



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



**INF/DP/0018/14 INFORME SOBRE
LOS PLIEGOS QUE RIGEN LA
CELEBRACIÓN DEL ACUERDO
MARCO PARA LA ADOPCIÓN DE
TIPO DE LOS SUMINISTROS DE
EQUIPOS AUDIOVISUALES**

25 de septiembre de 2014

Índice

I. ANTECEDENTES.....	3
II. CONTENIDO.....	4
III. OBSERVACIONES.....	8
III.1 Valoración general.....	8
III.2 Observaciones particulares.....	9
III.2.1. Utilización del Acuerdo Marco.....	9
III.2.2 Solvencia económica y financiera y técnica o profesional.....	11
III.2.3. Criterios de adjudicación del Acuerdo Marco.....	13
III.2.4. Contratos basados en el Acuerdo Marco.....	14

El Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), en Sala de Competencia, en su reunión de 25 de septiembre de 2014, ha aprobado el presente informe, relativo al **Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) y al Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT) que rigen la celebración del Acuerdo Marco para la adopción de tipo de los suministros de equipos audiovisuales**. En este informe se analizan las implicaciones de dichos pliegos desde el punto de vista de la competencia efectiva en los mercados y la regulación económica eficiente.

La solicitud de informe tuvo entrada en esta Comisión el 8 de septiembre de 2014. La documentación recibida consiste en una versión de los mencionados Pliegos junto con la memoria justificativa.

Este informe se aprueba a solicitud del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (MINHAP), en ejercicio de las competencias consultivas de la CNMC, en aplicación del artículo 5.2 de la *Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia*.

I. ANTECEDENTES

El Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (TRLCSP), establece en su artículo 206 el régimen general para la contratación centralizada en el ámbito estatal.

De acuerdo con el apartado 1 de dicho artículo 206, la contratación centralizada está especialmente pensada para suministros, obras y servicios que se contraten de forma general y con características esencialmente homogéneas.

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

Los presentes pliegos optan por el procedimiento especial de adopción de tipo, con la celebración de un Acuerdo Marco (AM) para los suministros de equipos audiovisuales. Para la adjudicación de los contratos derivados del acuerdo marco se procederá a una licitación en segunda fase.

II. CONTENIDO

El **PCAP** contiene **19 cláusulas** y **2 anexos**.

Las *cláusulas* están referidas al objeto del contrato, los destinatarios del contrato, el órgano de contratación, la naturaleza del AM, el plazo de duración, el valor estimado, los bienes a suministrar, las condiciones de aptitud para contratar con el sector público, el procedimiento de celebración del AM, el contenido y la presentación de las proposiciones, los criterios de adjudicación, la calificación y valoración de las proposiciones, la adjudicación del AM, la formalización del AM, la ejecución del AM, la resolución del AM, los contratos basados en el AM, los derechos y obligaciones de las partes y, por último, las prerrogativas de la Administración, el régimen de invalidez, el régimen de recursos y la jurisdicción competente.

Los *anexos* contienen el modelo de declaración responsable de cumplimiento de las condiciones establecidas legalmente para contratar con la Administración y el software de presentación de ofertas (PROTEO)

El **PPT** contiene 3 apartados, con los bienes objeto del AM, las normas comunes a todos los tipos y el índice de tipos.

A continuación se resumen las **principales características** de los Pliegos que rigen la celebración del AM:

En primer lugar (cláusula I del PCAP), el **objeto** es la adopción de los tipos contratables para los suministros de equipos audiovisuales. Por tanto, el AM se utiliza como sistema de racionalización técnica (de acuerdo con el art. 206.3.b del TRLCSP) al determinar las empresas adjudicatarias para cada uno de los tipos y las condiciones generales de los suministros y los términos básicos a los que se ajustarán los contratos basados en el AM. Por tanto, la adjudicación de los contratos se efectuará convocando a las partes a la licitación en una segunda fase, estando los criterios de adjudicación basados en el AM pero formulados de manera más precisa en cada contrato derivado.

