

La integración de solvencia intragrupo y su declaración en el DEUC: superación de la doctrina de la voluntad social única tras la Resolución 654/2025 del TARCJA

Reliance on intragroup capacity and its declaration in the ESPD: Overruling the single corporate will doctrine following Decision 654/2025 of the Andalusian Procurement Review Body

José Alberto Beltrán Loza

Abogado. Socio-director de Kalaman Consulting, S. L.

ORCID: 0009-0004-0267-9771

RESUMEN: La integración de solvencia mediante medios externos constituye una facultad reconocida a los licitadores por el artículo 75 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, cuyo ejercicio se encuentra condicionado a su declaración expresa en el documento europeo único de contratación. Durante años, la práctica administrativa admitió una cierta flexibilización de esta exigencia cuando el apoyo procedía de empresas del mismo grupo empresarial, sobre la base de la controvertida noción de una «voluntad social única».

Este trabajo analiza la evolución doctrinal de los tribunales de contratación que ha conducido a la superación definitiva de dicha tesis, a partir de la Resolución 992/2024 del TACRC y su posterior asunción por órganos autonómicos, con especial atención a la Resolución 654/2025 del TARCJA que reviste especial interés en el ámbito autonómico andaluz al consolidar, por primera vez de forma expresa, una interpretación restrictiva sobre la integración de solvencia intragrupo. Por último, también se aborda la reciente Sentencia C-812/24 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 22 de enero de 2026, que clarifica la interpretación del artículo 63 de la Directiva 2014/24/UE en relación con la integración de solvencia intragrupo.

El estudio pone de relieve las consecuencias prácticas de esta interpretación para operadores económicos y órganos de contratación, y defiende que el reforza-

Recibido: 30-12-2025

Aceptado: 09-04-2026

miento del carácter estructural del DEUC no supone un formalismo excesivo, sino una garantía esencial de la competencia leal en la contratación pública.

ABSTRACT: Reliance on the capacity of other entities is a right granted to tenderers under Article 75 of Law 9/2017, of November 8, on Public Sector Contracts, the exercise of which is conditioned upon its express declaration in the European Single Procurement Document. For years, administrative practice allowed a certain degree of flexibility regarding this requirement where the reliance concerned entities within the same corporate group, based on the controversial notion of a “single corporate will”.

This paper examines the doctrinal evolution of the procurement review bodies, which has led to the outright rejection of this thesis since Resolution 992/2024 of the TACRC and its subsequent adoption by regional bodies, with particular focus on Resolution 654/2025 of the TARCJA, which is of special interest in the Andalusian regional context, as it explicitly consolidates, for the first time, a restrictive interpretation of reliance on intragroup capacity. Lastly, it also addresses the recent Judgment C-812/24 of the Court of Justice of the European Union, of January 22, 2026, which clarifies the interpretation of Article 63 of Directive 2014/24/EU concerning reliance on intragroup capacity.

The study highlights the practical consequences of this interpretation for economic operators and contracting authorities, arguing that strengthening the structural nature of the ESPD does not constitute excessive formalism, but rather an essential guarantee of fair competition in public procurement.

PALABRAS CLAVE: Contratación pública; solvencia intragrupo; DEUC; grupos de empresas; igualdad de trato.

KEYWORDS: Public procurement; reliance on intragroup capacity; ESPD; corporate groups; principle of equal treatment.

SUMARIO: I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO NORMATIVO. II. LA INTEGRACIÓN DE SOLVENCIA MEDIANTE MEDIOS EXTERNOS Y SU DECLARACIÓN EN EL DEUC. 1. La función del DEUC en el procedimiento de licitación. 2. La integración de solvencia mediante medios externos y su proyección en los grupos de empresas. II. LA EVOLUCIÓN DE LA INTERPRETACIÓN DEL TACRC SOBRE LA INTEGRACIÓN DE SOLVENCIA INTRAGRUPPO. 1. La interpretación inicial: la presunción de una «voluntad social única» en el grupo de empresas. 2. La progresiva superación del modelo: derecho de sociedades y límites de la unidad del grupo. 3. La función del DEUC en

esta evolución del concepto. III. LA RESOLUCIÓN 992/2024 DEL TA-CRC: SUPERACIÓN DEFINITIVA DE LA «VOLUNTAD SOCIAL ÚNICA». 1. El supuesto de hecho y la cuestión jurídica planteada. 2. El razonamiento del Tribunal: el DEUC como delimitación vinculante de la aptitud. 3. La consecuencia jurídica: insubsanabilidad y exclusión. IV. LA ASUNCIÓN AUTONÓMICA DE LA INTERPRETACIÓN. 1. La Resolución 164/2025 del OARCE: afirmación de la autonomía societaria en la integración de solvencia. 2. La Resolución 654/2025 del TARCJA. V. EL CONTEXTO EUROPEO: SENTENCIA C-812/24 DEL TJUE. VI. CONCLUSIONES, CONSECUENCIAS PRÁCTICAS Y VALORACIÓN CRÍTICA. VII. BIBLIOGRAFÍA.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO NORMATIVO

