

SUMINISTRO, INSTALACIÓN, CONFIGURACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE EQUIPAMIENTO TÉCNICO PARA LOS ESTUDIOS DE LA TELEVISIÓN AUTONÓMICA DE ARAGÓN.**ACTA Nº 7 DE LA MESA DE CONTRATACIÓN****I.- Datos de la sesión.**

Fecha de celebración: 21 de diciembre de 2021.

Hora de inicio: 12.05 horas.

Lugar: Sede de la Corporación Aragonesa de Radio y Televisión en Avenida María Zambrano nº 2 de Zaragoza, mediante videoconferencia por vía telemática

II.- Constitución de la Mesa de Contratación. Asistentes.

Los miembros de la Mesa de Contratación fueron nombrados por el Órgano de Contratación (Anexo XIX del Pliego de Cláusulas Particulares), asistiendo a la presente reunión:

Presidente: D^a. Laura San Nicolás Lapuente. Directora Técnica de CARTV.

Secretaria (suplente): D^a M^a Pilar Pastor Terreu. Administrativo especializado de la Asesoría Jurídica de CARTV.

Vocal 1: D. Carlos Martínez Ortega. Director de la Asesoría Jurídica de CARTV.

Vocal 2: D^a Cristina Gómez Rodríguez. Directora de Administración y Finanzas de CARTV.

Vocal 4: D. Miguel Ferrer Antolí. Técnico de Oficina Técnica de CARTV.

Vocal 5: D. Eduardo Martínez Albillos. Coordinador de Mantenimiento de TVAA.

En cumplimiento de lo preceptuado en el artículo 23.3 de la Ley 3/2011, de 24 de febrero, de Medidas en Materia de Contratos del Sector Público de Aragón, introducido por la Ley 5/2017, de 1 de junio, de Integridad y Ética Públicas, los miembros de la Mesa manifiestan que no concurre en ellos ningún conflicto de interés que pueda comprometer su imparcialidad e independencia durante el procedimiento y se comprometen a poner en conocimiento del órgano de contratación, de forma inmediata, cualquier potencial conflicto de intereses que pueda producirse durante el desarrollo del procedimiento de adjudicación o en la fase de ejecución.

Se inicia la sesión con la comprobación de que la Mesa de contratación se encuentra válidamente constituida según lo establecido en el artículo 8 de la Ley 3/2011, de 24 de febrero, de medidas en materia de Contratos del Sector Público de Aragón.

III.- Consideraciones sobre la sesión.

La presente licitación se está tramitando a través de la plataforma de licitación electrónica de la Corporación Aragonesa de Radio y Televisión (<https://licitacion.cartv.es>) En dicha plataforma, los miembros de la Mesa de contratación tienen a su plena disposición toda la documentación relativa a las ofertas que han sido presentadas por los licitadores.



IV.- Análisis de la justificación del valor de las ofertas de los lotes 2, 5, 7, 8, 9, 13 y 14 que presuntamente incurren en valores anormales o desproporcionados.

En la sesión anterior, celebrada el 3 de diciembre de 2021, los miembros de la Mesa acordaron por unanimidad requerir a los licitadores que se citan a continuación para que justificasen y desglosasen razonada y detalladamente las condiciones de sus respectivas ofertas que fueran susceptibles de determinar el bajo nivel del precio de las mismas y su viabilidad:

Lote 2: XELTEC VIDEO S.L.

Lote 5: SERVICIOS INTEGRALES UNITECNIC S.L.

Lote 7: MONCADA Y LORENZO S.A.

Lote 8: SONY EUROPE B.V. SUCURSAL EN ESPAÑA

Lote 9: DATOS MEDIA TECHNOLOGIES S.A.

Lote 13: ABACANTO SOLUCIONES S.L.

Lote 14: SISTEMAS INTEGRALES DE REDES Y TELECOMUNICACIONES S.L.

Los licitadores comparecieron dentro del plazo otorgado al efecto y los miembros de la Mesa han tenido ocasión de examinar la documentación que han presentado a través de la Plataforma de licitación electrónica. Se exponen a continuación los argumentos de cada uno de los licitadores para justificar el importe de sus respectivas ofertas:

➤ **Lote 2: XELTEC VIDEO S.L.**

En el escrito presentado, XELTEC reitera que los precios, periodo de garantía y modelos que ha ofertado son correctos y que cumplen con las especificaciones técnicas fijadas en los pliegos. Argumenta que su oferta *“...es viable al estar basada y respaldada en los precios, garantías y descuentos asignados por el fabricante, ofertados considerando su proceso de fabricación y las soluciones técnicas adoptadas...”*