Los tipos de los bienes a suministrar son:

- Tipo 1: Sistemas de proyección de vídeo
- Tipo 2: Sistemas de megafonía y sonido ambiente
- Tipo 3: Receptores de televisión
- Tipo 4: Monitores de 32 ó más pulgadas
- Tipo 5: Pantallas y pizarras interactivas
- Tipo 6: Vídeo reproductores y/o grabadores
- Tipo 7: Videocámaras y cámaras fotográficas

En segundo lugar (cláusula II del PCAP), el **ámbito subjetivo del acuerdo marco** está compuesto por la Administración General del Estado (AGE), sus

Organismos autónomos, Entidades gestoras y Servicios comunes de la Seguridad Social y demás Entidades públicas estatales. También podrían incorporarse las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales (y sus Organismos autónomos y entes públicos) y las sociedades y fundaciones y los restantes entes, organismos y entidades del sector público.

En tercer lugar (cláusula V del PCAP), la **duración del acuerdo marco** es de 1 año, con posibilidad de prórroga(s) por un máximo de 6 meses (siendo la prórroga obligatoria para los adjudicatarios). Los contratos derivados no podrán adjudicarse más allá del plazo de vigencia del AM.

En cuarto lugar (cláusula VI del PCAP), el **valor estimado del acuerdo** es de 2.500.000 euros. No obstante, se trata de una cifra orientativa no vinculante, sin existir obligación de adquisición de un volumen determinado. Se trata por tanto de un contrato sujeto a regulación armonizada (SARA), al ser un contrato de suministro que supera los 134.000€ (de acuerdo con los art. 13, 15 y 88.8 del TRLCSP). En el importe de los bienes a suministrar se incluyen los gastos de transporte e instalación (incluyendo montaje, conexión y comprobación de su correcto funcionamiento) en el territorio nacional (en el lugar que designe la Administración en cada contrato derivado).

En quinto lugar (cláusula VIII del PCAP), en las **condiciones de aptitud para contratar con el sector público** la solvencia económica y financiera se establece en un volumen de negocios igual o superior a 150.000€ en la suma de los 3 últimos ejercicios¹. Por su parte, en la solvencia técnica y profesional se establece la acreditación de la ejecución en los últimos 3 años de al menos 2 contratos de suministro de bienes similares por importe igual o superior a 20.000€ (IVA no incluido) cada uno.

En sexto lugar, en cuanto a los **criterios de adjudicación del acuerdo marco** (cláusula XI del PCAP), se valorará la mejora de las condiciones del servicio respecto a los mínimos exigidos en el PPT y la ampliación del plazo de garantía. De acuerdo con el PPT, estos umbrales mínimos son los siguientes:

- Tiempo de atención (entre la notificación de una avería y el primer contacto efectivo con el servicio técnico) de un máximo de 8 horas durante las 24 horas de cada jornada y los 7 días de la semana.
- Tiempo de respuesta (entre el primer contacto y el primer desplazamiento del servicio técnico) de un máximo de 2 días hábiles.
- Tiempo de reparación (entre el primer desplazamiento y la reparación completa), donde el umbral mínimo exigido dependerá del tipo de avería. Las reparaciones se realizarán preferiblemente *in situ* y una vez

¹ Si no se dispone de esos datos para los últimos 3 años (por ejemplo, por razones relacionadas con el inicio de la actividad), se aplicará el criterio de forma proporcional para los años para los que sí se dispone de esos datos.

- reparado el producto se entregarán las piezas sustituidas. Los niveles de prioridad de las averías son tres:
- Avería crítica (detención del servicio prestado): con un plazo de reparación máximo de 10 días naturales.
 - Avería de prioridad alta (funcionamiento parcial pero con reducción de capacidades): con un plazo de reparación máximo de 14 días naturales.
 - Avería de prioridad baja (prestaciones afectadas aunque sin pérdida de capacidades): con un plazo de reparación máximo de 20 días naturales.
- Tiempo de sustitución: a mitad del plazo de reparación (en función del tipo de avería), se debe poner en funcionamiento en un plazo máximo de 24 horas un bien de características y prestaciones similares o superiores.
 - Garantía y mantenimiento: plazo mínimo de 24 meses y compromiso de suministro de piezas de repuesto durante un periodo no inferior a 5 años.

