

I. LEGISLACIÓN

1. MODIFICACIÓN DE LA REGULACIÓN DE LA CESIÓN DE CRÉDITOS CONTRA LA ADMINISTRACIÓN CONTENIDA EN LA LEY DE CONTRATOS DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero (BOE de 23 de noviembre de 2002)

La Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero introduce en su artículo 17 una nueva regulación de la transmisión de los derechos de cobro que se ostentan frente a las Administraciones Públicas, dando así una nueva redacción al artículo 100 del Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas («LCAP»).

Lo primero que debe destacarse es que el artículo 17 de la Ley 44/2002, a pesar de su enunciado («Cesión de créditos con una Administración Pública»), se refiere propiamente a los créditos resultantes de la contratación administrativa, sin perjuicio de su posible aplicación analógica a otros créditos surgidos (o que puedan surgir) fuera de las relaciones contractuales de los terceros con la Administración.

La nueva redacción del artículo 100 de la LCAP aclara algunas dudas que, tanto en el plano teórico como práctico, han venido suscitándose en relación con la cesión de créditos surgidos con una Administración en el ámbito de la contratación administrativa. Así, el nuevo artículo permite explícitamente la existencia de segundas y sucesivas cesiones de los derechos de cobro cedidos por el contratista. El apartado 3 que se adiciona al citado precepto somete a dichas segundas y sucesivas cesiones al cumplimiento del requisito de eficacia frente a la Administración exigido para la primera cesión, como es la imprescindible notificación fehaciente a la Administración del acuerdo de cesión para su toma de razón.

Quizá la novedad más importante que se introduce en la nueva redacción del artículo 100 de la LCAP es la posibilidad de acometer «cesiones en masa de créditos» que se ostentan frente a las Administraciones Públicas.

En cuanto a los requisitos previstos para que opere la transmisión, se exige que:

- (i) Los créditos cedidos procedan de la actividad empresarial del contratista cedente y que el cesionario sea una entidad de crédito;
- (ii) Que los créditos existan ya en la fecha del acuerdo de cesión o nazcan de la actividad empresarial

que el contratista cedente lleve a cabo en el plazo máximo de un año a contar desde dicha fecha;

(iii) Que el cesionario pague al cedente, al contado o a plazo, el importe de los créditos cedidos con la deducción del coste del servicio prestado;

(iv) Que conste la certeza de la fecha de la cesión; y,

(v) Que se acredite haber realizado la notificación fehaciente a la Administración de la cesión para la toma de razón.

2. LEY CANARIA REGULADORA DE LA LICENCIA COMERCIAL ESPECÍFICA

Ley del Parlamento de Canarias 10/2003, de 3 de abril, reguladora de la Licencia Comercial Específica (BOC de 23 de abril de 2003)

La Comunidad Autónoma de Canarias era una de las pocas Comunidades Autónomas que no había regulado en su territorio la licencia comercial específica (previa al otorgamiento de las preceptivas licencias municipales) tras su creación por la Ley estatal 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista. Como es habitual en la legislación autonómica sobre la materia, la Ley del Parlamento de Canarias ha ampliado el ámbito que la licencia comercial específica tiene en la legis-

* Esta sección de Actualidad de Derecho Administrativo ha sido elaborada por María Jesús Madrigal, Mariano Magide y Roberto Ugena, del Departamento de Derecho Público de Uría & Menéndez.

lación básica estatal, en la que se exige para la apertura de grandes establecimientos comerciales.

En primer lugar, el nuevo texto legal exige la solicitud de licencia comercial específica, no sólo en relación con los grandes establecimientos comerciales, sino también respecto de los centros comerciales, los establecimientos comerciales de descuento duro o dedicados total o preferentemente a la venta a saldo, y los establecimientos comerciales titularidad de empresas o grupos de empresas con gran implantación comercial. Categorías de establecimientos definidas todas ellas en la nueva Ley.

En segundo lugar, la licencia comercial específica no se exige sólo para la apertura del establecimiento comercial en cuestión, sino también para su modificación, ampliación y traslado. La Ley exige igualmente autorización administrativa para la transmisión de la licencia comercial específica, ya sea con anterioridad o posterioridad a la apertura del establecimiento comercial.

La nueva Ley desarrolla también los criterios para el otorgamiento de la licencia previstos en la legislación estatal, incluye algunas previsiones relativas al procedimiento de concesión de la licencia, y establece su régimen de caducidad, revocación y transmisión, así como el régimen sancionador correspondiente.

3.

