

VALORACIÓN TÉCNICA DEL S-00608-2022 - RTVEPLAY-i Análisis de servicios VOD y AOD para la nueva RTVE Play

El objeto del presente documento es realizar la valoración técnica del expediente S-00608-2022. Para realizar esta valoración se va a tener en cuenta lo establecido en el pliego de condiciones técnicas (PCT, en adelante) respecto de los requisitos técnicos exigidos, así como lo establecido en el pliego de condiciones generales (PCG, en adelante) respecto de la valoración de las ofertas.

Tal y como establece el pliego de condiciones generales, la valoración técnica se hará utilizando criterios sujetos a juicio de valor, según lo establecido en el Anexo II páginas 18 y 19 del PCG:

Técnicamente, las propuestas de los licitadores se van a valorar en base a criterios sujetos a juicio de valor con hasta 25 puntos, distribuidos de la siguiente forma:

- **Propuesta técnica y metodología, valorado con un máximo de 10 puntos:** *Se valorarán las propuestas técnicas y metodológicas propuestas, valorando positivamente las plataformas, productos y dispositivos a analizar. También se valorará el listado de trabajos y tareas propuestos, así como el cronograma de desarrollo del proyecto. RTVE valorará negativamente la falta de detalle, así como las propuestas llenas de lugares comunes, generalidades y que no profundicen en los métodos para los análisis técnicos, de diseño, UX, analítico, de personalización, y los indicados en el PCT.*
- **Equipo humano, valorado con un máximo de 10 puntos.** *Se valorará la idoneidad del equipo de trabajo, especialmente la capacitación de cada recurso a las tareas que han de ejecutar. Se penalizará la falta de información sobre los proyectos que han desarrollado los recursos, las tareas y responsabilidades que han tenido en los distintos proyectos, y, en general, la falta de concreción específica de la idoneidad de los recursos para los trabajos que han de desarrollar. También se penalizará la no aportación de la experiencia técnica específica de los recursos y la falta de coherencia del equipo con el resto de puntos sujetos a valoración. Finalmente, se valorará el número de recursos, la composición del equipo y el abanico de conocimientos que éste aporta al proyecto.*
- **Entregables, valorado con un máximo de 5 puntos.** *En este punto se valorará la documentación a entregar, tanto los entregables como otra documentación de soporte. Se penalizará la falta de concreción, así como la coherencia con el resto de epígrafes.*

Para cada epígrafe, se otorgará el total de puntos a la mejor propuesta, mientras que el resto serán valoradas en función de lo ofertado por el mejor. Se valorará el detalle, pertinencia, la coherencia, la aplicabilidad al caso de RTVE, y la precisión de la información aportada.

Se penalizará la falta de concreción, de información específica y de detalle. Además, se penalizará especialmente la falta de coherencia de la propuesta, incluso, la incoherencia entre los epígrafes anteriores, así como la presentación de documentación genérica no concretada para el caso de RTVE y del sector media.

Para realizar la valoración se va a emplear la documentación aportada por los licitadores. En concreto se han recibido cinco ofertas técnicas, todas ellas para los lotes 1 y 2, que se analizan a continuación.

LOTE 1: Análisis servicios VOD

BWOW STUDIO S.L

La propuesta técnica presentada no es apta. Básicamente, el licitador ha entregado un documento con tres propuestas económicas para que RTVE elija la que mejor le convenga, estando las ofertas limitadas a 15 días desde el envío, lo que va en contra de lo establecido en el PCG, PCT, así como lo que establece la ley de contratación sobre licitaciones públicas.

THE COCKTAIL EXPERIENCE, SL

El licitador presenta una oferta técnica única para los dos lotes, esto es, no presenta oferta individual para cada lote, sino una única propuesta técnica con el alcance de los dos lotes unidos en la propuesta. Hay que recordar que el PCG establece que el expediente se divide en dos lotes, que la ejecución de cada lote se ha de terminar en dos meses, y que todos los elementos que se indican en el PCT se aplican para cada lote de forma diferenciada.

