

Boletín

de las Comunidades Europeas

Suplemento 6/88

Los contratos públicos en los sectores excluidos

**Comunicación de la Comisión acompañada de dos
propuestas de directiva del Consejo relativas
a los sectores del agua, la energía, los transportes
y las telecomunicaciones**



Suplementos 1988

1/88 Programa de trabajo de la Comisión para 1988

2/88 La Europa de los ciudadanos

3/88 Estatuto de la sociedad europea

4/88 El futuro del mundo rural

5/88 Publicidad de las sucursales. Sociedad de responsabilidad limitada con un solo socio

6/88 *Los contratos públicos en los sectores excluidos*

Comunicación relativa al régimen comunitario de los contratos públicos en los sectores excluidos

(presentada por la Comisión al Consejo el 11 de octubre de 1988)

Documento establecido con base en el documento COM(88) 376 final

Propuesta de directiva del Consejo basada en los artículos 100 A y 113 del Tratado CEE sobre los procedimientos de adjudicación de los contratos en los sectores del agua, la energía y los transportes

(presentada por la Comisión al Consejo el 11 de octubre de 1988)

Documento establecido con base en el documento COM(88) 377 final

Propuesta de directiva del Consejo basada en los artículos 100 A y 113 del Tratado CEE sobre los procedimientos de adjudicación de contratos a entidades que operan en el sector de las telecomunicaciones

(presentada por la Comisión al Consejo el 11 de octubre de 1988)

Documento establecido con base en el documento COM(88) 378 final

Esta publicación se edita también en las lenguas siguientes:

DA ISBN 92-825-9258-8
DE ISBN 92-825-9259-6
GR ISBN 92-825-9263-4
EN ISBN 92-825-9260-X
FR ISBN 92-825-9262-6
IT ISBN 92-825-9264-2
NL ISBN 92-825-9265-0
PT ISBN 92-825-9266-9

Al final de la obra, figura una ficha bibliográfica.

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1989

ISBN 92-825-9261-8

Nº catálogo: CB-NF-88-006-ES-C

Se autoriza la reproducción, citando la procedencia.

Printed in Belgium

Índice

<i>Introducción</i>	5
<i>Comunicación de la Comisión relativa al régimen comunitario de los contratos públicos en los sectores excluidos: agua, energía, transportes y telecomunicaciones</i>	6
Resumen	6
I. Introducción	6
II. Medidas en materia de contratación pública: realización del mercado interior y política industrial	6
A. Repercusiones industriales, comerciales y sociales de la apertura de los contratos públicos	6
B. Sectores y subsectores afectados	23
C. Otras medidas que debieran complementar la política comunitaria respecto de los procedimientos de contratación pública	57
D. El aspecto exterior	63
E. Contratación en el sector de la defensa	64
III. Los sectores excluidos	65
A. El problema general y la necesidad de nuevas iniciativas	65
B. Los dos miembros de la ecuación: el ámbito de aplicación y las obligaciones que deben imponerse	66
C. Ámbito de aplicación	68
D. Obligaciones	73
E. Diferencias sectoriales	75
F. La dimensión exterior	75
G. Aplicación del Derecho comunitario y recursos	77
Anexos y cuadros	78
<i>Propuesta de directiva del Consejo relativa a los procedimientos de adjudicación de contratos a entidades suministradoras de agua, energía y servicios de transporte</i>	85
Exposición de motivos	85
A. El problema general y la necesidad de nuevas iniciativas	85
B. Los dos aspectos de la cuestión: el ámbito de aplicación y las obligaciones que deben imponerse	86
C. Ámbito de aplicación	87
D. Obligaciones	95
E. Relaciones con terceros países	102
F. Seguimiento de los progresos realizados y evolución de la directiva	104

Propuesta de directiva del Consejo	105
Título I. Disposiciones generales	106
Título II. Especificaciones y normas técnicas	111
Título III. Procedimientos de adjudicación de contratos	112
Título IV. Cualificación, selección de participantes y adjudicación de contratos	115
Título V. Disposiciones finales	117
Anexos	121
<i>Propuesta de directiva del Consejo relativa a los procedimientos de adjudicación de contratos a entidades que operan en el sector de las telecomunicaciones</i>	148
Exposición de motivos	148
A. Antecedentes	148
B. Ámbito de aplicación	149
C. Obligaciones	151
D. Comentarios sobre los artículos de la presente directiva	152
E. Relaciones con terceros países	161
F. Introducción paulatina y seguimiento de los progresos realizados	163
G. Disposiciones finales	163
Propuesta de directiva del Consejo	164
Título I. Disposiciones generales	166
Título II. Normas y especificaciones técnicas	166
Título III. Procedimientos de adjudicación de contratos	167
Título IV. Requisitos, selección y adjudicación de contratos	167
Título V. Disposiciones finales	167
Anexos	169

Introducción

La comunicación sobre el régimen comunitario de los contratos públicos en los sectores excluidos, junto con las dos propuestas de directiva adjuntas sobre procedimientos de adjudicación de contratos en dichos sectores, fueron presentadas por la Comisión al Consejo el 11 de octubre de 1988. Se sitúan en el marco del programa de acción puesto en marcha por el Libro blanco sobre terminación del mercado interior para la apertura de los mercados del sector público en los sectores excluidos del ámbito de aplicación de las directivas del Consejo de 1971 y 1977, sobre, respectivamente, coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos públicos de obras y de suministros, modificadas.

La comunicación se refiere a los aspectos industriales y económicos de las dos propuestas, cuyo objeto consiste en abrir a la competencia comunitaria los mercados de

suministros y obras con valores superiores, respectivamente, a 200 000 ecus y 5 millones de ecus, y adjudicados por aquellas entidades que en sus políticas de compra puedan verse influidas por presiones derivadas de su papel de suministradores o administradores de una red exclusiva o de explotadores exclusivos de una zona geográfica, lo que tiende a limitar en gran medida los efectos de la competencia.

Los sectores afectados son los siguientes:

- producción, transporte y distribución de agua potable y electricidad;
- transporte y distribución de gas y calor;
- protección y extracción de petróleo, gas y combustibles sólidos;
- transportes públicos urbanos y no urbanos por ferrocarril y por carretera,
- aeropuertos y puertos, y
- gestión de las redes públicas y otros servicios de telecomunicaciones.

Comunicación de la Comisión sobre el régimen comunitario de los contratos públicos en los sectores excluidos: agua, energía, transportes y telecomunicaciones

Resumen

La presente comunicación persigue un doble objetivo.

En primer lugar, analiza las medidas comunitarias relativas a los contratos públicos en el contexto de la realización del mercado interior y sus implicaciones desde el punto de vista de la política industrial. Este análisis, basado en el resultado de una serie de estudios efectuados bajo la dirección de los servicios de la Comisión, detalla las implicaciones industriales, sociales y comerciales de la apertura de los mercados públicos. Examina, asimismo, los sectores del agua, la energía, los transportes y las telecomunicaciones, excluidos de las directivas comunitarias sobre contratos públicos, la estructura, estatuto y control de las entidades adjudicadoras, las características de los mercados y la estructura y organización de las industrias y servicios que ejecutan tales contratos. Por último, estudia las relaciones entre la política de apertura de los contratos públicos y las restantes políticas comunitarias, así como la dimensión exterior de esta política.

En segundo lugar, la comunicación contiene propuestas sobre la cobertura por la legislación comunitaria de los sectores actualmente excluidos del régimen comunitario. Examina las razones de esta iniciativa, las entidades que quedarán cubiertas y la naturaleza del régimen que se propondrá.

La comunicación incluye en anexo propuestas de directiva para la creación de un régimen comunitario de los contratos públicos en los sectores del agua, la energía y los transportes (COM(88) 377) y en el sector de las telecomunicaciones (COM(88) 378). Las propuestas van acompañadas de las correspondientes exposiciones de motivos.

I. Introducción

1. La presente comunicación tiene dos objetivos. En primer lugar, ofrece un análisis de

la importancia que tienen las medidas comunitarias en materia de contratos públicos para la realización del mercado interior y las repercusiones que tienen éstas desde el punto de vista de la política industrial. En segundo lugar, el texto presenta propuestas de nuevas directivas sobre contratos públicos en los sectores excluidos: energía, transporte, agua y telecomunicaciones, tal como se especificaba en el Libro blanco sobre la realización del mercado interior (p. 23, junio de 1985). Dichas propuestas se encuentran en dos documentos separados, junto con exposiciones de motivos más detalladas: una propuesta de directiva del Consejo sobre los procedimientos de contratación pública de entidades que suministran energía hidráulica y servicios de transporte (COM(88) 377) y una propuesta de directiva del Consejo sobre los procedimientos de contratación pública de las entidades de telecomunicaciones (COM(88) 378).

II. Medidas en materia de contratación pública: realización del mercado interior y política industrial

A. Repercusiones industriales, comerciales y sociales de la apertura de los contratos públicos

1) Importancia económica de los contratos públicos

2. En 1987, el total de las contrataciones públicas ascendió a aproximadamente el 15% del PIB, esto es, 550 000 millones de ecus en la Comunidad de los Doce. El desglose del total de los contratos públicos entre las empresas y la administración varía considerablemente según los Estados miembros (en Bélgica, corresponde a las empresas públicas el 63% de los contratos públicos, frente al 35-40% en Francia, Alemania e Italia). Los gastos corrientes secundarios, los alquileres, los gastos de calefacción, electricidad, seguros, teléfonos y correos no entran en los procedimientos de compra formales.

En la Comunidad, los contratos públicos sometidos a dichos procedimientos sumaron entre 250 000 millones y 360 000 millones de ecus en 1987 (entre el 7 y el 10% del PIB), si bien también se observaron diferencias importantes entre los Estados miembros (cuadro 1, p. 13).

3. En general, se considera que los contratos públicos van siempre acompañados de prácticas discriminatorias. El hecho de que las importaciones de la economía en general sean considerablemente superiores a las importaciones de los contratos públicos (cuadro 2, p. 13), tal como se demuestra en el estudio realizado por consultores en 1987 sobre 4 000 contratos públicos adjudicados en cinco Estados miembros (Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia y el Reino Unido), parece confirmarlo.

4. Por una serie de motivos, algunos de ellos históricos, existen diferencias importantes en la estructura del sector público y en la organización de los procedimientos de contratación pública según los Estados miembros. No obstante, se dan características comunes: en todos los países, los contratos públicos para material militar, telecomunicaciones, material ferroviario o postal (entre el 20 y el 35% de todos los contratos públicos) están básicamente centralizados, mientras que los contratos públicos de las autoridades locales suelen estar descentralizados.

5. Cuando la contratación pública está muy descentralizada, las cantidades en juego suelen ser limitadas y, por tanto, interesa menos a los suministradores extranjeros.

6. Los contratos del sector público están concentrados en un número relativamente reducido de sectores industriales. De los 60 subsectores estudiados, menos de 20 (cuadro 3, p. 14) representan más del 85% de la contratación pública. La construcción y la ingeniería civil suman cerca del 30% del total y los productos energéticos, principalmente utilizados para la producción de energía y calefacción, representan el 16%. Esta concentración de los contratos públicos se observa especialmente en las inversiones de capital: el 85% de los gastos están concentrados en dos sectores, esto es, medios de transporte (excluyendo los automóviles), construcción e ingeniería civil.

2) Efectos económicos derivados de la apertura de contratos públicos

7. Los estudios realizados por la Comisión demuestran claramente que la apertura de los contratos públicos permitiría realizar ahorros importantes. Los efectos serían de tres clases:

— *Efecto estático (comprar al mejor precio)*: Esto se consigue comprando a los proveedores que ofrecen las mejores condiciones. Calculando sobre la base del mismo volumen de contratos públicos, las autoridades públicas contratantes podrían ahorrar gastos a corto plazo y se observaría una mayor interpenetración de los productos en los distintos mercados públicos de los Estados miembros.

— *Efecto en la competencia (disminución de los precios debido a la mayor competencia)*: Si los contratos públicos fueran más accesibles y hubiera una competencia más intensa, los proveedores internos tenderían a bajar sus precios para hacer frente a las importaciones; por consiguiente, los costes de producción tendrían que adaptarse a estos precios inferiores.

— *Efecto de reestructuración (efecto a largo plazo de las economías de escala)*: Si las autoridades públicas cambian sus métodos de compra, podrían producirse cambios estructurales importantes en los sectores en los que son los principales compradores. Inducida por la competencia, la reestructuración podría mejorar la productividad. A medio y largo plazo, la disminución de los costes de producción desencadenaría una baja de los precios de venta de los productores que siguieran en el mercado.

8. Los compradores del sector privado podrán realizar ahorros importantes y la mayor competencia e innovación también provocará en general un mayor dinamismo.

9. Los efectos económicos de la apertura de los contratos públicos se concentrarán en los sectores dominados por los contratos públicos de la administración, sectores que suelen caracterizarse principalmente por el escaso número de productores. En esta situación oligopolística, que se deriva de las importantes economías de escala realizadas, los gobiernos han solido favorecer a los «número

ros uno nacionales» para garantizar la seguridad de los suministros, promover la innovación y las inversiones o proteger el empleo (cuadro 4, p. 15).

10. En general los sectores afectados suelen estar necesitados de ayudas, ya sea porque el mercado esté estancado o en declive o porque necesiten invertir fuertemente en tecnologías nuevas. Figuran entre ellos:

- carbón;
- tubos de hierro y acero, aceros especiales;
- fabricación de aceros pesados;
- material de producción eléctrica;
- material rodante de ferrocarriles;
- ordenadores;
- telecomunicaciones;
- optoelectrónica (especialmente los láseres);
- aeronáutica;
- aviónica.

11. Las consecuencias macroeconómicas de la apertura de los contratos públicos se dejarán sentir en el conjunto de la economía:

— Para las autoridades públicas, la apertura de los contratos públicos entrañará ahorros presupuestarios.

— Para las empresas públicas (especialmente en el sector de la energía, las telecomunicaciones y los servicios de transporte), la apertura de los contratos públicos permitirá disminuir los gastos en inversiones y consumo intermedio, lo que reducirá progresivamente los costes de producción. Esta disminución beneficiará a su vez a toda la economía y reforzará la competitividad europea.

— Para los proveedores, por la reestructuración que la mayor competencia hará imprescindible. Las consiguientes disminuciones de los precios de estos productos beneficiarán a la administración y a las empresas públicas, y también a los compradores privados.

3) Consecuencias económicas, sectoriales y estructurales

12. La apertura de la contratación pública surtirá efectos distintos según los sectores y

los productos. Si bien es posible que algunos sectores experimenten un desarrollo comercial rápido, cabe dudar del desarrollo que esto pueda provocar, por ejemplo, en la construcción de viviendas. Más aún, es posible que no se observen cambios inmediatos en los sectores a los que se adjudican un gran número de contratos públicos para la fabricación de prototipos encargados y controlados por el cliente (por ejemplo, el material militar).

13. En cuanto a los productos manufacturados, que representan un tercio de la contratación pública, se ha llevado a cabo un estudio en cinco Estados miembros (Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia y el Reino Unido) referido al año 1984. Se han estudiado los precios reales de unos cuarenta productos de uso corriente, y resulta sorprendente el escaso número de proveedores que compiten para un mismo proyecto. Teniendo en cuenta los costes que supone el comercio intracomunitario, el estudio demuestra que un sistema de contratación pública más abierto permitiría realizar ahorros apreciables. Haciendo una extrapolación para abarcar todos los productos, y calculando las posibles ventajas que se derivarían de las diferencias de precios y de la mayor penetración, se estima que los efectos económicos directos en cada sector (cuadro 5, p. 15) hubieran ascendido prácticamente a 4 000 millones de ecus en 1984.

14. Los efectos indirectos de la racionalización de la estructura de producción en los sectores en que domina la contratación pública potencian los efectos directos (cuadro 5).

15. A corto plazo, la mayor intensidad de la competencia se traducirá en una aproximación progresiva de los precios de los proveedores interiores a los de los proveedores extranjeros más competitivos. Por consiguiente, el efecto competitivo presupone que la disminución de los precios se reflejará totalmente en los costes, por ejemplo, mejorando la eficacia. De no ser así, el beneficio neto sería inferior. La mencionada disminución de los precios debiera permitir ahorrar aproximadamente 2 000 millones de ecus.

16. A medio plazo, la reducción del número de productores debiera traducirse en un sen-

sible aumento de los niveles de utilización de la capacidad productiva, que en algunos de estos sectores son actualmente muy bajos (el 20% en la calderería, el 50-80% en material rodante, el 60% en los turbogeneradores o el 70% en los equipos de conmutación de teléfonos) (cuadro 6, p. 16). En una fase ulterior, las fusiones y asociaciones de empresas, la racionalización de la producción comunitaria y la disminución de los costes de desarrollo que se obtenga intensificando la investigación y el desarrollo contribuirán a reducir los costes (cuadro 7, página 16). Se estima que para los cinco Estados miembros mencionados, los efectos de reestructuración ascenderán a 6 000 millones de ecus. No obstante, es evidentemente imposible evaluar todos los efectos dinámicos a largo plazo.

17. Los *contratos de construcción y obras públicas* representaron aproximadamente el 30% de toda la contratación pública (150 000 millones de ecus en 1986) en la Comunidad de los Doce. Actualmente, los contratos «europeos» sólo tienen una importancia secundaria para las empresas de construcción y obras públicas. Según el estudio realizado en 1987 por el «Commissariat Général au Plan» (Rapport du groupe stratégie industrielle; travaux publics, París, septiembre de 1987), entre todos los contratos de obras públicas para la exportación firmados por los Estados miembros, la participación comunitaria sólo representó un 2,9% en Alemania, un 1,5% en España, un 3,2% en Francia y un 1,8% en el Reino Unido, siendo insignificante la cifra correspondiente a Italia. La situación actual es paradójica: en 1986, las empresas estadounidenses de construcción firmaron contratos en los mercados europeos por un valor de 6 000 millones de ecus mientras que, según las estimaciones, los contratos firmados por empresas europeas en los mercados europeos fuera de su territorio nacional ascendieron a 600 millones de ecus.

18. Con la creación de un mercado interior integrado, las compañías altamente especializadas y las grandes empresas, además de las sociedades pequeñas y fronterizas, dispondrán de nuevas oportunidades. Europa necesita obras de infraestructura importantes, entre ellas, el enlace Rin-Ródano,

una red ferroviaria europea de alta velocidad, el túnel de la Mancha, el túnel Splügen (que permitirá enlazar el norte de Italia con Alemania), el puente de Messina (entre Calabria y Sicilia), túneles que atraviesen los Pirineos y el enlace entre el Rin, el Meno y el Danubio. Para estos proyectos se pueden organizar operaciones conjuntas de empresas de distintos Estados miembros y también una financiación europea. Si se tiene en cuenta que la proporción de importaciones en la demanda interna de construcción y obras públicas asciende aproximadamente al 10% y que se puede realizar un ahorro del 10% en estas importaciones, el ahorro consiguiente representaría casi 1 000 millones de ecus.

19. La *contratación pública de servicios* por parte de la administración representa una parte considerable del total de contratos públicos (22%), si bien dichos contratos suelen tener una importancia relativa para las empresas proveedoras. Todo parece indicar que la liberalización de los servicios beneficiará a la administración y a las empresas públicas tanto como a otros agentes económicos. Partiendo de los mismos supuestos que se han enunciado para la construcción y las obras públicas, se estima que los cinco Estados miembros podrían ahorrar como mínimo 200 millones de ecus.

20. Por consiguiente, el *ahorro total* que realizarían los cinco Estados miembros a raíz de la apertura de los contratos públicos, excluyendo el campo militar, se cifraría en torno a 12 000 millones de ecus según los precios de 1984, esto es, el 0,6% del PIB comunitario. No obstante, la mayoría de los efectos derivados de la apertura de la contratación pública sólo se apreciará probablemente a medio o largo plazo, cuando haya concluido la reestructuración. Si se extrapolan los resultados para ajustarse a los precios de 1987, el ahorro para la Comunidad de los Doce se cifraría en 21 500 millones de ecus.

4) Consecuencias sociales y regionales de la apertura de los contratos públicos

21. Es probable que la apertura de la contratación pública de los sectores que dependen en gran medida de las compras públicas acelerare la reestructuración. Los estudios realiza-

dos indican cuáles son los sectores y subsectores que probablemente deban someterse a esta reestructuración. Entre ellos figuran algunos que, actualmente, no están sujetos al régimen de contratación pública de la Comunidad y en los cuales los contratos públicos constituyen como mínimo el 30% de la producción:

— material electrógeno, como calderas de combustibles fósiles y turbogeneradores de vapor (sector energético);

— equipo de conmutación CPE, aparatos telefónicos y optoelectrónica (sector de telecomunicaciones);

— material rodante de ferrocarriles, construcción aeronáutica y aviónica (sector del transporte).

22. Los mismos estudios también ofrecen datos que permiten calibrar la importancia y los límites de las repercusiones en el empleo de los sectores menos estables de los cinco países considerados.

— Es muy probable que la industria del material rodante ferroviario de Alemania, Italia y Bélgica experimente cambios importantes. Se prevé el cierre del 30% de la capacidad productiva europea.

— En la construcción de maquinaria y centrales eléctricas, es probable que a las pequeñas empresas les cueste mantenerse en el mercado y que las grandes empresas se reestructuren.

— En la industria de las telecomunicaciones, es probable que algunas actividades se vean directamente afectadas (especialmente, los cuadros de conmutación de teléfonos). Probablemente disminuya el número de productores europeos.

23. En los sectores aeronáutico y de aviónica, que dependen en un 50% de las compras del sector público, también se observará probablemente una reestructuración y cambios en materia de empleo, aunque no se sometan al régimen comunitario de contratación pública.

24. El estudio realizado por el grupo «dimension sociale» de la Comisión presentó las características de diversos sectores y sub-

sectores industriales en términos de comercio intracomunitario e importancia de las barreras no arancelarias. El informe afirma que, en la mayoría de los casos, la apertura de la contratación pública tendrá escasas repercusiones laborales y sociales. No obstante, subraya que, en determinados sectores que estaban hasta ahora excluidos, es posible que se pierdan puestos de trabajo, lo que debiera paliarse mediante medidas de ayuda. Los sectores que parecen más frágiles son el de las telecomunicaciones, aunque en este sector dinámico se pueden prever tanto beneficios como pérdidas, el de calderas de combustibles fósiles y el de material rodante ferroviario, en los que se observa una importante infratilización de la capacidad productiva existente (del 50 al 80%) y en los que las diferencias de precios intracomunitarios (en torno al 20%) son superiores a la media comunitaria de los productos manufacturados (13%).

25. Aunque no existen datos regionales suficientemente detallados para la mayoría de los sectores mencionados, se podría esbozar un análisis de los efectos regionales basándose en sectores más amplios (NACE, 2 cifras). Así, las telecomunicaciones, la optoelectrónica y el material electrógeno se incluyen en el sector de ingeniería eléctrica y cuentan en promedio con dos tercios de los 2 500 000 empleados de este sector en la Comunidad. Sin embargo, el mapa de la concentración regional de dicho sector (mapa 1, p. 17), indica que las zonas en que el sector representa una parte considerable del empleo industrial se sitúan en las regiones más favorecidas e industriales de la Comunidad. Hay, no obstante, excepciones, entre las que cabe destacar los Abruzzi. Sin embargo, las pérdidas de empleo más recientes, que se sitúan en su mayoría en estas zonas favorecidas, también han afectado a algunas regiones industriales en declive, como Hainaut, partes de Arnsberg, Bremen, el Noroeste y los Midlands de Inglaterra. En el sector metalúrgico (NACE 31, mapa 2, p. 18) en el que se incluye la fabricación de aceros pesados, y que también es importante para el material del sector energético, se observa una evolución similar, si bien con un mayor número de pérdidas de empleo en algunas de las regiones industriales en declive de Francia, España y el Reino Unido.

26. Por lo que respecta al sector eléctrico, los datos facilitados por los consultores que han levantado mapas de las instalaciones de producción de calderas de combustibles fósiles (mapa 3, p. 19), turbogeneradores de vapor (mapa 4, p. 20) y transformadores (mapa 5, p. 21) en los Estados miembros de la Comunidad, demuestran que dichos sectores están principalmente concentrados en las regiones más industrializadas de la Comunidad.

27. En el sector de la construcción aeronáutica, la producción tiende a concentrarse en las regiones más favorecidas de unos cuantos Estados miembros. En cambio, para el material rodante de ferrocarriles, la situación es algo distinta, ya que existen instalaciones importantes en las zonas industriales tradicionales de Bélgica, Inglaterra (Noroeste del Lancashire, Derbyshire, Yorkshire), Francia (Franco Condado, País del Loira y Poitou-Charente) e Italia (Lombardía y Piamonte). Además, el sector ha perdido un gran número de puestos de trabajo en los años 80 (mapa 6, p. 22). La mitad del total de trabajadores se sitúa ahora en el Reino Unido y la industria sólo emplea más de 10 000 personas en Francia, Bélgica, Alemania e Italia.

28. Esto no indica que la apertura de la contratación pública en los sectores excluidos vaya a aumentar los problemas de las regiones más desfavorecidas, que se sitúan generalmente en la periferia de la Comunidad. No obstante, el análisis es incompleto, ya que la conversión o reestructuración forzadas de empresas de la zona central puede tener consecuencias negativas para sus filiales o subcontratistas de otros sectores que se encuentren en regiones desfavorecidas. Incluso en las regiones relativamente favorecidas, la reestructuración de determinados sectores que dominan conjuntamente la economía industrial podría hacer que estas regiones pasen a ser regiones problemáticas. Por consiguiente, hay que seguir de cerca la evolución desde un punto de vista sectorial más estricto, tal como ha propuesto el grupo «dimension social», y evaluar las repercusiones regionales y sociales. Este es el propósito del estudio que ha emprendido la Dirección General de Política Regional.

29. En caso de que surgieran problemas en determinadas regiones, la Comunidad po-

dría tomar medidas sociales y regionales adecuadas al amparo de los fondos estructurales, el Banco Europeo de Inversiones y otros instrumentos financieros. Este tipo de operaciones podría llevarse a cabo a través de programas plurianuales destinados a fomentar el desarrollo y el ajuste estructural de las regiones menos desarrolladas y a facilitar la reestructuración o conversión a otras actividades económicas en regiones, zonas fronterizas y provincias que se hayan visto seriamente afectadas por la crisis industrial. En estos programas se ofrecería la posibilidad de dar un trato especial a las zonas que no cuenten con posibilidades de empleo alternativas y también, cuando sea necesario, de ayudar a la creación de puestos de trabajo en la pequeña y mediana empresa.

5) Pequeña y mediana empresa

30. El sistema de contratación pública establecido por las directivas vigentes de obras públicas y suministros beneficia considerablemente a la pequeña y mediana empresa en tres aspectos:

— Garantiza el acceso a la información sobre los mercados a todas las empresas, independientemente de su tamaño, a cambio de una contribución casi simbólica, por medio de la base de datos TED y, últimamente, las euroventanillas.

— Prevé que los contratos se redacten de forma que las empresas más importantes no puedan controlar los mercados.

— Establece plazos que permiten a las PYME presentar ofertas.

31. Por tanto, no se prevé que la inclusión de los sectores excluidos en el marco de las directivas básicas sobre suministros y obras públicas cree problemas particulares a la pequeña y mediana empresa. Por el contrario, brindará probablemente más oportunidades a las más dinámicas, entre ellas la de ser subcontratistas de las empresas a las que se adjudiquen contratos de suministros y obras.

32. Se ha alegado que, en algunos casos, las preferencias regionales podrían ayudar considerablemente a las PYME de las regiones

periféricas, donde suelen predominar, y de las zonas industriales en declive. Todas estas medidas debieran ajustarse a la reforma de los fondos estructurales y contribuir a la participación equilibrada de las empresas periféricas y centrales, pequeñas y grandes, en el mercado interior integrado. La Comisión está estudiando actualmente la mejor forma de enfocar este problema.

6) Relaciones comerciales con terceros países: reciprocidad progresiva

33. La Comunidad tiene una gran libertad de elección para determinar en qué medida la apertura de la contratación pública ha de beneficiar directamente a terceros países. Por tanto, la influencia de la apertura de la contratación pública en la balanza comercial comunitaria dependerá en gran medida de la estrategia comercial que se adopte. Cabe considerar dos estrategias opuestas.

34. Por una parte, se podría adoptar perfectamente una estrategia de tipo «fortaleza europea». Se crearía un clima de protección comercial en el que la reestructuración industrial podría llevarse a cabo sin la amenaza de la competencia más intensa causada por proveedores de países terceros. No cabe duda de que una reestructuración realizada exclusivamente a escala europea puede ser muy provechosa. No obstante, en determinados sectores, iría en detrimento de la eficacia, ya que los proveedores de terceros países suponen una competencia importante. Tampoco hay que olvidar que están adjudicándose actualmente contratos de determinados productos a proveedores de países terceros, y que suprimirlos sería perjudicial desde el punto de vista tecnológico y económico. Además, hay que tener en cuenta las posibilidades que ofrecen a los productores comunitarios los mercados de ultramar y re-

cordar que la aplicación de una política proteccionista para el mercado interior dificultará sin duda el acceso a los mercados extranjeros.

35. Por otra parte, cabe destacar que, si no se toman medidas para defender los intereses comunitarios, la apertura de los contratos públicos de la Comunidad brindará enormes oportunidades a los proveedores de terceros países. La Comunidad aplica una política de establecimiento muy liberal, con lo cual los proveedores de terceros países que tienen filiales establecidas en la Comunidad, muchas de las cuales desempeñan ya un papel importante en el mercado, podrían fácilmente explotar el mercado único sin que la Comunidad pudiera tener el acceso correspondiente a mercados extranjeros. Si bien una política de este tipo mantendría la competencia máxima, los productores comunitarios podrían verse perjudicados con respecto a los competidores de países terceros a nivel mundial.

36. Si la Comunidad opta por una apertura equilibrada y paulatina a terceros países de su contratación pública en los sectores excluidos, esto es, logrando concesiones de terceros países sobre la base del acceso mutuo y el escalonamiento de la apertura de sus mercados, es posible que consiga aprovechar las ventajas de la reorganización interna antes de arrastrar el reto que supone mantener relaciones más abiertas con países terceros.

37. También es cierto que, al disponer de medios de protección del mercado comunitario, la Comunidad cuenta con una buena baza para negociar con los países que comercian con ella el acceso mutuo a los mercados, que puede ser provechoso para ambas partes, sea de forma bilateral o multilateral. Esta cuestión se expone más detenidamente en las partes II D y III F.

Cuadro 1. Aspectos económicos de la contratación pública (1984)
(miles de millones de ecus)

	B	D	F	I	UK	Total de los cinco países
Total compras de la administración pública	6,3	58,5	53,7	43,6	64,7	226,8
Total compras de las empresas públicas	10,6	34,4	34,2	24,8	54,2	158,2
Total compras públicas (en % del PIB)	16,9 (17,5)	92,9 (11,8)	87,9 (14,1)	68,4 (13,1)	118,9 (21,8)	385,0 (15,0)
Total contratación pública ¹ (en % del PIB)	7,7-11,0 (8-11,4)	42,5-62,6 (5,4-8,0)	39,3-58,2 (6,3-9,3)	31,1-43,4 (6,0-8,3)	54,2-76,2 (10,0-14,1)	174,8-251,4 (6,8-9,8)

¹ Contratación pública: la parte de las compras públicas que se realiza mediante contratos, estimada, según Atkins, entre el 45 y el 65% del total de las compras públicas.

Fuente: Eurostat, Atkins.

Cuadro 2. Importaciones en compras públicas (1985)

	B	D	F	I	UK
Penetración de las importaciones nacionales (%) ¹	43	22	20	19	22
Importaciones en compras públicas (%)	2,6	3,8	1,6	0,3	0,4

¹ Penetración = importaciones/demanda interna.

Fuente: National Accounts, Eurostat, 1985 y Atkins, 1987.

Cuadro 3. Desglose de las compras públicas de bienes y servicios por productos¹ en 1984
Extrapolación de cifras de cinco países (B, D, F, I, UK) a EUR 12

Grupo NACE-CLIO	Miles de millones de ecus		% del total de compras públicas
01 <i>Productos agrarios, forestales y pesqueros</i>	2,7		0,6
06 <i>Productos energéticos</i>	73,2		16,3
de los que: 031 Carbón y briquetas de carbón		15,6	3,5
073 Productos de petróleo refinado		36,0	8,0
097 Energía eléctrica		9,9	2,2
30 <i>Productos manufacturados</i>	147,2		32,7
de los que: 170 Productos químicos		14,5	3,2
190 Productos metalúrgicos		9,8	2,2
210 Maquinaria agrícola e industrial		12,2	2,7
230 Equipos de oficina, etc.		8,6	1,9
250 Aparatos eléctricos		19,9	4,4
270 Vehículos a motor		8,2	1,8
290 Otros equipos de transporte		37,5	8,3
473 Papel y productos de impresión		10,5	2,3
53 <i>Construcción</i>			
530 Edificación y construcción	129,1		28,6
68 <i>Servicios comerciales</i>	98,3		21,8
de los que: 570 Distribución al por mayor y al por menor		11,0	2,4
590 Hoteles y abastecimiento de alimentos preparados		6,0	1,3
611 Transporte por carretera		5,4	1,2
670 Comunicaciones		8,0	1,8
690 Banca y seguros		8,4	1,9
710 Servicios a empresas		20,7	4,6
730 Arrendamiento de edificios		6,2	1,4
790 Otros servicios de comercialización		12,1	2,7
Total	450,2²		100

¹ Dentro de cada sector, se enumeran únicamente grupos de productos que representan más del 1% de compras públicas.

² En 1984, el total de las compras públicas se elevó a 450 000 millones de ecus, es decir, el 15% del PIB. La cifra correspondiente a 1986, suponiendo una proporción igual del PIB, es de 530 000 millones de ecus.

Fuente: Atkins, utilizando tablas de entradas-salidas.

Cuadro 4. Sectores con importantes compras públicas

NACE	Sector	Compras públicas del sector (%)	Proporción del total de compras públicas (%)
11	Extracción y tratamiento de combustibles sólidos	60	3,7
152	Producción y tratamiento de materias fisionables y fértiles	20	0,3
221	Industria siderúrgica	10	0,1
222	Fabricación de tubos de acero	10	0,1
314/315	Fabricación de productos metalúrgicos estructurales, calderas, depósitos, tanques y otros contenedores de chapas de metal	30	1,2
33	Fabricación de equipos de tratamiento de datos y de oficina	30	0,9
342	Fabricación de maquinaria eléctrica	30	0,9
344	Fabricación de equipos de telecomunicaciones, de medición y de electromedicina	90 variable	0,7
362	Fabricación de material rodante para ferrocarriles y tranvías de vía normal y estrecha	90	0,9
364	Fabricación y reparación de equipos aeroespaciales	50	2

Fuente: Atkins.

Cuadro 5. Reducciones de costes y precios, relacionadas con la liberación de la contratación pública¹ (1984)
(miles de millones de ecus)

	Efecto estático directo ²	Efecto de la competencia ³	Efecto de la reestructuración ³	Total
Agricultura	—	—	—	—
Energía ⁴	—	—	—	—
Productos manufacturados	2,7	2,0	6,0	10,7
Instalaciones y maquinaria	1,7	2,0	6,0	9,7
Bienes de consumo corriente	0,2	—	—	0,2
Bienes intermedios	0,8	—	—	0,8
Edificación y construcción ⁵	0,8	—	—	0,8
Servicios comerciales ⁵	0,2	—	—	0,2
Total	3,7	2,0	6,0	11,7

¹ Calculadas para cinco Estados miembros (B, D, F, I, UK).² Suponiendo que, en el sector público, el índice de penetración de las importaciones procedentes de otros países de las CE se eleve al nivel alcanzado actualmente en el sector privado, para un 80% de las compras públicas.³ Atkins considera únicamente los efectos de la competencia y de la reestructuración en los sectores en los que las compras públicas son tan importantes como para influir en el comportamiento de los fabricantes. Esto ocurre únicamente en el sector de instalaciones y maquinaria.⁴ La energía se considera en las páginas 26 y siguientes.⁵ En ambos sectores se considera un aumento del 10% de la penetración de las importaciones y un descenso del 10% de los precios para un 80% de las compras públicas.

Fuente: Atkins.

Cuadro 6. Casos de reestructuración industrial relacionados con la liberalización de la contratación pública

	Mercado comunitario (miles de millones de ecus) ¹	Utilización de la capacidad actual (%)	Comercio intra-comunitario	Número de fabricantes CEE	Número de fabricantes EE UU	Economías de escala (%) ¹
Calderería	2	20	Escaso	12	6	20
Turbogeneradores	2	60	Escaso	10	2	12
Locomotoras	0,1	50-80	Escaso	16	2	20
Grandes ordenadores	10	80	30-100% ²	5	9	5
Centralitas telefónicas	7	70	15-45% ²	11	4	20
Teléfonos	5	90	Escaso	12	17	—
Láseres	0,5	50	Importante	> 1 000	> 1 000	Sin datos

¹ Economías de escala derivadas de una duplicación de la producción.

² Porcentajes de la demanda total.

Fuente: Atkins.

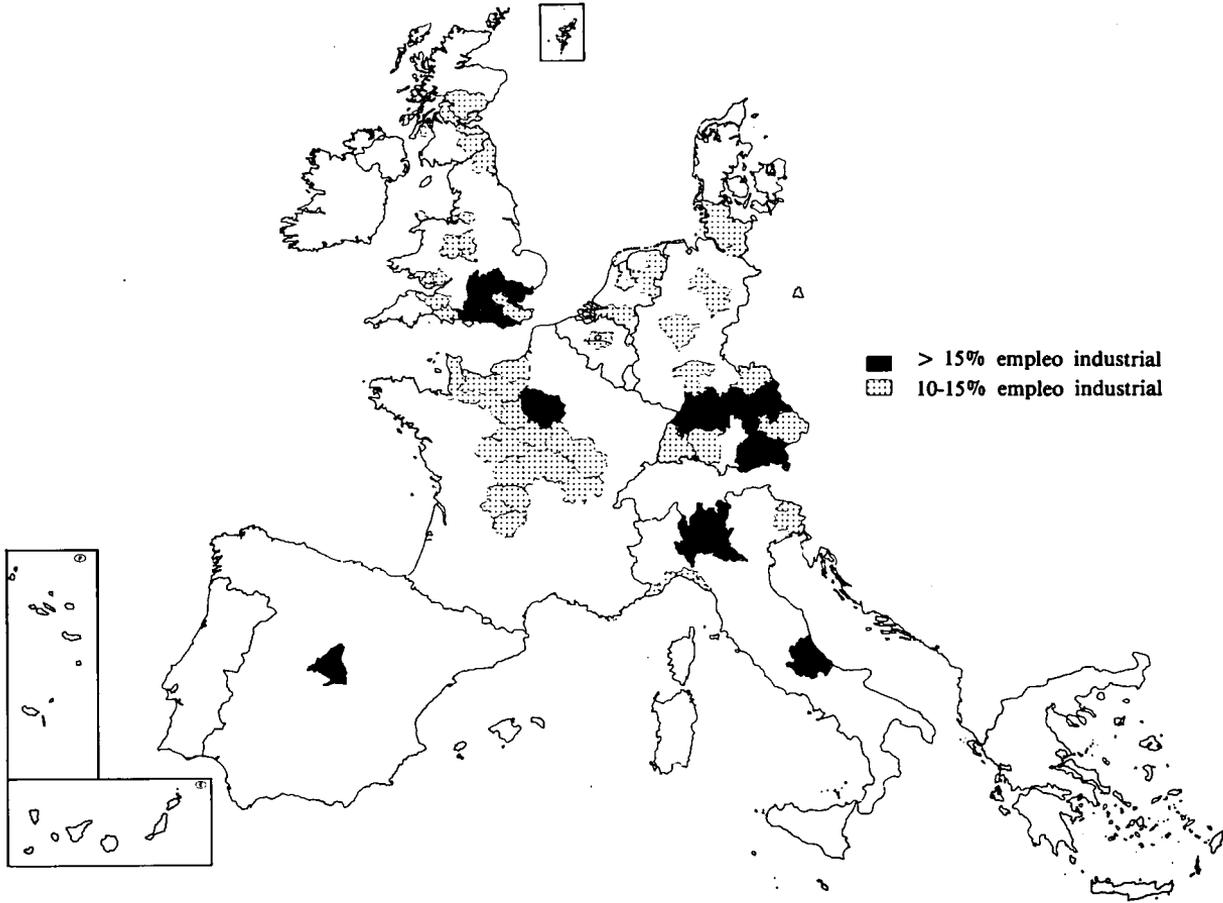
Cuadro 7. Desglose de los efectos económicos de la liberalización de la contratación pública por países (1984) (miles de millones de ecus)

	B	D	F	I	UK	EUR 5	EUR 12 ¹
Efecto estático	0,4	1,0	0,3	1,0	1,0	3,7	4,4
Efecto de la competencia	0,2	0,8	0,3	0,4	0,3	2,0	2,3
Efecto de la reestructuración	0,5	1,0	1,4	1,0	2,1	6,0	7,2
Total 1984	1,1	2,8	2,0	2,4	3,4	11,7	13,9
(en % del PIB)	(1,1)	(0,4)	(0,3)	(0,4)	(0,6)	(0,5)	(0,5)
Ahorro adicional en el sector de la defensa						3,7	4
Total (defensa incluida)						15,4	17,9

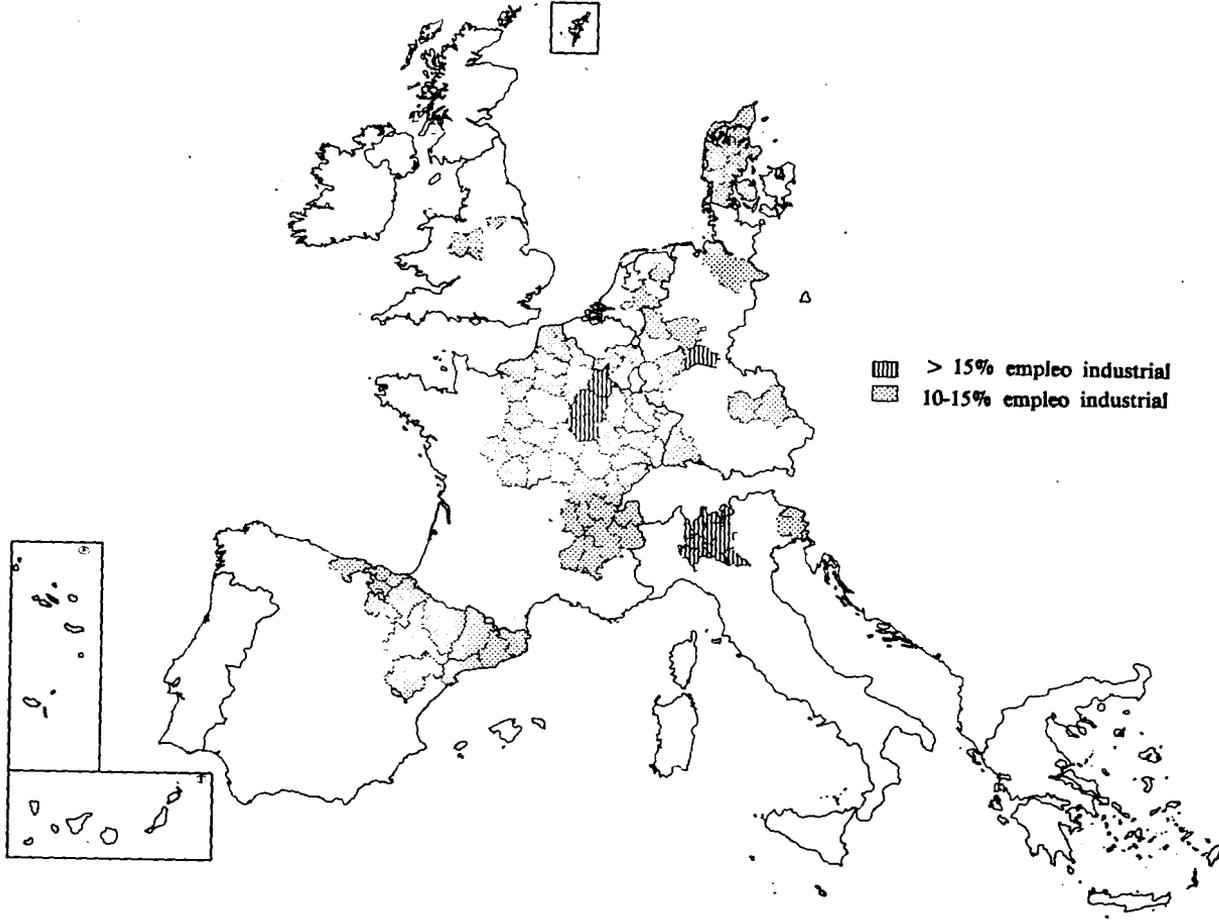
¹ La extrapolación de las cifras a EUR 12 supone que los efectos permanecen constantes en % del PIB.

Fuente: Atkins, Servicios de la Comisión.

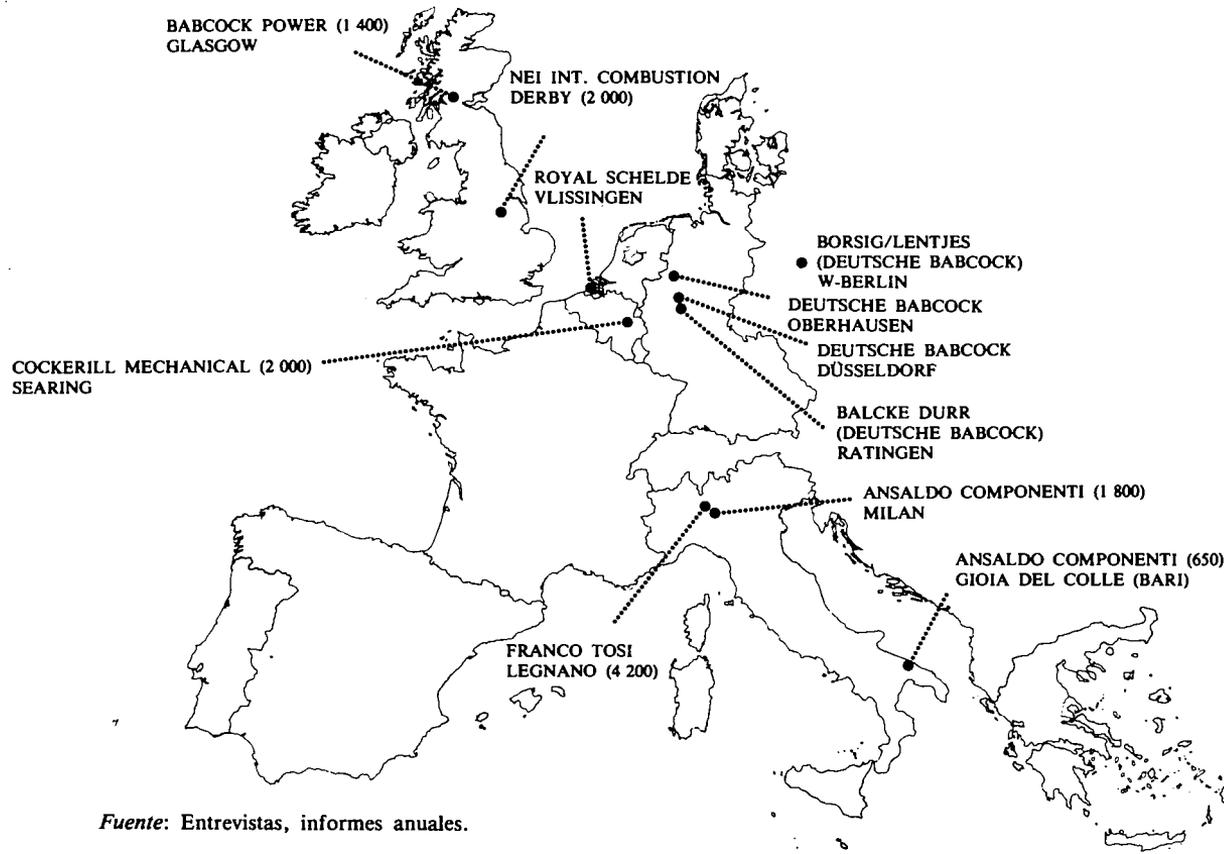
Mapa 1. Concentración regional del empleo en el sector de la ingeniería eléctrica (1984)



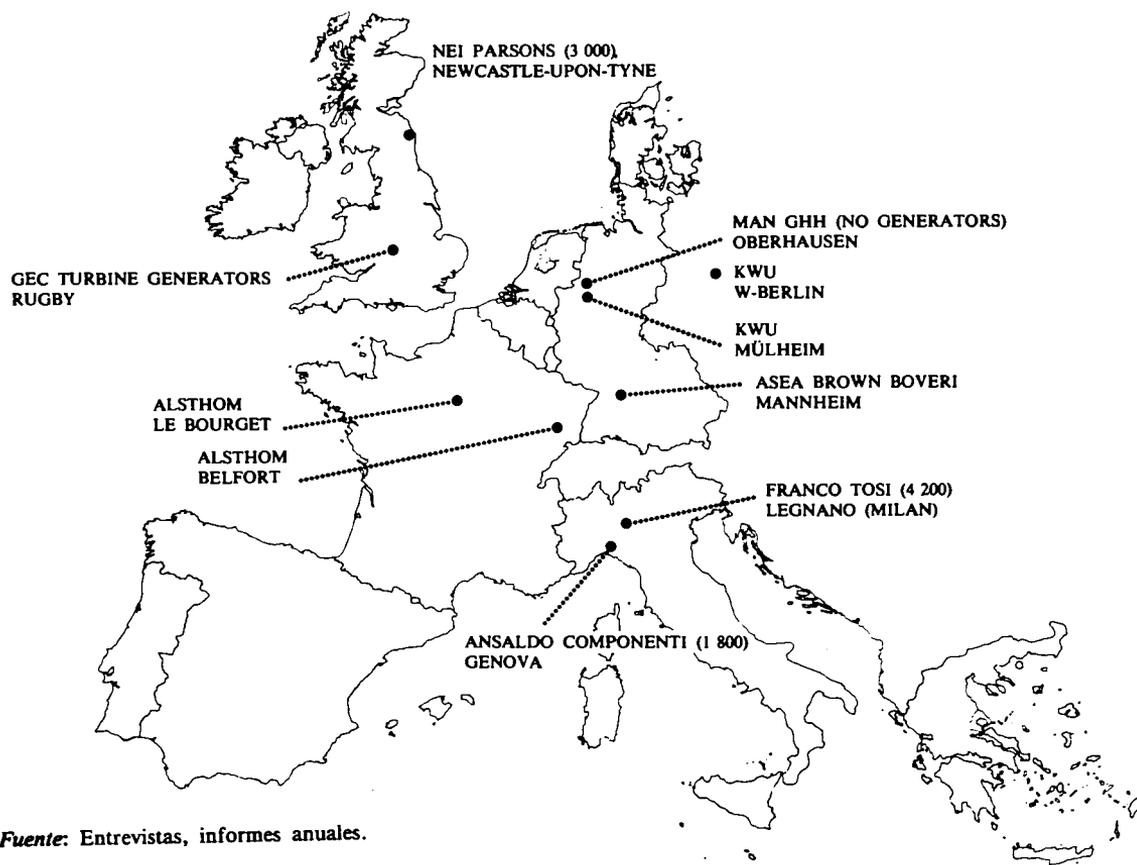
Mapa 2. Concentración regional del empleo en el sector metalúrgico (1984)



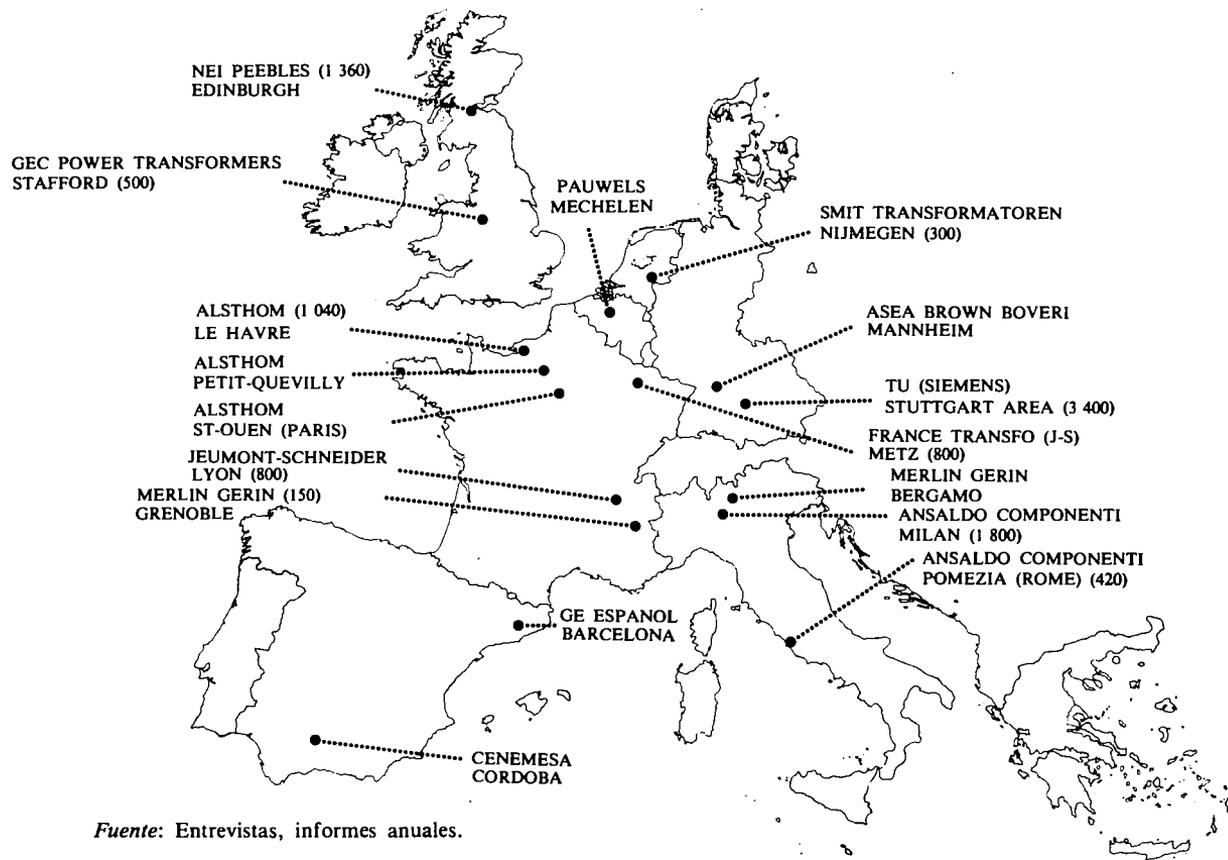
Mapa 3. Instalaciones de producción de calderas de combustibles fósiles



Mapa 4. Instalaciones de producción de turbogeneradores de vapor

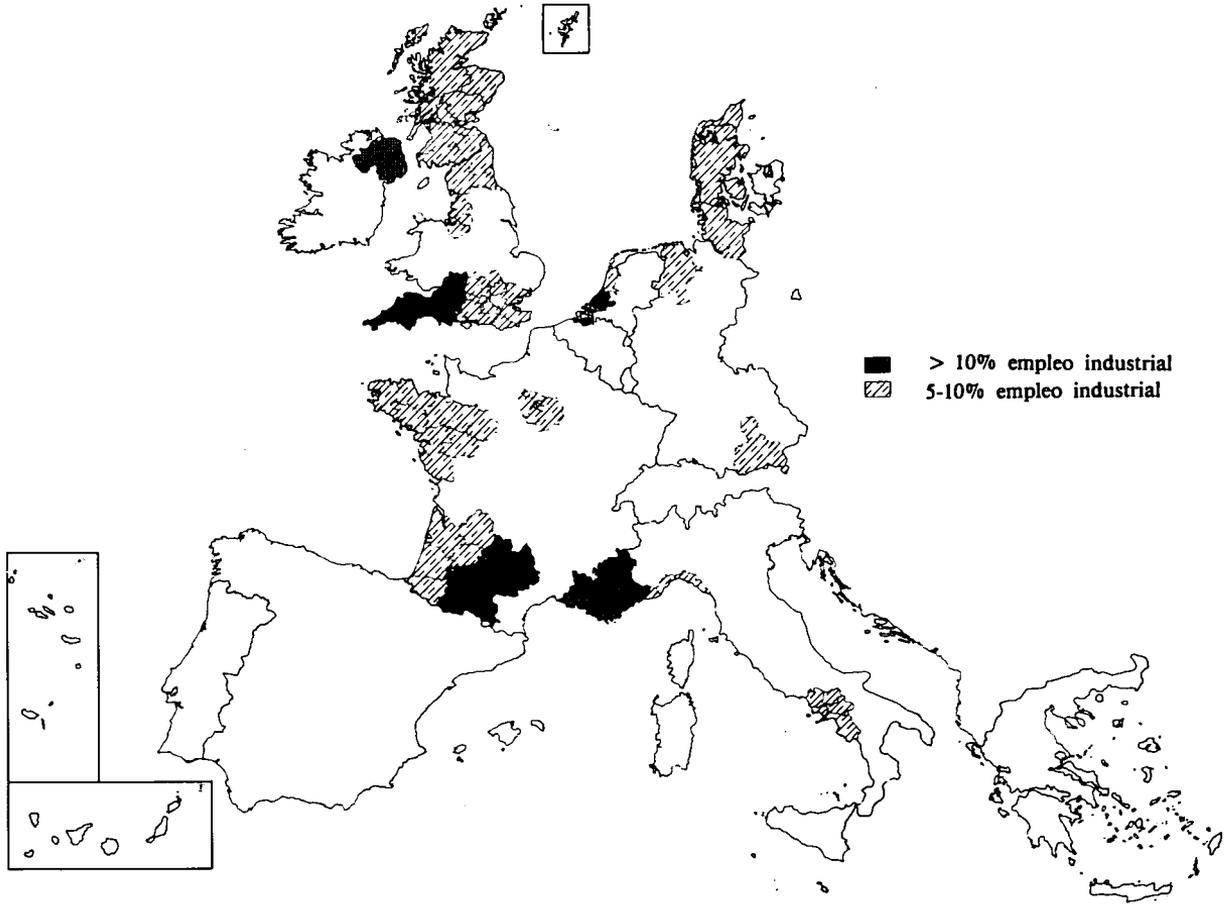


Mapa 5. Principales instalaciones de producción de transformadores



Fuente: Entrevistas, informes anuales.

Mapa 6. Concentración regional del empleo en el sector de otros transportes (NACE 36, 1984)



B. Sectores y subsectores afectados

1) Agua

Estructura, propiedad y control de las entidades

38. El sector del agua requiere tres tipos de actividades distintas para la producción de agua potable, esto es, el aprovechamiento del agua superficial, la extracción del agua subterránea y el tratamiento y procesamiento de la misma para el consumo; el transporte del lugar de producción a depósitos de agua, torres y embalses o, directamente a las redes de distribución, se efectúa por medio de grandes conductos. El agua potable se distribuye luego en redes más pequeñas a los clientes, en las conexiones particulares que están equipadas de válvulas y contadores. En algunos casos, después de la producción y el transporte, se vende el agua no tratada a distribuidores que se encargan ellos mismos de tratarla.

39. El suministro de agua potable se considera como un servicio público del que se suelen hacer cargo las autoridades locales, regionales o provinciales. Éstas asumen la responsabilidad del servicio o delegan la administración de éste a asociaciones o empresas financiadas con capitales públicos, semipúblicos o privados. En la mayoría de los Estados miembros, existe un gran número de entidades, si bien éstas varían considerablemente tanto por su tamaño como por su estructura jurídica según los países y dentro de los mismos.

40. En todos los Estados miembros menos uno, las autoridades locales se hacen casi enteramente cargo del suministro de agua. Aunque administran directamente el servicio o delegan la dirección mediante contratos de concesión, arrendamiento con opción a compra o gestión, el servicio requiere un gran número de entidades locales. Sin embargo, con la evolución del sector, el número de entidades ha ido disminuyendo al tiempo que aumentaba su importancia, ya sea como consecuencia de asociaciones intercomunales (como en el caso de Bélgica) o por el desarrollo de empresas que se hacen cargo del servicio en nombre de las autoridades locales. Este tipo de empresas pueden ser muy distintas: en Francia, existen cinco grandes

compañías de derecho público en la región de Lisboa y, en España, existen varias compañías de derecho privado que, conjuntamente, abastecen al 70% de la población (dos de las compañías junto con sus filiales respectivas abastecen al 54% de la población). En Grecia, hay dos grandes compañías de derecho privado financiadas por fondos públicos. Italia cuenta con diversas compañías de agua de derecho tanto público como privado. En los Países Bajos también existen compañías de derecho público y privado, pero estas últimas pertenecen a las autoridades públicas. Portugal tiene una compañía de derecho público en la región de Lisboa y, en España, existen varias compañías de derecho privado de propiedad pública, privada o mixta. A la gran variedad de sistemas que coexisten en once Estados miembros cabe añadir el del Reino Unido, el Estado miembro que menos entidades tiene. En Inglaterra y Gales, existen diez autoridades encargadas del suministro de agua establecidas por la ley que van a ser privatizadas y abastecen al 75% de la población. El resto del mercado está repartido entre 29 compañías privadas. En Escocia y el Norte de Irlanda, las entidades de suministro de agua son regionales y están controladas por las autoridades públicas.

41. Las entidades que producen, transportan o distribuyen agua potable no tienen por qué estar relacionadas exclusivamente o incluso básicamente con el suministro de agua. Las compañías privadas francesas también se dedican a la distribución de energía, las obras públicas, las comunicaciones, la destrucción de residuos y los servicios funerarios. En Alemania, es frecuente que la distribución de electricidad o de gas esté relacionada con la administración de los servicios de agua potable. En Inglaterra, las autoridades de administración del agua se encargan de todas las actividades relacionadas con el agua, incluyendo la administración de las reservas de agua, el suministro de agua potable, la purificación de aguas residuales y actividades acuáticas recreativas, entre ellas criaderos de peces de agua dulce y protección del medio acuático.

42. Cabe detenerse en el tratamiento de las aguas residuales, ya que se basa en la existencia de redes, y algunos de los materiales utilizados (bridas, válvulas, conductos, pro-

ductos químicos) para la instalación de tuberías o de estructuras hidráulicas son similares a los empleados en el sector del agua potable. Un gran número de entidades se hace cargo tanto del agua potable como de los servicios de aguas residuales. Por consiguiente, se podría utilizar el mismo procedimiento de contratación pública para ambas actividades.

43. Sea cual sea la estructura de estas entidades, gozan de derechos exclusivos concedidos por las autoridades públicas o tienen de hecho un monopolio en determinadas zonas geográficas puesto que controlan la red.

44. Con frecuencia, los contratos adjudicados por las autoridades territoriales a las compañías privadas suelen ser de larga duración, hasta 30 años, de forma que no hay competencia posible hasta la renovación del contrato. Incluso entonces, en la mayoría de los Estados miembros no hace falta publicar previamente un anuncio de licitación para la adjudicación o la renovación de dicho contrato.

45. En todos los Estados miembros, son las autoridades públicas quienes fijan los precios de agua, ya sea anualmente o bien basándose en los indicadores estipulados en el contrato.

46. Incluso en los casos en que la administración se delega, la planificación de las inversiones sigue siendo una prerrogativa de las autoridades, que se lleva a cabo mediante financiación pública o con un aumento de las tarifas.

Sistemas de contratación

47. En todos los Estados miembros las principales inversiones en redes de distribución y otras instalaciones de agua potable se realizaron hace años. La tasa de población que ya está conectada a la red de distribución oscila entre el 80 y el 95% en Dinamarca, Irlanda, Grecia y Portugal y entre el 95 y el 100% en los demás Estados miembros. Por consiguiente, actualmente se invierte sobre todo para arreglar o ampliar las redes existentes. En determinadas regiones, es probable que se necesiten nuevas instalaciones de producción para mejorar el servicio.

48. El mayor control del medio ambiente ha exigido también nuevas inversiones. La contaminación de las aguas superficiales y, en menor medida, de las aguas subterráneas, así como las normas de calidad más estrictas establecidas en las directivas comunitarias, han obligado a las entidades de todos los Estados miembros a invertir en instalaciones de alta tecnología.

49. El grueso de las inversiones (del 50 al 70%) se destina a obras y, en segundo lugar, a la compra de tuberías, válvulas y otros materiales (aproximadamente un 20%). Dado el gran número de entidades que trabajan en este sector y la gran diversidad de estructuras, muchos contratos se sitúan por debajo de los umbrales de las directivas existentes.

50. Por lo general, las compras de suministros suelen consistir en:

- a) productos químicos para el tratamiento del agua;
- b) tubos, tuberías, válvulas, juntas y bridas;
- c) equipo de control, incluido el control de calidad (principalmente electrónico);
- d) compresores, taladros neumáticos, grupos electrógenos, señales;
- e) bombas y demás material electromecánico.

51. Normalmente los contratos de obras suelen abarcar tanto edificios como plantas de tratamiento de aguas, embalses y redes.

52. Además, determinados distribuidores comparan importantes cantidades de agua cuando no disponen de instalaciones de producción o no tienen suficiente capacidad. Los importes de dichas compras pueden ser muy elevados:

<i>Entidades</i>	<i>Importe anual por entidad en 1986 (ecus)</i>
Stichting	
10 Gemeenten (NL)	4 370 000
TMVW (B)	17 000 000
Stuttgart (D)	14 000 000
Canal de Isabel II (E)	2 993 000

A pesar de los importes elevados de estas compras, la competencia es escasa dada la necesidad de comprar a los proveedores más próximos. No se realizan prácticamente compras de un país a otro y las pocas excepciones (como España y Francia) se limitan a las zonas fronterizas.