Por lo tanto, para la adjudicación del AM en cada tipo se valorarán los siguientes criterios:

1. Mejora sobre las condiciones mínimas del servicio técnico (máximo de 52 puntos):
 - 1.1. Condiciones durante el plazo de garantía (a maximizar²):
 - 1.1.1. Tiempo de respuesta (máximo de 8 puntos): reducción del tiempo máximo de respuesta hasta 1 día hábil (desde el máximo de 2 días hábiles establecido en el PPT), no valorándose plazos inferiores a 1 día hábil.
 - 1.1.2. Tiempo de reparación:
 - a) Avería crítica (máximo de 10 puntos): reducción del tiempo de reparación hasta 5 días naturales (desde el máximo de 10 días naturales establecido en el PPT), no valorándose reducciones de plazo superiores a 5 días naturales.
 - b) Avería de prioridad alta (máximo de 5 puntos): reducción del tiempo de reparación hasta 10 días naturales (desde

² En los criterios a maximizar se aplica la siguiente fórmula:

$$C_i = P \left(\frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} \right)$$

Donde

C_i es la puntuación de la oferta "i" basándose en su puntuación en ese criterio "C".

P es la ponderación del criterio "C".

X_i es el valor de la oferta (días en que se reduce el plazo) del licitador en ese criterio "C".

X_{\min} es el valor mínimo de entre las ofertas de los licitadores en ese criterio "C".

X_{\max} es el valor máximo de entre las ofertas de los licitadores en ese criterio "C".

el máximo de 14 días naturales establecido en el PPT), no valorándose reducciones de plazo superiores a 4 días naturales.

- c) Avería de prioridad baja (máximo de 5 puntos): reducción del tiempo de reparación hasta 15 días naturales (desde el máximo de 20 días naturales establecido en el PPT), no valorándose reducciones de plazo superiores a 5 días naturales.

1.1.3. Tiempo de sustitución:

- a) En caso de avería crítica (máximo de 10 puntos): reducción del plazo de sustitución hasta 1 día natural (desde el máximo de 5 días naturales establecido en el PPT), no valorándose reducciones de plazo superiores a 4 días naturales.
- b) En caso de avería de prioridad alta (máximo de 5 puntos): reducción del plazo de sustitución hasta 1 día natural (desde el máximo de 7 días naturales establecido en el PPT), no valorándose reducciones de plazo superiores a 6 días naturales.
- c) En caso de avería de prioridad baja (máximo de 5 puntos): reducción del plazo de sustitución hasta 1 día natural (desde el máximo de 10 días naturales establecido en el PPT), no valorándose reducciones de plazo superiores a 9 días naturales.

- 1.2. Disponibilidad del servicio técnico más allá del plazo mínimo de 2 años de garantía hasta un período de 5 años desde la entrega del bien (4 puntos, valorable con SÍ/NO).

- 2. Ampliación del plazo de garantía más allá del plazo mínimo exigido de 24 meses y hasta un máximo de 48 meses (máximo de 48 puntos, otorgándose 2 puntos por cada mes en el que se amplía el plazo de garantía)

En séptimo lugar, en cuanto a la **calificación y valoración de las proposiciones** (cláusula XII del PCAP), se aclara que las empresas adjudicatarias en cada tipo serán aquéllas que superen un mínimo de 50 puntos en el tipo respectivo. La celebración del AM se realizará mediante procedimiento abierto (de acuerdo con el art. 138 del TRLCSP).

En octavo (y último) lugar, los **contratos basados en el AM** (cláusula XVII del PCAP) se adjudicarán a través del procedimiento contemplado en el art. 198.4 TRLCSP, convocando a las partes a licitaciones en una segunda fase. Los criterios de valoración a regir en dichos contratos derivados serán el precio (con un peso mínimo del 60%) y otros (como la calidad, la ampliación del periodo de garantía, la retirada de productos antiguos, criterios medioambientales o mejoras del servicio técnico y/o de mantenimiento).

