

Este documento se ha obtenido directamente del original, que contenía todas las firmas auténticas, y se han ocultado los datos personales y los códigos que permitían acceder al original.

Expediente: A/SER-028617/2025

MEMORIA JUSTIFICATIVA DE LOS EXTREMOS EXIGIDOS EN EL ARTÍCULO 116.4 DE LA LEY 9/2017, DE 8 DE NOVIEMBRE, DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO (LCSP), DEL CONTRATO DE SERVICIOS DENOMINADO “PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE TELEVISIÓN DIGITAL EN ZONAS REMOTAS Y MENOS URBANIZADAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID, DE CONFORMIDAD CON EL PRINCIPIO DE NEUTRALIDAD TECNOLÓGICA”.

Mediante la presente memoria se da cumplimiento a lo establecido en el artículo 116.4 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

1. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN.

El presupuesto base de licitación de este contrato es de **12.791.623,98** euros (21% I.V.A. INCLUIDO), con el siguiente desglose:

BASE IMPONIBLE	10.571.590,07 €
I.V.A. (21%)	2.220.033,91 €
PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN TOTAL	12.791.623,98 €

El presupuesto base de licitación se ha calculado de acuerdo con los criterios especificados en la memoria económica correspondiente al presente expediente.

2. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO.

El valor estimado de este contrato es de **13.097.842,58** euros (21% I.V.A. NO INCLUIDO). Este importe incluye los 4 años de duración del contrato más 1 año de prórroga.

3. PROCEDIMIENTO DE LICITACIÓN Y CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN.

Atendiendo al valor estimado del contrato, calculado de acuerdo con el artículo 101 LCSP, y a la calificación del contrato como de servicios (artículo 17 de la LCSP), se emplea el **procedimiento abierto** (artículo 156 de la LCSP), con **pluralidad de criterios** de adjudicación.

Este procedimiento garantiza que la contratación del servicio se ajuste a los principios de libertad de acceso a la licitación, publicidad, transparencia, no discriminación e igualdad de trato a los licitadores.

Conforme al supuesto establecido en el artículo 131 de la LCSP, se ha configurado una pluralidad de criterios de adjudicación, basados en el principio de mejor relación calidad-precio, al objeto de promover la libre concurrencia y publicidad en el ámbito de la contratación pública, pudiendo cualquier interesado presentar una proposición y quedando excluida toda la negociación con los licitadores de los términos del contrato, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 156 de la LCSP.

Desde otra perspectiva, al ser su valor estimado superior a **221.000,00 euros**, se trata de un contrato sujeto a regulación armonizada, tras la modificación introducida en la LCSP por la Orden HFP/1352/2023, de 15 de diciembre, por la que se publican los límites de los distintos tipos de contratos a efectos de la contratación del sector público a partir del 1 de enero de 2024.

De otro lado, en consonancia con lo establecido en los artículos 145 y 146.2 de la LCSP, los criterios elegidos para la adjudicación, que permiten una mejora en las condiciones para la Administración, son los siguientes:

CRITERIOS		PUNTUACIÓN MÁXIMA
Número	Criterios evaluables de forma automática	100
1	Precio	40
2	Valoración del impacto económico de los sistemas de recepción en el período de 10 años	50
3	Compromiso de la existencia de un Centro de Control de la Red con atención específica a la Comunidad de Madrid en formato 24 x 7	5
4	Continuidad del servicio	1
5	Calidad de señal de imagen y sonido	1

CRITERIOS		PUNTUACIÓN MÁXIMA
Número	Criterios evaluables de forma automática	100
6	Nivel de señal requerido	1
7	Tiempo de respuesta ante las incidencias comunicadas por la Comunidad de Madrid en la cobertura de alguna de las entidades locales afectadas por la zona II	1
8	Tiempo de resolución de incidencias comunicadas por la Comunidad de Madrid en la cobertura de alguna de las entidades locales afectadas por la zona II	1

Total: 100 puntos

Criterios evaluables de forma automática: 100 PUNTOS.

CRITERIO 1. Precio. HASTA 40 PUNTOS.

La puntuación por el precio se calculará de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$Ci = 40 * \sqrt{\frac{Pl - Oi}{Pl - Om}}$$

Donde:

Ci es la puntuación en base al criterio precio, asignada a la oferta de la licitadora i.

40, es la ponderación del criterio precio.

Oi, es el precio ofertado por la licitadora i (IVA excluido).

Om, es el precio más bajo ofertado (IVA excluido).

Pl, es el presupuesto máximo de licitación (IVA excluido).