1. La función del DEUC en el procedimiento de licitación

El documento europeo único de contratación (en adelante, DEUC) se configura en la contratación pública contemporánea como un instrumento nuclear de depuración *ex ante* de la aptitud del licitador, llamado a sustituir provisionalmente la acreditación documental de los requisitos de capacidad, solvencia y ausencia de prohibiciones de contratar.

Su finalidad no es meramente formal ni accesoria, sino que tiene una importancia estructural, en la medida en que permite al poder adjudicador garantizar, desde la fase inicial del procedimiento, que todos los operadores económicos concurren en condiciones de igualdad, transparencia y efectiva concurrencia, bajo pena de determinadas consecuencias jurídicas en caso de inexactitud o falseamiento de la información.

Desde esta perspectiva, el DEUC no puede ser entendido como una simple declaración indiferente o neutra, sino como una manifestación responsable de voluntad jurídica, cuyos contenidos despliegan efectos vinculantes para el licitador que los formula. En particular, la declaración relativa al recurso a las capacidades de otras entidades —esto es, a la integración de solvencia mediante medios externos— delimita el marco objetivo dentro del cual podrá desarrollarse, en su caso, la posterior fase de acreditación documental prevista en el artículo 150.2 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante, LCSP).

La lógica del sistema es clara, en tanto que el recurso a medios externos no constituye una opción abierta y disponible en cualquier momento del procedimiento, sino una decisión estratégica que debe exteriorizarse desde el inicio, precisamente porque condiciona la posición competitiva del licitador frente al resto de partici-

pantes. La adopción o modificación de dicha decisión después de la presentación de ofertas introduciría una alteración sustancial de las condiciones de concurrencia, lo que resultaría incompatible con el principio de igualdad de trato entre los licitadores.

En este sentido, la interpretación de los diferentes tribunales administrativos de recursos contractuales ha venido subrayando que el DEUC cumple una función equivalente, aunque no idéntica, a la de una declaración responsable cualificada, en la que el licitador no solo afirma el cumplimiento de determinados requisitos, sino que define el perímetro subjetivo de su propia aptitud para contratar, identificando —o descartando— la intervención de terceros para completar la acreditación de su solvencia.

2. La integración de solvencia mediante medios externos y su proyección en los grupos de empresas

El artículo 75 de la LCSP reconoce expresamente el derecho de los operadores económicos a basar su solvencia en las capacidades de otras entidades, con independencia de la naturaleza jurídica de los vínculos que mantengan con ellas, siempre que se garantice la efectiva disponibilidad de dichos medios durante toda la ejecución del contrato.

Este precepto, de clara inspiración europea, responde a una concepción funcional de la solvencia, orientada a favorecer la concurrencia sin menoscabo de la correcta ejecución contractual.

En efecto, el artículo 75 de la LCSP transpone directamente el artículo 63 de la Directiva 2014/24/UE¹, que consagra la posibilidad de que el operador económico recurra a las capacidades de otras entidades como técnica de apertura del mercado y de refuerzo de la competencia efectiva. Desde esta perspectiva, la solvencia deja de concebirse como una cualidad estrictamente inherente al licitador considerado de forma aislada, para configurarse como un atributo funcional vinculado a la correcta ejecución del contrato, siempre que quede asegurada la disponibilidad real y efectiva de los medios comprometidos.

Este enfoque funcional explica que el legislador europeo haya optado por una formulación deliberadamente amplia, neutral respecto de la naturaleza de los vínculos jurídicos entre las entidades implicadas, y que haya completado dicho régimen con instrumentos destinados a garantizar la transparencia y la igualdad de trato, en particular el DEUC. La exigencia de identificar *ex ante* el recurso a capacidades de terceros no constituye, así, un formalismo autónomo, sino una condición necesaria

¹ Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública.

para preservar la coherencia del procedimiento competitivo, evitando que la aptitud del licitador pueda redefinirse una vez cerrado el plazo de presentación de ofertas.

