

INFORME SOBRE EL PLIEGO DE CLÁUSULAS ADMINISTRATIVAS PARTICULARES QUE HA DE REGIR EN EL ACUERDO MARCO PARA EL SERVICIO DE RESTAURACIÓN COLECTIVA EN DIVERSAS BAE DEL EJÉRCITO DE TIERRA A ADJUDICAR POR PROCEDIMIENTO ABIERTO

INF/CNMC/457/23

31 de enero de 2024

www.cnmc.es

INFORME SOBRE EL PLIEGO DE CLÁUSULAS ADMINISTRATIVAS PARTICULARES QUE HA DE REGIR EN EL ACUERDO MARCO PARA EL SERVICIO DE RESTAURACIÓN COLECTIVA EN DIVERSAS BASES, ACUARTELAMIENTOS Y ESTABLECIMIENTOS DEL EJÉRCITO DE TIERRA

Expediente nº: INF/CNMC/457/23

SALA DE COMPETENCIA

Presidenta

D^a. Cani Fernández Vicién

Consejeros

D^a. María Jesús Martín Martínez

D. Bernardo Lorenzo Almendros

D. Xabier Ormaetxea Garai

Secretario del Consejo

D. Miguel Bordiu García-Ovies

En Barcelona, a 31 de enero de 2023.

Vista la solicitud de informe de la Dirección de Asuntos Económicos del Ejército de Tierra del Ministerio de Defensa, sobre el acuerdo marco para el servicio de restauración colectiva en diversas Bases, Acuartelamientos y Establecimientos del Ejército de Tierra a adjudicar por procedimiento abierto, que tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) el 27 de octubre de 2023, en ejercicio de las competencias que le atribuye el artículo 5.2 de la [Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la CNMC](#), la Sala de Competencia acuerda emitir el presente informe.

1. ANTECEDENTES

La figura del **Acuerdo Marco** (en adelante, AM) se regula en los artículos 218 y ss. de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante, LCSP)¹. Es un instrumento de racionalización técnica de la contratación consistente en preestablecer una serie de condiciones o términos que serán comunes a todos los contratos que se adjudiquen durante la vigencia del AM. Los contratos que se celebran fundamentados en un AM se denominan “contratos basados”.

En cuanto a la **utilización de la figura del AM**, cabe destacar la LCSP recoge expresamente que **no debe realizarse de forma abusiva o de modo que la competencia se vea obstaculizada, restringida o falseada** (artículo 219 LCSP).

Según la información remitida por el Ejército de Tierra (ET) que incluye el PCAP así como documentos sobre el cálculo del valor estimado, del coste por plaza y el informe de necesidad, se pretende celebrar un **Acuerdo Marco para el servicio de restauración y suministro de comidas en diversas Bases, Acuartelamientos y Establecimientos (BAE) del ET, así como en diversos actos anuales que se celebran en esas bases**. El AM proyectado pretende sustituir al actual una vez acabe su vigencia².

Desde la **óptica de promoción de la competencia**, la CNMC ha analizado en diversas ocasiones borradores de pliegos de contratación para la adquisición de variados bienes y servicios canalizados a través de sistemas de racionalización técnica de la contratación (AM y contratos centralizados)³. Si bien, esta es la primera vez que se analiza un AM para la contratación del servicio de

¹ El apartado 7 de dicho artículo 229 establece los procedimientos para esta contratación centralizada: obras, suministros o servicios centralizados podrá efectuarse a través de los siguientes procedimientos: a) mediante la conclusión del correspondiente contrato, b) a través de acuerdos marco, c) a través de sistemas dinámicos de adquisición.

² El [acuerdo marco actual](#) (AM 2020) fue formalizado el 6 de mayo de 2021. También consta de 36 lotes con un valor estimado de 140.558.000€ y una duración de dos años prorrogable por dos más. Asimismo, el AM 2016 tenía un valor estimado de 115.926.094,55 €, constaba de 37 lotes y también una duración de 2+2 años. El AM remitido para informe aparece dentro de la planificación del [Plan Anual de Contratación del Ministerio de Defensa para el 2023](#) en su apartado 10.2.3.10. Servicio de restauración colectiva para atender la alimentación del personal en territorio nacional.

³ Todos los informes sobre pliegos de contratación elaborados por la CNMC desde la óptica de promoción de la competencia pueden consultarse en [la página web de la CNMC](#).

restauración del ET, las recomendaciones para mejorar el diseño de los pliegos de contratación realizadas por la CNMC como órgano consultivo para maximizar la concurrencia, la competencia y la eficiencia de cada licitación, son trasladables a la contratación del servicio de restauración⁴.

Adicionalmente, cabe recordar que la CNMC está actualmente trabajando en la **actualización de la [Guía sobre contratación pública y competencia \(2011\)](#)**, en concreto en la fase III dedicada a **la preparación y diseño de las licitaciones públicas** en la que se darán pautas sobre, entre otras cuestiones, la utilización de las técnicas de racionalización de la contratación pública, con la idea de maximizar la eficiencia de nuestros procesos de contratación pública⁵. Finalmente, cabe recordar que la CNMC también lleva a cabo investigaciones de conductas anticompetitivas en el marco de licitaciones públicas⁶.

2. CONTENIDO

El Acuerdo Marco proyectado presenta una serie de características que se detallan en la tabla recogida a continuación:

Tabla nº 1. Síntesis de las características del AM de restauración analizado

⁴ El único precedente que podría guardar similitud con lo informado en el objeto de este informe es [INF/CNMC/134/18](#) sobre un contrato de servicio de comedor de una residencia militar de estudiantes en Sevilla. Se identificaron aspectos susceptibles de mejora, entre otros, en el análisis previo de mercado, la duración del contrato y los criterios de solvencia.

⁵ En la citada Guía ya se recogen recomendaciones sobre el uso de los acuerdos marco y que están siendo desarrolladas y actualizadas. En la [web de la CNMC](#) está disponible el progreso de este proyecto de actualización. En paralelo se ha tramitado una [consulta pública](#) sobre las barreras a las que se enfrentan las pymes a la hora de acceder a la contratación pública.

⁶ Por ejemplo, en 2022, inició un procedimiento sancionador contra varias empresas por prácticas anticompetitivas (posible reparto de clientes, intercambio de información comercial sensible y manipulación de licitaciones) que afectarían al suministro de alimentos básicos a colectividades dependientes de organismos públicos. Entre los afectados están colegios, centros penitenciarios y centros de ayuda a colectivos vulnerables, incluyendo residencias, centros de día o comedores sociales, etc. [S/0016/21: SUMINISTRO DE ALIMENTOS](#).