53. Algunas de las entidades que trabajan en el sector de suministro de agua potable están sujetas a las normas nacionales de contratación pública, principalmente en Bélgica y Luxemburgo.

54. En la mayoría de los casos, se procede a una selección previa de los proveedores en función de su experiencia o sus referencias y se elaboran listas informales. En el Reino Unido, las autoridades encargadas de la administración del agua adjudican contratos según un sistema de rotación por el que se invita a competir a tres o cuatro grupos de compañías en cabeza de lista con dos o tres compañías seleccionadas sobre la base de contratos anteriores. Las listas de empresas constructoras suelen elaborarse según criterios geográficos. En Alemania, el sector profesional aconseja que las entidades adquirentes sometan a los proveedores a un procedimiento de cualificación elaborado por la asociación de fabricantes de tuberías.

55. La inmensa mayoría de los contratantes y proveedores suelen ser de la misma nacionalidad que las entidades adquirentes, especialmente en el caso de los proveedores de material hidráulico y las empresas constructoras, ya que cada Estado miembro tiene sus propias normas nacionales o profesionales. El material también suele ser del mismo país, a excepción de los equipos electrónicos y los ordenadores, los productos químicos, algunos aparatos como contadores de agua o determinadas tuberías para los que existen proveedores establecidos en diversos Estados miembros.

La industria proveedora

56. Cada Estado miembro cuenta con un abanico relativamente amplio de proveedores, que se dedican generalmente a diversos tipos de actividades y no trabajan exclusivamente en el sector del suministro de agua potable.

57. En Francia se ha llevado a cabo una integración vertical entre las compañías de abastecimiento de aguas y los productores de tubos plásticos especiales, las compañías de ingeniería civil e hidráulica y los fabricantes de maquinaria de tratamiento de aguas. Así, Degrément, el líder mundial de las empresas de tratamiento de aguas, es una filial de la Lyonnaise des Eaux, que también tiene empresas en otros Estados miembros ya sea directamente o por medio de Degrément. La Compagnie Générale des Eaux es una de las principales empresas del sector de la construcción y de la ingeniería civil y controla OTV, que a su vez es una empresa importante en el mercado del tratamiento de aguas.

58. Por lo que se refiere a las tuberías, los principales proveedores son British Steel, Mannesmann (tubos de acero) y Pont-à-Mousson (fundición). Los proveedores de tubos de plástico suelen estar asociados a los principales grupos petroquímicos y son más pequeños. Los numerosos proveedores de tuberías de hormigón también tienen salida para sus productos en los sectores del petróleo y el gas y en la calefacción urbana.

59. Los principales proveedores de bombas y material de control son líderes del sector electromecánico, como Siemens y Pleufer.

60. Para la ingeniería civil y otras obras, existe un gran número de contratistas entre los cuales se incluyen empresas especializadas en ingeniería hidrológica.

Normas y especificaciones técnicas

61. Aunque la producción, el transporte y las técnicas de distribución de aguas son muy similares en los distintos Estados miembros, hay pocas normas europeas. Las normas ISO existentes abarcan aproximadamente el 80% de los productos utilizados en la distribución de aguas incluyendo los tubos de hierro fundido, acero, aleación de cobre, PVC o polietileno, válvulas y bridas, sin embargo, muy pocas de ellas se han introducido en las normas nacionales o completado con especificaciones técnicas nacionales.

62. Los proveedores y compradores de los Estados miembros han elaborado especifica-

ciones nacionales comunes para los materiales, métodos de construcción e instalación de tubos que incluyen normas de seguridad.

Conclusión

63. Las entidades del sector del agua varían considerablemente en tamaño. Salvo notables excepciones en el Reino Unido y Francia, éstas suelen ser pequeñas. Su estructura jurídica también es muy variada, pero por sus actividades suelen constituir monopolios integrados en la administración pública o estrechamente relacionados con ésta.

64. La infraestructura básica está prácticamente terminada y es probable que las futuras inversiones se dediquen principalmente a reponer o modernizar las instalaciones y controlar mejor el medio ambiente.

65. Las entidades de aguas compran una proporción sumamente elevada de sus suministros (el 95%) a proveedores nacionales. Es probable que esto siga siendo así para los contratos de obras pequeñas o los contratos de equipo que suponen un valor añadido relativamente reducido en la fabricación.

66. No obstante, para determinados materiales sofisticados fabricados en serie, existe un potencial en el comercio intracomunitario que sería interesante tanto para las entidades contratantes como para la industria. En general, los proveedores industriales no dependen de la renovación de pedidos nacionales, ya que suelen tener actividades diversificadas en otros sectores.

2) Energía

a) Electricidad

Estructura, propiedad y control de las empresas

67. Las compañías de electricidad son los principales abastecedores de electricidad en la Comunidad, ya que la suministran a clientes a los que económicamente no les interesa producirla ellos mismos y que no tienen otra posibilidad de suministro a corto plazo. Sin embargo, algunas compañías in-

dustriales producen electricidad, principalmente para su propio consumo, y la venden a veces a la red de distribución porque la electricidad excedentaria no puede almacenarse. Pero aunque la media de electricidad «autoproducida» representa aproximadamente el 8% de la producción comunitaria, sólo se vende una pequeña parte de ésta a la red de distribución. Estas ventas solamente son relativamente importantes en Alemania (5%), Países Bajos (1,5%) e Italia (2,5%).

68. De los 1 551 TWh consumidos en 1987 por los clientes del sector eléctrico, el 40% del consumo total correspondió al consumo privado, el 45% a la industria y el 7% a los transportes.

69. Las principales fuentes de combustible de las compañías de electricidad comunitarias son convencionales (combustibles sólidos, gas y petróleo) (54% en 1986) y nuclear (33%); la energía hidráulica representa por su parte el 13%. La proporción de la energía nuclear está aumentando y se prevé que en 1995 representará el 38%.

70. En la producción comunitaria de electricidad predomina la de los cinco principales Estados miembros (Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España), que representa el 87% del total. La proporción de las distintas fuentes de combustible varía considerablemente según los países; la producción convencional predomina en toda la Comunidad salvo en Francia, Bélgica y Portugal; la energía nuclear constituye la tecnología de producción dominante en Francia y Bélgica y también es importante en Alemania y España; en Francia, Italia, España y Portugal, la energía hidráulica representa una parte considerable de la producción eléctrica.

71. Aunque el sector eléctrico de la Comunidad cuenta con unas 10 700 empresas, aproximadamente el 75% de éstas sólo se dedican a la distribución y el sector está dominado por unas pocas compañías importantes. Las diez compañías más importantes producen el 68% de la electricidad, y las veinte primeras el 80%. En Francia, Alemania, Grecia e Irlanda los subsectores de producción, transmisión y distribución están plenamente integrados; aunque Alemania (354 compañías de producción y distribu-

ción; 325 compañías de distribución exclusivamente) y España (22 productores, 548 distribuidores) cuentan con el mayor número de empresas de servicios públicos, también tienen empresas públicas que dominan el mercado: RWE y VEBA producen más del 50% de la electricidad en Alemania y Endesa produce el 32% de la electricidad en España.

72. Algunas de las grandes empresas están plenamente integradas y se ocupan de la producción, el transporte y la distribución de electricidad.

73. La propiedad de las empresas de electricidad suele ser pública y estar en manos de las administraciones centrales, regionales o locales. En efecto, la administración posee prácticamente todo el sector en Dinamarca, Países Bajos, Italia, Francia, Grecia, Irlanda, Portugal y Reino Unido (aunque se han anunciado planes de privatización para la industria británica).

74. En Alemania, Bélgica, España y Luxemburgo, suele haber una participación privada en la propiedad. No obstante, en Alemania, España y Bélgica el Gobierno tiene una participación considerable en el sector eléctrico. En Alemania, la participación pública es mayoritaria en siete de las ocho empresas más importantes («Verbundgesellschaften»), que conjuntamente suman el 90% de la producción total. En España, la propiedad de la única empresa de transporte (REDSA) y de la sociedad de control (Endesa), permite al Gobierno controlar una parte considerable de la producción y transporte de electricidad y de la producción de carbón. En Bélgica, las administraciones regionales y municipales tienen una participación del 66% en las principales empresas de distribución.

75. En Dinamarca, Alemania, Luxemburgo, Países Bajos y España, las empresas se acogen al estatuto jurídico de compañías privadas sea cual sea el porcentaje de participación pública.

76. Las operaciones de las empresas eléctricas están estrictamente reguladas por una amplia estructura de leyes y reglamentos. Así, en Bélgica, Dinamarca, Alemania, Países Bajos y España, las empresas eléctricas funcionan con concesiones otorgadas

por las autoridades regionales; en Grecia, Irlanda y Luxemburgo se han creado monopolios de suministro de electricidad; en Francia, Italia, Portugal y el Reino Unido, se han creado monopolios públicos de propiedad estatal. En muchos casos, las concesiones incluyen la obligación de suministrar electricidad.

77. Las cuestiones de funcionamiento más delicadas, como la fijación de precios y las inversiones, están sumamente reguladas y todos los países tienen algún mecanismo de regulación de precios. Siempre se requiere la autorización gubernamental para efectuar inversiones importantes, especialmente para la construcción de nuevas centrales eléctricas. En todos los Estados miembros, las amplias estructuras de coordinación existentes aseguran una permanente intervención pública en las actividades del sector.

78. Dada la importancia de la participación privada en las empresas de servicios públicos belgas, alemanas, luxemburguesas y españolas, cabe detenerse en el entorno jurídico en el que actúan dichas empresas.

79. En Bélgica, son los municipios los que se hacen cargo de la distribución, pero la ley de 1925 otorgó concesiones a las empresas privadas. Según esta legislación y las leyes ulteriores, las tarifas de las empresas privadas están controladas y reguladas en última instancia por el Ministerio de Economía, que actúa a través de un comité central en el que el ministro tiene derecho de veto. Dicha reglamentación abarca los planes de inversión, el emplazamiento de las centrales eléctricas, los requisitos de las centrales nucleares y la política de dividendos de las empresas.

80. En Alemania, se otorgan concesiones a las empresas con arreglo a la ley sobre cárteles, de forma que puedan actuar en zonas exclusivas. Además, se han otorgado concesiones para dar derechos exclusivos a los operadores de la red de distribución. Aunque existe algún control de tarifas, son las mismas empresas las que fijan los precios comerciales. Los planes de inversión están sometidos al control del Ministerio de Economía y se exigen licencias y concesiones para poder instalar nuevas plantas.

81. En España, el Ministerio de Industria y Energía concede derechos de explotación a las empresas a nivel regional. Existe un sistema de precios compensatorio interempresarial controlado por las autoridades. También se exige una autorización para realizar inversiones e instalar centrales eléctricas.

Sistemas de contratación

82. Dada la importancia económica y la concentración de la contratación pública en el sector eléctrico, la adjudicación de los principales pedidos resulta vital para las compañías de suministro.

83. El sector eléctrico comunitario contrata más de 20 000 millones de ecus al año que proceden principalmente de las empresas alemanas, francesas, británicas e italianas. Los gastos de inversión representan aproximadamente el 82% de toda la contratación y los gastos de reparación y mantenimiento constituyen aproximadamente el 9%.

84. Se adjudica un gran número de contratos al año, pero muchos de ellos son de poca importancia. Los «grandes» contratos de 200 000 ecus como mínimo no llegan al 1% del número total de contratos firmados.

85. Para las empresas de suministro, la obtención de los grandes contratos reviste una importancia crucial. En general, los contratos que rondan los 200 000 ecus tienen una duración de 2 a 4 años, y los contratos muy importantes pueden durar de 6 a 8 años.

86. Por los motivos que sea, actualmente los contratos públicos de los principales países productores se adjudican casi exclusivamente a suministradores nacionales. No obstante, es posible que con la evolución de la política inversionista de los principales países esto resulte menos adecuado.

87. Dado los programas de expansión realizados por los principales países consumidores, es probable que las inversiones futuras se destinen a la sustitución de las capacidades existentes, ya que se prevé un crecimiento limitado de la demanda de electricidad (aproximadamente un 2% anual). Esto significa que el exceso de capacidad actual

de la producción eléctrica podrá hacer frente al crecimiento de la demanda por muchos años, si bien la antigüedad de las instalaciones actuales parece indicar que, después de 1990, se dedicará una parte sustancial de las inversiones a la sustitución de capacidades, especialmente en Alemania y el Reino Unido.

88. La estructura de los futuros programas de inversión de algunos de estos países pueden provocar un desequilibrio nacional entre la oferta y la demanda, lo que bien podría aumentar las presiones para internacionalizar la contratación. Por ejemplo, es posible que, cuando se realice el principal programa francés de expansión nuclear, no haya suficiente demanda en Francia para la industria nacional. También Italia ha desarrollado una industria nuclear para la que no va a haber más pedidos a raíz del referéndum por el que se han anulado los programas nucleares. Simultáneamente, en el Reino Unido se está planeando un nuevo programa de construcción para los años noventa y, por lo que se refiere a la energía nuclear, por ejemplo, no se sabe aún si existe una capacidad interna de suministro adecuada.

89. Como podía preverse una industria que tiene tantos gastos, las empresas de servicios ponen especial cuidado en las compras de equipo o la adjudicación de contratos de obras, mantenimiento o reparación.

90. Para conseguir contratos con las principales empresas, es prácticamente indispensable figurar en una lista de proveedores cualificados. En estos casos, se hace especial hincapié en la capacidad de responder a especificaciones detalladas y en la fiabilidad del proveedor, más que en el precio. En la mayoría de los casos, se suele utilizar el procedimiento de adjudicación restringida, y en los demás casos se negocia con un solo proveedor, pero no se suele recurrir a la adjudicación abierta. En un estudio de 200 contratos de más de 200 000 ecus, en el 25% había participado un solo licitador y en el 57% de dos a cuatro licitadores.

91. La normalización europea está poco desarrollada, con lo cual las especificaciones sumamente detalladas fijadas por las principales empresas de servicios pueden variar

considerablemente según las prácticas establecidas. Aunque esto supone algunas dificultades, no parece plantear problemas insuperables en los principales proveedores que puedan disponer rápidamente del pliego de condiciones.

92. En los Estados miembros que tienen una industria de suministro relativamente desarrollada, los contratos públicos son casi exclusivamente nacionales. Para los países más pequeños, las importaciones tienen sin duda mayor importancia. Así pues, más del 90% de los proveedores autorizados de las empresas de servicios francesas, británicas, alemanas e italianas son nacionales, y la proporción de contratos adjudicados a compañías nacionales es aún más elevada. Estas características también se aplican a la subcontratación que, cabe señalar, realiza en muchos casos gran parte del trabajo.

93. Esta situación no se debe únicamente a consideraciones económicas, sino a otras razones, entre ellas la necesidad de contar con el visto bueno de la administración para conseguir contratos, el interés político de los miembros del consejo de administración (la mayoría de los contratos importantes requieren la aprobación del Consejo), el deseo de mantener relaciones con los proveedores existentes y de ayudar a la industria local (lo que puede mejorar la imagen de una empresa de servicios, por ejemplo cuando ha de someterse a una encuesta de planificación).

La industria de suministro

94. Los proveedores de equipos energéticos engloban un gran número de sectores en los cuales dominan algunas compañías. Los gastos del sector eléctrico para compras a los fabricantes de equipos —principalmente inversiones de capital— rebasa con creces los 20 000 millones de ecus anuales. Los gastos de capital se concentran en unos cuantos segmentos clave. En general, para una nueva central eléctrica, el 50% aproximadamente de las inversiones necesarias consisten en turbogeneradores, calderas, principales equipos mecánicos y reactores nucleares. Para el transporte y la distribución, en cambio, el 50% de las inversiones se gasta en cables y el 20%, en conmutadores.

95. Los sectores de suministro están dominados por unas pocas compañías que han integrado actividades en los campos industriales más importantes. La mayoría de las compañías comunitarias más importantes en los sectores de suministro clave han concentrado sus actividades en los grandes países productores de electricidad.

96. La producción de material pesado y complejo, como, por ejemplo, turbogeneradores y calderas, está concentrada en algunas zonas de los principales países. La producción de artículos tales como transformadores y cables está más dispersa.

97. La industria de suministro eléctrico comunitaria cuenta con nueve compañías de especial importancia: ABB, KWU-Siemens, GEC, Alstom, Framatome, Deutsche Babcock, Ansaldo, NEI y Babcock Int. A excepción de Deutsche Babcock y Babcock International, que se dedican exclusivamente al material mecánico, todas estas empresas tienen una amplia gama de material eléctrico y servicios. Estas nueve compañías tienen conjuntamente un volumen de ventas superior a 20 000 millones de ecus anuales en el sector energético y son por tanto muy importantes desde el punto de vista económico. Además, trabajan en industrias y mercados extranjeros y proporcionan un número considerable de empleos. Es interesante comparar la dimensión del sector eléctrico de estas compañías con la de las principales empresas estadounidenses y japonesas (GE, Westinghouse, Toshiba e Hitachi), pues sólo ABB y Siemens pueden equipararse con sus competidores estadounidenses y japoneses.

98. La evolución estructural desfavorable del sector energético ha afectado a casi todas las principales compañías, que experimentan desde hace algún tiempo una baja notable de pedidos. Como consecuencia de esto, dichos sectores industriales están funcionando con una tasa de utilización de las capacidades muy baja.

99. Ante esta situación, las compañías de suministro comunitarias buscan posibilidades en los mercados de exportación para competir con las principales compañías estadounidenses y japonesas. La industria europea tiene una participación importante en

los mercados mundiales: el 33% para las centrales nucleares, el 42% para los turbogeneradores y el 20% para las calderas de combustibles fósiles. En algunos casos se han creado consorcios de exportación para entrar en determinados mercados. Así, compañías británicas y francesas, alemanas e italianas han hecho ofertas conjuntas. Según dicen, en algunos casos, los Gobiernos conceden importantes ayudas públicas para fomentar las exportaciones.

100. Otro de los campos en los que las compañías están buscando nuevas oportunidades son los mercados relativamente limitados y especializados que se están desarrollando rápidamente, como los de sulfuración de gases de combustión y cogeneración.

101. Los niveles de rentabilidad del sector energético son preocupantes. En general, la rentabilidad de las principales compañías se ha mantenido, pero la rentabilidad media de la industria energética es baja y considerablemente inferior a la de sus rivales norteamericanos.

102. A raíz de la gran reestructuración realizada en los distintos países en los años setenta, las industrias clave de la CE se encuentran ahora concentradas a nivel nacional y, dada la escasez persistente de la demanda, la nueva reestructuración parece inevitable. Habida cuenta del grado actual de concentración nacional, es probable que deba realizarse una reestructuración internacional, que, de hecho, ya se ha iniciado con la creación de ABB, la compañía que tiene con mucho la mayor capacidad en Europa, gracias a la fusión de ASEA y Brown-Boveri.

Conclusión

103. Pese a la gran diversidad de estatuto jurídico y estructura, los Gobiernos de todos los países ejercen una influencia y control apreciables en las empresas eléctricas.

104. También se observa una preferencia marcada por la contratación pública nacional, ya sea porque existen relaciones de muchos años, por influencia política o consideraciones económicas, pero esto limita considerablemente el acceso a los mercados.

105. Sin embargo, también es obvio que la escasez actual de pedidos y la baja rentabilidad de las industrias de suministro ponen de manifiesto la necesidad de llevar a cabo una racionalización a fondo en un futuro muy próximo. Dicha racionalización es tanto más indispensable cuanto que aumenta la competencia por parte de los grandes proveedores estadounidenses y japoneses. Como se han agotado prácticamente las posibilidades de reestructuración nacional, la posibilidad de una evolución internacional parece cada vez más probable. Aunque es posible que desaparezcan algunos productores importantes, esto no tiene por qué ser contraproducente para la competencia, si se tiene en cuenta la actual fragmentación del mercado y el hecho de que el coste elevado que supone la preparación de licitaciones y el carácter detallado y extenso de las negociaciones no permiten incluir un gran número de licitadores en contratos complejos y de gran envergadura.

106. Por eso es importante que los posibles proveedores puedan establecer relaciones de trabajo con las empresas de servicios. En caso de que se mantengan listas de proveedores aprobados, el acceso a dichas listas es el primer obstáculo que hay que eliminar. Un segundo obstáculo es el acceso a las especificaciones exigidas por determinadas empresas de servicios para los equipos.

107. Cabe señalar que la industria de suministro ha desarrollado considerablemente sus exportaciones a países terceros, incluyendo en algunos casos Estados Unidos. Deberá tenerse presente esta situación a la hora de considerar cualquier medida para desarrollar o mantener cualquier forma de preferencia europea o de protección de la industria europea.

108. Por último, hay que recordar que las empresas compran importantes cantidades de combustibles e incluso de electricidad, lo que supone un volumen de ventas considerable entre los Estados miembros. La Comisión ya ha examinado esta cuestión en su comunicación sobre el mercado interior de la energía (COM(88) 238). Como veremos a continuación (Parte III C 5), dichas transacciones plantean problemas que pueden tratarse mejor en ese contexto que con un nuevo instrumento sobre contratos públicos de suministro y obras en los sectores excluidos.

b) Petróleo y productos derivados

Estructura, propiedad y control de las entidades

109. Las actividades de este sector se analizan bajo tres epígrafes: exploración y producción de petróleo crudo, refino y distribución (transporte y almacenamiento incluidos) de combustibles líquidos y gasolina. En general, las entidades contratantes suelen ser las principales compañías petroleras cotizadas en Bolsa. Se trata de organizaciones integradas que compiten entre sí internacionalmente, pero que en muchos casos intentan mantener una base sólida en su propio país.

Exploración y producción de petróleo crudo

110. Las instalaciones de exploración y producción se encuentran fundamentalmente en el Reino Unido y los Países Bajos, que producen prácticamente el 90% del petróleo crudo comunitario. De los diez Estados miembros restantes, cuatro de ellos (Bélgica, Irlanda, Luxemburgo y Portugal) tienen actividades de exploración y producción muy limitadas, y en los seis países restantes (Dinamarca, Alemania, España, Francia, Grecia e Italia), la exploración y producción son relativamente importantes.

	Producción nacional de petróleo crudo (millones de t)	Inversión (millones de ecus)	número de pozos (estimación para 1987)
Bélgica	—	—	—
Dinamarca	2	220	20
Alemania	4	250	38
Grecia	1	—	—
España	2	450	16
Francia	4	420	—
Irlanda	—	8	4
Italia	2	990	165
Luxemburgo	—	—	—
Países Bajos	5	1 600	80
Portugal	—	—	—
Reino Unido	127	3 900	285

111. En cada Estado miembro, la exploración y producción están reguladas por ley y se prevé la adjudicación discrecional de

concesiones en las que se establecen límites temporales y geográficos, así como determinadas obligaciones. En algunos Estados miembros, dichas leyes o procedimientos de adjudicación de concesiones incluyen disposiciones claramente discriminatorias. Así por ejemplo, la legislación griega, española e irlandesa estipulan que debe tenerse en cuenta la contribución al desarrollo económico nacional, y en Portugal se establece la obligación de contratar un porcentaje mínimo de mano de obra portuguesa.

112. Cabe detenerse en los sistemas de adjudicación de concesiones utilizados en el Reino Unido y los Países Bajos, esto es, los principales productores.

113. En los Países Bajos, es el ministro de Economía quien tiene el poder de adjudicar concesiones de exploración y producción, previa aprobación del Parlamento. Es preciso solicitar la renovación de las licencias en cada fase del desarrollo del yacimiento de petróleo. Deben adjuntarse algunas informaciones a las solicitudes de licencia, como por ejemplo los trabajos anteriores de exploración y producción en los Países Bajos, el programa de trabajo previsto y los compromisos de colaboración con la industria neerlandesa. Tres compañías dominan las obras de exploración y producción: *Nederlandse Aardolie Maatschappij (NAM)*, *Petroland* y *DSM*. *NAM* tiene por sí sola el 45% de las licencias y produce el 83% del gas y el 27% del petróleo de los Países Bajos. Cuando el Gobierno central otorga una licencia de explotación, tiene derecho a una participación del 50% en la producción y las instalaciones. Esta participación la ostenta *DSM Aardgas BV* y siempre se ha puesto en práctica salvo en las primeras licencias de producción.

114. En el Reino Unido, la zona de prospección está dividida en bloques, que se ofrecen a operadores a cambio de licencias de exploración y producción. Hay actualmente 37 operadores, entre los cuales se encuentran las ocho compañías petroleras más importantes, 17 compañías estadounidenses, otras 5 compañías comunitarias y 7 compañías británicas privadas. Tres de ellas extraen prácticamente el 50% del petróleo británico (*BP*, el 20%; *Shell*, el 15%; *Esso*, el 15%). Las otras cinco compañías comunitarias que trabajan en la zona abierta de prospección

son Agip, Denimex, Elf, Fina e Hidrocarbóns GB.

115. El Ministerio de Energía tiene un acuerdo con la UKOOA (UK Onshore Operators Association), organismo que representa a los operadores y tiene poder para negociar en nombre suyo y para regular la competencia entre los licitantes «para cerciorarse de que los suministradores británicos tienen todas las posibilidades de licitar y conseguir pedidos en igualdad de condiciones». Este acuerdo está controlado por el Offshore Supply Office (OSO), que pide información a los candidatos sobre la proporción de gastos destinados al Reino Unido en el total de los gastos previstos; puede modificar la lista de proveedores presentada por el candidato y examinar dos veces al año los costes de los operadores, especialmente la proporción de contratos y obras adjudicados a empresas británicas. En total, la participación de la industria británica en el suministro de instalaciones y obras para el subsector de explotación y producción ha pasado del 25% en 1973 al 75% en 1984 y el 87% en 1987.

Refino

116. Aparte de Luxemburgo, donde no hay refinerías, todos los Estados miembros tienen instalaciones de refino, de las cuales las tres cuartas partes pertenecen a las siguientes compañías: BP (95%), Elf (8%), Exxon (14%), Petrofina (2%), Mobil (4%), Shell (13%), Texaco (4%), Total (8%), INH (5%) y Banco Central (3%).

Actividades de refino en los doce Estados miembros (millones de t)

Países	Capacidad de refino	Capacidad utilizada en 1986
Bélgica	35	28
Dinamarca	9	7
Alemania	85	81
Grecia	19	15
España	62	50
Francia	96	72
Irlanda	3	1
Italia	112	86
Luxemburgo	—	—
Países Bajos	69	50
Portugal	14	7
Reino Unido	90	80
Total	594	478

117. A raíz de la progresiva disminución del consumo desde 1973, las compañías refinadoras han iniciado un proceso de racionalización a gran escala para reducir los excesos de capacidad primaria y adaptar la producción a la evolución de la demanda de productos, especialmente a la mayor demanda de productos ligeros. Se tienen previstas algunas inversiones más con este mismo fin y, en el futuro, se invertirá en mayor medida en las plantas para mejorar la calidad de los productos, por ejemplo, eliminando el plomo de la gasolina y reduciendo el contenido en azufre del gasóleo.

Distribución al por menor

118. En la distribución al por menor, son unas pocas compañías las que arriendan o poseen la mayoría de los establecimientos de venta (Agip, Aral, BP, Campsa, Exxon, Elf, Fina, Kpc, Mobil, Shell, Texaco, Total). Doce compañías poseen más del 70% de la red de distribución en la Comunidad, con unos 130 000 distribuidores, y el 30% restante pertenece a operadores independientes. El número de estaciones de servicio ha disminuido un 30% desde 1975, tendencia que, según todas las previsiones, seguirá observándose en la Comunidad a pesar de que es posible que en dos países, España y Portugal, la red de distribución relativamente reducida se desarrolle en los próximos años.

119. Las compañías nacionales suelen estar firmemente asentadas en sus países de origen, con la excepción de Fina y BP. Sin embargo, en sus propios países, estos distribuidores compiten directamente con otros, a excepción de Campsa, que copa el 90% de las ventas al por menor en España. No obstante, las autoridades españolas acaban de tomar medidas para liberalizar progresivamente este sector y permitir a firmas extranjeras el acceso al mercado de distribución al por menor.

Sistemas de contratación pública

120. La contratación pública en la industria petrolífera abarca una gama muy amplia de suministros, obras y servicios. Una refinería por sí sola supone material y trabajo para

unos 300 proveedores. Las instalaciones que requieren la construcción de una torre de perforación o producción son incluso más complicadas y precisan un importante apoyo logístico.

121. La exploración y producción son las actividades más costosas y están especialmente concentradas en el Reino Unido.

*Inversiones de las compañías petrolíferas en 1986
(millones de ecus)*

	<i>Exploración/ producción</i>	<i>Refino</i>	<i>Distribución</i>
Alemania	270	150	100
España	455	60	85
Francia	200	120	50
Italia	900	340	50
Países Bajos	1 600	500	250
Reino Unido	3 900	470	135
Otros países de la Comunidad	875	120	100
Total	8 200	1 760	770

122. Los contratos de obras representan una parte muy importante de las inversiones de exploración y producción; en cambio, en el refino y la distribución la mayoría de los contratos suelen ser de suministro.

*Porcentajes de las distintas clases de contratación
(en %)*

	<i>Exploración/ producción</i>	<i>Refino</i>	<i>Distribución</i>
Estudios y servicios de gestión	10	20	5
Suministros	43	57	57
Obras	47	23	38
	100	100	100

123. Los equipos y obras del sector petrolero pueden clasificarse en ocho categorías, para las cuales se ofrece en el cuadro siguiente una estimación de la contratación pública anual en los tres subsectores.

*Mercados de suministro y obras en la Comunidad en 1986
(millones de ecus)*

Grupo	<i>Extracción/ producción</i>	<i>Refino</i>	<i>Transporte/ distribución</i>	Total
<i>Equipos</i>				
1. Tubos, válvulas y material de perforación	794	169	44	1 007
2. Plantas de tratamiento	374	317	15	706
3. Compresores, bombas, etc.	365	211	132	708
4. Material eléctrico	456	197	29	682
5. Regulación, telecomunicaciones, instalaciones de seguridad	461	113	220	794
6. Estructuras en mar abierta, grúas incluidas	1 100	—	—	1 100
<i>Obras</i>				
7. Obras e instalaciones en tierra	1 290	401	292	1 983
8. Obras e instalaciones marinas	2 540	—	—	2 540
Valor total	7 380	1 408	732	9 520

Normas, inspección y seguridad

124. Dada la naturaleza de las actividades, muchas obras y suministros están sometidos a reglamentaciones de seguridad estrictas que incluyen el cumplimiento de normas y reglamentos de seguridad y la realización de inspecciones en la fase de fabricación o ejecución de las obras, y que a menudo realizan tanto los inspectores de la compañía adqui-

riente como las autoridades públicas. Como ya se ha subrayado, no existe un sistema de reconocimiento mutuo de certificados de prueba en esta fase en la Comunidad, lo que supone costes adicionales.

125. Una parte considerable de las normas aplicadas en este sector son americanas o nacionales pero derivadas de normas americanas. No obstante, algunas normas, como

las que se aplican a las distintas clases de acero, varían según los Estados miembros y son distintas de las americanas.

126. Cabe mencionar asimismo que las reglamentaciones contra la contaminación suponen requisitos distintos, ya sea en materia de prevención de accidentes o de emisiones de gases de motores y turbinas.

El sector de suministro

127. El mayor proveedor de tuberías de la Comunidad sigue siendo British Steel, que abastece aproximadamente al 40% de todo el mercado gracias a la gran cantidad de pedidos que recibe para la exploración en la parte británica de la plataforma continental. Las acerías alemanas (Mannesmann, Thyssen) suministran el 20% del mercado y trabajan principalmente en la parte neerlandesa de la plataforma continental o exportan a países no pertenecientes a la Comunidad (Noruega, Oriente Medio y Extremo Oriente). También cabe mencionar la importancia que han adquirido los proveedores japoneses (20%), especialmente para los oleoductos submarinos.

128. El mercado de las válvulas en el sector del petróleo está sumamente diversificado. No obstante, son las empresas estadounidenses las que dominan, ya sea directamente o a través de sus filiales. El mercado de equipos para perforaciones y yacimientos está totalmente controlado por compañías estadounidenses, de las cuales las más importantes son: Hydril, Boowen Tools, Baker y National Supply, que tienen todas ellas grandes instalaciones de producción y reparación en Europa.

129. Por lo que respecta al mercado de equipos de tratamiento (depósitos, recipientes a presión e intercambiadores de calor), se trata de equipos pesados de compleja fabricación. Para determinados tipos de reactores de refinería, ocurre que sólo algunos fabricantes, o incluso uno solo, disponen de referencias recientes en cualquier momento, lo que plantea un problema considerable a los compradores. Para los equipos menos pesados, hay proveedores en todos los Estados miembros que utilizan a veces astilleros reconvertidos.

130. La maquinaria no eléctrica, los compresores, turbinas y motores de combustión son muy característicos de la industria del petróleo, debido principalmente a las normas especiales. Existen importantes compañías europeas que trabajan en este sector y algunas compañías estadounidenses con filiales de fabricación o distribución bien asentadas en los principales países productores, como el Reino Unido, los Países Bajos y Alemania. Cuando se trata de plantas o maquinaria importantes, los anuncios de licitación ponen en competencia a diversas compañías importantes; para el material menos potente y los suministros menores, existe un gran número de fabricantes en cada país.

131. El suministro de material eléctrico de alta tensión depende sobre todo de las principales compañías que también trabajan en la industria de suministro eléctrico, si bien suele haber una competencia más directa que en dicho sector. Aquí se aprecia una fuerte tendencia a la concentración.

132. Los equipos de servocontrol, verificación, comunicaciones y control remoto, proceden de compañías tanto europeas como estadounidenses especializadas en control y regulación. Los principales proveedores de telecomunicaciones de la Comunidad también suministran material especializado a la industria del petróleo. Cabe señalar que la contratación pública de las principales compañías petroleras está sumamente centralizada para estas cuestiones, ya que los equipos de telecomunicaciones y de proceso de datos se utilizan mucho en la organización de las compañías.

133. El mercado comunitario para las estructuras de acero en mar abierta está dominado por grupos británicos y filiales de compañías estadounidenses, que representan el 60% del mercado de plataformas petrolíferas en el mar del Norte. También existen otras compañías comunitarias, pero, en general, éstas suelen trabajar casi exclusivamente a nivel nacional, aunque el sistema de subcontratación contradice a veces la norma general. Los contratistas que trabajan en la construcción modular son mucho más numerosos y proceden tanto de Europa como de otras regiones.

134. Per lo que se refiere al trabajo en tierra, existen compañías que pueden realizar estas obras y el mercado está dominado por contratistas locales.

135. El mercado de obras en mar abierta y de servicios marítimos está en manos de compañías que poseen el material pesado necesario para realizar este tipo de trabajo (barcazas, grúas). Además, las reglamentaciones nacionales relativas a las condiciones de trabajo pueden tener consecuencias importantes para los operadores. Junto con el impulso que han dado los principales contratos nacionales de obras fuera de zona petrolífera, pero que requieren cualificaciones similares, es probable que éstas hayan desempeñado un papel importante en el desarrollo de empresas nacionales. Cabe señalar que dos de los principales operadores del mar del Norte son filiales de compañías americanas.

Conclusión

136. Si bien la mayoría de las entidades contratantes en el sector de exploración y producción son compañías privadas que compiten entre sí, el carácter discrecional de la adjudicación de licencias de exploración y producción y el hecho de que las compañías petroleras deban tener obligatoriamente dichas licencias, permiten a los poderes públicos influir en las decisiones de contratación pública. Especialmente cuando las industrias de suministro atraviesan un período de auge, esta colaboración puede tener consecuencias importantes para su desarrollo sin que ello suponga necesariamente costes adicionales para las entidades contratantes. Al parecer se tienen pruebas de que algunos Estados miembros ejercen este tipo de presiones y han conseguido desarrollar empresas nacionales a expensas de un mercado comunitario más amplio.

137. Por lo que se refiere a los sectores de refino y distribución, este tipo de presiones resulta menos obvio. Aunque es posible que en cierta medida exista una relación entre el origen de los productos refinados y los mercados de comercialización, se encuentran fácilmente otras posibilidades de suministro, transporte y distribución.

138. El exceso de oferta disponible tanto en refino (de modo general, por no decir para todos los productos) como para la distribución, así como el número de fuentes alternativas que compiten entre sí para dichos productos, implica que los Gobiernos nacionales no tienen prácticamente ninguna posibilidad de influir en la adjudicación de contratos públicos y que, por lo tanto, la adopción de medidas comunitarias no es indispensable.

139. En materia de exploración y producción también existe margen para el desarrollo de normas europeas, especialmente de seguridad (condiciones de trabajo y normas de calidad) y de control de la contaminación. En algunos sectores de la industria, las normas americanas con algunas adaptaciones constituyen a todas luces normas comunes efectivas, pero otros sectores carecen por completo de normas internacionales o europeas.

140. Por lo que se refiere al suministro, el sector se caracteriza por su gran diversidad. También hay que recalcar que para algunos productos y servicios destacan empresas no comunitarias que, a veces, actúan a través de filiales establecidas en la Comunidad. Cualquier intento de desarrollar un sistema obligatorio de preferencia comunitaria en este sector tropezaría seguramente con la oposición tanto de los proveedores afectados como de las compañías contratantes. Dado el carácter sumamente técnico de una gran parte del trabajo y las consecuencias tan graves que puede provocar un fallo, se entiende perfectamente que las compañías contratantes quieran tener total libertad de elección en estas cuestiones. Cualquier sistema de preferencias habría de permitir al comprador elegir la oferta que, en su opinión, presente las mejores garantías técnicas.

c) Gas

Estructura, propiedad y control de las entidades

141. Al igual que el sector del petróleo, el sector del gas natural puede dividirse en los siguientes segmentos: exploración y producción, transporte y distribución. La exploración y producción se rigen por las mismas

normas que las actividades correspondientes de la industria del petróleo. Las compañías de transporte y suministro compran el gas a productores y lo revenden a clientes industriales, centrales de energía y compañías públicas de distribución. Las empresas de distribución transportan el gas a través de la red de distribución hasta el consumidor final. Como veremos a continuación, las compañías de transporte desempeñan un papel crucial en este sistema.

142. Dadas las economías de escala de la utilización de gasoductos, el transporte de gas natural se caracteriza por una situación de monopolio o de casi monopolio. No obstante, los acuerdos adoptados en los Estados miembros tienen distintas formas legales. En la mayoría de los Estados miembros, suele ser una única compañía, en la que el Estado tiene por lo menos una participación dominante, la que se hace cargo del transporte del gas por la red de distribución de gas natural. Las excepciones a este sistema son Alemania, donde existen 17 compañías regionales, de las cuales algunas son públicas (una de ellas, Ruhrgas, suministra el 79% del mercado ya sea directa o indirectamente); Francia, donde además de la compañía pública Gaz de France, que controla el 90% del transporte, está la Société national des gaz Sud-Ouest, que pertenece al Estado indirectamente y tiene una importante participación regional, y el Reino Unido, donde la compañía privatizada British Gas tiene un monopolio de hecho.

143. Las compañías de transporte de gas suelen tener participaciones importantes en sectores conexos de la misma industria, como, por ejemplo, los gasoductos y terminales de gas. En Alemania y Francia, estas participaciones pasan a veces a ser dominantes en compañías de gas, y en Italia, la SNAM, que se hace cargo del 98% del transporte de gas natural, forma parte del grupo ENI, que controla importantes compañías de ingeniería y obras que trabajan en el sector del gas.

144. Algunas compañías de transporte también tienen un monopolio de distribución, pero en Dinamarca, Alemania, España, Francia (con Gdf), Italia y los Países Bajos la distribución se hace a través de compañías regionales o locales.

145. Los precios suelen estar controlados aunque existen excepciones. En Bélgica, España, Francia, Irlanda y los Países Bajos, se ejerce cierto control sobre los precios, los contratos de importación y las inversiones.

Sistemas de contratación

146. El transporte de gas natural se hace principalmente por medio de gasoductos. Solamente el 5% del gas natural se importa bajo forma de gas natural licuado (GNL). La red principal de la Comunidad está terminada salvo la terminal de Zeebrugge y el eventual proyecto alemán en Willemshaven. El desarrollo de la capacidad de suministro consistirá principalmente en el transporte por gasoducto (Unión Soviética-Grecia; España-yacimiento de Troll y el futuro Zee-pipe).

147. El mercado de transporte por gasoducto puede dividirse en una serie de categorías, entre las que se incluyen los propios gasoductos, el revestimiento, el tendido y los compresores. La importancia relativa de estas subpartes varía según el diámetro de las tuberías y su velocidad de flujo. En el cuadro a continuación se ofrece un desglose de los distintos elementos para un gasoducto estándar de 1 000 kilómetros y se expone la importancia relativa de los distintos elementos. El coste de la tubería en sí aumenta proporcionalmente a la velocidad del flujo.

Desglose del coste de un gasoducto (%) para una velocidad de flujo de 2 000 millones de m³/año

Tubería	41
Revestimiento	2
Tendido	26
Compresores	4
Accesorios	4
Ingeniería	8
Inversiones diversas	15
Total	100

148. Dado el estado actual de desarrollo de la red en la mayoría de los Estados miembros, las inversiones futuras consistirán en un gran número de proyectos de similar envergadura. En el cuadro que figura a continuación se indica la extensión de las redes actuales de transporte y distribución en los

principales Estados miembros consumidores de gas. Con ello se observa también el reparto de las inversiones entre los dos subsectores. Es probable que los contratos más importantes sean para el transporte internacional.

Longitud de los gasoductos

	Transporte	Distribución	Total
Bélgica	3 377	29 973	33 350
Alemania	49 777	124 851	174 628
Francia	25 764	102 066	127 830
Italia	18 000	77 000	85 000
Países Bajos	5 391	83 762	89 153
Reino Unido	17 725	215 712	233 437

149. El mercado comunitario del gas natural se está estabilizando progresivamente; gracias a los principales sistemas de transporte internacional y nacional, la Comunidad se ha dotado de una red interconectada relativamente perfeccionada si se compara con Norteamérica y Asia, donde el transporte se hace principalmente con GNL. Desde 1978, año en que se logró un aumento de capacidad de 2 500 kilómetros, el desarrollo de la red ha alcanzado máximas de 5 000 kilómetros en 1979 y 20 000 kilómetros cuando se construyeron el Transmed y las redes de distribución de Dinamarca y ha vuelto a disminuir, situándose las inversiones entre 1 300 kilómetros y 2 500 kilómetros, de 1983 a 1985.

La industria de suministro

150. Las empresas que suministran al sector del gas están atravesando un período de estancamiento en el que la política obligada es de racionalización de la capacidad en vez de desarrollo. En Europa occidental la industria de fabricación de tubos para el transporte de petróleo y gas está funcionando al 60-65% de su capacidad, mientras que las tasas de utilización llegan al 100% en los países en que la utilización nacional de gas natural se está desarrollando muy rápidamente (Unión Soviética y Latinoamérica).

151. Para permitir que el transporte de gas pueda cubrir distancias aún mayores, la industria trabaja ahora con sistemas de presión cada vez más elevada, lo que requiere

que el acero sea más resistente, los diámetros más grandes y las paredes más gruesas, especialmente para atravesar zonas difíciles (ríos, estrechos, etc.). Los aceros que se utilizan para el transporte dentro de la Comunidad son aceros al carbono producidos por todas las acerías que se ajustan a las normas API (American Petroleum Institute), comúnmente reconocidas. En la Comunidad existen aproximadamente veinte fabricantes de tubos, si bien no todos ellos pueden fabricar los productos más pesados.

152. La importancia del petróleo y el gas en las economías nacionales ha determinado la estructura del mercado de ingeniería y obras. En el Reino Unido, la producción en mar abierta está en manos de un gran número de operadores tanto independientes como pertenecientes a grupos petroleros multinacionales. Además, al aumentar la utilización del gas como energía básica, las compañías se han visto impulsadas a desarrollar actividades relacionadas con el gas, lo que ha intensificado la competencia. Muchas de estas compañías también actúan en el mercado internacional.

153. Por el contrario, a raíz de la centralización de la industria del petróleo y el gas en Italia en torno al ENI, dos compañías de este grupo, Snamprogetti y Saipem, han llegado a dominar los mercados de ingeniería y obras. Si se examinan unos cuantos contratos adjudicados en Italia, se observa que estas dos compañías y Nuovo Pignone, otra filial de ENI que se dedica a los compresores, tienen el monopolio de casi todos los grandes proyectos. El estudio de 62 operaciones a gran escala realizadas por AGIP y SNAM (y, en un caso, la región Toscana) demuestra que todos los contratistas de ingeniería y construcción no sólo eran italianos, sino que la inmensa mayoría pertenecía al grupo ENI (de la que forman parte otras compañías como SICIM, Bonetti y Unione SpA). Por ejemplo, un importante contrato de compresores para Transmed se adjudicó íntegramente a Nuovo Pignone; si bien es cierto que sólo unas pocas compañías son capaces de proporcionar este tipo especial de material. El número de filiales de compañías del grupo ENI que trabajan fuera de Italia pone de manifiesto su competitividad. Es probable que la política aplicada por el gru-

po ENI haya permitido que sus compañías no sólo realicen economías de escala sino también ofrezcan servicios sumamente especializados como, por ejemplo, el tendido de gasoductos submarinos que realizó Castoro Sei.

154. *Los Países Bajos, Francia y Alemania* tienen industrias eficientes, en las que algunos operadores tienen una buena representación en el mercado internacional. En Alemania, el mercado de ingeniería y obras está dominado por un número relativamente reducido de operadores especializados en las grandes obras de transporte por tierra; la filial de la principal empresa de transportes desempeña un papel de primer plano en las operaciones y también interviene en todos los proyectos de transporte internacional en las que está implicado Ruhrgas. Comparativamente, Francia tiene un mayor número de compañías que trabajan para el mercado de GdF. El único mercado que no está totalmente controlado por empresas francesas es el de compresores. Dichas empresas también están bien representadas en otros mercados. La política de contratación neerlandesa tiene las mismas características: Gasunie trata principalmente con su filial y las compañías petroleras con otras compañías neerlandesas (HAK, NACAP) o internacionales (R.J. Brown).

155. Por otra parte, en otros Estados miembros como *Dinamarca, Irlanda, España y Grecia*, el número de operadores es relativamente reducido y la expansión proviene a menudo de asociaciones entre industrias locales y operadores establecidos en el país procedentes de otros Estados miembros. El sistema danés fue desarrollado por Dancon-Hank, una asociación de empresas danesas y la Dutch Haprijpleidingen, mientras que en España se han creado sobre todo asociaciones entre empresas nacionales e italianas, francesas y alemanas. Esta apertura a la cooperación internacional no significa necesariamente que se pretenda lograr una competencia abierta, ya que las empresas de los países que desarrollaron sus industrias del gas en el pasado ya han podido realizar economías de escala.

156. Cabe destacar que las compañías de los países que tienen industrias de gas muy desa-

rolladas trabajan a menudo conjuntamente en los mercados internacionales, como lo hicieron por ejemplo en la construcción de la gran red yugoslava. El exceso de capacidad actual también ha llevado a realizar fusiones entre empresas de distintos países. Algunos proveedores comunitarios del mercado de gas natural han alcanzado una competitividad suficiente para conseguir contratos fuera de sus fronteras nacionales.

Conclusión

157. Los tres segmentos del mercado del gas natural están sometidos a la influencia de las autoridades públicas, ya sea por medio de la propiedad pública o a través de una estructura reglamentaria. Contrariamente al sector de hidrocarburos, dicha influencia no se limita a la exploración y producción, sino también al transporte y a la distribución. Esta dependencia de la industria en la red de distribución crea obstáculos de bulto que impiden el acceso a otros operadores y, por consiguiente, reduce la competencia directa para las empresas.

158. El mercado se está estabilizando progresivamente y es poco probable que la demanda futura de ampliación del sistema alcance la magnitud de los años setenta y ochenta.

159. El sector de suministro incluye un gran número de empresas que trabajan en otros sectores que necesitan tuberías de transporte. Aunque en muchos casos se han desarrollado en un mercado nacional protegido, muchas de ellas han logrado un grado de eficacia apreciable, como lo demuestra el hecho de que consigan contratos en otros Estados miembros y en países terceros.

160. El declive del mercado de gasoductos permite afirmar que las empresas afectadas seguirán sometidas a una fuerte presión comercial, que, sin duda, conducirá a un proceso de racionalización. Está claro que, dado el escaso número de compañías que se dedican actualmente a algunos sectores específicos, habrá menos posibilidades de competencia.

161. Existe una fuerte integración en algunos sectores del mercado, puesto que los distin-

tos aspectos de la industria están estrechamente vinculados. La importancia del grupo ENI es un ejemplo de ello especialmente notable.

d) Combustibles sólidos

Estructura, propiedad y control de la industria del carbón

162. Los combustibles sólidos se rigen por dos tratados: el Tratado de Roma (CEE) para la turba, el lignito y el lignito pardo y el Tratado de París (CECA) para el carbón, las briquetas de lignito y la coalita derivada del lignito pardo.

163. La producción comunitaria de carbón (203 millones de toneladas en 1986) está concentrada geográficamente en el Reino Unido (43%) y Alemania (41%), y la producción restante procede de España (7%), Francia (6%) y Bélgica (3%). La producción de turba, lignito y lignito pardo (46 millones de toneladas en 1986) está concentrada en Alemania (68%), Grecia (16%), España (9%) e Irlanda (4%). Los combustibles sólidos representan aproximadamente el 30% de la producción de energía comunitaria.

164. Las importaciones de carbón de países terceros (Estados Unidos, Australia, Sudáfrica y Polonia) vienen aumentando desde hace muchos años en toda la Comunidad, y el porcentaje de carbón importado en el consumo total de carbón ha aumentado del 10% en 1973 a más del 30% en 1986.

165. El comercio intracomunitario es muy limitado, pues sólo representa aproximadamente el 3% del consumo comunitario. Este comercio consiste principalmente en suministros tradicionales de hulla aglomerante y coque procedentes de Alemania. No existe apenas comercio intracomunitario de lignito, lignito pardo y turba.

166. El sector comprende compañías privadas, públicas o semipúblicas. Así, por ejemplo, en Alemania y en España, las compañías privadas, muchas de ellas filiales de importantes empresas consumidoras de carbón (productores de acero y electricidad), extraen gran parte de la producción de carbón. En Bélgica, la producción de carbón

actual está en manos de una compañía semipública en la que el Estado tiene una participación mayoritaria. En los demás países productores, las empresas son por lo general públicas.

167. El mercado del carbón se caracteriza por la existencia de acuerdos verticales entre productores y consumidores. Estos acuerdos garantizan a los productores de carbón un mercado seguro a largo plazo que les permite, en principio, mantener su capacidad de producción a largo plazo, descartando al mismo tiempo la competencia de otros proveedores u otras formas de energía. Estos acuerdos también garantizan a los consumidores el abastecimiento de carbón independientemente de las fluctuaciones del mercado y, en el caso de la industria siderúrgica (Hüttenvertrag en Alemania), de las fluctuaciones a corto plazo de su propia demanda.

168. No obstante, en muchos casos, la consecuencia de este tipo de acuerdos es que se fijan precios a unos niveles que no corresponden necesariamente a la realidad del mercado. Así, por ejemplo, en Alemania, el «Jahrundertvertrag» exige que los productores de electricidad se comprometan a consumir aproximadamente 640 millones de toneladas de carbón alemán hasta 1995. Por otra parte, un fondo de compensación financiado por un gravamen del 7,25% en el consumo de electricidad (Kohlepfennig) devuelve a los productores de electricidad la diferencia de precio entre el carbón comunitario y el fuel-oil pesado (22 millones de toneladas al año), y la diferencia de precio entre el carbón producido en la Comunidad y el carbón importado (11 millones de toneladas).

169. En España, se adoptó un método de adjudicación de contratos para el abastecimiento de carbón de las centrales eléctricas en 1986 que permite firmar contratos a largo plazo con los productores de electricidad a un precio de referencia. Las compañías mineras cuyos costes de producción superan el precio de referencia pueden exigir a los productores de electricidad un suplemento de precio para cubrir la diferencia entre sus costes de producción y el precio de referencia, y se reembolsa a los productores de electricidad este suplemento de precio con un fondo al que contribuyen los mismos productores.

170. En el Reino Unido, existe un acuerdo entre British Coal y la Central Electricity Generating Board (CEGB) por el que la CEGB se compromete a consumir hasta 1991 todo el carbón que le sea técnicamente posible y a comprar el 95% de sus suministros a British Coal.

171. Aunque estos acuerdos no prohíben explícitamente la utilización de carbón comunitario procedente de otros países, limitan considerablemente la competencia del carbón importado y de otras fuentes de energía, con lo cual el resultado es el mismo que en los países productores de carbón, donde el carbón de producción nacional se pone al mismo precio que el carbón importado y se financia la diferencia de precios con fondos públicos.

172. Existe otro tipo de acuerdo que tiene por objeto reducir los costes de comercialización para el consumo de carbón doméstico, terciario e industrial a pequeña escala, y por el que se conceden derechos territoriales exclusivos a los comerciantes de carbón siendo el productor quien fija los precios de venta y reventa, eliminando así cualquier posibilidad de competencia en los precios de otros comerciantes de carbón.

173. Estas prácticas constituyen un obstáculo a la libre circulación del carbón, especialmente dentro de cada Estado miembro, pero también en ocasiones entre Estados miembros.

174. Aunque existen algunos sectores rentables, en general la industria del carbón está económicamente deprimida y la situación ha empeorado últimamente a raíz de la baja del precio del carbón importado expresado en monedas nacionales.

Situación económica de la industria del carbón (ecus/t)

	Costes de producción 1986	Ingresos 1986
Bélgica	120	63
Alemania	116	103
España	80 ¹	56 ¹
Francia	100	60
Reino Unido	78	62

¹ España = estimación.

175. Así pues entre 1965 y 1986, se han gastado unos 50 000 millones de ecus en programas de ayuda y otras medidas de apoyo para la producción actual y, últimamente, estas ayudas han aumentado significativamente. Si bien en 1986 el precio medio del carbón importado era aproximadamente de 50 USD por tonelada (aproximadamente 40 ecus), el precio de coste medio del carbón producido en la Comunidad era superior a 100 USD por tonelada (aproximadamente 80 ecus).

176. La decisión n° 2064/86/CECA de la Comisión, por la que se establecen normas comunitarias para las ayudas estatales a la industria del carbón, sólo permite a la Comisión autorizar este tipo de ayudas cuando contribuyen a la realización de uno de los siguientes objetivos:

- mejorar la competitividad de la industria del carbón, contribuyendo así a una mayor seguridad de abastecimiento;
- crear nuevas capacidades, siempre y cuando éstas sean económicamente viables;
- resolver los problemas sociales y regionales relacionados con la evolución de la industria del carbón.

Sistemas de contratación pública en la industria de suministro de equipos

177. Entre los equipos y obras relacionados con la extracción de combustibles sólidos cabe distinguir:

- obras de superficies y subterráneas, estructuras;
- equipos de minería;
- equipos de excavación;
- equipos de transporte y de manipulación de materiales;
- material eléctrico;
- compresores, bombas, tubos y conductos de ventilación;
- material de telecomunicaciones, ordenadores, material de seguridad.

178. Las características especiales de la minería exigen una serie de equipos específicos

e imponen unas normas particulares de seguridad. No obstante, una gran parte de los equipos utilizados no están exclusivamente destinados a este sector y pueden conseguirse en diversas industrias, como por ejemplo los proveedores tradicionales de equipos que se encuentran en los principales países productores. En algunos casos, los equipos y los proveedores de las industrias de extracción de petróleo y gas son los mismos que en este sector.

Conclusión

179. Las políticas de contratación de las industrias de extracción de combustibles sólidos están sometidas a la influencia gubernamental en virtud de su titularidad, las concesiones mineras y los acuerdos de comercialización, la protección de las importaciones y la magnitud de las ayudas directas. La concesión de ayudas estatales para fomentar objetivos definidos bien puede justificarse dentro de una política gubernamental, pero no tiene por qué limitar la competencia entre proveedores.

3) Transportes

a) Transporte ferroviario

Estructura, propiedad y control de las entidades

180. El sector ferroviario constituye el ejemplo más evidente de monopolio nacional *de facto* en los sectores excluidos. Las principales compañías ferroviarias están todas ellas estrechamente vinculadas a sus Gobiernos respectivos, que suelen ayudarles económicamente y reglamentar estrictamente su funcionamiento, por ejemplo, en cuanto a fijación de tarifas.

Sistemas de contratación

181. La mayor parte de la contratación pública en el sector ferroviario está destinada a la ingeniería civil y otros proyectos de obras. Si bien ha podido observarse que las líneas secundarias de la red tienden a deteriorarse, en muchos sitios en cambio se están llevando

a cabo grandes obras de renovación de las líneas principales. En algunos casos, son las mismas compañías ferroviarias las que realizan las obras relacionadas con las vías o los sistemas de funcionamiento. No obstante, si bien es cierto que se puede necesitar una experiencia especial para llevar a cabo obras sin paralizar el sistema, la experiencia de diversas compañías demuestra que se pueden contratar obras en el exterior.

182. Además, las principales obras de infraestructura, en algunos casos cofinanciadas por el Gobierno (TGV), y en otros adjudicadas a concesionarios privados (Eurotunnel), han dado lugar a importantes contratos de obras que han interesado a contratistas especializados en el extranjero. Este tipo de proyectos puede ser muy importante para la futura apertura de los mercados.

183. Como fuente de contratos de suministro, el sector ferroviario es de gran importancia: en 1985, representó aproximadamente el 15% en volumen de todo el transporte internacional en la Comunidad, aunque este porcentaje está disminuyendo.

184. Entre 1980 y 1985, el transporte internacional de mercancías por ferrocarril disminuyó aproximadamente un 9%, mientras que el transporte por carretera aumentó un 18%. Esta disminución del tráfico, que en cierta medida se explica por las recesiones persistentes en las industrias que están tradicionalmente vinculadas al transporte ferroviario, como el acero, se refleja en la disminución del parque móvil. Sin embargo, a pesar de estos excesos de capacidad, siguen efectuándose nuevos pedidos para hacer frente a la modernización, como, por ejemplo, pedidos de vagones especiales o de material rodante especial para las nuevas redes de alta velocidad.

185. Por otra parte, el transporte combinado tiende a aumentar y se utiliza en todos los Estados miembros por medio de contenedores y, en seis Estados, por medio de remolques cargados sobre vagones plataforma. El transporte en contenedor consiste en transportar contenedores en vagones, barcos, camiones o incluso aviones. El transporte sobre vagón plataforma consiste en transportar remolques de camiones en va-

gones especiales. Actualmente se tiende a dejar el transporte combinado en manos de compañías de derecho privado, para que la gestión sea más flexible y compita con el transporte por carretera. Estas compañías suelen ser o bien filiales que aún dependen de la sociedad matriz (transporte de contenedores), o compañías independientes con una participación minoritaria de la compañía de ferrocarriles y que tienen el monopolio *de facto* (transporte en vagones plataforma). Más aún, Intercontainer actúa como propietaria de vagones plataforma y contenedores que opera incluso más allá de las fronteras de la compañía de ferrocarriles. Aunque la proporción de transporte combinado sigue siendo relativamente baja, algunos países tienen previstos importantes planes de inversión en este sector.

186. La demanda de locomotoras es relativamente escasa: en 1987, se compraron 84 locomotoras en la Comunidad, frente a unas 500 locomotoras en Estados Unidos. La demanda actual está principalmente orientada a la sustitución del material existente por nuevos sistemas con tecnología más perfeccionada, como por ejemplo el TGV en Francia, el ETR450 en Italia y la locomotora de tipo 91 en el Reino Unido. Al especificarse el tipo de locomotora que se busca, se tienen en cuenta los sistemas alternativos de tracción, las piezas mecánicas y los subconjuntos, como los bogies, los sistemas de frenado y los mandos electrónicos. Por lo que se refiere a los sistemas de tracción, las compañías tienen sistemas diferentes, con lo cual es difícil que haya operaciones entre distintas compañías. Actualmente, la única compañía que funciona con locomotoras de voltaje múltiple que pueden circular utilizando los sistemas de los países vecinos es la SNCB. Por consiguiente, existe una gran variedad de sistemas y diseños en la Comunidad actualmente y quizás haya no menos de 50 tipos distintos de locomotoras.

187. Por lo que respecta a los vagones de pasajeros, la situación es similar, ya que cada compañía ha solido siempre diseñar y comprar sus propios vagones. Hay una gran variedad de modelos en funcionamiento que presentan importantes diferencias entre sí. Por lo general se han hecho pedidos para producciones limitadas que resultaban incompatibles.

188. El caso Eurofima constituyó una excepción destacada, porque la compañía decidió diseñar y pedir un gran número de vagones de pasajeros compatibles con un diseño común. Sin embargo, en general se consideró que los resultados de esta experiencia habían sido decepcionantes por una serie de razones. Por una parte, a pesar de la magnitud del pedido global, éste se dividió en pequeños lotes para determinados proveedores nacionales, con lo cual no se pudieron realizar las economías que suelen permitir las producciones a gran escala. Más aún, los compradores gozaban de una libertad de elección considerable dentro del diseño general, con lo que la compatibilidad resultaba más difícil. Por último, en lo referente al mantenimiento, se solían reemplazar los componentes comunes por componentes nacionales específicos.

Normas

189. Las diferencias fundamentales entre los Estados miembros son las diferencias de entretavía (Irlanda, España y Portugal), que tienen un ancho distinto del resto de Europa, de gálibo de carga (las dimensiones británicas son más estrechas que las continentales) y del sistema eléctrico. No obstante, ya se aprecia entre las compañías de ferrocarriles bastante compatibilidad y cooperación, lo que es indispensable para permitir el transporte internacional ininterrumpido por ferrocarril de pasajeros y mercancías. Hay una verdadera necesidad y demanda de normas, aunque de hecho ya existe un número significativo de normas ISO.

190. El sector del transporte combinado, en plena expansión, requiere inevitablemente nuevas normas comunes. Aunque ya se ha progresado bastante en este aspecto, se siguen necesitando medidas en este sentido.

191. Así, por ejemplo, las grúas y los aparatos pesados de elevación de cargas son importantes para poder transbordar rápidamente los contenedores en las terminales, y sus fabricantes (reunidos en la «Fédération européenne de manutention») han establecido especificaciones comunes propias sin esperar la norma oficial (FEM) que entró en vigor a primeros de 1988.

192. Los contenedores marítimos (de 20 y 40 pies) se han normalizado con arreglo a los contenedores de mercancías ISO, que, a su vez, pueden utilizarse para el transporte combinado carretera/tren. Sin embargo, los vagones para contenedores suelen tener capacidad para contenedores más anchos y más altos con volúmenes de carga superiores, que, por consiguiente, ya no se ajustan a las normas ISO. Se ha creado un comité especial dentro del CEN para la elaboración de nuevas normas en este sector que concluirá sus trabajos a finales de 1988.

El sector de suministros

193. A excepción de Grecia, Irlanda, Luxemburgo y los Países Bajos, los Estados miembros de la Comunidad tienen cada cual su propia industria ferroviaria de suministro con la que la compañía nacional de ferrocarriles suele mantener una relación estrecha y de dependencia. Por consiguiente, los procedimientos de contratación pública dependen en gran medida de la posibilidad de abastecerse en el propio país.

194. La industria comunitaria de material ferroviario, que depende en gran medida de los pedidos nacionales, trabaja actualmente muy por debajo de la capacidad óptima, pues se suele afirmar que la utilización de la capacidad es del orden del 50%. Además, las series de producción suelen ser muy inferiores a los niveles óptimos, lo que se debe sin duda alguna a la variedad de modelos y diseños de material rodante y las locomotoras. Hay que resaltar que la falta de comercio intracomunitario también contribuye a esta situación: contrariamente a la mayoría de los sectores, las cifras del comercio indican que las exportaciones intracomunitarias sólo representan del 20 al 30% de las exportaciones a países terceros.

195. Existen diferencias de precios sorprendentes entre productos similares en todos los aspectos y fabricados en condiciones equivalentes en la Comunidad. Así ocurre, por ejemplo, con los vagones para contenedores. No se pueden alegar diferencias de precio de la mano de obra o una mayor eficacia y racionalización de la producción para explicar esta situación, pero estas diferencias vie-

nen a corroborar la tesis de que las ayudas públicas distorsionan el mercado. El hecho es que se podrían realizar ahorros considerables comprando material en el exterior. En lo referente a los vehículos para contenedores, ha habido casos en que los precios del licitador menos ventajoso eran dos veces superiores a los del licitador comunitario más ventajoso, y ello para productos similares. Se observan las mismas diferencias en los plazos de entrega.

196. Es posible que estas discrepancias indiquen que los licitadores que ofrecen los precios más bajos pueden producir a mejor precio gracias a una mayor capacidad (economías de escala) y también pueden adaptarse con más flexibilidad a la demanda. No cabe duda de que las producciones a gran escala y la utilización casi total de la capacidad con gamas de productos más racionalizadas permitirían realizar importantes economías, quizá del orden del 20%. Se ha sugerido que si las compañías colaboraran más entre ellas, consolidando su posición y realizando fusiones, se podría reducir la capacidad en un 25% aproximadamente. Sin embargo, no se sabe con seguridad qué repercusiones podrían tener estos cambios; se afirma en muchos casos que estas modificaciones darían lugar a una mayor especialización de determinadas instalaciones y que aumentaría con ello el comercio de componentes.

197. La evolución en algunos aspectos de la industria está aumentando la necesidad de proceder a algún tipo de racionalización. Por ejemplo el sistema Eurotunnel dará lugar a pedidos conjuntos de locomotoras de BR y SNCF. Asimismo, el desarrollo internacional del sistema TGV beneficiará a los fabricantes existentes con ventaja tecnológica. Éstos y otros acontecimientos están estrechamente vinculados a la aparición de grupos de fabricantes como el 50 Hertz Group.