Este proceso de fabricación de FUJIFILM, está basado en la posibilidad exclusiva que nos ofrece FUJIFILM de no incluir [SOLUCIÓN] en la fabricación de la misma (única en el mercado), consiguiendo abaratar en diseño, piezas y fabricación de las unidades presupuestadas”

➤ **Lote 5: SERVICIOS INTEGRALES UNITECNIC S.L.**

UNITECNIC presenta un informe en el que declara ser *“...una empresa de ámbito nacional, perteneciente al Grupo Empresarial Mediapro, uno de los grupos más importantes de Europa, con presencia en todo el mundo...”* y que *“...la oferta presentada es solvente técnicamente y cumple con el pliego de prescripciones técnicas...”*. Sobre la concreta solución ofertada, declara:

“Que Grass Valley es parte fundamental del proyecto presentado y que gracias a los acuerdos tecnológicos y de colaboración establecidos con esta marca, siendo Unitecnic Partner Amatista, nos permite disponer de descuentos que justifican los precios presentados en nuestra propuesta económica.

Que los acuerdos establecidos con Grass Valley son preferenciales por el nivel de compra a este fabricante de tecnología, tanto por parte de Servicios Integrales Unitecnic, S.L., como del Grupo empresarial Imagina - Mediapro al cual pertenece.

Que Grass Valley ha considerado estratégico el proyecto que os ocupa, tanto a nivel comercial y de marketing como a nivel tecnológico, lo que proporciona un nivel de precios altamente competitivos”



Incide, asimismo, en que para UNITECNIC *“...todos los proyectos presentados para la Televisión Autónoma de Aragón son estratégicos, al tratarse de un cliente de referencia, lo que hace las propuestas presentadas sean siempre solventes técnicamente hablando y con el mejor beneficio económico posible para la misma”*

➤ **Lote 7: MONCADA Y LORENZO S.A.**

En declaración presentada al efecto, MONCADA argumenta que el precio ofertado *“... es el resultado de la consideración de este proyecto como estratégico por parte del fabricante.*

Se trata de un nivel de precios similar al ofertado y adjudicado en otros proyectos también estratégicos durante este año de clientes públicos como RADIO TELEVISION ESPAÑOLA, CORPORACIÓ CATALANA DE MITJANS AUDIOVISUALS, S.A. o CORPORACIÓ VALENCIANA DE MITJANS DE COMUNICACIÓ entre otros”

➤ **Lote 8: SONY EUROPE B.V. SUCURSAL EN ESPAÑA**

En el escrito que ha presentado, SONY indica que los precios son *“... acordes al estado de la tecnología actual y el mercado competitivo en el que se encuentra la electrónica en general”* y alega que la razón principal del importe de su oferta es *“... debido a las sucesivas bajadas de precio que ha sufrido esta familia de productos, basados en tecnología de panel OLED, desde que se facilitaron las referencias de precios hace más 2 años.*

Como sabrán, este tipo de tecnología es cada vez más usada tanto en productos de consumo como de profesional, lo cual ha permitido aplicar una creciente economía de escala convirtiéndose en un producto basado en una tecnología ya plenamente madura. Por otra parte la feroz competencia del mercado chino, con productos habitualmente de menor calidad, pero extremadamente competitivos en precio, ha obligado a muchos fabricantes como Sony a realizar continuas reposiciones de precio también en el ámbito profesional. Ante el temor de esta competencia, se ha hecho el mayor esfuerzo posible en precio para que la Televisión Autónoma de Aragón pueda disfrutar de la mayor calidad de imagen existente en el mercado sin riesgo a que otro competidor de menor precio pudiera entrar en especificaciones y por tanto ser adjudicatario.

No hay que olvidar que cuando se trata de productos en donde la calidad de imagen es el factor principal de decisión, y más aún en monitores de referencia (grado 1), es muy difícil especificar por escrito en unos Pliegos de Prescripciones Técnicas los parámetros objetivos que determinen dicha calidad, y es muy frecuente encontrarse con productos que se especifican como grado 1, cuando en realidad son grado 2, pero en donde sin una comparación "side by side" y unas pruebas en laboratorio, no puede demostrarse que efectivamente son grado 2, llevando por tanto al usuario a un monitorado que no será de referencia”

➤ **Lote 9: DATOS MEDIA TECHNOLOGIES S.A.**

DATOS MEDIA aporta una declaración según la cual su solución está *“... basada en la gama Maestro del fabricante Avid, del cual Datos Media es el único partner en España con las certificaciones exigidas por el fabricante para poder comercializar, instalar y dar soporte a esta gama de equipos.*

Es por esto que Datos Media tiene una alta experiencia en el diseño, implementación y soporte de este tipo de instalaciones, y junto con el fabricante Avid Technologies, ha considerado de máxima importancia dicho contrato, por lo que se han adoptado las siguientes soluciones:



- Utilización de 'bundles' de equipos, aprovechando los mejores precios de este tipo de comercialización por parte del fabricante. La optimización en el despliegue del hardware y software incluido en estos bundles, y el especial conocimiento de Datos Media de la solución de gráficos de este fabricante nos permite una reducción de costes que trasladamos a TVAA.