Valor estimado⁷	Total 161.656.000€ (SARA ⁸).
Duración	2 años con posibilidad de otros 2 años de prórroga (total 4, máximo permitido por LCSP).
Lotes⁹	36 lotes según localización geográfica de las BAES.
Solvencia económica - financiera	Se podrá acreditar la solvencia indistintamente mediante clasificación o acreditación de las certificaciones. En caso de no contar con la clasificación exigida, se entenderá que reúne los requisitos de solvencia financiera y económica exigidos si acredita un Volumen Anual de negocios referido al año de mayor volumen de los tres últimos ejercicios sociales cerrados como mínimo igual o superior al importe de una vez y media el valor estimado anual (sin IVA) de cada uno de los lotes a los que concurren. En el caso de licitar a varios lotes, será al menos igual al importe de una vez y media de la suma de todos los lotes a los que licita.
Solvencia técnica y profesional	<ul style="list-style-type: none"> - Acreditar servicios efectuados en los tres últimos años, de igual o similar naturaleza que los que constituyan el objeto del contrato, cuyo importe anual acumulado en el año de mayor ejecución sea igual o superior al 70% de la anualidad media de cada uno de los lotes a los que concurren. - Estar en posesión de la Certificación ISO 9001 “Sistemas de gestión de la calidad”. - Estar en posesión de la certificación ISO 22000 “Sistemas de gestión de seguridad alimentaria”.

⁷ Artículo 101 LCSP define el valor estimado en el caso de los contratos de obras, suministros y servicios, el órgano de contratación tomará el importe total, sin incluir el Impuesto sobre el Valor Añadido, pagadero según sus estimaciones. En el anexo de este informe se incluye una tabla que recoge el desglose del valor estimado por lotes.

⁸ Recientemente se ha publicado el [Reglamento Delegado \(UE\) 2023/2495](#) de la Comisión de 15 de noviembre de 2023 que modifica la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo que modifica los umbrales para los contratos públicos de obras, suministros y servicios y los concursos de proyectos sujetos a regulación armonizada (SARA). Concretamente, a partir del 1 de enero de 2024, el umbral SARA de este tipo de contratos es de 221.000 euros.

⁹ Se incluye en el anexo de este Informe el detalle de los lotes.

<p>Nº máx. lotes a los que presentar oferta y/o resultar adjudicatario un mismo licitador</p>	<p>Sin límite.</p>
<p>Nº máximo de adjudicatarios por lote</p>	<p>1</p>
<p>Criterios de adjudicación del AM</p>	<p>Pluralidad de criterios de adjudicación cuantificables automáticamente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Precio Total. 40 puntos. Podrán obtenerse más de 40 puntos en este criterio si la oferta supera el valor de referencia establecido. (Existe una atenuación de la puntuación a partir del valor de referencia). 2.- Calidad del menú. 20 puntos (frecuencia de variación de menús, asignación al contrato de un Chef Ejecutivo y uso de materiales biodegradables para envolver los menús en frío). 3.- Posibilidad de elegir entre dos o más menús, presentación en el desayuno de un Bufé y posibilidad de repetir platos en los menús. 10 puntos. 4.- Catálogo adicional al incluido en PPT. Aumento de la calidad de las materias primas. 15 puntos. 5.- Plan de formación. 4 puntos. 6.- Reinversión del 1% del Importe del Valor Estimado Anual. 6 puntos. 7.- Disponibilidad de aplicaciones informáticas. 5 puntos.
<p>Garantías</p>	<p>No se exige garantía.</p>
<p>Condiciones especiales de ejecución</p>	<p>Social: certificación del representante de los trabajadores de que la empresa está al corriente pago de salarios; certificaciones positivas de los organismos públicos competentes; ausencia de resoluciones sancionadoras firmes por el incumplimiento de la normativa;</p>

	<p>Otras: Obligación de pago regular de los salarios pactados, legales o convencionales, por parte de la empresa adjudicataria a los trabajadores y el cumplimiento del convenio colectivo aplicable.</p> <p>El incumplimiento supone la aplicación de penalidades o la resolución del contrato por incumplimiento culpable.</p>
Subcontratación	Permitida. No superior al 60% de las prestaciones.
Penalidades	Penalidades por incumplimiento parcial o cumplimiento defectuoso y por incumplimiento de los criterios de adjudicación

Fuente: elaboración propia a partir del contenido del PCAP del borrador de AM de restauración.

3. VALORACIÓN

3.1. Observaciones generales

La CNMC valora de forma positiva todas aquellas medidas encaminadas a lograr mayores cotas de eficiencia en la contratación pública, entre las que se encuentran las técnicas de racionalización de la contratación pública y los Acuerdos Marco en particular.

Sin embargo, lo anterior no obsta para recordar que tal búsqueda de eficiencia y ahorro presupuestario a corto plazo debe efectuarse sin menoscabo de los principios garantes de una competencia efectiva, entre otros: (i) facilitar la libertad de acceso a la licitación; (ii) evitar la discriminación entre operadores, en cuanto potenciales licitadores; (iii) minimizar los riesgos dinámicos de reducción del número de licitadores que podría reducir la tensión competitiva en las licitaciones derivadas y (iv) minimizar el riesgo de comportamientos de carácter colusorio constitutivos de infracción de la normativa de defensa de la competencia¹⁰.

¹⁰ Entre ellos, el artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia e, incluso, del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Véanse los Informes de la CNMC sobre borradores de Acuerdo marco y contratos centralizados se encuentran disponibles en su página web: <https://www.cnmc.es/ambitos-de-actuacion/promocion-de-la-competencia/contratacion-publica#analisis-pliegos>

Con carácter previo al análisis pormenorizado de las condiciones recogidas en el AM, cabe señalar que, en **términos generales, se considera positivo que:**

- Se utilice **el procedimiento abierto para la celebración del AM**, ya que es el procedimiento que menos restricciones a la concurrencia introduce, ya que se pueden presentar todas aquellas empresas que reúnen la capacidad y solvencia exigidas¹¹.
- Se **divida en lotes de distinta cuantía y zona geográfica**, lo cual debería favorecer que empresas de distinto tamaño puedan participar, siempre y cuando los criterios de solvencia y adjudicación sean claros, objetivos y proporcionados al objeto del contrato.

Sin embargo, tal y como se detallará posteriormente, **el Acuerdo marco analizado está limitado a un único adjudicador por lote por lo que tal concurrencia se verá restringida** ya que no cabe la posibilidad de convocar segundas licitaciones para la adjudicación de los contratos basados. Por ello, **resulta de gran relevancia, por un lado, analizar previamente el mercado de cara al diseño del AM y darle la máxima difusión a su convocatoria** (no solo en los medios obligatorios¹²), **para maximizar la concurrencia** y, por otro lado, llevar a cabo un **ejercicio de evaluación ex post de las licitaciones públicas**. Si de lo anterior se extrae que hay poca concurrencia e interés por participar en el AM, deberían explorarse otros procedimientos que reúnan las garantías suficientes de concurrencia y publicidad.

Finalmente, desde la óptica de competencia, se aconseja cuidar el diseño de las licitaciones con medidas de prevención de prácticas anticompetitivas¹³. Se recomienda que se den a conocer los cauces de comunicación a las Autoridades

¹¹ Sobre las ventajas que generan los procedimientos abiertos en términos económicos puede consultarse el Estudio de la CNMC "[Radiografía de los procedimientos de contratación pública en España](#)" (2019) en el que se compró que cada licitador adicional que participa en un procedimiento reduce el precio de adjudicación en un 2% de media.

¹² El AM se considera un contrato sujeto a regulación armonizada, de ahí que sea preceptiva su publicación en el DOUE.