PROYECTO DE LEY DE PATRIMONIO DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

Proyecto de Ley de Patrimonio de las Administraciones Públicas (BOCG Congreso de los Diputados, Serie A, núm. 142-I, de 22 de abril de 2003)

El Gobierno ha remitido recientemente al Congreso de los Dipu-

tados un Proyecto de Ley de Patrimonio de las Administraciones Públicas, que, de ser aprobado, sustituiría a la veterana Ley de Patrimonio del Estado de 1964, modificada puntualmente en diversas ocasiones. El nuevo texto sería de aplicación a la Administración del Estado (tanto a la Administración General del Estado como a sus Organismos públicos), así como a las Administraciones autonómicas y locales en relación con aquellos preceptos declarados básicos en el Proyecto (Disposición Final 2ª). A continuación, se comentan brevemente los aspectos más destacables y novedosos de esta iniciativa legislativa.

(i) A diferencia de la vigente Ley de Patrimonio del Estado, que se limita a la regulación de los bienes patrimoniales de la Administración, con algunas referencias a la intervención del Ministerio de Hacienda en la afectación, desafectación y mutación de destino de los bienes de dominio público, el Proyecto pretende llevar a cabo una regulación general de todos los bienes de las Administraciones públicas, estableciendo el régimen jurídico tanto de los bienes patrimoniales como de aquéllos de naturaleza demanial. El establecimiento de una regulación general de los bienes de dominio público constituiría una relevante novedad en nuestro ordenamiento, aun cuando se trataría de una regulación fundamentalmente subsidiaria, aplicable en defecto de la legislación específica y de sus disposiciones de desarrollo.

(ii) El Proyecto establece una completa regulación de los bienes de dominio público, estableciendo su régimen de afectación, desafectación, mutación de destino, adscripción y desadcripción (Título III), y prestando una especial atención a la utilización del dominio público y a

los títulos que permiten su aprovechamiento especial o privativo por los particulares: autorizaciones y concesiones (Capítulo I del Título IV). Consciente de la importancia económica de estos títulos habilitantes, fundamentalmente de las concesiones, el Proyecto incluye importantes medidas destinadas a dotar de seguridad jurídica a las operaciones que se puedan realizar en relación con concesiones de dominio público (clarificación de los derechos de los concesionarios sobre las obras y construcciones realizadas sobre concesiones de dominio público, regulación de la transmisión e hipoteca de esos derechos, etc.).

(iii) El Título V del Proyecto, bajo el epígrafe de «Gestión patrimonial», incluye una completa regulación de los contratos, convenios y demás negocios jurídicos sobre bienes de naturaleza patrimonial, con especial referencia a los negocios jurídicos relativos a bienes inmuebles, que resulta coherente en líneas generales con lo establecido en la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas en relación con los normalmente conocidos como «contratos patrimoniales».

El Proyecto recoge las novedades introducidas en la reforma de 1996 de la vigente Ley de Patrimonio, destinadas a dotar de mayor flexibilidad a la gestión patrimonial de las Administraciones públicas (inclusión de la posibilidad de realizar contratos de arrendamiento financiero y contratos bajo la fórmula «*sale and lease back*»), y ahonda en esa línea de flexibilización. Así, el Proyecto prevé, por ejemplo, que, para la adquisición de bienes o derechos, la Administración podrá celebrar «*cualesquiera contratos, típicos o atípicos*», y contempla incluso como «contrato patrimonial» la adquisición de bienes inmuebles en construcción, si bien, para evitar la posi-

ble utilización fraudulenta de esa figura en detrimento del contrato administrativo típico de obras, dispone que «el valor del suelo y de la parte del edificio ya edificada debe ser superior al de la porción que se encuentre pendiente de concesión».

En relación con la gestión patrimonial de las Administraciones públicas, resulta también digno de reseñar que el Proyecto prevé la modificación de la regla general de la Ley de Patrimonio del Estado vigente, de acuerdo con la cual la enajenación de los bienes inmuebles de la Administración del Estado se realizará mediante subasta. Por contra, el Proyecto prevé que sea el concurso el procedimiento ordinario para la enajenación de inmuebles. La justificación de la alteración de esta regla habría de buscarse en la declarada intención del Proyecto de que la gestión del patrimonio de la Administración del Estado, incluyendo su enajenación, coadyuve al desarrollo y ejecución de las distintas políticas públicas, fundamentalmente de la política de vivienda.