198. Últimamente, algunas empresas de Europa oriental han hecho ofertas considerablemente inferiores a la media de los fabricantes comunitarios. No cabe duda de que al ser empresas públicas de costes reducidos, pueden ofrecer precios muy competitivos y que esto deberá tenerse en cuenta en el contexto de la mayor apertura del mercado comunitario.

Conclusión

199. La renuencia que las autoridades ferroviarias demuestran a la hora de buscar otros proveedores que no sean los proveedores nacionales tradicionales refleja una bien conocida inercia de una industria estable y monopolista que mantiene una relación antigua y, en muchos casos, dominante con sus proveedores nacionales, y a ello se une la grave preocupación por las consecuencias de la baja secular de la demanda en un sector importante.

200. Sin embargo, en general se reconoce en la industria que esta evolución traerá consecuencias favorables. La evolución tecnológica y de los sistemas de transporte ya están favoreciendo esta situación y la apertura de la contratación pública podría dar un mayor impulso a la racionalización, y supondría una reducción de los costes y una mejora de la competitividad del ferrocarril en el mercado de los transportes.

201. El desarrollo de la normalización, especialmente en los sectores en auge, también contribuiría a reforzar esta tendencia.

202. La racionalización de este sector, que tiene instalaciones de producción diseminadas por toda la Comunidad, bien podría plantear problemas de empleo en algunas regiones. Es difícil predecir cuál será la evolución de la racionalización, pero ésta deberá seguirse muy de cerca para poder tomar las medidas sociales adecuadas. En estas circunstancias, también sería conveniente cerciorarse de que la competencia con países terceros se hace en igualdad de condiciones y permite el acceso mutuo a los mercados.

b) Sistemas de transportes públicos, regionales y locales (incluidos autobús y autocares, tranvías, ferrocarriles de cercanías y metro)

Estructura, propiedad y control de las entidades

203. En la Comunidad existen más de 300 entidades con más de 50 vehículos que se dedican a los servicios urbanos y regionales de autobuses y autocares. La mayoría de

estas compañías pertenecen a las administraciones centrales o locales. Los sistemas de propiedad pública varían considerablemente según los Estados miembros, dado que las entidades pueden ser departamentos municipales, compañías municipales, sociedades anónimas de titularidad pública, concejos municipales o consorcios de concejos municipales o compañías de transporte con una franquicia exclusiva de las autoridades locales. Dichas entidades suelen tener algún tipo de derecho exclusivo para explotar los servicios, poseer los vehículos y contratar al personal. En Bélgica, una parte de los servicios se conceden a operadores privados, que dirigen sus propios autobuses y personal pero bajo las mismas condiciones que los servicios dirigidos directamente por las propias autoridades públicas.

204. En algunos Estados miembros, como España, Francia, Irlanda y el Reino Unido, las compañías privadas explotan algunos servicios urbanos o regionales, por lo general, mediante una concesión exclusiva. Sin embargo, en el Reino Unido, salvo en Londres e Irlanda del Norte, existe una verdadera competencia abierta, con una reglamentación mínima de las compañías que explotan servicios por contrato de las autoridades urbanas y regionales y con libertad de acceso al sector para otros competidores.

205. En Francia y Alemania también existen algunas empresas mixtas (capitales públicos y privados).

206. La Comunidad cuenta con 74 operadores de ferrocarriles urbanos. Salvo algunas excepciones de empresas mixtas en Francia, suelen ser propiedad del Estado o de las administraciones locales.

207. Por regla general, los transportes urbanos y regionales por autobuses y autocares y ferrocarril siguen considerándose en la Comunidad como un servicio público fundamental, que han de prestar las autoridades locales o centrales controlando las operaciones de las entidades de transportes, fijando las tarifas, la calidad del servicio y los recorridos de las líneas. En general, los servicios son pocos lucrativos y, por tanto, necesitan subsidios públicos para mantenerse. Para la mitad de las entidades estudiadas, las

tarifas sólo suponían el 50% como máximo de los ingresos.

Sistemas de contratación

208. En general, tanto los gastos de funcionamiento como los planes de inversión de las entidades suelen estar sometidos a un control exhaustivo por parte de los poderes públicos.

209. Los gastos de explotación incluyen el combustible, la electricidad, los neumáticos y las piezas de recambio; se trata por naturaleza de gastos continuos y que representan una parte importante de los presupuestos de las entidades. Se ha observado una fuerte tendencia a la contratación local, lo que, en algunos casos, se considera como la contrapartida obligada a los subsidios financiados por la localidad.

210. Los gastos de inversión incluyen la compra de vehículos para la flota, y, especialmente en el caso de los tranvías y ferrocarriles urbanos, los sustanciales costes de infraestructura para obras de construcción e ingeniería civil suelen estar sujetos a un control estricto por parte de las autoridades que financian las inversiones.

211. El ritmo de las inversiones es extremadamente variable, ya que los autobuses tienen una vida media de 12 años aproximadamente, los autocares algo menos, pues tienen que cumplir unas condiciones de comodidad para los pasajeros más estrictas, mientras que los tranvías y ferrocarriles suelen tener una vida mucho más larga, de 25 a 30 años.

212. Dada la delicada situación económica de un gran número de entidades, se tienden a reducir las inversiones de capital al mínimo necesario para poder hacer los recambios fundamentales. Cabe destacar que muchas entidades no tienen prácticamente o en absoluto proyectos futuros de inversiones.

213. En cambio, se han previsto importantes inversiones a largo plazo tanto de infraestructura como de material de funcionamiento para los ferrocarriles urbanos y los tranvías, como por ejemplo en Londres, Lyon, Bruselas, Mannheim y Atenas.

El sector de suministros

214. En general hay que distinguir a los proveedores de material ferroviario de los proveedores de autobuses y autocares.

215. Por lo que se refiere al material ferroviario, los principales proveedores son los que ya se han mencionado en el capítulo dedicado a los ferrocarriles de la red principal y experimentan las mismas dificultades. Los mercados tan divididos a nivel nacional, el considerable exceso de capacidad del sector y la intensa competencia para obtener pedidos en países no pertenecientes a la Comunidad son los rasgos más sobresalientes.

216. Por lo que se refiere a los autobuses y autocares, se distingue entre la fabricación de motores y chasis, que permiten realizar importantes economías de escala, y la carrocería, que requiere mucha mano de obra. Cada país tiene su propia industria de suministro y, salvo algunas excepciones, esta industria se limita a abastecer su mercado nacional o los mercados de países terceros. El Reino Unido y Portugal constituyen dos excepciones notables, ya que a veces compran material a proveedores extranjeros. En el caso del Reino Unido, esta tendencia parece haberse reforzado con la desregulación. Cabe señalar que algunos proveedores son propiedad del Estado, por lo que hay temores a poder competir en igualdad de condiciones con éstos. En algunos países de la AELC y de Europa oriental, existen proveedores que podrían competir con los comunitarios. Por lo tanto, la apertura de la contratación pública en la Comunidad plantearía inevitablemente el problema de la consideración que debe darse a los proveedores no pertenecientes a la Comunidad.

Normas

217. Ya hemos visto en otro capítulo el problema de las diferencias de normas y especificaciones para los ferrocarriles. Los problemas de los ferrocarriles de la red principal también se plantean para los ferrocarriles urbanos.

218. Por lo que respecta a los autobuses y autocares, los proveedores suelen poner de

relieve las divergencias de normas nacionales, que se deben a que cada Estado miembro impone sus propias normas de seguridad y funcionamiento. No cabe duda de que las relaciones de años que se han ido estableciendo entre los proveedores y los operadores han contribuido a reforzar la actual separación de mercados, al acumularse las especificaciones y prácticas de cada compañía. No obstante, se han logrado progresos sustanciales con la fijación de pesos y dimensiones comunitarias para los vehículos de carretera. Las consecuencias de la legislación comunitaria existente en este sector se han visto reforzadas por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, y es probable que se vuelvan a adoptar nuevas medidas comunitarias en un futuro próximo. Además, se ha progresado en algunos aspectos relativos a las exigencias de seguridad y a las homologaciones comunitarias.

Conclusión

219. Con la notable excepción de los servicios urbanos y regionales de autobuses y autocares en el Reino Unido fuera de Londres, las autoridades públicas suelen controlar las contrataciones públicas. Ya sea por razones políticas explícitas o por razones de tipo técnico, económico y político a la vez, que se han ido acumulando con el tiempo, se ha observado una fuerte tendencia a comprar material nacional. La capacidad de cooperación con los mercados de países terceros que han mostrado las compañías comunitarias indica que se puede lograr una cooperación más amplia dentro de la Comunidad; por otra parte, los progresos en materia de homologación y compatibilidad debieran contribuir a facilitar esta orientación. Está claro que para que la apertura del mercado se convierta en una realidad, hará falta poner buen cuidado en que las condiciones de competencia dentro de la Comunidad sean equitativas.

220. Asimismo, cualquier consideración sobre el comercio con países terceros deberá tener en cuenta tanto a los proveedores de las economías de mercado como a los de otros sistemas económicos.

c) Transporte por vía marítima y fluvial

Sector naval

Estructura, propiedad y control de las entidades

221. Aproximadamente el 95% del tonelaje del comercio comunitario con Estados no pertenecientes a la Comunidad y un 30% del tráfico intracomunitario se efectúa por vía marítima. No obstante, en cifras absolutas la flota mercante que utiliza pabellones de países comunitarios ha disminuido sustancialmente, como también ha disminuido la proporción comunitaria de la flota mundial, del 31% en 1970 al 19% en 1986. En la Comunidad, los cambios más destacados en las tasas de crecimiento han sido el fuerte aumento del tonelaje griego hasta 1981, pues desde entonces ha disminuido, y la baja del tonelaje británico.

222. El declive relativo de la flota comunitaria se debe tanto a una pérdida de ventajas comparativas como al desarrollo de políticas proteccionistas por parte de países terceros. La inferioridad de las normas técnicas y los criterios de contratación y empleo ha fomentado esta situación, así como la concesión de ventajas fiscales y financieras a algunas flotas no comunitarias. El exceso de capacidad de la marina mundial aumentó aún más con la recesión mundial y, en determinados sectores, con la introducción de buques más grandes y tecnológicamente más desarrollados.

223. La mayoría de las navieras europeas son totalmente privadas. No obstante, hay algunas excepciones notables, que, en algunos casos, operan en mercados especializados.

224. En Bélgica, la RMT (Régie maritime de transports) es un organismo autónomo controlado por el Gobierno que ofrece transporte por transbordador entre el Reino Unido y Bélgica y compite con otras compañías.

225. En Dinamarca, la DSB dirige una flota de transbordadores de vehículos y trenes. Aunque desde 1984 está obligada a actuar como una compañía privada, el departamen-

to de transbordadores de la DSB está controlado por el Ministerio de Transportes y las decisiones políticas se someten al control ministerial. No obstante, la dirección goza de una libertad considerable en materia de inversiones y, en los últimos años, se han adjudicado en repetidas ocasiones contratos de reparación y conversión de transbordadores a astilleros extranjeros.

226. En Irlanda dos de las tres navieras existentes pertenecen al Estado. B + I Line opera una línea de transbordadores entre el Reino Unido e Irlanda que compite con otros operadores. Últimamente, el Estado le ha dado importantes ayudas. La otra naviera pública, Irish Shipping, está en liquidación.

227. En Francia, la CGM (Compagnie générale maritime), que cuenta con el 16% de la flota mercantil francesa, pertenece en un 99% al Estado. Aunque tiene el mismo sistema de administración que una compañía privada, necesita la ayuda del Estado para cubrir sus pérdidas de explotación. La CGM compite directamente con otras compañías navieras privadas. La SNCF y la SNCM (filial de la SNCF y la CGM) ofrecen servicios de transbordador para pasajeros, ferrocarriles y vehículos entre Francia y el Reino Unido y entre Francia y Córcega; para la primera operación, compite con otras compañías.

228. En España, el 25% del tonelaje de la flota pertenece al Estado, aunque está previsto reducir esta proporción con la venta de buques.

229. En Italia, existen tres compañías públicas: Lloyd Triestino di Navigazione, la mayor compañía italiana, que representa el 29% del mercado italiano; Italia di Navigazione (10%), y Adriatica di Navigazione (2%). Las dos últimas dependen de Finmare, la compañía marítima de control estatal.

230. En Portugal, del 80 al 90% de la capacidad de la marina mercante pertenece a compañías controladas por el Estado.

231. En el Reino Unido, la flota de Caledonian MacBrayne, que ofrece servicios de transbordador para las islas escocesas, y las

flotas de cargueros de British Steel Corporation y la Central Electricity Generating Board son de propiedad pública, pero el Gobierno británico ha anunciado que tiene intención de privatizar estas dos últimas compañías.

Sistemas de contratación

232. Por lo que atañe a la construcción naval y la reparación de buques, el abastecimiento de combustible y otros suministros, la gran mayoría de las compañías navieras adjudican los contratos siguiendo criterios comerciales. Esto se debe a la competencia a que están sometidas las compañías comunitarias y a la que existe en el sector de la construcción naval en materia de precios. Las ayudas estatales a la construcción naval están reglamentadas a nivel comunitario por la sexta directiva (18 a) (directiva 87/167/CEE, DO L 69 de 12.3.1987).

233. No obstante, los operadores públicos o controlados por el Estado que ofrecen servicios de transbordador en aguas nacionales tienden a todas luces a abastecerse en su propio país. Se ha podido observar que la mayoría de los contratos adjudicados por RMT, DSB, SNCF, SNCM y Caledonian MacBrayne son exclusivamente nacionales, lo que parece derivarse de decisiones políticas en este sentido.

234. El deterioro de la marina mercante comunitaria ha contribuido a la crisis de la industria de construcción naval comunitaria, que se resiente del exceso de capacidad mundial. En los últimos diez años, el empleo total de los astilleros de la Comunidad ha descendido en más del 50%, situándose en un 59% para la construcción de buques mercantes y en el 33% en el sector de reparaciones. La cuota comunitaria del mercado mundial de la industria de construcción naval ha disminuido del 23% en 1975 al 15% en 1984. En 1987, el tonelaje comunitario siguió disminuyendo, aunque el porcentaje de baja fue inferior a la media mundial, lo que permitió aumentar la cuota de mercado al 18,6%.

235. Por consiguiente, la industria sigue dependiendo considerablemente de las ayudas

públicas. Estas ayudas, cuando son relativamente importantes, están reguladas por la sexta directiva. No obstante, a pesar del considerable exceso de capacidad disponible, una parte sustancial de los pedidos de armadores comunitarios se hace a países terceros.

236. No parece haber una estrecha relación entre las principales navieras y los constructores de buques privados, salvo en el caso de Dinamarca, donde los principales astilleros pertenecen a los armadores más importantes del país.

Puertos

Estructura, propiedad y control de las entidades

237. La gran variedad de estructuras institucionales de los puertos comunitarios hizo que el grupo de trabajo sobre puertos de la Comisión decidiera clasificarlos en cuatro categorías: puertos del Estado, que dependen directamente de las autoridades centrales competentes; puertos municipales, sometidos a las autoridades locales; puertos autónomos, que pertenecen a las autoridades públicas, pero están menos controlados que los puertos del Estado o municipales, y puertos privados.

238. Si se considera la importancia relativa, el predominio corresponde a los puertos del Estado, municipales y autónomos, ya que representan el 32% del tonelaje transportado. Los puertos privados existen en cuatro Estados miembros: Dinamarca (37% del tonelaje nacional), Irlanda (35%), Reino Unido (28%) y Grecia (32%).

239. Salvo en el caso destacado de los puertos del Reino Unido y de los Países Bajos, en general se suelen conceder subsidios o ayudas especiales. Las distintas ayudas económicas incluyen las destinadas a programas importantes de desarrollo infraestructural, lo que permite al Estado tener cierta influencia.

Sistemas de contratación

240. Generalmente, los puertos adjudican contratos de obras para la construcción de

embarcaderos, muelles, esclusas, etc. y para el dragado; contratos de adquisición de grúas, ayudas a la navegación y otros equipos, y contratos de servicios para los trabajos de estiba y otros servicios.

241. En Francia, la situación es algo particular, ya que algunos puertos autónomos se han asociado a una compañía de dragados en una «agrupación de interés económico» que, de hecho, impide que haya una competencia.

242. En otros países, aunque la adjudicación de contratos parece regirse por las reglas de competencia, la gran mayoría de los contratos se adjudican a proveedores locales o nacionales.

El sector de suministros

243. La oferta de servicios y el abastecimiento de los puertos implica a un gran número de empresas importantes. Las características de muchos de los mercados facilita el abastecimiento en compañías locales.

244. No obstante, entre los suministros hay productos sofisticados, como por ejemplo el material electrónico, los equipos móviles y las grúas. Al mismo tiempo, el carácter específico de gran parte de los trabajos de construcción e ingeniería civil que requieren el mantenimiento y desarrollo de los puertos puede interesar a contratistas extranjeros. Según parece, en este sector la diferencia de normas internacionales no plantea grandes problemas.

Conclusión

Sector naval

245. La mayor parte de los contratos públicos de la industria naval consiste en compras de buques. La intensa competencia de los mercados internacionales ha dado lugar a que una elevada proporción de pedidos europeos se haga a proveedores de países terceros, a pesar de las importantes ayudas estatales concedidas.

246. Más aún, la evolución reciente en materia de reglamentación del comercio intraco-

munitario por vía marítima debería llevar a una mayor apertura del mercado.

247. Dadas las circunstancias, no parece que sea indispensable reglamentar los contratos públicos de las compañías navieras. Además, la concesión de ayudas estatales para cubrir las pérdidas de determinadas líneas de transbordadores podría dar lugar a discriminaciones a la hora de adjudicar contratos y, por consiguiente, debe seguirse de cerca. Esta cuestión se estudia más detenidamente en la parte III C 6.

Puertos

248. Por otra parte, en la mayoría de los casos, la administración de los puertos se hace de tal forma que están sometidos a la influencia gubernamental ya sea directa o indirectamente. Algunos aspectos de la contratación pública de los puertos ya están sometidos a las normas comunitarias sobre contratos públicos. Cuando se trata de puertos de propiedad pública y son las autoridades quienes controlan las inversiones y fijan las tarifas, es necesario establecer una reglamentación. Quizá se podría hacer una excepción para algunos puertos totalmente privados, siempre que se compruebe que el Estado no tiene otros medios de influencia, como por ejemplo ayudas públicas, controles sobre desarrollo y tarifas y otros procedimientos. Pero de momento no se han logrado definir claramente las circunstancias que permitirían formular semejante excepción.

d) Transporte aéreo

Compañías aéreas

Estructura, propiedad y control de las entidades

249. Cada Estado miembro tiene una compañía nacional que opera vuelos nacionales e internacionales. Siete de las compañías nacionales comunitarias (British Airways, Air France, Lufthansa, KLM, Iberia, Alitalia y SAS) se encuentran entre las veinte compañías mundiales más importantes. Existen otras compañías aéreas que tienen servicios

regulares, pero Francia es el único país que tiene dos compañías importantes con vuelos interiores e internacionales además de la compañía nacional.

250. En la mayoría de los países existen grandes compañías aéreas charter privadas que compiten con las operaciones charter de las filiales de las compañías aéreas nacionales.

251. En casi todos los Estados miembros, el Estado tiene una participación mayoritaria en las compañías nacionales. En Francia, Irlanda, Portugal y España, esta participación llega al ciento por ciento. En Luxemburgo (21%) y en los Países Bajos (39%), la participación del Estado es importante, mientras que en Dinamarca tiene aproximadamente el 27% de la participación pública total en SAS (que es del 50%). Air Inter pertenece a la vez a compañías de transporte privadas y públicas como Air France y SNCF. La única compañía nacional importante sin participación del Estado es la British Airways.

252. Todas las grandes compañías nacionales controlan otras compañías que operan vuelos charter, agencias de viajes, servicios de abastecimiento de comida y otras actividades conexas.

253. En determinados Estados miembros, las compañías aéreas nacionales han sido establecidas por leyes particulares (Bélgica, Dinamarca, Grecia y España), pero en la mayoría de los casos las compañías aéreas nacionales se han ido desarrollando progresivamente con los años, a veces mediante fusiones con otras compañías que han estado siempre estrechamente vinculadas a su gobierno.

254. El sector internacional de líneas aéreas está sometido a una reglamentación nacional muy estricta que abarca la mayoría de las operaciones aéreas, como los derechos de vuelo, las tarifas y las normas de explotación.

255. Actualmente, el fundamento de la regulación internacional de las operaciones de las compañías aéreas se deriva del Convenio de Chicago de 1944. Según este convenio, los

reglamentos que establecen normas mínimas de explotación deben acordarse sobre una base multilateral. En cambio, el derecho de tráfico entre países y la regulación de tarifas deben fijarse por acuerdos bilaterales entre Gobiernos. En virtud de dichos acuerdos, cada Gobierno permite al otro designar un operador que ofrezca servicios regulares entre destinos específicos en sus respectivos países. Normalmente, los Estados suelen designar su propia compañía nacional. En cambio, para el tráfico entre Estados miembros, la mayoría de los derechos de tráfico y los procedimientos de autorización de las tarifas aéreas se fijan ahora mediante acuerdos multilaterales.

256. A escala internacional existen importantes acuerdos de cooperación entre las principales compañías y que incluyen el mantenimiento y la reparación de aviones. Actualmente existen dos importantes agrupaciones en este sector: ATLAS (que incluye Air France, Lufthansa, Alitalia, Iberia y Sabena) y KSSU (SAS, KLM, UTA y Swissair). El objetivo de cada Estado miembro está en realizar economías de escala especializándose en un determinado tipo de avión. Las compañías aéreas nacionales también cooperan internacionalmente para gestionar sistemas de reserva por ordenador. Hay dos grupos europeos. Por una parte, Amadeus, que incluye Air France, Lufthansa, SAS, Iberia y Air Inter; este grupo espera ampliarse con Luxair, UTA y Finnair y trabaja con System One de la Eastern Airlines/Texas Air. Por otra parte, Galileo, que incluye British Airways, KLM, Alitalia, Air Lingus, Sabena, TAP, Swissair y Austrian Airways y que trabaja con el sistema Apollo de Airlines. El desarrollo de cualquiera de estos sistemas supone un coste muy elevado y participar en ellos tiene una importancia estratégica fundamental para cualquier compañía aérea, ya que le permite vender el mayor número posible de vuelos.

257. Por lo que se refiere al tráfico aéreo regular dentro de Europa, suele haber un monopolio sobre las rutas compartido entre dos países. La capacidad máxima de asientos está limitada y se compartía por partes iguales hasta hace poco tiempo. En 1987, la Comunidad acordó una flexibilidad total en cuestión de rutas, pero con un reparto unila-

teral de la capacidad de 45-55, diferencia que se ampliará en octubre de 1989 a 40-60.

258. Generalmente, las compañías nacionales tienen un cuasi-monopolio sobre las rutas nacionales. En los últimos años, el número de pequeñas compañías aéreas regionales que trabajan en países como el Reino Unido, Francia, Italia y Alemania ha aumentado considerablemente. Por lo general, dichas compañías han conseguido concesiones para vuelos de aviones pequeños por rutas en las que las compañías nacionales consideran que la utilización de aviones grandes es poco rentable. En general, las compañías regionales no tienen acceso a las rutas de gran densidad de tráfico.

259. En la mayoría de los acuerdos bilaterales, los dos Gobiernos interesados tienen que fijar las tarifas, las tasas y los impuestos de los servicios regulares. Tras haber permitido una mayor flexibilidad en las diferencias de capacidad, la Comunidad ha establecido ahora condiciones para las tarifas aéreas y permite precios especiales de promoción.

260. Al tratarse de compañías públicas, las políticas de inversión de la mayoría de las principales entidades están en gran parte controladas por los Gobiernos. No obstante, las presiones para comprar material nacional dependen en gran parte del tipo de producto de que se trate, la cuantía de la inversión y la disponibilidad de productos similares producidos en el mismo país.

261. El tipo de requisitos exigidos hace que, para muchos productos especiales, sólo haya muy pocos proveedores en el mundo (aviones, motores, equipos electrónicos instalados a bordo).

262. La mayoría de las compañías atraviesan dificultades económicas, pero sólo algunos Gobiernos de la Comunidad conceden ayudas a sus compañías nacionales. El capital de las compañías está constituido principalmente por sus flotas. Así, el 78% del activo fijo tangible de British Airways, la mayor compañía comunitaria, lo constituye el valor de su flota. Además, British Airways tiene compromisos de capital por valor de 1 190 millones de dólares para comprar dieciséis aviones Boeing 747.

Sistemas de contratación

263. Las principales categorías de contratos públicos de las compañías aéreas son:

- aviones, motores, sistemas aerotransportados y simuladores de vuelo;
- piezas de recambio para aviones;
- combustible y lubricantes;
- material de mantenimiento y reparación;
- construcción, por ejemplo, hangares y edificios administrativos;
- servicios y otros bienes.

264. Se calcula que, en los próximos 15 años, el mercado mundial de aviones civiles contará unas 5 400 unidades, con un valor superior a 250 000 millones de dólares, de los cuales el 20% aproximadamente corresponderá a los países de la Comunidad.

265. Estimación anual de los contratos públicos de las compañías aéreas de la Comunidad:

Aviones, motores	20-30%
Piezas de recambio	15-20%
Servicios	20-30%
Material de mantenimiento	2- 5%
Construcción	2- 5%
Otros bienes	5-10%
Combustibles	20-30%
Total	15 000-25 000 millones de ecus

266. Para los contratos de componentes de aviones y piezas de recambio, el número de proveedores posibles es muy limitado. En algunos casos, como por ejemplo el del combustible, parece que se ejercen presiones para que se compren productos nacionales o que se fomente la utilización de determinados productos nacionales para realzar la imagen «nacional» de las compañías: por ejemplo, para las comidas y bebidas que se consumen a bordo.

267. Casi todos los productos del sector aeronáutico están sometidos a normas internacionales. Las normas son estipuladas por el JAR (Joint Airworthiness Requirements). El JAR es una norma que está generalmente

aceptada en Europa, así como el código de reglamentos federales de la Administración Federal de Aviación de Estados Unidos. La Asociación Europea de Fabricantes de Material Aeronáutico (AECMA) está elaborando una norma europea (basada en la norma americana).

El sector de suministros

268. Una de las características principales de la industria de suministro aeronáutica es la estrecha relación entre el sector civil y militar. Entre el 70 y el 80% del valor de la producción aeronáutica comunitaria corresponde al sector militar.

269. Otra de las características fundamentales es el grado de dominio de tres proveedores en el mercado mundial de aviones. En 1986, la cuota del mercado mundial de aviones de Boeing era del 49%, la de Airbus del 25% y la de McDonnell Douglas del 17%. Las compañías estadounidenses también dominan el mercado de componentes aeronáuticos. En el mismo Airbus, el 30% de los componentes aproximadamente son de fabricación estadounidense. Las tres principales compañías comunitarias de construcción aeronáutica (British Aerospace, Aerospatiale y MBB), junto con CASA en España, forman parte del consorcio Airbus. Las enormes economías de escala que se realizan en el sector de la construcción aeronáutica limitan el acceso al mercado de nuevos competidores y constituyen una característica fundamental de este sector, ya que los gastos de I + D para los nuevos aviones y los principales componentes, como por ejemplo los motores, son muy importantes y, por consiguiente, limitan la competencia. En general, los proveedores consideran que los mercados nacionales e incluso el mercado comunitario son demasiado pequeños para compensar el aumento de los costes de I + D para productos sofisticados de alta tecnología o sistemas completos. Por este motivo, la cooperación nacional e internacional y las fusiones se han multiplicado, siendo ésta una tendencia que también se ha observado en otros sectores.

270. A pesar de la dominación de los fabricantes aeronáuticos estadounidenses en los mercados mundiales, la Comunidad cuenta

con un gran número de proveedores competitivos para el sector del transporte aéreo. Además de los participantes en el proyecto Airbus, el Reino Unido, Francia, Alemania e Italia y, en menor medida, España y los países del Benelux, tienen productores nacionales mundialmente conocidos. Estas compañías o bien se especializan en una serie de productos relacionados con el transporte aéreo, o bien trabajan también para otros sectores, como por ejemplo las grandes compañías de construcción o de equipos electrónicos como Thomson, Philips y Siemens. Estas grandes compañías, solas o junto con otros proveedores especializados, fabricantes de productos específicos o con derechos de patente, suelen tener una organización internacional de venta que les permite figurar en las listas para las licitaciones restringidas. Las compañías que tienen más problemas para licitar en otros países son las pequeñas y medianas empresas que tienen productos especializados pero no únicos (por ejemplo, carretillas, montacargas de horquilla o plataformas hidráulicas).

Aeropuertos

Estructura, propiedad y control de las entidades

271. En cada Estado miembro de la Comunidad Europea existe al menos un gran aeropuerto internacional. Entre éstos, Londres Heathrow, Frankfurt, París Roissy y Orly y Londres Gatwick figuran entre los veinte aeropuertos más grandes del mundo.

272. En 1986, 53 aeropuertos comunitarios registraron un tráfico de más de un millón de pasajeros cada uno (once en el Reino Unido; diez en España; nueve en Alemania; siete en Francia; cinco en Italia y Grecia; dos en Portugal; uno en Bélgica, Dinamarca, Irlanda y los Países Bajos). El número de pasajeros que transitan por el aeropuerto de Luxemburgo llega prácticamente al millón. Además, hay un gran número de aeropuertos más pequeños con un tráfico importante de pasajeros y mercancías.

273. Como es normal, los aeropuertos constituyen un oligopolio. Además, en todos los Estados miembros salvo en los Países Bajos y el Reino Unido, el Estado o las autoridades

locales controlan totalmente los principales aeropuertos. En los Países Bajos, incluso, el Estado tiene una participación mayoritaria en el capital de los principales aeropuertos. En el Reino Unido siete aeropuertos importantes son propiedad de BAA plc, una compañía privada creada en 1987, y están administrados por ella. En los demás países, aunque varía el sistema de propiedad, todos los aeropuertos salvo algunos pequeños aeródromos pertenecen a las autoridades públicas y están controlados por éstas. Más aún, en España, Portugal y Grecia existe una administración central de los aeropuertos.

274. Los derechos de aterrizaje y de pasajeros y las actividades comerciales (como las concesiones para tiendas, restaurantes, oficinas, etc.) constituyen la principal fuente de ingresos de las compañías de aeropuertos. El nivel de ingresos de los aeropuertos y su desglose varía considerablemente según los Estados y dentro de cada uno de ellos. Los derechos de aterrizaje y de pasajeros suelen estar fijados por las autoridades públicas o con la autorización de las mismas. La misma compañía privada BAA ha de atenerse estrictamente a los límites fijados para los derechos que puede cobrar.

275. La autonomía económica de los aeropuertos depende en gran medida del volumen anual de tráfico. Los estudios que se han realizado al respecto indican que el número de pasajeros necesario para cubrir únicamente los gastos de explotación oscila entre 150 000 y 200 000 pasajeros al año, y que se necesita por lo menos un millón de pasajeros al año para cubrir tanto los gastos de explotación como los de inversión. Por este motivo, muchos aeropuertos regionales pequeños están subvencionados, ya sea por el Gobierno central o por las autoridades regionales o locales, que desean desarrollarlos o mantenerlos en funcionamiento por su importancia tanto como medio de acceso a las regiones en que se encuentran como de ayuda al desarrollo económico de estas regiones.

Sistemas de contratación

276. El valor estimado de los contratos públicos de los aeropuertos comunitarios asciende a 2 000 o 3 000 millones de ecus al año en los siguientes campos:

- construcción (renovación y ampliación de edificios y pistas);
- vehículos y material de pistas;
- instalaciones a la medida del cliente (sistemas de manipulación de equipaje, alumbrado, etc.);
- piezas de recambio y otras mercancías;
- servicios (seguridad, limpieza, mayordomía, etc.);
- otros bienes.

277. En los contratos públicos de los aeropuertos, suele haber una competencia abierta entre los licitantes. Las licitaciones suelen representar del 30 al 40% aproximadamente del valor total de los contratos y se convocan con mucha frecuencia para obras de construcción, que se llevan una parte sustancial de las inversiones de los aeropuertos. Los principales criterios para la selección de los proveedores son el precio, la calidad del producto, la fiabilidad técnica y económica y la compatibilidad del producto con los sistemas o equipos existentes. En algunos países, los proveedores nacionales tienen una ventaja considerable sobre los demás al poder ajustarse a las normas nacionales.

278. El 50% aproximadamente de los contratos de aeropuertos están sujetos a normas nacionales (edificios, electricidad, etc.) y el 25% a normas internacionales adaptadas a las normas nacionales. En general, las normas internacionales se refieren al control del tráfico aéreo, sector éste en el que la contratación pública compete a las autoridades nacionales y no a los aeropuertos ni a otros equipos de seguridad.

La industria de suministro

279. Este sector dispone de un gran número de proveedores competitivos dentro de la Comunidad. Estas compañías suelen especializarse en un determinado tipo de productos o trabajar también para otros sectores. Por ejemplo, los fabricantes de vehículos pesados, como por ejemplo Daimler Benz o Iveco suministran a los aeropuertos, aunque esta actividad represente una parte sumamente limitada de su volumen total de negocios. Lo mismo ocurre con las grandes com-

pañías de construcción o las de electricidad y electrónica, como por ejemplo Thomson, Philips o Siemens. También hay un gran número de pequeñas y medianas empresas que fabrican productos especializados, pero no exclusivos, como carretillas, montacargas de horquilla o plataformas hidráulicas.

280. Actualmente, se considera que algunos países están relativamente aislados de la competencia extranjera, especialmente Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido, países que disponen de proveedores nacionales de peso y de una multitud de normas nacionales para el suministro de los aeropuertos.

Conclusiones

Compañías aéreas

281. Las compañías aéreas, especialmente las que utilizan las principales rutas aéreas nacionales e internacionales, están sometidas a una fuerte influencia de la administración, bien por ser de propiedad pública o bien por depender de organismos estatales para la concesión de licencias de tráfico y la determinación de las tarifas.

282. No obstante, la situación del sector está evolucionando rápidamente, pues se están tomando medidas importantes para facilitar el acceso a rutas secundarias y permitir una mayor flexibilidad y competitividad de las operaciones en las principales rutas comunitarias.

283. Por otra parte, la singularidad de la industria de suministro para aviones, motores y aviónica, hace suponer que la eficacia del mercado no mejorará sustancialmente si se imponen procedimientos para lograr una mayor transparencia. Efectivamente, las principales compañías aéreas conocen perfectamente la escasa gama de productos disponibles y a veces, incluso, trabajan con varios de ellos, fundamentalmente porque han de utilizar los aviones más adaptados a las características de un determinado recorrido.

284. Por consiguiente, de momento no conviene en absoluto que se establezcan nue-

vos procedimientos comunitarios de contratación pública para las compañías aéreas. Esta cuestión se examinará con más detalle en la parte III C 6.

Aeropuertos

285. Los aeropuertos están bajo control de la administración pública y dependen de éstas para poder funcionar sea cual sea el propietario formal del aeropuerto. Por consiguiente, es evidente que hay que incluirlos en los procedimientos comunitarios. Sin embargo, la aplicación de las directivas existentes a los aeropuertos ha planteado problemas de interpretación; por eso se ha preferido incluirlos de forma explícita en las nuevas propuestas.

286. Una mayor apertura de los contratos públicos no tiene por qué plantear problemas de competencia y, de hecho, es difícil prever las consecuencias que esto pueda tener para el gran número de proveedores y contratistas que trabajan con los aeropuertos, como no sea la de servir de acicate a los más dinámicos.

4) Telecomunicaciones

Estructura, propiedad y control de las entidades

287. La conmutación electrónica y la digitalización, la introducción de la electrónica y la optoelectrónica, los enlaces por microondas, los módem y los multiplexores de transmisión, la informatización y digitalización de los equipos de recepción y transmisión, y la evolución hacia las redes de servicios integrados han supuesto una revolución en el sector de las telecomunicaciones.

288. Las repercusiones de estos cambios tecnológicos se han descrito en el Libro verde de junio de 1987. Entre ellas cabe destacar el rápido crecimiento de los mercados de equipos, los cambios de las estructuras industriales y el replanteamiento del papel de los monopolios de las empresas de servicios públicos, así como una mayor variedad de servicios y productos y una mayor compartimentación de la demanda (telefonía, télex,

procesamiento de datos a distancia y servicios de alta tecnología).

289. La Comisión ha determinado cuáles son los sectores prioritarios que deben abrirse a la competencia y para los cuales hay que preparar propuestas específicas (COM(88)48 final). Cabe destacar:

— El mercado de equipos de terminales, que deberá abrirse el 31 de diciembre de 1990, de acuerdo con la directiva 88/301/CEE de la Comisión.

— El mercado de servicios de telecomunicación, excepto aquellos para los cuales se mantienen provisionalmente los derechos especiales o exclusivos de las administraciones de telecomunicaciones para el suministro y la explotación de la infraestructura de las redes y el servicio de telefonía de voz, a partir de 1989; a partir del 1 de enero de 1992, la oferta exclusiva de servicios de las administraciones y sus actividades comerciales no deberán ir en detrimento de los intereses de la Comunidad.

— Los mercados de suministro de las telecomunicaciones; actualmente se está reconsiderando la recomendación 84/550/CEE del Consejo, que tenía por objeto la apertura voluntaria de los contratos públicos de terminales y aparatos de conmutación (anexo I).

290. Además, la Comisión ha decidido respaldar una serie de medidas para preparar el proceso de liberalización. Una de ellas consistirá en separar las actividades de explotación y reglamentación, para evitar que las administraciones de telecomunicaciones abusen de los poderes reglamentarios cuando compitan con otros en calidad de operadores; también se tiene prevista la creación del Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación y el reconocimiento mutuo de las homologaciones de equipos terminales mediante la ampliación de la directiva 86/361/CEE.

291. El sistema institucional adoptado por las autoridades de telecomunicaciones, que prácticamente en todos los países siguen siendo monopolios, varía considerablemente según los Estados miembros. En algunos ya se han separado las actividades de reglamen-

tación y de explotación; en el Reino Unido se han concedido licencias a dos operadores de servicios públicos de telecomunicación que compiten entre sí, mientras que en otros Estados miembros hay un solo operador o varios operadores que no compiten entre sí. Más aún, en algunos casos, el servicio postal es independiente de las telecomunicaciones (Bélgica, Grecia, Irlanda, Países Bajos y Reino Unido) y en otros forma parte de la misma organización. Las administraciones de telecomunicaciones española, italiana y británica pueden participar en la producción, mientras que en la República Federal de Alemania, la Deutsche Bundespost tiene prohibida cualquier actividad de fabricación. En 1984, British Telecom fue privatizada.

Sistemas de contratación

292. Se hacen contratos para obras, equipos y servicios de soporte lógico. Los servicios de soporte lógico son especialmente importantes para los equipos modernos de conmutación, ya que el 70-80% del coste total de desarrollo de estos equipos está relacionado con el soporte lógico.

293. Los contratos de obras públicas del sector de telecomunicaciones, que no se excluyen de la directiva sobre obras públicas actual, plantean un problema específico, ya que, cuando una entidad se ajusta a las disposiciones pertinentes de dicha directiva, las disposiciones de la misma son aplicables. Éste es el caso, como mínimo, de las administraciones de telecomunicaciones de Francia, Alemania, Italia y Luxemburgo.

294. Cabe señalar que determinadas entidades se rigen por las reglamentaciones nacionales sobre contratos públicos en lo referente a los contratos de obras y suministro.

295. Las telecomunicaciones consisten en una serie de equipos de transmisión y conmutación e interfaces que permiten a los usuarios comunicarse entre sí por medio de equipos terminales públicos o privados. Los elementos básicos de funcionamiento del sistema son los equipos de conmutación, de transmisión y terminales.

296. La vida media de las redes (equipos de transmisión y conmutación) es aproximadamente de 40 años. Los operadores pueden reducir a la mitad este período cuando los progresos tecnológicos permiten reemplazar antes los equipos aumentando los ingresos o disminuyendo los costes de explotación y mantenimiento. No obstante, la renovación de la red (un 5% al año, para una duración de vida de 20 años) es mucho más lenta que la de los servicios de la red y la sustitución de los equipos terminales (un 10% al año, para una vida útil de 10 años).

297. Los sistemas tienen una serie de características que determinan en gran medida el funcionamiento de los mercados:

a) las particularidades técnicas de los aparatos de conmutación o de los cables no facilitan la competencia;

b) las autoridades contratantes insisten en examinar detenidamente los productos ofrecidos por las nuevas empresas para ver si son compatibles con el equipo existente y si las garantías ofrecidas parecen convenientes. Si se trata de equipos innovadores, la administración ha de estudiar detenidamente los costes indirectos que supone la introducción del nuevo equipo en las instalaciones existentes;

c) la tecnología está en constante evolución y los productos se mejoran continuamente. Por consiguiente, los fabricantes han de invertir importantes cantidades de dinero en investigación y desarrollo y es frecuente que los futuros compradores participen en la investigación, a veces de forma directa, financiándola. Por estos motivos, ambas partes suelen tener interés en comercializar juntas el producto;

d) la elección de un sistema técnico constituye por tanto una decisión crucial que siempre beneficia a un determinado grupo industrial.

La industria de suministro

298. La industria de las telecomunicaciones refleja las principales características de la relación entre los servicios de telecomunicación y los proveedores. Se trata de la relación casi de monopolio en cuanto a contra-

tación, contrarrestada por una situación de oligopolio de la industria proveedora.

299. El sector de material de telecomunicaciones está sumamente concentrado, con lo cual las empresas que desean introducirse en el sector de la producción encuentran serias dificultades. La concentración del sector de las telecomunicaciones viene aumentado desde 1985, debido especialmente a: la venta de las filiales de ITT a la CGE, lo que permitió al nuevo grupo Alcatel NV controlar cerca del 20% del mercado mundial; la adquisición de las actividades de GTE fuera de Estados Unidos por parte de Siemens; el acuerdo firmado entre ATT y Philips, y la reestructuración de la industria italiana. Esto se explica por tres razones: las economías de escala para la fabricación de circuitos impresos; el hecho de que el comprador en situación de monopsonio favorece a un pequeño número de fabricantes nacionales, y los costes importantes de I+D.

300. Entre las barreras que dificultan el acceso al sector, cabe señalar las relaciones de trabajo que mantienen British Telecom, GEC y Plessey; la Direction générale des télécommunications y Alcatel; la Deutsche Bundespost y Siemens; SIP e Italtel; la Téléfonica y SESA, y la Régie des télégraphes et des téléphones y Bell Telephone. En la mayoría de los Estados miembros se da una situación casi similar.

301. En realidad, entre el 70 el 90% de los contratos de las administraciones de telecomunicaciones se vienen adjudicando a productores nacionales.

302. Dada la rapidez de la evolución tecnológica en el sector de la producción, los trabajos de investigación y desarrollo en este sector se han convertido en una condición previa para la supervivencia y competitividad en el mercado mundial. Se estima que los costes de I+D relacionados con el desarrollo de centralitas digitales representaron entre 500 y 1 400 millones de dólares; también se prevé que la nueva generación de centralitas costará entre 2 y 3 000 millones de dólares. Por consiguiente, según estas estimaciones, hará falta tener entre el 15 y el 20% del mercado mundial para compensar estos gastos.

303. Resulta interesante comparar la situación de Europa, con varios sistemas de telecomunicaciones, y la de Estados Unidos, donde sólo hay dos sistemas. En Europa se han gastado aproximadamente 7 000 millones de dólares para desarrollar un mínimo de ocho sistemas de conmutación distintos, mientras que en Estados Unidos los gastos ascendieron a 3 000 millones de dólares para dos sistemas y en Japón a 2 000 millones para un sistema principal. Es probable que de aquí a 1990 sólo queden cuatro sistemas, lo que sin duda impulsó a Plessey, Alcatel, Siemens e Italtel a firmar en 1985 un acuerdo de colaboración en investigación y desarrollo de interfaces y soportes lógicos para la futura RDSI.

Normalización

304. El CCITT (Comité Consultivo Internacional de Telégrafos y Teléfonos) elabora recomendaciones de normas internacionales. En septiembre de 1987, se decidió dar un marco institucional a los trabajos europeos de normalización, y la Conferencia Europea de las Administraciones Postales y de Telecomunicaciones decidió crear el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación. Este organismo cuenta con la participación de la industria, de representantes de los usuarios y de operadores de las redes y se dedica a elaborar normas europeas para sustituir las normas nacionales.

Conclusión

305. En general, el mercado de equipos de telecomunicaciones está cerrado a la competencia de los proveedores de otros Estados miembros y el poder de las entidades compradoras constituye el principal obstáculo a la competencia. En promedio, las redes nacionales de telecomunicaciones compran más del 70% de su material a productores nacionales. En algunos casos, la cifra asciende al 90% cuando existe una industria nacional fuerte. Esto ha contribuido a una concentración e integración vertical a escala nacional. Los recientes estudios realizados llegan a la conclusión de que el sector necesita una racionalización completa para salir adelante, y el elemento clave de esta racionalización

lización es la apertura de los mercados para todos los equipos de telecomunicaciones. Ya se han tomado algunas medidas para liberalizar totalmente el mercado de equipos terminales.

306. La fuerte integración de la industria de suministro hace suponer que la apertura del mercado en la Comunidad tenderá a intensificar la competencia, aunque se lleve a cabo una racionalización de las entidades.

307. La apertura de los contratos públicos forma parte integrante del enfoque comunitario en el sector de las telecomunicaciones.

C. Otras medidas que debieran complementar la política comunitaria respecto de los procedimientos de contratación pública

1) Liberalización de los mercados

308. La Comisión desea un mercado de las *telecomunicaciones* competitivo, que ofrezca la infraestructura eficiente que requiere el desarrollo del sector de las tecnologías de la información en la Comunidad y el crecimiento y la flexibilidad de toda la economía. Esta estrategia requiere unas condiciones del mercado que fomenten la innovación, la experimentación y una gran flexibilidad para responder a la diversidad de consumidores, pero que, al mismo tiempo, permitan realizar inversiones sustanciales para desarrollar la infraestructura básica de la red y los servicios.

309. Con este objeto, la Comisión ya ha tomado iniciativas para liberalizar progresivamente el mercado de equipos terminales y separar claramente las actividades de reglamentación y de explotación de las administraciones de telecomunicaciones, de forma que estas últimas puedan actuar en el mercado competitivo.

310. Este programa, que la Comisión ya expuso en su Libro verde sobre el desarrollo del mercado común de servicios y equipos de telecomunicaciones (COM(87) 290 final, de 30 de junio de 1987; véase también COM(88) 48 final, de 9 de febrero de 1988), subraya

el papel que las administraciones de telecomunicaciones tendrán en el futuro, no ya como proveedores de la infraestructura básica de las redes, sino también en calidad de innovadores.

311. La tendencia que se viene observando en las políticas de contratación de las administraciones de telecomunicaciones, cada vez más orientadas hacia el mercado europeo y no sólo nacional, y hacia una contratación pública abierta eficiente, debiera complementar el proceso de reestructuración de la industria de suministro del mercado comunitario de telecomunicaciones, en el que se han llevado a cabo nuevas fusiones internacionales para hacer frente a la evolución de las exigencias del mercado.

312. En el campo de la *política energética*, la resolución del Consejo de 16 de septiembre de 1986 establece una orientación similar, ya que pasa revista a las distintas políticas nacionales de energía desde la perspectiva comunitaria más amplia de liberalización de mercado. En su comunicación sobre el mercado interior de la energía (COM(88) 238, de 19 de abril de 1988), la Comisión reconoce las características monopolísticas del sector energético, con sus derechos exclusivos de producción, transporte y distribución y su falta de transparencia en materia de precios y costes, que, en definitiva, privan al consumidor de otras fuentes de energía.

313. La comunicación recomienda que se revisen ahora dichas características, que en el pasado se justificaban dada la obligación de los Gobiernos de garantizar el abastecimiento nacional de energía, para determinar su compatibilidad con las disposiciones del Tratado sobre los obstáculos que actúan como restricciones cuantitativas al comercio (artículo 30), la no discriminación contra súbditos de otros Estados miembros (artículo 37) y la gestión de servicios de interés económico general (artículo 90). Este planteamiento nuevo y la apertura de los contratos públicos son políticas complementarias encaminadas a la mayor liberalización de los mercados energéticos.

314. El *sector del transporte* se caracteriza por la aplicación de disposiciones del Tratado específicas que prevén una política de

transportes común. El artículo 80 del Tratado CEE, por el que se prohíbe la imposición de precios y condiciones que impliquen en cualquier forma una ayuda o protección a una o más empresas o industrias determinadas, a menos que haya sido autorizada por la Comisión, puede significar tanto la supresión de las restricciones injustificadas de los contratos públicos como la liberalización del mercado del transporte.

315. Ya se han tomado medidas en varios campos para lograr dicha liberalización, por ejemplo, promoviendo la explotación comercial de las compañías ferroviarias, la liberalización de los servicios de transporte combinado por carretera y ferrocarril, una mayor libertad de circulación para el transporte aéreo de mercancías y la creación de nuevas líneas regulares, y la multiplicación de la exenciones de los sistemas de autorización bilaterales para el transporte por carretera.

316. La apertura de los contratos públicos reforzará los efectos de la mayor liberalización que permite establecer buenas relaciones comerciales y crear un sector de transportes comunitario más dinámico.

2) Aplicación de la política de competencia

317. Como ya se ha visto en algunas partes del análisis sectorial, no se puede disociar el debate sobre la apertura de los contratos públicos de las consideraciones que se refieren a la necesidad de mantener la competencia y evitar las ayudas estatales ilegales. Además de la liberalización de los mercados sometidos a monopolios estatales o en los que las empresas de servicios se benefician de derechos especiales o exclusivos concedidos por el Estado que acabamos de ver, debiera utilizarse la política comunitaria de competencia para fomentar la competencia en los mercados de contratación que se van a abrir ahora en los sectores excluidos y también para tratar los problemas de concentración de la industria de suministro y de integración vertical que, en algunos de los sectores considerados, bien podrían limitar las consecuencias de las medidas de contratación que se están proponiendo actualmente. Por

último, es importante que la misma política comunitaria de contratación no incite a las empresas a ponerse de acuerdo para licitar.

318. Por lo que se refiere a las *ayudas estatales*, se teme especialmente en algunos sectores que, aunque la apertura de los mercados traiga consigo una mayor competencia entre los rivales comerciales, ésta siga distorsionándose por las distintas ayudas que se conceden en los Estados miembros a la industria de suministro ya sea para la investigación, la promoción u otros propósitos. Además, cuesta detectar estas ayudas cuando se conceden a empresas de servicios públicos o son éstas las que las dan y tienen derechos especiales o exclusivos concedidos por la administración pública. Estos derechos, especialmente cuando se trata de derechos exclusivos, dan entera libertad a las empresas para fijar sus tarifas de venta y, por lo tanto, les permiten elegir sus proveedores. La apertura de los contratos públicos de estas empresas limitará esta libertad, establecerá una transparencia de los precios y aumentará la competencia, lo que beneficiará no sólo a los consumidores, sino también a toda la industria de suministro de la Comunidad. Por otra parte, la Comisión deberá intensificar su control para cerciorarse de que la competencia en los mercados que acaban de abrirse no sólo es libre, sino que también se hace en igualdad de condiciones.

319. Por lo que se refiere a la *concentración del sector de suministro*, la necesidad de racionalizar la producción ya ha permitido ir afianzando paulatinamente la industria nacional. La industria eléctrica pesada constituye un ejemplo de sector en el que este proceso ha llegado en algunos casos a sus propios límites en el marco de un mercado único nacional. Cabe esperar ahora una mayor consolidación de la industria fuera de las fronteras nacionales. Es evidente que la dimensión del mercado único ofrece la posibilidad de intensificar la racionalización, cuando ésta se justifique desde el punto de vista industrial, pero siempre deberá mantenerse una competencia viable. Dicha consolidación parece poder realizarse, por ejemplo, tanto en el sector de telecomunicaciones como en el de la industria eléctrica pesada. No cabe duda de que esto supone algunos riesgos y que su desarrollo en el mercado

único pone de manifiesto la necesidad de medidas comunitarias adecuadas.

320. También se deberá examinar detenidamente la cuestión de la *integración vertical*, que en algunos sectores podría suponer un obstáculo importante al desarrollo de la competencia, tal como demuestran actualmente algunos ejemplos concretos. En algunos aspectos, el grupo ENI ha llegado a la autosuficiencia económica, ya que incluye tanto entidades contratantes como proveedores posibles de material en sectores como el del gas. También existen situaciones idénticas o similares en otros países. Se han observado relaciones verticales en Francia, Alemania, los Países Bajos y el Reino Unido; por consiguiente, habrá que vigilar constantemente las fusiones y la evolución de las empresas con intereses dominantes.

321. Por último, los regímenes de contratación siempre buscan matener la competencia en los mercados. No obstante, la competencia real requiere un número suficiente de licitadores, pero no demasiados, ya que a partir de un cierto número las posibilidades de éxito son limitadas. Dado que las licitaciones suponen costos elevados (para algunas de las contrataciones públicas complejas que se han examinado, el coste de la licitación puede representar un 10% del contrato final), tanto a los proveedores como a los compradores les interesa que no haya demasiadas ofertas descartadas: para el proveedor, porque ello implica una pérdida de dinero; para el comprador, porque las pérdidas que suponen las ofertas descartadas del proveedor se traducirán en definitiva en un aumento de los márgenes cuando consiga un contrato. Además, para los compradores, la evaluación de ofertas complejas suponen un coste directo importante.

322. Uno de los corolarios de los costes de las licitaciones es el riesgo permanente de que los proveedores lleguen a acuerdos que restringen el comercio. Cualquier intento de imponer un número excesivo de licitaciones costosas tiende a fomentar esto. Por lo tanto, habrá que poner especial cuidado, en primer lugar, en no imponer una competencia artificial que incitaría a las empresas a ponerse de acuerdo entre ellas para ahorrarse gastos inútiles de licitación y, en se-

gundo lugar, en convencer a las empresas de que no se tolerarán acuerdos ilegales.

3) Programas de investigación

323. Muchas de las actividades del programa marco para 1987-1991 afectan a los sectores considerados. Se trata de:

- protección contra las radiaciones (trabajo de base para establecer normas);
- medio ambiente;
- investigación fundamental sobre las tecnologías industriales (BRITE);
- normas técnicas (métodos de medición y materiales de referencia incluidos);
- telecomunicaciones (RACE);
- energía (especialmente, ahorros de energía, fuentes de energía alternativas, tecnología en el sector de los hidrocarburos y energía nuclear).

324. Estos programas constituyen un ejemplo del desarrollo sistemático de la cooperación internacional entre las empresas, con distintas formas de colaboración y de participación económica de la Comunidad, en la fase de investigación precompetitiva o de demostración. En la práctica, este tipo de colaboración crea vínculos entre las empresas, las ayuda a especializarse o a probar nuevos métodos y productos y, por consiguiente, contribuye a la evolución de la estructura, organización y distribución de la actividad dentro de la Comunidad.

325. Determinados programas se integran en una estrategia comunitaria más amplia para la creación de una industria europea competitiva. Así pues, en el caso de las telecomunicaciones, el programa RACE quiere llegar a conciliar los intereses y los enfoques nacionales en un acuerdo con el fin de sentar las bases tecnológicas para la creación de una red internacional de comunicaciones de banda ancha en toda la Comunidad.

326. Por otra parte, los objetivos del programa BRITE son mucho más generales. No obstante, el programa incluye investigaciones en la fase precompetitiva sobre la «mejora de la fiabilidad de los materiales,

los componentes y los sistemas industriales». Dentro de este programa, cabe destacar dos proyectos interesantes para los sectores considerados. Se trata de la utilización de rayos láser para tratar las superficies de los componentes de aleación en las turbinas de vapor, y de gas para mejorar la resistencia al desgaste y la corrosión, y la tecnología de membrana para el tratamiento del agua.

327. Este último proyecto lo están llevando la Société Lyonnaise des eaux y Dansk Sukkerfabriker con tres universidades e institutos de investigación británicos y daneses. Se trata de encontrar la mejor membrana de fibra para la «ultrafiltración» de aguas no depuradas (agua del grifo, residuos fluviales, agua coagulada, biorreactores turbulentos y lodos activados) para obtener agua potable. La Société Lyonnaise des eaux probará la membrana *in situ* en una instalación que abastece de agua potable a París.

328. Este tipo de programas, sean generales o sectoriales, necesariamente favorecerán el proceso consensual en el que se basa la aceptación de la política comunitaria, incluyendo la apertura efectiva de los contratos públicos.

329. Debiera hacerse hincapié en la importancia que tienen los diversos programas de investigación para los sectores considerados.

4) Normas y especificaciones técnicas comunes

330. La transparencia de los procedimientos no bastará para garantizar la apertura de los contratos públicos si las especificaciones técnicas y las normas utilizadas en los procedimientos de compra son discriminatorias en la práctica.

331. La especificación de requisitos detallados de productos y sistemas, especialmente los de alta tecnología, puede resultar muy compleja e ir acumulando con el tiempo distintas prácticas nacionales o de determinadas compañías. Dichas especificaciones no son necesariamente discriminatorias, pero su acumulación puede dar una ventaja considerable a un proveedor establecido que se haya familiarizado con dichas características.

332. La discriminación aparece cuando se insiste en el cumplimiento de especificaciones o normas nacionales que las necesidades de explotación o funcionamiento del comprador no justifiquen; en otras palabras, cuando el comprador podría contentarse perfectamente con productos fabricados con arreglo a otras especificaciones. Los expertos en contratos públicos industriales reconocen generalmente que la tendencia de los especialistas a excederse en las especificaciones limita el mercado y acrecienta los costes.

333. También surge una discriminación explícita cuando los licitadores eventuales no pueden conseguir fácilmente las especificaciones detalladas que los proveedores existentes conocen bien.

334. Si las divergencias entre especificaciones no se reducen todo lo posible, seguirán constituyendo un obstáculo importante para la plena explotación del mercado único. También debiera exigirse a las entidades que pusieran a disposición de las empresas interesadas sus especificaciones técnicas, de forma que éstas tuvieran de antemano una información técnica.

335. El propósito de las especificaciones técnicas y las normas consiste en dar un punto de referencia común que refleje el estado actual de la tecnología, de forma que el producto o servicio pueda ajustarse a una determinada tarea.

336. Por consiguiente, el objetivo debe ser el de establecer una base común de especificaciones técnicas y normas europeas. Aunque éstas no permitan responder a todas las necesidades específicas del comprador, constituirán un punto de partida común conocido de todos y accesible, a partir del cual se podrán precisar nuevas especificaciones. Cuantas más normas se incluyan en las especificaciones detalladas, menos dificultades tendrán los proveedores. No obstante, esto no supone que las normas vayan a reemplazar por completo las especificaciones de cada entidad adquirente, pero se ha observado que, de las 2 000 especificaciones que utiliza aproximadamente una gran empresa de servicios del sector eléctrico pesado, se podrían reemplazar unas 500 especificaciones si se elaboraran normas adecuadas.

337. Se ha elaborado un programa de trabajo que se asignará próximamente al CEN/Cenelec a título de mandato para realizar un inventario de las normas existentes en cada uno de los sectores y subsectores afectados, a excepción de las telecomunicaciones. A partir de este estudio, el CEN/Cenelec elaborará programas detallados de normalización y propondrá un orden de prioridades en función de la importancia económica, la viabilidad técnica y la oportunidad de la normalización. El CEN/Cenelec también presentará propuestas sobre las características que parezcan adecuadas para este tipo de normas. Se espera un informe provisional para finales de 1988 y un informe final a primeros de 1989.

338. Más aún, es probable que se asignen próximamente mandatos de normalización al CEN/Cenelec en los sectores de distribución de agua, cables de alta tensión y equipos de conmutación, como proyectos experimentales para demostrar la posibilidad de ampliar las normas europeas al ámbito de los contratos públicos.

339. Es posible que en algunos casos se establezcan prenormas que, aunque no gocen de la misma autoridad que las normas europeas, permitirán progresar en los sectores especialmente inestables o problemáticos. Tras un período de dos o tres años de vigencia, se podrán transformar fácilmente en normas de pleno derecho si la experiencia demuestra que deben reconocerse.

340. En el campo de las telecomunicaciones, el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación (ETSI) está preparando especificaciones y normas que permitirán conseguir una mayor apertura de los contratos públicos en este sector.

341. Aunque el establecimiento de especificaciones y normas comunes europeas llevará algún tiempo, por lo menos ya se ha iniciado el proceso. No obstante, sería una equivocación pensar que el problema habrá quedado resuelto una vez establecidas las normas. Las especificaciones existentes se basan en un material y una experiencia considerables, y sólo se irán sustituyendo a medida que el interés económico de esta operación resulte evidente.

5) Instrumentos estructurales

342. La reforma actual de los instrumentos estructurales de la Comunidad Europea tiene por objeto contribuir a los objetivos de cohesión económica y social estipulados en las letras *a* a *e* del artículo 130 del Tratado. Para ello se han fijado cinco objetivos prioritarios para las actividades de los instrumentos estructurales, que consisten en:

— promover el desarrollo y el ajuste estructural de las regiones estructuralmente menos desarrolladas;

— reconvertir las regiones, zonas fronterizas o partes de regiones (zonas de empleo y centros urbanos incluidos) gravemente afectadas por la recesión industrial;

— luchar contra el desempleo de larga duración;

— ayudar a la integración de los jóvenes en el trabajo;

— en el contexto de la reforma de la política agraria común, acelerar el ajuste de las estructuras agrarias y promover el desarrollo de las zonas rurales.

343. Como ya se ha explicado anteriormente (parte II A 4), de momento nada hace pensar que la reestructuración provocada por la apertura de los contratos públicos vaya a plantear problemas graves de empleo o regionales. No obstante, esta cuestión requiere evidentemente una vigilancia y un control continuos y, de hecho, se analiza continuamente este aspecto.

344. Aun cuando parezca poco probable que se planteen este tipo de problemas, los instrumentos estructurales, como ya hemos visto, permitirán tomar medidas que contribuyan a resolverlos.

6) Convencer a los principales interesados

345. También surge la cuestión de cómo convencer a las autoridades públicas y a las compañías de cada país de que la apertura de los contratos públicos tendrá a largo plazo más ventajas que inconvenientes para el conjunto de la industria comunitaria.

346. A este respecto pueden plantearse dos problemas, a saber, que tanto las autoridades públicas como las compañías se preocupen más por el futuro inmediato que por el lejano, y que no se sientan responsables del conjunto de la industria comunitaria.

347. Estas consideraciones tienen su importancia y no son en sí disparatadas. Las autoridades públicas bien saben que cuando las crisis se producen deben tratarse a corto plazo, aunque deban encontrarse soluciones más radicales a largo plazo. Además, cuando una compañía tiene dificultades a corto plazo pueden no tener perspectiva alguna a largo plazo.

348. La responsabilidad de la situación industrial en el conjunto de la Comunidad se sitúa a nivel comunitario. En los Estados miembros, las autoridades públicas tienen la responsabilidad de una parte más limitada de este conjunto, y la dirección de cada entidad adquirente tiene preocupaciones mucho más específicas.

349. No se trata con esto de poner en tela de juicio la importancia que tiene convencer a los interesados de las ventajas que ofrece la apertura de los contratos públicos ni de negar que la prosperidad personal se deriva del bienestar colectivo, sino de ver si realmente es posible encontrar una respuesta completa.

350. Para poder enfocar mejor la cuestión, cabe detenerse en las consideraciones que se tendrán probablemente en cuenta en las distintas esferas.

351. Las *autoridades públicas* verán probablemente en la mayor liberalización de los contratos públicos las siguientes ventajas:

- ahorros presupuestarios tanto a corto como a largo plazo;
- mayor variedad y disponibilidad de suministros dada la magnitud del mercado y, también en este caso, tanto a corto como a largo plazo;
- mayor dinamismo y grado de innovación por parte de los proveedores a medio y largo plazo;
- clarificación de los criterios y el propósito de las decisiones de adjudicación de contratos.

352. En contraposición, hay algunos inconvenientes:

- el peligro de perder los mercados nacionales en provecho de proveedores de países terceros, sin obtener un beneficio recíproco;
- el problema de las empresas y sectores perjudicados por el mercado único;
- la necesidad de imponer procedimientos de contratación pública a determinadas entidades que, tradicionalmente, no formaban parte del sector público;
- la pérdida del poder de patrocinio en la adjudicación de contratos.

353. Para las *autoridades contratantes*, las consideraciones pueden ser totalmente distintas. Se observarán las siguientes ventajas:

- la desaparición (o disminución) de las influencias políticas, que dejarán a las entidades la posibilidad de tomar las decisiones comerciales;
- la mayor competencia entre los proveedores que permitirá obtener productos de mayor calidad con condiciones mejores (incluyendo los precios);
- la disponibilidad de normas europeas como punto de referencia para todos los proveedores.

354. Entre los inconvenientes cabe citar:

- en muchos casos, el temor de que los procedimientos de adjudicación de contratos sean rígidos, pesados y costosos;
- la negativa a utilizar normas europeas en vez de las especificaciones que se han venido elaborando y utilizando en las contrataciones desde hace muchos años;
- la pérdida de la estrecha relación entre el comprador y su proveedor tradicional (independientemente de que ésta fuera verdaderamente excelente o de simple conveniencia).

355. Desde el punto de vista de los *proveedores y contratistas*, el planteamiento puede ser muy distinto. Entre las ventajas cabe citar:

- la posibilidad de entrar en nuevos mercados;

— la información sobre los contratos disponibles (que quizá beneficie principalmente a las pequeñas empresas);

— la mayor facilidad para ajustarse a las especificaciones basadas en normas europeas;

— la posibilidad de obtener información cuando las ofertas fracasan.