¹³ [Comunicación de la Comisión Europea relativa a las herramientas para combatir la colusión en la contratación pública y a las orientaciones acerca de cómo aplicar el motivo de exclusión conexo 2021/C 91/01](#). En 2013, el Banco Mundial publicó su Manual de sensibilización sobre el fraude y la corrupción para funcionarios que participan en la contratación pública, que incluye una sección dedicada a la colusión. Según [el Informe Anual de Supervisión de 2023, que elabora la OIRESCON con datos de 2022](#), de los 219 expedientes de contratos afectados por prácticas colusorias, únicamente 2 se refieren a contratos de servicios de comidas y bebidas y 1 a restaurantes y puestos de comidas frente a los 180 en el sector de la ingeniería civil.

de Competencia ante sospechas de comportamientos anticompetitivos que pudiera detectar en sus licitaciones¹⁴.

Asimismo, se han detectado distintos aspectos que se consideran susceptibles de mejora para evitar o minimizar los riesgos que para la competencia pueden derivarse del borrador de AM.

3.2. Observaciones particulares

3.2.1. Análisis previo del mercado para una correcta toma de decisiones

Resulta esencial realizar un adecuado análisis del mercado (oferta y demanda) como requisito para una satisfacción óptima de las necesidades que se pretenden satisfacer con la licitación pública.

El Ejército de Tierra ha aportado algunos datos sobre los AM de restauración (cálculo valor estimado valor, informe de necesidad, modelo de cálculos y una comparativa de coste-plaza). Sin embargo, de los mismos no puede extraerse información suficiente a este respecto, de forma que se pueda valorar si las decisiones sobre el diseño del AM (ej. lotes, requisitos de solvencia, duración, etc.) son favorecedoras de la competencia.

En este sentido, se recomienda que los estudios de mercado en los que se apoye el diseño de las licitaciones públicas tengan en consideración las siguientes variables:

Por el lado de la **oferta**, la estructura del sector de la restauración en cuanto a número de operadores, tamaño (facturación, empleados), indicadores económicos financieros, evolución en los últimos años y perspectivas futuras, evolución de precios, tensión competitiva y variables en las que compiten los operadores (por ejemplo, en precios, en diferenciación de productos, proposición técnica), demografía empresarial (salida y entrada de empresas), presencia de pymes y nuevos entrantes, segmentación y especialización de los operadores, innovación tecnológica, o el marco regulatorio principal que lo condiciona, si procede. Todo ello referido a la situación actual, evolución en los últimos años y perspectivas futuras.

¹⁴ En esencia, los mecanismos establecidos en los artículos 132 y 150 de la LCSP.

Por lo que se refiere a **la demanda**, se recomienda analizar la ejecución de los Acuerdos Marco del Ejército de Tierra celebrados hasta la actualidad y estimar las necesidades futuras con una visión estratégica y no una mera extrapolación de necesidades históricas.

Adicionalmente, se recomienda realizar una **evaluación ex post** de licitaciones de objeto similar. Así, resulta de gran utilidad el análisis de la participación en los AM y en la oferta derivada que distintos órganos de contratación del Ejército de Tierra han licitado hasta la fecha. En este sentido, son relevantes aspectos como el número y perfil empresarial de los firmantes del AM, unidades y valor económico, el valor del contrato medio adjudicado por CPV y por lote, proporción entre licitadores y adjudicatarios, descuentos obtenidos o análisis de bajas alcanzadas, concentración de la demanda y de la oferta¹⁵, entre otros.

Igualmente, el análisis de otros Acuerdos marco de restauración de otras Administraciones permite extraer información de utilidad sobre el nivel de concurrencia, competencia y eficiencia económica de las licitaciones derivadas de los mismos. En este sentido, es esencial que se publiquen adecuadamente los contratos basados de los Acuerdos marco y que se facilite su localización en la Plataforma de Contratos del Sector Público.

Por tanto, se insiste en que a través de un riguroso conocimiento del mercado se estará en disposición de diseñar un procedimiento atractivo para las empresas del sector y que resuelva eficaz y eficientemente las necesidades del servicio de restauración del Ejército de Tierra. Además, se dispondrá de información de utilidad que permita valorar adecuadamente las ofertas, el nivel de participación e incluso identificar si hay indicios de colusión en ellas¹⁶. Igualmente, se podrá valorar el potencial estratégico de la contratación pública. **En definitiva, los riesgos de ineficiencias en la contratación e impacto en la competencia, sin un riguroso análisis previo, son elevados. Por todo lo anterior se**

¹⁵ El porcentaje de contratos -en número y cantidad- que acumula el/los principal(es) adjudicatario(s).

¹⁶ Entre las recomendaciones de la Comisión Europea para combatir la colusión, se incluye realizar una investigación exhaustiva del mercado antes de planificar y poner en marcha el procedimiento de adjudicación y añade que: “*Si no tiene una idea clara sobre el coste real previsto en el mercado del servicio, producto u obra que tiene la intención de licitar, no podrá valorar cuán adecuadas o razonables son las ofertas o si hay una manipulación del precio ofrecido.*”. [Comunicación de la Comisión Europea relativa a las herramientas para combatir la colusión en la contratación pública y a las orientaciones acerca de cómo aplicar el motivo de exclusión conexo 2021/C 91/01](#). En la misma línea [la Recomendación de la OCDE para luchar contra el bid rigging](#) (junio 2023).

recomienda que en la memoria que acompañe a los pliegos se recoja la información de mercado señalada.

Se recuerda que este ejercicio de análisis de mercado puede articularse, además de a través del análisis interno que realice el órgano contratante sobre la base de sus datos y de fuentes públicas externas (ej. Plataforma de contratos del sector pública, INE etc.), mediante estudios de mercado o la realización de **consultas preliminares de mercado** (artículo 115 LCSP)¹⁷.

La normativa es inequívoca al condicionar estas consultas a que no conlleven el efecto de falsear la competencia. En esa misma línea, la CNMC viene advirtiendo de que las consultas no están exentas del riesgo de captura del órgano contratante y de erosionar los principios de igualdad de acceso, no discriminación y no falseamiento de la competencia. De ahí que aconseje adoptar una serie de cautelas en su diseño y desarrollo: maximizar la transparencia de todo el proceso y de los resultados obtenidos, evitar reuniones físicas de potenciales licitadores y ofrecer plazos adecuados para la presentación de ofertas.

Sin perjuicio de la información de mercado aportada, **esta Comisión ha recabado datos de utilidad de fuentes públicas externas** (INE, Plataforma de Contratos del Sector Público, [Memoria de Contratación del Ministerio de Defensa \(2022\)](#) y otras fuentes del sector) a través de la utilización de sus propias herramientas de tratamiento de datos.¹⁸

En este sentido, de este ejercicio de análisis interno se extrae la siguiente información:

- Según la [Memoria de Contratación del Ministerio de Defensa \(2022\)](#), el Ejército de Tierra ha adjudicado 171 Acuerdos marco en 2022 pero no ofrece información sobre los que se refieren al del servicio de restauración. En términos generales los **contratos de servicios adjudicados** por dicho Ejército ascendieron a 2.950 por un importe total de 185,88 M€.