En esta línea, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, TJUE) en su Sentencia de 10 de noviembre de 2022, C-631/21 ha subrayado la relevancia estructural del DEUC como instrumento destinado a simplificar la acreditación de los requisitos de aptitud, pero también como mecanismo de identificación ex ante del recurso a capacidades de terceros, precisando que, cuando para la ejecución del contrato se recurra a los medios de otras entidades, el DEUC debe ser presentado por cada una de ellas².

En este sentido, se ha señalado que los medios externos utilizados para acreditar la solvencia pasan a integrarse en el propio concepto de operador económico que contrata con la Administración, lo que justifica la exigencia de su identificación expresa desde la fase inicial del procedimiento³.

Ahora bien, la aplicación de este régimen general ha planteado especiales dificultades cuando el apoyo procede de empresas integradas en el mismo grupo empresarial. En estos supuestos, una parte de la interpretación de los tribunales de contratación admitió un tratamiento diferenciado, apoyado en la idea de que la pertenencia al grupo permitiría considerar los medios de la sociedad matriz o de las filiales como no estrictamente externos, lo que justificaría una mayor flexibilidad en la cumplimentación del DEUC y, en particular, la posibilidad de acreditar la solvencia en el trámite del artículo 150.2 LCSP —aun cuando no se hubiera declarado expresamente el recurso a medios externos en la fase inicial—.

Esta tesis encuentra su fundamento en una concepción tradicional del derecho de sociedades que, partiendo de la existencia de una dirección unitaria, tiende a proyectar externamente una voluntad común del grupo, relativizando la autonomía jurídica formal de las sociedades que lo integran. Desde esta óptica, los medios de la sociedad matriz —especialmente cuando ostenta la totalidad del capital de la filial licitadora— no serían verdaderamente ajenos, sino materialmente propios o, al menos, plenamente disponibles, lo que permitiría calificar como excusable el error en la cumplimentación del DEUC y admitir su *tardía y excepcional* subsanación.

Esta línea interpretativa se refleja, por ejemplo, en la Resolución 167/2019, de 22 de febrero del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (en adelante TACRC) que estimó el recurso interpuesto frente a una exclusión basada en la contradicción entre el contenido del DEUC y la solvencia acreditada en el trámite del artículo 150.2 LCSP, al considerar que los medios de una sociedad participada

² SOLDEVILA FRAGOSO, S., (2023).

³ LÓPEZ DE AYALA CASADO, M. E., (2024).

en su totalidad (100 %) no podían calificarse sin más como externos, o, en todo caso, que quedaba suficientemente acreditada su efectiva disponibilidad.

En términos similares, determinadas sentencias pusieron el acento en la unidad económica y de gestión del grupo, defendiendo una interpretación no formalista orientada a preservar el principio de libre concurrencia y a evitar exclusiones formales y basadas exclusivamente en la forma societaria.

En este sentido, la Audiencia Nacional en el asunto *Levira España*⁴, —que constituye uno de los precedentes más claros de la concepción expansiva de la solvencia intragrupo— admite la acreditación de la solvencia técnica mediante medios pertenecientes a la empresa matriz, aun cuando la sociedad licitadora careciera de la titularidad formal del certificado exigido, otorgando un valor determinante a la unidad económica y de gestión del grupo empresarial y a la existencia de administradores comunes. La Audiencia Nacional llega a calificar la aportación del certificado ISO de la matriz como un acto suficiente para presumir la efectiva disponibilidad de los medios necesarios para la ejecución del contrato, entendiendo que la exigencia de una declaración formal adicional o de un negocio jurídico específico resultaría redundante y contraria al principio de libre concurrencia. Desde esta perspectiva, la exclusión del licitador se considera contraria a derecho cuando la Administración tiene conocimiento efectivo de la integración en un grupo con unidad de negocio, imponiéndose, en caso de duda, la posibilidad de subsanación en aplicación de los principios de antiformalismo, buena fe y competencia efectiva.

De otro lado, resoluciones como la 85/2019 del Tribunal Catalán de Contratos del Sector Público (en adelante, el TCCSP) llegaron a calificar estas situaciones como errores conceptuales excusables, derivados de la consideración de los medios intragrupo como propios y por ello, siendo posible admitir la subsanación —siempre y cuando se acreditara la efectiva disponibilidad de los recursos para la ejecución del contrato—.