Esta forma de entregar la propuesta técnica impide:

1. Valorar de forma diferenciada cada lote para determinar su aptitud.
2. Valorar de forma diferenciada para cada lote la valoración técnica, ya que los recursos, cronogramas, entregables, análisis, etc., no está diferenciado.

Además de lo anterior, el licitador introduce una serie de cláusulas bajo el epígrafe suposiciones (página 22 de la propuesta técnica):

- *El presupuesto es basa en el esfuerzo especificado para cada parte del proyecto. El alcance final será acordado al inicio del proyecto según los esfuerzos señalados.*
- *The Cocktail trabajará con el Cliente para realizar cualquier cambio en el alcance de los servicios que el Cliente solicite. Cualquier cambio debe ser acordado por escrito por las Partes.*
- *RTVE centralizará las decisiones y las validaciones en una o dos personas, con el fin de agilizar el proceso de toma de decisiones. Estas personas tendrán la autoridad para tomar decisiones.*
- *Se establecerá un interlocutor técnico entre RTVE y The Cocktail, que será responsable de garantizar que las necesidades de The Cocktail y sus dependencias con RTVE son resueltas.*
- *Se asume que la aprobación de entregables se realizará en un plazo de 2 a 4 días laborables. Cumplido dicho plazo, se entenderán tácitamente aceptados.*
- *Se solicitará la colaboración activa y la participación del equipo de RTVE.*
- *Se habilitará la posibilidad de mantener reuniones vía llamada o videollamada.*
- *Se seguirá la metodología definida en la presente propuesta.*
- *The Cocktail no será responsable de ningún problema derivado del uso de productos de terceros.*
- *RTVE será responsable del pago de cualquier licencia de software que pueda ser requerida en el proyecto.*

Sin embargo, la pretensión de que RTVE pague cualquier licencia para ejecutar el proyecto va en contra del PCG página 3 que indica que “*el adjudicatario será responsable de contar con todos los permisos y licencias necesarios para ejecutar el contrato, y del cumplimiento de la normativa que sea de aplicación*”.

Tampoco se admite la exigencia de centralización de las decisiones y validaciones que propone el licitador, ya que el análisis de vídeo engloba tres dimensiones (vídeo, personalización y analítica) y el de audio otras tres dimensiones, por lo que tal exigencia imposibilita la gestión del proyecto por parte de RTVE.

Por todo lo anterior, la propuesta se declara como no apta.

CINFO CONTEN. INFORMAT. PERSONAL., S.L.

La propuesta técnica de la empresa CINFO parte de que el licitador ha realizado trabajos previos para RTVE, trabajos que no nos parecen relevantes para esta licitación. El énfasis lo pone en el conjunto de plataformas que propone analizar, con un enfoque metodológico razonable. Se entienden las herramientas y los entregables, y el equipo de trabajo que propone está acorde a su metodología.

Sin embargo, comparativamente hablando, no es la mejor metodología de las presentadas, y, el equipo humano es muy tecnológico, no siendo el mejor de los presentados, ni por número de componentes ni por el abanico de conocimientos y herramientas que atesoran.

GABINETE EST. COMUNIC. AUDIOVIS., S.L.U.

La propuesta que presenta el licitador se apoya en su experiencia dentro del sector, y se apoya en herramientas que les son propias. Llama mucho la atención que en la propuesta el licitador repite varias veces sus herramientas o elementos metodológicos con palabras prácticamente iguales (ejemplo definición de Barómetro OTT en páginas 11 y 3 o LinkTV, páginas 3 y 11). La esencia metodológica está en el análisis de neuromarketing de cada una de las plataformas de RTVE Play.

Tal y como indica el licitador, *la metodología a seguir dentro de este estudio se basa en el análisis de los elementos clave (AOI's), el patrón de estructura, las rutas de navegación, un first click test, lectura y comprensión de las plataformas, un análisis del límite paciente, un análisis cuali-evocativo y un análisis cualitativo convencional.* Esta definición metodológica es insuficiente, ya que no se detalla en qué consiste cada uno de los análisis indicada. Por ejemplo, no se entiende y no define en qué consiste el análisis cuali-evocativo, o qué dimensiones son las que incorporan el análisis cualitativo convencional.