Justificación: Dicha fórmula cumple los siguientes requisitos:

- Asigna cero puntos a los licitadores que no ofertan ninguna mejora.
- Asigna el máximo de puntos al licitador que presente la mayor reducción.
- Distribuye todos los puntos posibles para el criterio

Este contrato tiene por objeto prestaciones de servicios de telecomunicación.

CRITERIO 2. Valoración del impacto económico de los sistemas de recepción en el período de 10 años. HASTA 50 PUNTOS.

La elección de este criterio se realiza debido a la necesidad de evaluar costos y beneficios asociados a la implementación y operación de estos sistemas durante dicho período estándar de 10 años que se corresponde con el ciclo de vida de las inversiones y al análisis del impacto de los efectos positivos y negativos en la comunidad y el medio ambiente, como la reducción de la contaminación y la creación de empleos.

Se otorgarán proporcionalmente en función del impacto económico más bajo. La oferta incluirá una valoración económica de la totalidad de las actuaciones que serán necesarias en las zonas objeto de la contratación en los sistemas de recepción de usuario, en un período de 10 años, desde la fecha de firma del contrato.

Este criterio se valorará de la forma siguiente:

Fórmula a aplicar al importe total resultante de la suma de los apartados que componen este criterio:

$$Puntos = 50 * \frac{C_{imin}}{C_i}$$

Siendo:

50, es la ponderación del criterio valoración del impacto económico de los sistemas de recepción en el período de 10 años.

C_i: coste económico de la solución a 10 años ofertada por el licitador (IVA excluido).

C_{imin}: coste de menor valor de la solución a 10 años ofertada por alguno de los licitadores (IVA excluido).

Justificación: dicha fórmula cumple los siguientes requisitos:

Distribuye la puntuación entre las distintas ofertas a valorar de forma homogénea, en función del coste de cada una de ellas, comparando la oferta (en euros) de menor importe con la oferta cuya puntuación económica se calcula. Evita que pequeñas diferencias en el precio supongan grandes diferencias de puntuación, asignando la máxima puntuación a la oferta más económica y distribuyendo el resto de puntuación de forma proporcionada.

CRITERIO 3. Compromiso de la existencia de un Centro de Control de la Red con atención específica a la Comunidad de Madrid en formato 24 x 7. HASTA 5 PUNTOS.

La elección de este criterio responde a la conveniencia de contar con una monitorización permanente por parte del adjudicatario que permita dar respuesta rápida a los problemas de señal que sufran los ciudadanos.

Se otorgarán de forma directa 5 puntos a aquellos licitadores que se comprometan a ofrecer dicho servicio y 0 puntos a aquellos licitadores que no ofrezcan el servicio.

CRITERIO 4. Continuidad del servicio. HASTA 1 PUNTO.

Mejora en la garantía de una disponibilidad media del 99 % del tiempo.

La selección de este criterio responde a la posibilidad técnica de garantizar una mejora sobre los objetivos SLA (acuerdo de nivel de servicio) que mejore la experiencia de los ciudadanos, especialmente en condiciones meteorológicas adversas.

Se otorgará de forma directa 1 punto a aquellos licitadores que se comprometan a ofrecer dicha mejora y 0 puntos a aquellos licitadores que no la ofrezcan.

Se debe poner de manifiesto que lograr mejoras en la disponibilidad más allá del 99% requiere inversiones muy significativas en infraestructura, redundancia y sistemas de respaldo, por encima de los estándares del mercado. A modo ilustrativo, pasar del 99% a 99.9% implica reducir el tiempo de inactividad anual de aproximadamente 87.6 horas a solo 8.76 horas, lo que supone un esfuerzo técnico considerable.

Cada punto adicional en la disponibilidad (por ejemplo, 99.9% frente a 99.99%) representa un incremento exponencial en costos y complejidad técnica debido a la necesidad de redundancia adicional, sistemas avanzados de monitoreo y recuperación, y recursos especializados.

La diferencia entre niveles de disponibilidad como 99.1% y 99.9%, aunque significativa desde el punto de vista técnico, puede no ser perceptible para los usuarios finales en términos prácticos, especialmente si el servicio ya cumple con un estándar alto (99%). Además, el aumento en la disponibilidad más allá del 99% resulta económicamente ineficiente, ya que los costos asociados a alcanzar niveles como 99.9% o 99.99% con seguridad superan los beneficios operativos o sociales esperados. Esto hace que la diferenciación proporcional no añada realmente un valor significativo al objetivo final del SLA, por lo que la superación del objetivo SLA del 99% se valora directamente con 1 punto.

CRITERIO 5. Calidad de señal de imagen y sonido. HASTA 1 PUNTO.

