



**COMISIÓN NACIONAL DE LOS  
MERCADOS Y LA COMPETENCIA**



**INF/CNMC/215/17 INFORME SOBRE LOS  
PLIEGOS QUE RIGEN LA CELEBRACIÓN  
DEL ACUERDO MARCO PARA EL  
SUMINISTRO DE VEHÍCULOS  
INDUSTRIALES PESADOS**

**10 de enero de 2018**

## Índice

I. ANTECEDENTES.....	2
II. CONTENIDO .....	4
III. OBSERVACIONES .....	7
III.1 Valoración general .....	7
III.2 Observaciones particulares .....	8
III.2.1 Refuerzo de la información estadística .....	8
III.2.2 Consideraciones sobre el mercado.....	9
III.2.3 Objeto del Acuerdo Marco .....	15
III.2.4 Duración del AM .....	16
III.2.5 Valor estimado del contrato .....	17
III.2.6 Participantes en el Acuerdo Marco .....	18
III.2.7 Solvencia económica y financiera.....	18
III.2.8 Criterios de adjudicación del Acuerdo Marco.....	20
III.2.9 Adjudicación de los contratos basados en el AM.....	23
III.2.10 Minimización del riesgo de comportamientos colusorios .....	24
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	26
ANEXO I. ....	28

## **ACUERDO POR EL QUE SE EMITE INFORME (INF/CNMC/215/17) SOBRE LOS PLIEGOS QUE RIGEN LA CELEBRACIÓN DEL ACUERDO MARCO PARA EL SUMINISTRO DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES PESADOS**

### **SALA DE COMPETENCIA**

#### **Presidente**

D. José María Marín Quemada

#### **Consejeros**

D<sup>a</sup>. María Ortiz Aguilar

D. Josep María Guinart Solà

D<sup>a</sup>. Clotilde de la Higuera González

D<sup>a</sup>. María Pilar Canedo Arrillaga

#### **Secretario de la Sala**

D. Joaquim Hortalà i Vallvé

En Madrid, a 10 de enero de 2018

Vista la solicitud de informe del Ministerio de Hacienda y Función Pública en relación con los borradores de Pliegos *que rigen la celebración del Acuerdo Marco para el suministro de vehículos industriales pesados (AM 17/2016)*, que tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) el 22 de noviembre de 2017, en el ejercicio de las competencias que le atribuye el artículo 5.2 de la [Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia](#), la **SALA DE COMPETENCIA**, acuerda emitir el siguiente informe.

### **I. ANTECEDENTES**

La figura del Acuerdo Marco (AM) es un instrumento de racionalización técnica de la contratación pública regulado en el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por el [Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre](#), (TRLCSP), así como en la reciente [Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014](#) (en adelante, LCSP). De acuerdo con el apartado 1 del artículo 206 TRLCSP<sup>1</sup> (apartado 1 del artículo 229 LCSP), la

---

<sup>1</sup> Por su parte, el apartado 3 de dicho artículo 206 establece dos procedimientos para esta contratación centralizada: a) mediante la conclusión del correspondiente contrato; b) a través del procedimiento especial de adopción de tipo, que se desarrolla en dos fases. En la primera se adoptan los tipos contratables para cada clase de bienes, obras o servicios mediante la

contratación centralizada<sup>2</sup> está especialmente pensada para suministros, obras y servicios que se contraten de forma general y con características esencialmente homogéneas.

Estos pliegos, remitidos por la Dirección General de Racionalización y Centralización de la Contratación (DGRCC, MINHAP), forman parte de la iniciativa impulsada por el Informe CORA<sup>3</sup> consistente en aumentar la racionalización de la contratación pública en la Administración General del Estado. La CNMC viene realizando informes sobre borradores de Pliegos en los que ha analizado su impacto para la competencia efectiva en el mercado y la eficiencia<sup>4</sup>.

Los presentes Pliegos optan por el **procedimiento del Acuerdo Marco (206.3 b) TRLCSP y 229.7 b) LCSP**, determinando las empresas adjudicatarias para cada lote, las condiciones generales de los suministros y los términos básicos a los que se ajustarán los contratos. Una vez formalizado el AM, los organismos que presenten necesidades realizarán las actuaciones para la tramitación de un contrato basado en aquel que, con carácter general, no implicará la necesidad de tramitar una segunda licitación, sino la adjudicación directa con arreglo a unos criterios objetivos explicitados en los pliegos (disponibilidad, precio). No obstante, procederá una nueva licitación cuando se trate de prestaciones no totalmente definidas en el AM (en caso de necesitar adquirir un kit no definido inicialmente en el AM, por ejemplo).

En relación con el objeto de este AM, cabe destacar que el AM 17/2011 de vehículos industriales entró en vigor el 2 de enero de 2013, con un plazo de duración de 4 años, por lo que habría debido cesar su vigencia en enero de 2017. Dicho AM contenía dos tipos: vehículos comerciales y vehículos N2 pesados. En 2015, se tomó, por parte de la DGRCC, la decisión de licitar por separado ambos tipos de vehículos cuando llegara el momento de renovar el AM inicial. Así, en la renovación, se procedió a elaborar un Acuerdo Marco para vehículos industriales comerciales ligeros (aprobado en octubre de 2016 e informado por la CNMC como [INF/CNMC/154/16](#)) y se acordó realizar un Acuerdo Marco diferente para vehículos industriales comerciales pesados, que es el que se presenta como objeto de informe.

---

conclusión de un AM o la apertura de un sistema dinámico. En la segunda fase se efectúa la contratación específica de los bienes, obras o servicios.

<sup>2</sup> El apartado 3 de dicho artículo 229 de la LCSP establece tres posibilidades para esta contratación centralizada: a) mediante la conclusión del correspondiente contrato; b) mediante un AM; c) mediante el empleo de un sistema dinámico de adquisición.

<sup>3</sup> Informe ejecutivo de la Comisión para la Reforma de las AAPP (CORA) pág. 1982 y ss.

<sup>4</sup> Sirvan como ejemplo los siguientes Informes de la CNMC: Informe [INF/DP/0002/14 sobre los pliegos del acuerdo marco para el suministro de vehículos turismo](#), [INF/CNMC/154/16 Informe sobre los pliegos que rigen la celebración del acuerdo marco para el suministro de vehículos industriales comerciales](#) o [INF/CNMC/159/17 Informe sobre los pliegos que rigen la celebración del acuerdo marco para para el suministro de vehículos turismos](#) (AM 14/2017).

Por último, a título meramente informativo, cabe indicar que a la fecha actual de informar los pliegos la nueva LCSP no ha entrado en vigor. En cualquier caso, se recuerda la disposición transitoria primera de dicha norma, según la cual *“los expedientes de contratación iniciados antes de la entrada en vigor de esta Ley se regirán por la normativa anterior. A estos efectos se entenderá que los expedientes de contratación han sido iniciados si se hubiera publicado la correspondiente convocatoria del procedimiento de adjudicación del contrato”*.

## II. CONTENIDO

Por lo que se refiere al **PCAP**, contiene 20 cláusulas y 12 anexos<sup>5</sup>.

Las cláusulas están referidas (i) al objeto del contrato, (ii) los destinatarios, (iii) el órgano de contratación, (iv) la naturaleza del AM, su régimen jurídico y documentos contractuales, (v) el plazo de duración, (vi) el valor estimado y las modificaciones, (vii) los bienes a suministrar, su precio y las condiciones y plazo máximo de entrega, (viii) las condiciones de aptitud para contratar con el sector público, (ix) el procedimiento de celebración, (x) el contenido y la presentación de las proposiciones, (xi) los criterios de adjudicación, (xii) la calificación y valoración de las proposiciones, (xiii) la adjudicación del contrato, (xiv) la formalización del AM, (xv) la ejecución y órgano responsable, (xvi) la exclusión temporal, (xvii) la resolución, (xviii) los contratos basados en el AM, (xix) los derechos y obligaciones de las partes y, por último, (xx) las prerrogativas de la Administración, el régimen de invalidez y de recursos y la jurisdicción competente.

Por su parte, el **PPT** se estructura del modo siguiente: (i) se recogen los bienes objeto del AM: vehículos industriales pesados con masa máxima técnicamente admisible superior a 3.500 kg y sus kits de adaptación. Además, (ii) se hacen unas consideraciones específicas sobre el peso de los vehículos y para la presentación de todoterrenos (carga furgón, carga chasis cabina o cabina doble y transporte de personas).

El PCAP y el PPT se acompañan de una **memoria justificativa** en la que se describen las operaciones realizadas con anterioridad a la elaboración de aquellos. Destaca la mención a la dificultad de elaborar el estudio de mercado, la lista de los principales peticionarios, la distribución del volumen de ventas por tipo o las ventas según organismos adheridos o no. El principal cometido del AM es racionalizar y

---

<sup>5</sup> Los Anexos contienen: la relación de vehículos industriales pesados a suministrar, especificaciones técnicas mínimas y precios máximos de licitación; la relación de equipamiento adicional para vehículos industriales pesados y precios máximos de licitación; la relación de kits para vehículos industriales pesados y precios máximos de licitación; la relación de entidades adheridas al AM conforme al arts. 205.1 y 205.3 del TRLCSP (art. 228.3 LCSP) y la declaración responsable indicando solvencia técnica (condición de fabricante) y lotes y sublotos a los que se licita, ausencia de prohibiciones de contratar, pertenencia o no a grupo empresarial así como el software de presentación de ofertas (PROTEO) y los criterios de valoración evaluables mediante fórmulas.

simplificar la estructura del AM reduciendo el número de artículos catalogados a fin de agilizar el procedimiento.