II. JURISPRUDENCIA

1. COMPATIBILIDAD DE UN JUSTIPRECIO CERO CON EL INSTITUTO DE LA EXPROPIACIÓN

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 3 de octubre de 2002

Esta sentencia consolida la línea jurisprudencial iniciada por las sentencias del Tribunal Supremo de 18 y 31 de mayo de 2001, afirmando la posibilidad de que no exista indemnización en aquellas expropiaciones en las que «el valor de lo expropiado sea cero o negativo». En el supuesto enjuiciado por la sentencia, relativo a la expropiación de

las acciones de una sociedad mercantil, el «*balance consolidado* [de la sociedad] *depurado con criterios comerciales usuales y ajustados los valores contables al valor real en la forma establecida en la Ley 7/1983*» habría arrojado un resultado neto cero o negativo, de modo que, a juicio de la Sala, el reconocimiento de una indemnización a los sujetos expropiados habría supuesto «*un enriquecimiento injusto, sin que quepa alegar que tal indemnización sea exigencia jurídica del instituto de la expropiación*».

La sentencia contiene un voto particular suscrito por dos magistrados (D. Jesús Ernesto Peces Morate y D. Francisco González Navarro) que disienten de la opinión de la mayoría, por entender que «*si una expropiación carece de justiprecio o éste resulta simbólico se transforma en una confiscación, expresamente prohibida por preceptos tan nítidos de nuestro ordenamiento como los contenidos en los artículos 33.3 de la Constitución y 349 del Código civil*». A juicio de los magistrados discrepantes, el hecho de que el pasivo de una sociedad objeto de expropiación sea mayor que su activo no permitiría «*dejar a los titulares de esas acciones expropiadas sin compensación económica alguna*». El voto particular insiste en que la indemnización, consustancial a su entender al instituto expropiatorio, habría de fijarse, en un supuesto como el enjuiciado en la Sentencia, a partir del valor real de las acciones (que los magistrados discrepantes opondrían a su valor contable). No obstante, más allá de afirmar la necesidad de tener en cuenta el perjuicio moral de los expropiados, el voto particular no avanza criterios que pudieran permitir determinar el valor real de las acciones de una sociedad expropiada cuyo pasivo es igual o mayor que el activo.

2. EXTINCIÓN DE LA CONCESIÓN PARA LA CONSTRUCCIÓN Y EXPLOTACIÓN DE APARCAMIENTO SUBTERRÁNEO COMO CONSECUENCIA DE SU INCOMPATIBILIDAD CON EL PLANEAMIENTO POSTERIOR

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 30 de octubre de 2002

Se planteaba en el recurso de casación resuelto por la referida Sentencia si la aprobación de un Plan General de Ordenación Urbana («PGOU») podía afectar a un contrato administrativo previamente celebrado para la concesión para la construcción y explotación de un aparcamiento subterráneo, cuyo establecimiento resultaba incompatible con el nuevo planeamiento urbanístico.

Se argumenta en la sentencia que es indiscutible que el PGOU puede válidamente afectar a derechos consolidados. El Plan afecta, por su misma vocación de configuración nueva del suelo y de la ciudad, al derecho de propiedad, al derecho de servidumbre, al derecho de arrendamiento, etc. Con mucha más razón, razona el Alto Tribunal, puede afectar a nuevos proyectos como el aparcamiento subterráneo (objeto del procedimiento), siendo la consecuencia directa de tal afectación la extinción de los contratos administrativos que se hubieran podido celebrar previamente para su ejecución.

Entiende la sentencia que no se produce en este caso infracción alguna del principio de irretroactividad de las normas ni del principio de seguridad jurídica. Tampoco se vulnera, a juicio de la sentencia, el respeto debido a los actos declarativos de derechos, ya que el PGOU «*nace para ordenar*

la ciudad modificando la situación existente, es decir, alterando, modificando o suprimiendo derechos consolidados, intereses actuales y facultades vigentes. Una cosa es que los Planes de Urbanismo sólo surtan efectos a partir de su publicación, es decir efectos para el futuro, y otra cosa muy distinta querer deducir de ello que esos efectos no puedan alterar la situación previamente existente».

Se aduce también como apoyo argumentativo en la sentencia que ninguna disposición de la legislación de contratos de las Administraciones Públicas impide o limita la efectividad de los planes urbanísticos. En este sentido, refiere que si bien la citada legislación no regula como forma de extinción de los contratos de obras y de gestión de servicios públicos la previsión en contra de un Plan posterior, ello no significa que esa causa no encuentre apoyo en el ordenamiento jurídico. En concreto, el que deriva de la obligatoriedad de los Planes, que no puede quedar condicionada por previsiones del pasado, entre las que el Alto Tribunal entiende que se encuentran los contratos administrativos válidamente celebrados, pero cuyo objeto resulta incompatible con las previsiones del nuevo planeamiento urbanístico.