¹⁷ La celebración del acuerdo marco se debe ajustar a las previsiones sobre la preparación de los contratos (artículos 115 a 130 de la LCSP) y sobre la adjudicación de estos (artículos 131 a 187 de la LCSP).

¹⁸ Los datos relativos al número de empresas ganadoras y su identificación, importes adjudicados, bajas y participación medias se han facilitado exclusivamente al Ejército de Tierra con carácter confidencial por considerarse información sensible que en caso de publicarse puede elevar el riesgo de colusión.

- En la tabla 2 podemos observar que la estructura de los AM previos sobre servicios de restauración (2016 y 2020) es bastante similar al informado de 2024 en cuanto a su división y configuración de lotes, así como a su duración. Sin embargo, su valor económico ha aumentado sustancialmente desde el primer AM de 2016 al actual proyecto de 2024 (aumento de más de un 50% del presupuesto base de licitación y de casi el 40% del valor estimado del contrato).

Tabla nº 2. Rasgos generales de los AM precedentes y el actual.

	AM 2016	AM 2020	AM 2024
Importe licitación – PBL (sin impuestos), prórroga incluida	48.302.539,4 €	63.890.000 €	73.480.000 €
Valor estimado del contrato	115.926.094,55 €	140.558.000 €	161.656.000 €
Duración	2 + 2 años	ídem	ídem
Clasificación CPV	55300000 - Servicios de restaurante y de suministro de comidas.	ídem	ídem
N.º lotes licitados, diseño y distribución	37 lotes, delimitados agrupando BAE de un mismo ámbito provincial.	36 lotes con similar delimitación	ídem a AM 2020
PBL (anualizado) de cada lote: rango	77.273 € - 1.617.647 €	80.000€- 3 M €	100.000 € - 2,7 M€
PBL promedio de un lote	655.661 €	887.361,11 €	963.709,38 €
lotes adjudicados	31	36	
lotes desiertos	6 (nº 1, 2, 4, 8, 14 y 37)	0	

Fuente: elaboración propia.

La licitación del AM 2016 concluyó con un total de **8 empresas adjudicatarias de alguno de los lotes** licitados. Sin embargo, en el **AM 2020 se reduce el número de empresas adjudicatarias a solo 3**. En este sentido, debe tenerse en cuenta que cerrar el mercado de restauración de bases del ET durante 4 años (incluyendo posibles prórrogas) a 3 empresas en todo el territorio nacional puede dañar el dinamismo del sector de restauración y suponer riesgos para la competencia de futuras licitaciones.

En el Anexo III (confidencial) de este Informe se recoge información desglosada del nivel de concurrencia por lote de los AM de 2016 y 2020 licitados por órganos de contratación del Ejército de Tierra.

3.2.2. Utilización de la figura del Acuerdo marco

Dentro de las técnicas de racionalización, desde la CNMC se ha mostrado una clara preferencia por los Sistemas Dinámicos de Adquisición¹⁹ (SDA) frente a la figura de los Acuerdos marco por un motivo fundamental: el SDA evita el cierre de mercado que produce un AM durante toda su duración²⁰, ya que está abierto tras su adjudicación a potenciales nuevos entrantes. Igualmente, se ha reconocido como un instrumento que facilita el acceso de las pymes a la contratación pública.

Al no existir segundas licitaciones y que la duración establecida de dos años permite la prórroga por otros dos provocará efectos de cierre de mercado durante ese periodo alcanzando la duración máxima legalmente permitida.²¹

A pesar de que la LCSP establece como obligatoria la contratación electrónica, aun no se ha visto reflejada en la implementación de SDA que requieren su tramitación por medios electrónicos²². En este sentido, el **Ministerio de Defensa** ha publicado una **Guía para la implantación de los SDA (2022)**²³ en la que se pone de manifiesto los riesgos de barrera de entrada advertidos por esta Comisión en la utilización de los AM y apunta a que los SDA superarían dicha barrera. En la referida Guía se reconoce que el uso de los SDA se ha visto dificultado por la ausencia de sistemas informáticos adecuados pero que se ha abierto la posibilidad de su recurso a través de la Plataforma de Contratos del Sector Público, de ahí que la Guía tenga el propósito de proporcionar a los

¹⁹ Artículo 223 y ss. de la LCSP. El sistema dinámico de adquisición es una técnica de racionalización de la contratación para compras de uso corriente totalmente electrónico y abierto durante toda su vigencia a cualquier empresa interesada que cumpla con los criterios de selección. No se limita, pues, el número de empresas participantes. Esta técnica permite disponer de un elevado número de ofertas y, por tanto, incrementar la competencia.

²⁰ “La falta de nuevos agentes de mercado durante este período podría aumentar el riesgo de colusión entre los contratistas marco, especialmente en el caso de contratos marco en los que la competencia se reabre en la fase de los contratos específicos.” [Comunicación de la Comisión Europea relativa a las herramientas para combatir la colusión en la contratación pública y a las orientaciones acerca de cómo aplicar el motivo de exclusión conexo 2021/C 91/01](#).

²¹ La duración será tratada específicamente, más adelante, en el apartado 3.2.4.

²² Según los datos de la OIRESCON ([IAS de 2023](#)), se observa un aumento significativo en la utilización de los AM especialmente en términos de número de licitaciones en el ámbito estatal y autonómico, sin que haya avances respecto a los SDA.

²³ [Guía orientativa para la implementación de los sistemas dinámicos de adquisición](#), elaborada por Ministerio de Defensa (marzo 2022).

órganos de contratación del Ministerio de Defensa pautas adecuadas para tramitar los SDA. En paralelo, según la información publicada en el [Plan Anual de Contratación Centralizada del Ministerio de Defensa \(PACC, 2023\)](#), hay algunas iniciativas en marcha en este sentido²⁴.

A través del establecimiento de un SDA se podría conseguir de manera óptima y competitiva los objetivos clave identificados por el Ejército de Tierra, máxime teniendo en cuenta el perfil de los operadores del sector afectado (en su inmensa mayoría pymes), por lo que se recomienda valorar su posible utilización²⁵.

3.2.3. Lotes

La división en lotes, además de ser la regla general (artículo 99 de la LCSP) como medida para generar mayor concurrencia y competencia, adquiere especial importancia en los sistemas de racionalización, como los Acuerdos marco, ya que permite reducir la dimensión del contrato y, por lo tanto, dar lugar a la participación de un mayor número de empresas, especialmente de pymes, gracias a la adecuación de las exigencias de solvencia (o clasificación) a la cuantía y característica de cada lote.

Por ello, se valora positivamente que el diseño de esos lotes (36) sea de diferente tamaño y no se corresponda con el potencial número de participantes, para reducir así el riesgo de colusión (se han determinado valores estimados de diferente cuantía para cada uno de ellos). **Considerando el AM analizado y el sector afectado, como se ha expuesto anteriormente, no debe perderse de vista que casi la totalidad del sector la representan pymes y especialmente significativo las microempresas.**

El objeto del contrato incluye tanto la prestación de un (i) servicio de restauración habitual en las BAEs (ii) como el servicio de restauración puntual de eventos/actos ya programados que podrían ser susceptibles de ejecución

²⁴ Por ejemplo, se indica que, para el *Suministro de material de repuestos de automoción, necesarios para el mantenimiento de vehículos ligeros, vehículos pesados, vehículos tácticos de dotación en el Ejército del Aire y del Espacio* se está estudiando la viabilidad de su contratación a través de un SDA en lugar de un AM.