A continuación, se resumen **las principales características** de los Pliegos:

El **objeto del AM** es la contratación, bajo un sistema de racionalización técnica, del suministro de vehículos industriales pesados<sup>6</sup>, conforme al artículo 229 LCSP. Se desglosa en 3 lotes independientes, recogiendo en los anexos I, II y III del PCAP los lotes y sublotos, equipamiento adicional, kits de adaptación y transformaciones: Lote 1: Vehículos de transporte de carga tipo furgón; Lote 2: Vehículos de transporte de carga tipo chasis cabina o cabina doble y Lote 3: Vehículos de transporte de personas.

El **ámbito subjetivo del AM** está compuesto por las entidades de ámbito obligatorio conforme al artículo 206.3 b) del TRLCSP (art. 228 LCSP), que incluyen a la Administración General del Estado, sus Organismos autónomos, Entidades gestoras y Servicios comunes de la Seguridad Social y demás Entidades públicas, así como a las entidades voluntariamente adheridas.

La **duración del AM** es de dos años y posibilidad de prórrogas por un máximo de otros dos, aunque se dispone que cada una de las prórrogas se establecerá por el período de un año. Se establece que sólo podrán adjudicarse contratos basados durante la vigencia del AM.

El **valor estimado del acuerdo** (cláusula VI del PCAP) se cifra en **96.550.000€**. Por cada lote, el PCAP procede a dar un valor específico (2.500.000 euros para el primer lote, 83.750.000 euros para el segundo y 10.300.000 euros para el tercero). No obstante, se trata de una cifra orientativa no vinculante, sin existir obligación de adquisición de un volumen determinado.

Caben **modificaciones obligatorias**, por ejemplo, por la imposibilidad de continuar con el suministro del bien adjudicado o la innovación tecnológica (cabe el incremento del precio en un 10%), o bien por modificaciones normativas. Las modificaciones que conlleven incremento en el precio no se podrán producir en los primeros 6 meses del acuerdo, salvo que se trate de la actualización de un kit.

Los **bienes a suministrar** -vehículos industriales pesados- se entregarán con su equipamiento adicional, kit de adaptación y transformaciones, en su caso, reflejando los precios máximos de licitación, que se remiten a los anexos I a IV, el lugar y plazo máximo de entrega (salvo excepciones 120 días desde la notificación del contrato basado, aunque se amplía a 180 en el supuesto de vehículos pesados que deban entregarse con kits de adaptación). Asimismo, los contratos basados podrán fijar plazos de entrega distintos previo acuerdo con el contratista. También, una vez adjudicado el contrato, los plazos máximos podrán ampliarse si así lo acuerdan todas las partes, cuando concurren causas excepcionales.

---

<sup>6</sup> Ya en el informe correspondiente de la CNMC para el AM de vehículos industriales comerciales ligeros, se resaltaba la novedad de que ese AM restringía su objeto a los vehículos comerciales, dejándose la licitación del tipo 02 del anterior AM –vehículos N-2 pesados- a otro AM que es el que nos ocupa.

Las **condiciones de aptitud** para contratar con el sector público recogen cuestiones de solvencia económica y financiera (volumen anual de negocios requerido *en cada uno* de los últimos tres años concluidos, según sublotos, varía de los 250.000€ hasta más de 8.851.500 € para determinadas categorías) y de solvencia técnica y profesional (se establece la necesidad de que el valor global de los suministros efectuados, en cada uno de los últimos 3 años, sea igual o superior a los importes anuales fijados para cada sublote). Se establece como regla general que los licitadores deberán poseer la condición de fabricantes o de empresa filial. En su defecto, deberán contar con la autorización del fabricante.

El **procedimiento de celebración del AM** será abierto. Asimismo, se prevé que los licitadores aporten una declaración responsable con arreglo al Documento Europeo Único de Contratación (DEUC)<sup>7</sup> y diversa documentación acreditativa de la capacidad de obrar, no concurrencia de prohibiciones de contratar y solvencia económica y técnica. La experiencia de la solvencia técnica se justificará a través de la presentación de certificados de buena ejecución (cliente público) o declaración o certificado del empresario (cliente privado).

Destacan las decisiones tomadas en cuanto a **limitaciones relativas a ofertas o licitadores**. A diferencia de los Pliegos de los vehículos comerciales (ligeros), para los que se limitaba a los licitadores a ofertar cinco vehículos distintos por sublote, en estos pliegos no se establece dicha limitación. Sí permanece la limitación de que un mismo vehículo no podrá ser ofertado a distintos sublotos. Tampoco existe límite para el número de ofertas por lote de equipamiento adicional (en los Pliegos de vehículos comerciales ligeros el límite era de tres ofertas). No será obligatorio presentar ofertas para todos los kits. Tanto para los kits como para el equipamiento adicional se establecen precios máximos de licitación en los anexos. Pueden ofertarse descuentos y plazos de garantía adicional a los 24 meses mínimos.

Los **criterios de adjudicación del AM** entran todos en la categoría de criterios evaluables mediante fórmulas. A diferencia de los pliegos de vehículos comerciales ligeros, en donde aparecía un cuadro de ponderación, estos pliegos no recogen un cuadro similar o análogo. Como se ha señalado, para la valoración de los distintos criterios se establecen tres fórmulas, una de maximización y otras dos de minimización, detallándose la ponderación y fórmulas para cada lote en el anexo.

La **valoración de las proposiciones** se realizará en función de los criterios señalados. Se seleccionará el 70% de vehículos mejor valorados en cada sublote y, en caso de no alcanzar el número mínimo de empresas indicado, se ampliará el número de vehículos seleccionados hasta alcanzar las siguientes empresas: sublotos de lote 1: mínimo de 4 empresas; sublotos del lote 2: un mínimo de 5 empresas y sublotos del lote 3: un mínimo de 3 empresas. Esto es igualmente una

---

<sup>7</sup> Regulado en el [Reglamento de Ejecución \(UE\) n.º 2016/7](#) de la Comisión, de 5 de enero de 2016, por el que se establece el formulario normalizado del documento europeo único de contratación, art 59 [Directiva 2014/24/UE](#) y en la Resolución de 6 de abril de 2016, de la Dirección General del Patrimonio del Estado, por la que se publica la Recomendación de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa sobre la utilización del Documento Europeo Único de Contratación previsto en la nueva Directiva de contratación pública.

diferencia con respecto a los pliegos de vehículos comerciales ligeros en el que se establecía un número máximo de vehículos a seleccionar de entre 5 y 15 vehículos por sublote.

Por último, en principio, los **contratos basados** serán objeto de *adjudicación directa*, seleccionándose de entre los adjudicatarios del AM, mediante la aplicación de una serie de condiciones objetivas: disponibilidad del kit requerido, disponibilidad de la transformación requerida o el precio más bajo.

### III. OBSERVACIONES

#### III.1 Valoración general

La promoción, supervisión y defensa de un aprovisionamiento público más eficiente y respetuoso con la libre competencia constituye una de las principales áreas de interés de las autoridades de competencia, y es de hecho una prioridad estratégica de la CNMC<sup>8</sup>.

Esta creciente atención se fundamenta en la asunción –corroborada- de que la introducción y salvaguarda de la libre competencia en los procedimientos de contratación constituye el principal instrumento de racionalidad económica para optimizar la asignación de los fondos públicos –siempre escasos y limitados-. **Si la competencia en el aprovisionamiento es deficitaria**, por el diseño de los pliegos, por los incentivos y el comportamiento de los oferentes o por otras causas, invariablemente se produce una pérdida de eficiencia económica que conlleva un desaprovechamiento económico de los recursos públicos, en perjuicio de los ciudadanos, empresas y de las propias Administraciones Públicas.

Además de por su racionalidad económica y su coherencia con principios de buena gestión, la eficiente utilización de los fondos públicos y el principio de libre competencia **se encuentran recogidos expresamente en el Derecho positivo**: en la Constitución Española, que impone en su art. 31 la programación y ejecución del gasto público conforme a los criterios de eficiencia y economía; en la normativa de contratación pública estatal<sup>9</sup> y de la UE, no solo como principio sino como

---

<sup>8</sup> Los planes de actuación de la CNMC para 2015 y 2016 otorgan especial protagonismo a la contratación pública. Este último, además de las acciones concretas previstas, recoge como área prioritaria de actuación “*prevenir y detectar licitaciones públicas fraudulentas, así como mantener la intensidad en el análisis de proyectos normativos y el uso de los instrumentos de legitimación activa*” (pág. 9).

<sup>9</sup> El art. 1 LCSP prevé “*la eficiente utilización de los fondos públicos mediante la salvaguarda de la libre competencia*”. En art. 28.2, “*Los entes, organismos y entidades del sector público velarán por la eficiencia y el mantenimiento de los términos acordados en la ejecución de los procesos de contratación pública*”.



mandato expreso del legislador, y en la normativa general y en la específica económica y financiera que rigen la actuación de las AAPP<sup>10</sup>.

**La CNMC valora de forma positiva las medidas encaminadas a lograr mayores cotas de eficiencia**, entre las que se encuentra la agregación de la demanda, o compra centralizada promovidas por la Comisión para la reforma de las Administraciones Públicas (CORA).

**No obstante**, la CNMC recuerda que **tal búsqueda de eficiencia y ahorro presupuestario a corto plazo debe efectuarse sin menoscabo de los principios garantes de una competencia efectiva**<sup>11</sup>, entre otros: i) facilitar la libertad de acceso a la licitación, ii) evitar la discriminación entre operadores, iii) minimizar los riesgos dinámicos de reducción del número de operadores que podría reducir la tensión competitiva en futuras licitaciones y iv) minimizar el riesgo de comportamientos ilícitos, de carácter colusorio. Sobre la base de todas estas consideraciones se realizan las siguientes observaciones particulares.