Como resumen, encontramos la metodología confusa, poco clara, indefinida, basada en herramientas propietarias que no están explicadas con detalle, y la forma de presentar la propuesta técnica, así como las faltas de información y detalle que se exige en el PCT, impide el entendimiento del cumplimiento del alcance y el valor de los entregables, así como pone en duda que el servicio que propone cumpla con los objetivos exigidos.

Respecto al alcance de plataformas, el licitador indica en la página 8 que en las reuniones abordarían el análisis de *“situación de otras plataformas de vídeo internacionales con presencia en España como pueden ser Netflix, HBO Max, Amazon Prime Video, Filmin, etc.”* Luego, en la página 20, se indica que las plataformas analizadas serán *“Netflix, HBO Max, Disney Plus, Amazon Prime Video y Filmin”*, muchas menos que otros de los licitadores.

Respecto del equipo humano, el licitador se centra más en las experiencias en empresas y dar datos generales, que dar datos específicos. Esto es especialmente evidente en los recursos especialistas de su equipo de desarrollo. Como ejemplo, de uno de los recursos se dice únicamente *“Analista senior de I+D y especialista en programación con más de 15 años de trayectoria en GECA.”*

La falta de concreción de los recursos impide valorar aspectos fundamentales como el abanico de tecnologías que aporta, o el conocimiento específico. Esto, unido a que no presenta la asignación de personas específicas a las tareas que propone, es valorado negativamente.

PRODIGIOSO VOLCAN, S.L.

La propuesta técnica del licitador nos ha parecido la más completa, y la mejor elaborada de todas las presentadas. Destaca la claridad y la especificidad de las tareas, técnicas y herramientas que se emplean; la utilización de una comunidad de usuarios para complementar los análisis de las plataformas; el enfoque tipo reto para validar los productos y servicios analizados; la gestión de los journeys y la documentación que se genera.

Valoramos muy positivamente que el licitador haya entregado un preanálisis del servicio VOD que permite determinar las capacidades específicas del licitador de forma inicial.

Comparativamente hablando, la propuesta del licitador es la que nos ha parecido mejor, especialmente en lo relativo al enfoque metodológico.

CONCLUSIONES

Tras el análisis de las propuestas, RTVE valora los criterios sujetos a juicio de valor de la siguiente forma:

Licitador	Propuesta y metodología (hasta 10 puntos)	Equipo Técnico y capacidades (hasta 10 puntos)	Entregables (hasta 5 puntos)	Total puntos (máximo de 25)
BWOW STUDIO S.L				NO APTA
THE COCKTAIL EXPERIENCE, SL				NO APTA
CINFO CONTEN. INFORMAT. PERSONAL., S.L.	5	8	3	16
GABINETE EST. COMUNIC. AUDIOVIS., S.L.U.	5	5	2	12
PRODIGIOSO VOLCAN, S.L.	10	10	5	25

LOTE 2: Análisis servicios AOD

BWOW STUDIO S.L

La propuesta técnica presentada no es apta. Básicamente, el licitador ha entregado un documento con tres propuestas económicas para que RTVE elija la que mejor le convenga, estando las ofertas limitadas a 15 días desde el envío, lo que va en contra de lo establecido en el PCG, PCT, así como lo que establece la ley de contratación sobre licitaciones públicas.

THE COCKTAIL EXPERIENCE, SL

La propuesta no es apta. Ver el lote 1.

CINFO CONTEN. INFORMAT. PERSONAL., S.L.

La propuesta técnica de la empresa CINFO hace referencia a los trabajos previos de benchmarking realizados para RTVE, trabajos que no nos parecen relevantes para esta licitación. Destacan el conjunto de plataformas que proponen analizar, donde incluyen algunas interesantes y diferentes a las de otros licitadores, con un enfoque metodológico razonable. Las herramientas y los entregables son comprensibles, y el equipo de trabajo que propone está acorde a su metodología.

