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, lletra f) de la LCSP, la prestació de l'objecte del contracte no es pot realitzar amb els mitjans propis de l'entitat per raons de:

- Insuficiència de mitjans personals: per tractar-se de tasques i funcions específiques d'una tipologia de servei que no són habituals en les feines del personal de l'ICB i que el servei només es pot prestar per una empresa especialitzada en aquests serveis.
- Insuficiència de mitjans materials: que no es disposa dels mitjans materials necessaris per a la prestació del servei en tractar-se de prestacions específiques i concretes de l'objecte del contracte.

IV. ASPECTES RELACIONATS AMB L'EXPEDIENT DE CONTRACTACIÓ

- a) Procediment de contractació: El procediment d'adjudicació és el obert, que és la forma ordinària de contractació segons art. 131.2. LCSP i en el que tot empresari interessat podrà presentar proposició, quedant exclosa tota negociació dels termes del contracte amb els licitadors de conformitat amb l'article 156 LCSP.

- b) Durada del contracte:

El contracte tindrà una durada d'un any, amb possibilitat de pròrroques anuals fins a un màxim de quatre, de forma que la seva durada inclosa les seves possibles pròrroques serà com a màxim de 5 anys.

- c) 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 només pot ser realitzat per una única empresa. 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) Classificació i solvència econòmica i financera i tècnica o professional:

- De conformitat amb l'art.77 de la LCSP no serà exigible la classificació de l'empresari.

A) Solvència econòmica i financera

Declaració del volum anual de negocis que, referit a l'any de major volum de negoci dels tres últims conclosos, sigui al menys, una vegada i mitja el valor estimat del contracte.

B) Solvència tècnica o professional:

- (i) L'empresa licitadora haurà de detallar els anys d'experiència d'expertesa en aplicació de dita plataforma en mitjans de comunicació nacionals i internacionals. L'eina ha d'haver estat utilitzada per almenys cinc grans mitjans de comunicació el 2019.

Aquests serveis o treballs s'acreditaran mitjançant certificats expedits o visats per l'òrgan competent si el destinatari és una entitat del sector pública o, quan el destinatari sigui un subjecte privat, mitjançant un certificat expedit per aquest. A falta del certificats, es podran acreditar mitjançant una declaració de l'empresari .

- El Project Manager o Custom Success Manager ha de tenir expertesa acreditada en el funcionament de la plataforma.

Especificar els títols o acreditacions acadèmics o professionals exigits i els documents admesos per a la seva acreditació

e) Criteris d'adjudicació:

S'estableix com a criteris d'adjudicació: 100 punts entre:

1).- **Criteris d'adjudicació avaluable mitjançant judici de valor**

Presentació i demostració del producte: L'empresa licitadora haurà de fer obligatòriament una demostració pràctica de la seva plataforma davant els membres de la mesa de contractació de manera presencial o telemàtica, resolent els possibles dubtes que puguin sorgir. Es farà en una data de comú acord durant el procés de selecció.

Màxim **70 punts** repartits en:

En base a la presentació de la plataforma i a les preguntes que puguin sorgir, la comissió avaluadora valorarà els següents criteris.

a) Interfície usable, intuïtiva i àgil (10 punts)

- Es valorarà que la puguin fer servir professionals de la comunicació, periodisme i marketing sense coneixements tècnics o de llenguatge de programació. Es valorarà la facilitat d'ús, la rapidesa i la previsualització en tot moment de la construcció de la campanya

b) **Nombre i diversitat de formats de campanyes interactives (6 punts)**

Puntuarà la diversitat i varietat de formats interactius que permeti fer l'eina, amb el següent barem.

- menys de 20 formats (1 punts)
- de 25 a 40 formats (3 punts)
- més de 40 formats (6 punts)

c) Customització i versatilitat (42 punts, 3 per cada enunciat)

- Es valorarà que les campanyes interactives siguin el màxim de personalitzables possible. Que les pantalles de benvinguda, durant el joc i sortida siguin personalitzables amb textos, imatges, àudios, vídeos o GIFS.
- Opció d'incloure codi CSS, HTML o Javascript per tal de personalitzar millor l'experiència als diferents dispositius
- Incloure variables del joc als missatges, com ara el nom del participant, el temps emprat o la puntuació final.
- Possibilitat de crear campanyes model: guardar plantilles per poder repetir el mateix tipus de campanya interactiva sense necessitat de construir-la de zero.
- Programació i desprogramació de campanyes segons el calendari. Possibilitat de programació i desprogramació de preguntes segons el calendari, dins d'una mateixa campanya. (per a campanyes sostingudes en el temps)
- Limitació de participacions per evitar vots duplicats. En enquestes de temàtiques sensibles o concursos, la plataforma ha de poder limitar la participació, a través de la IP o per correu electrònic de registre
- Gestió de reglaments model per a poder-los reutilitzar en més d'una campanya.
- Construcció de formularis a mida per a campanyes concretes
- Inclusió del català entre els idiomes de la plataforma per tal de gestionar de manera més àgil els textos per defecte de les campanyes sense haver-los de retocar, un a un.
- Eina de sorteig de guanyador/s a la pròpia plataforma
- Eina de reporting amb possibilitat d'extracció de dades, amb funnels pregunta a pregunta
- Gestió dinàmica de les puntuacions. Es valorarà que la plataforma permeti gestionar la puntuació independentment per a cada pregunta. Per tal de poder compensar les preguntes més complexes amb una major puntuació.
- Sistema d'etiquetat de campanyes per a poder establir relacions entre elles que permetin seguir endavant amb continguts interactius relacionats.
- Disponibilitat de dissenyar noves campanyes 'ad hoc' a petició de betevé.