356. En cambio, hay que reconocer que los proveedores deberán hacer frente a:

— la posibilidad de perder mercados que hasta entonces eran seguros y las relaciones estrechas con los compradores;

— una competencia más intensa para conseguir pedidos e, inevitablemente, una disminución de los márgenes de beneficio;

— la dificultad de adaptar su producción para ajustarse a las normas europeas en vez de las tradicionales.

357. Al elaborar las propuestas que figuran en la presente comunicación, se ha intentado, en la medida de lo posible, dar solución a las cuestiones que suscitan gran preocupación (especialmente la situación de los proveedores de países terceros, los problemas de ajuste, la flexibilidad en los procedimientos y los problemas de adaptación a las normas europeas). También se han previsto medidas destinadas a garantizar que la mayor competencia se lleva a cabo de forma equitativa.

358. Además, los estudios realizados han demostrado qué beneficios se pueden obtener y señalan algunas de las posibles evoluciones.

359. El convencer a las partes interesadas no es una tarea rápida ni definitiva. A lo sumo, quizá pueda decirse que las intervenciones sucesivas que ha realizado la Comisión hasta ahora y los debates, contactos y consultas que ya se han emprendido han despertado interés y que este proceso debe continuarse utilizando todos los medios disponibles para convencer en los distintos Estados miembros de que la apertura de los contratos públicos es viable y mejorará considerablemente la eficacia económica y la competitividad industrial de la Comunidad.

D. El aspecto exterior

360. Al establecer condiciones que permitan a la industria comunitaria explotar el mercado único europeo, la Comunidad debe plantearse inevitablemente en qué medida está facilitando el acceso a su mercado a las empresas de países terceros.

361. En primer lugar, la política comunitaria de libertad de establecimiento permitirá el acceso de todas aquellas empresas de países terceros que tienen filiales establecidas en la Comunidad. Puesto que un gran número de filiales establecidas en la Comunidad importan una parte sustancial de sus productos, cuando no todos ellos, del exterior de la Comunidad, ello constituirá una importante apertura del mercado respecto de los países terceros.

362. Los productos importados conforme a las obligaciones de la política comercial no podrán ser discriminados. No obstante, hay razones objetivas para pensar que podrá hacerse frente al problema, aunque sólo sea porque la penetración de las empresas de terceros países en el mercado comunitario será progresiva y no se efectuará de golpe. Pero es evidente que las empresas que han adquirido una larga experiencia de trabajo con contratos del sector público tendrán al principio más posibilidades de aprovechar las nuevas oportunidades. Además, en la medida en que se establezcan normas europeas, la competencia se desarrollará sobre una base europea. La prioridad que se ha dado en las directivas a las normas europeas implica que las autoridades públicas contratantes no podrán hacer caso omiso de una norma europea y aceptar la que imponga un importante productor de algún país tercero y que, llegado el caso, deberán obtenerse certificados de conformidad de los productos con las normas europeas.

363. No obstante, no cabe duda de que los productores comunitarios deberán hacer frente cada vez más a la competencia de las filiales establecidas de empresas de países terceros. El régimen de establecimiento de la Comunidad para las empresas con sede en terceros países es muy liberal. Hay que precaverse de una situación de apertura *de facto* de sus mercados y ausencia de poder de ne-

gociación para conseguir la apertura de mercados de terceros países. Por ello, es necesario tomar la iniciativa en el GATT desde un principio para garantizar la obtención de una contrapartida a la libertad de establecimiento de la Comunidad.

El acuerdo del GATT sobre contratos públicos

364. El acceso de terceros países a los contratos públicos está regulado por un Código adoptado en el GATT en 1980. En éste se establece la igualdad de condiciones para las empresas de los Estados signatarios para la obtención de contratos públicos adjudicados por una lista de entidades autorizadas. Actualmente, la lista incluye los principales sectores de compra de los Gobiernos centrales. En cambio, excluye a la mayoría de los sectores que constituyen el principal objeto del presente documento, con excepción de la compañía nacional japonesa de ferrocarriles y sus filiales y la compañía pública japonesa de teléfonos y telégrafos..

365. En virtud del acuerdo, las partes deben negociar para ampliar su ámbito de aplicación. Actualmente, se están llevando a cabo discusiones preliminares para dicha negociación. Ya se ve claramente que los contratos de telecomunicaciones constituyen uno de los principales elementos de los objetivos de algunas partes que, en algunos casos, también están interesadas en la inclusión de los contratos de equipos de producción de energía.

366. Uno de los problemas que habrá que resolver en el contexto de la ampliación del Código es la medida en que deberán someterse a éste los contratos de las entidades que sean empresas públicas u otras empresas sometidas a una influencia política del sector comercial o semicomercial.

367. Tampoco hay que olvidar las ventajas que presenta el Código. La contratación pública en las principales partes contratantes—Estados Unidos, Canadá, Japón y los países de la AELC son los más importantes desde el punto de vista económico— es considerable y las normas del Código permiten a las empresas comunitarias superar las dificultades de venta en los países terceros

importantes. Por ejemplo, la legislación «Buy America» no se puede aplicar a los contratos contemplados en el Código.

368. Al mismo tiempo, no tendría ningún sentido ampliar la apertura de los contratos públicos a terceros países antes de que esta apertura se lleve a cabo efectivamente dentro de la Comunidad.

369. El objetivo de la Comunidad debe ser el de crear las condiciones internas adecuadas para la vitalidad de la industria europea e intentar conseguir a través del Código las mejores posibilidades internacionales para su industria. Dado que la libertad de establecimiento supone que los productores de terceros países ya disponen de considerables facilidades de acceso a los mercados comunitarios, es importante avanzar en el contexto del Código, no ya con vistas a sacar ventajas de la apertura interna, sino para cerciorarse de que, cuando el mercado interior se convierta en una realidad, la industria comunitaria estará en buenas condiciones para poder explotar sus nuevas posibilidades en los mercados de terceros países. La aplicación de este principio deberá tener en cuenta la situación de cada sector, especialmente en lo que se refiere a las medidas que se apliquen antes de la ampliación del Código sobre una base de verdadera reciprocidad.

Una base para garantizar una reciprocidad progresiva

370. Por consiguiente, la legislación sobre la apertura de los contratos en los sectores excluidos deberá incluir disposiciones que permitan mantener el equilibrio de las relaciones comerciales de la Comunidad con terceros países. No debiera concederse un acceso unilateral a estos mercados comunitarios hasta que no se tenga la garantía de que se podrá acceder de la misma forma a mercados similares de terceros países. Este problema puede tratarse de distintas formas, como veremos en la parte III F.

E. Contratación en el sector de la defensa

371. La cuestión de la contratación en el sector de la defensa no se evoca ni en la

presente comunicación ni en las nuevas propuestas para los sectores excluidos. Las compras de material por parte de las fuerzas armadas de los Estados miembros ya están incluidas en la directiva 88/295/CEE del Consejo, de 22 de marzo de 1988, excepto para aquellos productos a los que se aplica la letra *b* del apartado 1 del artículo 223, esto es, los que están específicamente destinados a fines militares. Además, en las disposiciones del Acta Única Europea sobre cooperación europea en el ámbito de la política exterior, las altas partes contratantes, considerando que una cooperación más estrecha en las cuestiones de seguridad europea contribuiría sustancialmente a desarrollar una identidad europea en cuestiones de política exterior, manifestaron su disposición a coordinar mejor sus posturas en los aspectos políticos y económicos de la seguridad (letra *a* del apartado 6 del artículo 30). Decididos a mantener las condiciones tecnológicas e industriales necesarias para su seguridad, las altas partes contratantes se comprometieron a realizar esfuerzos en este sentido tanto a escala nacional como en el marco de las instituciones y organismos competentes, cuando fuera necesario (letra *b* del apartado 6 del artículo 30).

372. Por consiguiente, la Comisión debe ahora examinar con prioridad la cuestión de los contratos en el sector de la defensa teniendo en cuenta tanto las disposiciones del Tratado CEE como las del Acta Única Europea referidas a la cooperación europea, para que se tomen iniciativas políticas que permitan realizar los objetivos mencionados de forma coherente. Las autoridades responsables deberán examinar próximamente dichas iniciativas para que su adopción y aplicación coincida con la realización del mercado interior el 31 de diciembre de 1992.

III. Los sectores excluidos

A. El problema general y la necesidad de nuevas iniciativas

373. Las directivas vigentes sobre los contratos públicos de suministro y obras excluyen explícitamente de su ámbito determinados sectores.

374. Así pues, la directiva 77/62/CEE sobre contratos de suministro no se aplica a los contratos adjudicados por los organismos que administran servicios de transporte, o por los de producción, distribución, transmisión o transporte de agua, o por los servicios de los sectores de la energía y las telecomunicaciones.¹ En la modificación de la mencionada directiva adoptada en marzo de 1988, se reformula esta exclusión, de forma que las disposiciones de la directiva no se aplican a los contratos adjudicados por la compañías de transporte por carretera, aéreo, marítimo o fluvial, ni cuando estos contratos estén relacionados con la producción, el transporte y la distribución de agua potable ni a los contratos adjudicados por autoridades cuya principal actividad consista en la producción y distribución de energía o en la oferta de servicios de telecomunicaciones.² El objeto de estos cambios de redacción era el de clarificar la interpretación del texto, especialmente limitando la exclusión de los transportes a las compañías de transportes por oposición a los proveedores públicos de infraestructura de transportes, como por ejemplo puertos y aeropuertos, que no se incluían explícitamente en los textos originales.

375. La directiva 71/305/CEE relativa a los contratos de obras no se aplica a los organismos que administran servicios de transporte ni a los contratos adjudicados por los servicios de producción, distribución, transmisión o transporte de agua y energía.³ La modificación propuesta para la directiva sobre contratos de obras⁴ tiene el propósito de clarificar la interpretación de dichos textos con modificaciones similares a las que se han adoptado recientemente para la directiva sobre contratos de suministro.

376. Por lo que se refiere a las telecomunicaciones, la recomendación 84/550/CEE del Consejo preveía una fase experimental para la apertura de los contratos de equipos de telecomunicaciones a los proveedores de otros países. La experiencia ha dado resulta-

¹ Artículo 2 de la directiva 77/62/CEE.

² Directiva 88/295/CEE de 22 de marzo de 1988, DO L 127 de 20.5.1988.

³ Artículo 3 de la directiva 88/295/CEE.

⁴ Artículo 3, puntos 4 y 5, de la directiva 71/305/CEE y COM(88) 354 de 20 de junio de 1988.

dos decepcionantes en cuanto al número de contratos publicados, al número de respuestas por parte de proveedores de otros Estados miembros e, incluso, en lo referente a la información que los Estados miembros han facilitado sobre la aplicación de dicha recomendación (véase anexo). También cabe recordar que los organismos responsables de los servicios de telecomunicación no se han excluido explícitamente de la directiva sobre contratos de obras, con lo cual al menos cuatro organismos de éstos, que tienen el estatuto de autoridades estatales,¹ han sido incluidos, mientras que otros no lo han sido.

377. El motivo alegado para las exclusiones era que algunos organismos con actividades en los sectores de que se trata eran de derecho público y otros de derecho privado. Por consiguiente, salvo en el caso de los contratos de obras en el sector de las telecomunicaciones, se consideró que debían excluirse dichos sectores del ámbito de aplicación de la directiva en espera de soluciones que tuvieran en cuenta estas circunstancias especiales.

378. La realización del mercado interior de aquí a 1992 exige que se adopten las medidas complementarias que se consideraron cuando se decidieron por primera vez las exclusiones. Como ya se ha explicado anteriormente (parte II, *supra*), hay motivos económicos obvios para hacerlo. Además, los Gobiernos de los Estados miembros reunidos en el Consejo Europeo han reconocido en repetidas ocasiones que es importante terminar el proceso de apertura de los contratos públicos.

B. Los dos miembros de la ecuación: el ámbito de aplicación y las obligaciones que deben imponerse

379. Como ya se ha explicado, el principal motivo alegado en principio para excluir los sectores de que se trata es que en algunos Estados miembros una actividad determinada puede asignarse a una entidad «pública» y en otros a entidades «privadas», o incluso a ambas. Además, el mismo concepto de entidad pública varía considerablemente según el contexto específico nacional y reglamentario. Por este motivo, cualquier enfo-

que comunitario del problema que intentase basarse simplemente en una distinción entre entidades públicas y privadas tropezaría con enormes dificultades al principio y estaría probablemente condenado al fracaso. Debe, pues, concebirse el problema de la contratación superando la distinción público/privado, para que se puedan tratar de la misma forma situaciones que en el fondo son iguales, independientemente de las diferencias de forma jurídica.

380. Asimismo, en lo referente al *ámbito de aplicación*, la propuesta define básicamente las condiciones subyacentes y objetivas que llevan a las entidades de dichos sectores a aplicar políticas de contratación poco rentables en el sentido de que no se da sistemáticamente preferencia a las mejores ofertas de cualquier proveedor o contratista de la Comunidad, sino más bien a los proveedores nacionales.

381. Cabe destacar dos tipos de condiciones.

382. En primer lugar, las barreras de protección contra los eventuales competidores, ya sean técnicas, económicas o jurídicas, hacen que en muchos casos las entidades, públicas o privadas, se encuentren suficientemente aisladas de la presión del mercado para perseguir otros objetivos que el de presentar siempre la mejor oferta, como por ejemplo la protección de los proveedores y contratistas nacionales.

383. Esta posición relativamente privilegiada puede revestir distintas formas. La entidad puede tener un monopolio formal legal de tipo territorial, que es el caso más evidente y se encuentra por ejemplo en el sector de telecomunicaciones. Aunque no exista un verdadero monopolio, puede haber factores técnicos, jurídicos o económicos, o una combinación de todos éstos, que limiten el número de participantes, de forma que la competición no es totalmente abierta y las entidades en cuestión no actúan en función del mercado.

¹ El *Ministère des Postes et Télécommunications* francés, el *Bundespost* alemán, el *Ministero Poste e Telecomunicazioni* italiano y la *Administration des Postes et Télécommunications* luxemburguesa.

384. En el caso de los bienes y servicios que requieren una red técnica, por ejemplo, el sistema tiende naturalmente a convertirse en un monopolio u oligopolio. Esta tendencia natural aumenta a veces cuando el estado concede derechos o poderes especiales para la administración de la red. Independientemente del hecho de que sean públicas o privadas, las entidades que suministran o administran la red se encuentran en una situación en que la competencia está tan limitada que se necesitan medidas reglamentarias u otras medidas gubernamentales para restablecer el equilibrio.

385. De hecho, el segundo tipo de condición que da lugar a contrataciones poco rentables, en muchos casos pero no siempre asociada a barreras de protección, son los medios de que dispone un Estado para influir en las operaciones actuales o futuras de una entidad. Estos medios pueden ser muy diversos. En muchos casos, el carácter público de una entidad puede implicar automáticamente este tipo de influencia: el control de la administración de la entidad por parte del Estado o de su financiación, por ejemplo. Pero las entidades privadas también pueden estar sometidas a la influencia del Estado, especialmente cuando una de las actividades fundamentales requiere la aprobación continua del Estado, por ejemplo, una concesión o autorización para llevar a cabo dicha actividad. En estos casos, no es sorprendente que, aunque no se le pida explícitamente, la entidad decida que a largo plazo le interesa hacer suyos los objetivos del Estado, a pesar de los costes que ello pueda suponer a corto plazo, y contrate directamente a empresas nacionales y no de otros Estados miembros.

386. Cuando se dan estas dos condiciones, esto es, el aislamiento del mercado y la influencia del Estado, y alcanzan proporciones considerables, acaso por un período de tiempo muy largo, los mercados importantes acaban por quedar prácticamente cerrados a los proveedores o contratistas de otros Estados miembros, por muy competitivos que sean. De hecho, en algunos casos, se forma un círculo vicioso, absolutamente cerrado, en el que las empresas extranjeras ni siquiera intentan entrar, puesto que ello supondría un desperdicio de recursos que no podría justificar ningún director responsable.

387. Por supuesto, estas dos condiciones pueden darse en mayor o menor grado. En algunos casos, se puede afirmar con relativa facilidad que, dadas las características que se conocen de un determinado campo de actividad, sin lugar a dudas, debiera abordarse prioritariamente. En cambio, es evidente que existen situaciones en las que no hace falta intervenir actualmente. Entre estas dos situaciones, existen casos sobre los que es difícil pronunciarse y respecto de los cuales se pueden tener distintos puntos de vista. En la parte III 6 se examinan las circunstancias específicas de cada caso.

388. A la hora de *imponer obligaciones* a las entidades que se van a incluir en los nuevos instrumentos comunitarios, deberá tenerse plenamente en cuenta su especificidad. Ya sean públicas o privadas, difieren de las organizaciones básicamente administrativas que se contemplan generalmente en las directivas existentes por tener una finalidad económica o industrial. Además, para alcanzar sus objetivos, suelen basarse en la explotación de una infraestructura técnica que puede ser compleja y muy específica. En realidad, se trata de empresas que tienen muchos más puntos en común con las empresas corrientes que no están sujetas a las condiciones particulares que se han subrayado anteriormente.

389. Por consiguiente, no debieran imponerse las obligaciones que se vienen aplicando desde hace mucho tiempo a las burocracias administrativas. Hace falta mayor flexibilidad para que las entidades afectadas puedan contratar con eficacia según las circunstancias específicas de cada cual. Los requisitos no deben concebirse como una reglamentación global de la contratación, sino como garantías mínimas para permitir que las entidades interesadas puedan conseguir las mejores ofertas de todas las empresas comunitarias que puedan competir.

390. El régimen propuesto es un marco para que el comercio se desarrolle en buenas condiciones. Las propias entidades adquirentes deberán fijar un gran número de detalles según las necesidades y circunstancias de cada cual. Existe la posibilidad de elegir

entre procedimientos abiertos, restringidos o negociados, así como la forma de abrir éstos a la competencia. Los tradicionales anuncios de licitación abiertos, los anuncios periódicos de futuros contratos y las convocatorias de proveedores que han sido seleccionadas por medio de un sistema de cualificación accesible tienen cabida en el sistema. Como contrapartida a esta flexibilidad se exige que, sea cual sea el procedimiento utilizado, éste no sea discriminatorio, se base en criterios objetivos compatibles con determinadas disposiciones básicas de la directiva y, sobre todo, sea transparente y pueda ser controlado por la Comisión. En la parte III D se examinan con más detenimiento los principales requisitos.

C. *Ámbito de aplicación*

1) El enfoque global

391. Como ya se ha explicado, las entidades que tienen un estatuto público formal no son las únicas en aplicar sistemas de contratación nacionalistas, pues las entidades privadas, aisladas de las fuerzas del mercado y que mantienen una estrecha relación tanto con el Estado como con sus proveedores nacionales tradicionales, en algunos casos desde hace mucho tiempo, aplican el mismo tipo de política.

392. Las propuestas intentan identificar en los sectores excluidos las situaciones en las que existen condiciones objetivas que inducen a comprar en el propio país, independientemente del carácter público o privado de las entidades en cuestión.

2) Mecanismo jurídico

393. Además, para garantizar una mayor seguridad jurídica, las disposiciones que expresan estas condiciones, que han de ir redactadas necesariamente en términos relativamente generales,¹ se remiten a una serie de anexos que indican con la mayor precisión posible las entidades afectadas en cada Estado miembro,² ya que el legislador nacional debe saber con precisión qué organi-

zaciones están sujetas al régimen comunitario. Este sistema también ayuda a la Comisión a aplicar las directivas cuando entran en vigor. Asimismo, se ha previsto un mecanismo para mantener al día los anexos.³

3) Sectores afectados

394. El primer tipo de situaciones contempladas es el de los servicios prestados al público a través de una red técnica que, por sí misma, limita las posibilidades de competencia. Una vez que se instala una red, hay pocas posibilidades de competencia en la práctica a través de una red alternativa o de nuevos competidores. Estas posibilidades desaparecen por completo cuando se refuerza el monopolio natural o el oligopolio mediante la concesión de derechos especiales o exclusivos o mecanismos de autorización pública que excluyen a los nuevos competidores.

395. Este tipo de situación aparece en diversos sectores excluidos, por ejemplo, en el caso de las redes que ofrecen servicios al público mediante la producción, transporte o distribución de agua potable, electricidad, gas o calefacción⁴ y también en los servicios de telecomunicación al público, que, según el Libro verde de las telecomunicaciones,⁵ deben seguir protegiéndose, especialmente la oferta y explotación de la estructura de la red y la telefonía de voz.

396. La segunda categoría de casos es en muchos aspectos similar a la primera. Se trata de las redes que ofrecen un servicio al público en el sector del transporte. De hecho, cuando es una sola red técnica la que

¹ Artículo 2 de la propuesta sobre agua, energía, y transporte y artículo 1 de la propuesta sobre telecomunicaciones.

² Anexos I al IX de la propuesta sobre agua, energía y transporte y anexo I de la propuesta sobre telecomunicaciones.

³ Artículo 26 de la propuesta sobre agua, energía y transporte y artículos 8 y 9 de la propuesta sobre telecomunicaciones.

⁴ Artículo 2, apartados 1 y 3, letra a, de la propuesta sobre agua, energía y transporte.

⁵ COM(87) 290 final de 30 de junio de 1987; véase también COM(88) 48 final de 9 de febrero de 1988.

ofrece el servicio, como una red de ferrocarriles o de metro, la situación es exactamente la misma. No obstante, en este sector cabe ampliar el concepto de la red para poder incluir también los sistemas en los que ésta no constituye un sistema técnico como las redes de ferrocarriles o de tranvías, sino, como en el caso de los servicios municipales de autobús, un sistema de interconexión de rutas por las que circulan vehículos según las condiciones establecidas por las autoridades. Cuando el Estado limita el acceso a dichas redes, las entidades de explotación, ya sean públicas o privadas, quedan aisladas de las fuerzas del mercado y sometidas a la influencia del Estado, especialmente en lo referente a los contratos. Por este motivo, las propuestas se refieren a las entidades que ofrecen servicios al público en el ámbito del transporte por ferrocarril, tranvía o trolebús y a los servicios de autobuses sujetos a condiciones de explotación establecidas por la administración pública, incluyendo las que se refieren a los trayectos.¹ En la parte III C 6 se estudia la posibilidad de incluir las compañías aéreas en este sistema.

397. La tercera categoría incluye las situaciones en las que una entidad explota una zona geográfica para determinados fines y necesita para ello algún tipo de concesión o autorización del Estado. También en este caso, las entidades en cuestión se encuentran en una situación en la que se limitan considerablemente los efectos de las fuerzas del mercado y están expuestas a la influencia del estado por diversas razones, entre ellas la necesidad de renovar la concesión o autorización o la de obtener otras concesiones o autorizaciones similares. Incluso cuando existe cierta competencia, aunque sea limitada, la influencia del Estado a la que están sometidas las empresas por la necesidad de conservar la concesión o de obtener otras nuevas basta en muchos casos para influir en su política de contratación.

398. Así pues, las propuestas abarcan dos situaciones de este tipo: la explotación de zonas geográficas para la exploración o la extracción de petróleo, gas, carbón u otros combustibles sólidos o para la construcción de aeropuertos, puertos marítimos o fluviales u otras instalaciones de terminales para compañías de transporte aéreo, marítimo, por tierra o fluvial.²

4) Excepciones para las actividades competitivas

399. Las entidades que se vienen definiendo están aisladas de las fuerzas del mercado en distintos grados. No obstante, el hecho de que haya cierta competencia no basta en sí para garantizar la apertura de los contratos.

400. Algunas de las actividades mencionadas compiten entre sí hasta cierto punto (competencia de sustitución). Esto es cierto en el caso de las fuentes de energía (electricidad, gas, petróleo, carbón, otros combustibles sólidos y calefacción), así como en el de los transportes (por carretera, aéreo, marítimo, fluvial). No obstante, las contrataciones no se guían por las condiciones del mercado, ni siquiera cuando los servicios de una determinada entidad puedan sustituirse por otra, si las entidades están igualmente aisladas del mercado, como suele ocurrir. Más aún, si bien las contrataciones pueden basarse exclusivamente en criterios comerciales con más facilidad cuando las entidades están compitiendo con otras que no están protegidas o sometidas a la influencia del Gobierno, ello dependerá en gran medida de si existen otros factores que siempre permitan a las entidades afectadas hacer contratos poco rentables. Uno de ellos es la posibilidad de obtener una financiación pública de una forma u otra. Por ello no es de extrañar que *este* tipo de competencia no haya bastado para garantizar la apertura de los contratos en toda la Comunidad. Todas las conclusiones de los estudios realizados revelan que, en las categorías de actividades consideradas, las contrataciones están en gran parte orientadas a los mercados nacionales.

401. No obstante, puede existir la competencia en determinados sectores o subsectores, dependiendo de que las barreras sean más o menos importantes. Por lo general, aunque esto no sea cierto en todos los casos, las posibilidades de influencia del Estado suelen disminuir conforme aumenta la competencia. Sin embargo, la regla general no se apli-

¹ Artículo 2, apartados 1 y 3, letra c, de la propuesta sobre agua, energía y transporte. Para los servicios desregulados de autobuses, véase parte III C 4.

² Artículo 2, apartados 1 y 3, letra b, de la propuesta sobre agua, energía y transporte.

ca cuando el Estado conserva medios de influencia muy directos, como por ejemplo el de adjudicar concesiones valiosas por las que las entidades interesadas también compiten entre sí. En este caso, los métodos de contratación pueden convertirse fácilmente en parte, aunque no sea explícita, del proceso de negociación en el que se decide la adjudicación de las concesiones y sus condiciones.

402. No obstante, en determinados casos el grado de competencia puede ser suficiente para que se pueda afirmar que, teniendo en cuenta todos los factores que pueden afectar a la contratación, las entidades interesadas se verán impulsadas por el mercado a aplicar políticas de contratación equitativas y abiertas. De ser así, convendría excluir estos casos del nuevo régimen, ya que la reglamentación resultaría inútil y se podrían criticar las propuestas por querer establecer una reglamentación sin ningún motivo.

403. Por esto se incluyen disposiciones en las propuestas para tener en cuenta situaciones en las que existe un mercado abierto tanto en la forma como en la práctica y no hay otros factores que den lugar a contrataciones de tipo nacional.

404. Como ya se ha mencionado, en el sector de telecomunicaciones las nuevas normas sólo se aplicarán a los contratos de los servicios reservados y no a los contratos que se destinen exclusivamente a servicios que compiten con otros. Además, puesto que el mercado de los terminales de telecomunicaciones se ha liberalizado a raíz de la directiva 88/301/CEE de la Comisión,¹ resulta inútil incluir en este régimen las compras de equipos terminales efectuadas por entidades de telecomunicaciones sometidas a la reglamentación para la reventa o alquiler en el mercado liberalizado.² Sería incluso injusto, ya que las entidades de telecomunicaciones sometidas al nuevo régimen competirían *directamente* con organizaciones que no estarían sujetas a las nuevas normas comunitarias para efectuar las *mismas* transacciones.

405. Asimismo, en el sector de los transportes, la evolución observada últimamente demuestra que se puede suprimir un gran número de reglamentaciones para los servicios públicos de autobuses. Se podrá seguir

exigiendo la autorización de la administración pública, pero únicamente para comprobar que se cumplen los requisitos básicos de seguridad y orden público. Dentro de estos límites, hay un gran número de empresas que pueden trabajar en las mismas rutas, y de hecho lo hacen, con los mismos destinos y bajo condiciones legales idénticas. Resultaría tan aberrante incluir estas empresas en el nuevo régimen de contratación como incluir las compañías de taxis. Es evidente que las compras de estas empresas no se guían por consideraciones nacionales. Así pues, el proyecto excluye de su ámbito de aplicación los servicios públicos de autobuses siempre que se reúnan exactamente las condiciones especificadas y permitan garantizar que el empresario actuará en función del mercado sin tener en cuenta otros factores.³

406. Por último, teniendo en cuenta las mismas consideraciones que llevaron a la exclusión de los terminales de telecomunicaciones, se debieran tomar disposiciones más generales para las compras destinadas a la reventa o alquiler en un mercado de libre competencia. Este tipo de situaciones pueden surgir en otros sectores, como por ejemplo en los del gas y la electricidad, donde las entidades en cuestión venden o alquilan equipos a los usuarios para que lo utilicen en sus propias instalaciones, como por ejemplo cocinas y otros equipos domésticos. Por lo tanto, el proyecto no contempla las compras de equipos realizadas con este propósito.⁴

407. Dada la evolución observada en los Estados miembros y en la Comunidad en lo referente a la apertura a la competencia de actividades de los sectores excluidos, es posible que se pueda limitar el ámbito del nuevo régimen comunitario. Las empresas portuarias y los productores independientes de energía que no se acogen a la reglamentación bien podrían intentar conseguir excepciones de este tipo. No obstante, es importante que se precisen estas limitaciones, pues, de lo

¹ DO L 131 de 27.5.1988, p. 73.

² Artículo 3, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones y artículo 4 de la propuesta sobre agua, energía y transporte.

³ Artículo 2, apartado 4, de la propuesta sobre agua, energía y transporte.

⁴ Artículo 4 de la propuesta sobre agua, energía y transporte.

contrario, podrían restar al régimen buena parte de su contenido y también desequilibrar inútilmente los efectos que este régimen surtirá en los distintos Estados miembros. Por consiguiente, deberán considerarse los fundamentos de cada solicitud mientras la propuesta recorre los trámites legislativos.

5) Exclusión de las compras de energía y combustibles en el sector de la energía

408. El proyecto excluye de su ámbito las compras de energía y combustibles realizadas por entidades que se ocupan de la producción, el transporte y la distribución de electricidad, gas o calefacción. ¹ Dichas compras suelen constituir una proporción considerable de los gastos de dichas entidades y su inclusión en esta propuesta suscitaría problemas que rebasan con mucho los objetivos habituales de un instrumento sobre contratos de suministro y obras. Convendría desarrollar una política comunitaria para estas cuestiones en el contexto del mercado interior de la energía, tal como se ha sugerido en el documento de trabajo que se ha adoptado recientemente a este respecto. ² La inclusión de estas compras en la presente bien podría complicar y aplazar su adopción, ya que con ello se plantearían problemas que pueden resolverse más eficazmente con las medidas que se adopten para realizar el mercado interior de la energía. No obstante, en el sector de la energía, las compras de electricidad plantea problemas específicos, pues existen obstáculos concretos a las transacciones internacionales. Dichos obstáculos deberán suprimirse a finales de 1992. Por consiguiente, en 1989, la Comisión propondrá medidas para alcanzar este objetivo.

6) Los límites convenientes del régimen: casos excluidos y dudosos

409. Las categorías de actividad descritas en la parte III C 3 son las que evidentemente deben incluirse en el nuevo régimen comunitario, pero existen otras actividades que no conviene incluir. Por ejemplo, el transporte por carretera, aparte de los servicios públicos de autobuses, entra en esta categoría. En los Estados miembros, los servicios de trans-

porte por carretera y autocares privados suelen estar abiertos a la competencia, como también lo están los servicios de transporte por vía marítima y fluvial. Las demás restricciones y medios de influencia de que disponen los Estados miembros no parecen influir notablemente en los sistemas de contratación de todas estas empresas, y por ello no se han incluido estas clases de actividades en el régimen. Sin embargo, su exclusión no significa que no se deban o puedan tomar medidas si se diera el caso de que un Estado interviniera evidentemente para influir en decisiones relativas a contratos. Las medidas que se vayan a adoptar entonces dependerán de los medios de influencia utilizados por el Estado y de los instrumentos de que disponga la Comisión en virtud del Tratado, por ejemplo, según el artículo 30 del Tratado CEE o las normas comunitarias relativas a las ayudas estatales.

410. Sin embargo, existen tres categorías de actividades que resultan más difíciles de clasificar, a saber, los servicios públicos de transporte aéreo, la elaboración, transporte o distribución de los productos derivados del petróleo y los servicios de transporte por transbordador.

411. Por lo que se refiere a las compañías aéreas, por una parte hay una serie de factores que abogan por su inclusión en el régimen. Ya sean públicas o privadas, las compañías aéreas operan en un campo sumamente reglamentado en el que el acceso a los trayectos aéreos sigue estando limitado y requiere la autorización del Estado.

412. Por otra parte, en los trayectos aéreos internacionales, suelen competir directamente con otras compañías, aunque sean pocas, y con las de terceros países. La política comunitaria ha permitido intensificar esta competencia. ³ Además, la industria de su-

¹ Artículo 5, letra *b*, de la propuesta sobre agua, energía y transporte.

² El mercado interior de la energía, COM(88) 238 final de 19 de abril de 1988.

³ Reglamentos n^{os} 3975/87/CEE y 3976/87/CEE del Consejo, así como directiva 87/601/CEE del Consejo y decisión 87/602/CEE del Consejo, DO L 374 de 31.12.1987; directiva 83/416/CEE del Consejo, DO L 237 de 26.8.1983 y la propuesta para la modificación de ésta, COM(86) 424 final/2 de 8 de septiembre de 1986.

ministro, tanto de estructuras de aviones como de motores, está sumamente concentrada. Los principales proveedores europeos ya se han asociado en distintos tipos de empresas internacionales y cooperativas. La aviónica se considera cada vez más como una parte integrante del avión, con lo cual las compañías aéreas tienen menos posibilidades de seleccionar proveedores nacionales para estos componentes, aunque quieran hacerlo. Por último, la necesidad de eficacia en el funcionamiento, sea cual sea el tipo de competencia que haya para determinadas rutas, constituye un aliciente de peso para comprar los aviones mejor adaptados.

413. Cabe preguntarse si los tipos de obligaciones y procedimientos propuestos en la directiva son realmente necesarios y tendrán importantes efectos en la práctica.

414. Por estos motivos, se han omitido de momento las compañías aéreas, pero se seguirán realizando estudios para examinar la situación. Se podrán presentar propuestas ulteriormente, como por ejemplo modificaciones de las que se están debatiendo actualmente, si ello resultara necesario en el futuro.

415. Por lo que se refiere a la *elaboración, transporte y distribución de los productos derivados del petróleo*, la estructura de la industria es mucho más variada y está más descentralizada que la de la energía y los subsectores del transporte, cuya inclusión en la propuesta se sugiere. No existe una red técnica única como en el caso del gas, la electricidad y la calefacción.

Existen oleoductos, pero sólo constituyen una parte relativamente pequeña de todo el sistema de distribución, que incluye el transporte y la distribución por vía marítima, ferroviaria, fluvial y por carretera. Las barreras de acceso son mucho menos importantes y, en todos los Estados miembros salvo España, un número relativamente apreciable de entidades, ya sean públicas o privadas, compiten directamente entre sí. Para su funcionamiento, estas empresas no requieren concesiones o derechos exclusivos similares, como ocurre en el sector de la exploración y explotación.

416. Por lo tanto, dadas las características del sector, no está claro en absoluto que haga falta incluir estas entidades en el régimen. Más aún, dado que es probable que en un futuro próximo no se aumente sustancialmente la capacidad de refino ni la de los oleoductos, su inclusión tendría en cualquier caso una importancia económica muy escasa.

417. Por consiguiente, como en el caso de las compañías aéreas, convendría descartar este sector de momento, pero seguir examinando la situación.

418. La *oferta de servicios marítimos de transbordador* tendrá un problema particular. En general, el transporte marítimo se compone esencialmente de compañías privadas, si bien existen excepciones en diversos Estados miembros donde las compañías constituyen organismos autónomos sometidos a la supervisión del Gobierno o departamentos de la compañía nacional de ferrocarriles, o son de propiedad pública.

419. En lo que respecta a la construcción naval y las reparaciones, el abastecimiento de combustible y otros suministros, la inmensa mayoría de las compañías navieras adjudican sus contratos según criterios comerciales. Esto se debe a la intensa competencia a la que están sometidas las compañías navieras de la Comunidad Europea que trabajan en rutas internacionales y a la fuerte competencia de precios del sector de la construcción naval. Las considerables ayudas estatales que se destinan a la construcción naval están reguladas comunitariamente por la sexta directiva.¹

420. Además, la evolución reciente de la reglamentación del comercio marítimo internacional² ha permitido una mayor apertura del mercado. En general, las barreras de acceso no parecen crear condiciones propicias para que los Estados pudieran favorecer a los proveedores nacionales.

421. Simultáneamente, parece que las ayudas estatales para cubrir las pérdidas de

¹ Directiva 87/167/CEE, DO L 69 de 12.3.1987.

² Reglamentos nºs 4055/86, 4056/86, 4057/86, 4058/86 y 4059/86 del Consejo, DO L 378 de 31.12.1986.

determinadas compañías de transbordadores han dado pie, en algunos casos, a discriminaciones en la adjudicación de los contratos. No obstante, este problema tiene escasa importancia económica y no parece ser suficientemente grave como para justificar que se incluya todo el sector del transporte marítimo en la directiva. Por otra parte, si se incluyen únicamente las compañías de transbordadores que tienen dificultades, surgirían una serie de problemas complejos, entre ellos la necesidad de garantizar la equidad entre las compañías competidoras, que, en muchos casos, no reciben las ayudas que constituyen la base de este problema.

422. Por consiguiente, sería preferible tratar este problema específico con un control comunitario de las ayudas concedidas a las entidades en cuestión, en vez de incluir todo el sector del transporte marítimo o parte de éste en el nuevo régimen de contratación.

D. Obligaciones

1) Procedimientos y transparencia

423. En los entornos industriales en que suelen operar las entidades de los sectores excluidos, las contrataciones consisten por regla general en transacciones aisladas y distantes realizadas en mercados tradicionales. Por el contrario, como ocurre cada vez más con las empresas industriales, las entidades contratantes suelen tener una relación más permanente y orgánica con un grupo de proveedores y contratistas con los que coopera para conseguir objetivos importantes, como mejorar la calidad de los productos, su fiabilidad a corto y largo plazo, abastecerse en el momento oportuno («justo a tiempo») y crear nuevos productos. Esta relación estrecha entre proveedores y contratistas es indispensable cuando se trata de contratos para equipos e instalaciones sofisticados y complejos desde el punto de vista técnico y que son fundamentales para que la entidad contratante pueda cumplir su cometido de servicio público, ya se trate del abastecimiento continuado de energía o agua, del transporte respetando unos horarios determinados o de cualquier otro servicio que la Comunidad en general necesite para poder funcionar a diario.

424. Así pues, el régimen propuesto permite la mayor flexibilidad posible en cuanto a la elección del procedimiento de adjudicación, siempre y cuando la entidad contratante publique un anuncio de licitación, que también podrá presentarse de distintas formas según las circunstancias particulares de cada caso.

425. Por consiguiente, el régimen no intenta establecer en qué circunstancias debe utilizarse un procedimiento determinado. Las entidades contratantes pueden elegir entre el procedimiento abierto, restringido o negociado, siempre y cuando se haga previamente un anuncio de licitación por el procedimiento que sea. Únicamente cuando se elige el procedimiento negociado *sin* previo anuncio de licitación deberá hacerse por uno de los motivos especificados en las propias directivas.¹ Estos motivos pueden ser la falta de ofertas válidas en un procedimiento abierto restringido, el caso de extrema urgencia, o situaciones en las que sólo un proveedor o contratista puede suministrar los bienes o servicios de que se trate. Este tipo de disposición es indispensable para impedir que las entidades contratantes puedan pasar por alto el anuncio de concurso.

426. Cuando se exige una convocatoria de concurso, el procedimiento no tiene por qué ser el de la licitación abierta, y se puede recurrir tanto al procedimiento restringido como al negociado.² Por su parte, el anuncio de concurso puede consistir en un anuncio de licitación,³ un anuncio periódico⁴ o una invitación a participar en el concurso que se envía a los candidatos que se han

¹ Artículo 12, apartado 2, de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 6, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

² Artículo 12, apartado 1, de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 6, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

³ Artículo 13, apartados 1 y 2, letra a, de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 6, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

⁴ Artículo 13, apartado 3, de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 6, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

cualificado según un sistema de cualificación y selección objetivo y no discriminatorio.¹

427. El régimen no establece de forma exhaustiva los criterios de cualificación y selección; cada entidad puede fijarlos libremente partiendo de los requisitos básicos establecidos por el régimen, especialmente por lo que se refiere a la necesidad de que todos los criterios utilizados sean objetivos, no discriminatorios y no obliguen a repetir inútilmente ensayos o pruebas que ya se hayan realizado.²

428. Este sistema se ha concebido para que las entidades contratantes puedan adoptar con la mayor libertad posible los procedimientos que más convengan a su situación particular, y garantizar al mismo tiempo que, sea cual sea el procedimiento utilizado, los proveedores y contratistas eventuales de otros Estados miembros tengan la oportunidad de enterarse de los contratos y licitar para conseguirlos cuando les interese.

429. La contrapartida de esta flexibilidad obligada es la transparencia del sistema aplicado por la entidad. No solamente debe publicarse previamente un anuncio de concurso cuando no rige una de las excepciones previstas, sino que también deben conocerse de antemano los criterios de cualificación, selección y adjudicación aplicados por la entidad.³ El resultado de los procedimientos de adjudicación debe darse a conocer a las partes interesadas, a menos que existan motivos específicos por los que se pueda ocultar la información.⁴ En cualquier caso, dicha información ha de facilitarse a la Comisión.⁵

430. Las disposiciones relativas a la transparencia se han reducido al mínimo⁶ y no suponen trámites inútiles, sino una garantía para que no se abuse de la flexibilidad de procedimiento permitida por el régimen y para que, en cada Estado miembro, los proveedores y contratistas procedentes de otros países de la Comunidad tengan las mismas posibilidades de acceso a los mercados.

2) Normas y especificaciones técnicas

431. En las propuestas se sigue la misma orientación que en la directiva sobre contra-

tos de suministro que se ha modificado recientemente, pues se exige la utilización de normas europeas y especificaciones técnicas comunes en los documentos contractuales, salvo en algunos casos específicos.⁷ Asimismo, queda explícitamente prohibida la utilización de especificaciones técnicas que permitan favorecer o eliminar a determinadas empresas, salvo en algunas circunstancias claramente definidas.⁸

432. Como ya se ha indicado, este enfoque depende en gran parte de la existencia de normas europeas y especificaciones técnicas comunes pertinentes. Desgraciadamente, los sectores excluidos carecen a menudo de normas europeas y especificaciones comunes. Por consiguiente, hará falta tomar medidas complementarias.

433. En primer lugar, como ya se ha explicado, se están tomando medidas para fomentar la elaboración de nuevas normas europeas y especificaciones técnicas comunes que contribuirán considerablemente a la apertura de los mercados en los sectores excluidos.

434. Entre tanto, dado que la elaboración y adopción de nuevas normas y especificaciones llevará tiempo, hacen falta otras medidas para colmar esta laguna.

¹ Artículo 13, apartado 2, letra b, de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 6, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

² Artículo 19, apartado 1, letra b, de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 6, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

³ Artículo 19, apartado 3, de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 6, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

⁴ Artículo 15 de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 6, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

⁵ Artículo 27, apartado 1, letra c, y apartado 2, de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 6, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

⁶ Artículos 27 y 28 de la propuesta sobre agua, energía y transporte, y artículos 8 y 11 de la propuesta de telecomunicaciones.

⁷ Artículo 9 de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 5, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

⁸ Artículo 10, apartado 3, de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 5, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

435. Una de ellas consiste en exigir que se utilicen normas y especificaciones de rendimiento que indiquen los requisitos funcionales en vez de técnicas determinadas, salvo cuando existan motivos de peso para no hacerlo.¹

436. La segunda medida consiste en obligar a las entidades contratantes a facilitar en cualquier caso a los proveedores interesados las especificaciones técnicas que se suelen utilizar o se vayan a utilizar en futuros contratos, esto es, las principales características de sus especificaciones.² Por esta disposición, se garantiza al menos que, antes de ofrecerse un contrato determinado, los proveedores y contratistas interesados puedan evaluar las posibilidades de presentar ofertas competitivas teniendo en cuenta las especificaciones que se vayan a utilizar.

E. *Diferencias sectoriales*

437. Las consultas realizadas para la preparación de la propuesta sobre el agua, la energía y el transporte no han revelado diferencias sectoriales tan numerosas o importantes como para no poder reconciliarlas en un instrumento único. En particular, las disposiciones relativas a las normas y especificaciones técnicas, procedimientos de concesión de contratos y transparencia parecen colmar las necesidades de todos los sectores en cuestión. Lo dispuesto sobre el ámbito de aplicación tiene naturalmente un carácter más sectorial, pero no pone en cuestión la necesidad de un instrumento único. Si fuera necesario, también se podrían adaptar más las disposiciones de la directiva para considerar otras diferencias sectoriales, por ejemplo, diferencias de umbrales. Dichas modificaciones no supondrían la interrupción de la propuesta, ni que su estructura cambiara radicalmente.

438. Entre las ventajas de tratar conjuntamente los sectores del agua, la energía y el transporte se encuentra la de abordar de manera uniforme dichos sectores y la economía que supone dirigir una propuesta a través del procedimiento legislativo comunitario y no varias.

439. La propuesta sobre las telecomunicaciones tiene una historia especial en la Co-

munidad e integra el paquete de medidas que se está elaborando utilizando como base el Libro verde de las telecomunicaciones. Los departamentos responsables en primera instancia del asunto, tanto en la Comunidad como en los Estados miembros, no son generalmente los que poseen la máxima responsabilidad de la política de contratación pública. Además, al haber sólo dos propuestas, se puede hacer frente al riesgo de pérdida de coherencia y la carga administrativa complementaria es limitada. Así, parece sensato seguir tratando el asunto por separado, al tiempo que se garantiza que el contenido de la medida se ajuste lo más posible al de la que se aplique a los otros sectores. Se han de limitar las diferencias a aquellos temas en los que la naturaleza específica del sector de las telecomunicaciones reclama un tratamiento diferente, por ser realmente diferentes los problemas planteados o las soluciones que se pueden aportar en la práctica. Esto ha servido de base para la redacción de la propuesta sobre el sector de las telecomunicaciones.

F. *La dimensión exterior*

440. Las empresas de terceros países observan con creciente interés el impulso que recientemente ha dado la Comunidad a la creación de un marco común de contratación, al considerarlo clave para la realización de su mercado interior para 1992. Se centran especialmente en la progresión de la Comunidad hacia la apertura de la contratación en los sectores excluidos por su evidente importancia económica y tecnológica y también debido a que la intensa competencia internacional en estos sectores obliga a todos los participantes a buscar nuevos mercados. La apertura de la contratación en los sectores excluidos podría provocar, en algunas circunstancias, el hecho de que empresas de terceros países pudieran acceder a grandes contratos, directamente o a través de sus sucursales en los Estados miembros. Dicho

¹ Artículo 10, apartado 2, de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 5, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

² Artículo 11 de la propuesta sobre agua, energía y transporte, mencionado en el artículo 5, apartado 1, de la propuesta sobre telecomunicaciones.

de otra manera, la Comunidad corre un grave peligro de hacer su mercado interior unilateralmente más accesible a empresas de terceros países si las directivas acerca de los sectores excluidos no tienen debidamente en cuenta la dimensión exterior.

441. Además, paralelamente al esfuerzo comunitario por crear las condiciones que permiten a la industria interior aprovechar al máximo el mercado único europeo, ha habido negociaciones para reforzar y ampliar el alcance de las normas de contratación del GATT, en las que Estados Unidos especialmente ha insistido en la inclusión de organismos de los sectores de las telecomunicaciones y de la generación de energía. Conviene recordar que, en la actualidad, los organismos de los sectores excluidos mantienen políticas de contratación que escapan considerablemente a las normas del GATT. La Comunidad se interesa claramente por garantizar a sus empresas el acceso a los mercados de terceros países en los sectores en cuestión. Conforme a esto, la Comunidad ha respaldado la ampliación del GATT, aunque por el momento no se pueden predecir los resultados, y ni siquiera el calendario de cualquier futuro acuerdo.

442. También se están celebrando conversaciones entre la Comunidad y los países de la AELC acerca de las posibilidades de una mayor apertura por ambas partes de la contratación pública. La repercusión de dichas conversaciones sobre la contratación en los sectores excluidos no están claras por el momento.

443. En esas circunstancias, la adopción de legislación comunitaria relativa a la apertura de la contratación en los sectores excluidos tiene que ir acompañada de medidas concebidas para lograr los objetivos generales siguientes. Primero, se necesitan disposiciones que defiendan los intereses comerciales de la Comunidad y mantengan su posición de negociación sin hacer concesiones unilaterales, sino, por el contrario, incentivando a países terceros para garantizar igual acceso a mercados similares. Segundo, se debe conceder el tiempo necesario a los productores de la Comunidad, cuando sea preciso, para proceder a la adaptación industrial necesaria a fin de cubrir los objetivos de 1992 y para cuando por fin se acuerde el acceso recíproco.

444. En cuanto al contenido de la legislación comunitaria en este terreno, debe ocuparse abiertamente del problema de las ofertas que hacen empresas establecidas dentro de la Comunidad. Son relativamente raras las ofertas hechas por empresas establecidas en su totalidad fuera de la Comunidad y, en cualquier caso, las directivas no se referirán a éstas. Antes al contrario, si una empresa establecida en un Estado miembro hace una oferta, se le aplicarán las directivas incluso si ésta es una sucursal o representante de una empresa de un tercer país y los productos o servicios ofrecidos en la oferta tienen su origen totalmente en dicho tercer país.

445. Analizados varios posibles enfoques, la Comisión considera que la mejor manera de que la Comunidad consiga estos importantes objetivos es disponer que, no existiendo obligaciones internacionales importantes, las partes contratantes no tengan ninguna obligación de aplicar las directivas a ofertas procedentes de fuera de la Comunidad. A tal efecto, se considera que una oferta es de fuera de la Comunidad cuando más de la mitad de su valor representa productos o servicios producidos o realizados fuera de la Comunidad. No obstante, si se trata de ofertas hechas por sucursales o representantes, una parte fundamental del valor de la oferta puede representar actividad económica dentro de los Estados miembros y, por tanto, se puede considerar de origen comunitario. Además, se debe privilegiar la oferta comunitaria si ésta es equivalente a una realizada por una empresa de un tercer país o que procede de un tercer país.

446. La contrapartida, de igual importancia, de estas disposiciones que protegen la posición de la Comunidad con respecto a terceros países, es un mecanismo que, a propuesta de la Comisión, permitirá al Consejo aplicar las disposiciones de las directivas a empresas de países terceros o que ofrecen productos o servicios originales de terceros países. Dicho mecanismo deja claro que la Comunidad no está únicamente procurando proteger su propio mercado, sino que está en posición de realizar acuerdos sobre igualdad de acceso a mercados con países terceros, conseguidos a través de negociaciones multilaterales o unilaterales. Verdaderamente, el fin fundamental de las disposiciones es pro-

porcionar una base firme para las negociaciones con países terceros.

G. Aplicación del Derecho comunitario y recursos

447. Las directivas propuestas contienen disposiciones diseñadas para garantizar que las entidades contratantes utilicen procedimientos transparentes, como se explicó anteriormente. Dichas disposiciones desempeñarán un papel vital para que las partes interesadas y la Comisión puedan comprobar que se respetan las normas. Además, los Estados miembros tendrán obligación de hacer informes estadísticos que garanticen la transparencia del sistema globalmente.¹

448. En esta fase no se han presentado propuestas específicas relativas a los recursos, legales o administrativos, que podrían utilizar las partes interesadas o relativas a otras facultades de la Comisión aparte de las ya existentes según el Tratado. Esto se debe a dos razones.

449. Primera, ha habido poco tiempo para considerar si las circunstancias particulares

de los sectores excluidos requieren medidas específicas. Dado el carácter industrial de las actividades de muchas entidades de los sectores excluidos, es posible que requieran modificación los procedimientos peculiares de la administración pública.

450. Segunda, la directiva² relativa a recursos ya propuesta basándose en las directivas existentes sobre contratación pública ha concluido recientemente su primera lectura en el Parlamento y aún no se ha discutido en el Consejo. Además, ahora se está finalizando un importante estudio llevado a cabo en relación con esta propuesta sobre los sistemas existentes de recursos. Consecuentemente, parece sensato esperar el resultado de la primera discusión en el Consejo y evaluar los resultados del estudio a punto de concluir.

¹ Artículo 28 de la propuesta sobre agua, energía y transporte y artículos 8 y 11 de la propuesta sobre telecomunicaciones.

² Propuesta de directiva del Consejo por la que se coordinan las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas a la aplicación de contratos de suministro público y obras públicas, 1 de julio de 1987, COM(87) 134 final, DO C 230 de 28.8.1987.

Texto provisional**Informe sobre la aplicación de la recomendación del Consejo, de 12 de noviembre de 1984, relativa a la primera fase de apertura de los contratos públicos de suministro de telecomunicaciones en el año 1987 (84/550/CEE)****Resumen**

El presente documento evalúa las repercusiones de la recomendación 84/550 sobre la apertura de los contratos de suministro de telecomunicaciones durante el período comprendido entre el 1 de enero de 1987 y el 31 de diciembre de 1987.

Analiza una serie de cuadros elaborados utilizando la información aportada por los Estados miembros de conformidad con la recomendación y los anuncios publicados en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* (DO) por las entidades de telecomunicaciones interesadas.

El análisis muestra que, transcurridos cuatro años después de la adopción de la recomendación, la aplicación de ésta en los Estados miembros no es aún satisfactoria y que es insignificante la repercusión en la apertura de contratos de suministros de telecomunicaciones a entidades de telecomunicaciones.

N.B.: En el momento en que se estaba publicando el presente documento, dos Estados miembros entregaron sus informes, a saber:

- Reino Unido, sobre el segundo semestre de 1987, y
- Bélgica, sobre 1987 completo.

La demora en la entrega impidió que los datos se incluyeran en el presente documento, los cuales, no obstante, formarán parte de un versión revisada en cuanto sea posible.

1. Introducción

1.1. La recomendación 84/550/CEE proporciona los elementos para evaluar la repercusión que tiene sobre la apertura a los contratos de suministro de telecomunicaciones. Dichos elementos son:

a) Las oportunidades que ofrecen las administraciones de telecomunicaciones a las empresas establecidas en la Comunidad, al menos dentro de los límites fijados por la recomendación, para hacer ofertas de equipos de telecomunicaciones.

b) Desglose de los candidatos seleccionados y los contratos concedidos entre proveedores nacionales, de la CEE y de terceros países.

c) Los informes periódicos de los Estados miembros a la Comisión (cada seis meses). Esto incluye también la conformidad de los informes con el modelo acordado por el SOGT.

1.2. Se han distribuido las cifras de los informes periódicos y de los anuncios de contratación aparecidos en el DO referidos a 1987 en una serie de cuadros anexos a este documento. Se enumeran a continuación y se analizan en las páginas siguientes.

Cuadro 1: Anuncios de contratación publicados en el DO y/o comunicados por los Estados miembros.

Cuadro 2: Número de solicitudes de participación que han recibido las entidades.

Cuadro 3: Desglose del número y porcentaje de candidatos seleccionados por las entidades.

Cuadro 4: Desglose de contratos concedidos a:

- proveedores establecidos en el país de la entidad de que se trate (N);
- proveedores establecidos en otros países comunitarios (CEE);
- proveedores establecidos en terceros países (TP).

Cuadro 5: Evaluación de conformidad a la recomendación 84/550/CEE.

2. Análisis

2.1. Posibilidad de licitar

El SOGT convino en 1986 en que la mejor manera de brindar la posibilidad de licitar en los contratos de suministro sería mediante la publicación de convocatorias de licitación con un encabezamiento especial en el suplemento del DO.

En 1987, únicamente ocho entidades de telecomunicaciones (de las 22, como mínimo, a las que afecta la recomendación en los doce Estados miembros) de seis Estados miembros han publicado convocatorias de licitación en el DO. Los Estados miembros han informado de otras cuatro entidades que han ofrecido la posibilidad de licitar según otros procedimientos (véanse detalles en el cuadro 1).

Solamente DBP (D) responde del 61% de todos los anuncios publicados (118) en el DO.

OTE (C), por sí sola, cubre el 67% de todas las convocatorias de licitación (129) publicadas a través de otros procedimientos.

Estas cifras son muy pequeñas en comparación con el número total de contratos de las entidades de telecomunicaciones. Por lo que se refiere al valor de los contratos, están muy por debajo del objetivo que se marcó la recomendación 84/550. De hecho, según la recomendación 84/550, la posibilidad de licitar debería alcanzar el 100% en todos los nuevos terminales telemáticos (categoría I) y al menos el 10% del valor de los equipos de comunicación y transmisión y de los terminales convencionales (categoría II).

Solamente dos informes ofrecen la información necesaria para evaluar la conformidad con este aspecto de la recomendación: D para DBP a lo largo de todo el año 1987 y UK para BT con respecto al primer semestre (cuadros 4 y, sobre todo, 5). Según esta información, estas dos entidades han cumplido.

Los informes recibidos por la Comisión muestran que, a excepción de OTE, ninguna otra entidad de telecomunicaciones ha ad-

quirido ningún equipo de importancia de la categoría I en 1987.

2.2. Desglose de candidatos, candidatos seleccionados y contratos conseguidos

El cuadro 2 presenta cifras que demuestran que:

- 870 proveedores han contestado a los 65 anuncios publicados en el DO durante el primer semestre de 1987, es decir, un promedio de 13 a 14 candidatos por anuncio;
- el número de proveedores nacionales alcanzaba un promedio del 80% y llegó al 94% en las ofertas a DBP (D), el 100% en las de TLP (P) y el 90% a BT (UK);
- el promedio de candidatos de otros países de la CEE representa únicamente el 13%.

La información referente a los candidatos seleccionados (cuadro 3) se obtuvo analizando los 55 anuncios sobre los que los Estados miembros habían comunicado la información necesaria. Aquí también es el primer semestre el importante para la valoración global.

Se observa que:

- 36 de los 55 anuncios analizados aquí se publicaron en el DO;
- fueron seleccionados 240 proveedores de los 500 candidatos que respondieron a los 36 anuncios publicados en el DO;
- la media de candidatos seleccionados por anuncio de licitación es de 6 a 7 (contando únicamente los anuncios publicados en el DO);
- el 91% de estos candidatos seleccionados eran proveedores «nacionales» y se alcanzan las cotas máximas de proveedores nacionales seleccionados en la RFA (97%) y, UK (BT, 95%).

La información acerca de los contratos concedidos (cuadro 4) se obtuvo analizando las 181 concesiones de contrato comunicadas por los Estados miembros. Se observa en particular que:

- 51 anuncios (de los 181 anuncios examinados) se publicaron en el DO;

- el valor total de los 181 contratos es de 840 millones de ecus;
- el valor total de los 51 contratos cuya licitación apareció en el DO no puede valorarse por falta de información precisa de varios Estados miembros (véase también cuadro 5);
- el 100% de todos los contratos concedidos en F, UK (BT), NL, P (únicamente TLP) fueron a proveedores nacionales;
- el 91% de los contratos concedidos por DBP (D), que corresponden al 99,5% del valor, recayó en proveedores «nacionales»;
- el 90% (el valor) de los 181 contratos concedidos benefició a proveedores nacionales, el 9% a otros de la CEE y el 1% a terceros países.

2.3. Notificación a la Comisión

Ocho Estados miembros han informado sobre el primer semestre de 1987. Tres Estados miembros han informado sobre el segundo semestre de 1987. Los mencionados informes se refieren a diez entidades de telecomunicaciones, dejando por lo tanto más del 50% en las entidades afectadas sin cubrir. Se dan más detalles en el cuadro 1.

Se observa que:

- dan información sobre el número de candidatos únicamente siete entidades (primer semestre de 1987);
- dan información sobre el número de candidatos seleccionados únicamente seis entidades;

- dan información sobre los contratos concedidos nueve entidades;
- con mucha frecuencia el número de anuncios que comunican los Estados miembros no se corresponde con los realmente publicados en el DO. Únicamente son correctas las cifras de UK (BT), D (DBP) y NL (PTT);
- ocho anuncios publicados en el DO por BT (UK) que hacen referencia concreta a la recomendación 84/550 tratan de contratos de productos no específicos de las telecomunicaciones, por lo tanto no cubiertos por la recomendación 84/550. Dicha referencia no es, pues, adecuada;
- únicamente dos informes de Estados miembros (UK y D) dan la información precisa para evaluar la conformidad con los valores fijados en la recomendación 84/550 (véanse también el punto 2.1. y el cuadro 5 para más detalles).

Conclusión

La recomendación 84/550 del Consejo preveía una fase experimental de apertura de la contratación en el sector de las telecomunicaciones a proveedores de otros países.

Los resultados de este experimento hasta el momento son decepcionantes en cuanto a la cantidad de licitaciones publicadas, el nivel de respuesta de los proveedores de otros Estados miembros, el número de contratos concedidos a proveedores en otros Estados miembros e incluso en cuanto a la información de la que disponen los Estados miembros sobre la ejecución de la recomendación.

Cuadro 1. Anuncios de contratos publicados en el DO y/o comunicados por los Estados miembros.

	Primer semestre 1987		Segundo semestre 1987		1987 Total de anuncios en el DO
	Comunicado por los Estados miembros ¹	Publicado en el DO	Comunicado por los Estados miembros	Publicado en el DO	
B	No comunicado	Ninguno	No comunicado	Ninguno	Ninguno
DK	No comunicado	Ninguno	No comunicado	Ninguno	Ninguno
D	40	40	32	32	72
GR	86 ²	Ninguno	No comunicado	3	3
E	No comunicado	Ninguno	No comunicado	Ninguno	Ninguno
F	5	10	No comunicado	4	4
IRL	8 ²	Ninguno	18	2	2
I (SIP)	11 ²	Ninguno	No comunicado	6	6
I (Italcable)	8 ³	6	No comunicado	1	7
L	No comunicado	Ninguno	No comunicado	Ninguno	Ninguno
NL	2	2	3	3	5
P (CTT)	16 ³	3	No comunicado	Ninguno	3
P (TLP)	6 ³	Ninguno	No comunicado	Ninguno	Ninguno
UK (BT)	4	4	No comunicado	2(+ 8) ⁴	6
UK (Mercury)	No comunicado	Ninguno	No comunicado	Ninguno	Ninguno
Total	186	65	53	53	118

¹ La lista incluye tanto los anuncios publicados en DO como todos los demás procedimientos utilizados por las entidades (véase también nota 2).

² Estos contratos han sido comunicados por los Estados miembros, pero no se han publicado en el DO. No obstante, en algunos casos (OETY, IRL) se publicaron anuncios de licitación que provocaron cierta competencia, según se desprende de los cuadros. Por lo que respecta a SIP, todos los contratos fueron adjudicados a raíz de negociaciones directas.

³ Algunos procedimientos de contratación comunicados por los Estados miembros también se publicaron en el DO (véase la columna de «anuncios publicados en el DO»). Cabe señalar que solamente coinciden las cifras comunicadas por D y NL (y UK en el primer semestre).

⁴ En ocho de los anuncios publicados en el DO por BT (UK) con la referencia recomendación 84/550, se trataba de compras de productos que no estaban específicamente relacionados con las telecomunicaciones, y por tanto no se incluyen en la recomendación 84/550. Por tanto, esta referencia es incorrecta y no deberá volverse a utilizar. Se deberá seguir de cerca esta cuestión y tomar las medidas adecuadas, ya que no se ha observado ningún cambio en 1988, a pesar de que, hasta el momento, todas las publicaciones de BT, excepto una, se refieren a material que no está relacionado con las telecomunicaciones.

Cuadro 2. Número de solicitudes de participación recibidas por las entidades

País	Estimación de los anuncios	Primer semestre 1987				Segundo semestre 1987				Total 1987			
		N	CEE	TP	Total	N	CEE	TP	Total	N	CEE	TP	Total
D (DBP)	72	626 (94%)	23	20	669	463 (93%)	26	8	497	1089 (93%)	49	28	1 166
GR (OTE)	86	204	38	42	285	No comunicado							
F (PTT)	5	43	30	3	76	No comunicado							
IRL	26	Información no facilitada o inadecuada				Información no facilitada o inadecuada							
I (SIP + Italcable)		Información no facilitada o inadecuada				No comunicado							
NL	5	13 (48%)	11	3	27	20	9	3	32	33 (56%)	20	6	59
P (CTT)	16	33 (35%)	51	9	93	No comunicado							
P (TLP)	6	14 (100%)	—	—	14	No comunicado							
UK (BT)	4	19	2	—	21	No comunicado							
Total	118	952 80%	155 13%	77 7%	1185								

N = número de candidatos del mismo país que la autoridad adquirente.

CEE = candidatos procedentes de otros Estados miembros de la CEE.

TP = candidatos procedentes de países no pertenecientes a la CEE.

Cuadro 3. Desglose del número y porcentaje de candidatos seleccionados por las entidades

*Candidatos seleccionados
Primer semestre de 1987 únicamente*

	Selección	N	CEE	TP	Total
D	21	155	4	1	160
F	5	24	11	—	35
NL	4	22	1	3	26
P (CTT)	16	45 ¹	36	4	85
P (TLP)	6	14 ¹	—	—	14
UK (BT)	3	18	1	—	19
	55	278 (82%)	53 (16%)	8 (2%)	339

Selección = número de anuncios para los que los Estados miembros han facilitado datos sobre los candidatos.
 N = número de candidatos del mismo país que la autoridad adquirente.
 CEE = candidatos procedentes de otros Estados miembros de la CEE.
 TP = candidatos procedentes de países no pertenecientes a la CEE.

¹ En dos casos, el número de proveedores nacionales seleccionados fue superior al número de candidatos nacionales.