²⁵ De la información recabada del [Directorio Central de Empresas](#) (INE) podemos extraer las siguientes conclusiones: (i) del CNAE 56, Servicios de comidas y bebidas existían en 2023 231.828 empresas activas, de las cuales más del 99% son Pymes y de estas la mayoría microempresas (ii) del CNAE 562, Provisión de comidas preparadas para eventos y otros servicios de comidas en 2023 había 14.218 empresas activas, de las cuales alrededor del 95% son Pymes y en su gran mayoría microempresas.

separada. **Se recomienda la separación de estos servicios en diferentes lotes y que al menos para los relativos a eventos/actos haya una segunda licitación para la adjudicación de contratos basados a las entidades que cumplan los requisitos del PCAP sin que se establezcan limitaciones en cuanto a su número²⁶.**

Con ello, además de la entidad ganadora del servicio de restauración habría un grupo de empresas que podrían participar en las licitaciones de los eventos previstos en cada lote del PCAP con los evidentes beneficios para la competencia y la concurrencia de las empresas interesadas.

Finalmente, **se insiste de nuevo en la conveniencia de analizar la demanda y la oferta del mercado para llevar a cabo un adecuado diseño de los lotes.**

3.2.4. Duración

La duración prevista para el AM es de dos años. Al respecto, el artículo 219.2 de la LCSP establece una duración máxima de 4 años²⁷. Es ya asentada la posición de la CNMC señalando que, para favorecer la competencia, debe procederse a una adecuada determinación de la duración de los AM para mitigar el impacto negativo para la concurrencia, ya que un AM muy extenso en el tiempo priva a la Administración contratante de la recepción de ofertas más ventajosas, económica o técnicamente, restando agilidad al proceso de compra, que no se adapta tampoco a nuevas demandas, sin perjuicio de los aspectos que puedan introducirse con los contratos basados, en su caso.

Además, como se ha expuesto anteriormente, la figura del AM constituye una barrera de entrada para potenciales nuevos entrantes y aumenta el riesgo de colusión entre los participantes, de ahí la importancia de ajustar su duración.

En este supuesto, además, no hay que perder de vista que las especiales particularidades y características del sector de la restauración, la rápida evolución de los precios de determinados productos (recordemos la elevada

²⁶ En este sentido, cabe señalar que acogiendo la recomendación realizada sobre la separación del servicio de catering o restauración para eventos/actos en cada lote, la propia CNMC ha convocado recientemente un SDA en el que un lote (1) es para el servicio de catering en eventos: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-B-2023-38897

²⁷ Tenor literal, el artículo 219.2 de la LCSP: “*La duración de un acuerdo marco no podrá exceder de cuatro años, salvo en casos excepcionales, debidamente justificados. En todo caso, la duración del acuerdo marco deberá justificarse en el expediente y tendrá en cuenta, especialmente, las peculiaridades y características del sector de actividad a que se refiere su objeto.*”.

inflación de los alimentos en el año 2023) **aconsejan, no solo una duración ajustada sino también realizar una evaluación ex post de su ejecución** que permita extraer conclusiones sobre las bondades de esta técnica de racionalización o, en su caso, su replanteamiento por otro procedimiento o técnica de contratación.

Asimismo, **se recomienda un uso restrictivo de las prórrogas previstas (2 años)** para evitar extender los referidos riesgos provocados por el cierre de mercado que genera por su propia naturaleza del AM.

3.2.5. Criterios de solvencia

En términos generales se recuerda que los criterios de solvencia y las exigencias de clasificación de los contratistas deben ponderarse adecuadamente dada su consideración de barreras de entrada para aquellos eventuales licitadores que, disponiendo de la capacidad necesaria para una correcta prestación del servicio pueden ver limitado el acceso al proceso de licitación. De ahí la importancia de que estos requisitos estén vinculados al objeto del contrato y sean proporcionales al mismo. Se podrá acreditar la solvencia indistintamente mediante clasificación o acreditación de las certificaciones por los importes que se indican.

3.2.5.1. Solvencia económica y financiera

El PCAP (cláusula 9.1, anexo I) establece que se *“entenderá que reúne los requisitos de solvencia financiera y económica exigidos para este expediente si acredita un Volumen Anual de negocios referido al año de mayor volumen de los tres últimos ejercicios sociales cerrados como mínimo igual o superior al importe de una vez y media el valor estimado anual (sin IVA) de cada uno de los lotes a los que concurran. En el caso de licitar a varios lotes, será al menos igual al importe de una vez y media de la suma de todos los lotes a los que licita, de acuerdo con el artículo 77 LCSP, y dado que no puede determinarse con antelación a la licitación de los correspondientes contratos basados las clasificaciones exigibles, dicha clasificación se exigirá, cuando proceda, en los contratos basados.”*

Se recomienda que se incluya expresamente en el anexo I del PCAP sobre la exigencia de acreditar un volumen de negocios anual referido al año de mayor volumen de negocio de los tres últimos disponible **la siguiente referencia: “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”.

Esta previsión es relevante para las empresas de nueva creación que quieran participar en el AM. Sin perjuicio de que se trate de uno de los medios legalmente establecidos, **la CNMC ha cuestionado la idoneidad del volumen de negocio *per se* cómo único parámetro para evaluar la solvencia económica y financiera**²⁸. 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 otros criterios del art. 87 LCSP (patrimonio neto y, en su caso, plazo medio de pago a proveedores) parecen estar más en esa línea.

Igualmente, la barrera de entrada que puede suponer para operadores de tamaño pequeño o incluso mediano que de hecho operan o puedan entrar al mercado y no alcanzan esas cifras es insalvable aun disponiendo de la capacidad necesaria para una correcta ejecución de los servicios. Por todo ello, **se aconseja un replanteamiento, dentro de las opciones que permite la LCSP.**

3.2.5.2. Solvencia técnica y profesional

El PCAP (cláusula 9.1, anexo I) establece que los licitadores deben acreditar haber realizado los **“principales servicios efectuados en los tres últimos años**, de igual o similar naturaleza que los que constituyan el objeto del contrato, cuyo importe anual acumulado en el año de mayor ejecución sea igual o superior al 70% de la anualidad media de cada uno de los lotes a los que concurren” y estar en posesión de la “Certificación ISO 9001 Sistemas de gestión de calidad” y de la Certificación ISO 22000 “sistemas de gestión de seguridad alimentaria”. Asimismo, indica que “no se podrá utilizar el mismo certificado con los mismos suministros o servicios, para justificar la solvencia en distintos lotes, excepto que por su importe exceda la cuantía económica de un solo lote.”