Mejora en la garantía de una tasa de error binario (BER) inferior a $2 \cdot 10^{-5}$ a la entrada de un decodificador Reed-Salomon.

La Tasa de Error Binario (BER) es una medida fundamental de la calidad de la señal digital. Indica la proporción de bits recibidos incorrectamente en relación con el total de bits transmitidos. Este criterio busca incrementar la calidad del servicio y su fiabilidad, de tal forma que superar este estándar de garantía, implica obtener una calidad de señal aún mejor que la especificada por este umbral.

Se otorgará de forma directa 1 punto a aquellos licitadores que se comprometan a ofrecer dicha mejora y 0 puntos a aquellos licitadores que no la ofrezcan.

En este criterio lograr reducir la BER por debajo de $2 \cdot 10^{-5}$ implica una mejora técnica significativa que se vuelve exponencialmente más difícil cuanto más se intenta reducir. Esto se debe a factores como el aumento de ruido en el canal, interferencias y limitaciones físicas del sistema de transmisión.

Por ejemplo, para lograr pasar de $2 \cdot 10^{-5}$ a $1 \cdot 10^{-6}$ se requieren inversiones considerables en técnicas avanzadas como mayor redundancia en la codificación, uso de algoritmos más complejos y mejoras en la potencia del transmisor o calidad del canal que resultan antieconómicas.

Desde la óptica de la experiencia del ciudadano, una BER inferior a $2 \cdot 10^{-5}$ ya representa una calidad de señal muy alta, donde los errores son prácticamente imperceptibles para el usuario final. Diferencias menores, como puede ser entre $1 \cdot 10^{-5}$ y $1 \cdot 10^{-6}$, no generan un impacto tangible en la experiencia del usuario ni en la funcionalidad del sistema.

La decisión de otorgar una puntuación directa por cumplir con el estándar refleja que alcanzar una BER inferior a $2 \cdot 10^{-5}$ ya es un reto técnico considerable. Establecer

diferencias proporcionales entre niveles inferiores sería innecesario dado que todos los licitadores que cumplen con este estándar garantizan una calidad suficiente para el objetivo del contrato.

CRITERIO 6. Nivel de señal requerido. HASTA 1 PUNTO.

Mejora en la garantía de un nivel de campo superior a 56,5 dB μ V/m (TDT) o parámetro equivalente (otras tecnologías), al menos durante el 99 % del tiempo de emisión.

En este caso, la mejora sobre el umbral mínimo de potencia de la señal necesaria para una recepción clara y sin interrupciones busca garantizar, especialmente en supuestos de instalaciones más desactualizadas, que los servicios de televisión cumplan con los niveles de calidad exigidos y los ciudadanos reciban una señal de televisión de alta calidad, fiable y continua, independientemente de la tecnología utilizada.

Se otorgará de forma directa 1 punto a aquellos licitadores que se comprometan a ofrecer dicha mejora y 0 puntos a aquellos licitadores que no la ofrezcan.

Alcanzar un nivel de campo superior a 56,5 dB μ V/m ya implica un estándar elevado que garantiza una recepción clara y sin interrupciones. Mejorar significativamente este nivel requiere superar limitaciones físicas y técnicas, como la atenuación por distancia, obstáculos o interferencias ambientales.

Incrementar la potencia más allá de este umbral exige optimizar elementos como antenas, amplificadores y sistemas de transmisión, lo cual conlleva un aumento exponencial en costos y complejidad técnica. Por ejemplo, cada incremento adicional en dB μ V/m implica mayores requisitos de energía y equipos más sofisticados, lo que resulta innecesario y antieconómico.

Una vez alcanzado el nivel de señal necesario para una recepción estable (56,5 dB μ V/m), las mejoras adicionales tienen un impacto limitado en la experiencia del usuario. Diferencias como 57 dB μ V/m frente a 60 dB μ V/m no son perceptibles para el receptor promedio, ya que los sistemas de televisión digital están diseñados para funcionar correctamente dentro de un rango amplio de niveles de señal (entre 47 y 70 dB μ V/m).

Por ello se ha optado por un criterio no proporcional debido a la dificultad técnica exponencial para mejorar más allá del umbral establecido, con un impacto limitado muy limitado para los usuarios finales, que conlleva altos costos en relación con los beneficios marginales.

CRITERIO 7. Tiempo de respuesta ante las incidencias comunicadas por la Comunidad de Madrid en la cobertura de alguna de las entidades locales afectadas por la zona II. HASTA 1 PUNTO.