## III.2 Observaciones particulares

### III.2.1 Refuerzo de la información estadística

Un elemento clave para minimizar los riesgos señalados es **el refuerzo de la transparencia en la disponibilidad de la información estadística** relacionada con el objeto de la licitación y su tratamiento con técnicas informáticas avanzadas. En este sentido, sin perjuicio de que la DGRCC ha puesto de manifiesto su preocupación por la mejora de la información, se recomiendan las siguientes medidas de mejora:

En primer término, sería deseable una mayor publicidad, mejor acceso y mayor nivel de detalle en la información relativa a las contrataciones basadas en el AM. Como se ha puesto de manifiesto en anteriores ocasiones, la publicación de los datos al mayor nivel desagregado posible (CPV, objeto del contrato, número de licitadores...) del histórico de estas contrataciones permitiría un mayor análisis estadístico que, en última instancia, posibilitaría un mejor análisis de los efectos del acuerdo sobre el mercado en el que se desarrolle.

En segundo lugar, para permitir el análisis de los contratos derivados del AM vigente, se recomienda nuevamente que la Plataforma de Contratos del Sector

---

<sup>10</sup> Por ejemplo, el art. 3.j) de la [Ley 40/2015](#), de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público, que prevé la eficiencia en la asignación y utilización de los recursos públicos como principio general de actuación de las AAPP o la [Ley 47/2003](#), de 26 de noviembre, General Presupuestaria, en su art. 69.1 establece el mandato de “*eficiencia en la asignación y utilización de recursos públicos, en un marco de objetividad y transparencia en su actividad administrativa*”, y de manera análoga el art. 7 de la [Ley Orgánica 2/2012](#), de 27 de abril, de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera.

<sup>11</sup> Recogidas en la [Guía sobre Contratación Pública y Competencia](#) citada.

Público recoja junto a los Pliegos del AM las licitaciones derivadas de éste<sup>12</sup>. La publicación en una misma base de toda la información relativa a la contratación pública en España permite exponer con la necesaria claridad su relevancia económica y obtener plenamente los beneficios que del análisis conjunto de los datos podría realizarse. De lo contrario, el fraccionamiento de datos en diversas fuentes disminuye la utilidad económica, aumenta los costes de conocimiento y de acceso, genera asimetrías de información y, en definitiva, es susceptible de minorar la eficiencia que debe buscar la contratación pública.

Por ello, sería deseable que la información relativa a estos contratos basados<sup>13</sup> se encuentre centralizada en una sola fuente pública de modo que se concrete la unificación que se ha recomendado<sup>14</sup>. Aunque se valoran positivamente los esfuerzos realizados por aumentar la visibilidad de la información, el margen de mejora es aun considerable. Se sugiere, en consecuencia, a que se efectúen los cambios pertinentes de forma que los órganos implicados en la gestión y control del aprovisionamiento público puedan disponer de la información estadística en condiciones de neutralidad, objetividad y transparencia.

### **III.2.2 Consideraciones sobre el mercado**

Para llegar a tener un sistema de contratación eficiente y competitivo es fundamental el conocimiento previo del mercado en el que se inserta la licitación<sup>15</sup>. El conocimiento de las características tanto de la oferta como de la propia demanda (tanto presente como pasada), conllevará, entre otras cuestiones, mejoras en la

---

<sup>12</sup> La DGRCC publica los contratos basados en el Portal de contratación centralizada y Portal de Transparencia y señala que esta no parece ser una meta alcanzable en el corto plazo, remarcando, en su caso, la necesidad para ello de un compromiso de todos los organismos implicados. Desde esta Comisión se resalta la importancia de la agregación de dichas bases de datos.

<sup>13</sup><http://www.minhap.gob.es/esES/GobiernoAbierto/Datos%20Abiertos/Paginas/CCEContratosbasadosacuerdosmarco.aspx>

<sup>14</sup> Portal de datos.gob <http://datos.gob.es/catalogo/central-de-compras-del-estado-contratos-basados-acuerdos-marco>. En ese sentido, de forma alineada con la [Ley 18/2015, de 9 de julio, por la que se modifica la Ley 37/2007, de 16 de noviembre, sobre reutilización de la información del sector público](#), informada por esta CNMC. La [Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público](#), yendo más allá, exige en su art. 157 la reutilización de sistemas y aplicaciones de propiedad de la Administración al tiempo que fomenta el formato de fuentes abiertas (*open data*).

<sup>15</sup> Han sido numerosas las autoridades públicas que han puesto de manifiesto la importancia de esta fase. Entre otras: *Contratación pública Guía práctica* (Comisión Europea, 2015). *Una planificación adecuada minimizaría el riesgo de que surja la necesidad de introducir modificaciones o variaciones contractuales. Los errores frecuentes de mayor gravedad (y posiblemente los más costosos) cometidos en los contratos surgen de una planificación inadecuada*. En esta misma línea la *Guía de contratación pública y Competencia* (CNC, 2011). Interesa mencionar también la investigación de mercado exigida en México al efecto de buscar las mejores condiciones de licitación para el Estado. *Recomendaciones para promover la competencia y libre concurrencia en la contratación pública* (COFECE, México 2015).

definición del objeto de la licitación y del ajuste de su presupuesto base, minimizando los posibles errores de planificación.

En relación con el AM objeto de informe, cabe valorar positivamente la remisión de una memoria justificativa para fundamentar las decisiones tomadas. Al hilo de esta cuestión se realizan estas consideraciones:

Respecto a la justificación de la separación en dos licitaciones diferentes de los vehículos comerciales y pesados, se indica que en 2015 se realiza dicha escisión, teniendo en cuenta las diferencias existentes especialmente en cuanto a homologaciones y plazos de entrega. En cualquier caso, se recomendaría analizar los resultados obtenidos en cada una de las licitaciones realizadas (única o separada), dado que se tiene experiencia en ambos tipos, verificando el grado de eficiencia obtenida.

Por otro lado, a diferencia del AM de vehículos comerciales, informado por la CNMC, no se hace mención al envío de un cuestionario a los principales compradores, ni al análisis de la oferta del mercado a través de diferentes fuentes así como tampoco a la publicación en diferentes portales de un cuestionario orientado a conocer las opiniones de las empresas del sector, pudiéndose llegar a entender por tanto que este no ha tenido lugar<sup>16</sup>. Como ha de entenderse que sí se han realizado estas labores en aras de realizar unos pliegos lo más ajustados a la demanda, en un ejercicio de mayor transparencia se recomendaría la remisión, de manera conjunta con la información aportada, de la totalidad o al menos de las principales conclusiones de dichos trabajos o actuaciones, de forma que se pudiera realizar un análisis y comparación con los datos utilizados, en su caso, por esta Comisión. En especial, serían de interés los siguientes datos:

- el valor del contrato medio adjudicado por CPV, que permitiría analizar mejor el grado de ajuste de la solvencia.
- el grado de concentración tanto de la oferta como de la demanda, esto es, el porcentaje de contratos -en número y cantidad- que acumula el/los principales adjudicatarios, así como el porcentaje de contratos que acumula la principal empresa.
- en relación con las ventajas del AM, dadas las carencias informacionales comentadas, resultaría aconsejable que el órgano proponente, a la luz de los datos que cuentan en su haber, estimase la reducción media por CPV derivada de la utilización de esta herramienta.

De modo complementario al análisis efectuado en la memoria, se considera oportuno realizar una aproximación al mercado afectado por la licitación, partiendo de los datos extraídos de fuentes públicas. De acuerdo con los PCAP del AM, las

---

<sup>16</sup> Destaca asimismo el hecho de que a diferencia del AM de vehículos comerciales, en esta ocasión no existirá Comisión de Seguimiento, lo que supone una merma en el esfuerzo por dar transparencia a la ejecución del AM y por evaluar sus resultados.

actividades incluidas dentro de los pliegos recaerían dentro de las siguientes clasificaciones de productos por actividades<sup>17</sup>:

- 29.10.2 Automóviles de pasajeros
- 29.10.4 Vehículos a motor para transporte de mercancías
- 29.10.5 Vehículos a motor para usos específicos
- 29.20.1 Carrocerías de vehículos para motor

Se ha procedido a seleccionar los datos del nivel más desagregado posible correspondientes a los fabricantes de vehículos de motor *Manufacture of motor vehicles* (CNAE C-2910) de las bases de datos públicas (INE y Eurostat<sup>18</sup>).

**Cuadro nº 1. Evolución del número de empresas y cifra de negocios en el subsector C 2910**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Número de empresas</b>	194	192	184	169	152	148	141	152
<b>Cifra de negocios</b>	33.711.761	34.783.877	31.143.577	34.951.599	39.018.457	45.645.688	-	-
<b>Evolución nº de empresas</b>		-1,03%	-4,17%	-8,15%	-10,06%	-2,63%	-4,73%	7,80%
<b>Evolución cifra de negocios</b>		3,18%	-10,47%	12,23%	11,64%	16,98%	-	-
<b>Volumen de negocio por empresa</b>	173.772	181.166	169.259	206.814	256.700	308.417	-	-

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Estadística Estructural de Empresas del Sector Industrial del Instituto Nacional de Estadística (INE). Cifra de negocios en miles de euros.

Se observa que el sector ha conocido desde el año 2011 un descenso continuo en el número de empresas, pero esta tendencia se ha visto significativamente invertida en el último ejercicio. En cualquier caso, sea cual sea la evolución del mercado, pero especialmente si esta tendencia se mantiene en los años de duración del AM, debería tenerse en cuenta el posible cierre de mercado que puede entrañar si es demasiado restrictivo en las condiciones de participación.

Del análisis del AM de 2011, en vigor mediante prórroga, realizado por esta Comisión se llega a resultados de interés<sup>19</sup>:

<sup>17</sup> Cuya correspondencia en CPV es: 341300007 Vehículos de motor para el transporte de mercancías; 34140000-0 Vehículos pesados; 34114400-3 Minibuses; 34121000-1 Autobuses y autocares; 342100002 Carrocerías para vehículos.