Cuadro 4. Desglose de los contratos adjudicados a proveedores establecidos en el país de la entidad interesada (N), proveedores establecidos en otros países de la Comunidad (CEE) y proveedores establecidos en terceros países (TP)

	Total de contratos adjudicados	Contratos adjudicados						
		Número de contratos adjudicados			Valor (millones de ecus) de los contratos adjudicados			
		N	CEE	TP	N	CEE	TP	Total
D 1 ^{er} semestre	16	14	2	—	81	2	—	83
2 ^o semestre	6	6	—	—	296	—	—	296
GR	86	46	21	19	4,7	3,4	1,6	9,7
F	5	5 ¹	—	—	26 ¹	—	—	26
IRL 1 ^{er} semestre	8	7	1	0	0,5	0,03	—	0,53
2 ^o semestre	18	12	5	1	3,0	0,6	0,15	3,75
I (SIP)	11	?	?	?	305	75	?	380
I (Italcable)	6	?	?	?	12,7	0,3	?	13
NL	2	2	—	—	4,6	—	—	4,6
P (CTT)	16	?	?	?	—	—	—	12
P (TLP)	6	6	—	—	6,5	—	—	6,5
UK (BT)	1	1	—	—	4,9	—	—	4,9
Total	181				745	81	1,75	840

¹ El informe no especifica si un contrato se adjudicó a un consorcio francoalemán.

² El informe demuestra que todos los contratos se adjudicaron a proveedores nacionales, aunque es probable que haya habido un error de compilación.

Cuadro 5. Evaluación de la conformidad con la recomendación 84/550/CCE
 [categoría II, A:B = 10% del total de los contratos adjudicados (en valor)]

Alemania	72 anuncios	A = 1 228 millones de ecus (12 meses) B = 5 760 millones de ecus A:B = 21%
Grecia	Ningún anuncio	A = 0 B = 9,7 millones de ecus A:B = evaluación imposible
Francia	5 anuncios	A = 26 millones de ecus B = valor no facilitado A:B = evaluación imposible
Irlanda	2 anuncios	Ningún dato facilitado en los anuncios publicados en el DO. Imposible la evaluación de A B = 4,3 millones de ecus; no es seguro que esta cifra corresponda a todas las compras efectuadas por Irlanda en 1987 A:B = evaluación imposible
Italia (SIP)	Ningún anuncio	A = 0 B = 380 millones de ecus A:B = evaluación imposible
Italia (Italcable)	7 anuncios	Ningún dato sobre el valor de los anuncios, luego A = desconocido B = 13 millones de ecus A:B = evaluación imposible
Países-Bajos	2 anuncios	A = 4,6 millones de ecus B = ninguna información A:B = evaluación imposible
Portugal (CTT)	3 anuncios	Ningún dato. Imposible la evaluación B = nada A:B = evaluación imposible
Portugal (TLP)	Ningún anuncio	A = 0 B = 6,5 millones de ecus A:B = evaluación imposible
Reino Unido (BT)	4 anuncios	A = 42 millones de ecus B = 403 millones de ecus A:B = 10,4%

A = valor estimado de los anuncios publicados en el DO.
 B = valor estimado del total de contratos en 1987.

Propuesta de directiva del Consejo relativa a los procedimientos de adjudicación de contratos a entidades suministradoras de agua, energía y servicios de transporte

Exposición de motivos

A. El problema general y la necesidad de nuevas iniciativas

1. Las directivas vigentes sobre los contratos públicos de suministro y obras excluyen explícitamente de su ámbito determinados sectores.

2. Así, por ejemplo, la directiva sobre contratos de suministro 77/62/CEE¹ no se aplica a los contratos adjudicados por los organismos que administran servicios de transporte, o por los de producción, distribución, transmisión o transporte de agua, o por los servicios de los sectores de la energía y las telecomunicaciones. En la modificación de la mencionada directiva, adoptada en marzo de 1988,² se reformula esta exclusión, de forma que las disposiciones de la directiva no se apliquen a los contratos adjudicados por las compañías de transporte por carretera, aéreo, marítimo o fluvial, ni a los que estén relacionados con la producción, el transporte y la distribución de agua potable, ni tampoco a los adjudicados por autoridades cuya principal actividad consista en la producción y distribución de energía o en la oferta de servicios de telecomunicaciones. El objeto de estos cambios de redacción era el de clarificar la interpretación del texto, especialmente limitando la exclusión de los transportes a las compañías de transportes por oposición a los proveedores públicos de infraestructura de transportes, como por ejemplo puertos y aeropuertos.

3. La directiva 71/305/CEE,³ relativa a los contratos de obras, no se aplica a los organismos que administren servicios de transporte ni a los contratos adjudicados por los servicios de producción, distribución, transmisión o transporte de agua y energía. Recordemos que los organismos responsables de servicios de telecomunicaciones no quedaban excluidos explícitamente de la directiva sobre contratos de obras, por lo que cuatro de tales organismos, con carácter de institu-

ciones del Estado, eran incluidos en ella, mientras que los demás no lo eran. La modificación propuesta para la directiva sobre contratos de obras tiene el propósito de clarificar la interpretación de dichos textos mediante modificaciones similares a la que se han adoptado recientemente para la directiva sobre contratos de suministro.⁴

4. El motivo alegado para las exclusiones era que algunos organismos con actividades en los sectores de que se trata eran de derecho público y otros de derecho privado. Por consiguiente, salvo en el caso de los contratos de obras en el sector de las telecomunicaciones, se consideró que debían excluirse dichos sectores del ámbito de aplicación de la directiva en espera de soluciones que tuvieran en cuenta estas circunstancias especiales.

5. La presente propuesta de directiva se circunscribe a los sectores del agua, la energía y el transporte. El sector de las telecomunicaciones se regulará mediante otra propuesta que, en su parte dispositiva, es, sin embargo, muy similar a ésta.

6. La realización del mercado interior de aquí a 1992 exige que se adopten las medidas complementarias previstas cuando se decidieron por primera vez las exclusiones. Como ya se ha explicado en estudios recientes sobre los beneficios que se obtendrían con la realización del mercado interior, hay motivos económicos obvios para hacerlo.⁵ Además, los Gobiernos de los Estados miembros reunidos en el Consejo Europeo han subrayado en repetidas ocasiones que es importante que las instituciones comunitarias tomen, cuanto antes, las decisiones necesarias para la apertura de la contratación pública.

¹ DO L 13 de 15.1.1977.

² Directiva 88/295/CEE de 22 de marzo de 1988, DO L 127 de 20.5.1988.

³ DO L 185 de 25.8.1971.

⁴ COM(88)354 final de 20 de junio de 1988.

⁵ *The economics of 1992*, European Economy, nº 35, marzo de 1988.

B. Los dos aspectos de la cuestión: el ámbito de aplicación y las obligaciones que deben imponerse

7. Como ya se ha explicado, el principal motivo alegado en principio para excluir los sectores mencionados era que en algunos Estados miembros una actividad determinada podía asignarse a una entidad «pública» y en otros a entidades «privadas», o incluso a ambas. Además, el mismo concepto de entidad pública varía considerablemente según la legislación de cada país. Por este motivo, cualquier enfoque comunitario del problema que intentase basarse simplemente en una distinción entre entidades públicas y privadas tropezaría con enormes dificultades al principio y estaría probablemente condenado al fracaso. Debe, pues, concebirse el problema de la contratación superando la distinción público/privado, para que se puedan tratar de la misma forma situaciones que en el fondo son iguales, independientemente de las diferencias de forma jurídica.

8. Asimismo, en lo referente al *ámbito de aplicación*, la propuesta define básicamente las condiciones subyacentes y objetivas que llevan a las entidades de dichos sectores a aplicar políticas de contratación poco rentables en el sentido de que no se da sistemáticamente preferencia a las mejores ofertas de cualquier proveedor o contratista de la Comunidad, sino más bien a los proveedores nacionales.

9. Cabe destacar dos tipos de condiciones.

10. En primer lugar, las barreras de protección contra los eventuales competidores, ya sean técnicas, económicas o jurídicas, hacen que en muchos casos las entidades, públicas o privadas, se encuentren suficientemente aisladas de la presión del mercado para perseguir otros objetivos que el de obtener siempre la mejor oferta, como, por ejemplo, la protección de los proveedores y contratistas nacionales.

11. Esta posición relativamente privilegiada puede revestir distintas formas. La entidad puede tener un monopolio jurídico de tipo territorial, que es el caso más evidente y se encuentra por ejemplo en el sector de las telecomunicaciones. Aunque no exista un

verdadero monopolio, puede haber factores técnicos, jurídicos o económicos, o una combinación de todos ellos, que limiten el número de participantes, de forma que la competencia no sea totalmente abierta y las entidades en cuestión no actúen en función del mercado.

12. En el caso de los bienes y servicios que requieren una red técnica, por ejemplo, el sistema tiende naturalmente a convertirse en un monopolio u oligopolio. Esta tendencia natural aumenta a veces cuando el Estado concede derechos o poderes especiales para la administración de la red. Independientemente del hecho de que sean públicas o privadas, las entidades que suministran o administran la red se encuentran en una situación en que la competencia está tan limitada que el Estado debe tomar medidas de tipo legislativo o de otro tipo para restablecer el equilibrio.

13. Como es bien conocido, el hecho de que el Estado disponga de medios para influir en las operaciones actuales o futuras de una entidad da lugar a situaciones en las que se imponen contrataciones poco rentables. Estas situaciones suelen ir asociadas, aunque no siempre es así, a barreras proteccionistas. Los medios de los que se vale el Estado pueden ser diversos. En muchos casos, el carácter público de una entidad puede implicar automáticamente este tipo de influencia: el control de la administración de la entidad por parte del Estado o de su financiación, por ejemplo. Pero las entidades privadas también pueden estar sometidas a la influencia del Estado —especialmente cuando una de las actividades fundamentales que realizan requiere la aprobación continua del Estado, por ejemplo, una concesión o autorización para llevar a cabo dicha actividad. En estos casos, no es sorprendente que, aunque no se le pida explícitamente, la entidad decida que a largo plazo le interesa hacer suyos los objetivos del Estado, a pesar de los costes que ello pueda suponer a corto plazo, y contrate directamente a empresas nacionales y no de otros Estados miembros.

14. Cuando estas dos condiciones, esto es, el aislamiento del mercado y la influencia del Estado, alcanzan proporciones considerables y se dan, a veces, durante un período de

tiempo muy largo, los mercados importantes acaban por quedar prácticamente cerrados a los proveedores o contratistas de otros Estados miembros, por muy competitivos que sean. De hecho, en algunos casos, se forma un círculo vicioso, absolutamente cerrado, en el que las empresas extranjeras ni siquiera intentan entrar, puesto que ello supondría un desperdicio de recursos que no podría justificar ningún director responsable.

15. Por supuesto, estas dos condiciones pueden darse en mayor o menor grado. En algunos casos, se puede afirmar con relativa facilidad que, dadas las características que se conocen de un determinado campo de actividad, debiera sin lugar a dudas abordarse prioritariamente. En cambio, es evidente que existen situaciones en las que no hace falta intervenir actualmente. Entre estas dos situaciones, existen casos sobre los que es difícil pronunciarse y respecto de los cuales se pueden tener distintos puntos de vista. Las circunstancias específicas de cada caso se examinan en los puntos siguientes.

16. A la hora de *imponer obligaciones* a las entidades que se van a incluir en los nuevos instrumentos comunitarios, deberá tenerse plenamente en cuenta su especificidad. Ya sean públicas o privadas, difieren de las organizaciones básicamente administrativas, a las que se refieren generalmente las directivas existentes, por tener una finalidad económica o industrial. Además, para alcanzar sus objetivos, suelen basarse en la explotación de una infraestructura técnica que puede ser compleja y muy específica. En realidad, se trata de empresas que tienen mucho en común con las empresas corrientes, las que no están sujetas a las condiciones particulares mencionadas.

17. Por consiguiente, no debiera imponérselas las obligaciones que se vienen aplicando desde hace mucho tiempo a las burocracias administrativas. Hace falta mayor flexibilidad para que las entidades afectadas puedan contratar con eficacia según las circunstancias específicas de cada cual. Los requisitos no deben concebirse como una reglamentación completa de la contratación, sino como unas garantías mínimas para permitir que las entidades interesadas puedan conseguir las mejores ofertas de todas las empresas comunitarias que puedan competir.

18. El régimen propuesto es un marco dentro del que puedan desarrollarse prácticas comerciales correctas. Las propias entidades adquirientes deberán precisar un gran número de detalles según las necesidades y circunstancias de cada cual. Existe la posibilidad de elegir entre procedimientos abiertos, restringidos o negociados, así como la forma de abrir éstos a la competencia. Los tradicionales anuncios de licitación abierta, los anuncios periódicos de futuros contratos y las convocatorias a proveedores que han sido seleccionadas por medio de un sistema de cualificación accesible tienen cabida en el sistema. Como contrapartida a esta flexibilidad se exige que, sea cual sea el procedimiento utilizado, éste no sea discriminatorio, se base en criterios objetivos compatibles con determinadas disposiciones básicas de la directiva y, sobre todo, sea transparente y pueda ser controlado a fin de crear el clima de confianza mutua sin el cual no podría darse una auténtica apertura del mercado. En la parte D se examinan con más detenimiento los principales requisitos.

C. *Ámbito de aplicación*

1) **Planteamiento general**

19. Como ya se ha explicado, las entidades de derecho público no son las únicas en aplicar sistemas de contratación nacionalistas, pues las entidades privadas, aisladas de las fuerzas del mercado y en estrecha relación tanto con el Estado como con sus proveedores nacionales tradicionales, en algunos casos desde hace mucho tiempo, aplican el mismo tipo de política.

20. Las propuestas intentan describir, dentro de los sectores excluidos, las situaciones en las que existen condiciones objetivas que inducen a comprar en el propio país, independientemente del carácter público o privado de las entidades en cuestión.

2) **Mecanismo jurídico**

21. Además, para garantizar una mayor seguridad jurídica, las disposiciones que describen estas condiciones, y que han de ir redactadas necesariamente en términos rela-

tivamente generales, se complementan con una serie de anexos que indican con la mayor precisión posible las entidades afectadas en cada Estado miembro. Para determinados sectores o Estados miembros, el anexo consiste en una lista nominativa de entidades; en otros casos, hace referencia a categorías de entidades definidas según normas nacionales, y, en otros, combina ambos criterios. Se ha elegido un sistema u otro para que el legislador nacional conozca de la manera más breve y precisa posible qué organizaciones están sujetas al régimen comunitario. Los anexos también facilitarán a la Comisión la tarea de aplicar las directivas cuando estén en vigor. Asimismo, se establece un mecanismo para mantener al día los anexos.

3) Sectores afectados

22. El primer tipo de situaciones previstas es el de los servicios prestados al público a través de una red técnica que, por sí misma, limita las posibilidades de competencia. Una vez que se instala una red, hay pocas posibilidades de competencia en la práctica a través de una red alternativa o de nuevos competidores. Estas posibilidades desaparecen por completo cuando se refuerza el monopolio natural o el oligopolio mediante la concesión de derechos especiales o exclusivos o mecanismos de autorización pública que excluyen a los nuevos competidores.

23. Este tipo de situación aparece en diversos sectores excluidos, por ejemplo, en el caso de las redes que ofrecen servicios al público mediante la producción, transporte o distribución de agua potable, electricidad, gas o calefacción.

24. La segunda categoría es, en muchos aspectos, similar a la primera. Se trata de las redes que ofrecen un servicio al público en el sector del transporte. Naturalmente, cuando es una sola red técnica la que ofrece el servicio, como una red de ferrocarriles o de metro, la situación es exactamente la misma. No obstante, en este sector cabe ampliar el concepto de red para poder incluir también los sistemas en los que ésta no constituye un sistema técnico como las redes de ferrocarriles o de tranvías, sino, como en el caso de

los servicios municipales de autobús, un sistema de rutas interconectadas por las que circulan vehículos según las condiciones establecidas por las autoridades. Cuando el Estado limita el acceso a dichas redes, las entidades que las explotan, ya sean públicas o privadas, quedan aisladas de las fuerzas del mercado y sometidas a la influencia de aquél, especialmente en lo referente a los contratos. Por este motivo, las propuestas se refieren a las entidades que ofrecen servicios al público en el sector del transporte por ferrocarril, tranvía o trolebús y también a los servicios de autobuses sujetos a condiciones de explotación establecidas por la administración pública, entre las que se incluyen los trayectos.

25. La tercera categoría incluye las situaciones en las que una entidad explota una zona geográfica para determinados fines y necesita para ello algún tipo de concesión o autorización del Estado. También en este caso, las entidades en cuestión se encuentran en una situación en la que se limitan considerablemente los efectos de las fuerzas del mercado y están expuestas a la influencia del Estado por diversas razones, entre ellas la necesidad de renovar la concesión o autorización o la de obtener otras concesiones o autorizaciones similares. Incluso cuando existe cierta competencia, aunque sea limitada, la influencia del Estado, a la que están sometidas las empresas por la necesidad de conservar la concesión o de obtener otras nuevas, basta en muchos casos para influir en su política de contratación.

26. Así pues, las propuestas abarcan dos situaciones de este tipo: la explotación de zonas geográficas, bien para la exploración o la extracción de petróleo, gas, carbón u otros combustibles sólidos, o bien para la construcción de aeropuertos, puertos marítimos o fluviales u otras instalaciones de terminales para compañías de transporte aéreo, marítimo, por tierra o fluvial.

4) Diferencias sectoriales

27. Las consultas realizadas para la preparación de la propuesta sobre el agua, la energía y el transporte no han revelado diferencias

sectoriales tan numerosas o importantes como para no poder reconciliarlas en un instrumento único. En particular, las disposiciones relativas a las normas y especificaciones técnicas, procedimientos de concesión de contratos y transparencia parecen satisfacer las necesidades de todos los sectores en cuestión. Lo dispuesto sobre el ámbito de aplicación tiene naturalmente un carácter más sectorial, pero no pone en cuestión la necesidad de un instrumento único. Si fuera necesario, también se podrían adaptar más las disposiciones de la directiva para tomar en consideración otras diferencias sectoriales, por ejemplo, diferencias de umbrales. Dichas modificaciones no exigirían la división de la propuesta, ni un cambio radical en su estructura.

28. Asimismo, a partir de las consultas con los grupos que se ocupan del tema de las telecomunicaciones, especialmente con el Grupo de Altos Funcionarios de Telecomunicaciones (GAFT), se ha llegado a la conclusión de que las partes dispositivas de la presente directiva y las de la propuesta de directiva sobre el sector de las telecomunicaciones¹ pueden coincidir casi totalmente. Sin embargo, el carácter especial que reviste la apertura de la contratación pública en el sector de las telecomunicaciones, descrito en el Libro verde de la Comisión,² aconseja no incorporar dicho sector a esta directiva.

5) Excepciones para las actividades competitivas

29. Las entidades que se vienen definiendo están aisladas de las fuerzas del mercado en distintos grados. No obstante, el hecho de que haya cierta competencia no basta para garantizar la apertura de los contratos.

30. Algunas de las actividades mencionadas compiten entre sí hasta cierto punto (competencia de sustitución). Esto es cierto en el caso de las fuentes de energía (electricidad, gas, petróleo, carbón, otros combustibles sólidos y calefacción), así como en el de los transportes (por carretera, aéreo, marítimo, fluvial). No obstante, las contrataciones no

vendrán determinadas por las condiciones del mercado, ni siquiera cuando los servicios de una determinada entidad puedan sustituir a los de otra, si ambas están igualmente aisladas del mercado, como suele ocurrir. Más aún, si bien las contrataciones pueden basarse exclusivamente en criterios comerciales con más facilidad cuando las entidades están compitiendo con otras que no están protegidas o sometidas a la influencia del Gobierno, ello dependerá en gran medida de si existen otros factores que, de cualquier modo, permitan a las entidades afectadas hacer contratos poco rentables. Uno de ellos es la posibilidad de obtener una financiación pública de una forma u otra. Por ello no es de extrañar que este tipo de competencia no haya bastado para garantizar la apertura de los contratos en toda la Comunidad. Todas las conclusiones de los estudios realizados revelan que en las categorías de actividades consideradas las contrataciones están en gran parte orientadas a los mercados nacionales.

31. No obstante, puede existir la competencia dentro de determinados sectores o subsectores dependiendo de que las barreras sean más o menos importantes. Por lo general, aunque esto no sea cierto en todos los casos, las posibilidades de influencia del Estado suelen disminuir conforme aumenta la competencia. Sin embargo, la regla general no se aplica cuando el Estado conserva medios de influencia muy directos, como, por ejemplo, el de adjudicar concesiones valiosas por las que las entidades interesadas también compiten entre sí. En este caso, los métodos de contratación pueden convertirse fácilmente en parte, aunque no sea explícita, del proceso de negociación en el que se decide la adjudicación de las concesiones y sus condiciones.

32. No obstante, en determinados casos el grado de competencia puede ser suficiente para que se pueda afirmar que, teniendo en cuenta todos los factores que pueden afectar a la contratación, las entidades interesadas se verán impulsadas por el mercado a aplicar

¹ COM(88) 378 final.

² COM(87) 290 final de 30 de junio de 1987.

políticas de contratación equitativas y abiertas. De ser así, convendría excluir estos casos del nuevo régimen, ya que la reglamentación resultaría inútil y podría parecer un intento de reglamentar por reglamentar.

33. Por ello se incluyen en las propuestas disposiciones que están pensadas para situaciones en las que existe un mercado abierto tanto en la teoría como en la práctica, y en las que no hay otros factores que den lugar a contrataciones de tipo nacional.

34. Asimismo, en el sector del transporte, la evolución observada últimamente demuestra que se puede suprimir un gran número de reglamentaciones para los servicios públicos de autobuses. Se podrá seguir exigiendo la autorización de la administración pública, pero únicamente para comprobar que se cumplen los requisitos básicos de seguridad y orden público. Dentro de estos límites, hay un gran número de empresas que pueden trabajar en las mismas rutas, y de hecho lo hacen, con los mismos destinos y bajo condiciones jurídicas idénticas. Resultaría tan aberrante incluir estas empresas en el nuevo régimen de contratación como incluir las compañías de taxis. Así pues, el proyecto excluye de su ámbito de aplicación los servicios públicos de autobuses siempre que reúnan exactamente condiciones claramente especificadas que permitan garantizar que el empresario actuará en función del mercado sin tener en cuenta otros factores.

35. Además, se deberían tomar disposiciones más generales para las compras destinadas a la reventa o alquiler en un mercado de libre competencia. Este tipo de situaciones puede darse en otros sectores, como, por ejemplo, en los del gas y la electricidad, donde las entidades en cuestión venden o alquilan equipo a los usuarios, como cocinas y otros aparatos, para que lo utilicen en sus hogares, por lo tanto, el proyecto no se aplica a las compras de aparatos realizadas con este propósito.

36. Dada la evolución observada en los Estados miembros y en la Comunidad en lo referente a la apertura a la competencia de actividades de los sectores excluidos, es posible que se pueda limitar más el ámbito del nuevo

régimen comunitario. No obstante, es importante que se precisen estas limitaciones, pues, de lo contrario, podrían restar al régimen buena parte de su contenido y también provocar desequilibrios injustificables cuando el régimen se ponga en práctica en los distintos Estados miembros. Por consiguiente, cada solicitud se valorará según sus méritos a medida que la propuesta siga su trámite legislativo.

6) Límites convenientes del régimen: exclusiones y casos dudosos

37. Algunas actividades evidentemente deben incluirse en el nuevo régimen comunitario, pero existen otras que no conviene incluir. Por ejemplo, el transporte por carretera, salvo los servicios públicos de autobuses, entra en esta categoría. En los Estados miembros, los servicios de transporte de mercancías por carretera y de autocares suelen estar abiertos a la competencia, como también lo están los servicios de transporte por vía marítima y fluvial. Las restricciones y medios de influencia de que aún disponen los Estados miembros no parecen influir notablemente en los sistemas de contratación de todas estas empresas, y por ello no se han incluido estas clases de actividades en el régimen. Sin embargo, su exclusión no significa que no se deban o puedan tomar medidas, si se diera el caso de que un Estado interviniera evidentemente para influir en decisiones sobre contratos. Las medidas que se vayan a adoptar entonces dependerán de los medios de influencia utilizados por el Estado y de los instrumentos de que disponga la Comisión en virtud del Tratado, por ejemplo, el artículo 30 del Tratado CEE o las normas comunitarias sobre ayudas estatales.

38. Sin embargo, existen tres categorías de actividades que resultan más difíciles de clasificar, a saber, los servicios públicos de transporte aéreo, la elaboración, transporte o distribución de los productos derivados del petróleo y los servicios de transporte marítimo de viajeros.

39. Por lo que se refiere a las compañías aéreas, hay una serie de factores que abogan

por su inclusión en el régimen. Ya sean públicas o privadas, las compañías aéreas operan en un campo sumamente reglamentado en el que el acceso a los trayectos aéreos sigue estando limitado y requiere la autorización del Estado.

40. Por otra parte, en los trayectos aéreos internacionales, suelen entrar en competencia directa, aunque limitada, con otras empresas del mismo país y de terceros países. La política comunitaria ha permitido intensificar esta competencia, especialmente, en lo que se refiere al acceso al mercado y la fijación de tarifas.¹ Además, la industria de suministro, tanto de estructuras de aviones como de motores, está sumamente concentrada. Los principales proveedores europeos ya se han asociado en distintos tipos de empresas en común de carácter internacional. La aviónica se considera cada vez más como una parte integrante del avión, con lo cual las compañías aéreas tienen menos posibilidades de seleccionar proveedores nacionales para estos componentes aunque quieran hacerlo. Por último, la necesidad de eficacia en el funcionamiento, sean cuales sean las limitaciones a la competencia que haya en determinadas rutas, constituye un aliciente de peso para comprar los aviones más adecuados.

41. Por estos motivos, se han omitido de momento las compañías aéreas, pero se seguirán realizando estudios para examinar la situación. Se podrían presentar propuestas ulteriormente, por ejemplo, en forma de enmiendas a las que se están debatiendo actualmente, si ello resultara necesario en el futuro.

42. Por lo que se refiere a la elaboración, transporte y distribución de los productos derivados del petróleo, la estructura de la industria es mucho más variada y está más descentralizada que la de la energía y los subsectores del transporte cuya inclusión en la propuesta se sugiere. No existe una red técnica única como en el caso del gas, la electricidad y la calefacción. Existen oleoductos, naturalmente, pero sólo constituyen una parte relativamente pequeña de todo el sistema de distribución, que incluye el transporte y la distribución por vía marítima, ferroviaria, fluvial y por carretera. Las ba-

rreras de acceso son mucho menos importantes y, en todos los Estados miembros salvo España, un número relativamente apreciable de entidades, ya sean públicas o privadas, compiten directamente entre sí. Para su funcionamiento, estas empresas no requieren concesiones o derechos exclusivos similares, como ocurre en el sector de la exploración y explotación.

43. Por lo tanto, dadas las características del sector, no está claro en absoluto que haga falta incluir estas entidades en el régimen. Más aún, dado que es probable que en un futuro próximo no se aumente sustancialmente la capacidad de refino ni la de los oleoductos, su inclusión tendría en cualquier caso una importancia económica muy escasa. Por consiguiente, como en el caso de las compañías aéreas, convendría descartar de momento este sector, pero, al mismo tiempo, seguir examinando la situación.

44. En general, el transporte marítimo se compone esencialmente de compañías privadas, si bien existen excepciones en diversos Estados miembros donde las compañías constituyen organismos autónomos sometidos a la supervisión del Gobierno, o departamentos de la compañía nacional de ferrocarriles, o son de propiedad pública.

45. En lo que respecta a la construcción naval y las reparaciones y el abastecimiento de combustible y otros suministros, la inmensa mayoría de las compañías navieras adjudican sus contratos según criterios comerciales. Esto se debe a la intensa competencia a la que están sometidas las compañías navieras de la Comunidad Europea que trabajan en rutas internacionales y a la fuerte competencia de precios del sector de la construcción naval. Las considerables ayudas estatales que se destinan a la construcción naval están reguladas en la Comunidad por la directiva 87/167/CEE.²

¹ Reglamentos n.ºs 3975/87/CEE y 3976/87/CEE del Consejo, así como directiva 87/601/CEE del Consejo y decisión 87/602/CEE del Consejo, DO L 374 de 31.12.1987; directiva 83/416/CEE del Consejo, DO L 237 de 26.8.1983 y propuesta de modificación COM(86) 424 final/2 de 8 de septiembre de 1986.

² DO L 69 de 12.3.1987.

46. Además, la evolución reciente de la reglamentación¹ del comercio marítimo internacional ha permitido una mayor apertura del mercado. En general, las barreras de acceso no parecen crear condiciones propicias para que los Estados puedan favorecer a los proveedores nacionales.

47. Simultáneamente, parece que las ayudas estatales para cubrir las pérdidas de determinadas compañías de transbordadores han dado pie, en algunos casos, a discriminaciones en la adjudicación de los contratos. No obstante, este problema tiene escasa importancia económica y no parece ser suficientemente grave como para justificar que se incluya todo el sector del transporte marítimo en la directiva. Por otra parte, si se incluyen únicamente las compañías de transbordadores que tienen dificultades, surgirían una serie de problemas complejos, entre ellos la necesidad de garantizar la equidad entre las compañías competidoras, que, en muchos casos, no reciben las ayudas que constituyen la base de este problema.

48. Por consiguiente, sería preferible tratar este problema específico con un control comunitario de las ayudas concedidas a las entidades en cuestión, en vez de incluir todo el sector del transporte marítimo o parte de éste en el nuevo régimen de contratación.

7) Diferencias de desarrollo económico

49. De conformidad con el artículo 8, letra c, del Tratado CEE, la Comisión ha examinado el esfuerzo que tendrían que hacer las economías de los Estados miembros para aplicar esta directiva en el período que termina el 31 de diciembre de 1992 (véase la comunicación «Régimen comunitario para la contratación pública en los sectores excluidos: agua, energía, transportes y telecomunicaciones», en particular la parte II A, 3 y 4). A la luz de este estudio, no parece necesario introducir en la directiva disposición especial alguna, aparte del artículo 23 sobre preferencias regionales (véase el apartado 104 a continuación). Tal como se explica también en la comunicación (parte II, 4), podrían necesitarse otras medidas según las repercusiones que tuviese la apertura de los mercados en cuestión.

8) Observaciones sobre el título I de la directiva

50. El título I de la propuesta de directiva delimita el ámbito de aplicación mediante, además de las definiciones necesarias que figuran en el artículo 1, normas de carácter tanto general como sectorial:

- las normas de carácter sectorial están contenidas en el artículo 2, que es la piedra angular de la directiva, y en el artículo 5;
- las normas generales están contenidas en los artículos 3, 4, 6, 7 y 8.

Los artículos se pueden explicar más detalladamente, empezando por las definiciones, continuando con las disposiciones que corresponden a cada sector y finalizando con las normas generales.

Observaciones sobre el artículo 1: definiciones

51. Los apartados 1 a 3 definen, desde el punto de vista jurídico, las entidades del sector público a las que, entre otras, se aplica la presente directiva, tal como establece el artículo 2.¹

Dichas entidades están comprendidas dentro del sector público según la definición de éste, que, a los efectos de las directivas 77/62/CEE y 71/305/CEE, se da en los apartados 1 y 2. Además, el sector público abarca también, según el apartado 3, las empresas públicas a las que se aplica la directiva sobre transparencia financiera.²

52. El apartado 4 define el término «empresa asociada o afiliada». Ello es necesario para la exención del cumplimiento de una parte importante de esta directiva. En el apartado 7 del artículo 2 se otorga dicha exención a las transacciones dentro de un mismo grupo de empresas que goce de concesiones en el sector del agua. El término «concesión» queda definido en el apartado 6 del artículo 1.

53. Los apartados 5, 7 y 8 reproducen las definiciones que se utilizan en las directivas existentes relativas a los tipos de contrato,

¹ Reglamentos n^{os} 4055/86, 4056/86, 4057/86, 4058/86 y 4059/86 del Consejo, DO L 378 de 31.12.1986.

² Directiva 80/723/CEE de 25 de junio de 1980, DO L 195 de 29.7.1980.

los participantes y los tipos de procedimiento de adjudicación.

54. Los apartados 9 a 13 se refieren a la terminología empleada en el campo de las normas y especificaciones técnicas. Los apartados 9 a 12 se ajustan a las definiciones de las directivas en vigor aunque con un lenguaje más simplificado, sobre todo el apartado 9. Conviene señalar, también, que se hace una referencia explícita a las «exigencias básicas de calidad» a fin de dejar claro que las especificaciones técnicas pueden también tratar cuestiones como la organización y el seguimiento necesarios de los procesos de producción, y la duración y el mantenimiento de los productos. El apartado 13 coincide con la definición propuesta en el proyecto de directiva sobre productos de construcción.¹

Observaciones sobre normas de carácter sectorial

55. El apartado 1 del artículo 2 es la disposición clave, puesto que especifica qué entidades tienen que aplicar esta directiva y señala que deben dedicarse a actividades como las descritas en el apartado 3.

56. En cuanto a los tipos de entidades, la directiva se aplica al sector público, tal como se define en los apartados 1 a 3 del artículo 1, y, además, a entidades con otros estatutos jurídicos, siempre y cuando cumplan los criterios que establece el apartado 1. No se requiere una definición más precisa de éstas porque los criterios mencionados bastan para definirlos.

57. Los criterios que se establecen en las letras *a* y *c* no se aplican a las entidades del sector público por las razones que a continuación se exponen. En primer lugar, las entidades del sector público no suelen necesitar derechos especiales o exclusivos para excluir a los competidores. Su carácter público y sus poderes son suficientes por sí solos para conseguir tal efecto, éste es el caso, por ejemplo, de los organismos públicos que se encargan del abastecimiento de agua potable. Por otra parte, el concepto de «actividad principal» no es válido para el sector público. Cuando las administraciones lo-

cales se ocupan del abastecimiento de agua o de energía, o del transporte, ello representa solamente una parte de las múltiples funciones que desempeñan. Por muy amplias que sean sus actividades, las administraciones locales deben ser las primeras en aplicar las normas de contratación. Por consiguiente, el apartado 1 del artículo 2 no las obliga a cumplir los criterios que se establecen en las letras *a* y *b*.

58. Salvo en lo que se refiere al sector público, el dedicarse ocasionalmente a actividades propias de los sectores mencionados no es razón suficiente para que una entidad quede dentro del ámbito de esta directiva. Según la letra *c*, una entidad contratante privada debe desempeñar su «actividad principal» en el sector correspondiente, con lo cual quedan excluidos de esta directiva casos como los de ciertas industrias que tienen sus propios generadores de electricidad y, a veces, abastecen de electricidad a la red general.

59. Respecto a los tipos de entidades a los que se aplica esta directiva, cabe señalar que algunas de ellas están sujetas al acuerdo del GATT sobre contratación pública, por ejemplo, ciertas empresas productoras de electricidad de Luxemburgo.² A fin de dejar bien sentado que dichas entidades continúan estando obligadas por el GATT, se introduce en el apartado 1 del artículo 2 la frase «sin perjuicio de las obligaciones internacionales de la Comunidad».

60. Las normas correspondientes al sector del agua se encuentran en:

— El artículo 2, apartado 3, letras *a* e *i*, según el cual la directiva se aplica a las entidades que suministran o gestionan una red de abastecimiento de agua potable.

— El artículo 2, apartado 6, que, para mantener la coherencia, amplía el ámbito de la directiva a las demás actividades relacionadas con el agua.

¹ Propuesta inicial de la Comisión: COM(86)756 final/3 de 17 de febrero de 1987.

² Directiva 80/767/CEE por la que se adopta y se complementa, en lo que se refiere a determinados organismos contratantes, la directiva 77/62/CEE, anexo I, DO L 215 de 15.8.1980, p. 17.

— El artículo 2, apartado 7, que, bajo determinadas condiciones, excluye de la directiva las transacciones que lleven a cabo los titulares de concesiones de agua con empresas asociadas o afiliadas dentro de un mismo grupo. Igualmente, conviene mencionar el artículo 17, apartado 5, que establece un tiempo mínimo para la recepción de candidaturas para contratos de concesión de aguas.

— El artículo 5, letra *a*, que exime de la directiva a la adquisición de agua, con lo cual se reconoce que el agua para una red de abastecimiento no se adquiere de la misma manera que se compra el equipo o se encargan las obras necesarias, sino que, normalmente, se obtiene de unos lugares muy determinados, a partir de los cuales se puede transportar al servicio de distribución.

61. Las normas correspondientes al sector de la energía se encuentran en:

— El artículo 2, apartado 3, ii e iii, sobre electricidad, gas y calefacción.

— El artículo 2, apartado 3, letra *b*, i, sobre exploración o extracción de petróleo, gas o combustibles sólidos.

— El artículo 5, letra *b*, que excluye de la directiva la adquisición de energía y combustibles para la producción de energía por entidades contratantes del sector de la energía. De todas maneras, la adquisición de electricidad en el sector de la energía plantea problemas específicos a causa de la existencia de obstáculos muy concretos a las compras entre países. Estos obstáculos deberán eliminarse antes de finales de 1992; por ello, la Comisión propondrá, durante el año 1989, medidas en este sentido.

62. Las normas correspondientes al sector del transporte son las siguientes:

— El artículo 2, apartado 3, letra *c*, que determina a qué tipo de transporte se aplica la directiva y da la definición de red propia de dicho sector, como se ha comentado anteriormente en el punto 24.

— El artículo 2, apartado 4, por el que se excluyen determinadas entidades contratantes que compiten con otras empresas de autobuses bajo las mismas condiciones, como se ha comentado anteriormente en el

punto 34. Según el apartado 4, se considera que tales entidades contratantes, aunque operen en virtud de una autorización, no están sujetas a influencia estatal porque las autorizaciones en el sector tienen más que ver con factores como la seguridad en carretera que con el control de acceso al mercado.

63. En cuanto a los sectores cuya actividad principal, a los efectos de la presente directiva, sea el suministro o la gestión de una red, se establece como requisito general que la red preste un servicio público, lo cual es necesario para limitar la aplicación de la directiva a las entidades que sean realmente empresas de servicios públicos. Así pues, casos frecuentes en el sector del transporte, como los de una empresa que posea un servicio de autobuses escolares, quedan fuera del ámbito de la directiva; es decir, que, cuando se habla de «servicio público», se entiende un servicio abierto al público en general, sin otras limitaciones en cuanto a los usuarios que las que exija el orden público.

En el sector de la energía, la noción de «servicio público» comprende el suministro tanto a particulares como a empresas, incluida la corriente de alta tensión.

Observaciones sobre normas generales de aplicación

64. Los artículos 3, 4, 6, 7 y 8 dan normas generales sobre exclusiones de la presente directiva. Los artículos 3 y 4 se refieren a las contrataciones que no requieren regulación, los artículos 6 y 7 tienen en cuenta las exigencias de la seguridad de los Estados y los acuerdos internacionales y el artículo 8 excluye los pequeños contratos.

65. El artículo 3 trata de las entidades contratantes que desarrollen actividades en más de uno de los sectores en cuestión, como, por ejemplo, productores de electricidad que se dediquen también a los productos congelados o la piscicultura, o empresas de abastecimiento de agua relacionadas con la televisión por cable, etc. Este tipo de actividades no se tiene en cuenta a los efectos de la presente directiva, aunque deben conocerse bien para delimitar sin lugar a dudas el ámbito de aplicación. Además, la transparencia

en la contratación exige que se den a conocer a los contratistas o suministradores interesados. El artículo 3 cumple este objetivo, al disponer que dichas actividades se notifiquen a la Comisión y se publiquen en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* antes de quedar exceptuadas de la directiva. Tales notificaciones podrían, incluso, empezar a hacerse antes de que la directiva entre en vigor, de forma que puedan publicarse y así la actividad de que se trate quede ya excluida desde el principio.

66. El artículo 4 excluye otro grupo de contratos: aquellos en los que la entidad contratante piensa vender o alquilar el equipo comprado en un mercado competitivo.

En el punto 35 se dan algunos ejemplos al respecto. Al contrario de lo que dispone el artículo 3, la notificación deberá hacerse a los Estados miembros, que, de este modo, podrán informar a la Comisión de las disposiciones pertinentes, es decir, aquellas que garanticen que otros potenciales participantes en el concurso puedan vender o alquilar los productos en cuestión bajo las mismas condiciones que la entidad contratante mencionada.

67. El artículo 6 contituye una cláusula de salvaguardia de los legítimos intereses de la seguridad del Estado. Su aplicación queda limitada por el precepto de que la exclusión de esta directiva debe hacerse mediante normas específicas, o en virtud de los intereses fundamentales de la seguridad del Estado, que están perfectamente definidos en todos los Estados miembros. El artículo está basado en una disposición equivalente que se ha añadido al artículo 2, apartado 2, letra c, de la directiva sobre suministros.

68. El artículo 7 corresponde al artículo 3 de la directiva sobre suministros.

69. El artículo 8 establece los límites que deben superar los contratos para quedar dentro del ámbito de la directiva. En lo que respecta a suministros, las cifras que se dan son las de la directiva en vigor, mientras que, para obras, son las de la propuesta modificada de la Comisión para la modificación de la directiva sobre obras. El método de cálculo que se fija en los apartados 2 a 4 es casi el

mismo que el de la directiva sobre suministros, al que se añaden, en los apartados 5 y 6, las disposiciones correspondientes sobre contratos de obras. Tras largas deliberaciones y consultas sobre si deberían elevarse o rebajarse los umbrales fijados no se llegó a ninguna conclusión. Cada argumento en un sentido suscitaba otro, igualmente válido, en el sentido contrario. Por lo tanto, parece conveniente mantener, por el momento, los actuales niveles, que, a su vez, son resultado de un largo e intenso debate dentro y fuera de la Comunidad. No obstante, puede resultar necesario más adelante reanudar la discusión sobre la conveniencia de las cifras propuestas para sectores concretos, según las características particulares de cada uno, y sobre los progresos realizados con respecto a normas y especificaciones técnicas comunes.

D. Obligaciones

1) Normas y especificaciones técnicas

a) Consideraciones generales

70. La idea que informa los artículos 9 a 11 es prácticamente la misma que ha adoptado el Consejo para efectuar la revisión de la directiva sobre contratos de suministro. El objetivo fundamental es evitar, todo lo que sea posible, que las características de un contrato puedan servir para excluir a empresas extranjeras. Para ello:

— se hacen obligatorias las normas europeas, las especificaciones técnicas comunes y las autorizaciones técnicas europeas, con una serie de excepciones;

— se prohíben expresamente las especificaciones técnicas que tengan por resultado la eliminación de algunas empresas o que supongan ventajas para otras, excepto en algunos casos perfectamente definidos;

— se emplearán normas y especificaciones que indiquen características de funcionamiento más que técnicas concretas, a menos que haya razones fundadas para no hacerlo;

— se asegura de forma permanente la transparencia de las especificaciones del contrato mediante la obligación de informar a los licitadores interesados de cuáles son dichas normas y dónde se pueden encontrar.

71. Naturalmente, esta disposición sólo puede aplicarse en la medida en que la entidad contratante esté facultada para desarrollar las especificaciones del contrato: sin embargo, no hay opción cuando existan unos requisitos obligatorios, por ejemplo, en forma de reglamentos técnicos, que, obviamente, deben respetarse.

72. Con objeto de dotar de sentido a la referencia a normas europeas y especificaciones técnicas comunes, la Comisión se ha puesto en contacto con los organismos europeos de normalización, el CEN y el Cenelec, para comprobar qué normas y especificaciones aplicables a los sectores excluidos existen ya y en qué casos deben emprenderse, con carácter prioritario, nuevas tareas de normalización. Se han formado ya grupos de expertos que han empezado a definir las necesidades más urgentes con objeto de dar al CEN y al Cenelec mandatos concretos.

73. Debe entenderse que la entidad contratante queda en libertad de utilizar sus propias especificaciones para los aspectos técnicos que no estén sujetos a ninguna de las normas o especificaciones técnicas presentes, o para resolver situaciones no previstas por dichas normas o especificaciones.

74. De acuerdo con la política de normalización de la CEE y con la legislación comunitaria en general, las entidades contratantes no pueden exigir, en cualquier caso, el cumplimiento de las normas y especificaciones estipuladas en los documentos contractuales, sino que están obligadas por los principios de equivalencia y reconocimiento mutuo de normas nacionales a aceptar cualquier oferta que se base en normas —diferentes pero satisfactorias— de otros países comunitarios. Aunque no se da en la directiva disposición concreta alguna al respecto, los principios mencionados son aplicables directamente en virtud del artículo 30 del Tratado, según sentencia del Tribunal de Justicia europeo, tal como se ha señalado en el preámbulo.

75. Por otra parte, la especial situación del sector de productos de la construcción queda recogida en la directiva. En efecto, el aparta-

do 4 del artículo 23, de acuerdo con las últimas conclusiones de la discusión sobre la directiva de productos de construcción, prohíbe el rechazo de ofertas de contratos de obras por motivos relacionados con las especificaciones técnicas de productos de construcción.

b) Observaciones sobre el título II de la directiva

Artículo 9: aplicación de normas europeas, especificaciones técnicas comunes y autorizaciones técnicas europeas

76. Las diferencias en relación con la misma disposición de la directiva modificada de suministros son las siguientes:

En el apartado 1, no se establece preferencia especial alguna respecto de normas técnicas nacionales jurídicamente vinculantes. Como se ha explicado anteriormente, el cumplimiento de dichas normas se da por supuesto.

La excepción que establece el apartado 2, letra *b*, no hace referencia a la directiva 86/361 sobre terminales de telecomunicaciones porque el mercado de terminales será totalmente libre en virtud de la directiva 88/301/CEE de la Comisión, de 29 de abril de 1988.¹

En el apartado 3 no figuran las normas sobre registro e información que se encuentran en la disposición equivalente de la directiva de suministros. Sin embargo, no se han suprimido dichas normas, sino que se han incluido en el artículo 27, que, para una mayor simplificación, agrupa todas las normas sobre registro de esta directiva.

Artículo 10: otras normas y especificaciones

77. Las diferencias respecto de la directiva modificada de suministros son las siguientes:

El apartado 1 no establece que deban respetarse los principios de equivalencia y recono-

¹ DO L 131 de 27.3.1988.

cimiento mutuo de normas. Como se ha indicado anteriormente, estos principios se aplican, independientemente de que se hayan explicitado o no, cuando las ofertas que reciba una entidad contratante hagan referencia a normas nacionales distintas de las del país en el que se adjudique el contrato.

El apartado 2 es nuevo y expresa la idea de que las normas o especificaciones sobre funcionamiento dejan más libertad al suministrador y, por eso, son más adecuadas para conseguir la apertura de mercados que las relativas al diseño. No obstante, quedan reguladas posibles excepciones justificadas a este principio.

El apartado 3 es un tanto diferente del apartado 2 del artículo 7 de la directiva 77/62/CEE, ya que se centra en la necesidad de que no se discrimine a determinadas empresas. Ahora bien, ello no excluye que se dé preferencia o se descarte a ciertos productos. Es evidente que siempre se podrá exigir que un producto sea de un material determinado o de un rendimiento concreto, lo cual supondrá la eliminación de otros productos.

Artículo 11: información sobre especificaciones técnicas

78. Este artículo va más allá de lo dispuesto últimamente en la directiva 77/62/CEE, puesto que obliga a las entidades contratantes a informar a los suministradores interesados de las especificaciones técnicas que se fijarán en futuras contrataciones. A fin de evitar el envío de material voluminoso, y siempre y cuando los suministradores tengan acceso al texto completo, podrán darse solamente las referencias correspondientes. Las entidades contratantes podrán libremente proporcionar la información necesaria mediante el pago de una cuota que, sin embargo, no debe constituir, a su vez, una barrera al comercio. Esta disposición viene a satisfacer la solicitud por parte de los suministradores de que se les facilite, con antelación, toda la información posible a fin de disponer de más tiempo para preparar la participación en las licitaciones, y recoge, asimismo, la práctica, habitual en algunas entidades, de fijar unas especificaciones técnicas y darlas a conocer a los interesados.

2) Procedimientos y transparencia

a) Consideraciones generales

79. En los entornos industriales en que suelen operar las entidades de los sectores excluidos, las contrataciones no consisten por regla general en transacciones impersonales y distantes realizadas en mercados tradicionales. Por el contrario, como ocurre cada vez más con las empresas industriales, las entidades contratantes suelen tener una relación más permanente y orgánica con un grupo de proveedores y contratistas con los que cooperan para conseguir objetivos importantes, como mejorar la calidad de los productos y su fiabilidad a corto y largo plazo, servir el pedido en el momento oportuno («justo a tiempo») y crear nuevos productos. Esta relación estrecha entre proveedores y contratistas es indispensable cuando se trata de contratos para equipos e instalaciones avanzados y complejos desde el punto de vista técnico, y que son fundamentales para que la entidad contratante pueda cumplir su cometido de servicio público, ya se trate del abastecimiento continuado de energía o agua, del transporte respetando unos horarios determinados o de cualquier otro servicio del que dependa la vida diaria de toda una comunidad.

80. Así pues, el régimen propuesto permite la mayor flexibilidad posible en cuanto a la elección del procedimiento de adjudicación y la manera de solicitar ofertas. La contrapartida de esta necesaria flexibilidad es la transparencia del sistema concreto que aplique cada entidad.

b) Observaciones sobre el título III de la directiva

81. En este título se regulan las siguientes cuestiones:

- la elección del procedimiento de adjudicación;
- la elección dentro de cada procedimiento, del tipo de convocatoria de propuestas;
- los requisitos formales de publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*;
- los plazos mínimos para cada una de las fases del procedimiento de adjudicación.

82. Según el artículo 12, apartado 1, las entidades contratantes podrán elegir libremente entre los procedimientos enumerados en el artículo 1. De este modo, tendrán más flexibilidad que la que les otorgan las directivas 77/62/CEE y 71/305/CEE, en las que se hace uso del procedimiento negociado, y, en el caso de los contratos de suministro, se permite elegir, con ciertas condiciones, el tipo de procedimiento restringido. El artículo 12 no pretende determinar qué tipo de procedimiento de adjudicación es el más adecuado para cada clase de contrato. La decisión se deja, más bien, al criterio de las propias entidades. Sin embargo, no sería de extrañar que se emplease, principalmente, el procedimiento abierto para la compra de productos fabricados en serie y el negociado, para proyectos delicados y complejos.

83. Una licitación realmente competitiva exige una convocatoria de ofertas, sea el que sea el procedimiento de adjudicación elegido. Al legislar sobre esta cuestión, se ha puesto especial cuidado en conseguir el máximo de flexibilidad y reducir al mínimo los trámites burocráticos. La idea directriz en esta cuestión es que las entidades elijan entre los sistemas de ponerse en contacto con proveedores potenciales ya habituales en ellas. No obstante, hay dos excepciones a estos principios.

84. En los procedimientos abiertos, es obligatorio el anuncio de licitación «normal», de acuerdo con el artículo 13, apartado 1. En efecto, es esencial en el procedimiento abierto de adjudicación que se publique un anuncio de licitación de manera que cualquier proveedor interesado pueda responder a éste si lo desea.

85. En los procedimientos negociados, no tendría sentido una convocatoria de ofertas cuando no hay posibilidad de competencia alguna o cuando los competidores posibles son limitados. Estas situaciones se describen en el artículo 12, apartado 2, de acuerdo con las orientaciones aceptadas por el Consejo respecto a la directiva 77/62/CEE y con las propuestas de la Comisión para modificar la directiva 71/305/CEE.

86. Las formas concretas de publicación de anuncios de licitación en los demás casos se describen en el artículo 13, apartados 2 y 3.

87. El anuncio de licitación normal con arreglo al artículo 13, apartado 2, letra *a*, es una opción a la que deberían poder acogerse las entidades si lo desean, incluso cuando se trate de procedimientos restringidos o negociados.

88. La posibilidad de llevar a cabo una licitación mediante convocatoria a aquellos proveedores que hayan superado una prueba de certificación, tal como determina el artículo 13, apartado 2, letra *b*, recoge una práctica habitual en muchas entidades de los sectores excluidos. La invitación a los proveedores cualificados no puede considerarse, por sí misma, un anuncio de licitación suficiente, dado que los que no se hayan cualificado, o todavía no lo hayan hecho, no tienen posibilidad de competir. Sólo podría considerarse que ha habido una convocatoria de ofertas si estos últimos tuviesen también la posibilidad de cualificarse. En consecuencia, es necesario establecer las siguientes condiciones: debe hacerse pública la existencia del sistema de cualificación, las normas por las que se rige deben ser conocidas y se garantizará cierta equidad en su aplicación. Estos requisitos quedan estipulados en el artículo 20. Cabe señalar que el anuncio relativo a los sistemas de cualificación no es obligatorio, pero su publicación es un requisito previo necesario para que la entidad pueda invitar solamente a los proveedores cualificados a participar en el concurso.

89. El anuncio periódico, al que se refiere el artículo 13, apartado 3, viene a ser un sondeo que las entidades realizan una vez al año y que contiene normalmente información de carácter general. Este tipo de anuncio da la oportunidad a los proveedores interesados de ponerse en contacto con la entidad para obtener más información sobre los contratos anunciados; por ello, cumple también la función de un anuncio de licitación siempre que los proveedores interesados tengan la posibilidad de participar cuando se inicie el procedimiento de adjudicación concreto. Es evidente que los proveedores que quieran hacer negocios con entidades contratantes deberán seguir con el mayor interés los anuncios periódicos.

90. Las modalidades de anuncio de concurso se resumen en el cuadro de la página siguiente.

Anuncio de concurso Procedimiento de adjudicación	Anuncio «normal» Artículo 13, apartados 1 y 2, letra <i>a</i>	Anuncio periódico Artículo 13, apartado 3	Sistema de cualificación Artículo 13, apartado 2, letra <i>b</i>
Procedimiento abierto	Obligatorio	—	—
Procedimiento restringido	Optativo	Optativo	Optativo
Procedimiento negociado con anuncio de concurso previo	Optativo	Optativo	Optativo

91. A continuación, se comenta de manera más detallada este título.

92. La relación de casos en los que se puede emplear el procedimiento negociado sin anuncio de concurso, que figura en el artículo 12, apartado 2, es esencialmente una compilación de las disposiciones correspondientes de la directiva revisada sobre suministros y de las propuestas de revisión de la directiva de obras.

Las diferencias con las disposiciones mencionadas son las siguientes:

— En la letra *a*, se ha añadido la posibilidad de que todas las ofertas sean irregulares. Se ha suprimido la norma de que los términos originales del contrato se mantengan invariables en el procedimiento negociado, porque de todas maneras pueden modificarse posteriormente. Además, no se exige informe a la Comisión.

— Según la letra *d*, las entidades contratantes quedan eximidas de publicar un anuncio de concurso tanto si son responsables de la situación de extrema urgencia como si no lo son.

— En la letra *e*, se ha fijado un plazo durante el cual podrá no anunciarse el concurso, siguiendo el ejemplo de la letra *g*.

— En la letra *f*, no se establece límite en cuanto al valor de la obra adicional en comparación con la cantidad estipulada en el contrato original.

— En la letra *g*, se ha ampliado en cinco años el plazo durante el que, en las circunstancias mencionadas, se puede aplicar el procedimiento negociado.

— Se ha añadido la letra *h* para permitir que las compras en los mercados de bienes de consumo se hagan según las normas de estos

mercados que, en cualquier caso, garantizan la competencia.

— También se ha añadido la letra *i*, que permite a las entidades contratantes hacer compras en condiciones especialmente ventajosas aprovechando quiebras de proveedores u otras situaciones descritas en el artículo 20, apartado 1, letra *a*, de la directiva de suministros.

93. En cuanto al artículo 14 sobre anuncios periódicos, la letra *a* concuerda con las disposiciones correspondientes de la directiva revisada sobre suministros, y la letra *b*, con la propuesta modificada de la Comisión para revisar la directiva sobre obras públicas.

A este respecto, conviene tener presente que este artículo obliga a la inclusión en los anuncios periódicos de todos los contratos que estén previstos para los doce meses siguientes al momento en que se publique el anuncio. Esta disposición se refiere exclusivamente a los contratos que estén previstos. Cuando se elaboren proyectos nuevos, o se disponga de más fondos posteriormente, existen dos posibilidades: o poner en marcha el procedimiento de adjudicación durante el mismo año mediante otros sistemas de concurso (excepto cuando no se requiera anuncio de concurso) o, si el proyecto sigue en pie, incluir el contrato en el anuncio periódico del año siguiente.

Por otra parte, este artículo no exige que los contratos a los que se refiera un anuncio periódico se adjudiquen durante el período que cubre el anuncio. Si no se adjudican, se incluirán en el anuncio periódico del año siguiente.

94. El artículo 15 sobre publicación de resultados de los concursos intenta lograr un

equilibrio entre la necesidad de garantizar la transparencia en el mercado de la contratación pública y el respeto de la información confidencial. El compromiso entre ambos imperativos consiste en hacer obligatoria la publicación de resultados después de la adjudicación, pero reducir lo publicable al mínimo siempre que haya problemas de confidencialidad. En este último caso, las entidades contratantes pueden decidir qué información proporcionan a cada proveedor interesado. El plazo que establece el apartado 3 deja transcurrir tiempo suficiente antes de la publicación del anuncio, para que la posible información posterior a cada proveedor no dé lugar a situaciones conflictivas.

95. El artículo 16 sobre normas de publicación de anuncios establece una serie de requisitos al respecto, que corresponden, en líneas generales, a lo dispuesto en las directivas en vigor. Para facilitar la comprensión del texto, en vez de remitir a las directivas correspondientes, se explican las normas concretas.

96. A pesar de la necesidad de que las normas sobre los sectores excluidos sean lo más flexibles posible, en el artículo 17 se han fijado unos plazos ineludibles para las diferentes fases del procedimiento de adjudicación. Al hacerlo se han tenido que conciliar intereses contrapuestos. Por una parte, a las entidades contratantes les interesa efectuar la contratación lo antes posible, lo cual, ciertamente, no representa un problema para los proveedores con los que tienen una relación antigua. Por otra, es un hecho que unos plazos demasiado cortos constituyen uno de los medios más eficaces de exclusión, sobre todo en el caso de proveedores extranjeros que tienen que superar obstáculos, como el idioma, inexistentes para los del propio país. Los plazos del artículo 17 son los que el Consejo ha aceptado para la revisión de la directiva 77/62/CEE.

97. Además, el artículo 18 también establece unos plazos para que las entidades contratantes respondan a las solicitudes de información. Dichos plazos se basan en los que fijan las directivas en vigor. No se regula expresamente la cuestión del coste del envío de documentos. En cualquier caso, la cantidad percibida no deberá ser nunca mayor

que el coste real ni suponer una forma de discriminación.

3) Criterios para la selección de licitadores y la adjudicación de contratos

a) Consideraciones generales

98. Encontramos en la directiva dos conjuntos de disposiciones sobre el tema:

- los artículos 19 a 21, que tratan de la cualificación y selección de participantes;
- los artículos 22 a 23, sobre adjudicación de contratos.

99. Las disposiciones sobre cualificación y selección de participantes, a su vez, se pueden agrupar de la manera siguiente:

- los artículos 19 a 20, basados en un planteamiento nuevo, establecen unos principios generales a partir de los cuales las entidades contratantes podrán elaborar sus propias normas;
- el artículo 21 se basa en la directiva 77/62/CEE y en el estado actual de la discusión sobre la revisión de la directiva 71/305/CEE..

El nuevo planteamiento que inspiran los artículos 19 y 20 pretende suprimir formalidades innecesarias y dejar un amplio margen para conseguir la mayor adaptación posible a las circunstancias concretas de cada entidad contratante. De acuerdo con estos principios, el artículo 19 establece unos criterios comunes de carácter general para todas las fases, anteriores y posteriores al procedimiento de adjudicación, en las que las entidades contratantes tengan que seleccionar proveedores, por ejemplo:

- el artículo 20 especifica cómo debe utilizarse el sistema de cualificación cuando las empresas soliciten que se las cualifique;
- el artículo 21 sienta los principios básicos cuando las empresas pidan participar en procedimientos restringidos o negociados.

Los principios generales que expresa el artículo 19 se basan en la interpretación que da el Tribunal de Justicia al artículo 50 del

Tratado. Dentro de los límites que marca dicha interpretación, el apartado 3 otorga a las entidades contratantes la facultad de elaborar sus propias normas.

Como contrapartida a la libertad que crean las disposiciones anteriores, es necesario que las normas de las entidades contratantes se pongan por escrito y que se envíen a todos los interesados. Si no se cumpliera esta condición, no se conseguiría la transparencia deseada, puesto que cada entidad contratante aplicaría normas diferentes de las demás.

El título IV se aplicará también cuando las entidades contratantes hayan encomendado a terceros la cualificación o selección de participantes, o bien la adjudicación del contrato, siempre y cuando aquéllos actúen como representantes de la entidad contratante.

100. El planteamiento general de las normas sobre adjudicación de contratos se ajusta mucho a las directivas en vigor y deja un margen de actuación considerable a las entidades contratantes. A menos que éstas decidan adjudicar el contrato a la oferta más baja, pueden, según el artículo 22, apartado 1, letra *a*, tomar en consideración cualquier aspecto relacionado con el objeto del contrato.

El artículo 23 también reproduce disposiciones de las directivas ya en vigor. En efecto, en los sectores excluidos hay determinadas entidades contratantes, especialmente en el sector público, que, en virtud de la legislación nacional correspondiente, tienen que aplicar normas de preferencia regional. Por ello, la directiva sobre los sectores excluidos plantea esta cuestión de la misma manera que las directivas en vigor.

b) Observaciones sobre el título IV de la directiva

101. El artículo 19, apartado 1, letra *b*, debe interpretarse según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia. Con arreglo a dicho artículo, las entidades contratantes están obligadas a reconocer los exámenes o pruebas ya realizados siempre que sean adecuados a la finalidad que se persigue.

102. El artículo 20, apartado 1, hace posible la apertura gradual de los sistemas de cualificación a los proveedores interesados de otros países. Las entidades contratantes pueden, por imperativos de tipo objetivo, darse un plazo determinado para realizar el examen de las solicitudes nuevas. Sin embargo, deben informar a los solicitantes con precisión del calendario previsto. Siempre que ello no suponga discriminación, se podrá cobrar a los solicitantes el coste real del examen de las solicitudes.

Los apartados 4 y 5 hacen referencia a los dos tipos posibles de sistemas de cualificación: los permanentes y los temporales relacionados con proyectos concretos de inversión.

103. Por lo que hace al artículo 22, los criterios enumerados en el apartado 1, letra *a*, no son exhaustivos. Sin embargo, el término «oferta económicamente más ventajosa» no permite remitirse a criterios macroeconómicos, sociales, regionales o de otro tipo que no sean pertinentes para el contrato en cuestión.

Los apartados 3 y 4 tratan de las ofertas que no se ajusten a las condiciones del contrato.

El apartado 3 puntualiza que las entidades contratantes pueden decidir por su cuenta hasta qué punto aceptarán propuestas alternativas, y establece un mínimo de condiciones ineludibles, que son de obligado cumplimiento. Sin embargo, por razones de transparencia, la entidad contratante deberá especificar en el contrato si está dispuesta a tomar en consideración diferentes variantes.

El apartado 4, sobre productos de construcción, recoge el principio del reconocimiento mutuo de tales productos de acuerdo con la propuesta de directiva sobre productos de construcción presentada por la Comisión.

El apartado 5 tiene especial importancia porque, a veces, las ofertas de países diferentes pueden haberse elaborado utilizando sistemas de cálculo de costes diferentes. Por ello, no se conseguiría la apertura del mercado de la contratación pública ni se compraría se-

gún criterios comerciales, si se rechazasen ofertas bajas, pero válidas, porque, a primera vista, pareciesen anormalmente bajas y, por tanto, poco fiables. En consecuencia, el apartado 5 define los casos en los que no se podrá rechazar una oferta que parezca muy baja.

El apartado 5 también establece que las entidades contratantes podrán rechazar ofertas muy bajas, cuando consideren que son poco fiables porque se basan en ayudas estatales. Con esta disposición no se intenta hacer de las entidades contratantes instrumentos de aplicación de las normas sobre ayudas estatales del Tratado. La posibilidad de rechazar este tipo de ofertas redundaría en beneficio de las propias entidades, puesto que, si esta cláusula no existiese, tendrían que aceptar ofertas, en virtud del párrafo 2 del apartado 5 («condiciones excepcionales favorables»), que luego podrían no ejecutarse si el licitador tuviese que devolver la ayuda estatal.

El artículo 23 aborda la cuestión de las normas de preferencia regional. Su apartado 1 corresponde al artículo 25, apartado 4, de la directiva 77/62/CEE y trata de las normas nacionales que exigen la aplicación de criterios distintos de los normales, o una valoración diferente de éstos, a la hora de adjudicar determinados contratos. Sin embargo, no hace referencia a normas que den preferencia a determinados licitadores mediante métodos como las cuotas de mercado.

El apartado 2, siguiendo la directiva de suministros modificada recientemente, sienta las bases para una solución general de la cuestión de las preferencias. A falta de un nuevo régimen comunitario, que la Comisión piensa proponer, las normas nacionales actuales sobre preferencias deberán quedar derogadas, a más tardar, a finales de 1992. Hasta 1992, los Estados miembros siguen estado obligados a respetar las normas del Tratado de la CEE y del Acuerdo del GATT sobre contratación pública.

E. Relaciones con terceros países

1) Consideraciones generales

104. Las empresas de terceros países observan con creciente interés el impulso que re-

cientemente ha dado la Comunidad a la creación de un marco común de contratación, pieza clave para la realización de su mercado interior para 1992. Su interés se centra especialmente en la progresión de la Comunidad hacia la apertura de la contratación en los sectores excluidos por su evidente importancia económica y tecnológica y también debido a que la intensa competencia internacional en estos sectores obliga a todos los participantes a buscar nuevos mercados. La apertura de la contratación en los sectores excluidos podría llevar a que, bajo determinadas condiciones, empresas de terceros países pudieran acceder a grandes contratos, directamente o a través de sus filiales en los Estados miembros. Dicho de otra manera, la Comunidad corre un grave peligro de hacer su mercado interior unilateralmente más accesible a empresas de terceros países, si las directivas acerca de los sectores excluidos no tienen debidamente en cuenta la dimensión exterior.