En los contratos basados sujetos regulación armonizada (SARA) el documento de licitación contendrá el órgano petitionario, el importe máximo de gasto, los bienes a suministrar y los criterios de valoración. En los contratos basados no SARA, se podrá recurrir a un procedimiento de consulta a tres empresas (descrito en el art. 198.4 del TRLCSP), justificándolo debidamente.

Los adjudicatarios de los contratos derivados deberán constituir una garantía del 5% del importe licitado, además de una garantía global de tanto alzado en función del tipo (5.000€ en los tipos 1 y 2 y 3.000€ en el resto de tipos)³.

III. OBSERVACIONES

III.1 Valoración general

La **CNMC comparte y valora positivamente las iniciativas dirigidas a lograr una mayor eficiencia en la utilización de los recursos públicos**. Una mayor eficiencia en el uso de recursos públicos dentro de los procesos de contratación presenta ciertos elementos coincidentes con el ámbito de la política de competencia. Por ejemplo, si el sector público genera eventuales distorsiones en los mercados al actuar como demandante, dichas distorsiones serán precisamente inferiores cuanto menor sea el volumen de recursos invertido por parte del Estado en este tipo de licitaciones.

Asimismo, el hecho de que el sector público busque menores precios lleva a una presión para la reducción de márgenes en las empresas que concurren a estos procesos, generándose efectos pro competitivos que se trasladan también a transacciones dentro del sector privado.

Además, el ahorro presupuestario debería acabar revirtiendo en una menor presión fiscal, algo también positivo para la competencia, pues los costes financieros y de gestión asociados a obligaciones tributarias afectan a las PYMES y a las empresas de reciente creación proporcionalmente más que a las empresas de mayor tamaño y a los operadores incumbentes.

En particular, dicha búsqueda de eficiencia y ahorro presupuestario a corto plazo debe efectuarse sin menoscabo de los **principios garantes de una competencia efectiva**⁴, entre otros: i) facilitar la libertad de acceso a la licitación, ii) evitar la discriminación entre operadores, iii) reducir los riesgos de concentración del número de operadores y iv) contrarrestar el riesgo de comportamientos colusivos. El respeto a dichos principios será de hecho el mejor pasaporte para asegurar una asignación eficiente de los recursos a corto y a largo plazo.

³ Existen asimismo penalidades por el incumplimiento de las condiciones de suministro.

⁴ Recogidas en la [Guía sobre Contratación Pública y Competencia](#) de la extinta CNC, ahora integrada en la CNMC.

Por este motivo, **se valora de forma especialmente positiva la remisión de los pliegos** analizados por parte del MINHAP, y se recuerda nuevamente la idoneidad de este tipo de informes previos por parte de la CNMC de cara a poder pronunciarse sobre los posibles obstáculos a la competencia efectiva.

Sin perjuicio de lo anterior, existen una serie de **cuestiones relacionadas con la promoción de la competencia y la regulación económica eficiente** que llevan a realizar las siguientes observaciones particulares.

III.2 Observaciones particulares

III.2.1. Utilización del Acuerdo Marco

La CNMC ya ha expresado en anteriores informes⁵ los problemas que los AM suponen para la competencia efectiva, decantándose en su lugar por los sistemas dinámicos de contratación. En los AM se produce un cierre efectivo del mercado durante el periodo de duración del mismo, pues no existe la posibilidad de incorporación inmediata de otros operadores no participantes. Esta circunstancia constituiría una barrera de entrada a la licitación de los contratos en la “segunda fase”.

En este caso, la duración del AM es de un año con posibilidad de prórroga(s) de hasta 6 meses, tratándose de una vigencia inferior a las de otros contratos de la AGE que la CNMC ha informado recientemente⁶. Sin embargo, los perjuicios sobre la competencia siguen siendo relevantes, pues éste es un sector muy dinámico donde hay altas y bajas continuas de empresas, como se indicará. Por tanto, el cierre del mercado favorecería claramente a operadores incumbentes frente a nuevos entrantes, limitando la competencia efectiva. En cambio, es objeto de valoración positiva que no se puedan adjudicar contratos derivados más allá de la vigencia del propio AM.