²⁸ Véase, por ejemplo, [INF/CNMC/024/18](#) Informe sobre los pliegos que rigen la celebración del acuerdo marco para el suministro de sistemas, equipos y software de comunicaciones.

Respecto a estos requisitos de solvencia cabe realizar las siguientes observaciones:

- Se recomendaría que el PCAP estableciera mecanismos alternativos de certificación de esta solvencia para aquellas empresas cuya creación se ha producido en los 3 últimos años y por ende no pueden acreditar la solvencia para ese período completo. Debe recordarse en ese sentido que tanto para los contratos de obras, como de suministros y servicios (art. 88.2; art. 89.1h y art. 90.4²⁹) se contemplan situaciones especiales para empresas de nueva creación (con antigüedad inferior a cinco años) que pretender paliar estas carencias.
- Asimismo, cabe señalar que no permitir que el mismo certificado de la solvencia pueda ser utilizado para distintos lotes podría ser una nueva barrera de entrada, sobre todo para Pymes, por lo que se recomienda su replanteamiento.

3.2.6. Criterios de adjudicación del AM

El PCAP prevé siete criterios de adjudicación cuantificables automáticamente pudiendo obtener hasta 100 (ver tabla 1, pagina, criterios de adjudicación). En relación con ellos cabe realizar las siguientes apreciaciones:

1.- Criterio 1: Precio Total. 40 puntos. Podrán obtenerse más de 40 puntos en este criterio si la oferta supera el valor de referencia establecido. (Existe una atenuación de la puntuación a partir del valor de referencia). Según el PCAP, la puntuación del criterio Precio se calculará con la siguiente fórmula:

$$P_n = 40 \times (PBL - Of_n / PBL - V_r)$$

Donde:

P_n: Son los puntos obtenidos para la oferta n

²⁹ La previsión del artículo 90.4 de la LCSP hace esta referencia únicamente para contratos no sujetos a regulación armonizada. Recordemos que recomendamos un mayor número de lotes al dividir los servicios de restauración diario de las BAEs y del servicio a prestar en los actos y eventos anuales (ver apartado 3.2.3 y Conclusiones y recomendaciones finales). En algunos de estos últimos podría ser factible que los umbrales sean de contratos no sujetos a regulación armonizada.

PBL: Es el presupuesto base de licitación para los dos años de duración del contrato inicial (sin IVA)

OFn: Es la oferta económica del licitador a valorar para los dos años de duración del contrato inicial (sin IVA).

Vr: Es el valor de referencia para un 85% del PBL (sin IVA)

Cuando el resultado de Pn sea superior a 40 la puntuación definitiva será la que se obtenga de la siguiente formula:

$$PFn=40+((Pn-40)/3)$$

De esta manera la puntuación podrá ser superior a 40 puntos en el criterio precio, pero las ofertas por debajo del valor de referencia (Vr) estarán atenuadas, con la intención de no valorar en exceso el criterio precio pero sin toparlo.

Se valora positivamente la utilización de variables económicas por su mayor objetividad en la valoración de ofertas y su maximización de la eficiencia económica. Sin embargo, la fórmula utilizada perjudica a las ofertas más eficientes. Cualquier oferta inferior al valor de referencia es penalizada porque el peso de la mejora inferior al 85% es puntuada con menor peso (un tercio). Ello podría implicar en los licitadores la tendencia a indicar en este criterio el valor de referencia para obtener 40 puntos.

Por otro lado, únicamente 40 % de los puntos evalúan el precio. La CNMC ya ha recalcado repetidamente 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, de modo que se asegure la mayor transparencia posible y la igualdad de acceso a los operadores. En este sentido se recomendaría elevar el peso de este criterio objetivable al menos al 50% de los puntos posibles.

2.- Criterio 2: Calidad del menú. 20 puntos (frecuencia de variación de menús, asignación al contrato de un Chef Ejecutivo y uso de materiales biodegradables para envolver los menús en frío). Hay un apartado que valora la asignación de un (i) Chef ejecutivo al contrato con 4 puntos, además si (ii) el Chef Ejecutivo propuesto ha sido ganador como Jefe de Cocina de un Premio Nacional de Gastronomía o del Best Chef Awards se le otorgará 3 puntos y (iii) si el Chef

Ejecutivo propuesto ha sido galardonado con estrella Michelin o con Sol Repsol también se sumarían 3 puntos, por lo que en total se asignan 10 puntos.³⁰

Este criterio no parece necesario ni proporcional y, en todo caso, no ha sido justificada la cuantificación de estos puntos (hasta 10) para garantizar la adecuada prestación del servicio. Además, puede penalizar a determinados operadores, como las Pymes, que podrían ofrecer servicios de calidad y variedad razonables (por ejemplo, participación de profesionales de la nutrición en la elaboración de los menús). Por ello, se recomienda optar por otros elementos objetivos vinculados a este criterio, y eliminar la puntuación referidos a los subcriterios (ii) y (iii) anteriores para poder traspasar esa puntuación a criterios objetivables o, al menos, minorar su puntuación.

3.- Criterio 6: Reinversión del 1% del Importe del valor estimado anual de cada lote en la maquinaria de las instalaciones de la cocina o comedor de la BAE (6 puntos). La reinversión deberá realizarse cada año de ejecución del contrato incluidas sus posibles prórrogas. Dada la cuantía de los valores estimados el importe anual será elevado por lo que podría suponer una desventaja injustificada para las Pymes. En cualquier caso, no se aporta documentación justificativa que acredite la existencia de un plazo de amortización de las inversiones en estos términos. Por ello, se considera conveniente valorar su replanteamiento para que pudiera haber más empresas interesadas en el procedimiento de licitación.

3.2.7. Minimización del riesgo de comportamientos colusorios

La colusión es un importante factor de riesgo para la eficiencia del gasto público y es una práctica anticompetitiva que se produce en el mercado de la contratación pública. Existe un consenso generalizado en que es preciso reforzar la aversión de las empresas a las conductas colusorias y, por ello, se viene recomendando la inclusión en los pliegos de información sobre las consecuencias que se derivan del incumplimiento de la normativa de defensa de la competencia en las licitaciones públicas³¹.

Cabe recordar en este punto, y así debería incluirse en los incisos mencionados, que la sanción del falseamiento de la competencia en las licitaciones públicas no

³⁰ El PCAP entiende como Chef ejecutivo aquel con “Experiencia demostrable como chef jefe de al menos 5 años. Grado en artes culinarias u otra formación oficial en gastronomía. Compromiso firmado del chef.”

³¹ Entre otros, por parte de la [Comisión Europea](#), la [OCDE](#) y la CNMC.

solo se limita a la **sanción administrativa de competencia** (artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia e, incluso, del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea)³² con una multa que puede alcanzar hasta el 10% del volumen de negocios la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la misma y en multas hasta 60.000 a directivos, sino que también puede derivar en la imposición de una **prohibición de contratar** (artículo 71.1 b) de la LCSP)³³.

También, se viene recomendando que licitadores presenten una declaración en la que afirmen haber preparado su oferta de forma independiente a otros licitadores y prever la posibilidad de que el órgano de contratación rescinda el contrato o reclame daños y perjuicios por ese motivo³⁴.