d) Altres aspectes (12 punts, 3 per cada enunciat)

- La plataforma ha d'estar en millora contínua. Ha d'acreditar les millores Es puntuarà que l'empresa licitadora incorporara al contracte que sorgeix de la present licitació totes les millores que incorpori a la seva oferta de serveis.
- Es valorarà que els usuaris de la plataforma de betevé tinguin diferents drets i accessos depenent de les necessitats: administració, redacció, marketing o accés a audiències
- Es valorarà la possibilitat d'integració de la plataforma amb Google Analytics i Google Tag Manager
- Creixement en l'expertesa de l'ús de l'eina a través de casos d'èxit i bones pràctiques que puguin ser compartits pel proveïdor del servei

Per tal de continuar en el procés selectiu, la puntuació mínima que hauria d'obtenir l'oferta tècnica de l'empresa licitadora, d'acord amb els criteris exposats, no podrà ser inferior a 45 punts. Aquelles ofertes que no assoleixin, com a mínim, aquesta puntuació en els criteris subjectius, seran excloses de la licitació mitjançant resolució motivada de la mesa de contractació.

La documentació justificativa d'aquests criteris avaluable mitjançant judici de valor s'ha d'incloure necessària i únicament en el Sobre núm. 2A.

2.- Criteris d'adjudicació avaluable automàticament

a) Per preu ofert fins a 30 punts

S'atorgarà la màxima puntuació a l'empresa licitadora que formuli el preu més baix que no sigui anormal i que no superi el pressupost net de licitació (és a dir, el pressupost màxim de licitació, IVA exclòs) i a la resta d'empreses licitadores la distribució de la puntuació es farà aplicant la següent fórmula establerta per [Instrucció de la Gerència Municipal](#) aprovada per [Decret d'Alcaldia de 22 de juny de 2017 publicat en la Gasetta Municipal del dia 29 de juny](#):

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

Formes de determinar una oferta anormalment baixa:

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 o per sobre 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/o de l'oferta més alta si hi ha un diferencial superior al 5% respecte de l'oferta immediatament consecutiva.

Caldrà estipular-ho al plec explícitament. Si el nombre de licitadors és superior a 20, pel càlcul de la mitjana de les ofertes es podran excloure una o les dues ofertes més cares i/o una o 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%.

e) Condicions especials d'execució:

Tal i com preveu l'article 202 de la LCSP s'han previst condicions especials d'execució de tipus social i mediambiental vinculades a l'objecte del contracte. En concret, les condicions especials d'execució que s'han previst és la següent:

- Obligació del contractista de sotmetre's a la normativa nacional i de la Unió Europea en matèria de protecció de dades, advertint a més al contractista que aquesta obligació té caràcter d'obligació contractual essencial de conformitat amb el disposat a l'art. 211 apartat 1, lletra f).

f) Pressupost de licitació i valor estimat del contracte:

El pressupost de licitació és de 14.000.-€IVA exclòs.

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)	DE	14.000.-€	
IMPORT MODIFICACIONS (sense iva)		No es preveuen	VALOR ESTIMAT DEL CONTRACTE (VEC) (sense iva)
IMPORT PRÒRROQUES (sense iva)		56.000.-€	70.000.-€

El VEC o Valor Estimat del Contracte per al termini inicial inclosa les seves pròrrogues, a efectes de determinar el procediment d'adjudicació i la publicitat és de 70.000.-€ sense IVA.

VALOR ESTIMAT

Any	VE Prestació	VE eventuais pròrrogues	VE altres conceptes	VE Modif. amb increment cost econòmic	TOTAL
2020	4.666,67 €				4.666,67 €
2021	9.333,33 €	4.666,67 €			14.000,00 €
2022		14.000,00 €			14.000,00 €
2023		14.000,00 €			14.000,00 €
2024		14.000,00 €			14.000,00 €
2025		9.333,33 €			9.333,33 €
TOTAL	14.000,00 €	56.000,00 €			70.000,00 €

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.

Per tot això,

Sol·licito a l'òrgan de contractació:

- I. 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.



Rosa Alba Roig

Direcció de Brànding i Estratègia

Barcelona, 1 de juliol de 2020