Es presumible que la mayor parte de las empresas que concurren a este procedimiento pertenezcan a la clase CNAE 4643⁷ “Comercio al por mayor de aparatos electrodomésticos” o a la clase CNAE 4743⁸ “Comercio al por menor

⁵ Ver el [INF/DP/0003/14](#) Informe sobre los pliegos del acuerdo marco para la compra de espacios en medios de comunicación y demás soportes publicitarios y el [INF/DP/0002/14](#) Informe sobre los pliegos del acuerdo marco para el suministro de vehículos turismo. Asimismo, se pueden consultar las páginas 12 y 13 de la [Guía sobre Contratación Pública y Competencia](#) de la CNMC.

⁶ Ver el [INF/DP/0003/14](#) sobre compra de espacios en medios de comunicación y el [INF/DP/0002/14](#) sobre el suministro de vehículos turismo.

⁷ Incluye, por ejemplo, el comercio al por mayor de aparatos de radio y televisión y productos fotográficos y ópticos.

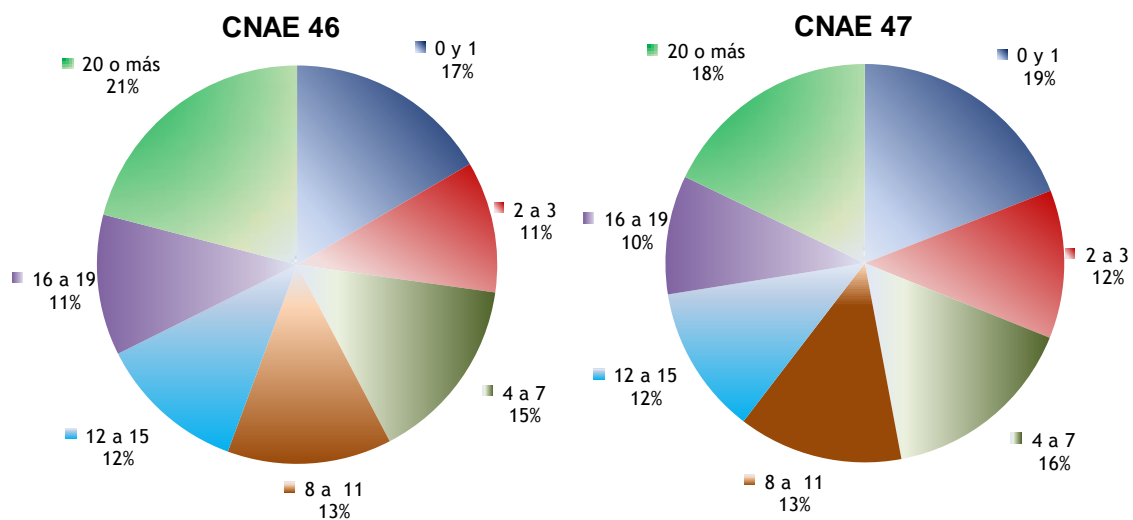
⁸ Incluye el comercio al por menor de aparatos de radio y televisión, equipos de audio y vídeo y reproductores y grabadores de CD y DVD.

de equipos de audio y vídeo en establecimientos especializados”. Esas clases (o subsectores) se encuadran respectivamente dentro de las divisiones CNAE 46 “Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas” y CNAE 47 “Comercio al por menor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas”.

El gráfico 1 muestra la distribución del tejido empresarial según los años de vida en esas divisiones CNAE 46 y 47. Existen multitud de empresas con 1 año o menos de experiencia: un 17% de las dedicadas al comercio al por mayor (CNAE 46) y un 20% de las dedicadas al comercio al por menor (CNAE 47). No se dispone de datos desagregados para las empresas especializadas en equipos audiovisuales, pero es presumible que su comportamiento sea similar a la media de su sector.