Del mismo modo, a nivel autonómico andaluz, conviene recordar que partimos de la interpretación administrativa de los tribunales de contratación fijada en la Resolución 531/2021 del Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de la Junta de Andalucía (en adelante, TARCJA). En aquel supuesto, dicho tribunal defendió una postura finalista y flexible, permitiendo que una filial acreditara su solvencia mediante los medios de su matriz sin haberlo declarado en el DEUC.

Bajo la tesis de la «unidad de decisión» y para evitar lo que entonces se calificaba como un «formalismo excesivo», el Tribunal consideró que la vinculación intragrupo era título suficiente para presumir la disponibilidad de los medios, obviando

⁴ SAN, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 10 de octubre de 2012 (ECLI:ES:AN:2012:4164)

la rigidez del formulario europeo. Esta resolución representó el máximo exponente de la doctrina de la voluntad social única en el ámbito autonómico de los tribunales de contratación, que hoy se considera superada.

Lo anterior constituye el punto de partida necesario para comprender la evolución posterior de la interpretación de los tribunales de contratación, que culmina, como se analizará en los apartados siguientes, en la superación definitiva de la tesis de la voluntad social única y en la afirmación del carácter insubsanable de la omisión de la declaración del recurso a medios externos cuando afecta a la solvencia.

II. LA EVOLUCIÓN DE LA INTERPRETACIÓN DEL TACRC SOBRE LA INTEGRACIÓN DE SOLVENCIA INTRAGRUPPO

1. La interpretación inicial: la presunción de una «voluntad social única» en el grupo de empresas

Durante un periodo prolongado, la interpretación de los tribunales de contratación ha venido admitiendo, con carácter excepcional, una cierta flexibilización del régimen de integración de solvencia cuando el apoyo procedía de empresas pertenecientes al mismo grupo empresarial. Esta posición encontraba su fundamento en la idea de que, dentro del grupo, existiría una dirección unitaria o una suerte de voluntad social común, que permitiría relativizar la exigencia de identificar formalmente al tercero que aportaba la solvencia.

En este contexto se situó la ya citada Resolución del TACRC núm. 167/2019, de 22 de febrero, en la que se sostuvo que, cuando la solvencia se completaba mediante medios pertenecientes a sociedades íntegramente participadas, no siempre podía hablarse, en sentido estricto, de un recurso a «medios externos». El Tribunal entendió entonces que el control total ejercido por la sociedad dominante permitía considerar que los medios de la filial no eran verdaderamente ajenos, sino propios o, cuando menos, plenamente disponibles, de modo que la discrepancia entre lo declarado en el DEUC y la documentación presentada en el trámite del artículo 150.2 LCSP podía calificarse como un error excusable y, por tanto, subsanable.

Desde esta perspectiva, la integración intragrupo era concebida como un fenómeno interno de organización empresarial, más próximo a una redistribución de recursos dentro de una misma unidad económica que a una verdadera cooperación entre sujetos jurídicamente independientes. Esta lectura se apoyaba, además, en una interpretación no formalista del DEUC, considerado entonces como un instrumento de simplificación procedimental cuya cumplimentación errónea no debía conducir

automáticamente a la exclusión cuando quedaba acreditada la efectiva disponibilidad de los medios necesarios para la ejecución del contrato.

Así, la Resolución 995/2019, de 6 de septiembre, del propio TACRC, aun reconociendo la posibilidad de subsanación del DEUC en determinados supuestos, subrayó que no toda contradicción entre lo declarado y lo acreditado podía calificarse como error subsanable. En particular, cuando el licitador había respondido de forma expresa y categórica que no recurría a medios de terceros, la posterior integración de solvencia podía situarle en una posición de ventaja respecto de otros licitadores que sí habían cumplimentado correctamente el DEUC desde el inicio, vulnerando así los principios de igualdad de trato y no discriminación.

Pero estableció la excepción relativa a la posibilidad de integrar la solvencia tardíamente en el caso de empresas del grupo —filiales 100 % propiedad— de la siguiente forma:

Ahora bien, de ello no cabe deducir que cualquier defecto apreciado en la declaración responsable, como consecuencia de la discordancia de lo manifestado en ella con la documentación acreditativa de los requisitos previos presentada, sea siempre y en todo caso subsanable, pues hay que atender a la naturaleza del defecto y las concretas circunstancias de la licitación para apreciarlo, ni que cualquier discrepancia entre la declaración y la documentación presentada es consecuencia de un error del declarante, pues puede tener por causa un propósito intencionado de aquel de faltar a la verdad. En el caso concreto de la resolución 167/2019, se da la circunstancia de que, si bien la recurrente había declarado también no acudir a la integración de su solvencia por medios externos y no formar parte de un grupo de empresas, lo hizo porque, al ser titular del 100 % del capital, entendió que no integraba su solvencia por medios externos y demostró que, efectivamente, era titular del 100 % del capital de la sociedad participada, por lo que este Tribunal estimó el recurso y admitió la subsanación por entender que los medios de una sociedad participada al 100 % no son realmente externos [...].

