MEMORIA JUSTIFICATIVA

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD:

La operación comercial de venta de canales en México 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.es o Euronews en español.

En la actualidad se distribuyen internacionalmente STAR, TVE, CLAN y 24 HORAS, que están disponibles en los satélites Hispasat 1C y Eutelsat 117, 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 estos países, las cuales ofrecen a sus usuarios un variado paquete.

Dado el volumen de operaciones que se han de realizar, 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

Ni la Dirección comercial de RTVE ni ninguno de sus servicios en el exterior dispone de recursos propios comerciales en México 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

No se contempla la división del contrato en lotes, ya que las actividades relacionadas con el servicio que se licita son complementarias entre sí y deben ser ejecutadas de manera coordinada, concatenada y desde una perspectiva única. Lo contrario 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.

El presente expediente tiene por objeto la contratación de un agente comercial a comisión para la venta de los canales de RTVE en México. Aunque el agente realiza diversas funciones, la principal es la gestión comercial. El resto de funciones son de apoyo y están supeditadas a la actividad principal que es el mantenimiento y el crecimiento de la cartera de clientes-distribuidores de RTVE en el país. Es necesario, pues, que haya la máxima cohesión y coordinación entre las diferentes tareas a realizar.

Además, la separación por lotes posibilitaría que algunos de estos lotes quedasen desiertos lo que imposibilitaría la realización de la actividad comercial principal.

En conclusión, procede a los efectos del art. 99 de la Ley 8/2017 de Contratos del Sector Público, la no división en lotes del contrato para esta prestación de 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.

JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE SOLVENCIA

Solvencia económica:

Se solicita a los licitantes una solvencia económica consistente en tener un volumen anual de negocios, referido a alguno de los tres últimos ejercicios disponibles igual o superior al 50 % del importe máximo de comisión establecido en el tramo A de la tabla, esto es, de 111.000US$ o su equivalente en pesos mexicanos.

Se considera que un volumen anual de negocios de al menos el 50% del importe máximo de comisión establecido en el tramo A de la tabla es suficiente para garantizar que el licitador tiene capacidad económica para realizar el servicio, asistir a reuniones y mercados e invertir en las acciones promocionales que se le solicitan y no es un volumen de negocio excesivo, de forma que no se restrinja la concurrencia. Se da la posibilidad de acreditar el cumplimiento por la cifra de negocios de alguno de los últimos tres ejercicios, lo que aporta una mayor flexibilidad. Con el umbral exigido la CRTVE se garantiza aptitud suficiente por parte de los potenciales licitadores y un acceso no restrictivo a la licitación. Teniendo en cuenta el presupuesto estimado y las características del sector la cifra es proporcional al objeto del contrato.

Solvencia técnica:
Contar al menos con 1 referencia de prestaciones similares al objeto del contrato, realizados en los últimos tres años, cuyo importe acumulado sea igual o superior al 50% de la anualidad media del contrato que asciende a 155.749,86 US$.

La referencia de prestaciones similares solicitada es necesaria para acreditar que el licitador dispone de capacidad y experiencia necesarias para realizar las prestaciones requeridas dado que están son altamente especializadas y de gran complejidad y no pueden realizarse sin experiencia contrastada.

A estos efectos, se define en el pliego lo que puede considerarse una referencia válida en función del objeto del contrato, el número de puestos de trabajo, su cobertura territorial y los años de duración, 1 referencia es una cantidad asumible no restrictiva para los licitadores del sector y demostrará experiencia en el objeto del contrato.

JUSTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE VALORACIÓN

La aplicación de los criterios de valoración definidos en la cláusula 11ª del PCAP permitirá que la oferta que resulte adjudicada sea la más adecuada para cubrir las necesidades de RTVE.