Reducción del tiempo de cinco minutos en horario de 24 horas durante los siete días de la semana (24 x 7).

El criterio responde a la mejora del estándar de atención de incidencias respecto al restablecimiento de la señal de televisión a los ciudadanos, lo que mejora la percepción por los ciudadanos del servicio.

Se otorgará de forma directa 1 punto a aquellos licitadores que se comprometan a ofrecer dicha reducción y 0 puntos a aquellos licitadores que no la ofrezcan.

En este supuesto, la reducción del tiempo de respuesta en cinco minutos ya implica una mejora significativa en los procesos operativos, como la disponibilidad de personal técnico, sistemas de monitoreo automatizados y recursos logísticos. Más allá de este umbral, las mejoras adicionales requieren esfuerzos desproporcionados, como el aumento de personal en turnos 24/7 o la implementación de tecnologías más avanzadas.

Cada minuto adicional de reducción exige optimizaciones incrementales que son exponencialmente más difíciles y costosas, debido a limitaciones prácticas como tiempos mínimos de desplazamiento físico o la complejidad inherente a ciertos tipos de incidencias.

El objetivo principal de este criterio es garantizar una mejora perceptible en el tiempo de atención a incidencias para restablecer rápidamente la señal de televisión. Una reducción de cinco minutos ya supone un avance considerable respecto al estándar base y cumple con el propósito del contrato. Diferenciar entre niveles superiores no incrementa sustancialmente el cumplimiento del objetivo ni mejora significativamente la percepción ciudadana, por lo que cualquier mejora se valora con un punto.

CRITERIO 8. Tiempo de resolución de incidencias comunicadas por la Comunidad de Madrid en la cobertura de alguna de las entidades locales afectadas por la zona II. HASTA 1 PUNTO.

Reducción del tiempo respecto a doce horas desde la recepción del aviso por parte de la Comunidad de Madrid en horario de 24 x 7.

Como en el caso anterior, este criterio busca la reducción del tiempo transcurrido entre la incidencia y su resolución.

Se otorgará de forma directa 1 punto a aquellos licitadores que se comprometan a ofrecer dicha reducción y 0 puntos a aquellos licitadores que no la ofrezcan.

En el caso de este criterio, cualquier reducción del tiempo de respuesta por debajo de las 12 horas ya implica una mejora significativa en los procesos operativos, como la disponibilidad de personal técnico, sistemas de monitoreo automatizados y recursos logísticos. Por debajo de este umbral, las mejoras adicionales requieren esfuerzos desproporcionados desde la óptica de la garantía de la no quiebra económica del contratista, pues implicaría un aumento enorme del personal disponible en turnos 24/7 e implementar tecnologías más avanzadas para diagnóstico y resolución remota. Es decir, que en este caso garantizar tiempos extremadamente bajos puede generar ineficiencias económicas al sobredimensionar recursos que podrían no ser necesarios para cumplir con el estándar mínimo y, desde una perspectiva práctica, es poco probable que los usuarios noten diferencias significativas entre tiempos de resolución que ya son rápidos (por ejemplo, 12 horas frente a 11 horas).

Cada hora adicional de reducción exige optimizaciones incrementales que son exponencialmente más difíciles, debido a limitaciones prácticas como tiempos mínimos de desplazamiento físico o la complejidad inherente a ciertos tipos de incidencias.

Por ello, la no proporcionalidad de este criterio se basa en la dificultad técnica exponencial para reducir tiempos adicionales, el impacto limitado para los ciudadanos tras alcanzar el umbral y los altos costos relativos a los beneficios marginales obtenidos garantiza el cumplimiento del objetivo sin introducir complejidades innecesarias.

De los criterios establecidos anteriormente, se tomará en consideración a efectos de apreciar, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, el señalado como "Precio" (criterio número 1), siendo los límites para apreciar que se dan en dicha circunstancia, los siguientes:

tendrán la consideración de ofertas con valores anormales o desproporcionados las proposiciones que se encuentren en los supuestos recogidos en el artículo 85 del RGLCAP, aprobado por Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, y quedarán sujetas a lo previsto en el artículo 149 de la LCSP 9/2017, de 8 de noviembre.

5. CRITERIOS DE SOLVENCIA ECONÓMICA, FINANCIERA, TÉCNICA Y PROFESIONAL.

a) Solvencia económica y financiera.

- Medio: artículo 87.1 a) LCSP.

Volumen anual de negocios referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos disponibles en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del empresario y de presentación de las ofertas por importe igual o superior al exigido.

- Criterio de selección:

Volumen de negocios anual de la empresa referido al año del mayor volumen de negocio de los tres últimos disponibles en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del empresario y de presentación de las ofertas.