Por ello, el AM podría dejar fuera de este mercado a numerosas empresas que se creen durante la vigencia del mismo y que empiecen su actividad con precios muy competitivos en su intento de asentarse y ganar cuota de mercado. Por tanto, este instrumento podría favorecer en exceso a las empresas ya instaladas y perjudicaría al interés general y a la propia Administración, que no se beneficiaría de esa mayor presión competitiva en forma de menores precios y/o mejor calidad.

Gráfico nº 1. Distribución de empresas por años de vida en división CNAE 46 y 47



Fuente: Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE)

Obviamente, un sector donde las empresas son relativamente jóvenes es un sector no sólo con muchas altas sino también con muchas bajas. La tabla 1 muestra cómo la tasa de natalidad y de mortalidad superan el 10%, sobre todo en el caso del comercio al por menor.

Tabla nº 1. Número de empresas, altas y bajas en la división CNAE 46

CNAE 46	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Número de empresas	225.591	223.615	217.295	219.466	219.245	218.820	218.938
Número de altas	21.730	20.417	20.143	21.229	22.590	23.531	23.882
Tasa de natalidad		9,1%	9,0%	9,8%	10,3%	10,7%	10,9%
Número de bajas	18.583	20.840	22.362	21.134	22.042	24.057	22.648
Tasa de mortalidad		9,2%	10,0%	9,7%	10,0%	11,0%	10,4%
CNAE 47	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Número de empresas	526.294	516.518	505.605	492.999	485.987	477.463	469.817
Número de altas	54.133	49.592	46.777	50.605	52.402	54.995	53.799
Tasa de natalidad		9,4%	9,1%	10,0%	10,6%	11,3%	11,3%
Número de bajas	57.588	58.126	58.896	59.988	57.039	61.960	59.480
Tasa de mortalidad		11,0%	11,4%	11,9%	11,6%	12,7%	12,5%

Fuente: Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE)

A este respecto, el AM es potencialmente restrictivo para la competencia, no sólo por excluir a empresas jóvenes que acaban de nacer, sino también por las bajas que se producen. Eventualmente, numerosas empresas (alrededor de un 10%) que cumplen los requisitos del AM podrían pasar a segunda fase pero podrían desaparecer o pasar a otra actividad. En ese sentido, esas empresas no ejercitarían competencia efectiva cuando llega la licitación propia de los contratos en la segunda fase.

Por todo ello, teniendo en cuenta además que el sector del suministro de equipos audiovisuales presenta una relativa estandarización y una oferta amplia y dinámica en el mercado, **se recomienda plantearse la sustitución de la figura del AM por un sistema dinámico de contratación**⁹. En este, las empresas pueden acceder a la licitación de contratos en segunda fase a medida que van cumpliendo los criterios de solvencia, sin tener que esperar a que expire el AM.

III.2.2 Solvencia económica y financiera y técnica o profesional

La cláusula VIII del PCAP establece que la solvencia económica y financiera implica un volumen de negocios igual o superior a 150.000€ en la suma de los 3 últimos ejercicios. Si no se dispusiera de esos datos para los últimos 3 años (por ejemplo, por razones relacionadas con el inicio de la actividad), se aplicaría el criterio de forma proporcional para los años para los que se disponga de esos datos. Por su parte, en la solvencia técnica y profesional se establece la acreditación de la ejecución en los últimos 3 años de al menos 2 contratos de suministro de bienes similares por importe igual o superior a 20.000€ (IVA no incluido) cada uno.

⁹ El sistema dinámico de adquisición exige que se ponga en marcha un sistema de tramitación electrónica de la documentación relativa al expediente que, según señala el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, todavía no estaría operativo. No obstante, su disponibilidad podría ser coetánea al momento en que se ponga en marcha este acuerdo marco, reforzando el argumento para su elección preferente.

