



Novedades en el acceso de las PYME a las licitaciones públicas

Resolución nº 173/2016 del Tribunal Catalán de Contratos del Sector Público (TCCSP) de 4 de noviembre de 2016 e Informe de la CNMC de 1 de septiembre de 2016

Antecedentes

Algunos de los obstáculos con los que frecuentemente se encuentran las PYME para acceder a las licitaciones públicas son, por ejemplo, la no división del objeto del contrato en lotes o la exigencia de una solvencia económica vinculada al tamaño de su negocio.

Recientemente se han introducido cambios normativos y se han publicado sugerencias para soslayar dichas dificultades. Por su interés, procedemos a analizar uno de estos cambios normativos y como se está aplicando por los tribunales, y también el contenido de dichas sugerencias.

La división del contrato en lotes

A partir de la Directiva 2014/24/UE la regla general será la división del contrato en lotes, y se exige a la administración que, en su caso, justifique adecuadamente las razones por las que haya decidido no llevar a cabo esta decisión.

El pasado 18 de abril de 2016 finalizó el plazo de transposición de la Directiva sin que sus disposiciones se hayan incorporado al ordenamiento jurídico en España. Las Juntas Consultivas de Contratación se apresuraron a informar que el artículo 46 de la Directiva, relativo a la división del objeto del contrato en lotes, era de aplicación directa. La resolución del TCCSP que comentamos se pronuncia a favor de dicha aplicación directa.

En dicha Resolución, el TCCSP examina un expediente de contratación convocado después del 18 de abril de 2016, en el que no se había dividido el objeto del contrato en lotes. El TCCSP, en

aplicación directa del artículo 46 de la Directiva, retrotrae las actuaciones de dicho expediente de contratación al momento de la aprobación de los pliegos, aun cuando ya había sido adjudicado, por considerar que, si no se quería dividir el objeto del contrato en lotes, se tendría que haber justificado por parte del órgano de contratación en los pliegos o a través de un informe específico donde se motivaran las razones de su decisión de no división.

Sugerencias en relación con la exigencia de acreditar una solvencia económica suficiente

En relación con la mencionada exigencia, se ha emitido un informe de la CNMC donde se proponen algunas medidas para facilitar la participación de las PYME en las licitaciones públicas. A través de dicho informe, la CNMC reflexiona sobre la idoneidad de utilizar el volumen de negocio como parámetro para evaluar la solvencia económica.

Según dicho organismo, el volumen de negocio es más un indicador del tamaño de la empresa que de su salud financiera. La CNMC afirma que dicha solvencia económica quedaría mejor acreditada a través de otros criterios ya recogidos en el TRLCSP (art. 75) como son el patrimonio neto o el plazo medio de pago a proveedores. La propia CNMC reconoce que dicha recomendación excede del alcance propio del Informe que emite, pero es sin duda una opinión que podrá ser tenida en cuenta para el legislador, que se encuentra en plena fase de enmiendas al Proyecto de Ley de Contratos del Sector Público.