Debe alcanzar el importe de **9.168.489,81 euros**. Siendo el coste estimado del contrato para esta tecnología de 13.097.842,58 euros (sin IVA), el importe mínimo exigido no excede de una vez y media el valor estimado.

Se exige dicho importe, que supone un porcentaje del 70 % del importe estimado del contrato, dentro del límite de una vez y media (150% del valor estimado del contrato) expresado en el artículo 87.1 a) de la LCSP. Dentro de la discrecionalidad que concede la norma y dadas las características del contrato, se estima que el importe exigido facilita la presentación de ofertas por los potenciales licitadores, a la vez que asegura la solvencia de éstos. Igualmente, se cumple con el principio de proporcionalidad, teniendo en cuenta que la solvencia no debe operar como una limitación a la concurrencia.

- Acreditación documental.

El volumen anual de negocios del licitador o candidato se acreditará por medio de sus cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil, si el

empresario estuviera inscrito en dicho registro y, en caso contrario, por las depositadas en el registro oficial en que deba estar inscrito.

En el caso de estar inscritos en el Registro Mercantil se acreditará mediante certificación expedida por el Registro Mercantil o por medio de copia de las cuentas depositadas, expedida por dicho Registro.

Los empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil acreditarán su volumen anual de negocios mediante sus libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil.

b) Solvencia técnica y profesional.

1. Principales servicios o trabajos.

- Medio: artículo 90.1 a) LCSP.

Conforme a lo establecido en la letra a) del apartado 1 del artículo 90 de la LCSP, el criterio para acreditar la solvencia técnica o profesional se efectuará mediante una relación de los principales servicios o trabajos realizados en los tres últimos años, de igual o similar naturaleza que los que constituyen el objeto del contrato. El importe anual acumulado en el año de mayor ejecución deberá ser igual o superior a **1.833.697,96 euros** (IVA excluido).

Esta cantidad se corresponde, redondeando a la baja, con el 70 por ciento de la anualidad media del contrato, teniendo en cuenta la duración de este, es decir, un total de 5 años (4 años más una prórroga de 1 año).

Se considera que una empresa con un volumen anual de negocio como el exigido y que acredite un grado de experiencia en su sector profesional como la que representa haber facturado en un año de los tres últimos los importes mínimos señalados, cuenta, a priori, con la capacidad suficiente, tanto económica como técnica, para atender con adecuada solvencia las obligaciones que habría de asumir en virtud del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) si resultara adjudicataria del contrato. Asimismo, los importes exigidos permiten lograr el deseado equilibrio entre la aptitud del empresario necesaria para la ejecución del contrato y el máximo fomento de la concurrencia.

Cuando sea necesario para garantizar un nivel adecuado de competencia los poderes adjudicadores podrán indicar que se tendrán en cuenta las pruebas de los servicios pertinentes efectuados más de tres años antes.

▪ Criterio de selección.

Los licitadores deberán acreditar haber prestado en los últimos tres años o estar prestando servicios de prestación equivalente al objeto del contrato. En el caso de los servicios en ejecución, sólo serán tenidos en cuenta aquéllos que se refieran a una fase del contrato que estuviera terminada, debiendo presentarse un certificado de buena ejecución respecto de estos en los términos del apartado siguiente.

▪ Acreditación documental.

Relación firmada por el representante legal de la empresa en la que se indique el importe, los servicios o trabajos realizados en los tres últimos años, de igual o similar naturaleza que los que constituyen el objeto del contrato, las fechas de realización y los destinatarios, públicos o privados, de los mismos.

Los servicios incluidos en la relación se acreditarán mediante:

▪ Certificados de buena ejecución, expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público.

Los certificados de buena ejecución incluidos en la relación cuyo destinatario fuera una entidad del sector público, podrán ser comunicados directamente al órgano de contratación por la entidad contratante del servicio. En este caso, el licitador habrá de informar por escrito de tal circunstancia al órgano de contratación, indicando la entidad contratante a la que ha solicitado la comunicación directa entre Administraciones Públicas y una dirección electrónica de contacto de dicha entidad.