- La solución de ingeniería adoptada en esta propuesta, permite optimizar el número y tipo de equipos necesarios para cubrir las necesidades de TVAA requeridas en el pliego técnico.

- Datos Media dispone de técnicos formados en los productos que componen la solución ofertada a TVAA, con lo que tanto la implementación de la solución, como el soporte e incluso la formación técnica, permite proporcionar el máximo nivel de excelencia con los costes de mano de obra y desplazamientos optimizados, reduciendo la dependencia de servicios del fabricante que tienen un mayor coste y que, en determinadas ocasiones, deben traer a personal del extranjero.”

➤ **Lote 13: ABACANTO SOLUCIONES S.L.**

En el escrito presentado para la justificación de su oferta, ABACANTO manifiesta que:

“1. ... el precio ofertado es correcto, acorde a los precios de referencia del fabricante Telestream para esta familia de productos.

2. Los productos ofertados están altamente introducidos en el mercado Broadcast a nivel mundial y esta situación supone para el fabricante ahorros de I+D y fabricación que traslada al mercado, a través de su lista de precios que actualizan periódicamente. A fecha de la oferta presentada, el precio de lista de referencia del fabricante para la configuración presentada es inferior a 30.000 €...

3. En pro de seguir ganando cuota de mercado, el fabricante nos ofrece a Abacanto condiciones excepcionalmente favorables para este expediente, en atención al cliente y las cantidades que se requieren...”

➤ **Lote 14: SISTEMAS INTEGRALES DE REDES Y TELECOMUNICACIONES S.L.**

SIRT comienza su escrito exponiendo el fuerte crecimiento que ha experimentado en los últimos 5 años y el saneamiento económico de la empresa y enumera varios contratos importantes de suministros y servicios complejos que han conseguido y que les han proporcionado mejoras en metodologías que les han permitido optimizar la entrega de proyectos y servicios. Justifica el importe de su oferta por los siguientes factores:

“1. El mejor descuento del fabricante

SIRT forma parte del canal GOLD de Cisco, y el importante aumento del volumen de compras en los últimos años ha supuesto una mejora de los descuentos comerciales tanto para el propio fabricante como para sus canales. de venta (Mayoristas)

2. Experiencia en proyectos similares

SIRT cuenta con diferentes proyectos ganados muy similares en otros grandes clientes como la remodelación de los equipos de Datacenter para el CEFCA en Aragón o la remodelación de los Datacenters de la Generalitat de Cataluña mediante tecnología Cisco, o la securización de las comunicaciones y usuarios de la cadena Hesperia en toda España, que nos ha hecho desarrollar metodologías específicas para mantener la solución requerida en este pliego, con la eficiencia económica que esto conlleva.

3. Centro de servicios Gestionados en Zaragoza.





Como elemento diferenciador, SIRT ha implantado un NOC de servicios gestionados con base en Aragón para dar servicios de implantación y mantenimiento a nuestros clientes en toda España, formado actualmente por más de 20 personas. Esta proximidad en la prestación del servicio recae en una eficiencia económica trasladada directamente a nuestra oferta económica.”

Incluye un desglose con los precios unitarios de los elementos que componen su oferta y detallan el margen bruto, los costes directos de operación que han estimado y el margen de beneficio que ello arroja, indicando que está dentro de los parámetros normalizados del sector.

A la vista de las justificaciones recibidas, los miembros de la Mesa consideran que explican suficientemente los precios ofertados y que existen garantías de cumplimiento de las obligaciones contractuales respetando las obligaciones a que se refiere el art. 149.4 de la LCSP, ya que el objeto principal de todos los lotes es un suministro; en el caso de aquellos que llevan asociados servicios adicionales, el peso relativo de éstos sobre el importe del lote apenas es significativo; se trata en todos los casos de equipamientos profesionales que cumplen con los requisitos fijados en el Pliego de Prescripciones Técnicas; no existen ayudas de Estado o ventajas que puedan suponer una alteración de la competencia; todos los licitadores han puesto de manifiesto su condición de clientes preferentes, con importantes volúmenes de facturación, lo que les permite disfrutar de relevantes descuentos y condiciones más favorables por parte de los fabricantes. En consecuencia, acuerdan aceptar las propuestas analizadas en este punto; en todo caso, de conformidad con lo previsto en el art. 149.7 de la LCSP, se propone que se realice, por el órgano de contratación, un seguimiento pormenorizado de la ejecución contractual con el objetivo de garantizar que la misma se produzca sin merma en la calidad de los suministros contratados