La incorporación en los pliegos de estas previsiones conlleva notables beneficios para el grado de conocimiento de la normativa de competencia por parte de las empresas con un consiguiente importante efecto desincentivador, a la vez que no supondría carga administrativa alguna ni para los operadores ni para la Administración contratante.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La CNMC ha analizado las implicaciones de los Pliegos que rigen la celebración de este AM desde el punto de vista de la competencia efectiva en los mercados y la regulación económica eficiente, alcanzado las siguientes conclusiones y realizando una serie de recomendaciones de mejora:

- Antes del diseño del AM resulta imprescindible realizar un análisis de mercado en profundidad (estructura de la oferta y de la demanda). Ese análisis debe examinar en especial datos y variables de los AM de

³² Artículo 63 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia. Incluir información sobre el programa de clemencia (artículos 65 y 66).

³³ Tenor literal “no podrán contratar con las entidades del sector público las personas que hayan sido sancionadas con carácter firme por infracción grave en materia de falseamiento de la competencia”. En este sentido, [Comunicación 1/2023, de 13 de junio](#), de la CNMC, sobre criterios para la determinación de la prohibición de contratar por falseamiento de la competencia.

³⁴ Por ejemplo, [Comunicación de la Comisión Europea relativa a las herramientas para combatir la colusión en la contratación pública y a las orientaciones acerca de cómo aplicar el motivo de exclusión conexo 2021/C 91/01](#) y en diversos informes de la CNMC (disponibles en la web). Asimismo, destaca la recientemente publicada [guía CNMC](#) para la reclamación de daños por ilícitos de competencia.

restauración del Ejército de Tierra (niveles de concurrencia, cuota de mercado de los principales operadores, etc.). Los estudios de mercado rigurosos son esenciales para un correcto diseño de las licitaciones públicas.

- Se recomienda valorar la implantación de Sistemas Dinámicos de Adquisición frente a los Acuerdos Marco dado el carácter comparativamente restrictivo de estos últimos.
- En relación con la duración del AM, el uso de los 2 años de prórroga previstos debería ser excepcional y fundamentado.
- Se sugiere que el diseño de lotes y del valor estimado del contrato parta del análisis de la oferta y la demanda, con el objeto de conseguir maximizar la concurrencia y los potenciales ahorros.
- En particular, en relación con los lotes, se recomienda separar en diferentes lotes el servicio de restauración en las BAEs del servicio que se vaya a prestar en sus actos/eventos regulares.
- Con respecto a los umbrales de solvencia económica y financiera y técnica - profesional, se aconseja que se flexibilicen las exigencias de solvencia para los nuevos entrantes tal y como prevé la propia LCSP.
- En relación con los criterios de adjudicación, se aconseja reforzar el criterio precio y replantearse los elementos relativos al criterio de calidad y al de reinversión.
- Finalmente, se recomienda robustecer los mecanismos desincentivadores de la colusión entre operadores, en particular mediante el refuerzo del grado de conocimiento de la normativa de competencia y las consecuencias derivadas de su incumplimiento, explicitada en los propios Pliegos, así como del grado de compromiso de los operadores para evitar la ausencia de comportamientos de esta naturaleza.

ANEXO I. VALOR ESTIMADO POR LOTE

LOTES	2024 (JUL-NOV)	2025	2026 (DIC-JUN)	PRORROGAS (2 AÑOS)	MODIFICACIONES PREVISTAS	VALOR ESTIMADO	OTRAS MODIFICACIONES	VALOR ESTIMADO MÁXIMO
1	750.000,00 €	1.800.000,00 €	1.050.000,00 €	3.600.000,00 €	720.000,00 €	7.920.000,00 €	360.000,00 €	8.280.000,00 €
2	520.833,33 €	1.250.000,00 €	729.166,67 €	2.500.000,00 €	500.000,00 €	5.500.000,00 €	250.000,00 €	5.750.000,00 €
3	833.333,33 €	2.000.000,00 €	1.166.666,67 €	4.000.000,00 €	800.000,00 €	8.800.000,00 €	400.000,00 €	9.200.000,00 €
4	625.000,00 €	1.500.000,00 €	875.000,00 €	3.000.000,00 €	600.000,00 €	6.600.000,00 €	300.000,00 €	6.900.000,00 €
5	541.666,67 €	1.300.000,00 €	758.333,33 €	2.600.000,00 €	520.000,00 €	5.720.000,00 €	260.000,00 €	5.980.000,00 €
6	122.916,67 €	295.000,00 €	172.083,33 €	590.000,00 €	118.000,00 €	1.298.000,00 €	59.000,00 €	1.357.000,00 €
7	66.666,67 €	160.000,00 €	93.333,33 €	320.000,00 €	64.000,00 €	704.000,00 €	32.000,00 €	736.000,00 €
8	41.666,67 €	100.000,00 €	58.333,33 €	200.000,00 €	40.000,00 €	440.000,00 €	20.000,00 €	460.000,00 €
9	687.500,00 €	1.650.000,00 €	962.500,00 €	3.300.000,00 €	660.000,00 €	7.260.000,00 €	330.000,00 €	7.590.000,00 €
10	779.166,67 €	1.870.000,00 €	1.090.833,33 €	3.740.000,00 €	748.000,00 €	8.228.000,00 €	374.000,00 €	8.602.000,00 €
11	645.833,33 €	1.550.000,00 €	904.166,67 €	3.100.000,00 €	620.000,00 €	6.820.000,00 €	310.000,00 €	7.130.000,00 €
12	247.500,00 €	594.000,00 €	346.500,00 €	1.188.000,00 €	237.600,00 €	2.613.600,00 €	118.800,00 €	2.732.400,00 €
13	1.125.000,00 €	2.700.000,00 €	1.575.000,00 €	5.400.000,00 €	1.080.000,00 €	11.880.000,00 €	540.000,00 €	12.420.000,00 €
14	750.000,00 €	1.800.000,00 €	1.050.000,00 €	3.600.000,00 €	720.000,00 €	7.920.000,00 €	360.000,00 €	8.280.000,00 €
15	875.000,00 €	2.100.000,00 €	1.225.000,00 €	4.200.000,00 €	840.000,00 €	9.240.000,00 €	420.000,00 €	9.660.000,00 €
16	500.000,00 €	1.200.000,00 €	700.000,00 €	2.400.000,00 €	480.000,00 €	5.280.000,00 €	240.000,00 €	5.520.000,00 €
17	458.333,33 €	1.100.000,00 €	641.666,67 €	2.200.000,00 €	440.000,00 €	4.840.000,00 €	220.000,00 €	5.060.000,00 €
18	297.916,67 €	715.000,00 €	417.083,33 €	1.430.000,00 €	286.000,00 €	3.146.000,00 €	143.000,00 €	3.289.000,00 €
19	875.000,00 €	2.100.000,00 €	1.225.000,00 €	4.200.000,00 €	840.000,00 €	9.240.000,00 €	420.000,00 €	9.660.000,00 €
20	166.666,67 €	400.000,00 €	233.333,33 €	800.000,00 €	160.000,00 €	1.760.000,00 €	80.000,00 €	1.840.000,00 €
21	216.666,67 €	520.000,00 €	303.333,33 €	1.040.000,00 €	208.000,00 €	2.288.000,00 €	104.000,00 €	2.392.000,00 €
22	458.333,33 €	1.100.000,00 €	641.666,67 €	2.200.000,00 €	440.000,00 €	4.840.000,00 €	220.000,00 €	5.060.000,00 €
23	270.833,33 €	650.000,00 €	379.166,67 €	1.300.000,00 €	260.000,00 €	2.860.000,00 €	130.000,00 €	2.990.000,00 €
24	337.500,00 €	810.000,00 €	472.500,00 €	1.620.000,00 €	324.000,00 €	3.564.000,00 €	162.000,00 €	3.726.000,00 €
25	658.333,33 €	1.580.000,00 €	921.666,67 €	3.160.000,00 €	632.000,00 €	6.952.000,00 €	316.000,00 €	7.268.000,00 €
26	416.666,67 €	1.000.000,00 €	583.333,33 €	2.000.000,00 €	400.000,00 €	4.400.000,00 €	200.000,00 €	4.600.000,00 €
27	312.500,00 €	750.000,00 €	437.500,00 €	1.500.000,00 €	300.000,00 €	3.300.000,00 €	150.000,00 €	3.450.000,00 €
28	375.000,00 €	900.000,00 €	525.000,00 €	1.800.000,00 €	360.000,00 €	3.960.000,00 €	180.000,00 €	4.140.000,00 €
29	150.000,00 €	360.000,00 €	210.000,00 €	720.000,00 €	144.000,00 €	1.584.000,00 €	72.000,00 €	1.656.000,00 €
30	166.666,67 €	400.000,00 €	233.333,33 €	800.000,00 €	160.000,00 €	1.760.000,00 €	80.000,00 €	1.840.000,00 €
31	137.500,00 €	330.000,00 €	192.500,00 €	660.000,00 €	132.000,00 €	1.452.000,00 €	66.000,00 €	1.518.000,00 €
32	141.666,67 €	340.000,00 €	198.333,33 €	680.000,00 €	136.000,00 €	1.496.000,00 €	68.000,00 €	1.564.000,00 €
33	275.000,00 €	660.000,00 €	385.000,00 €	1.320.000,00 €	264.000,00 €	2.904.000,00 €	132.000,00 €	3.036.000,00 €
34	174.166,67 €	418.000,00 €	243.833,33 €	836.000,00 €	167.200,00 €	1.839.200,00 €	83.600,00 €	1.922.800,00 €
35	174.166,67 €	418.000,00 €	243.833,33 €	836.000,00 €	167.200,00 €	1.839.200,00 €	83.600,00 €	1.922.800,00 €
36	133.333,33 €	320.000,00 €	186.666,67 €	640.000,00 €	128.000,00 €	1.408.000,00 €	64.000,00 €	1.472.000,00 €
TOTAL	15.308.333,33 €	36.740.000,00 €	21.431.666,67 €	73.480.000,00 €	14.696.000,00 €	161.656.000,00 €	7.348.000,00 €	169.004.000,00 €