De cara a maximizar la concurrencia, conforme a la posibilidad establecida por las directrices del manual explicativo de la Nomenclatura CPV, para considerar válido el certificado de ejecución, éste deberá corresponder a un servicio con alguno de los siguientes códigos CPV (Common Procurement Vocabulary):

Código CPV	Descripción
64228000-0	Servicios de transmisión de programas de televisión y de radio
64228100-1	Servicios de transmisión de programas de televisión
64200000-8	Servicios de telecomunicaciones
92220000-9	Servicios de televisión

Debe señalarse que, conforme a la definición de la Organización Mundial del Comercio (OMC), estrictamente la transmisión de la señal de televisión no entraría dentro de la categoría de *telecomunicaciones*, ya que:

1. El acuerdo de la OMC sobre telecomunicaciones básicas no cubre la transmisión de televisión por cable o la radiodifusión de programas de televisión.
2. La definición de servicios de telecomunicaciones se centra en la transmisión y recepción de señales por medios electromagnéticos para la comunicación de voz y datos, excluyendo explícitamente los servicios de radiodifusión y televisión.
3. Los compromisos de liberalización en telecomunicaciones no incluyen la transmisión de programas de televisión o radio.
4. El Anexo sobre Telecomunicaciones de la OMC tampoco abarca la distribución por cable o la radiodifusión de programas de radio y televisión.

Sin embargo, aunque los servicios de televisión no estén incluidos en la definición de servicios de telecomunicaciones de la OMC, las infraestructuras de telecomunicaciones sí son susceptibles de ser utilizadas para la transmisión de señales de televisión, por lo que de cara a no causar una restricción injustificada de la concurrencia y respetar el principio de neutralidad tecnológica que impide la determinación por parte de la Administración de una solución tecnológica frente a otra fomentando artificialmente determinadas opciones tecnológicas en detrimento de otras, a efectos del presente contrato se considera fundamental ampliar las opciones para dar cumplimiento al principio de transparencia que rige la normativa de contratación del sector público y conseguir una mejor relación calidad-precio.

- Certificado expedido por el empresario destinatario del servicio o, a falta de este certificado, mediante una declaración responsable del empresario, cuando el destinatario sea un sujeto privado, con una relación de los principales servicios o trabajos realizados de igual o similar naturaleza que los que constituyen el objeto del contrato.

6. CRITERIOS PARA APRECIAR OFERTAS CON VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS.

Se considerarán anormales o desproporcionadas las proposiciones que se encuentren en los supuestos recogidos en el artículo 85 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (en adelante, RGLCAP), aprobado por Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre y quedarán sujetas a lo previsto en el artículo 149 de la LCSP 9/2017 de 8 de noviembre.

7. CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN.

Para dar cumplimiento al artículo 202 de la LCSP, se establecen como condiciones especiales de ejecución de tipo social la siguiente:

En el caso de nuevas contrataciones, bajas o sustitución de las personas trabajadoras ligadas al contrato, se favorecerá la contratación de trabajadores desempleados.

Esta condición se encuentra alineada con la Estrategia Madrid por el Empleo 2025-2027 y con las restantes políticas públicas de la Comunidad de Madrid que fomentan el empleo y la inclusión social. Al incluir esta cláusula, el contrato contribuye al cumplimiento de los objetivos de dicha Estrategia.

Además, el mantenimiento de la señal de televisión a menudo requiere un conocimiento profundo del territorio, especialmente en áreas donde la geografía puede ser compleja. La contratación de trabajadores desempleados locales garantiza que el personal tenga un conocimiento previo de la zona, lo que puede mejorar la eficiencia del servicio.

Del mismo modo, ante incidencias o averías, la cercanía de los trabajadores al territorio puede garantizar una respuesta más rápida.

Para su acreditación durante la ejecución del contrato se exigirá relación firmada por el representante legal de la empresa del personal adscrito al contrato al inicio de su ejecución y copia del nuevo contrato que acredite la condición de desempleado.

Esta condición especial de ejecución no supone incremento adicional del coste del contrato. A estas condiciones especiales se les atribuye carácter de obligaciones esenciales y su incumplimiento constituirá causa de resolución del contrato a los efectos del artículo 211.1.f) de la LCSP.

8. JUSTIFICACIÓN DE LA NO DIVISIÓN EN LOTES.

Se pretende que las prestaciones objeto del contrato que se integren en un único lote. A este respecto, de conformidad con lo establecido en el artículo 99.3 de la LCSP, y en consideración a la naturaleza del objeto del contrato, la decisión de dividir en lotes el objeto de un contrato corresponde al órgano de contratación.

La primera de las motivaciones para integrar la prestación objeto del contrato en un único lote se basa en el principio rector básico de la contratación pública, que es la eficiente utilización de los fondos públicos y, que conlleva, buscar la mayor racionalización en la ejecución de las prestaciones. La integración de todos los servicios en un único lote permitiría optimizar los recursos y mejorar la eficacia y eficiencia de los servicios. Las prestaciones que forman parte del objeto del contrato constituyen un "unidad operativa o funcional"; es decir, constituyen elementos inseparables para el logro de una misma finalidad e imprescindibles para el correcto funcionamiento de aquello que se pretende conseguir con la celebración del contrato.