Se valora positivamente el hecho de establecer un volumen de negocios acumulado para los últimos 3 años resulta más pro competitivo que establecer un umbral para todos y cada uno de esos últimos 3 años (que suele ser la práctica más habitual en otros contratos de la AGE). Además, si una empresa hubiera iniciado su actividad recientemente, el criterio se aplicaría de manera proporcional (por ejemplo, una empresa con un año de actividad debería acreditar 50.000€ de cifra de negocio).

No obstante, cabe margen de mejora en cuanto a que la forma de valorar la solvencia técnica y profesional puede resultar redundante con los criterios de solvencia económica y financiera, aparte de discriminar negativamente a nuevos entrantes. Por ello, la acreditación de la solvencia técnica y profesional debería centrarse en la capacitación técnica para llevar a cabo el negocio concreto, algo que quizás ya está garantizado por los requisitos establecidos en el PPT.

Por ello, el **órgano proponente debe valorar si esos requisitos son proporcionales o si por el contrario pueden resultar excesivos** si finalmente hay contratos derivados que se adjudicarán por debajo de esos umbrales. De acuerdo con la tabla nº 2, la media de la cifra de negocios en el sector (sobre todo en el comercio al por mayor, CNAE 46) estaría por encima de los 50.000€ anuales (que implicarían un acumulado de 150.000€ en los últimos 3 años). No obstante, dado que los valores medios están sesgados al alza por empresas de gran tamaño, es presumible que la mayor parte de las empresas no alcancen dichos umbrales.

Tabla nº 2. Datos de los Subsectores 4665/4666 en la Encuesta Anual de Comercio

CNAE 46	2008	2009	2010	2011	2012
Volumen de negocio (millones de €)	87.338	95.292	87.272	101.587	83.550
Número de empresas	42.075	41.742	40.825	41.427	39.558
Volumen de negocio por empresa (€/Eª)	2.075.767	2.282.885	2.137.700	2.452.205	2.112.098
CNAE 47	2008	2009	2010	2011	2012
Volumen de negocio (millones de €)	100.691	92.514	90.786	85.217	81.051
Número de empresas	297.159	287.653	272.254	264.076	266.076
Volumen de negocio por empresa (€/Eª)	338.846	321.617	333.461	322.697	304.618

Fuente Encuesta Anual de Comercio (EAC) del Instituto Nacional de Estadística (INE)

Por otro lado, cabe entender que para el cumplimiento de estos umbrales se valora la cifra de negocios considerando los tipos como un todo. Es decir, por ejemplo, si una empresa concurre al tipo 7 (videocámaras y cámaras fotográficas) no hace falta que cumpla la cifra de negocios y los contratos que ejecutan procedan en exclusiva de estos productos (videocámaras y cámaras fotográficas). Los tipos incluidos en el AM son productos muy similares y es presumible que las empresas cambien fácilmente de producto comercializado; si no fuera así se recomendaría una interpretación en esta línea.

III.2.3. Criterios de adjudicación del Acuerdo Marco

Los criterios de adjudicación del AM (cláusula XI del PCAP) son en su mayoría evaluables mediante fórmulas y generan una dispersión lineal entre las distintas ofertas. En la práctica, todos los criterios están acotados entre un mínimo y un máximo, con lo que ninguno de estos criterios tiene capacidad para generar una dispersión excesiva.

No obstante, es preciso alcanzar 50 puntos para pasar a la segunda fase, donde se produce la adjudicación de los contratos basados en el AM. Pero todos los criterios se fundamentan sin excepción en mejorar las condiciones de servicio técnico ya establecidas en el PPT, ya de por sí exigentes. Si a ello unimos que en esta primera fase no se puntúa de acuerdo con el criterio del precio, puede ocurrir que empresas con una oferta competitiva en precio y que cumplen los mínimos exigidos en el PPT (o incluso los mejoran, aunque no en gran medida) no pasan a segunda fase, cuando son capaces de dar un servicio satisfactorio (pues los mínimos del PPT son en principio exigentes) a un precio competitivo.