La integración de solvencia intragrupo plantea las mismas distorsiones potenciales de la concurrencia que cualquier otra forma de apoyo externo, en la medida en que permite al licitador completar o reforzar su aptitud mediante recursos que, aunque formalmente pertenecen a una entidad del mismo grupo, no le son propios a efectos de la contratación pública —circunstancia que se analizará en este artículo—. En consecuencia, la integración de solvencia intragrupo debe ser conocida por el órgano de contratación y por los restantes licitadores desde el inicio del procedimiento, dado que, a efectos de contratación pública, dichos recursos deben ser considerados ajenos.

Sobre esta base se ha ido construyendo, de manera progresiva pero firme, una doctrina de los tribunales de contratación que rechaza la presunción automática de

una voluntad social única del grupo y afirma la plena aplicabilidad del artículo 75 LCSP a las relaciones intragrupo, con todas sus consecuencias formales y sustantivas. Esta evolución de la interpretación de los tribunales administrativos, que culmina en las recientes resoluciones de diferentes tribunales de contratación y, finalmente, en la reciente jurisprudencia del TJUE, será objeto de análisis detallado en los apartados siguientes.

2. La progresiva superación del modelo: derecho de sociedades y límites de la unidad del grupo

La tesis tradicional asumida por los distintos tribunales administrativos de contratos públicos comenzó a erosionarse a partir de la progresiva incorporación de aportaciones procedentes del derecho de sociedades y de la jurisprudencia civil en materia de grupos empresariales. En este proceso resulta determinante la Sentencia del Tribunal Supremo⁵ que niega expresamente que la pertenencia a un grupo empresarial implique, por sí sola, la absorción del interés social de las sociedades dependientes por el interés del grupo.

Dicha sentencia subraya que cada sociedad integrante del grupo conserva su personalidad jurídica y su propio interés social, de modo que la existencia de una dirección unitaria no legitima decisiones que perjudiquen injustificadamente a la sociedad filial, salvo que concurran las denominadas ventajas compensatorias. De esta forma, el Alto Tribunal rechaza una concepción del grupo como sujeto unitario de imputación y descarta la existencia de una suerte de «obediencia debida» mercantil de los administradores de la filial frente a las instrucciones de la dominante, condicionando la eventual licitud de los sacrificios intragrupo a que estos sean reales, verificables, proporcionados y no comprometan la viabilidad de la sociedad afectada ni la tutela de socios externos o acreedores⁶.

Como ha puesto de relieve la doctrina mercantil⁷, la relevancia de la STS de 11 de diciembre de 2015 no radica en una visión patológica del grupo de sociedades, sino precisamente en el abandono de ese enfoque. El TS parte de la normalidad del grupo como técnica legítima de organización empresarial, pero preserva la identidad jurídica y patrimonial de cada sociedad, negando que el grupo opere como un sujeto unitario a efectos de imputación de decisiones y responsabilidades.

Esta construcción jurisprudencial, elaborada en el ámbito de la responsabilidad de administradores, proyecta sus efectos más allá del derecho societario. En particular, si el grupo empresarial no es concebido como un sujeto jurídico autónomo ni

⁵ STS, Sala 1.ª, de 11 de diciembre de 2015 (RJ 2015/5357).

⁶ STS (Sala 1.ª) de 11 de diciembre de 2015, FJ 5.º y 6.º (doctrina de las ventajas compensatorias).

⁷ SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J. (2017: 13-14).

como una instancia capaz de diluir el interés propio de las sociedades que lo integran, tampoco puede presumirse, per se, la disponibilidad automática de los medios de una sociedad del grupo por parte de otra.