105. Además, paralelamente al esfuerzo comunitario por crear las condiciones que permitan a la industria interior aprovechar al máximo el mercado único europeo, ha habido negociaciones para reforzar y ampliar el alcance de las normas de contratación del GATT, en las que Estados Unidos especialmente ha insistido en la inclusión de organismos de los sectores de telecomunicaciones y de producción de energía. Conviene recordar que, en la actualidad, las entidades de los sectores excluidos aplican políticas de contratación que escapan a las normas del GATT. La Comunidad tiene mucho interés en garantizar a sus empresas el acceso a los mercados de terceros países en los sectores en cuestión. En consecuencia la Comunidad ha respaldado la ampliación del GATT, aunque por el momento no se pueden predecir los resultados, ni siquiera el calendario, de cualquier futuro acuerdo.

106. También se están celebrando conversaciones entre la Comunidad y los países de la AELC acerca de las posibilidades de una mayor apertura por ambas partes de la contratación pública. La repercusión de dichas conversaciones sobre la contratación en los sectores excluidos no está clara por el momento.

107. En estas circunstancias, la adopción de legislación comunitaria sobre apertura de la contratación en los sectores excluidos tiene que ir acompañada de medidas encaminadas a lograr los objetivos generales siguientes. Primero, se necesitan disposiciones que defiendan los intereses comerciales de la Comunidad y fortalezcan su postura en la negociación, no haciendo concesiones unilaterales, sino, por el contrario, incentivando a países terceros para garantizar igual acceso a mercados similares. Segundo, se debe conceder el tiempo necesario a los productores de la Comunidad, cuando sea preciso, para proceder a la adaptación industrial necesaria a fin de cubrir los objetivos de 1992 y para cuando por fin se acuerde el acceso recíproco.

108. La legislación comunitaria en este terreno debe ocuparse abiertamente del problema de las ofertas que hacen empresas establecidas dentro de la Comunidad. Son relativamente raras las ofertas hechas por empresas establecidas en su totalidad fuera de la Comunidad y, en cualquier caso, la directiva no se aplica a éstas. Por otra parte, si una empresa establecida en un Estado miembro hace una oferta, se le aplicarán las directivas aunque sea una filial o representante de una empresa de un tercer país y los productos o servicios que ofrezca tengan su origen totalmente en dicho tercer país.

109. Analizados varios posibles enfoques, la Comisión considera que la mejor manera de que la Comunidad consiga estos importantes objetivos es disponer que, cuando no existan obligaciones internacionales importantes, las partes contratantes no tendrán ninguna obligación de aplicar las directivas a ofertas procedentes de fuera de la Comunidad. A tal efecto, se considera que una oferta es de fuera de la Comunidad cuando más de la mitad de su valor representa productos o servicios producidos o realizados fuera de la Comunidad. No obstante, si se trata de ofertas hechas por filiales o representantes, una parte fundamental del valor de la oferta puede representar una actividad económica dentro de los Estados miembros y, por tanto, se puede considerar de origen comunitario. Además, se debe dar preferencia a la oferta comunitaria si ésta es equivalente a una realizada por una empresa de un tercer país o que proceda de un tercer país.

110. La contrapartida, de igual importancia, de estas disposiciones que protegen la posición de la Comunidad con respecto a terceros países es un mecanismo que, a propuesta de la Comisión, permitirá al Consejo aplicar las disposiciones de las directivas a empresas de países terceros o que ofrecen productos o servicios originarios de terceros países. Dicho mecanismo deja claro que la Comunidad no está únicamente procurando proteger su propio mercado, sino que está dispuesta a llegar a acuerdos sobre igualdad de acceso a mercados con países terceros, a través de negociaciones multilaterales o bilaterales. De hecho, el objetivo fundamental de las disposiciones es proporcionar una base firme para las negociaciones con países terceros.

2) Observaciones sobre el capítulo 24

111. El apartado 1 del artículo 24 permite a las entidades contratantes descartar una oferta cuando menos de la mitad del valor de los bienes o servicios ofrecidos en ésta sean de origen comunitario. En el apartado 4 se definen los valores de los productos manufacturados y los servicios prestados fuera de la Comunidad. No obstante, en el apartado 2, se estipula que las entidades contratantes deben elegir las ofertas comunitarias cuando éstas sean equivalentes, salvo cuando ello obligue a comprar material de características técnicas distintas a las del existente y, en consecuencia, cree dificultades excesivas y desproporcionadas (apartado 3). Al mismo tiempo, el apartado 5 establece un mecanismo que permite al Consejo, a propuesta de la Comisión, aplicar las disposiciones de la directiva a empresas u ofertas de terceros países.

112. Este enfoque permite, de momento, que las entidades contratantes no tengan que aplicar estas disposiciones a una oferta, a menos que una parte fundamental de su valor corresponda a una actividad económica de un Estado miembro. Así pues, se mantiene la situación que permite a las entidades contratantes rechazar las ofertas que no se ajusten al criterio del origen comunitario o las empresas que no estén verdaderamente relacionadas con la Comunidad.

113. El enfoque propuesto también recoge la necesidad de privilegiar claramente las ofer-

tas comunitarias cuando éstas sean equivalentes. A efectos de precios, no se tendrá en cuenta una diferencia máxima del 3% a favor de ofertas de origen extracomunitario. Esta disposición tiene por objeto facilitar la aplicación del régimen en la práctica. Cabe destacar, sin embargo, que esta preferencia aún permite a las entidades contratantes elegir ofertas de terceros países alegando razones técnicas de peso relativas al funcionamiento y mantenimiento del material existente, incluso cuando estas ofertas se evalúen según el criterio del mejor precio y se sitúen dentro del margen del 3%.

114. La disposición que autoriza —y obliga— a las entidades contratantes a descartar ofertas de terceros países permitirá garantizar que la Comunidad no abra unilateralmente su mercado, protegiendo así la posición de la Comunidad en negociaciones tanto multilaterales como bilaterales.

115. La disposición relativa a la ampliación de la directiva establece un mecanismo específico para la adopción de acuerdos sobre igualdad de acceso a mercados entre la Comunidad y terceros países, en caso de que este tipo de negociaciones den resultados positivos.

116. Sin embargo, este planteamiento no será válido cuando se aplique el Acuerdo del GATT sobre contratación pública.¹ Por consiguiente, es necesario disponer que las entidades contratantes que tienen que aplicar el Acuerdo (véanse los ejemplos en la nota a pie de página del punto 59) deben continuar haciéndolo. Así pues, el artículo 24 se entiende sin perjuicio de las obligaciones de la Comunidad o de sus Estados miembros respecto a terceros países.

F. Seguimiento de los progresos realizados y evolución de la directiva

1) Consideraciones generales

117. Los artículos 27 (informes internos), 28 (informes estadísticos) y 30 (cláusula de revisión) tratan de la aplicación y el seguimiento de los progresos realizados en la apertura del mercado. Aunque a primera vista estas dis-

posiciones de control parezcan excesivas y burocráticas, tienen una importancia fundamental. La apertura de los mercados de contratación en los sectores excluidos es una empresa compleja y delicada que sólo podrá lograrse si queda claro desde un principio que cada cual deberá cumplir plenamente las normas; de lo contrario nunca podrá establecerse el clima de confianza necesario. Asimismo no se podrá hacer un repaso realista al cabo de cuatro años ni elaborar modificaciones importantes y necesarias si se carece de datos estadísticos sobre el funcionamiento de esta directiva. Además, la Comisión tiene intención de buscar otros medios para evaluar la evolución de la apertura de mercados a fin de reducir al mínimo la burocracia que requiera la presente directiva.

2) Observaciones sobre el título V de la directiva

118. Otras disposiciones importantes de este título tratan de:

— la adaptación técnica de determinadas disposiciones;

— la entrada en vigor, la adaptación de las directivas ya existentes y la transposición a las legislaciones nacionales.

119. El artículo 25 permite que se tengan en cuenta regularmente las variaciones monetarias dentro del Sistema Monetario Europeo, y dispone asimismo la revisión periódica del método de cálculo.

120. El artículo 26 proporciona los criterios y métodos necesarios para revisar el ámbito de aplicación de la directiva mediante la modificación de los anexos. De este modo, se deja un margen de maniobra para los posibles cambios que se den en el mercado a partir, por ejemplo, de las políticas de privatización y liberalización.

El procedimiento previsto en el artículo 26, apartado 2, corresponde al que establece la decisión 87/373/CEE del Consejo² para la cooperación con los comités asesores.

¹ DO L 71 de 17.3.1980, p. 44.

² DO L 197 de 18.7.1987.

121. El artículo 29 da la necesaria prioridad a la directiva sobre sectores excluidos cuando las entidades contratantes públicas queden también dentro del ámbito de aplicación de las directivas en vigor sobre contratos públicos de suministro y obra.

En segundo lugar, excluye también de las directivas en vigor a los contratos del sector del agua que se refieran a ingeniería hidráulica, irrigación, drenaje de tierras y alcantarillado. Por las razones ya expuestas, estos contratos quedan sujetos a las mismas normas que las relativas al agua potable.

Propuesta de directiva del Consejo relativa a los procedimientos de adjudicación de contratos a entidades suministradoras de agua, energía y servicios de transporte

El Consejo de las Comunidades Europeas,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea y, en particular, sus artículos 100 A y 113,

Vista la propuesta de la Comisión,

En cooperación con el Parlamento Europeo,

Visto el dictamen del Comité Económico y Social,

Considerando que deben adoptarse las medidas destinadas a establecer de manera progresiva el mercado interior en el transcurso de un período que finalizará el 31 de diciembre de 1992; que el mercado interior implica un espacio sin fronteras interiores en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capital esté garantizada;

Considerando las conclusiones de los sucesivos Consejos Europeos relativas a la necesidad de realizar el mercado interior;

Considerando que, de conformidad con los artículos 30 y 59 del Tratado, quedan prohibidas las restricciones a la libre circulación de mercancías y a la libre prestación de servicios respecto de los contratos de suministro en los sectores del agua, la energía y los transportes;

Considerando que el artículo 97 del Tratado Euratom prohíbe las restricciones, por motivos de nacionalidad, a las sociedades sometidas

a la jurisdicción de un Estado miembro que deseen participar en la construcción, dentro de la Comunidad, de instalaciones nucleares de carácter científico o industrial;

Considerando que la consecución de estos objetivos exige también la coordinación de los procedimientos de contratación aplicados por las entidades que operan en dichos sectores;

Considerando que el Libro blanco sobre la realización del mercado interior contiene un programa de acción y un calendario para la apertura de la contratación pública en aquellos sectores que, en la actualidad, están excluidos de la directiva 71/305/CEE del Consejo, de 26 de julio de 1971, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos¹ de obras, cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de España y de Portugal, y de la directiva 77/62/CEE del Consejo, de 21 de diciembre de 1976, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos públicos de suministro,² cuya última modificación la constituye la directiva 88/295/CEE;³

Considerando que entre dichos sectores excluidos se hallan los servicios de suministro de agua, energía y transportes;

Considerando que el principal motivo de tal exclusión estribaba en que las entidades que prestan los servicios mencionados son, en algunos casos, de derecho público y, en otros, de derecho privado;

Considerando que la necesidad de garantizar una verdadera apertura del mercado y un justo equilibrio en la aplicación de las normas de contratación a estos sectores exige que las entidades a las que se apliquen las normas se definan prescindiendo de su situación jurídica;

Considerando que uno de los principales motivos por los que las entidades de estos sectores no efectúan sus adjudicaciones según un sistema de competencia a escala comunitaria es el carácter cerrado de los mercados en los que actúan, debido a la existencia de autorizaciones o derechos especiales o

¹ DO L 185 de 25.8.1971, p. 5.

² DO L 13 de 15.1.1977, p. 1.

³ DO L 127 de 20.5.1988, p. 1.

exclusivos otorgados por las autoridades nacionales y relativos al suministro o la gestión de redes para la prestación de servicios o su explotación en una zona geográfica dada y con un fin determinado;

Considerando que el otro motivo principal para la inexistencia de competencia a escala comunitaria en estos sectores es el hecho de que las autoridades nacionales pueden influir en el comportamiento de estas entidades, en particular, mediante la participación en su capital y la representación en sus órganos de administración, gestión o supervisión;

Considerando que la presente directiva no debe aplicarse a las actividades de estas entidades que quedan fuera de los sectores del agua, la energía y los transportes, o que aun estando en estos sectores se hallan directamente expuestas a la competencia en mercados cuyo acceso no está restringido;

Considerando que la compra de agua y de energía, así como la de combustibles para la producción de energía, tiene lugar en la actualidad en condiciones tales que no resultaría adecuado aplicar las normas de contratación que se proponen para los contratos de suministro, mientras que los problemas que plantea la compra de energía y combustibles en el sector energético se examinarán en el marco de las iniciativas necesarias para la realización del mercado interior de la energía;

Considerando que la presente directiva no debe aplicarse a los contratos que afecten a los intereses esenciales de la seguridad del Estado o que se adjudican conforme a otras normas derivadas de acuerdos internacionales en vigor o establecidas por organizaciones internacionales;

Considerando que las obligaciones internacionales en vigor de la Comunidad o de los Estados miembros no deben verse afectadas por las disposiciones de la presente directiva;

Considerando que, dentro de ciertos límites, debe darse preferencia a una oferta de origen comunitario sobre cualquier otra equivalente procedente de un país tercero;

Considerando que la presente directiva no debe perjudicar la posición de la Comunidad en cualesquiera negociaciones internacionales presentes o futuras;

Considerando que, a partir de los resultados de dichas negociaciones internacionales, la presente directiva podría ampliarse para incluir las ofertas de países terceros, con arreglo a una decisión del Consejo;

Considerando que en el campo de las normas y especificaciones técnicas es necesario adoptar normas comunes que tengan plenamente en cuenta la política comunitaria en la materia;

Considerando que los organismos contratantes deben poder rechazar ofertas que resulten poco fiables por basarse en ayudas estatales;

Considerando que son aplicables en el ámbito de la presente directiva los principios de equivalencia y reconocimiento mutuo de normas nacionales, especificaciones técnicas y métodos de fabricación;

Considerando que las normas que apliquen los organismos respectivos deben crear un marco en el que se apliquen prácticas comerciales correctas y permitir un máximo de flexibilidad;

Considerando que, como contrapartida a esta flexibilidad y para una mayor confianza mutua, deberán asegurarse un nivel mínimo de transparencia y procedimientos adecuados para el seguimiento de la aplicación de la presente directiva;

Considerando que, en los diferentes sectores comprendidos los problemas que deben resolverse son de carácter similar, lo que permite tratarlos en un sólo y mismo instrumento jurídico;

Considerando que es conveniente que las disposiciones nacionales para el fomento del desarrollo regional queden incluidas dentro de los objetivos comunitarios;

Considerando que, después de cuatro años, la Comisión debe examinar la aplicación de la presente directiva y sus efectos, a fin de presentar, en su caso, propuestas necesarias,

Ha adoptado la presente directiva:

Título I. Disposiciones generales

Artículo 1

A los efectos de la presente directiva, se entenderá por:

1. «*Organismos públicos contratantes*», las autoridades públicas y las empresas públicas.

2. «*Autoridades públicas*», el Estado, las autoridades regionales o locales y los organismos de derecho público, y las asociaciones formadas por una o varias de tales autoridades u organismos de derecho público. Se considerará que un organismo es de derecho público cuando:

— haya sido creado para satisfacer específicamente necesidades de interés general;

— tenga personalidad jurídica;

— tenga un órgano de administración, de gestión o de supervisión, más de la mitad de cuyos miembros sean nombrados por el Estado, las autoridades regionales o locales u otros organismos de derecho público;

— esté financiado, mayoritariamente, por el Estado, las autoridades regionales o locales, u otras instituciones de derecho público.

3. «*Empresas públicas*», aquellas sobre las que las autoridades públicas pueden ejercer, directa o indirectamente, una influencia dominante por el hecho de tener la propiedad o una participación financiera en la misma, o en virtud de las normas que la rigen. Se considerará que las autoridades públicas ejercen una influencia dominante, directa o indirectamente, sobre una empresa cuando:

— tengan una participación mayoritaria en el capital suscrito de la empresa; o

— controlen la mayoría de los votos correspondientes a las acciones emitidas por la empresa; o

— puedan nombrar más de la mitad de los miembros del órgano de administración, gestión o supervisión de la empresa.

4. «*Empresas asociadas o afiliadas*», aquellas sobre las cuales el organismo contratante puede ejercer, directa o indirectamente, una influencia dominante, o que pueden ejercer una influencia dominante sobre el organismo contratante, o que, junto con la entidad adjudicadora, está bajo la influencia dominante de otra empresa por el hecho de tener

la propiedad o una participación financiera en los mismos o en virtud de las normas que la rigen. Cuando se den las circunstancias especificadas en el apartado 3, se considerará que existe influencia predominante por parte de una empresa.

5. «*Contratos de suministro y de obras*», los contratos a título oneroso celebrados por escrito entre uno de los organismos contratantes mencionados en el artículo 2 y un licitador, y que tienen por objeto:

a) En el caso de los *contratos de suministro*, la compra, el arrendamiento financiero, el arrendamiento y el arrendamiento con opción a compra, de productos. El contrato puede incluir además el emplazamiento y la instalación siempre que el valor de estas operaciones sea inferior al de los productos.

b) En el caso de los *contratos de obras*, bien la ejecución, bien a la vez la ejecución y la concepción de obras relacionadas con alguna de las actividades mencionadas en el anexo X, o bien la realización por cualquier medio de obras de construcción o de ingeniería civil que, globalmente consideradas, representan una función técnica o económica para el usuario.

6. «*Concesión*», un contrato celebrado por escrito entre un organismo contratante, que tenga el carácter de autoridad pública tal como lo define el punto 2, y otro organismo contratante, que no sea un organismo público contratante a que se refiere el punto 1, por el cual el segundo se compromete a construir, suministrar o administrar una red del tipo definido en el inciso *i* de la letra *a* del apartado 3 del artículo 2 y asume los costes y riesgos correspondientes, a cambio de una remuneración.

7. «*Licitador*», el contratista o suministrador que haya presentado una oferta, y por «*candidato*», el que haya solicitado una invitación para participar en un procedimiento restringido o negociado.

8. «*Procedimientos abierto, restringido y negociado*», los procedimientos de adjudicación que los organismos contratantes aplican y en virtud de los cuales:

a) en el caso del *procedimiento abierto*, todos los suministradores o contratistas interesados pueden presentar ofertas;

b) en el caso del *procedimiento restringido*, sólo pueden presentar ofertas los candidatos invitados por el organismo contratante;

c) en el caso del *procedimiento negociado*, el organismo contratante consulta con los suministradores o contratistas de su elección y negocia las condiciones del contrato con uno o varios de ellos.

9. «*Especificaciones técnicas*», el conjunto de prescripciones técnicas contenidas principalmente en los pliegos de condiciones, que definen las características requeridas de una obra, material, producto o suministro, de tal modo que corresponda al uso al que está destinado. Dichas prescripciones técnicas pueden incluir normas de calidad, rendimiento, seguridad o dimensiones, así como las exigencias respecto a garantía de calidad, terminología, símbolos, métodos de prueba y ensayo, empaquetado, mercado y etiquetado. En los contratos de obras, también podrán incluir las pruebas, inspecciones y condiciones de aceptación de las obras y métodos o técnicas de construcción y cualquier otra condición técnica relacionada con la obra terminada y los materiales o partes de que se compone.

10. «*Norma*», una especificación técnica, aprobada por un organismo de normalización autorizado, para una aplicación repetida y continuada, cuya observancia no es, en principio, obligatoria.

11. «*Norma europea*», una norma aprobada por el Comité Europeo de Normalización (CEN) o el Comité Europeo de Normalización Electrotécnica (Cenelec) en tanto que «Norma europea (NE)» o «Documento de armonización (DA)», de conformidad con las normas comunes de dichas organizaciones.

12. «*Especificación técnica común*», una especificación técnica redactada con el fin de asegurar una aplicación uniforme en todos los Estados miembros de la Comunidad.

13. «*Homologación técnica europea*», una evaluación técnica favorable de la aptitud de un producto para un uso determinado, basa-

da en el cumplimiento de las exigencias básicas para las obras de construcción en las que debe utilizarse dicho producto.

Artículo 2

1. Salvo lo dispuesto en los apartados 4 y 7, y sin perjuicio de las obligaciones internacionales de la Comunidad, las disposiciones de la presente directiva se aplicarán a la adjudicación de contratos de suministro y de obras por parte de organismos contratantes que:

a) sean públicos o que, para ejercer su actividad, gocen de derechos especiales o exclusivos o de una autorización otorgada por una autoridad competente de un Estado miembro; y

b) en el caso de organismos públicos contratantes, realicen alguna de las actividades definidas en el apartado 3 como actividades pertinentes a los efectos de la presente directiva;

c) en el caso de organismos contratantes que no sean públicos, tengan como actividad principal alguna de las actividades definidas en el apartado 3 como actividades pertinentes a los efectos de la presente directiva o una combinación de varias de estas actividades.

2. Los organismos contratantes enumerados en los anexos I a IX reúnen los requisitos antes señalados.

3. Las actividades pertinentes a los efectos de la presente directiva son:

a) el suministro o la gestión de redes que presten un servicio público en relación con la producción, transporte o distribución de:

i) agua potable, o de

ii) electricidad, o de

iii) gas o calefacción;

b) la explotación de una zona geográfica determinada para:

i) la prospección o extracción de petróleo, gas, carbón u otros combustibles sólidos, o

ii) la prestación de servicios de aeropuerto, puerto marítimo o fluvial o cualquier otro tipo de terminales a las empresas de transportes por aire, mar, tierra, o vía navegable;

c) la gestión de redes que presten al público un servicio en el campo del transporte por ferrocarril, tranvía, trolebús o autobús.

Se considerará que existe una red de servicios de transportes cuando dicho servicio se preste con arreglo a las condiciones establecidas por la autoridad competente de un Estado miembro; entre dichas condiciones figurarán los itinerarios, la capacidad de transporte disponible y la frecuencia del servicio.

4. Las disposiciones de la presente directiva no se aplicarán a los organismos contratantes que presten al público un servicio de transporte por autobuses, tal como se define en la letra *c* del apartado 3, siempre y cuando:

a) no gocen de derechos especiales o exclusivos para prestar dicho servicio bien con carácter general o bien en una zona geográfica determinada;

b) existan otras entidades que puedan libremente prestar dichos servicios en las mismas condiciones que los organismos contratantes.

5. Para la aplicación de la letra *a* del apartado 1 se considerará que un organismo contratante goza, para ejercer su actividad, de derechos especiales o exclusivos cuando:

a) con el fin de construir las redes o instalaciones a que se refiere el apartado 3, pueda recurrir a un procedimiento de expropiación o de utilización de terrenos o de colocación de la infraestructura de la red en la vía pública o encima o debajo de ésta;

b) en el caso de la letra *a* del apartado 3, suministre una red que esté administrada por una entidad que goce de derechos especiales o exclusivos o de una autorización otorgada por una autoridad competente de un Estado miembro.

6. La presente directiva se aplicará igualmente a los contratos adjudicados por los organismos contratantes cuyas actividades se describen en el inciso *i* de la letra *a* del apartado 3, siempre y cuando tales contratos estén relacionados con proyectos de ingeniería hidráulica, irrigación, drenaje de tierras, evacuación o tratamiento de aguas residuales.

7. Un organismo contratante que goce de una concesión, tal como se define en el punto 6 del artículo 1, relacionada con alguna de las actividades descritas en el inciso *i* de la letra *a* del apartado 3, podrá adjudicar contratos de obras o suministro sin atenerse a lo dispuesto en los títulos II, III y IV cuando se proponga adjudicar tales contratos a las empresas asociadas o afiliadas, siempre que:

a) en el caso de que el contrato de concesión del cual es beneficiario se haya celebrado después de la entrada en vigor de la presente directiva, se haya hecho público el concurso mediante la publicación de un anuncio de licitación, redactado conforme al anexo XI, en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*; y

b) el organismo haya adjuntado una lista completa de dichas empresas con su candidatura para la concesión, y haya actualizado esta lista según los cambios subsiguientes en las relaciones entre las empresas.

Artículo 3

La presente directiva no se aplicará a los contratos que los organismos contratantes adjudiquen exclusivamente para fines distintos de la prosecución de las actividades descritas en el apartado 3 del artículo 2, siempre que, excepto en el caso de autoridades públicas,

a) se hayan notificado dichas actividades a la Comisión, y

b) la Comisión, tras la oportuna verificación, haya publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* una notificación indicando dicha exclusión.

Artículo 4

1. La presente directiva no se aplicará a los contratos de suministro de productos que se adquieran para su reventa o arrendamiento a terceros, siempre y cuando el organismo contratante no goce de derechos especiales o exclusivos de venta o arrendamiento de dichos productos, y existan otras entidades que puedan libremente venderlos o arrendarlos en las mismas condiciones que el organismo contratante.

2. Los Estados miembros notificarán a la Comisión los productos que entran en el ámbito de aplicación del apartado 1 y cualesquiera otras disposiciones legales pertinentes.

Artículo 5

La presente directiva no se aplicará a los contratos:

- a) que los organismos contratantes especificados en el anexo I adjudiquen para la compra de agua;
- b) que los organismos contratantes especificados en los anexos II, III, IV y V adjudiquen para la compra de energía o el suministro de combustibles para la producción de energía.

Artículo 6

La presente directiva no se aplicará a contratos cuya ejecución vaya acompañada de especiales medidas de seguridad con arreglo a las disposiciones legales, reglamentarias o administrativas en vigor en el Estado miembro de que se trate, o cuando así lo requiera la protección de los intereses esenciales de la seguridad de dicho Estado.

Artículo 7

La presente directiva no se aplicará a contratos que se rijan por diferentes normas de procedimiento y que se hayan adjudicado:

- a) en virtud de un acuerdo internacional, celebrado entre un Estado miembro y uno o varios terceros países, relativo a los suministros u obras necesarios para la ejecución o explotación conjunta por los Estados signatarios de un proyecto determinado; todo acuerdo de este tipo deberá comunicarse a la Comisión, la cual consultará al Comité consultivo de contratos públicos, creado en virtud de la decisión 71/306/CEE del Consejo;¹
- b) a empresas de un Estado miembro o de un tercer país en virtud de un acuerdo internacional relativo al estacionamiento de tropas;

c) en virtud de un procedimiento especial de una organización internacional.

Artículo 8

1. La presente directiva se aplicará a los contratos cuyo valor, excluido el IVA, no sea inferior a:

- 200 000 ecus en los contratos de suministro,
- 5 000 000 de ecus en los contratos de obras.

2. En el caso de los contratos de suministro, la base para el cálculo del valor del contrato será:

- en el caso de contratos a plazo fijo con plazos de doce meses o menos, el valor total del contrato en este plazo, o, si el plazo supera los doce meses, el valor total con inclusión del valor residual estimado;
- en el caso de contratos por período indefinido o en los casos en que haya dudas sobre la duración de los contratos, los valores mensuales multiplicados por 48.

3. En el caso de los contratos de suministro de carácter periódico o de contratos renovables en un plazo determinado, el valor del contrato se establecerá teniendo como base:

- bien el coste global de contratos similares adjudicados durante el ejercicio anterior o durante los doce meses anteriores, ajustado, cuando proceda, a los cambios previstos en la cantidad o el valor durante los doce meses siguientes;
- o bien el coste global estimado durante los doce meses que sigan a la primera entrega o durante el período de vigencia del contrato, cuando sea superior a doce meses.

La elección del método de cálculo no se hará con la finalidad de sustraerse a la aplicación de la presente directiva.

4. Cuando un contrato de suministro propuesto incluya cláusulas de opción, la base para el cálculo del valor del contrato será el importe total máximo autorizado de la com-

¹ DO L 185 de 16.8.1971, p. 15.

pra, el arrendamiento financiero, el arrendamiento y el arrendamiento con opción de compra, incluidas las cláusulas de opción.

5. No se podrán escindir los contratos con el fin de sustraerse a la aplicación de la presente directiva. Para determinar el valor del contrato en aplicación del apartado 1:

— se sumará el valor de los productos de un mismo tipo cuando los contratos para estos productos se adjudiquen al mismo tiempo pero en partes diferentes;

— se sumará el valor de todos los contratos cuando una obra se divida en varios lotes que impliquen contratos independientes.

6. El valor de los contratos de obras incluirá el valor de todo producto o servicio puesto a disposición del contratista por el organismo contratante y que sea necesario para la ejecución del contrato.

Título II. Especificaciones y normas técnicas

Artículo 9

1. Las especificaciones técnicas de los materiales, productos, suministros u obras se definirán por referencia a normas nacionales que transpongan normas europeas, o por referencia a especificaciones técnicas comunes u homologaciones técnicas europeas.

2. Los organismos contratantes podrán no aplicar el apartado 1:

a) cuando las normas no incluyan disposiciones para establecer la conformidad o cuando no se disponga de medios técnicos que permitan determinar de manera satisfactoria la conformidad de un producto con dichas normas;

b) cuando la aplicación del apartado 1 constituya un obstáculo a la aplicación de la decisión 87/95/CEE del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, relativa a la normalización en el campo de la tecnología de la información y de las telecomunicaciones;¹

c) cuando la aplicación de las mencionadas normas obligue al organismo contratante a adquirir suministros incompatibles con el

equipo ya en uso o entrañe problemas técnicos o costes desproporcionados, pero siempre como parte de una estrategia claramente definida y consignada con miras al paso, en un plazo determinado, a las normas europeas o a las especificaciones técnicas comunes;

d) cuando el proyecto en cuestión constituya una auténtica innovación, de tal modo que resulten inadecuadas las normas existentes.

3. En la medida en que los organismos contratantes estén obligados a publicar un anuncio de licitación de conformidad con el apartado 1 del artículo 13 o lo hagan voluntariamente de conformidad con la letra a del apartado 2 del artículo 13, harán constar en dicho anuncio, salvo que sea imposible, las razones para acogerse al apartado 2.

Artículo 10

1. A falta de normas europeas, especificaciones técnicas comunes u homologaciones técnicas europeas, podrán definirse las especificaciones técnicas por referencia a otras normas.

En este caso, habrá que remitirse, por orden de preferencia a:

a) normas nacionales que transpongan normas internacionales admitidas en el país del organismo contratante;

b) otras normas nacionales del país del organismo contratante;

c) cualquier otra norma.

2. Se preferirán las normas y especificaciones que se refieren a requisitos de funcionamiento a las referidas a características de diseño o descripción, a menos que el organismo contratante tenga razones fundadas para considerar que tales normas son inadecuadas para los fines del contrato.

3. No se utilizarán especificaciones técnicas que mencionen artículos de una marca u origen determinados o procesos concretos de

¹ DO L 36 de 7.2.1987, p. 31.

producción cuyo efecto sea favorecer o eliminar a determinadas empresas, a menos que tales especificaciones sean indispensables para el objeto del contrato. Se prohibirá, en particular, la mención de marcas registradas, patentes y tipos u orígenes y producciones específicos; sin embargo, se autorizará esta mención, acompañada por las palabras «o equivalente» siempre que el objeto del contrato no pueda expresarse de forma suficientemente precisa y totalmente comprensible para todos los interesados.

Artículo 11

1. Los organismos contratantes pondrán a disposición de los suministradores o contratistas interesados que lo soliciten las especificaciones técnicas relativas a los materiales, productos, suministros u obras que adquieran regularmente o que tengan la intención de aplicar a los contratos que sean objeto de un anuncio periódico con arreglo al artículo 14. Cuando dichas especificaciones técnicas se basen en documentos que puedan obtener los suministradores o contratistas interesados, bastará una referencia a dichos documentos.

2. Los organismos contratantes incluirán las especificaciones técnicas en los documentos generales o contractuales de cada contrato.

Título III. Procedimientos de adjudicación de contratos

Artículo 12

1. Los organismos contratantes podrán elegir cualquiera de los procedimientos descritos en el punto 8 del artículo 1 siempre que, sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 2, se haya publicado un anuncio de licitación con arreglo al artículo 13.

2. Los organismos contratantes podrán utilizar el procedimiento negociado sin previo anuncio de licitación en los casos siguientes:

a) Cuando, en respuesta a un procedimiento abierto o restringido, no se presenten ofertas o éstas sean irregulares.

b) En el caso de contratos de suministros, cuando el contrato se vaya a ejecutar exclusivamente con fines de investigación, experimentación, estudio o desarrollo. Esta disposición no se aplicará a la producción de cantidades destinada a determinar la viabilidad comercial de un producto o a recuperar los costes de investigación y desarrollo.

c) Cuando, por razones técnicas o artísticas o por motivos relacionados con la protección de derechos exclusivos, el contrato deba ser ejecutado exclusivamente por un suministrador o contratista determinado.

d) En la medida en que sea estrictamente necesario, cuando, por razones de extrema urgencia resultante de hechos imprevisibles para los organismos contratantes, no puedan cumplirse los plazos estipulados en los procedimientos abierto y restringido.

e) En el caso de los contratos de suministro, para las entregas adicionales por parte del suministrador inicial que consistan bien en una sustitución parcial de suministros o instalaciones ya existentes o bien en la ampliación de dichos suministros o instalaciones, cuando el cambio de suministrador obligue al organismo contratante a adquirir material con características técnicas distintas que implique incompatibilidades o problemas técnicos desproporcionados de explotación y mantenimiento; este procedimiento sólo podrá aplicarse, por regla general, durante los cinco años siguientes a la adjudicación del contrato inicial.

f) En el caso de los contratos de obras, para obras adicionales no incluidas en el proyecto inicialmente considerado o en el primer contrato celebrado, pero que, por circunstancias imprevistas, resulten necesarias para la realización de la obra descrita en aquél, siempre que la adjudicación se haga al contratista que ejecute dicha obra:

— cuando estas obras no puedan separarse técnica o financieramente del contrato principal sin grave inconveniente para los organismos contratantes;

— o cuando dichas obras, aunque separables de la ejecución del contrato original, resulten estrictamente necesarias para sus fases posteriores.

g) En el caso de los contratos de obras, para obras nuevas que consistan en la repetición

de otras similares confiadas al contratista titular de un primer contrato por los mismos organismos contratantes, siempre que estas obras sean conformes a un proyecto básico para el que haya adjudicado un primer contrato tras el correspondiente anuncio de licitación. Desde el anuncio de licitación del primer proyecto, debe indicarse la posibilidad de recurrir a este procedimiento, y los organismos contratantes, cuando apliquen lo dispuesto en el artículo 8, tendrán en cuenta el coste total estimado de las obras adicionales; por lo general, este procedimiento sólo podrá aplicarse durante los cinco años siguientes a la firma del contrato inicial.

h) Para los productos cotizados y comprados en un mercado de productos básicos.

i) Para compras a suministradores en estado de quiebra, liquidación, administración judicial, que hayan suscrito un convenio con sus acreedores, que hayan suspendido sus actividades comerciales o que estén en alguna situación análoga resultante de un procedimiento similar conforme a la legislación y regulaciones nacionales.

Artículo 13

1. Los organismos contratantes que se propongan adjudicar un contrato por el procedimiento abierto lo harán saber mediante un anuncio de licitación según el modelo del anexo XII A.

2. Los organismos contratantes que se propongan adjudicar un contrato por el procedimiento restringido o negociado con un anuncio previo de licitación podrán elegir entre:

a) un anuncio redactado según el modelo del anexo XII B o del anexo XII C; o

b) mediante invitación a los candidatos que se hayan cualificado según un sistema de calificación que cumpla las condiciones del artículo 20 y que haya sido objeto de un anuncio redactado según el modelo del anexo XIII.

3. Se considerará que se ha hecho una convocatoria de licitación cuando se publique un anuncio periódico de carácter indica-

tivo tal como se define en el artículo 14, siempre que:

a) el contrato se refiera a suministros u obras previstos en el anuncio; y

b) el anuncio indique que el contrato se adjudicará por procedimiento restringido o negociado; y

c) los organismos contratantes den a todos los candidatos que hayan indicado por escrito su interés en tomar parte en la licitación la oportunidad de confirmar, a partir de información más detallada sobre cada contrato en particular, su interés en recibir una invitación.

4. Todos los anuncios a los que se refiere este artículo se publicarán en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Artículo 14

1. Al menos una vez al año, los organismos contratantes darán a conocer mediante un anuncio periódico de carácter indicativo, redactado según se indica en los anexos XIV A y B y publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*,

a) en el caso de los contratos de suministro, el conjunto de contratos previstos para los próximos doce meses para cada sector de productos, cuyo valor estimado, teniendo en cuenta lo dispuesto en el artículo 8, sea igual o superior a 750 000 ecus;

b) en el caso de contratos de obras, las características esenciales de los contratos de obras previstos, cuyo valor estimado sea igual o superior a 5 000 000 de ecus.

2. El anuncio periódico podrá no contener información sobre los contratos que puedan perjudicar los intereses comerciales legítimos del organismo contratante.

Artículo 15

1. Los organismos contratantes que hayan adjudicado un contrato darán a conocer los resultados del procedimiento mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*. Dicho anuncio se redactará según el modelo del anexo XV.

2. Los organismos contratantes podrán limitar la información contenida en el anuncio al hecho de que el contrato ha sido adjudicado cuando la publicación de la información prevista en el modelo de anuncio pueda constituir un obstáculo a la aplicación de las leyes, ser contraria al interés público, perjudicar los intereses comerciales legítimos de una determinada empresa, pública o privada, o lesionar la competencia leal entre suministradores o contratistas.

3. Los anuncios a que se refieren los apartados anteriores se enviarán, a más tardar, dentro de los 48 días siguientes a la adjudicación del contrato de que se trate.

Artículo 16

1. La extensión de los anuncios mencionados en los artículos anteriores no excederá de una página del *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, es decir, aproximadamente 650 palabras.

2. Los organismos contratantes deberán poder acreditar la fecha de envío.

3. Los anuncios se publicarán en versión completa y en su lengua original en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* y en el banco de datos TED. Se publicará un resumen de los aspectos más importantes de cada anuncio en las demás lenguas oficiales de la Comunidad, siendo el texto original el único auténtico.

4. La Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas publicará los anuncios, a más tardar, 12 días después de su envío. En el caso del procedimiento acelerado a que se refiere el apartado 4 del artículo 17, este período se reducirá a 5 días.

Toda edición del *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* que contenga uno o más anuncios reproducirá el modelo o los modelos en los que se basen el anuncio o anuncios publicados.

5. Los gastos de publicación de los anuncios en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* correrán a cargo de las Comunidades.

6. Los contratos con respecto a los cuales se publique un anuncio en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* con arreglo al apartado 1 o a la letra *a* del apartado 2 del artículo 13 no serán objeto de ninguna otra publicación antes del envío de este anuncio a la Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas. Tales publicaciones no podrán contener información diferente de la publicada en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Artículo 17

1. En los procedimientos abiertos, el plazo para la recepción de ofertas que fijen los organismos contratantes no será inferior a 52 días, a contar desde la fecha de envío del anuncio.

2. En los procedimientos restringidos y negociados con anuncio de licitación previo, el plazo para la recepción de solicitudes de participación que fijen los organismos contratantes no será inferior a 37 días, a contar desde la fecha de envío del anuncio o la carta de invitación.

3. En los procedimientos restringidos, el plazo para la recepción de ofertas que fijen los organismos contratantes no será inferior a 40 días, a contar desde la fecha de envío de la invitación escrita.

4. Cuando la urgencia del caso haga inviables los plazos establecidos en los apartados 2 y 3, los organismos contratantes podrán fijar los siguientes plazos:

a) un plazo para la recepción de las solicitudes de participación que no sea nunca inferior a 15 días contados desde la fecha de envío del anuncio o de la carta de invitación;

b) un plazo para la recepción de ofertas que no sea inferior a 10 días contados desde la fecha de la invitación a participar en la licitación.

5. Los organismos contratantes que deseen adjudicar una concesión en el sector del agua, en virtud de la letra *a* del apartado 7 del artículo 2, establecerán un plazo para la recepción de candidaturas que no podrá ser inferior a 52 días contados desde la fecha del envío del anuncio.

Artículo 18

1. Los organismos contratantes deberán enviar la documentación relativa a los contratos a los suministradores o contratistas, normalmente, dentro de un plazo de 4 días hábiles contados desde la recepción de la solicitud.

2. Siempre que se haya solicitado a su debido tiempo, los organismos contratantes proporcionarán información adicional sobre la documentación relativa a los contratos, a más tardar, 6 días antes de la fecha final fijada para la recepción de ofertas. En el caso previsto en el apartado 4 del artículo 17, el plazo se podrá reducir a 4 días.

3. Cuando las ofertas requieran el examen de documentación voluminosa, como, por ejemplo, especificaciones técnicas muy extensas, una visita *in situ* o la inspección en las dependencias correspondientes de los documentos de apoyo de la documentación relativa al contrato, se tendrá en cuenta esta circunstancia al fijar los plazos apropiados.

4. Los organismos contratantes invitarán a los candidatos seleccionados simultáneamente y por escrito. La carta de invitación irá acompañada de los documentos del contrato y la documentación complementaria e incluirá, como mínimo, la información siguiente:

a) la dirección del servicio al que se pueden pedir documentos adicionales, la fecha límite para solicitarlos y la cantidad y forma de pago de cualquier suma que se deba pagar por obtener estos documentos;

b) la fecha límite para la recepción de ofertas, la dirección a la que deben remitirse y la lengua o lenguas en que deben redactarse;

c) la referencia del anuncio de licitación publicado;

d) una lista de los documentos que se adjunten en anexo;

e) los criterios de adjudicación del contrato, siempre que no figuren en el anuncio.

5. Las solicitudes para participar en los contratos y las invitaciones para presentar ofertas podrán hacerse por carta o por cual-

quier medio de telecomunicación. En este último caso, deberán confirmarse por carta.

Título IV. Cualificación, selección de participantes y adjudicación de contratos

Artículo 19

1. La cualificación de los suministradores o contratistas y su selección para participar en procedimientos restringidos o negociados se basarán en criterios objetivos y no discriminatorios. En particular, los organismos contratantes no podrán:

a) imponer a unos suministradores o contratistas obligaciones de carácter administrativo, técnico o financiero que no se impongan a otros;

b) exigir pruebas o demostraciones que constituyan una repetición de otras ya presentadas.

2. Los criterios de exclusión especificados en el artículo 23 de la directiva 71/305/CEE y el artículo 20 de la directiva 77/62/CEE serán objetivos y no discriminatorios.

3. Los organismos contratantes establecerán las normas y criterios de cualificación y selección de candidatos. Estas normas y criterios estarán a disposición de quien lo solicite.

4. Los organismos contratantes respetarán el carácter confidencial de la información que les sea entregada por suministradores o contratistas para la cualificación, selección o participación en un procedimiento de contratación.

Artículo 20

1. Los organismos contratantes decidirán la cualificación de los suministradores o contratistas dentro de un plazo de seis meses, a contar desde la presentación de la solicitud, a menos que, por razones objetivas notificadas al solicitante dentro de los dos meses posteriores a la solicitud, se requiera un período más largo. En este último caso, el organismo contratante informará al

solicitante de las razones de ampliación del plazo de la fecha en que su solicitud será aceptada o rechazada.

2. Los solicitantes a los que se deniegue la cualificación serán informados de esta decisión y de los motivos de su inadmisión. Estos motivos se basarán en los criterios de cualificación que se mencionan en el apartado 1 del artículo 19.

3. Se llevará un registro escrito de suministradores o contratistas cualificados, que podrá dividirse por categorías según el tipo de contrato para el que sea válida la cualificación.

4. Los organismos contratantes sólo podrán anular la cualificación de un suministrador o contratista por motivos basados en los criterios que se mencionan en el apartado 1 del artículo 19. La intención de anular una cualificación, junto con el motivo o motivos que justifican la medida propuesta, se notificarán al suministrador o contratista por escrito con la debida antelación.

5. Cuando el sistema de cualificación sea de duración indefinida, se anunciará anualmente, según el modelo del anexo XIII, en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, y se indicará la finalidad del sistema de cualificación y el procedimiento para obtener las normas que regulan dicho sistema.

6. Cuando el sistema de cualificación no sea de duración indefinida, se publicará un anuncio en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* que indique, además de la información mencionada en el apartado 5, la duración del sistema, que no excederá de tres años.

Artículo 21

1. Los suministradores o contratistas que hayan solicitado participar en un procedimiento de contratación no podrán ser excluidos por motivos distintos de los estipulados por el organismo contratante y que deberán poder conocer en todo momento. Uno de estos motivos podrá ser la necesidad objetiva que tenga el organismo de reducir el número de candidatos a fin de hacer compatibles las

características concretas del procedimiento de contratación y los recursos necesarios para aplicarlo.

2. No se podrá denegar la presentación de ofertas o la participación en un procedimiento de contratación a los suministradores o contratistas que se hayan agrupado. No será necesario que estas agrupaciones se doten de una personalidad jurídica específica para poder presentarse a una licitación o negociación. Sin embargo, si el contrato se adjudicase a un grupo, se podría exigir dicha condición, siempre que fuese necesaria una personalidad jurídica específica para el adecuado cumplimiento del contrato.

Artículo 22

1. Los criterios en los que se basarán los organismos contratantes para adjudicar contratos serán:

a) bien la oferta económicamente más ventajosa, teniendo en cuenta criterios como los siguientes: fecha de entrega, plazo de ejecución, gastos de ejecución, relación entre coste y eficacia, calidad, características estéticas y funcionales, calidad técnica, servicio posventa, asistencia técnica y precio;

b) o bien solamente el precio más bajo.

2. En el caso a que se refiere la letra a del apartado 1, los organismos contratantes harán constar en los documentos del contrato o en el anuncio de licitación todos los criterios que vayan a aplicar para la adjudicación, y, si es posible, en orden de importancia decreciente.

3. Cuando el criterio para la adjudicación del contrato sea la oferta económicamente más ventajosa, los organismos contratantes podrán tomar en consideración diferentes variantes, siempre que cumplan los requisitos mínimos fijados por dichos organismos. Los organismos contratantes indicarán en los documentos del contrato si se aceptan variantes y cuáles son los requisitos mínimos, o las condiciones especiales, que deben respetarse para su presentación.

4. Los organismos contratantes no rechazarán ofertas de contrato de obras por motivos

relacionados con las especificaciones técnicas estipuladas en los documentos del contrato, si los productos descritos en la oferta son adecuados para el uso al que están destinados, es decir, si poseen características tales que las obras de las que formen parte, o en las que estén colocados, instalados o montados, siempre que dichas obras estén concebidas y ejecutadas correctamente, cumplan las exigencias básicas que fija la directiva del Consejo,¹ cuando y donde lo requieran las normas relativas a las obras de que se trate.

5. Si en un determinado contrato las ofertas resultasen anormalmente bajas en relación con el tipo de transacción, el organismo contratante pedirá, por escrito, explicaciones sobre los diferentes aspectos de la oferta en cuestión. En particular, investigará si el licitador recibe algún tipo de ayuda estatal y si se ha notificado dicha ayuda y recibido la aprobación de la Comisión conforme al artículo 93, apartado 3, del Tratado.

Las ofertas anormalmente bajas no se rechazarán si se justifican por razones objetivas como la economía del método de construcción o de producción, las soluciones técnicas elegidas, las condiciones excepcionalmente favorables de que goza el licitador para la ejecución del contrato, o la originalidad del producto o de la obra propuestos por el licitador.

Las ofertas que resulten anormalmente bajas debido a la percepción de ayudas estatales podrán rechazarse si dichas ayudas no han sido notificadas a la Comisión conforme al apartado 3 del artículo 93 del Tratado, o si no han obtenido la aprobación de la Comisión. Los organismos contratantes que rechacen una oferta por las razones expuestas informarán de ello a la Comisión.

Artículo 23

1. El apartado 1 del artículo 22 no será aplicable cuando un Estado miembro base la adjudicación de contratos en otros criterios correspondientes a normas nacionales que estén en vigor en el momento en el que se apruebe la presente directiva y cuya finali-

dad sea dar preferencia a determinados licitadores, siempre que dichas normas sean compatibles con el Tratado.

2. La presente directiva no será obstáculo, hasta el 31 de diciembre de 1992 para la aplicación de las disposiciones nacionales vigentes sobre adjudicación de contratos públicos de suministro o de obras que tengan como finalidad la reducción de las desigualdades regionales y el fomento del empleo en regiones menos desarrolladas y regiones industriales en decadencia, siempre y cuando dichas disposiciones sean compatibles con el Tratado y con las obligaciones internacionales de la Comunidad.

Título V. Disposiciones finales

Artículo 24

1. Sin perjuicio de las obligaciones de la Comunidad o de sus Estados miembros respecto a terceros países, podrá rechazarse cualquier oferta cuando más de la mitad del precio ofrecido corresponda a productos fabricados o servicios prestados fuera de la Comunidad, o a una combinación de ambos.

2. Sin perjuicio del apartado 3, siempre que haya dos ofertas equivalentes, una a la que le sea aplicable el apartado 1 y otra a la que no, tendrá preferencia la segunda. Se considerará que el precio de tal oferta es equivalente siempre que no supere el precio de la oferta que entra en el ámbito de aplicación del apartado 1.

3. No obstante, no se dará preferencia a la oferta que resultaría elegida si se aplicase el apartado 2 cuando ésta obligue al organismo contratante a adquirir material con características técnicas diferentes de las del material existente y ello dé lugar a incompatibilidades o dificultades técnicas excesivas de funcionamiento y de mantenimiento.

¹ Propuesta de directiva del Consejo sobre la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros sobre los productos de construcción (COM(86) 756 final/3 de 17.2.1987).

4. A los efectos de este artículo,

a) el valor de los productos fabricados fuera de la Comunidad incluirá el de los productos elaborados o semielaborados que se importen, directa o indirectamente, de terceros países;

b) el valor de los servicios prestados fuera de la Comunidad incluirá el de todas las actividades realizadas en el territorio de terceros países que contribuyan a la prestación de los servicios previstos en el contrato.

5. Este artículo no se tendrá en cuenta para las ofertas de terceros países a las que se aplique lo dispuesto en esta directiva en virtud de una decisión del Consejo, adoptada a propuesta de la Comisión y por mayoría cualificada, con arreglo a un acuerdo entre la Comunidad y un tercer país, dentro o fuera del GATT.

Artículo 25

1. El valor en monedas nacionales de los umbrales estipulados en el artículo 8 se revisará, en principio, cada dos años con efecto desde el 1 de enero de 1990. El cálculo de este valor se basará en los valores diarios medios de dichas monedas en ecus durante el período de 24 meses que concluya el último día del mes de octubre inmediatamente anterior a la revisión del 1 de enero. Dichos valores se publicarán en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* a principios del mes de noviembre.

2. El método de cálculo fijado en el apartado 1 será examinado, a iniciativa de la Comisión, por el Comité consultivo de contratos públicos, en principio, a los dos años de su primera aplicación.

Artículo 26

1. La Comisión podrá modificar los anexos I al IX:

a) para suprimir organismos que figuren en los anexos, cuando hayan dejado de cumplir los criterios de inclusión establecidos en el apartado 1 del artículo 2;

b) para incluir organismos que respondan a dichos criterios;

c) para adecuarlos a las modificaciones de los instrumentos legales a los que se refieren los anexos y que no impliquen la supresión o inclusión de organismos de conformidad con las letras a y b.

2. La Comisión efectuará las modificaciones oportunas previa consulta al Comité consultivo de contratos públicos, creado por la decisión 71/306/CEE.

El presidente del Comité presentará ante éste los proyectos de revisión que sea preciso. El Comité emitirá su dictamen sobre dicho proyecto, mediante votación, cuando fuere necesario, dentro de un plazo que fijará el presidente.

El dictamen se incluirá en el acta. Además cada Estado miembro tendrá derecho a que su posición conste en la misma.

3. Las versiones modificadas de los anexos se publicarán para general información en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Artículo 27

1. Los organismos contratantes llevarán un registro interno del procedimiento de adjudicación de cada contrato, de tal modo que puedan posteriormente:

a) Explicar los motivos por los que se han utilizado normas distintas de las normas europeas, las especificaciones técnicas comunes o las autorizaciones técnicas europeas, con arreglo al apartado 2 del artículo 9, o los motivos por los que no se han aplicado las normas de funcionamiento y las especificaciones que menciona el apartado 2 del artículo 10.

b) Dar información sobre las decisiones de cualificación, no cualificación o cese de la cualificación de empresas, de conformidad con el artículo 20. El registro se llevará con el detalle suficiente, de forma que se puedan evaluar los criterios utilizados y su aplicación.

c) Presentar la información sobre los contratos adjudicados que se ha proporcionado a las empresas interesadas o la que no se les ha

facilitado, de conformidad con el apartado 2 del artículo 15.

d) Informar sobre los casos en que se ha recurrido a los procedimientos restringido o negociado. Este registro incluirá, como mínimo, el objeto del contrato; si procede, los suministradores que han solicitado participar; los candidatos a los que se ha invitado a presentar oferta, y, en su caso, los candidatos rechazados y los motivos de la desestimación.

e) Explicar los criterios utilizados para la selección de candidatos con arreglo a los artículos 19 y 21 y la forma en que se han aplicado.

f) Exponer los criterios utilizados para la adjudicación del contrato, con arreglo al artículo 22, y la forma en que se han aplicado.

2. Los registros mencionados, o la información que contengan, se pondrán a disposición de la Comisión cuando ésta lo solicite.

Artículo 28

Los Estados miembros remitirán anualmente a la Comisión, a más tardar el 31 de octubre, un informe estadístico correspondiente al año natural anterior, que incluya, como mínimo:

a) Para cada uno de los anexos I a IX, el número y el valor total de los contratos que estén por encima y por debajo de los umbrales establecidos por la presente directiva.

b) Por anexo, especificando número y valor total de los contratos:

— el desglose entre contratos de suministro y de obras;

— el desglose entre los diferentes sistemas de convocatoria de licitación que establece el artículo 13;

— el desglose entre contratos adjudicados a suministradores de la Comunidad, de fuera de la Comunidad y de cada uno de los Estados miembros;

— la proporción de contratos que se han adjudicado por procedimientos negociados sin convocatoria de licitación previa.

Artículo 29

1. El apartado 2 del artículo 2 de la directiva 77/62/CEE será sustituido por el texto siguiente:

«2. La presente directiva no se aplicará a:

a) la adjudicación de contratos públicos de suministro por los poderes adjudicadores en el sector a que se refieren las disposiciones de la Directiva .../.../CEE del Consejo;

b) los suministros que se declaren secretos o cuya entrega deba ir acompañada de especiales medidas de seguridad con arreglo a las disposiciones legales, reglamentarias o administrativas en vigor en el Estado miembro interesado o cuando así lo requiera la protección de los intereses esenciales de la seguridad de dicho Estado.»

2. Los apartados 4 y 5 del artículo 3 de la directiva 71/305/CEE, cuya última modificación la constituye la directiva .../.../CEE,¹ serán sustituidos por el siguiente texto:

«La presente directiva no será aplicable a la adjudicación de contratos públicos de obras por los poderes adjudicadores en el sector a que se refieren las disposiciones de la directiva .../.../CEE del Consejo.»

Artículo 30

Dentro de un plazo máximo de cuatro años a partir de la entrada en vigor de la presente directiva, la Comisión, actuando en estrecha cooperación con el Comité consultivo de contratos públicos, revisará la aplicación de la presente directiva y su ámbito de aplicación y, si procede, hará las propuestas necesarias para modificarla, a la luz de la evolución de la apertura de mercados y el nivel de competencia dentro de los sectores respectivos y entre ellos.

¹ Propuesta de directiva del Consejo por la que se modifica la directiva 71/305/CEE, relativa a la coordinación de procedimientos para la adjudicación de contratos públicos de obras (COM(86) 354 final de 20.6.1988).

Artículo 31

Los Estados miembros adoptarán las medidas necesarias para cumplir la presente directiva, a más tardar, el 1 de marzo de 1988. Informarán de ellas a la Comisión.

Artículo 32

Los Estados miembros comunicarán a la Comisión los textos de las disposiciones básicas

de derecho interno, ya sean disposiciones legales reglamentarias o administrativas, que adopten en el ámbito regulado por la presente directiva.

Artículo 33

Los destinatarios de la presente directiva serán los Estados miembros.

Anexo I

Producción, transporte o distribución de agua potable

Bélgica

Entidad creada en virtud del *décret du 2 juillet 1987 de la région wallonne érigeant en entreprise régionale de production et d'adduction d'eau le service du ministère de la région chargé de la production et du grand transport d'eau*.

Entidad creada en virtud de la *arrêté du 23 avril 1986 portant constitution d'une société wallonne de distribution d'eau*.

Entidad creada en virtud de la *arrêté du 17 juillet 1985 de l'exécutif flamand portant fixation des statuts de la société flamande de distribution d'eau*.

Entidades creadas en virtud de la *loi relative aux intercommunales du 22 décembre 1986*, que producen o distribuyen agua.

Entidades creadas en virtud del *code communal, article 147 bis, ter et quater sur les régies communales*, que producen o distribuyen agua.

Dinamarca

Entidades que producen o distribuyen agua en virtud del apartado 3 del artículo 3 de la *lov om vandforsyning mv. af 4. juli 1985*.

Alemania

Entidades que producen o distribuyen agua en virtud de las *Eigenbetriebsverordnungen o Eigenbetriebsgesetze* de los *Länder*.

Entidades que producen o distribuyen agua en virtud de las *Gesetze über die kommunale Gemeinschaftsarbeit oder Zusammenarbeit* de los *Länder*.

Entidades que producen o distribuyen agua en virtud de las *Gesetz über Wasser- und Bodenverbände vom 10. Februar 1937 y*

erste Verordnung über Wasser- und Bodenverbände vom 3. September 1937.

Regiebetriebe que producen o distribuyen agua en virtud del *Gemeindeordnungen* de los *Länder*.

Entidades creadas en virtud de la *Aktiengesetz vom 6. September 1965 geändert 19. Dezember 1985* o de la *GmbH-Gesetz vom 20. Mai 1898 geändert 15. Mai 1986* o que tienen el estatuto jurídico de una *Kommanditgesellschaft*, que producen o distribuyen agua en virtud de una *Konzessionsvertrag* concedida por autoridades regionales o locales.

Grecia

Compañía de aguas de Atenas (*Εταιρία Υδρεύσεως- Αποχετεύσεως Πρωτεύουσας*), creada en virtud de la ley 1068/80 de 23 de agosto de 1980.

Compañía de aguas de Salónica (*Οργανισμός Υδρεύσεως Θεσσαλονίκης*), que opera en virtud del decreto presidencial 61/1988.

Compañía de aguas de Volos (*Εταιρία Υδρεύσεως Βόλου*), que opera en virtud de la ley 890/1979.

Las compañías de aguas municipales (*Δημοτικές Επιχειρήσεις ύδρευσης-αποχέτευσης*), creadas en virtud de la ley 1069/80, de 23 de agosto de 1980, y que producen o distribuyen agua.

Asociaciones de organismos locales (*Σύνδεσμοι 'Υδρευσης*), que operan de conformidad con el Código de organismos locales (*Κώδικας Δήμων και Κοινοτήτων*) puesto en vigor por el decreto presidencial 76/1985.

España

Entidades que producen o distribuyen agua en virtud de la ley nº 7/1985 de 2 de abril de 1985, reguladora de las bases del régimen local, y del decreto real nº 781/1986, texto refundido del régimen local.

Francia

Entidades que producen o distribuyen agua en virtud de las siguientes disposiciones:

Dispositions générales sur les régies, code des communes L 323-1 à L 328-8, R 323-1 à R 323-6 (dispositions générales sur les régies).

Code des communes L 323-8 R 323-4 [régies directes (ou de fait)].

Décret-loi du 28 décembre 1926, règlement d'administration publique du 17 février 1930, code des communes L 323-10 à L 323-13 R 323-75 à 323-132 (régies à simple autonomie financière).

Code des communes L 323-9, R 323-7 à R 323-74, décret du 19 octobre 1959 (régies à personnalité morale et à autonomie financière).

Code des communes L 324-1 à L 324-6, R 324-1 à R 324-13 (gestion déléguée, concession et affermage).

Jurisprudence administrative, circulaire intérieure du 13 décembre 1975 (gérance).

Code des communes R 324-6, circulaire intérieure du 13 décembre 1975 (régie intéressée).

Circulaire intérieure du 13 décembre 1975 (exploitation aux risques et périls).

Décret du 20 mai 1955, loi du 7 juillet 1983 sur les sociétés d'économie mixte (participation à une société d'économie mixte).

Code des communes L 322-1 à L 322-6, R 322-1 à R 322-4 (dispositions communes aux régies, concessions et affermagés).

Irlanda

La Dublin Corporation

Entidades que producen o distribuyen agua en virtud de la *Public Health (Ireland) Act 1878*, la *Water Supplies Act 1942* y la *Sanitary Services Act 1964*.

Italia

Entidades que producen o distribuyen agua en virtud de la *Testo Unico delle leggi sull'assunzione diretta dei pubblici servizi da parte dei comuni e delle province approvato con Regio Decreto 15 ottobre 1925, n. 2578* y del *Decreto del PR n. 902 del 4 ottobre 1986*.

Ente autonomo acquedotto pugliese, creado por *RDL 19 ottobre 1919, n. 2060*.

Ente acquedotti siciliani creado por las *leggi regionali 4 settembre 1979, n. 2/2 e 9 agosto 1980, n. 81*.

Ente sardo acquedotti e fognature, creado por la *legge 5 luglio 1963, n. 9*.

Luxemburgo

Organismos locales que distribuyen agua.

Asociaciones de organismos locales que producen o distribuyen agua creadas por la *loi du 14 février 1900 concernant la création des syndicats de communes telle qu'elle a été modifiée et complétée par la loi du 23 décembre 1958 et par la loi du 29 juillet 1981* y la *loi du 31 juillet 1962 ayant pour objet le renforcement de l'alimentation en eau potable du grand-duché de Luxembourg à partir du réservoir d'Esch-sur-Sûre*.

Países Bajos

Entidades que producen o distribuyen agua en virtud de la *Waterleidingwet van 6 april 1957* modificada por las *Wetten van 30 juni 1967, 10 september 1975, 23 juni 1976, 30 september 1981, 25 januari 1984, 29 januari 1986*.

Portugal

Empresa Pública das Águas Livres, que produce o distribuye agua en virtud del *Decreto-Lei n.º. 190/81 de 4 de Julho de 1981*.

Organismos locales que producen o distribuyen agua.

Reino Unido

Water authorities and companies que producen o distribuyen agua en virtud de la *Water Acts 1945, 1973 and 1983*.

Central Scotland Water Development Board, que produce agua, y las *water autho-*

rities, que producen o distribuyen agua en virtud de la *Water (Scotland) Act 1980*.

Department of the Environment for Northern Ireland, responsable de la producción y distribución de agua en virtud de la *Water and Sewerage (Northern Ireland) Order 1973*.

Anexo II

Producción, transporte o distribución de electricidad

Bélgica

Entidades que producen, transportan o distribuyen electricidad en virtud del *article 5: des régies communales et intercommunales de la loi du 10 mars 1925 sur les distributions d'énergie électrique*.

Entidades que transportan o distribuyen electricidad en virtud de la *loi relative aux intercommunales du 22 décembre 1986*.

EBES, Intercom, UNERG y otras entidades, que producen, transportan o distribuyen electricidad y que gozan de una concesión de distribución en virtud del *article 8: les concessions communales et intercommunales de la loi du 10 mars 1925 sur les distributions d'énergie électrique*.

Société publique de production d'électricité (SPE).

Dinamarca

Entidades que producen o transportan electricidad con arreglo a una licencia en virtud del § 3, *Stk 1* de la *lov nr. 54 af 25. februar 1976 om elforsyning, jf. Bekendtgørelse nr. 607 af 17. december 1976 om elforsyningslovens anvendelsesområde*.

Entidades que distribuyen electricidad de conformidad con el § 3, *Stk 2* de la *lov nr. 54 af 25. februar 1976 om elforsyning, jf. Bekendtgørelse nr. 607 af 17. december 1976 om elforsyningslovens anvendelsesområde* y con arreglo a autorizaciones de expropiación en virtud de los artículos 10 a 15 de la *lov om elektriske stærkstrømsanlæg, jf. lovbekendtgørelse nr. 669 af 28. december 1977*.

Alemania

Entidades que producen, transportan o distribuyen electricidad con arreglo al § 2 *II* de la *Gesetz zur Förderung der Energiewirtschaft (Energiewirtschaftsgesetz) vom 19. Dezember 1935*.

Grecia

La *Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού* (Corporación pública de energía), creada por la ley 1468 de 2 de agosto de 1950: *Περί ιδρύσεως Δημοσίας Επιχειρήσεως Ηλεκτρισμού* que opera de conformidad con la ley 57/85: *Δομή, ρόλος και τρόπος διοίκησης και λειτουργίας της κοινωνικοποιημένης Δημόσιας Επιχείρησης Ηλεκτρισμού*.

España

Entidades que producen, transportan y distribuyen electricidad en virtud del *artículo 1 del decreto ley de 12 de marzo de 1954 por el que se aprueba el Reglamento de verificaciones eléctricas y regularidad en el suministro de energía*.

Red Eléctrica España (Redesa), creada por el *decreto real n° 91 de 23 de enero de 1985*.

Francia

Electricité de France, que fue creada y que opera en virtud de la *loi 46/6288 du 8 avril 1946 sur la nationalisation de l'électricité et du gaz*.