Los criterios de valoración incluidos tienen como objetivo valorar la idoneidad de las ofertas presentadas. Se asignan 40 puntos a la idoneidad de la solución técnica de cada prestación:

1. Idoneidad de la oferta

   Se valorará la calidad de la propuesta técnica presentada, para ello los licitadores tendrán que exponer de forma detallada, estructurada y clara cómo se va a prestar el servicio, la propuesta debe incluir toda la **información técnica precisa**, que acredite que el servicio ofrecido cumple con todos los requisitos indicados en el punto 3 del pliego de prescripciones técnicas. Describirán los aspectos organizativos del servicio, sus-condicionantes y plazos, así como los recursos dedicados al mismo; perfil profesional y la experiencia. La falta de información en la propuesta tendrá como consecuencia una menor valoración de este apartado.

2. Se valorará la inclusión en la oferta técnica de un informe de la situación actual del mercado de TV de pago en México que incluya los siguientes apartados:

   a. Introducción y cifras generales de habitantes, hogares, hogares con TV y hogares

con TV de pago con cita de fuentes: Se valorará con un máximo de 2 puntos.

b. Datos específicos del mercado de TV de pago con mención de fuentes: Se valorará con un máximo de 2 puntos.

c. Principales actores del mercado de TV de pago y su reparto en el mercado con mención de fuentes: Se valorará con un máximo de 2 puntos.

d. Evolución del mercado de TV de pago en los últimos 5 años con mención de fuentes: Se valorará con un máximo de 2 puntos.

e. Análisis y tendencias y proyección del mercado de TV de pago en español con mención de fuentes: Se valorará con un máximo de 2 puntos.

3. Se valorará la propuesta del plan de marketing para el canal TVE de RTVE para el período de contrato:

   a. Introducción: Se valorará con un máximo de 2 puntos.

   b. Análisis de cada uno de los elementos de la mezcla de MK para TVE (precio, producto, promoción y distribución) y planteamiento de actuaciones: Se valorará con un máximo de 4 puntos.

   c. Ejercicio de asignación de presupuesto ideal para llevar a cabo las acciones planteadas, tanto con el presupuesto del agente como de RTVE, con desglose: Se valorará con un máximo de 4 puntos.

Se asignan 25 puntos a otros aspectos relevantes del servicio, que son de interés para RTVE.

1. Se otorgarán 5 puntos a las ofertas que dispongan de herramientas o fuentes solventes de investigación de audiencia y/o mercado en el territorio objeto del presente pliego que pongan a disposición gratuita de RTVE.

2. Se otorgarán 15 puntos a las ofertas que demuestren que al menos el 50% de los recursos asignados a la gestión de la cuenta de RTVE cuentan con 10 años o más de experiencia en la distribución de canales en México.

3. Se otorgarán 5 puntos a las ofertas que declaren no subcontratar ninguno de los servicios objeto del contrato.

Los criterios de valoración se reparten en aquéllos sometidos a juicio de valor, a los que se aplican un máximo de 40 puntos y automáticos, que pueden sumar un máximo de 25.

Se le da una gran importancia a la solución técnica aportada por el licitador junto con los medios asignados a la ejecución del contrato. Con esta valoración se pretende reflejar en qué medida la oferta presentada, será adecuada para cubrir las necesidades de RTVE. Los procedimientos a

seguir por los ganadores del concurso han de ser escrupulosos con la legalidad y los estándares de RTVE. Cualquier fallo o anomalía repercutiría directamente en la reputación de RTVE ante los clientes, así como en sus resultados económicos.

El conjunto de todos estos criterios ofrece a RTVE garantías de calidad del servicio que precisa

EXISTENCIA DE PRESUPUESTO

El presupuesto máximo de esta contratación, incluyendo el contrato inicial y sus posibles prórrogas es de **1.245.998,92 USD (Euro - 1$=0,926979 a 14/5/24)**

CECO Comercial CC01CC1000; está aprobado y contempla esta contratación

La licitación anterior se realizó en 2020 por un importe máximo de 823,498,88 USD. El porcentaje máximo de comisión se mantiene en el 12%. El incremento en el presupuesto resulta de observar la evolución de la facturación por venta de canales en México en los últimos 4 años, así como a las expectativas de crecimiento que se esperan en este país.

Periodo	V.E	Variación %
2020	$823.498,88	51,31%
2024	$1.245.998,92	

Al tratarse del pago de una comisión por ventas, el presupuesto está directamente relacionado con las previsiones de facturación que son superiores a las de hace 4 años.