Por ello, de cara a una mayor búsqueda de eficiencia de los fondos públicos **se recomendaría que el Ministerio se planteara alguna de estas dos opciones**: una primera posibilidad es asegurar que todas las empresas que cumplan los mínimos del PPT pasen a la segunda fase, donde las empresas competirían fundamentalmente en precio; la segunda posibilidad es introducir el precio como un elemento fundamental ya en la primera fase de adjudicación del AM, sin perjuicio de que la misma variable precio siga jugando un papel fundamental en los acuerdos derivados.

Además, existen otras recomendaciones concretas para mejorar los criterios de valoración en línea con lo anterior:

- En general, se propondría revisar **la proporcionalidad de los umbrales mínimos** exigidos en el PCAP, pues los plazos (de respuesta, reparación, sustitución, etc.) podrían ser excesivos en algunos casos, teniendo en cuenta que muchos de estos equipos, salvo excepciones, no prestarían servicios esenciales para el interés general. En particular, la obligación contenida en los PPT de un plazo de atención en menos de 8 horas puede resultar excesivo (24 horas al día, 7 días a la semana). De hecho, el concepto de plazo de atención podría eliminarse y contabilizarse únicamente los plazos de repuesta, reparación y sustitución desde la notificación.
- En particular, se propondría igualmente revisar la **ponderación de ciertos criterios**. Por ejemplo, parecería razonable primar más la solución de averías de prioridad alta sobre las averías de prioridad baja (actualmente puntuadas igual) dadas las implicaciones para el interés general de aquellas.

- El **criterio que se puntúa con SÍ/NO** respecto a la disponibilidad del servicio técnico más allá del plazo de garantía (asigna 4 puntos si se llega a 5 años y 0 en caso contrario) podría **modularse para ser evaluable mediante fórmula** (por ejemplo, utilizando el número de meses por los que se dispone de servicio técnico, con un umbral máximo de 60 meses).
- En aras de la libertad organizativa de los operadores se recomendaría dejar **libertad máxima** para que organicen sus servicios de la manera que estimen más eficiente siempre que no se resienta la calidad y seguridad del servicio. Por ejemplo, la exigencia de reparaciones *in situ* puede no ser esencial para la Administración y sin embargo puede perjudicar a ciertas empresas. Asimismo, pueden existir empresas que prefieran sustituir directamente el producto antes de repararlo y esa posibilidad parece no contemplarse en los pliegos.
- En línea con la **búsqueda de una mayor claridad y transparencia**, la explicación de la fórmula utilizada en la página 9 del PCAP podría mejorarse. Parece razonable que se busque minimizar los plazos de respuesta a incidencias (o maximizar el número de días en que se reducen los plazos respecto al PPT), pero la redacción a veces genera confusión (utilización de la función *minimizar* en la página 9 con respecto a la función *maximizar* de la página 8 de los PCAP).

III.2.4. Contratos basados en el Acuerdo Marco

Sin perjuicio de que el TRLCSP posibilite un sistema competitivo de licitación diferente dependiendo de si el contrato basado en el acuerdo marco es SARA o no SARA, en estos últimos se contempla la opción de iniciar una consulta con tres empresas para la adjudicación de contratos en segunda fase, pero se no obliga a ello. Por ello, **se recomendaría, desde un enfoque pro competitivo, mantener el procedimiento de adjudicación competitiva no sólo en los contratos SARA sino también en los no SARA**, dadas las previsibles consecuencias beneficiosas para la obtención de una mayor eficiencia de los públicos comprometidos y el respeto a la igualdad de oportunidades para todos los potenciales operadores.

Por otro lado, los contratos derivados que se adjudican en la segunda fase de licitación explicitarán los criterios de valoración. En estos Pliegos relativos al AM ya se indica que, en dichos contratos, el precio tendrá una ponderación mínima de un 60%. Aunque cada contrato se diseñará caso por caso en función de su objeto, es importante señalar que es un porcentaje mínimo (no máximo) y que, en cualquier caso, el que esos criterios sean, sino en su totalidad, en su gran mayoría, objetivos y evaluables preferiblemente mediante fórmulas se considera beneficioso por ser elementos sobre los que resulta más plausible la garantía de una competencia efectiva.