Entidades (*sociétés d'économie mixte* ou *régies*) que distribuyen electricidad a las que se refiere el artículo 23 de la *loi 48/1260 du 12 août 1948 portant modification des lois n° 46/6288 du 8 avril 1946 et n° 46/2298 du 21 octobre 1946 sur la nationalisation de l'électricité et du gaz*.

Compagnie nationale du Rhône.

Irlanda

The Electricity Supply Board, que fue creada y que opera en virtud de la *Electricity Supply Act 1927*.

Italia

Ente nazionale per l'energia elettrica, creada en virtud de la *legge n. 1643, 6 dicembre 1962 e approvato con decreto n. 1720, 21 dicembre 1965*.

Entidades que operan con arreglo a una concesión según los apartados 5 u 8 del artículo 4 de la *legge del 6 dicembre 1962, n. 1643 — Istituzione dell'Ente nazionale per l'energia elettrica e trasferimento ad esso delle imprese esercenti le industrie elettriche.*

Entidades que operan con arreglo a una concesión según el artículo 20 del *decreto del presidente della Repubblica del 18 marzo 1965, n. 342 — Norme integrative della legge del 6 dicembre 1962, n. 1643, e norme relative al coordinamento e all'esercizio delle attività elettriche esercitate da enti ed imprese diverse dall'Ente nazionale per l'energia elettrica.*

Luxemburgo

Compagnie grand-ducale d'électricité de Luxembourg, que produce o distribuye electricidad con arreglo a la *convention du 11 novembre 1927 concernant l'établissement et l'exploitation des réseaux de distribution d'énergie électrique dans le grand-duché de Luxembourg, approuvée par la loi du 4 janvier 1928.*

Société électrique de l'Our (SEO).

Syndicat de communes SIDOR.

Entidades que producen electricidad en virtud del *accord du 1^{er} janvier 1960 entre le gouvernement et les petites centrales hydro-électriques privées concernant la fourniture d'énergie électrique au réseau public.*

Entidades que distribuyen electricidad en virtud del artículo 5 de la *convention du 11 novembre 1927 concernant l'établissement et l'exploitation des réseaux de distribution d'énergie électrique dans le grand-duché de Luxembourg, approuvés par la loi du 4 janvier 1928.*

Países Bajos

Elektriciteitsproduktie Oost-Nederland (EPON).

Elektriciteitsbedrijf Utrecht-Noord-Holland-Amsterdam (UNA).

Elektriciteitsbedrijf Zuid-Holland (EZH).

Elektriciteitsproduktiemaatschappij Zuid-Nederland (EPZ).

Provinciale Zeeuwse Energie Maatschappij (PZEM).

Samenwerkende Electriciteitsproduktiebedrijven (SEP).

Entidades que distribuyen electricidad con arreglo a una licencia (*Vergunning*) concedida por las autoridades provinciales en virtud de la *Provinciewet van 25 januari 1962.*

Portugal

Electricidade de Portugal (EDP), creada en virtud del *Decreto-Lei n.º 502/76, de 30 de Junho de 1976.*

Autoridades que distribuyen electricidad en virtud del *Artigo 1.º do Decreto-Lei n.º 344-B/82, de 1 de Setembro de 1982*, modificado por el *Decreto-Lei n.º 297/86, de 19 de Setembro de 1986.*

Reino Unido

Central Electricity Generating Board (CEGB) y *Areas Electricity Boards*, que producen, transportan o distribuyen electricidad en virtud de la *Electricity Supply Act 1926, Electricity Act 1947 y Electricity Act 1957.*

North of Scotland Hydroelectricity Board (NSHB), creada por la *Hydroelectric Development (Scotland Act) 1943* y la *Electricity Act 1947.*

South of Scotland Electricity Board (SSEB), creada en virtud de la *South of Scotland Electricity Order Confirmation Act 1956.*

Northern Ireland Electricity Service (NIES), creada en virtud de la *Electricity Supply (Northern Ireland) Order 1972.*

Anexo III

Transporte o distribución de gas o de combustible para calefacción

Bélgica

Distrigaz SA, que opera en virtud de la *loi du 29 juillet 1983*.

Entidades que transportan gas con arreglo a una autorización o concesión en virtud de la *loi du 12 avril 1965*, modificada por la *loi du 28 juillet 1987*.

Entidades que distribuyen gas o que operan en virtud de la *loi relative aux intercommunales du 22 décembre 1986*.

Autoridades locales o asociaciones de éstas abastecedoras de calefacción.

Dinamarca

Dansk Olie og Naturgas A/S, que opera en virtud del derecho exclusivo concedido por la *Bekendtgørelse nr. 869 af 18. juni 1979 om eneretsbevilling til indførsel, forhandling, transport og oplagring af naturgas*.

Entidades que operan en virtud de la *lov nr. 294 af 7. juni 1972 om naturgasforsyning*.

Entidades que distribuyen gas o combustible para calefacción con arreglo a una autorización concedida en virtud del capítulo IV de la *lov om varmforsyning jf. lovbekendtgørelse nr. 542 af 6. oktober 1982*.

Entidades que transportan gas con arreglo a una autorización según la *Bekendtgørelse nr. 141 af 13. marts 1974 om rørledningsanlæg på dansk kontinentalsokkelområde til transport af kulbrinter* (instalación de gasoductos sobre plataforma continental para el transporte de hidrocarburos).

Alemania

Entidades que transportan o distribuyen gas de conformidad con el artículo 2 II de la *Gesetz zur Förderung der Energiewirtschaft vom 19. Dezember 1935 (Energiewirtschaftsgesetz)*.

Autoridades locales o asociaciones abastecedoras de combustible de calefacción al público.

Grecia

DEP, que transporta o distribuye gas con arreglo al decreto ministerial 2583/1987 (*Ανάθεση στη Δημόσια Επιχείρηση Πετρελαίου αρμοδιοτήτων σχετικών με το φυσικό αέριο*).

Empresa Municipal de Gas de Atenas SA (*DEFA*), que transporta o distribuye gas.

España

Entidades que operan en virtud de la *ley nº 10, de 15 de junio de 1987*.

Francia

Société nationale des gaz du sud-ouest, que transporta gas.

Gaz de France, que fue creada y que opera en virtud de la *loi 46/6288 du 8 avril 1946 sur la nationalisation de l'électricité et du gaz*.

Entidades (*sociétés d'économie mixte*) o *régies*, que distribuyen electricidad con arreglo al artículo 23 de la *loi 48/1260 du 12 août 1948 portant modification des lois nº 46/6288 du 8 avril 1946 et nº 46/2298 du 21 octobre 1946 sur la nationalisation de l'électricité et du gaz*.

Compagnie française du méthane, que transporta gas.

Autoridades locales o asociaciones abastecedoras de combustible de calefacción.

Irlanda

Irish Gas Board y otras entidades, que operan con arreglo a la *Gas Act 1976*.

Dublin Corporation, que abastece al público de combustible para calefacción.

Italia

SNAM y *SGMe Montedison*, que transportan gas.

Entidades que distribuyen gas en virtud del *Testo unico delle leggi sull'assunzione diretta dei pubblici servizi da parte dei comuni e delle province approvato con regio decreto 15 ottobre 1925, n. 2578* y del *decreto del PR n. 902 del 4 ottobre 1986*.

Entidades que abastecen de combustible para calefacción al público con arreglo al artículo 10 de la *legge del 29 maggio 1982, n. 308*.

Autoridades locales o asociaciones que abastecen al público de combustible de calefacción.

Luxemburgo

Société de transport de gaz SOTEG SA.

Gaswierk Esch-Uelzecht SA.

Service industriel de la commune de Dudelange.

Service industriel de la commune de Luxembourg.

Autoridades locales o asociaciones que abastecen al público de calefacción.

Países Bajos

Gasunie.

Entidades que transportan o distribuyen gas en virtud de concesión (*concessie*) otorgada por las autoridades locales en virtud de la *Gemeentewet van 20 juni 1851*.

Autoridades locales o provinciales que transportan gas o lo distribuyen al público con arreglo a la *Gemeentewet van 29 juni 1851* y la *Provinciewet van 25 januari 1962*.

Autoridades locales o asociaciones que abastecen al público de combustible de calefacción.

Portugal

Sociedade de Electricidade de Portugal (EDP).

Reino Unido

British Gas PLC y otras entidades que operan con arreglo a la *Gas Act 1986*.

Autoridades locales o asociaciones que abastecen al público de combustible de calefacción.

Anexo IV

Prospección y extracción de petróleo o gas

Entidades que gozan de autorización, permiso, licencia o concesión para la prospección o extracción de petróleo y gas con arreglo a las disposiciones legales que se indican a continuación.

Bélgica

Loi du 1^{er} mai 1939 complétée par l'arrêté royal n° 83 du 28 novembre 1939 sur l'exploitation et l'exploitation du pétrole et du gaz.

Arrêté royal du 15 novembre 1919.

Arrêté royal du 7 avril 1953.

Arrêté royal du 15 mars 1960 (loi au sujet de la plate-forme continentale du 15 juin 1969).

Arrêté de l'exécutif régional wallon du 29 septembre 1982.

Arrêté de l'exécutif flamand du 30 mai 1984.

Dinamarca

Lov nr. 293 af 10. juni 1981 om anvendelse af Danmarks undergrund.

Lov om kontinentalsoklen, jf. lovbekendtgørelse nr. 182 af 1. mai 1979.

Alemania

Bundesberggesetz vom 13. August 1980 según la versión modificada de 29 de noviembre de 1986.

Grecia

Ley 87/1975 por la que se crea el DEP, *Περί ιδρύσεως Δημοσίας Επιχειρήσεως Πετρελαίου.*

España

Ley sobre investigación y explotación de hidrocarburos de 27 de junio de 1974 y los decretos que la aplican.

Francia

Code minier (décret n° 56.838 du 16 août 1956), modificado por la loi 56-1327 du 29 décembre 1956, l'ordonnance 58-1186 du 10 décembre 1958, le décret 60-800 du 2 août 1960, le décret 61/359 du 7 avril 1961, la loi 70-1 du 2 janvier 1970, la loi 77-620 du 16 juin 1977, le décret 80-204 du 11 mars 1980.

Irlanda

Petroleum and Other Minerals Development Act 1960.

Ireland exclusive licensing terms 1975.

Revised licensing terms 1987.

Italia

Ley n° 136 de 10 de febrero de 1953.

Ley n° 6 de 11 de enero de 1957, modificada por la ley n° 613 de 21 de julio de 1967.

Luxemburgo

—

Países Bajos

Mijnwet nr. 285 van 21 april 1810.

Wetopsporing deifstoffen nr. 258 van 3 mei 1967.

Mijnwet continentaalplat 1965, nr. 428 van 23 septembre 1965.

Portugal

Decreto-Lei n.º 543/74 de 16 de Outubro de 1974, modificado por los decretos y circulares n.ºs 168/77, 22/79, 266/80, 234/84 y 174/85.

Decreto n.º 47/973 de 30 de Setembro de 1967 e 493/69 de 11 de Novembro de 1969, modificados por los Decretos n.ºs 97/71, 98/71, 96/74, 424-C/76, 315/78, 266/80, 2/81, 245/82.

Reino Unido

Petroleum Production Act 1934.

Continental Shelf Act 1964.

Pipeline Act 1962.

Petroleum and Submarine Pipeline Act 1975.

Oil and Gas Act 1982.

Petroleum Act 1987.

Petroleum (Production) Regulation 1982, 1984, 1986.

Oil and Pipeline Act 1985.

Anexo V

Prospección y extracción de carbón u otros combustibles sólidos

Bélgica

Entidades que exploran o extraen carbón u otros combustibles sólidos con arreglo al *arrêté du Régent du 22 août 1948* e de la *loi du 22 avril 1980*.

Dinamarca

Entidades que exploran o extraen carbón u otros combustibles sólidos con arreglo a la *lov nr. 223 af 8. juni 1977 om råstoffer*.

Alemania

Entidades que exploran o extraen carbón u otros combustibles sólidos en virtud de la *Bundesberggesetz vom 13. August 1980, BGBl. 1980*.

Grecia

Corporación Pública de Energía (*Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού*) que explora o extrae carbón u otros combustibles sólidos con arreglo al Código minero de 1973, modificado por la ley de 27 de abril de 1976.

España

Entidades que exploran o extraen carbón u otros combustibles sólidos con arreglo a la *ley de minas de 21 de julio de 1973*.

Francia

Entidades que exploran y extraen carbón u otros combustibles sólidos con arreglo al *code minier (décret n° 56863 du 16 août 1956)*, modificado por la *loi n° 77-620 du 16 juin 1977, le décret n° 80204 et l'arrêté du 11 mars 1980*.

Irlanda

Bórd na Móna.

Italia

Carbo Sulcis SpA.

Luxemburgo

—

Países Bajos

—

Portugal

Empresa Carbonífera do Douro.

Reino Unido

British Coal Board, creado en virtud de la *Coal Industry Nationalization Act 1946*.

Entidades que exploran o extraen combustibles sólidos con arreglo a la *Mineral Development Act (Northern Ireland) 1969*.

Anexo VI

Entidades contratantes del sector de los servicios de ferrocarriles

Bélgica

Société nationale des chemins de fer belges/ Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen.

Dinamarca

Danske Statsbaner (DSB).

Entidades creadas por la *lov nr. 295 af 6. juni 1984 om privatbanerne* y que operan con arreglo a ésta.

Alemania

Deutsche Bundesbahn.

Otras entidades que prestan servicios de ferrocarril al público tal como se definen en el apartado 2 de la *Allgemeines Eisenbahngesetz 1951*.

Grecia

Οργανισμός Σιδηροδρόμων Ελλάδος.

España

Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles.

Ferrocarriles de Vía Estrecha (FEVE).

Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC).

Eusko Trenbideak (Bilbao).

Ferrocarrils de la Generalitat Valenciana (FGV).

Francia

Société nationale des chemins de fer français y otras *réseaux ferroviaires ouverts au public* mencionadas en la *loi d'orientation des transports intérieurs du 30 décembre 1982, titre II, chapitre 1, du transport ferroviaire.*

Irlanda

Iarnród Eireann (Irish Rail).

Italia

Ferrovie dello Stato.

Entidades que operan según concesión otorgada con arreglo al *articolo 10 del regio decreto 9 maggio 1912, n. 1447, che approva il testo unico delle disposizioni di legge per le ferrovie concesse all'industria privata, le tramvie a trazione meccanica e gli automobili.*

Entidades que operan según concesión otorgada por el Estado con arreglo a leyes especiales, *titolo XI, capo II, sezione 1a del regio decreto 9 maggio 1912, n. 1447, che approva il testo unico delle disposizioni di legge per le ferrovie concesse all'industria privata, le tramvie a trazione meccanica e gli automobili.*

Entidades que prestan servicios de transporte por ferrocarril según concesión otorgada con arreglo al artículo 4 de la *legge 14 giugno 1949, n. 410, concorso dello Stato per la riattivazione dei pubblici servizi di trasporto in concessione.*

Entidades o autoridades locales que prestan servicios de transporte por ferrocarril según concesión otorgada en virtud del artículo 14 de la *legge 2 agosto 1952, n. 1221 — Provvedimenti per l'esercizio ed il potenziamento di ferrovie e di altre linee di trasporto in regime di concessione.*

Luxemburgo

Chemins de fer luxembourgeois (CFL).

Paises Bajos

Nederlandse Spoorwegen NV.

Streekvervoerbedrijf Centraal Nederland.

Portugal

Caminhos-de-Ferro Portugueses.

Reino Unido

British Rail.

Northern Ireland Railways.

Anexo VII

Entidades contratantes del sector de los servicios de ferrocarriles urbanos, tranvías, trolebuses o autobuses

Bélgica

Société nationale des chemins de fer vicinaux (SNCV)/Nationale Maatschappij van Buurtpoorwegen (NMB).

Entidades que prestan servicios de transporte público según contrato con la *SNCV* con arreglo a los artículos 16 y 21 de *l'arrêté du 30 décembre 1946 relatif aux transports rémunérés de voyageurs par route effectués par autobus et par autocars.*

Société des transports intercommunaux de Bruxelles (STIB).

Maatschappij van het Intercommunaal Vervoer te Antwerpen (MIVA).

Maatschappij van het Intercommunaal Vervoer te Gent (MIVG).

Société des transports intercommunaux de Charleroi (STIC).

Société des transports intercommunaux de la région liégeoise (STIL).

Société des transports intercommunaux de l'agglomération verviétoise (STIAV), y otras entidades creadas en virtud de la loi relative à la création de sociétés de transports en commun urbains/Wet betreffende de oprichting van maatschappijen voor stedelijk gemeenschappelijk vervoer de 22 de febrero de 1962.

Entidades que prestan servicios de transporte público según contrato con la *STIB* con arreglo al artículo 10 o con otras entidades de transporte con arreglo al artículo 11 del *arrêté royal 140 du 30 décembre 1982 relatif aux mesures d'assainissement applicables à certains organismes d'intérêt public dépendant du Ministère des Communications.*

Dinamarca

Danske Statsbaner (DSB).

Entidades que prestan servicios de transporte público mediante autobuses (*almindelig rutekørsel*) según autorización con arreglo a la *lov nr. 115 af 29. marts 1978 om buskørsel.*

Alemania

Entidades que prestan servicios de transporte público tal como se define en el artículo 12, II und III, de la *Personenbeförderungsgesetz vom 21 März 1961.*

Grecia

Ηλεκτροκίνητα λεωφορεία περιοχής Αθηνών-Πειραιώς (Trolebuses de Atenas y zona del Pireo), que operan con arreglo al *decreto 768/1970 y la ley 588/1977.*

Ηλεκτρικοί σιδηρόδρομοι Αθηνών-Πειραιώς (Ferrocarriles eléctricos del Pireo-Atenas), que operan con arreglo a las *leyes 352/1976 y 588/1977.*

Επιχείρηση Αστικών Συγκοινωνιών (Empresa de transportes urbanos), que opera con arreglo a la *ley 588/1977.*

Κοινό Ταμείο Εισπράξεως Λεωφορείων (Fondo común de autobuses), que opera en virtud del *decreto 102/1973.*

ΡΟΔΑ (Δημοτική Επιχείρηση Λεωφορείων Ρόδου), *ΡΟΔΑ*, empresa municipal de autobuses de Rodas.

Οργανισμός Αστικών Συγκοινωνιών Θεσσαλονίκης (Organización de transportes urbanos de Tesalónica), que opera con arreglo al *decreto 3721/1957 y la ley 716/1980.*

España

Entidades que prestan servicios de transporte público con arreglo a la *Ley de régimen local.*

Corporación Metropolitana de Madrid.

Corporación Metropolitana de Barcelona.

Entidades que prestan servicios de transporte público urbano o interurbano mediante autobuses, con arreglo al artículo 71 de la *Ley de ordenación de transportes terrestres*, 31 de julio de 1987.

Entidades que prestan servicios públicos de autobuses interurbanos o urbanos con arreglo al artículo 113 de la *Ley de ordenación de transportes terrestres*, 31 de julio de 1987.

FEVE, RENFE (o *Empresa Nacional de Transportes de Viajeros por Carretera*), que presta servicios públicos de autobuses con arreglo a las *Disposiciones adicionales, primera*, de la *Ley de ordenación de transportes terrestres*, 31 de julio de 1987.

Entidades que prestan servicios públicos de autobuses con arreglo a las *Disposiciones transitorias, tercera*, de la *Ley de ordenación de transportes terrestres*, 31 de julio de 1987.

Francia

Entidades que prestan servicios de transporte público con arreglo al *article 7 II de la loi 82-1153 du 30 décembre 1982, Transports intérieurs, orientation.*

Régie autonome des transports parisiens, Société nationale des chemins de fer français, APTF y otras entidades que prestan servicios de transporte público en virtud de autorización concedida por el *Syndicat des transports parisiens* en virtud de la *ordonnance de 1959 et ses décrets d'application relatifs à l'organisation des transports de voyageurs dans la région parisienne.*

Irlanda

Iarnród Eireann (Irish Rail).

Bus Eireann (Irish Bus).

Bus Atha Cliath (Dublin Bus).

Entidades que prestan servicios de transporte público con arreglo a una concesión otorgada en virtud de la *Road Transport Act 1932.*

Italia

Entidades que prestan servicios de transporte público con arreglo a una concesión otorgada en virtud de la *legge 28 settembre 1939, n. 1822 — Disciplina degli autoservizi di linea (autolinee per viaggiatori, bagagli e pacchi agricoli in regime di concessione all'industria privata)*, artículo 1 modificado por el artículo 45 del *decreto del presidente della Repubblica 28 giugno 1955, n. 771.*

Entidades que prestan servicios de transporte público con arreglo al apartado 15 del artículo 1 del *regio decreto 15 ottobre 1925, n. 2578 — Approvazione del testo unico della legge sull'assunzione diretta dei pubblici servizi da parte dei comuni e delle province.*

Entidades que operan con arreglo a una concesión otorgada en virtud del artículo 242 o 256 del *regio decreto 9 maggio 1912, n. 1447, che approva il testo unico delle disposizioni di legge per le ferrovie concesse all'industria privata, le tramvie a trazione meccanica e gli automobili.*

Entidades u organizaciones locales que operan con arreglo a una concesión otorgada en virtud del artículo 4 de la *legge 14 giugno 1949, n. 410 - Concorso dello Stato per la riattivazione dei pubblici servizi di trasporto in concessione.*

Entidades que operan con arreglo a una concesión otorgada en virtud del artículo 14 de la *legge 2 agosto 1952, n. 1221 — Provvedimenti per l'esercizio ed il potenziamento di ferrovie e di altre linee di trasporto in regime di concessione.*

Luxemburgo

Chemins de fer du Luxembourg (CFL).

Service communal des autobus municipaux de la ville de Luxembourg.

Transports intercommunaux du Canton d'Esch-sur-Alzette (TICE).

Fédération luxembourgeoise des entreprises d'autobus et d'autocars que opera con arreglo al règlement grand-ducal du 3 février 1978 concernant les conditions d'octroi des autorisations d'établissement et d'exploitation des services de transport routiers réguliers de personnes rémunérées.

Países Bajos

Entidades que prestan servicios de transporte público con arreglo a la *Wet Personenvervoer van 12 maart 1987*.

Portugal

Rodoviária Nacional, EP.

Serviço de Transportes Colectivos do Porto.

Companhia Carris de Ferro de Lisboa.

Companhia do Metropolitano de Lisboa.

Entidades que prestan servicios públicos de autobuses en virtud del *artigo 7, Lei n.º 2008 de 7 de Setembro de 1945 (Coordenação de Transportes Terrestres)* y del artículo 72 del *Decreto-Lei n.º 372/72 de 31 de Dezembro de 1948 (Regulamento de Transportes Automóveis)*.

Reino Unido

Entidades que prestan servicios de autobuses públicos con arreglo a la *London Regional Transport Act 1984* o la *Transport Act 1985*.

Newcastle Railway.

Glasgow Underground.

Manchester Underground.

Dockland Railway.

London Underground.

Anexo VIII

Entidades contratantes del sector de las instalaciones de aeropuertos

Bélgica

Régie des voies aériennes, creada en virtud del *arrêté-loi du 20 novembre 1946 portant création de la Régie des voies aériennes*, modificado por el *arrêté royal du 5 octobre 1970 portant refonte du statut de la Régie des voies aériennes*.

Dinamarca

Aeropuertos que operan con arreglo a una autorización en virtud del § 55, *stk. 1 i lov om Luftfart, jf. Lovbekendtgørelse nr. 408 af 11. september 1985*.

Alemania

Aeropuertos, tal como se definen en los artículos 38 II n° 1 y 49 II n° 1 del *Luftverkehrs-zulassungsordnung vom 19. Juni 1964*.

Grecia

Aeropuertos que operan en virtud de la ley 517/1931 por la que se crea el servicio de aviación civil (*Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας [ΥΠΑ]*).

Aeropuertos internacionales que operan con arreglo al Decreto Presidencial 647/981.

España

Aeropuertos gestionados por *Aeropuertos Nacionales*, que operan con arreglo al *real decreto 278/1982 de 15 de octubre de 1982*.

Francia

Aéroports de Paris, que operan con arreglo al *titre V, articles L 251-1 à 252-1 du code de l'aviation civile*.

Aéroport de Bâle-Mulhouse, creado con arreglo al convenio franco-suizo de 4 de julio de 1949.

Aeropuertos, tal como se definen en el *article L 270-1, code de l'aviation civile*.

Aeropuertos que operan con arreglo al *cahier de charges type d'une concession d'aéroport, décret du 6 mai 1955*.

Aeropuertos que operan con arreglo a la *convention d'exploitation* con arreglo al *article L/221, code de l'aviation civile*.

Irlanda

Aeropuertos de Dublín, Cork y Shannon, gestionados por *Aer Rianta-Irish Airports*.

Aeropuertos que operan con arreglo a una licencia otorgada en virtud de la *Air Navigation and Transport Act No 23 1936, Transport fuel and power (transfer of departmental administration and ministerial functions) Order 1959* y *Air Navigation (aerodrom and visual ground aids) Order 1970*.

Italia

Aeropuertos civiles que operan con arreglo al *Codice della navigazione, regio decreto 30 marzo 1942, n. 327*, véase artículo 692.

Aeropuertos que operan con arreglo a una concesión otorgada en virtud del artículo 694 del *Codice della navigazione, regio decreto 30 marzo 1942, n. 327*.

Luxemburgo

Aéroport de Findel.

Países Bajos

Aeropuertos que operan con arreglo a una licencia otorgada en virtud del artículo 18 de la *Luchtvaartwet* de 15 de enero de 1958 (Stbld. 47), modificada el 7 de junio de 1978.

Portugal

Aeropuertos gestionados por *Aeroportos e Navegação Aérea (ANA) EP* según el *Decreto-Lei n.º 246/79*.

Aeroporto do Funchal y *Aeroporto de Porto Santo*, regionalizados en virtud del *Decreto-Lei n.º 284-81*.

Reino Unido

Aeropuertos gestionados por *British Airports Authority plc*.

Aeropuertos que sean sociedades limitadas públicas (*public limited companies, plc's*) con arreglo a la *Airports Act 1986*.

Anexo IX

Entidades contratantes del sector de los puertos marítimos o fluviales u otras terminales

Bélgica

Société anonyme du canal et des installations maritimes de Bruxelles.

Port autonome de Liège.

Port autonome de Namur.

Port autonome de Charleroi.

Port de la ville de Gand.

Compagnie des Installations maritimes de Bruges — Maatschappij der Brugse haveninrichtingen.

Société intercommunale de la rive gauche de l'Escaut — Intercommunale maatschappij van de linker Scheldeoeven (puerto de Amberes).

Port de Nieuwport.

Port d'Ostende.

Dinamarca

Puertos tal como se definen en el artículo 1, I a III, del *Bekendtgørelse nr. 604 af 16. december 1985 om hvilke havne der er omfattet af lov om trafikhavne, if. lov nr. 239 af 12. maj 1976 om trafikhavne.*

Alemania

Puertos marítimos propiedad total o parcial de instituciones de carácter territorial (*Länder, Kreise, Gemeinden*).

Puertos interiores sujetos a *Tarifordnung* con arreglo a la *Wassergesetze* de los *Länder*.

Grecia

(*Οργανισμός Λιμένος Πειραιώς*) Puerto del Pireo, creado por la Ley de emergencia 1559/1950 y la ley 1630/1951.

(*Οργανισμός Λιμένος Θεσσαλονίκης*) Puerto de Tesalónica, creado en virtud del decreto 2251/1953.

Otros puertos que se rigen por el decreto presidencial 649/1977 M.A. 649/1977: *Εποπτεία, οργάνωση λειτουργίας, διοικητικός έλεγχος λιμένων* (organización de supervisión administrativa y operativa).

España

Puerto de Huelva, creado en virtud del decreto, de 2 de octubre de 1969, n° 2380/69. *Puertos y faros. Otorga al puerto de Huelva régimen de estatuto de autonomía.*

Puerto de Barcelona, creado en virtud del decreto, de 25 de agosto de 1978, n° 2407/78. *Puertos y faros. Otorga al puerto de Barcelona régimen de estatuto de autonomía.*

Puerto de Bilbao, creado en virtud del decreto, de 25 de agosto de 1978, n° 2408/78. *Puertos y faros. Otorga al puerto de Bilbao régimen de estatuto de autonomía.*

Puerto de Valencia, creado en virtud del decreto, de 25 de agosto de 1978, n° 2409/78. *Puertos y faros. Otorga al puerto de Valencia régimen de estatuto de autonomía.*

Juntas de puertos que operan con arreglo a la ley 27/68 de 20 de junio de 1968 (*Puertos y faros. Juntas de puertos y estatutos de autonomía*) y al decreto, de 9 de abril de 1970, n° 1350/70 (*Juntas de Puertos. Reglamento*).

Puertos gestionados por la *Comisión administrativa de grupos de puertos* que operan con arreglo a la ley 27/68 de 20 de junio de 1968, decreto 1958/78 de 23 de junio de 1978 y decreto 571/81 de 6 de mayo de 1981.

Puertos enumerados en la relación del real decreto 989/82 de 14 de mayo 1982. *Puertos. Clasificación de los de interés general.*

Francia

Port autonome de Paris, creado en virtud de la loi n° 68/917 du 24 octobre 1968 relative au port autonome de Paris.

Port autonome de Strasbourg, creado en virtud de la *Convention du 20 mai 1923 entre l'État et la ville de Strasbourg relative à la constitution du port rhénan de Strasbourg et à l'exécution de travaux d'extension de ce port*, aprobado por la *loi du 26 avril 1924*.

Otros puertos de vías navegables interiores creados o gestionados con arreglo al *article 6 (navigation intérieure) du décret n° 69 — 140 du 6 février 1969 relatif aux concessions d'outillage public dans les ports maritimes*.

Ports autonomes que operan con arreglo a los *articles L 111-1 et suivants del code des ports maritimes*.

Ports non-autonomes que operan con arreglo a los *articles R 121-1 et suivants del code des ports maritimes*.

Puertos gestionados por autoridades regionales (*départements*) o que operan mediante concesión de las autoridades regionales (*départements*) con arreglo al artículo 6 de la *loi 86-663 du 22 juillet 1983 complétant la loi 83-8 du 7 janvier 1983 relative à la répartition des compétences entre les communes, départements et l'État*.

Irlanda

Puertos que operan con arreglo a la *Harbour Act 1946*.

Italia

Puertos estatales y otros puertos gestionados por la *Capitaneria di porto* de conformidad con el *Codice della navigazione, regio decreto 30 marzo 1942, n. 32*.

Puertos autónomos administrados por entidades creadas por ley en virtud del artículo 19 del *Codice della navigazione, regio decreto 30 marzo 1942, n. 327*.

Luxemburgo

Port de Mertert, que fue creado y que opera en virtud de la *loi du 22 juillet 1963 relative à l'aménagement et à l'exploitation d'un port fluvial sur la Moselle*.

Países Bajos

Havenbedrijven, con arreglo a la *Gemeentewet van 29 juni 1851*.

Havenschap Vlissingen, creado por la *wet van 10 september 1979 inzake de gemeenschappelijke regeling tot oprichting van het Havenschap Vlissingen*.

Havenschap Terneuzen, creado por la *wet van 8 april 1970 inzake de gemeenschappelijke regeling tot oprichting van het Havenschap Terneuzen*.

Havenschap Delfzijl, creado por la *wet van 31 juli 1957 inzake de gemeenschappelijke regeling tot van het Havenschap Delfzijl*.

Haven- en Industrieschap Moerdijk, creado por el *gemeenschappelijke regeling tot oprichting van het Haven- en Industrieschap Moerdijk van 23 oktober 1970*, autorizado por el *Koninklijk Besluit nr. 23 van 4 maart 1972*.

Portugal

Porto de Lisboa, creado por el *Decreto Real de 18 de Fevereiro de 1907* y que opera con arreglo al *Decreto-Lei n.º 36976, de 20 de Julho de 1948*.

Porto do Douro e Leixões, creado en virtud del *Decreto-Lei n.º 36977, de 20 de Julho de 1948*.

Porto de Sines, creado en virtud del *Decreto-Lei n.º 508/77, de 14 de Dezembro de 1977*.

Portos de Setúbal, Aveiro, Figueira da Foz, Viana do Castelo, Portimão e Faro, que operan en virtud del *Decreto-Lei n.º 37754, de 18 de Fevereiro de 1950*.

Reino Unido

Harbour authorities tal como se definen en el *section 57 del Harbours Act 1964*, que prestan servicios portuarios a las empresas de transporte por vía marítima o fluvial.

Anexo X

Lista de actividades profesionales correspondiente
a la nomenclatura general de actividades económicas de las Comunidades Europeas

Clases	Grupos	Sobgrupos y posiciones	Título
50			CONSTRUCCIÓN E INGENIERÍA CIVIL
	500	500.1	Construcción e ingeniería civil (sin especialización), demolición
		500.2	Construcción de edificios y obras de ingeniería civil, sin especialización
			Demolición
	501		Construcción de inmuebles (viviendas y otros)
		501.1	Empresa general de construcción
		501.2	Empresa de techado
		501.3	Construcción de chimeneas y hornos
		501.4	Empresa de estanqueidad
		501.5	Empresa de enlucido y mantenimiento de fachadas
		501.6	Empresa de andamiaje
		501.7	Empresa especializada en otras actividades de la construcción (incluido armazón)
	502		Ingeniería civil: construcción de carreteras, puentes, vías férreas, etc.
		502.1	Empresa general de ingeniería civil
		502.2	Empresa de movimiento de tierras a cielo abierto
		502.3	Empresa de obras de arte terrestres (a cielo abierto o subterráneas)
		502.4	Construcción de obras de arte fluviales y marítimas
		502.5	Construcción de vías urbanas y carreteras (incluida la construcción especializada de aeródromos)
		502.6	Empresas especializadas en el sector del agua (riego, drenaje, traída, evacuación de aguas residuales, depuración)
		502.7	Empresas especializadas en otras actividades de ingeniería civil
	503		Instalación
		503.1	Empresa de instalación general
		503.2	Canalización (instalación de gas, agua y aparatos sanitarios)
		503.3	Instalación de calefacción y ventilación (instalación de calefacción central, acondicionamiento de aire, ventilación)
		503.4	Aislamiento térmico, sónico y antivibraciones
		503.5	Instalación eléctrica
		503.6	Instalación de antenas, pararrayos, teléfono, etc.
	504		Decorados y acabados
		504.1	Decoración general
		504.2	Yesería
		504.3	Carpintería de madera, orientada principalmente a la colocación (incluida la colocación de parquet)
		504.4	Pintura, vidriería, colocación de papel pintado
		504.5	Revestimiento de suelos y paredes (colocación de baldosas, otros suelos y revestimientos adheridos)
		504.6	Decoración varia (colocación de estufas de loza, etc.)

Anexo XI

Modelo de anuncio de contrato de concesión en el sector del agua

1. Nombre, dirección, número de teléfono, dirección telegráfica, números de télex y telexcopiadora del organismo contratante.

2. Objeto de la concesión, naturaleza y características de los servicios que deben prestarse.

3. a) Fecha límite de presentación de candidaturas.

b) Dirección a la que deben enviarse.

c) Lengua o lenguas en que deben redactarse.

4. Condiciones personales, técnicas y financieras que deberán satisfacer los candidatos.

5. Criterios para la adjudicación del contrato.

6. Información complementaria.

7. Fecha de envío del anuncio.

8. Fecha de recepción del anuncio por la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

Anexo XII

A. Procedimientos abiertos

1. Nombre, dirección, número de teléfono, dirección telegráfica, números de télex y telecopiadora del organismo contratante.

2. Para contratos de suministro: tipo de contrato para el que se solicitan ofertas.

3. a) Lugar de entrega.

b) Naturaleza y cantidad de las mercancías que deben suministrarse,

o
naturaleza y alcance de las prestaciones, características generales de la obra.

c) Indíquese si el suministrador puede presentar ofertas de algunas y/o todas las mercancías,

o, para contratos de obras,

si la obra o el contrato está dividido en varios lotes, el orden de magnitud de los diferentes lotes y la posibilidad de licitar para uno, varios o el conjunto de los lotes.

d) Autorización para presentar variantes.

e) Para contratos de obras: objetivo de la obra o del contrato cuando éste incluya también la realización de proyectos.

4. Exención de la utilización de normas europeas, especificaciones técnicas comunes u homologaciones técnicas europeas, de conformidad con el artículo 9.

5. Plazo de ejecución o entrega.

6. a) Nombre y dirección del servicio al que pueden solicitarse el pliego de condiciones y los documentos complementarios.

b) Si procede, importe y forma de pago de la suma que deba abonarse para obtener dichos documentos.

7. a) Fecha límite de recepción de las ofertas.

b) Dirección a la que deben enviarse.

c) Lengua o lenguas en que deben redactarse.

8. a) Personas admitidas a asistir a la apertura de las ofertas.

b) Fecha, hora y lugar de esta apertura.

9. Si procede, fianza y garantías exigidas.

10. Modalidades básicas de financiación y de pago y/o referencias a los textos que las regulan.

11. Si procede, forma jurídica que deberá adoptar la agrupación de contratistas adjudicataria del contrato.

12. Condiciones mínimas de carácter económico y técnico a las que deberá ajustarse el contratista.

13. Plazo durante el cual el licitador estará obligado a mantener su oferta.

14. Criterios de adjudicación del contrato. Los criterios diferentes al del precio más bajo se mencionarán cuando no figuren en el pliego de condiciones.

15. Información complementaria.

16. Si procede, fecha de publicación en el DO del anuncio periódico de información al que se refiere este contrato.

17. Fecha de envío del anuncio.

18. Fecha de recepción del anuncio por la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

B. Procedimientos restringidos

1. Nombre, dirección, número de teléfono, dirección telegráfica, números de télex y telecopiadora del organismo contratante.

2. Para contratos de suministro: tipo de contrato para el que se solicitan ofertas.

3. Si procede, justificación del recurso al procedimiento acelerado según el artículo 17, apartado 4.

4. a) Lugar de entrega.

b) Naturaleza y cantidad de las mercancías que deben suministrarse,

o
naturaleza y alcance de las prestaciones, características generales de la obra.

c) Indíquese si los suministradores pueden presentar ofertas de algunas y/o todas las mercancías,

o, para contratos de obras,

si la obra o el contrato está dividido en varios lotes, el orden de magnitud de los diferentes lotes y la posibilidad de licitar para uno, varios o el conjunto de los lotes.

d) Autorización para presentar variantes.

e) Para contratos de obras: objetivo de la obra o del contrato cuando éste incluya también la realización de proyectos.

5. Exención de la utilización de normas europeas, especificaciones técnicas comunes u homologaciones técnicas europeas, de conformidad con el artículo 9.

6. Plazo de ejecución o entrega.

7. Si procede, forma jurídica que deberá adoptar la agrupación de contratistas adjudicataria del contrato.

8. a) Fecha límite de recepción de las solicitudes de participación.

b) Dirección a la que deben enviarse.

c) Lengua o lenguas en que deben redactarse.

9. Fecha límite de envío de las invitaciones a presentar propuestas.

10. Si procede, fianza y garantía exigidas.

11. Modalidades básicas de financiación y de pago y/o referencias a las leyes o reglamentos que las regulan.

12. Situación del contratista o suministrador y condiciones mínimas de carácter económico y técnico a las que deberá ajustarse.

13. Criterios de adjudicación del contrato cuando no se mencionen en la invitación a licitar.

14. Información complementaria.

15. Si procede, fecha de publicación en el DO del anuncio periódico de información al que se refiere este contrato.

16. Fecha de envío del anuncio.

17. Fecha de recepción del anuncio por la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

C. *Procedimientos negociados*

1. Nombre, dirección, número de teléfono, dirección telegráfica, número de télex y de telecopiadora del organismo contratante.

2. Para contratos de suministro: tipo de contrato para el que se solicitan ofertas.

3. a) Lugar de entrega.

b) Naturaleza y cantidad de las mercancías que deben suministrarse,

o

naturaleza y alcance de las prestaciones, características generales de la obra.

c) Indíquese si los suministradores pueden presentar ofertas de algunas y/o todas las mercancías,

o, para contratos de obras,

si la obra o el contrato está dividido en lotes, el orden de magnitud de los diferentes lotes y la posibilidad de licitar para uno, varios o el conjunto de los lotes.

d) Para contratos de obras: objetivo de la obra o del contrato cuando éste incluya también la realización de proyectos.

4. Exención de la utilización de normas europeas, especificaciones técnicas comunes u homologaciones técnicas europeas, de conformidad con el artículo 9.

5. Plazo de ejecución o entrega.

6. Si procede, forma jurídica que deberá adoptar la agrupación de contratistas o suministradores adjudicataria del contrato.

7. a) Fecha límite de recepción de ofertas.

b) Dirección a la que deben enviarse.

c) Lengua o lenguas en que deben redactarse.

8. Si procede, fianza y garantías exigidas.
9. Modalidades básicas de financiación de pago y/o referencias a las leyes o reglamentos que las regulan.
10. Situación del contratista o suministrador y condiciones mínimas de carácter económico y técnico a las que deberá ajustarse:
11. Si procede, nombres y direcciones de los suministradores o contratistas ya seleccionados por la entidad contratante.
12. Si procede, fecha de las publicaciones anteriores en el DO.
13. Información complementaria.
14. Si procede, fecha de publicación en el DO del anuncio periódico de información al que se refiere este contrato.
15. Fecha de envío del anuncio.
16. Fecha de recepción del anuncio por la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

Anexo XIII

Anuncio sobre la existencia de un sistema de cualificación

1. Nombre, dirección, número de teléfono, dirección telegráfica, números de télex y telecopiadora del organismo contratante.

2. Finalidad del sistema de cualificación.

3. Dirección en la que pueden obtenerse las normas del sistema de cualificación (en caso de que sea diferente de la mencionada en el punto 1 anterior).

4. Si procede, duración del sistema de cualificación.

Anexo XIV

Anuncio periódico de información

A. Para contratos de suministro

1. Nombre, dirección, número de teléfono, dirección telegráfica, números de télex y de telecopiadora del organismo contratante o del servicio en el que se puede obtener información complementaria.

2. Naturaleza y cantidad o valor de los productos suministrados.

3. a) Fecha estimada de inicio del procedimiento de adjudicación del contrato o contratos (si se conoce).

b) Modalidad de procedimiento de adjudicación.

4. Información complementaria.

5. Fecha de envío del anuncio.

6. Fecha de recepción del anuncio en la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

B. Para contratos de obras

1. Nombre, dirección, dirección telegráfica, números de teléfono, télex, y telecopiadora del organismo contratante.

2. a) Lugar de ejecución.

b) Naturaleza y alcance de las prestaciones, características esenciales de la obra y de los lotes, indicando la relación de éstos con la obra.

c) Presupuesto de los servicios que deben prestarse.

3. a) Tipo de procedimiento de adjudicación utilizado.

b) Fecha prevista para el inicio del procedimiento de adjudicación del contrato o contratos.

c) Fecha prevista para el inicio de la obra.

d) Calendario previsto para la ejecución de la obra.

4. Condiciones de financiación de la obra y de revisión de precios.

5. Información complementaria.

6. Fecha de envío del anuncio.

7. Fecha de recepción del anuncio en la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

Anexo XV

Anuncio sobre contratos adjudicados

1. Nombre y dirección del organismo contratante.
2. Procedimiento de adjudicación.
3. Fecha de adjudicación del contrato.
4. Criterios de adjudicación del contrato.
5. Número de ofertas recibidas.
6. Nombre y dirección del adjudicatario o adjudicatarios.
7. Si procede, naturaleza de las mercancías suministradas y cantidad de éstas, o naturaleza y alcance de los servicios prestados, características generales de la estructura acabada.
8. Precio o gama de precios (mínimo/máximo) pagado(s).
9. Información complementaria.
10. Fecha de publicación del anuncio del contrato en el DO.
11. Fecha de envío del presente anuncio.
12. Fecha de recepción del anuncio en la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

Propuesta de directiva del Consejo relativa a los procedimientos de adjudicación de contratos a entidades que operan en el sector de las telecomunicaciones

Exposición de motivos

A. Antecedentes

1. Las directivas vigentes sobre los contratos públicos de suministro y obras excluyen explícitamente de su ámbito determinados campos de actividad, entre ellos el sector de las telecomunicaciones.

2. La directiva sobre contratos de suministro 77/62/CEE,¹ modificada por la directiva 88/295/CEE,² no se aplica a los contratos adjudicados por autoridades contratantes cuya actividad principal consista en prestar servicios de telecomunicaciones. La directiva sobre contratos de obras 71/305/CEE³ no excluye específicamente dichas autoridades contratantes, con lo cual se aplica a los organismos que, desde el punto de vista jurídico, se consideran organismos públicos. Las demás entidades que operan en el sector de las telecomunicaciones no están incluidas en ninguna de estas directivas.

3. La voluntad de abrir los mercados de equipos de telecomunicaciones a la competencia a nivel comunitario se remonta a 1976. En diciembre de 1976,⁴ el Consejo invitó a la Comisión a proponer medidas para que los contratos de suministro de este sector pudieran someterse a una competencia comunitaria efectiva.

4. En 1984 se decidieron medidas específicas cuando el Consejo adoptó la recomendación 84/550/CEE⁵ para que las empresas de servicios públicos establecidas en otros países de la Comunidad pudieran licitar para:

- todas las compras de terminales telemáticos y convencionales para los cuales existen especificaciones comunes de homologación,
- al menos el 10% de los pedidos anuales de aparatos de conmutación y transmisión y terminales distintos de los anteriormente mencionados.

En la comunicación sobre «El régimen comunitario para la contratación pública de

los sectores excluidos: agua, energía, transportes y telecomunicaciones»,⁶ se adjunta un informe sobre la aplicación de dicha recomendación. En el capítulo II B 4 de la misma comunicación, se ofrece un estudio de la estructura del sector de las telecomunicaciones.

5. La realización del mercado interior de aquí a 1992 exige que se adopten ahora las medidas complementarias y, como ya se ha explicado en los estudios recientes sobre las ventajas que aportará la realización del mercado interior,⁷ hay motivos económicos obvios para hacerlo. Por lo que se refiere concretamente al sector de las telecomunicaciones, también constaba en la política común de telecomunicaciones la intención de presentar las propuestas necesarias al respecto, política que se ha ido desarrollando rápidamente desde 1984 hasta su actual formulación global descrita en el Libro verde de 1987.⁸ El Consejo de 30 de junio de 1988 sobre telecomunicaciones confirmó el objetivo de apertura total tanto de los contratos de suministro como de los de obras en este sector e invitó a la Comisión a formular las propuestas necesarias.

6. La introducción de la competencia a nivel comunitario en el sector de las telecomunicaciones que desea la Comisión supone dos tipos de medidas fundamentales: contribuir a que las fuerzas del mercado actúen de tal forma que dejen de comprarse productos nacionales injustificadamente, e introducir procedimientos de contratación en los sectores donde la competencia es inexistente o

¹ DO L 13 de 15.1.1977.

² DO L 127 de 20.5.1988.

³ DO L 185 de 15.8.1971.

⁴ DO C 11 de 15.1.1977.

⁵ DO L 298 de 16.11.1984.

⁶ COM(88) 376 final de 11 de octubre de 1988.

⁷ Véase *La Economía de 1992*, Economía Europea, n.º 35, marzo de 1988.

⁸ COM(87) 290 final de 30 de junio de 1987.

insuficiente para conseguir el objetivo deseado. Por lo que se refiere al primer tipo de medidas, la directiva 88/301/CEE¹ de la Comisión sobre la competencia en el mercado de equipos terminales de telecomunicaciones constituye un primer paso.

7. Para conseguir una competencia comunitaria efectiva hacen falta medidas complementarias, especialmente en materia de normalización. Las más importantes en este aspecto consisten en la utilización de requisitos técnicos comunes y el reconocimiento de las homologaciones. A este respecto, la directiva 86/361/CEE² del Consejo y la decisión 87/95/CEE³ del Consejo son, por tanto, especialmente procedentes.

8. La presente propuesta se limita al sector de las telecomunicaciones, ya que los sectores del agua, la energía y los transportes son objeto de otra propuesta.⁴ La parte dispositiva del régimen propuesto para los sectores de telecomunicaciones es prácticamente igual que la de otros sectores. La flexibilidad inherente a este régimen, como por ejemplo en lo referente a las modalidades para el anuncio de concursos y la cualificación o selección de los proveedores, hace que pueda aplicarse en realidad a cualquier sector en el que haya que encontrar un equilibrio entre la necesidad de evitar, por una parte, que se apliquen normas excesivamente estrictas a las entidades privadas y, por otra parte, la necesidad de tener en cuenta las normas de contratación ya vigentes para las entidades públicas.

9. No obstante, a lo largo de las consultas que han llevado a la preparación de la presente propuesta, se han puesto de manifiesto circunstancias específicas del sector de las telecomunicaciones que requieren disposiciones distintas a las de la otra directiva. Los principales aspectos de éstas son la aplicación progresiva de las disposiciones de la presente directiva y el recurso a un comité consultivo específico para los contratos de telecomunicaciones que ayude a la Comisión a aplicar la directiva. Como ya se ha subrayado en el párrafo 6 *supra*, el proceso de normalización está en pleno desarrollo y, aunque de momento se ha propuesto un texto idéntico al de los demás sectores, es probable que se requiera un texto distinto que

refleje la nueva situación del sector en octubre de 1988, cuando se ultime el estatuto del Instituto Europeo de Normas en el Sector de Telecomunicaciones.

B. *Ámbito de aplicación*

1) **Enfoque global**

10. El principal motivo alegado para excluir el sector de las telecomunicaciones de la directiva sobre contratos de suministro era que, como en los demás sectores afectados, en algunos Estados miembros una actividad determinada puede asignarse a una entidad «pública» y, en otros, a entidades «privadas», o incluso a ambas. Además, el mismo concepto de entidad pública varía considerablemente según la situación y las normas de cada país. Por este motivo, cualquier enfoque comunitario del problema que pretenda basarse simplemente en una distinción entre entidades públicas y privadas tropezaría con enormes dificultades al principio y estaría probablemente abocado al fracaso. El problema de la contratación debe concebirse, pues, superando la distinción público/privado, para que se puedan tratar de la misma forma situaciones que en el fondo son iguales, independientemente de las diferencias de forma jurídica.

11. Así pues, en lo referente al ámbito de aplicación, la propuesta resume básicamente las condiciones objetivas que llevan a las entidades del sector de las telecomunicaciones a aplicar políticas de contratación poco rentables, en el sentido de que no se da sistemáticamente preferencia a las mejores ofertas de cualquier proveedor o contratista de la Comunidad, sino más bien a los proveedores nacionales.

12. Hay que destacar dos tipos de condiciones.

¹ DO L 131 de 27.5.1988.

² DO L 217 de 5.8.1986.

³ DO L 36 de 7.2.1987.

⁴ COM(88) 377 final de 11 de octubre de 1988. Para facilitar la lectura del presente documento, en lo sucesivo se hace referencia a esta directiva con el término «directiva relativa a los otros sectores».

13. En primer lugar, las barreras de protección contra los eventuales competidores, ya sean técnicas, económicas o jurídicas, hacen que en muchos casos las entidades, públicas o privadas, se encuentren suficientemente aisladas de la presión del mercado como para que la protección de los proveedores y contratistas nacionales pase por delante de la consecución de la mejor oferta posible.

14. Esta posición relativamente privilegiada puede revestir distintas formas. La entidad puede tener un monopolio jurídico formal de tipo territorial, pero, aunque no exista un verdadero monopolio, puede haber factores técnicos, jurídicos o económicos, o una combinación de todos éstos, que limiten el número de participantes, de forma que la competencia no sea totalmente abierta y las entidades en cuestión no actúen en función del mercado.

15. En el caso de los bienes y servicios que requieren una red técnica, como el sector de las telecomunicaciones, el sistema tiende naturalmente a convertirse en un monopolio u oligopolio. Esta tendencia natural aumenta a veces cuando el Estado concede derechos o poderes especiales para la administración de la red. Independientemente del hecho de que sean públicas o privadas, las entidades que suministran o administran la red se encuentran en una situación en que la competencia está tan limitada que se necesitan medidas reglamentarias u otras medidas gubernamentales para restablecer el equilibrio.

16. De hecho, otro tipo de situación que da lugar a contrataciones poco rentables, en muchos casos, pero no siempre, asociadas a barreras de protección, es el hecho de que el Estado dispone de medios para influir en las operaciones actuales o futuras de una entidad. Estos medios pueden ser muy diversos. En muchos casos, el carácter público de la entidad puede implicar automáticamente este tipo de influencia: el control de la administración de la entidad por parte del Estado o de su financiación, por ejemplo. Pero las entidades privadas también pueden estar sometidas a la influencia del Estado, especialmente cuando una de las actividades fundamentales requiere la aprobación continua del Estado, por ejemplo, una autorización especial para llevar a cabo dicha actividad. En

estos casos, no es sorprendente que, aunque no se le pida explícitamente, la entidad decida que a largo plazo le interesa hacer suyos los objetivos del Estado, a pesar de los costes que ello pueda suponer a corto plazo, y contrate directamente a empresas nacionales y no de otros Estados miembros.

17. Cuando se dan ambas condiciones, esto es, el aislamiento del mercado y la influencia del Estado, y éstas alcanzan proporciones considerables, acaso por un período de tiempo muy largo, los mercados importantes acaban por quedar prácticamente cerrados a los proveedores o contratistas de otros Estados miembros, por muy competitivos que sean. De hecho, en algunos casos, se forma un círculo vicioso, absolutamente cerrado, en el que las empresas extranjeras ni siquiera intentan entrar, puesto que ello supondría un desperdicio de recursos que no podría justificar ningún director responsable.

2) Mecanismo jurídico

18. En el anteproyecto se intenta describir, en el sector de las telecomunicaciones, las situaciones en las que existen condiciones objetivas que inducen a comprar en el propio país, independientemente del carácter público o privado de las entidades en cuestión. Estas situaciones, que sólo podemos presentar en términos bastante generales, son las siguientes.

19. La primera categoría de entidades son las que operan a través de una red técnica que presta servicios de telecomunicaciones, y que, por sí misma, limita las posibilidades de competencia. Una vez instalada la red, hay pocas posibilidades de competencia en la práctica a través de una red alternativa o de nuevos competidores. Aun cuando se ofrezca una alternativa, el número de competidores suele ser tan limitado que, a lo sumo, constituye un oligopolio.

20. La segunda categoría de entidades son las que ofrecen servicios de telecomunicaciones al público. Es evidente que en muchos casos las entidades se dedican a la vez a la explotación de una red y a la prestación de servicios de telecomunicaciones. No obstante, la evolución de los mercados y de las

actividades de estas entidades es tal que procede mencionar explícitamente ambos casos.

21. Como se ha explicado en el apartado 15 *supra*, el aislamiento del mercado es más pronunciado cuando los Gobiernos refuerzan jurídicamente el monopolio u oligopolio natural y se reservan la posibilidad de influir en las entidades concediéndoles derechos especiales o exclusivos para una explotación de la red o una prestación de servicios de telecomunicaciones. Así pues, también se tiene en cuenta la existencia de estos derechos para seleccionar las entidades a las que se aplica la presente directiva.

22. Para garantizar una mayor seguridad jurídica, las disposiciones en las que se especifican estas situaciones se han complementado con una lista nominativa de entidades, de forma que el anexo indica a los legisladores nacionales, con la mayor concisión y precisión posibles, las organizaciones sujetas al régimen comunitario. El anexo también facilitará el trabajo de la Comisión para la aplicación de la directiva cuando ésta entre en vigor. Asimismo, se ha previsto un mecanismo para mantener al día dicho anexo.

3) Excepciones para las actividades competitivas

23. Las tendencias actuales observadas en el sector de las telecomunicaciones indican que en algunos Estados miembros hay una competencia creciente para la prestación de determinados servicios.

En algunos de estos campos, puede suponerse que las entidades en cuestión se verán impulsadas por el mercado a aplicar políticas de contratación equitativas y abiertas. De ser así, la reglamentación resultaría inútil, y podría criticarse la propuesta por querer establecer una reglamentación sin ningún motivo.

Por ello, se incluyen en la propuesta disposiciones que están pensadas para situaciones en las que existe un mercado abierto, tanto en la teoría como en la práctica, y no hay otros factores que den lugar a contrataciones de tipo nacional.

C. Obligaciones

1) Enfoque global

24. A la hora de imponer obligaciones a las entidades que se van a incluir en el nuevo instrumento comunitario, deberá tenerse plenamente en cuenta su especificidad. Ya sean públicas o privadas, difieren de las organizaciones básicamente administrativas, a las que se suelen aplicar las directivas existentes, en que tienen una finalidad económica o industrial. Además, para alcanzar sus objetivos, suelen basarse en la explotación de una red compleja y muy específica. En realidad se trata de empresas que tienen muchos puntos en común con las empresas corrientes que no están sujetas a las condiciones particulares anteriormente señaladas.

25. Por consiguiente, no deberían imponerse las obligaciones que se vienen aplicando desde hace mucho tiempo a las burocracias administrativas. Hace falta mayor flexibilidad para que las contrataciones de las entidades afectadas sean efectivas y se ajusten a las circunstancias específicas de cada una. Los requisitos no deben concebirse como una reglamentación global de la contratación, sino como unas garantías mínimas indispensables para que las entidades interesadas puedan conseguir las mejores ofertas de todas las empresas comunitarias que puedan competir.

26. El régimen propuesto constituye un marco para que el comercio se desarrolle en buenas condiciones. Las propias entidades adquirentes deberán fijar un gran número de detalles según las necesidades y circunstancias de cada una. Existe la posibilidad de elegir entre procedimientos abiertos, restringidos o negociados, así como la forma de abrir éstos a la competencia. Los tradicionales anuncios de licitación abiertos, los anuncios periódicos de futuros contratos y las convocatorias de proveedores que han sido seleccionados por medio de un sistema de cualificación accesible tienen cabida en el sistema. Como contrapartida a esta flexibilidad se exige que, sea cual sea el procedimiento utilizado, éste sea transparente y pueda controlarse, de forma que se vaya estableciendo un clima de confianza mutua sin el cual no podría lograrse una apertura real del mercado.

2) Mecanismo jurídico

27. Aunque existe una política comunitaria general para el sector de las telecomunicaciones, las características particulares de la contratación no difieren sustancialmente de los procedimientos aplicados en los demás sectores excluidos. Para que los regímenes aplicables a todos estos sectores sean idénticos o al menos muy parecidos, el mecanismo jurídico de la presente directiva se basa en un sistema de referencias a la directiva sobre los demás sectores. Así pues, es evidente que la presente directiva no da una explicación completa por sí sola; de todas maneras, la relación entre las dos propuestas sobre los sectores excluidos es tan estrecha que, en cualquier caso, ambos textos deberán considerarse a la vez. Más aún, en las explicaciones sobre cada artículo de la presente directiva, que se ofrecen a continuación, en la parte D, se aclaran los pormenores de la otra directiva.

D. Comentarios sobre los artículos de la presente directiva

1) Título I. Disposiciones generales

28. El artículo 1 especifica qué entidades han de aplicar la presente directiva según su estatuto, sus atribuciones y actividades.

29. En concreto, el artículo 1 se aplica a:

— aquellas entidades del sector público que utilizan una red pública de telecomunicaciones u ofrecen al público servicios de telecomunicaciones, o hacen ambas cosas;

— aquellas otras entidades a las que los Estados miembros han concedido derechos especiales exclusivos para utilizar una red pública de telecomunicaciones y ofrecer al menos un servicio de telecomunicaciones al público, o para ambos efectos.

30. Por lo que se refiere a las entidades recogidas en el anexo I, se establece claramente, desde el punto de vista jurídico, qué entidades reúnen estas condiciones, de acuerdo con la última frase del apartado 1.

31. En virtud del artículo 2, las entidades contratantes que reúnen las condiciones del

artículo 1 pueden no aplicar lo dispuesto en la presente directiva a sus compras cuando éstas están exclusivamente relacionadas, bien con una actividad ajena al sector de las telecomunicaciones, o bien con un servicio de telecomunicaciones que las entidades ofrecen en competencia con otros proveedores en las mismas condiciones y en la misma zona.

32. Por lo que se refiere a las actividades ajenas al sector de las telecomunicaciones, el ámbito de aplicación de la presente directiva requiere que dichas actividades se especifiquen claramente. Más aún, la transparencia del mercado de los contratos públicos exige que éstas se den a conocer a los proveedores o contratistas interesados. A tal efecto, la letra *a* del artículo 2 establece que dichas actividades deben notificarse a la Comisión y publicarse en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* antes de ser dispensadas de la aplicación de la presente directiva. Dichas actividades podrán notificarse incluso antes de la entrada en vigor de la presente directiva para que puedan publicarse y excluirse de la misma desde el principio.

33. En el segundo caso, esto es, cuando existe una competencia para determinados servicios de telecomunicaciones, la obligación de notificación, conforme a la letra *b* del artículo 2, incumbe a los Estados miembros que pueden comunicar a la Comisión las disposiciones jurídicas pertinentes, es decir, las que garantizan que otros posibles participantes del mercado pueden ofrecer libremente el servicio en cuestión en las mismas condiciones que la entidad contratante interesada.

Cabe señalar aquí que cuando un Estado impone restricciones de carácter técnico, como, por ejemplo, para la asignación de frecuencias, ello no debe considerarse como una restricción de la competencia, siempre que varias empresas puedan competir libremente para tener acceso al mercado.

34. En virtud del artículo 3, son de aplicación las siguientes disposiciones de la directiva sobre los otros sectores:

a) *En lo referente a las definiciones: los apartados 1 a 3, 5, 7 a 10, 12 y 13 del artículo 1*

35. En los apartados 1 a 3 del artículo 1 se definen las entidades del sector público desde un punto de vista jurídico, según la definición del sector público establecida a efectos de las directivas 77/62/CEE y 71/305/CEE. Además, con arreglo al apartado 3, también se incluyen en el sector público las empresas públicas a las que se aplica la directiva sobre la transparencia financiera.¹

36. Los apartados 5, 7 y 8 corresponden a las definiciones utilizadas en las directivas existentes para los diferentes tipos de contratos considerados, los participantes en los procedimientos de adjudicación y los distintos procedimientos de adjudicación.

37. Los apartados 9, 10, 12 y 13 se refieren a la terminología empleada para las normas y especificaciones técnicas y concuerdan con las definiciones de las directivas existentes, aunque en el apartado 9 se utiliza un lenguaje más simplificado. También cabe señalar que se hace referencia explícita a «las exigencias respecto a la garantía de calidad», para dejar claro que las especificaciones técnicas también pueden referirse a cuestiones como, por ejemplo, la organización y el control necesarios de los procedimientos de producción, la durabilidad y el mantenimiento de los productos. El apartado 13 corresponde a la definición propuesta en el proyecto de directiva sobre los productos para la construcción.²

38. Las definiciones de los apartados 4 y 6 son improcedentes, ya que sólo se refieren al sector del agua.

39. La definición de las normas europeas recogida en el apartado 11 no puede aplicarse al sector de las telecomunicaciones, pues no tiene en cuenta el papel que el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones (ETSI) desempeñará en el futuro (véase apartado 9 *supra*). Así pues, en la letra *b* del apartado 2 del artículo 3 se introduce una definición más adecuada a la presente directiva.

40. Además, en la letra *a* del apartado 2 del artículo 3 de la presente directiva, se incluye la definición de los contratos de servicios para soportes lógicos que no se precisaba en

la directiva sobre los demás sectores. Los soportes lógicos representan una parte tan importante en un gran número de contratos de equipos de telecomunicaciones que era indispensable incluir los contratos de servicios para soportes lógicos desde el principio. En los demás sectores, se podrá reconsiderar este problema en las nuevas propuestas sobre los contratos públicos de servicios que se están preparando actualmente.

b) *En lo referente a las normas generales sobre la exclusión de determinados contratos: artículos 4, 6, 7 y 8*

41. La referencia al artículo 4 de la directiva relativa a los demás sectores trae como consecuencia la exclusión de la presente directiva de otra serie de contratos, en concreto, de aquellos en los que la entidad contratante quiere vender o alquilar los equipos comprados en un mercado de libre competencia. Esta exclusión es similar, en esencia, a la establecida en la letra *b* del artículo 2 de la presente directiva (véase apartado 32 *supra*). La consecuencia de estas dos exclusiones es que la presente directiva no se aplica a los contratos necesarios para ofrecer servicios o productos al consumidor final cuando éste puede elegir entre varios proveedores.

42. Con la referencia al artículo 6 de la directiva relativa a los demás sectores, se excluyen de la presente directiva los contratos que requieran para su ejecución medidas especiales de seguridad o cuando así lo exija la protección de los intereses fundamentales de seguridad del Estado.

Sin embargo, su aplicación está limitada, ya que los contratos sólo se pueden excluir de la presente directiva en virtud de normas específicas o alegando la protección de los intereses fundamentales de seguridad que están concretamente definidos en todos los Estados miembros. El artículo se basa en una disposición equivalente que se ha introducido en marzo de 1988 en la letra *c* del apartado 2 del artículo 2 de la directiva sobre contratos de suministro.

¹ Directiva 80/723/CEE de 25 de junio de 1980, DO L 195 de 29.7.1980.

² Propuesta inicial de la Comisión: COM(86) 756 final/3 de 17 de febrero de 1987.

43. Al referirse al artículo 7 de la directiva relativa a los demás sectores, se establece una prioridad para otras normas de contratación, como, por ejemplo, las que se hayan establecido en virtud de acuerdos internacionales o estén relacionadas con las actividades de organizaciones internacionales o con el estacionamiento de tropas. El artículo 7 corresponde al artículo 3 de la directiva sobre contratos de suministro.