ANEXO II. DIVISIÓN EN LOTES DEL AM

1	ACTO TENIENTE MUÑOZ CASTELLANOS
	BASE PRÍNCIPE
	BASE PRIMO DE RIVERA
	ACTO SAN CRISTÓBAL-TORREJON
	ACTO SAN CRISTÓBAL-CANILLEJAS
	ACTO SAN CRISTÓBAL-VILLVERDE
2	ACTO CAPITAN ARENAS
	ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
	GOBIERNO MILITAR-PALACIO DE LOS CONSEJOS
	BAD POZUELO
3	ACTO ALFONSO X-ACTO CASTILLEJOS
	ACADEMIA DE INGENIEROS
	BASE SAN PEDRO
4	BASE CORONEL MATÉ
	BASE EL GOLOSO
	ACTO CAPITAN GUILOCHE
5	ACTO ZARCO DEL VALLE
	ACTO PALACIO DE BUENAVISTA
6	ACTO CONDE DE HUMANES
	BASE CORONEL SÁNCHEZ BILBAO
7	POLVORIN Y CENAD CHINCHILLA
8	POLVORÍN DE CERRO NEGRO
9	BASE EL COPER
	VIGIL DE QUIÑONES
	ESTABLECIMIENTO PLAZA ESPAÑA
	ACTO LA BORBOLLA
10	CERRO MURIANO
	ACTO EL VACAR
11	ACTO CERVANTES
	ACTO SAN MIGUEL
	BASE ALVAREZ DE SOTOMAYOR
	ACTO MONTEJAQUE
12	ACTO TENTEGORRA
	ACTO SANTA BÁRBARA
13	BASE GENERAL MENACHO
	ACTO SANTA ANA
14	BAD TTE. RUIZ
	BAD TTE. FLORESTA (Melilla)
15	BAD TTE. FLORESTA (Islas y peñones)
	ACTO EL BRUCH
16	ACTO LA MERCED
	GOBIERNO MILITAR DE BARCELONA
	BASE GENERAL ALVAREZ DE CASTRO
	ACTO GENERAL MARTÍN ALONSO
17	ACTO JAIME II
	ACTO CABO PINAR
	ACTO AVENIDAS
	PALACIO DE LA ALMUDAINA

19	BASE ALMIRANTE
	BASE JAIME I
	ACTO DAOIZ Y VELARDE
	ACTO SAN JUAN DE LA RIBERA
	CONVENTO SANTO DOMINGO
20	ACTO ROJAS NAVARRETE
21	BAD OROEL (SAN BERNARDO)
	BAD OROEL (CANDANCHÚ)
22	ACTO. BARON DE WARSAGE (ACLOG)
23	ACTO AIZOAÍN
	ACTO Gobierno Militar Pamplona
	ACTO HÉROES DE REVELLIN
24	ACTO AGUSTINA DE ARAGON
	ACTO SANGENÍS
	ACTO SAN FERNANDO
	ACTO ANTIGUA CAPITANIA DE ARAGON
25	BAD SAN JORGE
	CENTRO MILITAR DE CRÍA CABALLAR
26	ACADEMIA DE CABALLERÍA-ACTO PINAR DE ANTEQUERA
	ESTABLECIMIENTO PALACIO REAL-ACTO SAN ISIDRO
	BASE EL EMPECINADO
27	ACADEMIA DE ARTILLERÍA
	PCMASA 2
28	ACTO SANTOCILDES
	BASE CONDE DE GAZOLA
29	ACTO ATOCHA
30	ACTO LOYOLA
	YEGUADA MILITAR DE LORE TOKI
31	BASE DE ARACA
32	ACTO. DE SOYECHÉ
33	BASE GENERAL MORILLO
34	ACTO GENERAL ARROQUIA
35	ACTO CABO NOVAL
36	ACTO POLVORÍN DE GENETO
	PALACIO MILITAR CAPITANÍA

Fuente: PCAP del AM de restauración.

ANEXO III. ANÁLISIS DE LA LICITACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE ACUERDOS MARCO PREVIOS

[CONFIDENCIAL]