Sin embargo, comparativamente hablando, no es la mejor metodología de las presentadas, y, el equipo humano es muy tecnológico y con la especialización más centrada en el universo OTT y VoD que en el de AoD, no siendo el mejor de los presentados, ni por número de componentes ni por el abanico de conocimientos y herramientas que atesoran.

GABINETE EST. COMUNIC. AUDIOVIS., S.L.U.

La propuesta que presenta el licitador se apoya en su experiencia dentro del sector, apoyándose en herramientas propias. La esencia metodológica está en el análisis de neuromarketing de cada una de las plataformas de RTVE Play.

Tal y como indica el licitador, *la metodología a seguir dentro de este estudio se basa en el análisis de los elementos clave (AOI's), el patrón de estructura, las rutas de navegación, un first click test, lectura y compresión de las plataformas, un análisis del límite paciente, un análisis cuali-evocativo y un análisis cualitativo convencional.* Esta definición metodológica es insuficiente, ya que no se detalla en qué consiste cada uno de los análisis indicada.

Encontramos una metodología confusa, poco clara, indefinida, basada en herramientas propietarias que no están explicadas con detalle, y la forma de presentar la propuesta técnica, así como las faltas de información y detalle que se exige en el PCT, impide el entendimiento del cumplimiento del alcance

y el valor de los entregables, así como pone en duda que el servicio que propone cumpla con los objetivos exigidos.

En cuanto a las plataformas a analizar, el licitador indica en la página 8 que en las reuniones abordarían el análisis de *“situación de otras plataformas con contenidos de podcast con presencia en España como pueden ser Spotify, Apple Music, iVoox, Google Podcast, etc.”* Luego, en la página 20, se indica que *“En este caso se analizarán en profundidad las plataformas Spotify, Apple Music, iVoox o Google Podcast”*, muchas menos que otros de los licitadores y con ausencias importantes. Adicionalmente en la página 11, y relativo al alcance y descripción, refieren su experiencia principalmente a plataformas o cadenas centradas en el vídeo (laSexta, Real Madrid TV, Disney Plus, Prime Video, ATRESPlayer...)

Respecto del equipo humano, el licitador se centra más en las experiencias en empresas y aportar datos generales y poco específicos.

La falta de concreción de estos recursos impide valorar aspectos fundamentales como el abanico de tecnologías que aporta, o el conocimiento específico. Unido a que no presenta la asignación de personas específicas a las tareas que propone tal y como recogen en la página 15 *“destinará un equipo formado por profesionales propios de la empresa (más sustitutos) a realizar las distintas labores que conllevan cada una de las áreas del servicio de informes y consultoría”*, hace que sea valorado negativamente.

PRODIGIOSO VOLCAN, S.L.

La propuesta técnica del licitador, bajo nuestro criterio, nos parece la más completa y la mejor elaborada de todas las presentadas. Su propuesta destaca por la claridad y la especificidad de las tareas, técnicas y herramientas que se emplearan. Valoramos muy positivamente la utilización de una comunidad de usuarios para complementar los análisis de las plataformas; el enfoque tipo reto para validar los productos y servicios analizados; la elaboración de los journeys y la documentación que se genera.

También es muy positivo que el licitador, no solo haya citado medios con los que ya ha tenido experiencias similares, si no que haya entregado un portfolio de estos trabajos realizados, así como algunas de las conclusiones obtenidas.

La propuesta del licitador, comparativamente hablando, es la que nos parece mejor, especialmente en lo relativo al enfoque metodológico.

CONCLUSIONES

Tras el análisis de las propuestas, RTVE valora los criterios sujetos a juicio de valor de la siguiente forma:

Licitador	Propuesta y metodología (hasta 10 puntos)	Equipo Técnico y capacidades (hasta 10 puntos)	Entregables (hasta 5 puntos)	Total puntos (máximo de 25)
BWOW STUDIO S.L				NO APTA
THE COCKTAIL EXPERIENCE, SL				NO APTA
CINFO CONTEN. INFORMAT. PERSONAL., S.L.	5	7	3	15
GABINETE EST. COMUNIC. AUDIOVIS., S.L.U.	1	5	2	8
PRODIGIOSO VOLCAN, S.L.	10	10	5	25