44. El artículo 8 de la directiva relativa a los demás sectores, que también se incluye en esta referencia, establece los umbrales que deben rebasar los contratos para quedar dentro del ámbito de aplicación de la presente directiva. Por lo que se refiere a los suministros, las cifras corresponden a las de la directiva existente, y para las obras, a las de la propuesta revisada de la Comisión para modificar la directiva sobre contratos de obras.¹ El método de cálculo especificado en los apartados 2 a 4 es prácticamente el mismo que el de la directiva sobre contratos de suministros, si bien se han añadido las disposiciones pertinentes para los contratos de obras en los apartados 5 y 6. Las numerosas consultas que se han celebrado para ver si debían incrementarse o rebajarse los umbrales no han dado ningún resultado concluyente. Ya sea en un sentido o en otro, cualquier argumento que se alegue tropieza con otro contrario.

Por consiguiente, de momento parece conveniente mantener los niveles actuales, ya que éstos se han fijado tras largos e intensos debates en las instituciones comunitarias y otros organismos.

45. Puesto que la directiva relativa a los demás sectores no abarca los contratos de servicios para soportes lógicos, era preciso establecer un umbral específico para éstos. La cifra propuesta a tal efecto en el artículo 4 de la presente directiva es la misma que la de los contratos de suministro.

2) Título II. Normas y especificaciones técnicas

46. Como se ha explicado en el apartado 9, no se ha demostrado de momento que el sector de telecomunicaciones requiera nor-

mas distintas de las que se incluyen en la directiva relativa a los demás sectores. Así pues, el artículo 5 de la presente directiva se remite globalmente a las disposiciones pertinentes de la directiva relativa a los demás sectores. Sólo se ha añadido una disposición a éstas en el apartado 2 del artículo 5 de la presente directiva, como veremos en el apartado 52 a continuación.

47. El concepto en el que se inspiran los artículos 9 a 11 de la directiva relativa a los demás sectores es básicamente el mismo que adoptó el Consejo para la revisión de la directiva sobre los contratos de suministro, y tiene principalmente por objeto garantizar, en la medida de lo posible, que las especificaciones contractuales no den lugar a la exclusión de proveedores extranjeros. A tal efecto,

— se exige la aplicación de normas europeas, especificaciones técnicas comunes y autorizaciones técnicas europeas salvo en algunos casos;

— queda explícitamente prohibida la utilización de especificaciones técnicas que permitan favorecer o eliminar a determinadas empresas públicas, salvo en algunas circunstancias claramente definidas;

— deben utilizarse normas y especificaciones de rendimiento que indiquen los requisitos funcionales en vez de técnicas determinadas, salvo cuando existan motivos de peso para no hacerlo;

— se garantiza la transparencia de las especificaciones contractuales mediante la obligación de comunicar por adelantado a los proveedores interesados en qué consisten o dónde pueden encontrarlas.

48. Huelga decir que dicha disposición sólo puede aplicarse en la medida en que la entidad contratante tenga la posibilidad de establecer especificaciones contractuales. Esta posibilidad no existe, en cambio, cuando hay requisitos obligatorios, como por ejemplo, reglamentos técnicos. En este caso, es evidente que dichos requisitos deben respetarse.

¹ COM(88) 354 final de 21 de junio de 1988.

49. Debe entenderse que la entidad contratante sigue teniendo la posibilidad de utilizar sus propias especificaciones para aquellas cuestiones técnicas que no han sido objeto de ninguna norma o especificación establecidas o para las situaciones no reguladas por dichas normas o especificaciones.

50. De acuerdo con los principios de la política de normalización y de la legislación comunitarias, las entidades contratantes no pueden exigir en todos los casos el cumplimiento de las normas o especificaciones mencionadas en los documentos contractuales. Los principios de equivalencia y reconocimiento mutuo de las normas nacionales les obligan a aceptar cualquier oferta basada en normas nacionales satisfactorias, pero distintas de otros países de la CEE. La directiva no incluye una disposición específica al respecto, pero la aplicación de dichos principios se deriva directamente del artículo 30 del Tratado, conforme a las decisiones del Tribunal de Justicia europeo, como se ha recordado en el preámbulo de la presente directiva.

51. Dado que los artículos 9 a 11 de la directiva relativa a los demás sectores se basan en las disposiciones de la directiva sobre contratos de suministro, cabe señalar las diferencias con respecto a dichas disposiciones.

52. Por lo que se refiere al artículo 9, el apartado 1 no establece una preferencia especial para las normas técnicas nacionales obligatorias. Como ya se ha explicado, es evidente que éstas deben cumplirse.

El apartado 3 no incluye los requisitos de registro e información establecidos en la disposición equivalente de la directiva relativa a los contratos de suministro. No obstante, la obligación de registro no se ha suprimido de la directiva general y se ha incluido ahora en su artículo 27, que, para más facilidad, recoge todos los requisitos de registro relacionados con las disposiciones de la presente directiva.

53. A efectos de la presente directiva, el apartado 2 del artículo 5 establece la prioridad de las normas de la directiva 86/261, relativa a

los equipos terminales de telecomunicaciones.

54. Las diferencias entre el artículo 10 (otras normas y especificaciones) y la directiva revisada sobre contratos de suministro son las siguientes: el apartado 1 no establece que deben respetarse los principios de equivalencia y reconocimiento mutuo de las normas, y esto se señala ahora en el preámbulo. Como se ha explicado, estos principios son de aplicación, independientemente de si se han mencionado o no, cuando las ofertas presentadas a la entidad contratante se refieren a normas nacionales distintas de las del país en que ha de adjudicarse el contrato. El apartado 2 es nuevo y refleja la idea de que las normas o especificaciones relativas al rendimiento dejan más posibilidad de elección al proveedor y son por consiguiente más adecuadas para la apertura del mercado que las normas de diseño. No obstante, se incluye una disposición para el incumplimiento justificado de dicho principio. El apartado 3 es algo distinto del apartado 2 del artículo 7 de la directiva 77/62/CEE, ya que insiste en que no deben discriminarse determinadas empresas. En cambio, no prohíbe favorecer o eliminar determinados productos. De hecho, se debe poder exigir que el producto sea de un material determinado, o tenga cierto rendimiento, eliminando con ello otros productos.

55. El artículo 11 sobre la disponibilidad de especificaciones técnicas va más allá de las nuevas disposiciones adoptadas en la directiva 77/62/CEE, pues exige que las entidades contratantes comuniquen a los proveedores interesados las especificaciones técnicas que se aplicarán en los futuros contratos públicos. Para evitar el envío de textos voluminosos, se podrán utilizar simples referencias cuando los proveedores puedan tener acceso a los textos completos. Las entidades contratantes podrán exigir el pago de una cantidad a cambio de la información, siempre que ello no constituya de por sí una barrera al comercio. Dicha disposición responde al deseo de los proveedores de disponer rápidamente de la mayor cantidad posible de información específica para poder contar con un plazo más largo para preparar su participación en los procedimientos de adjudicación. También refleja la costumbre generalizada que

tienen algunas entidades de establecer sus propias especificaciones técnicas y ponerlas a disposición de los proveedores.

3) Título III. Procedimientos de adjudicación de contratos

a) Planteamiento general

56. En el artículo 6 de la presente directiva se vuelve a utilizar la técnica de referencia global a la directiva sobre los demás sectores. En el apartado 2, también se recogen las disposiciones necesarias para que la directiva relativa a los demás sectores se aplique a los contratos de servicios para soportes lógicos. En el apartado 3 se especifica que la referencia a la directiva sobre los demás sectores no incluye los modelos de anuncio para publicar en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*. En lugar de esta referencia, se adjuntan a la presente directiva todos los modelos de anuncios.

57. La referencia a la directiva sobre los demás sectores remite a las disposiciones que tratan los principales aspectos siguientes:

- la elección de los procedimientos de adjudicación;
- las diversas posibilidades de anuncio de concurso para cada procedimiento;
- los requisitos formales de publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*;
- los plazos mínimos establecidos para cada fase de los procedimientos de adjudicación.

58. En virtud del apartado 1 del artículo 12 de la directiva sobre los demás sectores, las entidades contratantes podrán elegir libremente los procedimientos que reúnan las características de cualquiera de los procedimientos de adjudicación permitidos. Así pues, se permite una flexibilidad mucho mayor que en las directivas 77/62/CEE y 71/305/CEE, que supeditan la utilización de procedimientos negociados y, para los contratos de suministro, de procedimientos restringidos a determinadas condiciones. El artículo 12 no pretende fijar los tipos de procedimientos de adjudicación que corresponden a cada contrato, sino que son las

mismas entidades las que deben decidir. No obstante, no sería nada extraño que el procedimiento abierto se utilizara principalmente para la compra de productos fabricados en serie y que los procedimientos negociados se utilizaran para los proyectos complejos y delicados.

59. Para poder introducir una competencia en las ofertas, es preciso que, cualquiera que sea el procedimiento escogido, éste conlleve un anuncio de concurso. Las disposiciones propuestas al respecto se han elaborado con especial cuidado para permitir la mayor flexibilidad posible y evitar trámites burocráticos inútiles. La idea subyacente es que las entidades puedan elegir la forma de ponerse en contacto con los eventuales proveedores, cosa que ya se suele hacer. Estos principios admiten dos excepciones.

60. En los procedimientos abiertos, el anuncio de licitación «normal» es obligatorio en virtud del apartado 1 del artículo 13 de la directiva relativa a los demás sectores. De hecho, el que cualquier proveedor interesado pueda aprovechar el anuncio de licitación para presentarse si lo desea es una parte esencial del procedimiento de adjudicación abierto.

61. En los procedimientos negociados, el anuncio de concurso no se justifica en algunas situaciones cuando no hay ninguna posibilidad de competencia o los competidores existentes ya se conocen. Estas situaciones se recogen en el apartado 2 del artículo 12 de la directiva sobre los demás sectores, de acuerdo con las orientaciones aceptadas por el Consejo para la directiva 77/62/CEE y conforme a las propuestas de modificación de la directiva 71/305/CEE presentadas por la Comisión.

62. Las modalidades de publicación de los anuncios de concurso en los demás casos se describen en los apartados 2 y 3 del artículo 13 de la directiva sobre los demás sectores.

63. El anuncio de licitación normal, con arreglo a la letra *a* del apartado 2 del artículo 13, es una opción a la que deberían poder acogerse las entidades que lo deseen, incluso cuando se trate de procedimientos restringidos o negociados.

64. La posibilidad de llevar a cabo una licitación mediante convocatoria a los proveedores que hayan superado la prueba de cualificación, tal como se determina en la letra *b* del apartado 2 del artículo 13 de la directiva sobre los demás sectores, recoge una práctica habitual en muchas entidades de los sectores excluidos. La invitación a los proveedores cualificados no puede considerarse por sí misma un anuncio de licitación suficiente, dado que los que no se hayan cualificado, o aún no lo hayan hecho, no tienen posibilidad de competir. Sólo podrá considerarse que ha habido una convocatoria de ofertas si estos últimos tienen la posibilidad de cualificarse. En consecuencia, es necesario establecer las siguientes condiciones: debe hacerse pública la existencia del sistema de cualificación, darse a conocer las normas por las que se rige y garantizarse cierta equidad en la aplicación del sistema de cualificación. Estos requisitos se estipulan en el artículo 20. Cabe señalar que el anuncio relativo a los sistemas de cualificación no es obligatorio, pero su publicación es un requisito previo para que

la entidad pueda invitar solamente a los proveedores cualificados a participar en el concurso.

65. El anuncio periódico al que se refiere el apartado 3 del artículo 13 de la directiva sobre los demás sectores viene a ser un sondeo que las entidades realizan una vez al año y que suele contener información de carácter general. Este tipo de anuncio da la oportunidad a los proveedores interesados de ponerse en contacto con la entidad de que se trate para obtener más información sobre los contratos anunciados; por ello, también cumple la función de un anuncio de concurso siempre que los proveedores interesados tengan la posibilidad de participar cuando se inicie el procedimiento de adjudicación. Es evidente que los proveedores que quieran hacer negocios con entidades contratantes deberán seguir con el mayor interés los anuncios periódicos.

66. Las modalidades de anuncio de concurso se resumen en el cuadro siguiente:

Anuncio de concurso Procedimiento de adjudicación	Anuncio «normal» Artículo 13, apartados 1 y 2, letra <i>a</i>	Anuncio periódico Artículo 13, apartado 3	Sistema de cualificación Artículo 13, apartado 2, letra <i>b</i>
Procedimiento abierto	Obligatorio	—	—
Procedimiento restringido	Optativo	Optativo	Optativo
Procedimiento negociado con anuncio de concurso previo	Optativo	Optativo	Optativo

b) Comentario detallado

67. La relación de casos en los que se puede ampliar el procedimiento negociado sin anuncio de concurso, que figura en el apartado 2 del artículo 12 de la directiva sobre los demás sectores, es esencialmente una compilación de las disposiciones correspondientes de la directiva revisada sobre suministros y de las propuestas de revisión de la directiva de obras. Las diferencias con las disposiciones mencionadas son las siguientes:

— En la letra *a*, se ha añadido la posibilidad de que todas las ofertas sean irregulares. Se

ha suprimido la norma de que los términos originales del contrato se mantengan invariables en el procedimiento negociado, porque de todas maneras pueden modificarse posteriormente. Además, no se exige informe a la Comisión.

— Según la letra *d*, las entidades contratantes quedan eximidas de publicar un anuncio de concurso tanto si son responsables de la situación de extrema urgencia como si no lo son.

— En la letra *e*, se ha fijado un plazo de cinco años durante el cual no hará falta anunciar el concurso, siguiendo el ejemplo de la letra *g*.

— En la letra *f*, no se establece límite en cuanto al valor de la obra adicional comparado con el del contrato original.

— En la letra *g*, se ha ampliado a cinco años el plazo durante el que, en las circunstancias mencionadas, se puede aplicar el procedimiento negociado.

— Se ha añadido la letra *h* para permitir que las compras en los mercados de bienes de consumo se hagan según las normas de estos mercados que, en cualquier caso, garantizan la competencia.

— También se ha añadido la letra *i*, que permite a las entidades contratantes hacer compras en condiciones especialmente ventajosas aprovechando quiebras de proveedores u otras situaciones descritas en la letra *a* del apartado 1 del artículo 20 de la directiva de suministros.

68. En cuanto al artículo 14 sobre anuncios periódicos de la directiva relativa a los demás sectores, la letra *a* concuerda con las disposiciones correspondientes de la directiva revisada sobre suministros, y la letra *b*, con la propuesta modificada de la Comisión para revisar la directiva sobre obras públicas.

A este respecto, conviene tener presente que este artículo obliga a la inclusión en los anuncios periódicos de todos los contratos que estén previstos en el momento en que se publique el anuncio. Esta disposición se refiere exclusivamente a los contratos que estén previstos. Cuando se elaboren proyectos nuevos, o se disponga de más fondos posteriormente, existen dos posibilidades: o poner en marcha el procedimiento de adjudicación durante el mismo año mediante otros sistemas de concurso (excepto cuando no se requiera anuncio de concurso) o, si el proyecto sigue en pie, incluir el contrato en el anuncio periódico del año siguiente. Por otra parte, este artículo no exige que los contratos a los que se refiera un anuncio periódico se adjudiquen durante el período que cubre el anuncio. Si no se adjudican, se incluirán en el anuncio periódico del año siguiente.

69. El artículo 15 de la directiva relativa a los demás sectores sobre publicación de resultados de los concursos intenta lograr un equi-

bro entre la necesidad de garantizar la necesaria transparencia en el mercado de la contratación pública y el respeto de la información confidencial. El compromiso entre ambos imperativos consiste en hacer obligatoria la publicación de resultados después de la adjudicación, pero reducir lo publicable al mínimo siempre que haya problemas de confidencialidad. En este último caso, las entidades contratantes pueden decidir qué información proporcionan a cada proveedor interesado sobre una base bilateral. El plazo que establece el apartado 3 deja transcurrir tiempo suficiente antes de la publicación del anuncio, para que la posible información posterior a cada proveedor no dé lugar a situaciones conflictivas.

70. El artículo 16 de la directiva relativa a los demás sectores sobre normas de publicación de anuncios establece una serie de requisitos al respecto, que corresponden a lo dispuesto en las directivas en vigor. Cabe señalar que estos requisitos no se refieren a las entidades contratantes, los proveedores o contratistas, sino que garantizan el funcionamiento de la Oficina de Publicaciones conforme a determinadas normas y programas.

71. A pesar de la necesidad de que las normas sobre los sectores excluidos sean lo más flexibles posible, en el artículo 17 de la directiva sobre los demás sectores se han fijado unos plazos ineludibles para las diferentes fases del procedimiento de adjudicación. Al hacerlo se han tenido que conciliar intereses contrapuestos. Por una parte, a las entidades contratantes les interesa efectuar la contratación lo antes posible, lo cual, ciertamente, no representa un problema para los proveedores con los que tiene una relación antigua. Por otra, es un hecho que unos plazos demasiado cortos constituyen uno de los medios más eficaces de exclusión, sobre todo en el caso de proveedores extranjeros que tienen que superar obstáculos, como el idioma, inexistentes para los del propio país. Los plazos del artículo 17 son los que el Consejo ha aceptado para la revisión de la directiva 77/62/CEE.

72. Además, el artículo 18 de la directiva sobre los demás sectores también establece unos plazos para que las entidades contratantes respondan a las solicitudes de infor-

mación. Dichos plazos se basan en los que fijan las directivas en vigor. No se regula expresamente la cuestión del coste del envío de documentos. En cualquier caso, la cantidad percibida no deberá ser nunca mayor que el coste real ni suponer una forma de discriminación.

4) Título IV. Cualificación, selección y adjudicación de contratos

a) Planteamiento general

73. A efectos de la presente directiva, el artículo 7 hace aplicables las disposiciones pertinentes de la directiva sobre los demás sectores, pues el sector de las telecomunicaciones no requiere ninguna disposición específica al respecto.

74. Las disposiciones correspondientes de la directiva sobre los demás sectores pueden dividirse en:

- los artículos 19 a 21, que tratan de la cualificación y selección de participantes, y
- los artículos 22 a 23, sobre adjudicación de contratos.

75. Las disposiciones sobre cualificación y selección de participantes a su vez, se pueden agrupar de la manera siguiente:

- los artículos 19 a 20, basados en un planteamiento nuevo, establecen unos principios generales a partir de los cuales las entidades contratantes podrán elaborar sus propias normas;
- el artículo 21 se basa en la directiva 77/62/CEE y en el estado actual de la discusión sobre la revisión de la directiva 71/305/CEE.

El nuevo planteamiento que inspiran los artículos 19 y 20 pretende suprimir formalidades innecesarias y dejar un amplio margen para conseguir la mayor adaptación posible a las circunstancias concretas de cada entidad contratante. De acuerdo con estos principios, el artículo 19 establece unos criterios comunes de carácter general para todas las fases, anteriores y posteriores al procedimiento de adjudicación, en las que las entidades contratantes tengan que seleccionar proveedores, por ejemplo:

— el artículo 20 especifica cómo debe utilizarse el sistema de cualificación cuando las empresas soliciten que se las cualifique;

— cuando éstas pidan participar en procedimientos restringidos o negociados, el artículo 21 sienta los principios básicos.

Los principios generales que expresa el artículo 19 se basan en la interpretación que da el Tribunal de Justicia al artículo 30 del Tratado. Dentro de los límites que marca dicha interpretación, el apartado 3 otorga a las entidades contratantes la facultad de elaborar sus propias normas.

76. Como contrapartida a la libertad que crean las disposiciones anteriores, es necesario que las normas de las entidades contratantes se pongan por escrito y se envíen a todos los interesados. Si no se cumpliera esta condición, no se conseguiría la transparencia deseada, puesto que cada entidad contratante aplicaría normas diferentes de las demás.

77. El título IV se aplicará también cuando las entidades contratantes hayan encomendado a terceros la cualificación o selección de participantes, o la adjudicación del contrato, siempre y cuando aquéllos actúen como representantes de la entidad contratante.

78. El planteamiento general de las normas sobre adjudicación de contratos se ajusta mucho a las directivas en vigor y deja un margen de actuación considerable a las entidades contratantes. A menos que éstas decidan adjudicar el contrato a la oferta más baja, pueden, según la letra *a* del apartado 1 del artículo 22, tomar en consideración cualquier aspecto relacionado con el objeto del contrato. El artículo 23 también reproduce disposiciones de las directivas ya en vigor. En efecto, en los sectores excluidos, incluido el de las telecomunicaciones, hay determinadas entidades contratantes, especialmente en el sector público, que, en virtud de la legislación nacional correspondiente, tienen que aplicar normas de preferencia regional. Por ello, la directiva sobre los sectores excluidos plantea esta cuestión de la misma manera que las directivas en vigor.

b) Comentario detallado

79. La letra *b* del apartado 1 del artículo 19 debe interpretarse según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia europeo. Con arreglo a dicho artículo, las entidades contratantes están obligadas a reconocer los exámenes o pruebas ya realizados siempre que sean adecuados a la finalidad que se persigue.

80. El apartado 1 del artículo 20 hace posible la apertura gradual de los sistemas de cualificación a los proveedores interesados de otros países. Las entidades contratantes pueden, por imperativos de tipo objetivo, darse un plazo determinado para realizar el examen de las solicitudes nuevas. Sin embargo, deben informar a los solicitantes con precisión del calendario previsto.

Siempre que ello no suponga discriminación, se podrá cobrar a los solicitantes el coste real del examen de las solicitudes. Los apartados 4 y 5 hacen referencia a los dos tipos posibles de sistemas de cualificación: los permanentes y los temporales relacionados con proyectos concretos de inversión.

81. Por lo que hace al artículo 22, los criterios enumerados en la letra *a* del apartado 1 no son exhaustivos. Sin embargo, el término «oferta económicamente más ventajosa» no permite remitirse a criterios macroeconómicos, sociales, regionales o de otro tipo que no sean pertinentes para el contrato en cuestión. Los apartados 3 y 4 tratan de las ofertas que no se ajusten a las condiciones del contrato.

El apartado 3 puntualiza que las entidades contratantes pueden decidir por su cuenta hasta qué punto aceptarán propuestas alternativas, y establece un mínimo de condiciones ineludibles, que son de obligado cumplimiento. Sin embargo, por razones de transparencia, la entidad contratante deberá especificar en el contrato si está dispuesta a tomar en consideración diferentes variantes.

El apartado 4, sobre productos de construcción, recoge el principio del reconocimiento mutuo de tales productos de acuerdo con la propuesta de directiva sobre productos de

construcción presentada por la Comisión. El apartado 5 tiene especial importancia porque, a veces, las ofertas de otros Estados miembros pueden haberse elaborado utilizando sistemas de cálculo de costes diferentes. Por ello, no se conseguiría la apertura del mercado de la contratación pública ni se compraría según criterios comerciales, si se rechazasen ofertas bajas, pero válidas, porque, a primera vista, pareciesen anormalmente bajas y, por tanto, poco fiables. En consecuencia, el apartado 5 define los casos en los que no se podrá rechazar una oferta que parezca muy baja. El apartado 5 también establece que las entidades contratantes podrán rechazar ofertas muy bajas, cuando consideren que son poco fiables porque se basan en ayudas estatales. Con esta disposición no se intenta hacer de las entidades contratantes instrumentos de aplicación de las normas sobre ayudas estatales del Tratado. La posibilidad de rechazar este tipo de ofertas redundará en beneficio de las propias entidades, puesto que, si esta cláusula no existiese, tendrían que aceptar ofertas, en virtud del punto segundo del apartado 5 («condiciones excepcionalmente favorables»), que luego podrían no ejecutarse si el licitador tuviese que devolver la ayuda estatal.

82. El artículo 23 aborda la cuestión de las normas de preferencia regional. Su apartado 1 corresponde al apartado 4 del artículo 25 de la directiva 77/62/CEE y trata de las normas nacionales que exigen la aplicación de criterios distintos de los normales, o una valoración diferente de éstos, a la hora de adjudicar determinados contratos. Sin embargo, no hace referencia a normas que den preferencia a determinados licitadores mediante métodos como las cuotas de mercado. El apartado 2, siguiendo la directiva de suministros modificada recientemente, sienta las bases para una solución general de la cuestión de las preferencias. A falta de un nuevo régimen comunitario, que la Comisión piensa proponer, las normas nacionales actuales sobre preferencias deberán quedar derogadas, a más tardar, a finales de 1992. Hasta 1992, los Estados miembros siguen estando obligados a respetar las normas del Tratado CEE y, en lo referente a los demás sectores, del acuerdo del GATT sobre contratación pública.

E. Relaciones con terceros países

1) Consideraciones generales

83. Las empresas de terceros países observan con creciente interés el impulso que la Comunidad ha dado recientemente a la creación de un marco común de contratación, pieza clave para la realización del mercado interior en 1992. Se centran especialmente en la progresión de la Comunidad hacia la apertura de la contratación en los sectores excluidos por su evidente importancia económica y tecnológica, y también debido a que la intensa competencia internacional en estos sectores obliga a todos los participantes a buscar nuevos mercados. En algunos casos la apertura de la contratación en los sectores excluidos podría permitir a empresas de terceros países tener acceso a grandes contratos, ya sea directamente o a través de sus filiales en los Estados miembros. Dicho de otra manera, la Comunidad corre el grave peligro de hacer su mercado interior unilateralmente más accesible a empresas de terceros países si las directivas sobre los sectores excluidos no tienen debidamente en cuenta la dimensión exterior.

84. Además, paralelamente al esfuerzo comunitario por crear las condiciones que permitan a la industria interior aprovechar al máximo el mercado único europeo, se han llevado a cabo negociaciones para reforzar y ampliar el alcance de las normas de contratación del GATT, en las que principalmente Estados Unidos ha insistido en que se incluyan las entidades de los sectores de telecomunicaciones y de producción de energía. Conviene recordar que, en la actualidad, las contrataciones de las entidades del sector de las telecomunicaciones no se ajustan a las normas del GATT. Es evidente que a la Comunidad le interesa garantizar a sus empresas el acceso a los mercados de terceros países en los sectores en cuestión. Por ello, la Comunidad ha apoyado la ampliación del GATT, aunque por el momento no se pueden predecir los resultados, ni siquiera la fecha de un acuerdo futuro.

85. La Comunidad también está negociando con los países de la AELC la posibilidad de una mayor apertura, por ambas partes, de la contratación pública. No se sabe aún qué

consecuencias traerán estos debates para la contratación pública.

86. Dadas las circunstancias, la adopción de la legislación comunitaria sobre la apertura de la contratación en los sectores excluidos ha de ir acompañada de medidas que permitan lograr los objetivos generales siguientes. En primer lugar, se necesitan disposiciones que defiendan los intereses comerciales de la Comunidad y mantengan su posición de negociación sin hacer concesiones unilaterales, sino, por el contrario, incentivando a terceros países a garantizar la igualdad de acceso a mercados similares. En segundo lugar, debe concederse el tiempo necesario a los productores de la Comunidad, cuando sea preciso, para proceder a la adaptación industrial necesaria a fin de cubrir los objetivos de 1992 y los del momento en que se llegue a acordar el acceso recíproco.

2) La situación concreta del sector de telecomunicaciones

87. El planteamiento general que se viene describiendo también se ajusta al sector de las telecomunicaciones, pues algunos de los principales competidores comerciales de la CE intentan lograr una mayor apertura del mercado comunitario, en especial, para los equipos de telecomunicaciones. Tal como se explica en el Libro verde de las telecomunicaciones, la Comisión considera que la situación en este sector no supone sólo un riesgo para los proveedores comunitarios, sino también un reto y una oportunidad que debe aprovecharse junto con las otras actividades emprendidas por la Comunidad para abrir los mercados de terceros países.

3) Mecanismo jurídico

88. La legislación comunitaria en este terreno debe ocuparse abiertamente del problema de las ofertas que hacen empresas establecidas dentro de la Comunidad. Son relativamente raras las ofertas hechas por empresas totalmente ajenas a la Comunidad y, en cualquier caso, la presente directiva no se referirá a éstas. Antes al contrario, si una empresa establecida en un Estado miembro hace una oferta, se le aplicará la directiva

incluso si ésta es una filial o representante de una empresa de un tercer país y los productos o servicios ofrecidos proceden todos de dicho país.

89. Tras analizar diversos planteamientos posibles, la Comisión considera que la mejor manera de que la Comunidad consiga estos objetivos primordiales es disponer que, a falta de obligaciones internacionales pertinentes, las entidades contratantes no estén obligadas a aplicar lo dispuesto en la presente directiva para las ofertas procedentes de terceros países. A tal efecto, se considera que una oferta es exterior cuando más de la mitad de su valor representa productos o servicios producidos o realizados fuera de la Comunidad. No obstante, si se trata de ofertas hechas por filiales o representantes, es posible que una parte sustancial de su valor corresponda a una actividad económica realizada en los Estados miembros y, por tanto, podrá considerarse de origen comunitario. Además, se debe privilegiar la oferta comunitaria si ésta es equivalente a una presentada por una empresa de un tercer país o que procede de un tercer país.

90. La contrapartida, de igual importancia, de estas disposiciones que protegen la posición de la Comunidad con respecto a terceros países es un mecanismo que, a propuesta de la Comisión, permitirá al Consejo aplicar las disposiciones de la presente directiva a empresas de terceros países o que ofrecen productos o servicios originales de terceros países. Dicho mecanismo deja claro que la Comunidad no está únicamente procurando proteger su propio mercado, sino que está dispuesta a aplicar acuerdos con terceros países sobre igualdad de acceso a los mercados, concertados a través de negociaciones multilaterales o bilaterales. En realidad, el fin fundamental de las disposiciones es proporcionar una base firme para las negociaciones con terceros países.

91. La referencia incluida en el artículo 8 de la presente directiva hace aplicable el artículo 24 de la directiva sobre los demás sectores que recogen los principios anteriormente expuestos.

92. El apartado 1 del artículo 24 permite a las entidades contratantes descartar las ofer-

tas cuando menos de la mitad del valor de los bienes o servicios ofrecidos sean de origen comunitario. En el apartado 4 se definen los valores de los productos manufacturados y los servicios prestados fuera de la Comunidad. No obstante, en el apartado 2, se estipula que las entidades contratantes deben elegir las ofertas comunitarias cuando éstas sean equivalentes, salvo cuando ello obligue a comprar material de características técnicas distintas al del material existente y suponga dificultades excesivas y desproporcionadas (apartado 3). Asimismo, el apartado 5 establece un mecanismo que permite al Consejo, a propuesta de la Comisión, aplicar las disposiciones de la directiva a empresas u ofertas originales de terceros países.

93. Este enfoque permite de momento que las entidades contratantes no tengan que aplicar estas disposiciones a una oferta, a menos que una parte fundamental de su valor corresponda a una actividad económica de un Estado miembro. Así pues, se mantiene el *statu quo* que permite a las entidades contratantes rechazar las ofertas que no se ajusten al criterio del origen comunitario o las compañías que no estén verdaderamente relacionadas con la Comunidad.

94. El enfoque propuesto también recoge la necesidad de privilegiar claramente las ofertas comunitarias cuando éstas son equivalentes. A efectos de precios, no se tiene en cuenta una diferencia máxima del 3% a favor de ofertas de origen extracomunitario. Esta disposición tiene por objeto facilitar la aplicación del régimen en la práctica. Cabe destacar, sin embargo, que esta preferencia aún permite a las entidades contratantes elegir ofertas de terceros países alegando razones técnicas de peso relativas al funcionamiento y mantenimiento del material existente, incluso cuando estas ofertas se evalúen según el criterio del mejor precio y se sitúen dentro del margen del 3%.

95. La disposición que autoriza y exige a las entidades contratantes descartar ofertas de terceros países permitirá garantizar el que la Comunidad no abra unilateralmente su mercado, protegiendo así la posición de la Comunidad en negociaciones tanto multilaterales como bilaterales.

96. La disposición relativa a la ampliación de la directiva establece un mecanismo específico para los acuerdos sobre igualdad de acceso a mercados entre la Comunidad y terceros países, en caso de que este tipo de negociaciones den resultados positivos.

F. Introducción paulatina y seguimiento de los progresos realizados

97. De acuerdo con la orientación de la recomendación 84/550/CEE, las disposiciones de la presente directiva no entrarán en vigor simultáneamente para todas las contrataciones realizadas por entidades de telecomunicaciones. En virtud del apartado 1 del artículo 10, los suministros y servicios de soportes lógicos contarán con un período de dos años de adaptación progresiva a la mayoría de las disposiciones de la presente directiva, durante el cual podrán realizar el 30% de sus contrataciones sin ajustarse a la presente. Se prevé que a partir de 1992, irá aplicándose progresivamente la totalidad de la presente directiva, a tenor de la experiencia adquirida durante los dos años anteriores.

98. No obstante, el apartado 2 del artículo 10 dispone que los anuncios periódicos de información deberán incluir desde un principio todos los contratos previstos, lo que permitirá a los proveedores disponer de información completa a partir de 1990. Así tendrán al menos la posibilidad de manifestar su interés por hacer negocios con entidades de telecomunicaciones, aunque las demás ventajas de la directiva no se aplicarán a todos los contratos en cuestión.

99. Los anuncios de información periódica completos constituirán para cada Estado miembro y para la Comisión un punto de referencia útil para poder controlar el cumplimiento de la norma del 70% establecida en el apartado 1 del artículo 10.

100. El seguimiento de los progresos realizados también se llevará a cabo por medio de los informes estadísticos que deberán remitirse a la Comisión, con arreglo a la referencia al artículo 28 de la directiva sobre los otros sectores incluida en el artículo 8 de la presente directiva. Conforme al artículo 11

de la misma, también deberá demostrarse que se ha respetado la norma del 70%.

101. Tras cuatro años de vigencia, la Comisión presentará un informe sobre la aplicación y los efectos de la presente directiva y, de conformidad con la referencia al artículo 30 de la directiva sobre los demás sectores incluida en el artículo 8 de la presente directiva, también presentará las propuestas necesarias para adaptar el régimen de la misma.

102. Aunque a primera vista estas disposiciones de control parezcan excesivas y burocráticas, tienen una importancia fundamental. La apertura de los mercados de contratación en los sectores excluidos es una empresa compleja y delicada que sólo podrá lograrse si queda claro desde un principio que cada cual deberá cumplir plenamente las normas; de lo contrario, nunca podrá establecerse el clima de confianza necesario. Tampoco se podrá hacer un repaso realista al cabo de tres años ni hacer modificaciones importantes que sean necesarias, si se carece de datos sobre el funcionamiento de esta directiva. Más aún, la Comisión tiene intención de buscar otros medios para evaluar la evolución de la apertura de los mercados a fin de reducir al mínimo la burocracia que requiere la presente directiva.

G. Disposiciones finales

103. Las otras disposiciones importantes recogidas en el título V de la presente directiva y de la relativa a los demás sectores mencionados en el artículo 8 se refieren a:

- las adaptaciones técnicas de determinadas disposiciones;
- la entrada en vigor, la adaptación de las directivas existentes y su introducción en el derecho nacional.

104. El artículo 25 de la directiva sobre los demás sectores permite tener en cuenta con regularidad los ajustes monetarios realizados en el marco del sistema monetario europeo, previa confirmación o revisión del método de cálculo.

105. El artículo 9 de la presente directiva establece los criterios, y el apartado 2 del

artículo 26 de la directiva sobre los demás sectores, el método para adaptar el ámbito de aplicación de la presente directiva modificando los anexos. Se da, pues, un margen de maniobra necesario para los posibles cambios que se den en el mercado a partir, por ejemplo, de las políticas de privatización y liberalización. El procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 26 de la directiva sobre los demás sectores corresponde al que acordó el Consejo en su decisión 87/373/CEE¹ para cooperar con los comités consultivos.

106. El comité establecido en virtud del artículo 12 de la presente directiva desempeña un papel vital en este aspecto y en lo referente a las actividades de control especificadas en los apartados 101 a 103 *supra*.

107. El artículo 13 prevé las adaptaciones de las directivas existentes que resulten necesarias a raíz de esta directiva, refiriéndose a las directivas existentes tal y como se modificarían en virtud del artículo 29 de la directiva sobre los demás sectores. Si esta directiva se adoptara antes de la otra, el artículo 13 deberá modificarse en consecuencia.

108. Cuando las nuevas normas entren plenamente en vigor, se derogará la recomendación 84/550/CEE para que ambas no se superpongan. El artículo 14 estipula la fecha pertinente.

**Propuesta de directiva del Consejo
relativa a los procedimientos
de adjudicación de contratos
a entidades que operan en el sector
de las telecomunicaciones**

El Consejo de las Comunidades Europeas,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea y, en particular, sus artículos 100 A y 113,

Vista la propuesta de la Comisión,

En cooperación con el Parlamento Europeo,

Visto el dictamen del Comité Económico y Social,

Considerando que deben adoptarse medidas destinadas a establecer de manera progresiva

el mercado interior en el transcurso de un período que finalizará el 31 de diciembre de 1992; que el mercado interior implica un espacio sin fronteras interiores en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales está garantizada;

Considerando las conclusiones de los sucesivos Consejos Europeos relativas a la necesidad de realizar el mercado interior único;

Considerando que, de conformidad con los artículos 30 y 59 del Tratado, quedan prohibidas las restricciones a la libre circulación de mercancías y la libre prestación de servicios en el sector de las telecomunicaciones;

Considerando que la consecución de estos objetivos exige también la coordinación de los procedimientos de contratación aplicados por las entidades que operan en dicho sector;

Considerando que el Libro blanco sobre la realización del mercado interior contiene un programa y un calendario para la apertura de acción de la contratación pública en aquellos sectores que, en la actualidad, están excluidos de la directiva 71/305/CEE del Consejo, de 26 de julio de 1971, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras,² cuya última modificación la constituyen el Acta de adhesión de España y de Portugal y la directiva 77/62/CEE del Consejo, de 21 de diciembre de 1976, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de suministro,³ cuya última modificación la constituye la directiva 88/295/CEE;⁴

Considerando que el sector de las telecomunicaciones figura entre los sectores excluidos por lo que respecta a la directiva 77/62/CEE;

Considerando que el principal motivo de tal exclusión estribaba en que las entidades que prestan los servicios mencionados son, en algunos casos, de derecho público y, en otros, de derecho privado;

Considerando que la necesidad de garantizar una verdadera apertura del mercado y un

¹ DO L 197 de 18.7.1987.

² DO L 185 de 25.8.1971, p. 5.

³ DO L de 15.1.1977, p. 1.

⁴ DO L 127 de 20.5.1988, p. 1.

justo equilibrio en la aplicación de las normas de contratación a estos sectores exige que las entidades implicadas se seleccionen con criterios distintos al de su naturaleza jurídica;

Considerando que uno de los principales motivos por los que las entidades que operan en el sector de telecomunicaciones no efectúan sus adjudicaciones según un sistema de competencia a escala comunitaria es el carácter cerrado de los mercados en los que actúan, debido a la existencia de autorizaciones o derechos especiales o exclusivos otorgados por las autoridades nacionales y relativos al suministro o la gestión de la red de telecomunicaciones o al derecho de prestar servicios de telecomunicaciones;

Considerando que el otro motivo principal para la inexistencia de competencia a escala comunitaria en este sector es el hecho de que las autoridades nacionales pueden influir en el comportamiento de estas entidades, en particular, mediante la participación en su capital y la representación en sus órganos de administración, gestión o supervisión;

Considerando que la presente directiva no debe aplicarse a las actividades de estas entidades que quedan fuera del sector de las telecomunicaciones, o que aun estando en este sector se hallan directamente expuestas a la competencia en mercados cuyo acceso no está restringido;

Considerando que la presente directiva no debe aplicarse a los contratos que afecten a los intereses esenciales de la seguridad del Estado o que se adjudican conforme a otras normas derivadas de acuerdos internacionales en vigor o establecidas por organizaciones internacionales;

Considerando que las obligaciones internacionales en vigor de la Comunidad o de los Estados miembros no deben verse afectadas por las disposiciones de la presente directiva;

Considerando que, dentro de ciertos límites, debe darse preferencia a una oferta de origen comunitario sobre cualquier otra equivalente procedente de un país tercero;

Considerando que la presente directiva no debe perjudicar la posición de la Comunidad en cualesquiera negociaciones internacionales presentes o futuras;

Considerando que, a partir de los resultados de dichas negociaciones internacionales, la presente directiva podría ampliarse para incluir las ofertas de países terceros, con arreglo a una decisión del Consejo;

Considerando que los organismos contratantes deben poder rechazar ofertas que resulten poco fiables por basarse en ayudas estatales;

Considerando que en el campo de las normas y especificaciones técnicas es necesario adoptar normas comunes que tengan plenamente en cuenta la política comunitaria en la materia;

Considerando que son aplicables en el ámbito de la presente directiva los principios de equivalencia y reconocimiento mutuo de normas nacionales, especificaciones técnicas y métodos de fabricación;

Considerando que las normas que apliquen los organismos respectivos deben crear un marco en el que se apliquen prácticas comerciales correctas y permitir un máximo de flexibilidad;

Considerando que, como contrapartida a esta flexibilidad y para una mayor confianza mutua, deberán asegurarse un nivel mínimo de transparencia y procedimientos adecuados para el seguimiento de la aplicación de la presente directiva;

Considerando que el régimen que va a introducirse debe ser en gran medida el mismo que el establecido en la directiva sobre los procedimientos de adjudicación de centrales a entidades suministradoras de agua, energía y servicios de transporte;

Considerando que es conveniente que las disposiciones nacionales para el fomento del desarrollo regional queden incluidas dentro de los objetivos comunitarios;

Considerando que las disposiciones de la presente directiva han de aplicarse en dos fases, con un período transitorio de dos años, durante el cual se podrá efectuar el 30% de todas las contrataciones públicas anuales al margen de la presente directiva, de forma que a partir de 1992 ésta pueda aplicarse paulatinamente a tenor de la experiencia adquirida en los dos años anteriores;

Considerando que, por lo que se refiere a la obligación de publicar anuncios periódicos

de información, no debe establecerse ningún período transitorio;

Considerando que, después de cuatro años, la Comisión debe examinar la aplicación de la presente directiva y sus efectos, a fin de presentar, en su caso, propuestas necesarias,

Ha adoptado la presente directiva:

Título I. Disposiciones generales

Artículo 1

Las disposiciones de la presente directiva se aplicarán a la adjudicación de contratos de suministro, obras y servicios para soportes lógicos por los organismos contratantes que:

a) sean públicos o los Estados miembros les hayan concedido derechos especiales o exclusivos, y

b) operen en las redes públicas de telecomunicaciones u ofrezcan al menos un servicio de telecomunicaciones al público.

Los organismos enumerados en el anexo I reúnen estos requisitos.

Artículo 2

La presente directiva no se aplicará a los contratos que los organismos contratantes adjudiquen:

a) exclusivamente para fines distintos de la realización de las actividades descritas en el artículo 1, siempre que:

i) los organismos contratantes hayan notificado a la Comisión dichas actividades, y

ii) la Comisión haya publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* una notificación de su exclusión, previa comprobación;

b) para compras exclusivamente relacionadas con uno o varios servicios de telecomunicaciones cuando otras entidades puedan ofrecer libremente los mismos servicios en la misma zona y en las mismas condiciones.

Los Estados miembros notificarán a la Comisión los servicios que entran en el ámbito de la letra *b* y todas las disposiciones legales pertinentes.

Artículo 3

1. A los efectos de la presente directiva, serán de aplicación las disposiciones del título I de la directiva .../.../CEE del Consejo, relativa a los procedimientos de adjudicación de contratos a entidades suministradoras de agua, energía y servicios de transportes, con excepción de los artículos 2, 3 y 5.

2. El artículo 1 de la directiva .../.../CEE será aplicable con excepción de los puntos 4, 6 y 11. A los efectos de la presente directiva se entenderá por:

a) *contratos de servicios para soportes lógicos*, los contratos para la adquisición de soporte lógico para ser utilizado en las redes o servicios de telecomunicaciones;

b) «*norma europea*», una norma aprobada por las organizaciones europeas de normalización como, por ejemplo, el Comité Europeo de Normalización (CEN) y el Comité Europeo de Normalización Electrotécnica (Cenelec), en tanto que «norma europea (NE)» o «documento de armonización (DA)», de conformidad con las normas comunes de dichas organizaciones.

Artículo 4

La presente directiva se aplicará a los contratos de servicios para soportes lógicos cuyo valor estimado, excluido el IVA, no sea inferior a 200 000 ecus.

Título II. Normas y especificaciones técnicas

Artículo 5

1. Los organismos contratantes aplicarán las disposiciones del título II de la directiva .../.../CEE.

2. Los organismos contratantes podrán prever excepciones al apartado 1 del artículo 9 de la directiva .../.../CEE cuando su aplicación pueda perjudicar la de la directiva 86/361/CEE del Consejo, de 24 julio de 1986, relativa a la primera etapa del recono-

cimiento mutuo de la homologación de equipos terminales de telecomunicaciones.¹

Título III. Procedimientos de adjudicación de contratos

Artículo 6

1. Para la adjudicación de contratos de suministro, obras y servicios para soportes lógicos, los organismos contratantes aplicarán las disposiciones del título III de la directiva .../.../CEE.

2. En el caso de los contratos de servicios para soportes lógicos:

a) los organismos contratantes podrán recurrir al procedimiento negociado sin previo anuncio de licitación en los casos especificados en las letras *a* a *e* del apartado 2 del artículo 12 de la directiva .../.../CEE;

b) se aplicará la letra *a* del apartado 1 del artículo 14 de la directiva .../.../CEE.

3. Los anuncios que se publiquen en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* deberán redactarse con arreglo a los anexos II a V.

Título IV. Requisitos, selección y adjudicación de contratos

Artículo 7

Los organismos contratantes aplicarán las disposiciones del título IV de la directiva .../.../CEE.

Título V. Disposiciones finales

Artículo 8

Los organismos contratantes aplicarán las disposiciones del título V de la directiva .../.../CEE, salvo el apartado 1 del artículo 26 y el artículo 29.

Artículo 9

La Comisión podrá modificar el anexo I para:

a) suprimir los órganos mencionados en el anexo I que dejen de reunir los requisitos para su inclusión establecidos en el artículo 1, o

b) incorporar organismos que reúnan dichos requisitos.

Artículo 10

1. Para los contratos de suministro y de servicio para soportes lógicos, las disposiciones de la presente directiva se aplicarán:

— por lo menos al 70% del valor estimado de los procedimientos de adjudicación llevados a cabo en 1990 y 1991;

— a todas las adjudicaciones efectuadas a partir de 1992.

2. Sin perjuicio de lo anteriormente expuesto, las disposiciones del artículo 14 de la directiva .../.../CEE se aplicarán a todos los contratos de suministro y de servicios para soportes lógicos a partir del 1 de enero de 1990.

Artículo 11

A efectos del artículo 28 de la directiva .../.../CEE, los Estados miembros deberán suministrar a la Comisión pruebas de que se respetan los niveles de progresiva aplicación de la presente directiva establecidos de conformidad con el artículo 10.

Artículo 12

1. La Comisión estará asistida por un comité consultivo, que se denominará Comité consultivo sobre adquisiciones en el sector de las telecomunicaciones. El Comité estará compuesto por representantes de los Estados miembros y estará presidido por un representante de la Comisión.

2. La Comisión deberá consultar al Comité sobre:

a) las modificaciones del anexo I;

¹ DO L 270 de 5.8.1986, p. 21.

- b) la revisión de los umbrales;
- c) las normas de adjudicación establecidas en el marco de acuerdos internacionales;
- d) el análisis relativo a la aplicación de la presente directiva.

Artículo 13

1. El apartado 2 del artículo 2 de la directiva 77/62/CEE será sustituido por el texto siguiente:

«La presente directiva no se aplicará a:

a) la adjudicación de contratos públicos de suministro por los poderes adjudicadores en los sectores a que se refieren las disposiciones de la directiva .../.../CEE y de la directiva .../.../CEE;

b) los suministros que se declaren secretos o cuya entrega deba ir acompañada de especiales medidas de seguridad con arreglo a las disposiciones legales, reglamentarias o administrativas en vigor en el Estado miembro interesado, o cuando así lo requiera la protección de los intereses esenciales de la seguridad del Estado.»

2. Los apartados 4 y 5 del artículo 3 de la directiva 71/305/CEE, modificada por la di-

rectiva .../.../CEE de ..., ¹ serán sustituidas por el texto siguiente:

«La presente directiva no se aplicará a la adjudicación de contratos de obras por los poderes adjudicadores en los sectores a que se refieren en las disposiciones de la directiva .../.../CEE y de la directiva .../.../CEE.

Artículo 14

1. Los Estados miembros adoptarán las medidas necesarias para cumplir la presente directiva, a más tardar, el 31 de diciembre de 1989. Informarán de ello a la Comisión.

2. El 31 de diciembre de 1989 quedará sin efecto la recomendación 84/550/CEE.

Artículo 15

Los destinatarios de la presente directiva serán los Estados miembros.

¹ Propuesta de directiva del Consejo por la que se modifica la directiva 71/305/CEE sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, COM(88) 354 final de 20 de junio de 1988.

Anexo I

Organismos contratantes

Bélgica

Régie des télégraphes et des téléphones
Regie van telegrafie en telefonie

Dinamarca

Københavns Telefon Aktieselskab
Jydsk Telefon
Fyns Kommunale Telefonselskab
Post- og Telegrafvæsnet
Statens Teletjeneste

República Federal de Alemania

Deutsche Bundespost

Grecia

OTE, ente helénico de telecomunicaciones

España

Compañía Telefónica Nacional de España

Francia

Direction générales des télécommunications
Transpac
Telecom sevice mobile
Société française de radiotéléphone

Irlanda

Telecom Eireann

Italia

Amministrazione delle Poste e delle Telecomunicazioni
Azienda di stato per i servizi telefonici
Società italiana per l'esercizio telefonico SpA
Italcable
Telespazio SpA

Luxemburgo

Administration des postes et des télécommunications

Países Bajos

Post Telegraaf en Telefon

Portugal

Telefones de Lisboa e Porto
Companhia Portuguesa Rádio Marconi
Correios e Telecomunicações de Portugal

Reino Unido

British Telecommunications plc
Mercury Communications Ltd
City of Kingston-Upon-Hull

Anexo II

A. Procedimientos abiertos

1. Nombre, dirección, número de teléfono, dirección telegráfica, número de télex y telecopia del organismo contratante.

2. Para los contratos de suministro y servicios para soporte lógico: tipo de contrato para el que se piden ofertas.

3. a) Lugar de entrega, o emplazamiento.

b) Tipo y cantidad de bienes que deben suministrarse,

o
clase e importancia de los servicios que deben prestarse y, si se trata de obras, descripción general de la obra.

c) Indíquese si los proveedores pueden licitar para algunos y/o todos los bienes exigidos,

o, para los contratos de obras,

si la obra o el contrato se divide en varias partes, el orden de magnitud de las distintas partes y la posibilidad de hacer una oferta para una, varias o todas las partes.

d) Autorización para presentar variantes.

e) cuando proceda, información sobre el objeto de la obra o el contrato cuando éste también incluya la preparación de proyectos.

4. Excepción a la aplicación de normas europeas, especificaciones técnicas comunes u homologaciones técnicas europeas, con arreglo al artículo 9.

5. Plazos de entrega o de terminación.

6. a) Nombre y dirección del servicio al que se pueden solicitar la documentación contractual y demás informaciones.

b) Cuando proceda, el importe y las condiciones de pago de la cantidad que deba abonarse para obtener dichos documentos.

7. a) Fecha límite para la recepción de ofertas.

b) Dirección a la que deben enviarse.

c) Idioma o idiomas en que deben ir redactadas.

8. a) Personas autorizadas a asistir a la apertura de las ofertas.

b) Fecha, hora y lugar de dicha apertura.

9. Cuando proceda, depósitos y garantías exigidos.

10. Principales condiciones de financiación y pago y/o referencias de las disposiciones en las que se especifican.

11. Cuando proceda, la forma jurídica que vaya a adoptar la agrupación de proveedores o contratistas a la que se adjudique el contrato.

12. Normas económicas y técnicas exigidas al proveedor o contratista al que se adjudique el contrato.

13. Período durante el cual el licitante debe mantener abierta su oferta.

14. Criterios para la adjudicación del contrato. Cuando los criterios no correspondan al del mejor precio, éstos deberán mencionarse si no aparecen en la documentación contractual.

15. Información complementaria.

16. Cuando proceda, fecha de publicación en el DO del anuncio periódico de información al que se refiere dicho contrato.

17. Fecha de envío del anuncio.

18. Fecha de recepción del anuncio en la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

B. Procedimientos restringidos

1. Nombre, dirección, número de teléfono, dirección telegráfica, número de télex y telecopia del organismo contratante.

2. Para los contratos de suministro y servicios para soporte lógico: tipo de contrato para el que se piden ofertas.

3. Cuando proceda, justificación del recurso al procedimiento acelerado.

4. a) Lugar de entrega.
- b) Tipo y cantidad de bienes que deben suministrarse,
o
clase e importancia de los servicios que deben prestarse y, para las obras, descripción general de la obra.
- c) Indíquese si los proveedores pueden licitar para algunos y/o todos los bienes exigidos,
o, para los contratos de obras,
si la obra o el contrato se dividen en varias partes, el orden de magnitud de las distintas partes y la posibilidad de licitar para una, varias o todas las partes.
- d) Autorización para presentar variantes.
- e) Información sobre el objeto de la obra o el contrato cuando éste también conlleve la elaboración de proyectos.

5. Excepción a la aplicación de normas europeas, especificaciones técnicas comunes u homologaciones técnicas europeas.

6. Plazos de entrega o de terminación.

7. Cuando proceda, forma jurídica que vaya a adoptar la agrupación de proveedores o contratistas a la que se adjudique el contrato.

8. a) Fecha límite para la recepción de solicitudes de participación.

b) Dirección a la que deben remitirse.

c) Idioma o idiomas en los que deben ir redactadas.

9. Fecha límite para el envío de los anuncios de licitación.

10. Cuando proceda, depósitos y garantías exigidos.

11. Principales condiciones de financiación y pago y/o disposiciones legales o reglamentarias en las que figuran.

12. Información sobre la situación del proveedor o contratista y normas económicas y técnicas que se le exigen.

13. Criterios de adjudicación del contrato cuando éstos no se especifiquen en el anuncio de licitación.

14. Información complementaria.

15. Cuando proceda, fecha de publicación en el DO del anuncio periódico de información al que se refiere dicho contrato.

16. Fecha de envío del anuncio.

17. Fecha de recepción del anuncio en la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

C. Procedimientos negociados

1. Nombre, dirección, número de teléfono, dirección telegráfica, número de télex y telecopia del organismo contratante.

2. Para los contratos de suministro o servicios para soporte lógico: tipo de contrato para el que se piden ofertas.

3. a) Lugar de entrega.

b) Tipo y cantidad de bienes que deben suministrarse,
o
clase e importancia de los servicios que deben prestarse y, para las obras, descripción general de los trabajos.

c) Indíquese si los proveedores pueden licitar para algunos y/o todos los bienes exigidos,
o, para los contratos de obras,

si las obras o el contrato se dividen en diversas partes, el orden de importancia de las distintas partes y la posibilidad de licitar para una, varias o todas las partes.

d) Información sobre el objeto de las obras o el contrato cuando éste conlleve la elaboración de proyectos.

4. Excepción a la aplicación de normas europeas, especificaciones técnicas comunes u homologaciones técnicas europeas.

5. Plazos de entrega o de terminación.

6. Cuando proceda, forma jurídica que vaya a adoptar la agrupación de proveedores o

contratistas a la que se adjudique el contrato.

7. a) Fecha límite para la recepción de ofertas.

b) Dirección a la que deben remitirse.

c) Idioma o idiomas en los que deben ir redactadas.

8. Cuando proceda, depósitos y garantías necesarios.

9. Principales condiciones de financiación y pago y/o disposiciones legislativas o reglamentarias en las que figuran.

10. Información sobre la situación del proveedor o contratista y normas económicas y técnicas que se le exigen.

11. Cuando proceda, nombre y dirección de los proveedores o contratistas que el organismo contratante ya haya seleccionado.

12. Cuando proceda, fecha de las publicaciones anteriores en el DO.

13. Información complementaria.

14. Cuando proceda, fecha de publicación en el DO del anuncio periódico de información al que se refiere dicho contrato.

15. Fecha de envío del anuncio.

16. Fecha de recepción del anuncio en la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

Anexo III

Anuncio sobre el sistema de cualificación

1. Nombre, dirección, número de teléfono, dirección telegráfica, número de télex y telecopia del organismo contratante.

2. Objeto del sistema de cualificación.

3. Dirección en la que pueden obtenerse las normas del sistema de cualificación (cuando ésta no corresponda a la dirección mencionada en el apartado 1 *supra*).

4. Cuando proceda, duración del sistema de cualificación.

Anexo IV

Anuncio de información periódica

A. Contratos de suministro y servicios para soportes lógicos

1. Nombre, dirección, teléfono, dirección telegráfica, número de télex y telecopia del organismo contratante o del servicio en el que se puede obtener información complementaria.

2. Clase y cantidad o valor de los productos que deben suministrarse o, para los contratos de servicios para soportes lógicos, naturaleza y valor de los servicios.

3. a) Cuando se conozca, fecha prevista para el inicio de los procedimientos de adjudicación del contrato o contratos.

b) Procedimiento de adjudicación utilizado.

4. Información complementaria.

5. Fecha de envío del anuncio.

6. Fecha de recepción del anuncio en la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

B. Contratos de obras

1. Nombre, dirección, teléfono, dirección telegráfica, número de télex y telecopia del organismo contratante.

2. a) Emplazamiento.

b) Clase e importancia de los servicios que deban prestarse, principales características de la obra o de las partes de la misma.

c) Coste estimado de los servicios que deben prestarse.

3. a) Procedimiento de adjudicación utilizado.

b) Fecha prevista para el inicio de los procedimientos de adjudicación del contrato o contratos.

c) Fecha prevista para el comienzo de las obras.

d) Calendario previsto para la ejecución de las obras.

4. Condiciones de financiación de las obras y de las revisiones de precios.

5. Información complementaria.

6. Fecha de envío del anuncio.

7. Fecha de recepción del anuncio en la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

Anexo V

Aviso de contratos adjudicados

1. Nombre y dirección del organismo contratante.
2. Procedimiento de adjudicación.
3. Fecha de adjudicación del contrato.
4. Criterios de adjudicación del contrato.
5. Número de ofertas recibidas.
6. Nombre y dirección de los proveedores o contratistas seleccionados.
7. Tipo y cantidad de bienes suministrados por el proveedor, en su caso, o clase e importancia de los servicios prestados, características generales de la estructura final.
8. Precio o escala de precios (mínimo/máximo) pagados.
9. Información complementaria.
10. Fecha de publicación del anuncio de licitación en el DO.
11. Fecha de envío del anuncio.
12. Fecha de recepción del anuncio en la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

Comunidades Europeas — Comisión

Los contratos públicos en los sectores excluidos

Suplemento 6/88 del Boletín de las CE

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas

1989 — 175 pp. — 17,6 x 25,0 cm

ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT

ISBN 92-825-9261-8

Nº de catálogo: CB-NF-88-006-ES-C

Precio en Luxemburgo, IVA excluido: 3,50 ECU

La comunicación, junto con las dos propuestas de directiva para los contratos públicos en los sectores excluidos, se sitúan en el marco del programa de acción plasmado en el Libro blanco sobre realización del mercado interior para la apertura de los contratos públicos en dichos sectores.

El objeto de estos tres documentos es abrir a la competencia comunitaria los contratos de suministro o de obras celebrados por entidades en situación de monopolio u oligopolio, por su carácter público o por ser titulares de derechos especiales o exclusivos otorgados por los poderes públicos.

**Venta y suscripciones · Salg og abonnement · Verkauf und Abonnement · Πωλήσεις και συνδρομές
Sales and subscriptions · Vente et abonnements · Vendita e abbonamenti
Verkoop en abonnementen · Venda e assinaturas**

BELGIQUE / BELGIE

Moniteur belge / Belgisch Staatsblad

42, Rue de Louvain / Leuvenseweg 42
1000 Bruxelles / 1000 Brussel
Tél. 512 00 26
CCP / Postrekening 000-2005502-27

Sous dépôts / Agentschappen:

**Librairie européenne /
Europese Boekhandel**

Rue de la Loi 244 / Wetstraat 244
1040 Bruxelles / 1040 Brussel

Jean De Lannoy

Avenue du Roi 202 /Koningstraat 202
1060 Bruxelles / 1060 Brussel
Tél. (02) 538 5169
Télex 63220 UN800K B

CREDOC

Rue de la Montagne 34 / Bergstraat 34
Bte 11 / Bus 11
1000 Bruxelles / 1000 Brussel

DANMARK

J. H. Schultz Information A/S

EF-Publikationer

Ottåavej, 18
2500 Valby
Tlf. 36 44 22 66
Telefax: 36 44 01 41
Girokonto 6 00 08 86

BR DEUTSCHLAND

Bundesanzeiger Verlag

Breite Straße
Postfach 10 80 06
5000 Köln 1
Tel. (02 21) 20 29-0
Fernschreiber
ANZEIGER BONN 8 882 595
Telefax: 20 29 278

GREECE

G.C. Eleftheroudakis SA

International Bookstore
4 Nikis Street
105 63 Athens
Tel. 3226-323
Telex 219410 ELEF
Telefax: 3254 889

Sub-agent for Northern Greece:

Molho's Bookstore

The Business Bookshop
10 Tsimiski Street
Thessaloniki
Tel 275 271
Telex 412885 LIMO

ESPAÑA

Boletín Oficial del Estado

Trafalgar 27
E-28010 Madrid
Tel (91) 446 60 00

Mundi-Prensa Libros, S.A.

Castello 37
E-28001 Madrid
Tel (91) 431 33 99 (Libros)
431 32 22 (Suscripciones)
435 36 37 (Dirección)
Telex 49370-MPLI-E
Telefax (91) 275 39 98

FRANCE

**Journal officiel
Service des publications
des Communautés européennes**

26, rue Desaix
75727 Paris Cedex 15
Tel (1) 40 58 75 00
Télécopieur (1) 4058 7574

IRELAND

Government Publications Sales Office

Sun Alliance House
Molesworth Street
Dublin 2
Tel. 71 03 09

or by post

Government Stationery Office

EEC Section
6th floor
Bishop Street
Dublin 8
Tel. 78 16 66

ITALIA

Licosa Spa

Via Benedetto Fortini, 120/10
Casella postale 552
50 125 Firenze
Tel. 64 54 15
Telefax: 64 12 57
Telex 570466 LICOSA I
CCP 343 509

Subagenti:

Libreria scientifica Lucio de Biasio -AEIOU

Via Meravigli, 16
20 123 Milano
Tel. 80 76 79

Herder Editrice e Libreria

Piazza Montecitorio, 117-120
00 186 Roma
Tel. 67 94 628/67 95 304

Libreria giuridica

Via 12 Ottobre, 172/R
16 121 Genova
Tel. 59 56 93

GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

Abonnements seulement
Subscriptions only
Nur für Abonnements

Messageries Paul Kraus

11, rue Christophe Plantin
L-2339 Luxembourg
Tel. 48 21 31
Telex 2515
CCP 49242-63

NEDERLAND

SDU uitgeverij

Christoffel Plantijnstraat 2
Postbus 20014
2500 EA 's-Gravenhage
Tel. (070) 78 98 80 (bestellingen)
Telefax. (070) 47635 1

PORTUGAL

Imprensa Nacional

Casa da Moeda, E.P.
Rua D. Francisco Manuel de Melo, 5
1092 Lisboa Codex
Tel. 69 34 14

Distribuidora Livros Bertrand Lda.

Grupo Bertrand, SARL

Rua das Terras dos Vales, 4-A
Apart. 37
2700 Amadora Codex
Tel. 493 90 50 - 494 87 88
Telex 15798 BERDIS

UNITED KINGDOM

HMSO Books (PC 16)

HMSO Publications Centre
51 Nine Elms Lane
London SW8 5DR
Tel. (01) 873 9090
Fax. GP3 873 8463

Sub-agent:

Alan Armstrong Ltd

2 Arkwright Road
Reading, Berks RG2 0SQ
Tel. (0734) 75 17 71
Telex 849937 AAALTD G
Fax: (0734) 755 164

OSTERREICH

Manz'sche Verlagsbuchhandlung

Kohlmarkt 16
1014 Wien
Tel. (0222) 533 17 81
Telex 11 25 00 BOX A
Telefax: (0222) 533 17 81 81

TURKIYE

Dünya süper veb ofset A.Ş.

Narlıbahçe Sokak No. 15
Cağaloğlu
Istanbul
Tel. 512 01 90
Telex: 23822 dsvo-tr.

UNITED STATES OF AMERICA

European Community Information Service

2100 M Street, NW
Suite 707
Washington, DC 20037
Tel. (202) 862 9500

CANADA

Renouf Publishing Co., Ltd

61 Sparks Street
Ottawa
Ontario K1P 5R1
Tel Toll Free 1 (800) 267 4164
Ottawa Region (613) 238 8985-6
Telex 053-4936

JAPAN

Kinokuniya Company Ltd

17-7 Shinjuku 3-Chome
Shinjuku-ku
Tokyo 160-91
Tel. (03) 354 0131

Journal Department

PO Box 55 Chitose
Tokyo 156
Tel. (03) 439 0124

AUTRES PAYS
OTHER COUNTRIES
ANDERE LANDE

**Office des publications officielles
des Communautés européennes**

2, rue Mercier
L-2985 Luxembourg
Tel. 49 92 81
Telex PUBOF LU 1324 b
CC bancaire BIL 8-109/6003/700

Precio en Luxemburgo, IVA excluido: ECU 3,50



OFICINA DE PUBLICACIONES OFICIALES
DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

L-2985 Luxemburgo

ISBN 92-825-9261-8



9 789282 592618