<sup>18</sup> En el anexo se encuentran los datos de Eurostat con datos correspondientes al ejercicio 2015.

<sup>19</sup> Para ello se han utilizado diferentes fuentes públicas y herramientas informáticas internas de tratamientos de datos.

- Participaron 8 empresas en la licitación del lote 2 (vehículos pesados).
- Dos empresas: MERCEDES e IVECO resultaron adjudicatarias de más del 50% de los contratos basados, 108 y 58 respectivamente.
- Los organismos que mayor demanda efectuaron fueron Ministerio de Defensa y Ministerio de Interior.

Por tanto, de ello se deduce que, si bien todas las firmantes del AM en esta categoría de vehículos pesados han resultado ser adjudicatarias de algún contrato basado, existe clara concentración en dos de ellas aglutinando gran parte de las compras.

Se han analizado por otra parte los anteriores resultados con otras licitaciones desarrolladas para los mismos CPV al margen del AM<sup>20</sup>. De acuerdo con las fuentes de información disponibles, se han realizado 457 licitaciones desde 2012 presentándose un promedio de 2 empresas por licitación. Destaca el hecho de que existe una gran diversidad de adjudicatarias (226) y que tanto IVECO como MERCEDES no han demostrado tener una posición tan relevante.

En resumen, atendiendo tanto a la diversidad de empresas presentes en el sector que han participado en licitaciones públicas con dichos CPV como las existentes en el sector (datos INE) y su repunte en el último año, cabe considerar el alto grado de concentración de adjudicaciones en dos operadores en el anterior AM, sobre todo teniendo en cuenta el número total de potenciales competidores. Sería recomendable analizar las condiciones ofrecidas por los mismos que han resultado determinantes de su éxito, dado que este análisis ofrece un diagnóstico relevante de las necesidades reales de las Administraciones Públicas españolas de cara a intentar maximizar la eficiencia a conseguir.

### **III.2.3 Utilización de la figura del Acuerdo Marco**

Desde la CNMC se ha mostrado una clara preferencia por los Sistemas Dinámicos de Contratación (SDC) frente a la figura de los Acuerdos Marcos (AM)<sup>21</sup> por un motivo fundamental: el SDC evita el cierre de mercado que produce un AM ya que está abierto tras su adjudicación a potenciales nuevos entrantes.

---

<sup>20</sup> Se ha realizado el análisis con arreglo a los 5 CPV proporcionados en el PCAP.

<sup>21</sup> Desde la Guía sobre Contratación Pública y Competencia de la extinta CNC en 2010, en los diversos Informes sobre pliegos de AM (por citar uno de ellos el INF/CNMC/091/16 Informe sobre los pliegos que rigen la celebración del Acuerdo Marco para el suministro de ordenadores de mesa, ordenadores portátiles y monitores o más recientemente el INF/CNMC/096/17 Informe sobre los pliegos que rigen la celebración del Acuerdo Marco para la prestación de los servicios de compra de espacios en medios de comunicación y demás soportes publicitarios, necesarios para la difusión de las campañas de publicidad institucional) o en el Informe sobre el Anteproyecto de la LCSP (págs. 54 a 60)

La DRGCC viene defendiendo<sup>22</sup> una serie de argumentos en contra de las consideraciones que se acaban de realizar: (i) la AGE no dispone de un sistema contrastado ni de medios técnicos ni humanos que permita utilizar el SDC, por lo que no es una opción en este momento; (ii) posibles riesgos derivados de que los operadores pueden no tener incentivos a presentar una oferta indicativa competitiva en un estadio inicial y solo participar en el sistema para ciertos contratos, saliendo posteriormente del sistema con el riesgo de no tener participantes suficientes que permitan la debida concurrencia, (iii) las dificultades que entraña la gestión de un SDC (carga administrativa) no se ven compensadas por los posibles beneficios para la competencia; (iv) la noción de eficiencia económica no es únicamente el mejor precio en cada contrato (eficiencia económica pura) sino también la eficiencia “*en la gestión de las necesidades de la administración*”.

Sin perjuicio de valorar estas razones, se considera que existen argumentos para reafirmarse en la recomendación formulada por diferentes motivos. A este respecto:

- La figura del SDC **mantiene las ganancias en eficiencia derivadas la contratación centralizada** al tiempo que el riesgo de impacto en la competencia es sustancialmente menor que en los AM, reforzando la eficiencia del sistema. Esta argumentación no es una posición aislada de la CNMC sino que es compartida por la propia Comisión Europea<sup>23</sup>. Además, los riesgos de colusión (*bid rigging*) en un SDC son mucho menores: por el número elevado – ilimitado en principio- de licitadores y por las ventajas que proporciona la tramitación electrónica, como argumenta la OCDE<sup>24</sup>.
- **No se obvian las cargas y costes de gestión que puede suponer la implantación de un SDC.** Ahora bien, para afirmar que el coste que supondría (a la Administración) excede los beneficios de las ganancias para el conjunto de la sociedad (en eficiencia y competencia) conviene aportar alguna cuantificación o evidencia. Existen múltiples herramientas para valorar cargas administrativas y tras la valoración, realizar, en su caso, un análisis de coste beneficio. Cabe aclarar que esta Comisión entiende eficiencia no sólo como menor coste sino como la consecución de idénticos resultados con menores

---

<sup>22</sup> Estas notas recogen una valoración de las observaciones contenidas en los Informes de la CNMC sobre pliegos de contratación y están disponibles en la web <http://contratacioncentralizada.gob.es/catalogo>

<sup>23</sup> Muestra una postura coherente en el considerando 63 de la [Directiva 2014/24/UE](#). De manera más concreta, en la “Evaluación de impacto de la propuesta de Directiva de Contratación en los sectores excluidos COM(2011) 896 final} {SEC(2011) 1586 final}pág 80 se recoge una afirmación similar a la recogida por la CNMC: “*Aggregation also intensifies the risks of weakening competition (e.g. reissuing consecutive frameworks might favour larger incumbents. To remedy the above, tools such as the Dynamic Purchasing Systems (hereafter: DPS) could be used, offering an alternative that combines the benefits of aggregation with open competition between suppliers.*”

<sup>24</sup> OECD, *Guidelines for Fighting Bid Rigging in Public Procurement. Helping Governments to Obtain Best Value for Money* (2009)

medios. Es decir, se consideran cuestiones tales como la calidad, continuidad, variedad e innovación de las prestaciones y de los servicios.

- **La implantación de la contratación electrónica, además de conllevar significativas ganancias en eficiencia**<sup>25</sup>, como ha apuntado la CNMC en numerosas ocasiones, va a resultar imperativa por mandato de la nueva Ley de Contratos del Sector Público<sup>26</sup>, lo que facilitará la implantación de los SDC.
- Finalmente, deben resaltarse los **cambios introducidos en las Directivas UE de contratación** e incorporados en la LCSP<sup>27</sup> a este respecto, que limitarían los efectos negativos alegados.

En conclusión, la CNMC **recomienda**:

- Realizar un análisis de coste-beneficio de la implantación de gestión de un SDC en cada caso concreto. Se recomienda i) cuantificar económicamente los costes administrativos de gestión así como considerar los costes en términos amplios (costes de oportunidad, por ejemplo) y comparados con la figura del AM; ii) estimar el beneficio en términos de resultado y no meramente de ahorro (por ejemplo, el impacto en términos de innovación, fomento a nuevos entrantes y dinamización del sector).
- Optar decididamente -o si del análisis anterior no fuera tan evidente, optar al menos experimentalmente- por la figura de los SDC para comprobar sus efectos prácticos frente a la utilización casi exclusiva del AM por la propia AGE.
- Adoptar un enfoque de la contratación pública más orientado a los operadores y a los beneficios para el consumidor que en las cargas de gestión que supone implantar un nuevo sistema.
- Implantar decididamente la contratación electrónica.
- Colaborar con la CNMC para poner en marcha actuaciones que permitan, en su caso, mejorar el diseño y obtención de los datos para un análisis en profundidad de las eficiencias económicas obtenidas.
- Facilitar la información precisa para vigilar la evolución de la tensión competitiva y el grado de concentración de la oferta con el objeto de garantizar que las eficiencias estáticas en la compra centralizada no reduzcan la presión competitiva en el tiempo.

---

<sup>25</sup> Además de ganancias en transparencia y potencial control que de las mismas también se derivan.

<sup>26</sup> Concretamente, véanse la exposición de motivos y la Disposición adicional decimoquinta de la Ley sobre las normas relativas a los medios de comunicación utilizables en los procedimientos regulados en la Ley.

<sup>27</sup> La [Directiva 2014/24/UE](#) ha eliminado la necesidad de que los licitadores presenten ofertas indicativas.

- Proceder a un ejercicio de análisis de, al menos, los Pliegos más representativos que rigen las contrataciones basadas en el AM desde el punto de vista de su afectación a la competencia y la regulación económica eficiente.

### **III.2.4 Objeto del Acuerdo Marco**

Según se desprende de la Memoria adjunta, de los trabajos para la elaboración del nuevo AM de vehículos pesados se extrajeron conclusiones decisivas a la hora de redactar los pliegos:

- Los peticionarios se agrupaban en tres ámbitos fundamentales: militar (45%), fuerzas y cuerpos de seguridad de Estado (25%), uso civil para transporte y extinción de incendios (30%).
- Descenso del importe total de las ventas de vehículos pesados entre 2013 y 2017, debido seguramente a la larga vida útil de las inversiones realizadas.
- El número de artículos catalogados en el AM era muy amplio, tanto que en numerosas ocasiones no se han obtenido ventas de dichos productos.
- La falta de información sobre vehículos pesados ha hecho especialmente difícil la elaboración del estudio de mercado correspondiente, que ha tardado un año en realizarse (si bien no se remite copia de dicho estudio).