No obstante lo anterior, concluye la sentencia que la privación de derechos que la ejecución de los Planes imponga, si no es de las que la legislación prevé como obligatorias y gratuitas, debe ser debidamente indemnizada. Así, la extinción de un contrato por incompatibilidad con el planeamiento posterior ha de ser debidamente indemnizada al contratista adjudicatario, pues los planes de urbanismo no pueden afectar de forma gratuita a los derechos consolidados.

3.

EL RECONOCIMIENTO DEL DERECHO DE REVERSIÓN DE QUIEN VENDE A LA ADMINISTRACIÓN UN DETERMINADO BIEN CON CAUSA EN LA TRAMITACIÓN DE UN EXPEDIENTE EXPROPIATORIO

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Baleares, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 11 de septiembre de 2002

La sentencia reconoce que el derecho de reversión asiste también a aquéllos sujetos que, como consecuencia de la tramitación de un determinado expediente sancionador, vendieron a la Administración alguno de los bienes afectados por ese expediente. La sentencia funda su reconocimiento del derecho de reversión al vendedor en el hecho de que el procedimiento expropiatorio aparece como «*la causa contractual [de la compraventa] como motivo objetivado, que es reconocido por las dos partes contratantes y que, de alguna manera, forma parte integrante del acto de voluntad contractual*». En un caso como éste, la Sala afirma que «*no puede ser de peor derecho el propietario afectado que facilita las cosas a la Administración mediante la oferta voluntaria de compra de su finca que quien formula oposición a la ocupación y/o valoración de la finca*».

4.

EL AGOTAMIENTO DE LA VÍA ADMINISTRATIVA PREVIA A LA VÍA JURISDICCIONAL COMO REQUISITO DE NATURALEZA SUBJETIVA

Auto del Juzgado de lo Contencioso-Administrativo núm. 1 de Bilbao de 21 de febrero de 2003

Este Auto, con expresa invocación de la sentencia del Tribunal Supremo de 20 de marzo de 2002, inadmite un recurso contencioso-administrati-

vo interpuesto contra la desestimación de un recurso de alzada por haber sido formulado por un sujeto distinto al que en su momento interpuso el recurso en la vía administrativa. El argumento en que el Juzgado funda la inadmisión es el de que «*el agotamiento de la vía administrativa es un requisito subjetivo y no objetivo, es decir, una persona puede haberla agotado y otra no, y la que no lo ha hecho no puede aprovecharse indebidamente de la diligencia ajena*».

5.

LEGITIMACIÓN DEL ENDOSANTE PARA EL COBRO DE LAS CERTIFICACIONES DE OBRA PREVIAMENTE CEDIDAS

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 2 de julio de 2002

Con esta sentencia se consolida la doctrina del Tribunal Supremo, iniciada con la sentencia de 29 de septiembre de 1999, en relación con la legitimación de los contratistas endosantes para reclamar el cobro de las certificaciones de obra en los supuestos de endoso.

Sostiene el Alto Tribunal que el contratista endosante es quien se ve perjudicado por la demora en el pago en la certificación, aun cuando el mismo se realice a la entidad endosataria, ya que ésta descuenta una cantidad variable en función de la cuantía de la certificación y del tiempo de demora, resultando así que el perjuicio por el retraso en el pago de las certificaciones recae sobre el endosante. Desde esta perspectiva, el verdadero perjudicado por la posible demora en el pago de las certificaciones de obra es el endosante, motivo por el cual tiene un interés legítimo directo en la reclamación del pago de las certificaciones y de los intereses devengados por la demora.

Las certificaciones tienen el concepto de pago provisional o de

«pagos a buena cuenta» y responden al derecho del contratista al abono de la obra que realmente ejecute con arreglo al precio convenido, así como a la obligación a cargo de la Administración de expedirlas en lo que corresponda a la obra ejecutada conforme al contrato. Por su parte, los endosos de esas certificaciones a las entidades bancarias constituyen, tal y como reiteradamente viene declarando nuestro Alto Tribunal, simples apoderamientos o comisiones de cobranza en favor de éstas. Ello determina que frente a la Administración esté legitimado tanto el cesionario como el endosatario, consecuencia de la naturaleza de éstas en el ámbito de los contratos administrativos y de sus peculiares características y también de la naturaleza y características de los «endosos» de las certificaciones de obra.

