

**MEMORIA JUSTIFICATIVA****EXPEDIENTE S-08742-2022****Agente de ventas de canales en COLOMBIA****JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD**

La operación comercial de venta de canales en la región andina comenzó en 1998 con la emisión codificada digital de un paquete de canales de TV que incluía, además de TVE Internacional y 24 Horas, otros canales como Hispavisión, Nostalgia, Grandes Documentales, Cultural.esl o Euronews en español.

En la actualidad se distribuyen internacionalmente STAR, TVE, CLAN y 24 HORAS, que están disponibles en los satélites Hispasat 1C, Eutelsat 117 y AMC 11, lo que permite cubrir todo el territorio. Tanto el paquete de canales como los satélites utilizados para su emisión pueden sufrir cambios en el futuro.

Los distribuidores de los canales de TV de RTVE son las plataformas tradicionales de TV de pago (cable, satélite e IPTV) que operan en Colombia, las cuales ofrecen a sus usuarios un variado paquete.

Dado el volumen de operaciones y los cambios legislativos y de mercado que se producen en este país, se hace necesario contar con el apoyo de agentes comerciales y/o captadores locales que apoyen a RTVE en los aspectos y condiciones detalladas en el pliego de especificaciones técnicas y que comprenden, además de la pura gestión comercial, la gestión técnico-logística, la gestión económica, así como la gestión de marketing y comunicación.

Con la contratación de los servicios propuestos se pretenden los siguientes objetivos:

- dar continuidad a las operaciones comerciales existentes
- mantener penetración en términos de hogares abonados
- tener un mayor control de la gestión local
- afianzar las relaciones con los operadores mediante acciones de fidelización
- avanzar en la contratación con nuevas plataformas
- aprovechar las nuevas oportunidades comerciales que aparezcan en el mercado
- introducir en el mercado los nuevos productos que RTVE ha lanzado al mercado o que lance en el futuro

**INFORME DE INSUFICIENCIA DE MEDIOS**

RTVE no dispone de recursos propios suficientes para lograr los objetivos relacionados anteriormente, por tanto, tiene que recurrir a la contratación de los servicios de un agente local.

## **LOTES DE LA CONTRATACIÓN**

La licitación se plantea en un único lote ya que la contratación en varios lotes generaría necesidades de coordinación que supondrían un sobrecoste desproporcionado y no permitiría asegurar el resultado final de los trabajos a desarrollar con las garantías necesarias.

La única opción viable es que el expediente se realice un único lote para garantizar la calidad del servicio que se ha de prestar. La contratación en varios lotes generaría necesidades de coordinación que supondrían un sobrecoste desproporcionado y no permitiría asegurar el resultado final con las garantías necesarias ni el nivel de eficiencia y optimización requeridos.

En conclusión, procede a los efectos del art. 99 de la Ley de Contratos del Sector Público, la no división en lotes del contrato para este servicio.

## **JUSTIFICACIÓN DEL PROCEDIMIENTO**

Se propone el trámite de este expediente por un procedimiento abierto ya que no se dan los requisitos que establece la LCSP, para tramitar esta contratación por otro procedimiento distinto a este.

El procedimiento general abierto es garantía de transparencia e igualdad de trato entre los licitadores, y además garantiza mayor concurrencia.

## **EXISTENCIA DE PRESUPUESTO**

El presupuesto máximo de esta contratación, incluyendo el contrato inicial y sus posibles prórrogas es de 751.998,92US\$.

CECO Comercial CC01CC1000; está aprobado y contempla esta contratación

La licitación anterior se realizó en 2019, por un importe máximo de 528.999,46,- US\$. Sin embargo, la situación del mercado colombiano y la presencia de los canales de RTVE en el mismo es muy diferente. Los canales de RTVE tienen hoy una mayor penetración y distribución.

La facturación anual por venta de canales en Colombia que hace 4 años estaba en torno a los 650.000\$ mientras que se estima se acerque a 1.000.000\$ en 2023. Dado que el importe máximo de licitación contempla el pago máximo de comisiones por ventas de los canales en el territorio, está directamente vinculado con el importe de facturación, al subir éste, es necesario incrementar el presupuesto de comisiones a pagar.

Esta circunstancia, unida al hecho del encarecimiento de este tipo de servicios profesionales de calidad debido a la escasez de personal cualificado y al incremento de los precios, hacen imposible acceder a este tipo de servicios especializados por importes menores.