En el presente supuesto, además, se justifica doblemente el apartado b) del artículo 99.3 LCSP principalmente enfocados en la eficiencia técnica y la cohesión del servicio, pues la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato dificultaría la correcta ejecución del mismo desde el punto de vista técnico y, además, es posible, en función de la solución tecnológica elegida, que implique la necesidad de coordinar la ejecución de las diferentes prestaciones, cuestión que podría verse imposibilitada por su división en lotes y ejecución por una pluralidad de contratistas diferentes.

Se analizan a continuación las diversas razones que aconsejan la no división en lotes:

A. Complejidad técnica y necesidad de coordinación:

- Integración de sistemas: Con independencia de la tecnología elegida, la prestación del servicio de difusión y transporte requiere de una compleja integración de tecnologías y equipamientos (transmisores, antenas, etc.) para asegurar la cobertura en las zonas geográficamente dispersas objeto de actuación. La división en lotes podría dificultar esta integración y generar problemas de compatibilidad e interoperabilidad e, incluso, interferencias.
- Coordinación operativa: La gestión de la red de televisión digital, incluyendo el mantenimiento, la monitorización y la atención de incidencias, exige una estrecha coordinación entre los diferentes componentes del sistema. Con la no división en lotes se logra:
 - Evitar los problemas de coordinación entre responsables de distintas empresas con tecnologías divergentes, lo que influye positivamente en la calidad de los servicios.

- Anular las coincidencias y duplicidades de puestos de trabajo y medios materiales que se dan cuando más de una empresa trabaja en el mismo ámbito y en diferentes lotes. Con ello se coordina la ejecución de la prestación de los diferentes servicios de manera única.
- Asegurar la totalidad del ámbito territorial de prestación de los servicios al no existir zonas que afecten al conjunto de los servicios que queden sin asumir por ninguna empresa.
- Agilizar y flexibilizar el servicio al disponer de trabajadores que pueden asumir labores diversas.
- Favorecer la disponibilidad de medios de reserva. Se mejora claramente la posibilidad de contar con suficientes medios de reserva, en mucha mayor medida que en servicios pequeños y atomizados es, en muchas ocasiones, un gran problema que provoca interrupciones en los servicios por no contar con medios suplentes cercanos ante una avería y otras causas.

Además, la existencia de un único interlocutor para la Comunidad de Madrid permite:

- Evitar la descoordinación que puede producirse en los servicios ante los técnicos de la Comunidad de Madrid al tratar con un único adjudicatario.
 - Simplificar los trámites administrativos, informativos y operativos en la relación de la Comunidad de Madrid con una única empresa adjudicataria frente a dos o más empresas.
 - Reducir el tiempo de resolución de problemas por la desaparición de intereses diferentes de empresas y lotes.
- **Especialización técnica:** El servicio requiere un alto grado de especialización técnica en telecomunicaciones y radiodifusión. La división en lotes podría limitar la participación de empresas con la experiencia y capacidad necesarias para garantizar el correcto funcionamiento del sistema.

B. Justificación técnico-organizativa y eficiencia en la gestión del contrato:

- **Simplificación administrativa:** La gestión de un único contrato de la complejidad del pretendido es más sencilla y eficiente que la gestión de múltiples contratos con diferentes proveedores. Esto reduce la carga

administrativa para la Comunidad de Madrid y facilita el seguimiento y control del servicio.

- Reducción de costes: La contratación con un único proveedor puede generar economías de escala y reducir los costes globales del servicio, al evitar duplicidades y optimizar la utilización de recursos.
- Mayor responsabilidad: Un único contratista es responsable de la totalidad del servicio, lo que facilita la identificación y resolución de problemas, así como la exigencia de responsabilidades en caso de incumplimiento.

C. Interés general y cohesión del servicio:

Resulta de interés general garantizar la continuidad del servicio, puesto que el contrato actúa en zonas donde históricamente se han producido las mayores incidencias en la prestación y mantenimiento de equipamientos, bien por deficiencias de instalación original, bien por condiciones geográficas o meteorológicas.

Es por ello por lo que la prestación del servicio de forma unificada y coordinada contribuye a garantizar la continuidad y la calidad de la señal de televisión, evitando interrupciones o fallos que podrían afectar a los usuarios.