El criterio jurisprudencial consolidado, en consecuencia, afirma la legitimación para el cobro de las certificaciones de obra endosadas y de los intereses de demora, tanto al endosante como al endosatario, ya que el contratista es el sujeto realmente perjudicado por el retraso en el pago. Y es que, en definitiva, ello es posible por que el «endoso» de las certificaciones no implica la transmisión plena de las obligaciones que reflejan, pues son meros apoderamientos para el cobro de las certificaciones a favor de la entidad bancaria.

6.

LA NATURALEZA NO NORMATIVA DE LAS BASES DE ACTUACIÓN DE UNA JUNTA DE COMPENSACIÓN; LA IMPROCEDENCIA DE SU IMPUGNACIÓN INDIRECTA

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 22 de octubre de 2002

Véase el comentario dedicado a esta Sentencia en la sección de Actualidad Inmobiliaria y Urbanística (apartado II de Jurisprudencia).

III. INFORMES DE ÓRGANOS CONSULTIVOS

INTERPRETACIÓN DEL ARTÍCULO 15.1, PÁRRAFO SEGUNDO, DE LA LEY DE CONTRATOS DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

Informe 45/02, de 28 de febrero de 2003, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa: Posibilidad de que una sociedad integrante de un grupo de empresas, independientemente de que sea dominante o no, pueda acreditar su solvencia técnica adscribiendo medios personales o materiales pertenecientes al «Grupo de empresas» para la ejecución del contrato

El apartado I del artículo 15 del Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas («LCAP») establece que podrán contratar con la Administración las personas naturales o jurídicas, españolas o extranjeras, que tengan capacidad de obrar y acrediten su solvencia económica, financiera y técnica, requisito éste último que será sustituido por la correspondiente clasificación en los casos que sea exigible. Añadiendo en su segundo párrafo:

«En el supuesto de personas jurídicas dominantes de un grupo de sociedades, se podrá tener en cuenta a las sociedades pertenecientes al grupo, a efectos de acreditación de la solvencia económica, financiera y técnica o profesional o de la correspondiente clasificación, en su caso, de la persona jurídica dominante, siempre y cuando ésta acredite que tiene efectivamente a su disposición los medios de dichas sociedades necesarios para la ejecución de los contratos»

La interpretación de este precepto, dada la indeterminación de los términos, ha generado, desde su

inclusión en la Ley 13/1995, de 18 de mayo, de Contratos de las Administraciones Públicas, numerosas dudas sobre su alcance y los requisitos para su posible apreciación por los órganos de contratación y, en definitiva, sobre su aplicabilidad en la práctica.

El tenor literal del precepto refiere la posibilidad de que una persona jurídica dominante de un grupo de empresas pueda beneficiarse, a efectos de la acreditación de la solvencia económica, financiera y técnica o profesional, de los medios de las sociedades filiales, siempre y cuando la sociedad dominante acredite que tiene efectivamente a su disposición los medios de dichas sociedades necesarios para la ejecución de los contratos. Sobre el supuesto inverso, esto es, sobre la posibilidad de que una sociedad no dominante del grupo, pueda acreditar su solvencia técnica a través de los medios de las «sociedades del grupo», solicita la emisión de dictamen a la Junta Consultiva de Contratación Administrativa la Asociación Española de Empresas de Tecnologías de la Información («SEDISI»).

Como ya indicara el Órgano Consultivo en su informe 10/02, de 13 de junio, el artículo 15.1, párrafo segundo, de la LCAP trataba de incorporar a nuestro ordenamiento jurídico la doctrina contenida en la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 14 de abril de 1994 en el asunto *Ballast Nedam Groep NV* (as. C-389/92).

Esta sentencia, en aplicación de las Directivas 71/304/CEE, de 26 de julio, y 71/305/CEE, también de 26 de julio, declaraba que ambas Directivas «permiten, para la apreciación de los requisitos que debe reunir un empresario en el examen de una solicitud de clasificación presentada por una persona jurídica dominante de un grupo, tener en cuenta a las sociedades que pertenecen a ese grupo,

siempre que la persona jurídica de referencia justifique que efectivamente tiene a su disposición los medios de estas sociedades que son necesarias para la ejecución de los contratos».