V.- Clasificación de las ofertas

En la sesión anterior de la Mesa de contratación se procedió a la valoración de las ofertas y a su clasificación provisional según consta en el anexo del acta nº 6 de la Mesa. Considerando lo expuesto en el punto anterior, los miembros de la Mesa acuerdan otorgar a dicha clasificación el carácter de definitiva, por lo que las ofertas de cada lote quedan ordenadas por orden decreciente del siguiente modo:

LOTE 1

1. CROSSPOINT, S.A.L..... 81,73 puntos
2. SONY EUROPE B.V. SUCURSAL EN ESPAÑA 81,10 puntos
3. SERVICIOS INTEGRALES UNITECNIC, S.L. 74,87 puntos

LOTE 2

1. XELTEC VIDEO, S.L. 100,00 puntos
2. MONCADA Y LORENZO, S.A..... 55,66 puntos

LOTE 3

1. MONCADA Y LORENZO, S.A..... 94,22 puntos
2. DATOS MEDIA TECHNOLOGIES, S.A..... 92,00 puntos
3. TELEFÓNICA SERVICIOS AUDIOVISUALES, S.A.U. ... 56,97 puntos



LOTE 4

1. BRAINSTORM MULTIMEDIA, S.L. 18,95 puntos

LOTE 5

1. SERVICIOS INTEGRALES UNITECNIC, S.L. 92,00 puntos
2. SONY EUROPE B.V. SUCURSAL EN ESPAÑA 56,76 puntos

LOTE 6

1. CONSULTORES ELECTROACÚSTICOS, S.L. 90,00 puntos

LOTE 7

1. MONCADA Y LORENZO, S.A..... 100,00 puntos

LOTE 8

1. SONY EUROPE B.V. SUCURSAL EN ESPAÑA 100,00 puntos

LOTE 9

1. DATOS MEDIA TECHNOLOGIES, S.A..... 95,00 puntos

LOTE 10

1. TELEFÓNICA SERVICIOS AUDIOVISUALES, S.A.U. .. 100,00 puntos
2. DATOS MEDIA TECHNOLOGIES, S.A..... 59,58 puntos
3. SERVICIOS INTEGRALES UNITECNIC, S.L. 51,04 puntos

LOTE 11

1. ALBALÁ INGENIEROS, S.A..... 43,09 puntos

LOTE 12

1. TELEFÓNICA SERVICIOS AUDIOVISUALES, S.A.U. .. 100,00 puntos
2. APLICACIONES ELECTRÓNICAS QUASAR, S.A. 58,32 puntos

LOTE 13

1. ABACANTO SOLUCIONES, S.L. 100,00 puntos
2. BROADCAST MEDITEL, S.A..... 59,25 puntos

LOTE 14

1. - SISTEMAS INTEGRALES DE REDES Y TELECOMUNICACIONES S.L 100,00 puntos

LOTE 15

1. TÉCNICA MECÁNICA NORMALIZADA, S.L. 100,00 puntos

VI.- Propuestas para la aceptación de las ofertas y la adjudicación del contrato

En la sesión celebrada el 3 de diciembre de 2021, los miembros de la Mesa acordaron, asimismo, elevar propuesta de adjudicación para todos los lotes simultáneamente una vez que se hubiera recibido la justificación de las ofertas citadas en el punto IV.

Visto todo lo anterior, los miembros de la Mesa acuerdan por unanimidad:





1. Elevar propuesta para la aceptación de las ofertas presentadas por:
 - Lote 2:** XELTEC VIDEO S.L.
 - Lote 5:** SERVICIOS INTEGRALES UNITECNIC S.L.
 - Lote 7:** MONCADA Y LORENZO S.A.
 - Lote 8:** SONY EUROPE B.V. SUCURSAL EN ESPAÑA
 - Lote 9:** DATOS MEDIA TECHNOLOGIES S.A.
 - Lote 13:** ABACANTO SOLUCIONES S.L.
 - Lote 14:** SISTEMAS INTEGRALES DE REDES Y TELECOMUNICACIONES S.L.
2. Elevar propuesta para la adjudicación del contrato de suministro, instalación, configuración y puesta en marcha de equipamiento técnico para los estudios de la Televisión Autónoma de Aragón a favor de la oferta clasificada en primer lugar para cada uno de los lotes que lo integran, según consta en el apartado V de la presente y en las hojas de valoración que se adjuntaron como anexo al acta nº 6 de la Mesa de contratación.

Y, no habiendo más asuntos que tratar, se levanta la sesión a las 10.25 horas.

PRESIDENTA

SECRETARIA

Fdo: Laura San Nicolás Lapuente

Fdo: M^a Pilar Pastor Terreu

