

## NOTA DE PRENSA

### **La CNMC recomienda mejoras en la contratación del suministro de motocicletas y de sistemas, equipos y software de comunicaciones**

- Un análisis previo más profundo del permitiría mejorar el sistema de contratación pública de estos productos.
- Las licitaciones previstas se basan en un modelo de acuerdo marco frente a un sistema dinámico de contratación, que fomenta la competencia.
- Los criterios de solvencia y adjudicación de los contratos deben estar bien fundamentados para no excluir innecesariamente a licitadores ni desincentivar la competencia entre ellos.

**Madrid, 23 de abril de 2018.-** La CNMC ha realizado dos informes en los que analiza los borradores que incluyen las condiciones de los concursos públicos para suministrar a la Administración General del Estado motocicletas y quads ([INF/CNMC/001/18](#)), y sistemas, equipos y software de comunicaciones ([INF/CNMC/024/18](#)). Ambos informes han sido realizados a solicitud del Ministerio de Hacienda y Función Pública.

La CNMC recuerda que una mayor competencia mejora las ganancias de la contratación pública. Se puede promover la competencia en la contratación pública facilitando el acceso de operadores a las licitaciones y evitando la discriminación entre ellos y comportamientos colusorios.

La CNMC sugiere algunas recomendaciones para mejorar el diseño de los pliegos desde el punto de vista de la competencia efectiva en los mercados y la regulación económica eficiente, entre otras:

- *Información estadística y análisis de mercado.* Sería deseable que la [Plataforma de Contratos del Sector Público](#) recoja no solo la información de los acuerdos marco, sino también de las licitaciones y contratos derivados de estos. Es recomendable mayor transparencia en cuanto a la información utilizada para diseñar las licitaciones.
- [Acuerdos marco frente a sistemas dinámicos de contratación.](#) Los sistemas dinámicos de contratación son más respetuosos con la competencia que los acuerdos marco.
- *Valor estimado de los contratos.* El cálculo de este valor debería estar basado en un análisis de las necesidades reales y evitar toda tendencia incremental basada en consumos históricos.
- *Solvencia económica y técnica.* Es recomendable evitar el volumen de negocio como único parámetro para evaluar la solvencia económica, así como exigir el cumplimiento del umbral de volumen de negocios en cada uno de los tres años anteriores, pues ello puede dejar fuera a nuevos entrantes. No son recomendables los criterios de solvencia basados en el número y la

*Documento no oficial, destinado a los medios de comunicación y que no vincula a la CNMC. El texto íntegro del informe se publica en el sitio CNMC y se puede consultar mediante el vínculo que figura en la nota de prensa. Reproducción permitida solo si se cita la fuente.*

ubicación de centros de asistencia técnica o el número de empleados, sino que es preferible exigir tiempos mínimos de respuesta.

- *Criterios de adjudicación.* Los criterios evaluables mediante fórmulas, y entre ellos, el precio, son los que más estimulan la competencia y la eficiencia de los licitadores, y por ello deben tener el mayor peso posible.
- *Minimización del riesgo de comportamientos colusorios.* Es recomendable exigir un compromiso de los licitadores de no incurrir en prácticas colusorias en las licitaciones.

La CNMC es el organismo independiente regulador de los mercados y que garantiza y promueve una competencia efectiva. Estos informes se emiten a solicitud del Ministerio de Hacienda y Función Pública, en ejercicio de las competencias consultivas de la CNMC en aplicación del artículo 5.2.a) de la Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

[INF/CNMC/001/18](#)

[INF/CNMC/024/18](#)

*Documento no oficial, destinado a los medios de comunicación y que no vincula a la CNMC. El texto íntegro del informe se publica en el sitio CNMC y se puede consultar mediante el vínculo que figura en la nota de prensa. Reproducción permitida solo si se cita la fuente.*