La consulta formulada por SEDISI se basa en el texto del citado artículo 15.1, párrafo segundo, de la LCAP y en la doctrina del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas contenida en la referida sentencia en el asunto *Ballast Nedam Groep* y en la posterior sentencia de 2 de diciembre de 1999 en el asunto *Holst Italia SpA* (as. C-176/98).

Ambos asuntos tratan de determinar si las empresas puedan acreditar el cumplimiento de los criterios de solvencia que fije el órgano de contratación en el pliego de cláusulas administrativas particulares, mediante medios que no son propios de la empresa, sino que pertenecen a otras distintas, y cuál será la conducta que debe seguir en su valoración el órgano de contratación.

Razona el Órgano Consultivo sobre la interesante aportación que el Tribunal viene a realizar en la interpretación de las anteriormente referidas Directivas, al fijar los criterios interpretativos respecto de la finalidad de la determinación de la capacidad económica y técnica de los candidatos (solvencia), así como en relación con la forma de acreditación y justificación por éstos de la disposición de los medios por la que opte el órgano de contratación.

La sentencia en el asunto *Holst Italia*, que recoge en sus fundamentos jurídicos los expresados en la sentencia *Ballast Nedam Groep*, realiza también una valiosa aportación al advertir que

«[U]n candidato no puede ser excluido porque, para la ejecución del contrato, proyecte emplear medios que no le pertenecen, sino que son propiedad de una o varias

entidades distintas de él, pudiendo referirse a las capacidades (medios) de organismos o empresas a los que está unido por vínculos directos o indirectos, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, viniendo en tal caso obligado a probar que puede efectivamente disponer de tales medios que no son de su propiedad, pero que son necesarios para la ejecución del contrato».

A la luz de este razonamiento, cabe afirmar que el criterio de la sentencia *Ballast Nedam Groep* ha sido recogido de forma más genérica en la sentencia *Holts Italia*, al no limitar a las personas jurídicas dominantes de un grupo de empresas la posibilidad de acreditar la solvencia técnica mediante los medios de que dispongan sus filiales, sino que tal posibilidad se refiere en un sentido más amplio a aquellos organismos o empresas unidos por vínculos directos o indirectos, cualquiera que sea su naturaleza jurídica.

Partiendo de la doctrina de la sentencia *Holts Italia*, el Órgano Consultivo considera que una empresa que prueba que, para ejecutar un contrato, dispone de manera efectiva de los medios que son necesarios y que pertenecen a otra empresa u organismo con la que mantiene vínculos directos o indirectos, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, debe ser admitida para concurrir a la adjudicación. En cuanto a la forma y requisitos de acreditar la efectiva disposición de medios, habrá de estarse al criterio mantenido por el Órgano Consultivo en el anteriormente mencionado Informe 10/02.

No obstante, a juicio de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa, no todos los medios que no son propios pueden ser susceptibles de tal valoración, toda vez que aquellos que se refieren a aspectos propios de estos organismos o empresas distintos no pueden ser admitidos a tal fin.

Tal es el caso de la acreditación de la solvencia financiera mediante referencia a empresas u organismos distintos, pues se manifiesta que se trata de una referencia inequívocamente unida a la empresa no sustituible por referencias externas. Así, el informe de instituciones financieras, el seguro de riesgos profesionales o las cuentas anuales, por tratarse de medios directamente relacionados con una empresa, carecen de valor para acreditar la solvencia de empresas distintas. Sin embargo, la disponibilidad de personal técnico cualificado, de medios materiales tales como maquinaria, material y equipo técnico, de la experiencia exigida pueden ser acreditadas como medios de acreditar la solvencia técnica de otras empresas, ya sean éstas o no sociedades dominantes de un grupo de empresas.

En definitiva, conforme al criterio establecido por la Junta Consultiva de Contratación Administrativa, en las licitaciones en las que no se requiera el requisito de la previa clasificación, la acreditación por las empresas de la disponibilidad de los medios que exija el órgano de contratación para justificar su solvencia técnica, puede realizarse mediante la descripción de medios que no son de su propiedad, sino que pertenecen a otras empresas distintas de ellas con las que mantienen vínculos directos o indirectos, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, siempre que prueben ante el órgano de contratación que disponen de manera efectiva de los mismos para ejecutar el contrato. Y, en cuanto a la forma y requisitos de acreditar la efectiva disposición de medios, tal y como se manifestó en su Informe 10/02, no sería suficiente con las declaraciones de disponibilidad de medios en favor de la sociedad licitadora, sino que, a tal efecto, sería preciso acreditarlo mediante negocios jurídicos que produzcan efecto atributivo de tal disposición.