En función de ello, se ha considerado vital racionalizar la estructura del AM reduciendo el número de artículos catalogados, lo que permitirá una agilización del proceso.

Así, se simplifica la estructura del AM distinguiendo tres tipos de vehículos pesados: furgones, chasis cabina y vehículos para transporte de personas. Además de esto, se pretende reducir el número de complementos ofertados, así como definir kits de adaptación completos que incluyan todos los elementos necesarios para transformar vehículos con base en una finalidad concreta (camión de bomberos, camión de recogida de residuos, ambulancias, quitanieves, etc.).

De este modo, el objeto del nuevo AM 17/2016, de vehículos industriales pesados es vehículos industriales pesados con masa máxima técnicamente admisible superior a 3.500 kg, destinados bien al transporte únicamente de carga, bien al transporte de personas y carga, y homologados como vehículos M2, M3, N2, N3 y sus kits de adaptación para suplir las distintas necesidades.

Son especialmente relevantes, como objeto de este AM, los kits de adaptación, según los cuales se puede transformar el vehículo adquirido a fin de que cumpla unas funciones determinadas. Ello puede verse en el cuadro proporcionado en la memoria, donde, en algunos casos, la cuantía de los complementos supera a la de los vehículos:



**Cuadro nº 2. Descripción de ventas por sublotes derivadas del AM de 2011**

SUBLOTE	DESCRIPCIÓN	IMPORTE
020101	Chasis cabina N-2	4.043.896,00 €
020102	Furgones N-2	914.947,00 €
020150	Complementos N-2	9.608.293,00 €
020201	Chasis cabina N-3	31.814.051,00 €
020250	Complementos N-3	30.233.292,00 €
020301	Autobastidor para minibus	77.378,00 €
020350	Complementos para minubuses	483.029,00 €
020401	Autobastidor para autocar	1.784.976,00 €
020404	Autobuses clase III	4.221.766,00 €
020450	Complementos para autocares	2.243.906,00 €
025000	Complementos comunes pesados	20.227.195,00 €
<b>TOTAL PESADOS</b>		<b>105.652.729,00 €</b>

Ventas distribuidas por vehículos y sus complementos derivadas del AM 17/2011. Sólo referidas a vehículos pesados. Fuente: Memoria elaborada por la DGRCC.

Esto debe ponerse en relación con el hecho de que, en muchas ocasiones, los kits complementarios no necesitan segunda licitación, con lo que, de hecho, esto permite deducir que en la mayoría de los casos, puesto que previsiblemente se licitarán más complementos que productos principales, no habrá segunda licitación. En previsión de esta circunstancia, en la medida en que no se definan totalmente las características de aquellos, deberían generalizarse las segundas licitaciones puesto que implica introducir competencia por el contrato basado.

Más allá de estas cuestiones, el AM no parece incluir los vehículos usados o matriculados previamente (denominados kilómetro cero). A diferencia de los PCAP de vehículos ligeros, donde se excluía esta posibilidad, en este caso no se menciona. Desde esta Comisión se considera que, de existir mercado al respecto, la inclusión de los vehículos usados o matriculados previamente aumentaría la flexibilidad minorando los costes, garantizando a la vez y de igual modo que los otros modelos seleccionados, la satisfacción de las necesidades de la Administración, por lo que se recomendaría su inclusión, cuya mención debería ser expresa.

### **III.2.5 Duración del AM**

Según la Cláusula V del PCAP, el plazo de duración inicial del Acuerdo Marco se sitúa en dos años, además de incluir la posibilidad de recurrir a prórroga(s) por hasta dos años. Es ya asentada la posición de la CNMC señalando que para favorecer la competencia, la vigencia inicial del AM y la utilización del recurso a la

prórroga deben ser interpretadas de forma restrictiva<sup>28</sup> **con el fin de mitigar el impacto negativo** para la concurrencia, al constituir una barrera de entrada a las futuras licitaciones derivadas y porque aumenta el riesgo de colusión entre los participantes.

El establecimiento de plazos de duración excesivamente dilatada priva a la Administración contratante de la recepción de ofertas más ventajosas, económica o técnicamente, con los consiguientes ahorros presupuestarios. En el caso del AM que se analiza, cabe valorar positivamente la reducción del plazo originario de cuatro a dos años, si bien se insta a que la fijación definitiva del plazo y de sus prórrogas, en su caso, se realice sobre la base de los principios de necesidad, proporcionalidad y mínima restricción. Siendo la posibilidad de prórroga de hasta dos años más, es posible que el AM termine extendiéndose a los 4 años.

Respecto a esta cuestión, la DGRCC indica que evalúa si es razonable acordar la prórroga<sup>29</sup>, realizando un uso restringido de la misma. A mayor abundamiento, para la necesaria transparencia en la contratación pública, se recomienda que las razones que justificasen, en su caso, esta prórroga, se hicieran públicas, posibilitando su control.

Además, en los PCAP se dispone que *“solo podrán adjudicarse contratos basados en el presente acuerdo marco durante la vigencia del mismo”*, con lo que aparentemente se restringe la posibilidad de dilatar demasiado los procesos a causa de la ejecución de los contratos basados. A ello hay que sumar el hecho de que los plazos de entrega de los bienes no podrán extenderse como máximo más allá de 120 días, evitando los anteriores efectos perversos, de modo que la duración del Acuerdo Marco se ampliara artificial y desproporcionadamente más allá de los dos años prefijados por los pliegos.

### **III.2.6 Valor estimado del contrato**

De acuerdo con la página 8 de la memoria, *“el valor estimado se ha fijado en 96.550.000,00€ para el total del acuerdo marco”*, en línea con la cláusula VI de los PCAP, desagregado además por lotes. Debe recordarse que la determinación de los montantes de cada uno de los lotes deberá ser el correlato obligatorio derivado del análisis previo de las necesidades a satisfacer por los potenciales órganos demandantes.

Si bien se reconoce que dicho importe es una estimación en base a los estudios realizados de evaluación de necesidades, se recomendaría que dicho estudio sea

---

<sup>28</sup> No hay por qué agotar el plazo legal máximo. En otros Estados miembros de la UE, sujetos igualmente a las Directivas UE de contratación pública, el plazo estipulado para los AM de suministro de ordenadores es de un año con posibilidad de prórroga máximo un año (Irlanda, Office of Government Procurement).

<sup>29</sup> Véase, por ejemplo, Nota sobre el AM Acuerdo Marco para los servicios de desarrollo de sistemas de administración electrónica.

<http://contratacioncentralizada.gob.es/documents/11614/59322/Nota+sobre+observaciones+de+CNMC+al+AM+26-2015.pdf/35aa93fa-c493-4f91-9a32-673b3898c106>

reforzado indicando no sólo el ahorro sino la previsible reposición por obsolescencia de los vehículos, calculando tiempos de amortización y otros factores, a fin de que la estimación del gasto sea lo más precisa posible.

Por otro lado, existe una previsión en la memoria de acuerdo con la cual se realiza una estimación de la posible baja media de licitación de los bienes incluidos en este acuerdo marco. Ambas cuestiones aquí recogidas son relevantes: la carencia de información de mercado puede mermar el carácter realista de los precios contemplados; y, sobre todo, señalar un porcentaje de baja esperado no debería ser objeto de comunicación a los licitadores para evitar comportamientos de coordinación entre los mismos.

### **III.2.7 Participantes en el Acuerdo Marco**

En la Cláusula VIII.4.2 PCAP y posteriormente en la pág. 18, se hace referencia a la condición de fabricante de los participantes en el Acuerdo Marco. Ya en el [INF/CNMC/154/2016](#), la CNMC tuvo ocasión de pronunciarse al respecto porque la redacción era la misma en los pliegos del AM de vehículos comerciales industriales ligeros.

Aunque la lectura del clausulado permite la comprensión de que también se incluirían como participantes a licitadores que cuenten con la correspondiente autorización del fabricante o distribuidor, lo cierto es que **la redacción** del texto **denota cierta preferencia por licitadores con condición de fabricante** por parte del órgano proponente. Ello es observable a través de varios matices. En primer lugar, el título de la cláusula no es el de participantes del AM, de carácter mucho más abierto, sino el de “*condición de fabricante*”. Por otro lado, el propio texto reconoce que en defecto de la condición de fabricante podrán acudir otros licitadores.

Esta interpretación conlleva potenciales efectos sobre la competencia. En primer lugar, restringe el número de potenciales licitadores en el AM, dado que los operadores de este mercado que no tengan la condición de fabricante podrían considerarse excluidos por el PCAP y asumir que no pueden presentar oferta, con los consiguientes perjuicios en términos de ofertas presentadas y calidad-precio de las mismas. Por otro lado y de manera adicional, la necesidad de que el fabricante fuera el que en su caso otorgase su autorización para poder acudir a la licitación, podría dar como resultado la existencia comportamientos estratégicos de éstos que dificultasen el acceso al mercado de los comercializadores.

Por lo anterior, se solicita que se aclare dicho extremo y se reconduzca hacia la ausencia de preferencia (tanto expresa como a través de matices como los señalados) por un tipo de licitador frente a otro, de forma que el propio texto del PCAP admita claramente la participación en pie de igualdad a los dos tipos de operadores, fabricantes y comercializadores no vinculados.

### **III.2.8 Solvencia económica y financiera**

Los requisitos mínimos de solvencia económica y financiera aparecen profusamente descritos para cada vehículo de cada sublte en el apartado VIII.3

de los PCAP. En el caso de licitar a varios sublotos, el volumen anual de negocios en cada uno de los últimos tres años concluidos deberá ser igual o superior a la suma de los importes exigidos para los sublotos a los que se licite.