La continuidad del servicio de televisión digital es un aspecto crucial a considerar al justificar la no división en lotes del contrato administrativo. Garantizar una señal estable y sin interrupciones tiene implicaciones directas en el acceso a la información, la seguridad y la calidad de vida de los ciudadanos, especialmente en zonas remotas con mayores dificultades de acceso a internet o con poblaciones de mayor edad.

Al mantener un único proveedor responsable de todo el sistema, se facilita la continuidad del servicio en los siguientes aspectos:

- Mantenimiento preventivo y correctivo:
 - *Planificación centralizada*: Un único contratista para toda la red puede planificar y ejecutar de forma más eficiente las tareas de mantenimiento preventivo, como la revisión de equipos, la actualización de software y la monitorización de la red. Esto permite

anticipar posibles fallos y minimizar el riesgo de interrupciones del servicio.

- *Respuesta rápida a incidencias:* En caso de averías o fallos técnicos, un único proveedor puede responder de forma más rápida y coordinada, movilizand los recursos necesarios para solucionar el problema y restablecer el servicio en el menor tiempo posible.
 - *Control de calidad:* Un único responsable facilita el control de calidad del servicio, asegurando que se cumplen los estándares técnicos y que la señal de televisión se ofrece con la calidad y la continuidad requeridas.
- Gestión integral de la red:
- *Supervisión y monitorización:* Un único proveedor puede supervisar y monitorizar de forma centralizada toda la red de televisión, detectando cualquier anomalía o problema que pueda afectar a la continuidad del servicio.
 - *Coordinación de actuaciones:* En caso de ser necesarias actuaciones en la red, como la instalación de nuevos equipos o la ampliación de la cobertura, un único contratista puede coordinar las diferentes tareas de forma más eficiente, evitando interferencias y minimizando las interrupciones del servicio.
 - *Adaptación a innovaciones tecnológicas:* La gestión integral de la red facilita la adaptación a las nuevas tecnologías y la evolución del servicio de televisión, como la incorporación de nuevos canales o la mejora de la calidad de la señal.

D. Seguridad y resiliencia del sistema:

- Protección ante ciberataques: Un único proveedor puede implementar medidas de seguridad más robustas y coordinadas para proteger la red de televisión ante posibles ciberataques o intrusiones que puedan afectar a la continuidad del servicio.
- Redundancia y backup: La gestión integral de la red permite implementar sistemas de redundancia y *backup* para asegurar la continuidad del servicio en caso de fallos en algún componente del sistema.

- Planes de contingencia: Un único proveedor puede desarrollar planes de contingencia más efectivos para hacer frente a situaciones de emergencia o desastres naturales que puedan afectar a la infraestructura de la televisión.

E. Justificación económica:

La prestación de los servicios en dos lotes supondría un encarecimiento, con respecto al presupuesto estimado para una licitación en lote único, debido básicamente a la ausencia de sinergias operativas y organizativas, así como a la falta de eficiencia en los costes operacionales y de inversión.

CONCLUSIONES:

Lo expuesto anteriormente justifica la no división en lotes. Llevar a cabo dicha división conllevaría un riesgo para la correcta y eficiente ejecución del contrato procedente de la naturaleza del objeto de este, al implicar la necesidad de coordinar la ejecución de las diferentes prestaciones, comprometiendo asimismo a la Administración para que con sus recursos limitados pueda ofrecer el mejor servicio posible a la ciudadanía. Con la no división se garantiza una prestación del servicio más eficiente, coherente y de alta calidad, en beneficio de los usuarios y del interés público.

Resumidamente:

- La no división en lotes del objeto del Contrato no supone en absoluto una merma en la concurrencia (siendo esta una de las principales que motivaron el espíritu de la ley en este sentido).
- Con la división en lotes del objeto del Contrato se pierde la optimización del control de la ejecución global del contrato, existiendo un alto riesgo para que esta se ejecute eficientemente.
- Con la división en lotes del objeto del Contrato se pierde la coordinación de la ejecución de las prestaciones con el riesgo de que no se ejecute correctamente.
- Con la división en lotes del objeto del Contrato se incrementan los costes de ejecución por la existencia de una pluralidad de contratistas diferentes.
- Con la división en lotes del objeto del Contrato se pierden las economías de escala.
- Con la división en lotes del objeto del Contrato se pierde la eficiencia.

Por tanto, a juicio de quién suscribe, la decisión de no dividir en lotes este contrato se encuentra plenamente justificada por los motivos expuestos anteriormente.

Madrid, a fecha de la firma

EL DIRECTOR GENERAL DE ESTRATEGIA DIGITAL

Firmado digitalmente por: AZORIN GONZALEZ IGNACIO JULEN
Fecha: 2025.07.09 13:27