Cabe recordar que el artículo 75 c) del TRLCSP indica que la solvencia podrá acreditarse mediante la declaración sobre el volumen global de negocios y, en su caso, sobre el volumen de negocios en el ámbito de actividades correspondiente al objeto del contrato, referido como máximo a los tres últimos ejercicios disponibles en función de la fecha de creación o de inicio de las actividades del empresario, en la medida en que se disponga de las referencias de dicho volumen de negocios". A diferencia del AM de vehículos comerciales ligeros, donde el volumen anual de negocios se consideraba *en alguno* de los últimos tres años concluidos, en este caso debe serlo *para cada uno de ellos*.

En cierta lógica, este endurecimiento de la solvencia se debe al aumento del valor estimado del contrato, pero eso debería incidir en la cuantía del volumen de negocio, no en los años en que éste se ha de verificar. Ya se ha señalado en numerosos informes que esto puede representar una barrera de entrada y que deberían preverse los instrumentos precisos para introducir elementos correctores para empresas que no puedan acreditar ese volumen sostenido durante tres años, no por una cuestión de solvencia *per se* sino más bien por no haberse constituido en los últimos tres años (empresas de nueva creación).

En primer lugar, sin perjuicio de que se trate de uno de los medios legalmente establecidos en el TRLCSP (y LCSP), esta CNMC **cuestiona la idoneidad del volumen de negocio *per se*** como parámetro para evaluar la solvencia económica y financiera. En efecto, el volumen de negocios es un indicador del tamaño de la empresa más que de su salud financiera, que resultaría mejor acreditada, probablemente, con indicadores financieros como patrimonio neto, *ratio* de solvencia o apalancamiento financiero, plazos medios de pago de sus obligaciones, etc.

En este sentido, los criterios recogidos en el apartado c) del artículo 75 TRLCSP (art. 87 LCSP) –patrimonio neto y, en su caso, plazo medio de pago a proveedores– parecen estar estrechamente relacionados con lo que generalmente se entiende como solvencia económica y financiera, por lo que se aconseja un replanteamiento en esa línea, dentro de las opciones que permite la ley.

Como ya se ha anticipado, con independencia de los montantes de volumen de negocio, se recomendaría que los PCAP establecieran **mecanismos alternativos de certificación** de esta solvencia para aquellos suministradores cuya creación se ha producido en los 3 últimos años.

Asimismo, esta circunstancia, en conjunción con los requisitos de solvencia técnica o profesional, en la que dichos umbrales deberán ser valorados en cada uno de los últimos tres años concluidos, hace que, ***de facto***, si no se establecen mecanismos correctores, **se esté produciendo un cierre efectivo del mercado a nuevos entrantes**. Una opción podría ser solicitar al órgano de contratación, en base al art.

75 del TRLCSP, la determinación de medios alternativos para acreditar su solvencia económica.

Aunque el mercado de vehículos pesados puede presentar elevadas barreras y costes de entrada, con previsiblemente un reducido número de nuevos entrantes,<sup>30</sup> ello no es óbice para que desde la Administración Pública se impongan trabas adicionales a los nuevos entrantes. Así, se recomienda que se reconduzcan dichas previsiones hacia otras que, salvaguardando la confianza que a la Administración deben garantizar la adquisición de sus productos, no limiten la competencia.

Por otro lado, se valora positivamente que la solvencia sea determinada a nivel de sublote, permitiendo la entrada más fácilmente a operadores que no tienen que ser obligatoriamente suministradores o productores de todos los bienes definidos, pese a la obligación de ser fabricante o autorizado. En relación con la adecuación de dichos niveles de solvencia económica, la inclusión en la memoria del valor medio del contrato adjudicado permitiría realizar un análisis de proporcionalidad de los mismos, por lo que se sugiere al órgano proponente la inclusión de dicho extremo.

### **III.2.9 Criterios de adjudicación del Acuerdo Marco**

De acuerdo con la Cláusula XI de los PCAP, los criterios de valoración que servirán de base para la adjudicación del AM serán exclusivamente de carácter automático y no dependerán de juicios de valor. El Anexo XII detalla los criterios específicos para cada uno de los sublotes establecidos, determinando la fórmula a emplear (maximizar, minimizar y minimizar precio) en cada caso correspondiente. A modo de resumen, los criterios son los siguientes:

- La puntuación total es siempre sobre 100 puntos, independientemente del lote.
- El criterio precio siempre se valorará con 55 puntos.
- Intervienen otros criterios de valoración que deben ser destacados: características técnicas y equipamiento, en particular aspectos medioambientales, y de seguridad y acondicionamiento interior, así como el plazo de garantía.

Se realizan a continuación una serie de **observaciones en relación con el citado sistema de valoración**.

En un sector como el de la contratación pública con complejas curvas de aprendizaje, los pliegos se definen como la pieza clave del contrato, por lo que la redacción de los mismos ha de realizarse de la manera más comprensible, señalando de forma clara la demanda de la Administración. Sensu contrario, unos pliegos poco comprensibles o poco transparentes conllevan notables efectos

---

<sup>30</sup> Si bien se trataría de un proxy del mercado real, ya que Eurostat no permite encontrar datos desagregados para dicho nivel, es posible establecer un paralelismo con los datos del Cuadro Nº 9 del Anexo, en el que para el caso español la tasa de nacimiento de empresas del sector de fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques se habrían situado en torno a un 4% en los últimos años.

negativos sobre el proceso a desarrollar: aumentan la discrecionalidad de los órganos contratantes y la potencial aparición de comportamientos desviados, dificultan el acceso a la licitación de operadores de menor tamaño o de nueva creación, y en última instancia podrían restar legitimidad en la actuación del órgano de contratación.

En el AM se advierte una cierta **complejidad a la hora de que los diferentes operadores puedan valorar su oferta maximizadora de puntos**. Sin perjuicio de que se reconoce que el sector sobre el que se realiza la licitación es amplio, con multitud de subproductos posibles y de alto valor económico, así como con importantes externalidades (como pudieran ser las medioambientales), se considera que los pliegos deberían simplificar en lo posible las fórmulas y criterios para facilitar su comprensión. **Los pliegos incluyen tres fórmulas diferentes a aplicar en función del subcriterio y en su caso incluso en función del tipo de vehículo<sup>31</sup>**, con diferentes niveles de subpuntuaciones, así como otros criterios de valoración dual SI/NO, a lo que se añade que deben tener en consideración los umbrales de saciedad propuestos para cada uno de los lotes.

Estas cuestiones hacen que los operadores se vean obligados a realizar unos enormes esfuerzos, susceptibles de suponer una barrera de entrada para aquellos operadores con menores capacidades, afectando a la eficiencia económica en términos de mayores precios o peores prestaciones.

Asimismo, resultaría de utilidad que la memoria o incluso los propios PCAP incluyesen una referencia a las razones que sustentan la utilización de las fórmulas maximización/minimización en función de los distintos criterios. Aunque se entiende por parte de esta Comisión que dicha razón encuentra apoyo en la indefinición de umbrales predeterminados de algunos parámetros (como, por ejemplo, nivel sonoro, o el porcentaje de utilización de plásticos reciclados), dicha cuestión facilitaría la comprensión y transparencia de cara a los potenciales licitadores.

Adicionalmente, se observa que la variable precio ostenta una ponderación de 55 puntos (tanto de manera directa como indirecta a través de la valoración de los descuentos) así como puntos adicionales de descuentos por volumen. En línea con anteriores pronunciamientos de la CNMC, se valora la importancia e idoneidad de que el precio, como variable económica objetiva por excelencia, sea el criterio con mayor peso relativo a la hora de evaluar las ofertas, ya que los valores cuantificables se han demostrado como los que mejor revelan el grado de eficiencia de los licitadores.

Por otro lado, las **fórmulas** utilizadas se corresponden con funciones lineales en las que, por ejemplo, una oferta igual al presupuesto base de licitación, no obtendría punto alguno en el criterio/subcriterio valorado. Tanto la ausencia de puntuación como la linealidad son valoradas de manera positiva, toda vez que reparten los puntos proporcionalmente entre las ofertas presentadas. Es asimismo positivo que

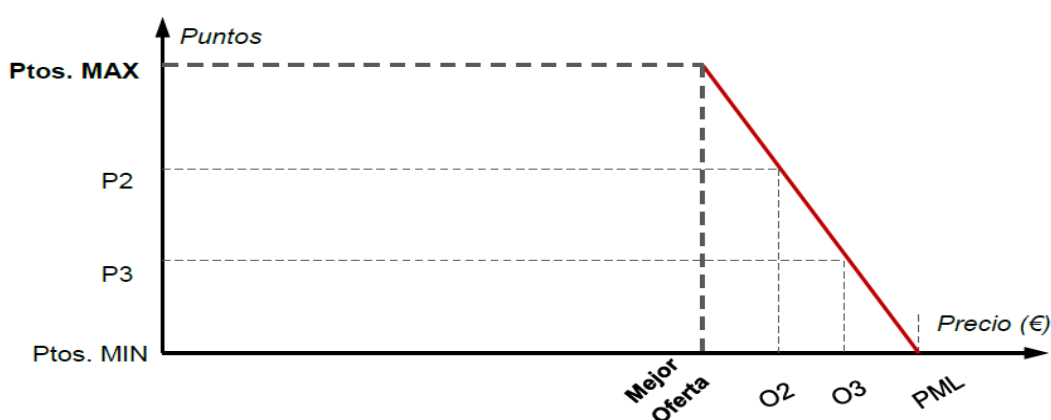
---

<sup>31</sup> Como por ejemplo en la diferenciación de la puntuación entre los chasis de cabina simple y los chasis de cabina doble.

la función no tenga un límite de saturación<sup>32</sup>, a partir del cual las bajadas de presupuestos efectivas no permitan obtener diferencias en la puntuación obtenida.

En el caso concreto de las fórmulas correspondientes a minimizar precio, se observa cómo disponen de un punto máximo fijo, correspondiente al precio máximo de licitación, igual a cero. Esto significa que las ofertas que se coloquen al mismo nivel que el precio que figura en los pliegos, obtendrán una puntuación igual a cero. Se trataría de este modo de una fórmula lineal pero con un máximo fijo, como la de la figura, en la que los puntos se obtienen de manera proporcional y cada oferta queda ordenada en función de dicho punto máximo (de valor 0).

**Cuadro nº 3. Distribución de la puntuación en el criterio precio**



Fuente: Elaboración propia.

No obstante, en el caso concreto de la minimización del precio, el hecho de que la anterior fórmula, como se ha explicado, establezca este nivel máximo, podría generar el efecto no deseado de suponer una focalización de las ofertas cercanas al precio máximo de licitación, ya que sólo se establece que el precio será valorado con la fórmula minimizar con respecto a ese precio máximo de licitación. Ello podría conducir a la reducción de incentivos a la minoración del precio de las ofertas, optando los licitadores por realizar ofertas conservadoras que no se alejen demasiado del precio de licitación.

Por todo lo anterior, dado el carácter relativo en parte de la fórmula, se perfila completamente necesario un **cuidadoso cálculo del precio máximo** de licitación, toda vez que la pendiente de la anterior recta dependerá de dicho valor y de ello a su vez dependerá la proporción en la que se repartan los puntos. A modo de ejemplo, es fácilmente deducible que en rectas con pendiente más acusada pequeñas disminuciones del precio ofertado conllevarán importantes ganancias en términos de puntos.

<sup>32</sup> Por el contrario, umbrales de saturación en la puntuación de determinados parámetros, como los plazos de garantías, son valorados positivamente.

Estos precios máximos de referencia aparecen recogidos en los Anexos I a III de los PCAP. Se desconoce cómo se han calculado o las fuentes de las que se ha suministrado la DGRCC<sup>33</sup> para fijar esos límites superiores por encima de los cuales ninguna de las ofertas puede ser considerada. En este sentido, resulta crucial remarcar, una vez más, que estos precios deben derivar de una investigación de mercado que estime los precios preponderantes en el mismo pero sobre todo, que lo deseable es que los precios máximos presenten una equivalencia al precio de mercado. La metodología y el origen de los datos empleados para la determinación de estos parámetros han de ser explicitados por la Administración, en aras de la transparencia y, en su caso, igualdad de trato.

En relación con la valoración de otros parámetros, cabe detenerse también en la **puntuación de los descuentos por unidades**. Análogamente al razonamiento empleado en el caso de la ponderación de las bajas en kits, ante el desconocimiento de la razón que justifica estos valores se recomienda al órgano proponente verificar, en caso de que no lo haya hecho con anterioridad, la **adecuación de dichas ponderaciones a la realidad de las demandas por éste realizadas**, de tal modo que se favorezca con más puntos aquellos descuentos realizados en la horquilla de más frecuencia de uso por parte de los entes públicos destinatarios del AM en el caso concreto de este tipo de bienes.

Asimismo, han de valorarse cuidadosamente los puntos otorgados en especial a la horquilla correspondiente a los pedidos de mayor facturación, toda vez que cuanto menor sea la valoración, menos incentivos tendrán los operadores a presentar descuentos en estos pedidos de gran volumen, pudiendo suponer de facto pérdidas económicas para la Administración, en términos de eficiencia. Adicionalmente, cabría valorar si los esfuerzos económicos de una empresa para obtener un punto en este apartado serían análogos a los realizados en el criterio de baja económica, ya que en caso contrario, el resultado de la licitación podría derivar en soluciones no óptimas.

Por otro parte, en este caso, podría justificarse que dada la relevancia del parque de vehículos a contratar y su efecto sobre la contaminación, se establezcan criterios que incentiven la presencia de ofertas poco contaminantes, sin afectar a la eficiencia económica. Se ha detectado, en ese sentido, que se ha dado más peso al criterio medioambiental en los Pliegos de este AM que en los del AM sobre vehículos ligeros.

### **III.2.10 Adjudicación de los contratos basados en el AM**

En cuanto a la adjudicación de los **contratos basados en el AM**, de acuerdo con la cláusula XVIII de los PCAP, si bien el procedimiento de licitación es un AM con varios adjudicatarios que se licitará por procedimiento abierto, una vez realizada dicha selección, se permitirá la compra directa de los bienes incluidos en el catálogo.

---

<sup>33</sup> Más allá de la referencia que se realiza en la Memoria de los pliegos en relación con la dificultad de realizar estudios de mercado.



En relación con lo anterior, si bien se reconoce que la opción planteada encuentra amparo en la legislación vigente, así como que podría estar justificada por razón de una mayor agilidad en la adquisición derivada del AM, lo cierto es que desde la óptica de la promoción de la competencia, **se considera más recomendable el someter a concurrencia el proceso de adjudicación a través del planteamiento de una nueva licitación** de conformidad con el procedimiento del artículo 198.4 del TRLCSP.<sup>34</sup>

El hecho de permitir adjudicar contratos sin recurrir a una segunda fase de concurrencia supone descartar la eficiencia que se genera a través de un proceso competitivo con objeto de evitar costes administrativos que difícilmente superarán los beneficios de la nueva licitación.

Esta nueva licitación permitiría introducir competencia adicional entre los operadores que son parte del AM y obtener mejor relación calidad precio y precios más ajustados. Esta competencia adicional vendrá favorecida, de manera concreta, mediante una definición más precisa de las necesidades a satisfacer, así como del objeto del contrato de que en cada caso se trate. Todo ello, teniendo en cuenta que esta segunda licitación debería realizarse minimizando los costes de gestión al mínimo imprescindible.

### **III.2.11 Minimización del riesgo de comportamientos colusorios**

Existe un consenso generalizado en que es preciso reforzar la aversión de las empresas a las conductas colusorias. A este respecto, se considera recomendable la inclusión dentro de la información contenida en los Pliegos de la necesidad de que éstos incorporen un inciso que mencione de manera somera la definición de qué se consideran prácticas anticompetitivas en la contratación pública, la normativa de aplicación, así como las consecuencias que pueden derivarse de su incumplimiento<sup>35</sup>.

---

<sup>34</sup> Véase, por ejemplo, el INF/DP/002/14 sobre los pliegos del Acuerdo Marco para el suministro de vehículos turismo en el que se señaló que “desde la óptica de competencia, más que justificar por qué se acude a licitaciones derivadas del acuerdo marco sería más recomendable cambiar el enfoque de forma que realizar esas licitaciones derivadas fuera la regla general y que lo que efectivamente se debiera justificar fuera la no convocatoria de las mismas.”

<sup>35</sup> En línea con la propuesta de I.7 de “Recomendación del Consejo de la OCDE para combatir la colusión en la contratación pública de 17 de julio de 2012”: “Incluir en la convocatoria de licitación un aviso sobre las sanciones que se aplican en la jurisdicción por prácticas de colusión en procesos de contratación pública, como por ejemplo multas, penas de prisión y otras sanciones en materia de derecho de competencia, suspensión de participación en licitaciones públicas durante un período de tiempo determinado, sanciones por firmar un certificado de determinación de oferta independiente falso, y responsabilidad por daños y perjuicios producidos a la autoridad adjudicadora. Las sanciones deberán garantizar una disuasión suficiente, teniendo en cuenta la política de clemencia del país, si procede”. Así se viene recomendando por esta CNMC, por ejemplo, véase, INF/CNMC/008/16 Informe sobre los pliegos que rigen la celebración del acuerdo marco para la contratación del suministro de material de oficina no inventariable. O en el IPN/CNMC/010/15 informe sobre el anteproyecto de ley de contratos del sector público

Señala al respecto de esta cuestión la DGRCC<sup>36</sup> que esta recomendación podría tener un carácter reiterativo toda vez que los Pliegos no han de reproducir toda la normativa de obligado cumplimiento que pudiera tangencialmente estar en relación con la contratación pública. Aunque se reconoce, por un lado, la no obligatoriedad por parte de la legislación vigente de dicha inclusión, y por otro, el sometimiento de las actuaciones a la Ley con independencia de su mención expresa o no, no menos cierto resulta que dicha mención constituiría un ejemplo de buena práctica por los siguientes motivos.

Por un lado, realizando un sucinto análisis coste-beneficio puede fácilmente extraerse que esta incorporación conllevaría notables beneficios para el grado de conocimiento de la normativa de competencia por parte de los destinatarios del pliego, reflejando igualmente las consecuencias sancionadoras que pudieran producirse, con un consiguiente importante efecto desincentivador, a la vez que no supondría carga administrativa alguna ni para los operadores ni para la Administración contratante.

Cabe en este punto recordar, y así debería incluirse en los incisos mencionados, que la sanción del falseamiento de la competencia en las licitaciones públicas no solo se limita al ámbito administrativo de competencia, sino que puede constituir ilícito penal de acuerdo con el artículo 262 del Código Penal<sup>37</sup>.

Adicionalmente, y teniendo en cuenta el impulso que la nueva normativa de contratación pública otorga a la figura de la declaración responsable, se considera oportuna también la inclusión dentro de un modelo de declaración contemplado para esa finalidad de un inciso en el que los licitadores hagan constar de manera expresa su compromiso de no participar ni haber participado en prácticas anticompetitivas en la licitación a la que optan, de nuevo remarcando las consecuencias atribuibles en caso de incumplimiento, en especial la relativa a la prohibición de contratar con las Administraciones Públicas.

---

<sup>36</sup> Nota sobre el informe de la CNMC, [INF/CNMC/091/16](#) Informe sobre los Pliegos del Acuerdo Marco para la adopción de tipo de los suministros ordenadores de mesa, ordenadores portátiles y monitores.

<sup>37</sup> Art. 262 del Código Penal: “*Los que solicitaren dádivas o promesas para no tomar parte en un concurso o subasta pública; los que intentaren alejar de ella a los postores por medio de amenazas, dádivas, promesas o cualquier otro artificio; los que se concertaren entre sí con el fin de alterar el precio del remate, o los que fraudulentamente quebraren o abandonaren la subasta habiendo obtenido la adjudicación, serán castigados con la pena de prisión de uno a tres años y multa de 12 a 24 meses, así como inhabilitación especial para licitar en subastas judiciales entre tres y cinco años. Si se tratare de un concurso o subasta convocados por las Administraciones o entes públicos, se impondrá además al agente y a la persona o empresa por él representada la pena de inhabilitación especial que comprenderá, en todo caso, el derecho a contratar con las Administraciones públicas por un período de tres a cinco años. 2. El juez o tribunal podrá imponer alguna o algunas de las consecuencias previstas en el artículo 129 si el culpable perteneciere a alguna sociedad, organización o asociación, incluso de carácter transitorio, que se dedicare a la realización de tales actividades*”. Este precepto se mantiene idéntico con la actual reforma del Código Penal.

En esta misma línea, la OCDE recomienda<sup>38</sup> la expresa inclusión de una declaración de los licitadores de su compromiso de no participar ni haber participado en prácticas anticompetitivas en la licitación a la que optan.

#### **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

La CNMC ha analizado las implicaciones de los Pliegos que rigen la celebración de este Acuerdo Marco desde el punto de vista de la competencia efectiva en los mercados y la regulación económica eficiente, realizando las siguientes recomendaciones:

- Se menciona en la memoria que, aun siendo difícil, se ha realizado un estudio de mercado para la elaboración de los pliegos del AM. Se recomienda que, en futuras licitaciones y en aras de una mayor transparencia, se incluyan los resultados del mismo (depurados de información comercialmente sensible) entre la documentación de la licitación.
- Con independencia de que en el presente informe no se ha efectuado, a diferencia de casos anteriores, un análisis de las licitaciones previas dentro y fuera del AM vigente, se sigue remarcando la necesidad de realizar de un modo decidido una aproximación holística a la publicación de datos. Para un mejor aprovechamiento de todas las ventajas de la información que de éstos se derivan, se reconoce fundamental la unificación de las diferentes fuentes de información, así como la inclusión de todas las categorías de datos necesarias, en particular en el caso de los contratos basados de los Acuerdos Marco.
- Se mantiene la recomendación de implantar los Sistemas Dinámicos de Contratación (SDC) frente a los Acuerdos Marco (AM), dado el carácter restrictivo de estos últimos. Aun cuando dicha implantación se realizase únicamente de forma localizada pero progresiva, permitiría analizar y contrastar los beneficios y costes de ambos sistemas desde un punto de vista empírico.
- En relación con el objeto del AM, se recomienda que, en ausencia de justificación, se posibilite la oferta en el mismo de vehículos kilómetro cero, que pueden dotar de mayor flexibilidad y ahorros a la administración contratante.
- En relación con los participantes, se recomienda que se reconduzca hacia una mayor neutralidad a la hora de señalar la preferencia entre fabricantes

---

<sup>38</sup> Recomendación I.6 del Consejo de la OCDE para combatir la colusión en la contratación pública de 17 de julio de 2012: *“Exigir a todos los licitantes la firma de un certificado de determinación de oferta independiente, o una declaración equivalente, que certifique que la oferta presentada es auténtica, que no ha habido practica de colusión y que se ha realizado con la intención de aceptar el contrato en caso de adjudicación”*.

o comercializadores, toda vez que ambos son susceptibles de cumplir con la prestación requerida.

- Se recomienda que, con objeto de no dificultar el acceso al AM a operadores en el mercado con una vida inferior a los 3 años, se establezcan mecanismos flexibilizadores en la valoración de los requisitos de solvencia que, garantizando la prestación de los servicios para la Administración, posibiliten la competencia por nuevos entrantes.
- En relación con los criterios de adjudicación, aun considerando la complejidad del sector en cuestión, se reclama una mayor comprensión y claridad de los mecanismos de puntuación, de forma que los operadores puedan maximizar los puntos a obtener en la definición de sus ofertas. De igual modo, se señala la preferencia por segundas licitaciones para adjudicar los contratos basados en el AM frente a la opción elegida.
- Se recomienda robustecer el conocimiento de la normativa contra la colusión, explicitada en los propios Pliegos, así como del grado de compromiso de los operadores para promover la ausencia de comportamientos de esta naturaleza.

## ANEXO I. Datos adicionales sobre el mercado de fabricación de vehículos de motor

**Cuadro nº 1. Nº operadores fabricantes de vehículos de motor y volumen de negocio. UE 2015**

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
UE 27/28	Nº empresas	2.059	1.970	2.106	2.151	2.093	2.082	2.290	2.346
	V. negocio	569.576	437.554	513.926	595.675	603.827	600.000	665018	750
Bélgica	Nº empresas	40	32	38	33	44	41	47	31
	V. negocio	13.031	9.539	10.722	12.669	12.503	12.631	12.234	10.161
Bulgaria	Nº empresas	3	-	0	0	0	3	-	:
	V. negocio	-	-	-	-	-	-	-	:
R. Checa	Nº empresas	-	-	-	-	-	-	101	91
	V. negocio	-	-	-	--	-	-	16.921	18.625
Dinamarca	Nº empresas	16	19	17	20	21	19	19	18
	V. negocio	95	-	78	-	-	-	-	:
Alemania	Nº empresas	185	164	284	283	263	193	262	199
	V. negocio	261.392	213.032	252.205	291.542	302.550	306.601	331.951	371.983
Estonia	Nº empresas	3	4	2	1	5	4	4	5
	V. negocio	-	-	-	-	-	-	-	:
Irlanda	Nº empresas	-	4	-	4	-	-	-	24
	V. negocio	-	27	-	39	-	-	-	38
Grecia	Nº empresas	42	40	-	-	12	11	11	21
	V. negocio	143	62	-	-	15	10	15	19
España	Nº empresas	177	164	168	149	143	108	113	133
	V. negocio	38.386	31.071	34.476	35.578	31.915	35.334	39.994	46.901
Francia	Nº empresas	197	141	189	211	182	208	171	144
	V. negocio	84.094	69.794	78.969	83.316	77.536	77.194	76.420	83.969
Croacia	Nº empresas	11	11	9	8	9	8	13	13
	V. negocio	-	-	-	-	-	-	14	25
Italia	Nº empresas	86	105	114	119	104	154	144	135
	V. negocio	40.108	31.679	33.687,00	33.874,00	31.353	33.738	37.291	45.546
Letonia	Nº empresas	3	3	4	6	6	7	8	9
	V. negocio	-	-	-	-	-	8,5	6,5	:
Lituania	Nº empresas	7	5	5	5	7	7	7	4
	V. negocio	17	2	5	11	11	12	17	20
Luxemb.	Nº empresas	0	0	0	0	0	0	0	0

	V. negocio	0	0	0	0	0	0	0	0
Hungría	Nº empresas	47	45	51	49	45	46	47	52
	V. negocio	8.557	5.467	6.643	8.273	8.047	9.727	12.285	14.145
Malta	Nº empresas	0	0	0	0	0	0	0	0
	V. negocio	0	0	0	0	0	0	0	0
P. Bajos	Nº empresas	112	126	145	156	151	154	152	149
	V. negocio	-	3.606	3.933	5.273	4.768	-	5.098	8.081
Austria	Nº empresas	27	24	26	28	27	15	15	12
	V. negocio	8.900	6.363	7.727	8.725	8.395	8.806	8.889	8.797
Polonia	Nº empresas	74	90	107	110	110	93	113	119
	V. negocio	14.011	11.065	12.136	13.718	11.812	12.200	12.127	13.190
Portugal	Nº empresas	27	27	26	24	26	25	26	28
	V. negocio	2.296	1.714	2.199	2.851	2.532	2.266	2.410	2.396
Rumania	Nº empresas	25	25	24	26	26	29	29	30
	V. negocio	2.338	2.198	2.869	3.318	3.438	5.287	5.169	5.183
Eslovenia	Nº empresas	18	14	14	17	18	22	19	16
	V. negocio	1.518	1.300	1.347	-	-	677	888	:
Eslovaquia	Nº empresas	9	10	28	36	46	54	54	129
	V. negocio	8.358	6.134	8.146	10.231	12.506	13.275	12.855	14.730
Finlandia	Nº empresas	29	25	26	28	28	29	30	29
	V. negocio	614	478	527	644,2	635,2	713	802	893
Suecia	Nº empresas	170	180	180	179	180	178	174	175
	V. negocio	20.862	12.163	17.424	22.242	27.113	27.788	27.499	30.893
Reino Unido	Nº empresas	751	712	649	659	640	674	731	803
	Facturación	45.979	31.851	40.826	47.534	52.484	55.723	61.948	74.040
Noruega	Nº empresas	6	8	8	8	8	9	9	6
	V. negocio	21	18	19	13	5	11	22	:
Macedonia	Nº empresas	-	-	-	9	6	6	6	7
	V. negocio	-	-	-	1,9	-	-	-	:
Turquía	Nº empresas	-	28	-	-	-	33	34	:
	V. negocio	-	12.171	-	-	-	16.504	17.564	:
Bosnia Herzeg.	Nº empresas				4	6	6	6	7
	V. negocio	-	-	-	0,8	2	2	2	1

Fuente Eurostat. Structural Business statistics. Categoría 2910. Manufacture of motor vehicles. Se han eliminado los países de Chipre, Islandia, Liechtenstein y Suiza por ausencia de operadores en el periodo seleccionado o por ausencia de datos sobre los mismos. Para el caso de la UE se han utilizado para los años 2008 al 2010 los datos relativos a la UE-27, y de 2011 en adelante los datos UE-28. Datos de cifra de negocios en millones de euros.