La lógica subyacente a la STS de 11 de diciembre de 2015 —basada en la persistencia de la personalidad jurídica individual y en la exigencia de una justificación específica para cualquier sacrificio intragrupo— resulta plenamente trasladable al régimen del artículo 75 LCSP, que exige la identificación expresa y verificable de las entidades cuyas capacidades se integran para acreditar la solvencia del licitador.⁸

Esta línea de razonamiento fue asumida de manera tardía y progresiva por el TACRC, que comenzó a revisar críticamente la equiparación entre integración intragrupo, voluntad social única y la relativización del alcance del DEUC. En este contexto, la Resolución 826/2024, de 27 de junio, marca un claro punto de inflexión al afirmar que la pertenencia a un grupo empresarial no exime a las empresas de cumplir con las reglas generales de integración de solvencia ni de las exigencias formales relacionadas con el recurso a capacidades de terceros. Asimismo, también plantea la necesidad de tener en cuenta la distinción de «voluntades» entre las entidades del grupo y, en consecuencia, se aparta del criterio tradicional que asumía una voluntad social única dentro del grupo.

De este modo, aunque las empresas pertenezcan a un mismo grupo, cada una mantiene su autonomía jurídica y debe actuar como entidad independiente en términos de contratación pública. Esto significa que no se puede suponer que los recursos de una entidad estén automáticamente disponibles para otra simplemente por formar parte del mismo grupo.

3. La función del DEUC en esta evolución del concepto

En paralelo a esta evolución sustantiva, el TACRC fue reforzando el papel del DEUC como instrumento decisivo para fijar, desde el inicio, el esquema de integración de solvencia del licitador. Frente a una concepción inicial más laxa, que tendía a admitir correcciones o aclaraciones posteriores, el Tribunal comenzó a distinguir con mayor nitidez entre errores meramente formales —susceptibles de subsanación— y omisiones sustanciales que afectan al principio de igualdad.

En particular, se fue consolidando la idea de que la ausencia de declaración en el DEUC del recurso a medios externos no constituye un simple defecto formal, sino una toma de posición firme y deliberada del licitador sobre la configuración de su propia aptitud para contratar. Cuando el operador económico declara expresamente que no se basa en la capacidad de otras entidades, y posteriormente pretende integrar

⁸ SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J. (2017: 18-19).

solvencia con recursos de terceros, se produce una alteración sustancial de las condiciones de concurrencia, incompatible con la lógica del procedimiento competitivo.

Debe tenerse en cuenta que, incluso, el TACRC en su Resolución nº 995/2019 indicó que: «el error padecido en el DEUC era subsanable sin que se pudiera alegar la inmodificabilidad de la oferta porque, en realidad, el DEUC no es propiamente parte de la oferta, sino un medio de simplificar la tramitación, circunstancias bien diferentes a las del presente recurso».

Este planteamiento también mutó junto con la superación definitiva de la doctrina de la voluntad social única de los tribunales de contratación y para la afirmación de un criterio más riguroso y coherente respecto al DEUC con los principios estructurales de la contratación pública, culminación que se producirá —como se verá en el apartado siguiente— con la Resolución 992/2024 del TACRC.

III. LA RESOLUCIÓN 992/2024 DEL TACRC: SUPERACIÓN DEFINITIVA DE LA «VOLUNTAD SOCIAL ÚNICA»

1. El supuesto de hecho y la cuestión jurídica planteada

La Resolución 992/2024 del TACRC, de 31 de julio (rec. 353/2024, Pleno) se pronuncia sobre un supuesto paradigmático, en concreto, un licitador que declaró expresamente no basarse en la capacidad de otras entidades en el DEUC, pero que, una vez propuesto como adjudicatario, pretendió integrar su solvencia técnica recurriendo a una de las empresas de su propio grupo en el trámite previsto en el artículo 150.2 LCSP.

Por tanto, el conflicto no se sitúa en la licitud abstracta de la integración de solvencia —que el propio Tribunal reafirma—, sino en la coherencia temporal y procedimental entre lo declarado en el DEUC y lo acreditado posteriormente.

De esta forma, la cuestión jurídica central puede formularse en los siguientes términos: «¿Es admisible que un licitador complete su solvencia mediante empresas del grupo cuando ha manifestado expresamente en el DEUC que no recurría a capacidades de terceros?».

El Tribunal resuelve esta cuestión en sentido negativo, afirmando que la declaración efectuada en el DEUC no constituye una mera manifestación provisional o carente de efectos jurídicos, sino un elemento delimitador del ámbito de la aptitud del licitador desde la fase inicial del procedimiento. En consecuencia, cuando el operador económico ha optado por declarar que no recurre a la capacidad de otras

entidades, dicha declaración vincula su posición en el procedimiento y condiciona necesariamente el alcance de la acreditación posterior de la solvencia.

Desde esta perspectiva, el pronunciamiento del Tribunal pone de relieve que el DEUC cumple una función estructural en el diseño del procedimiento de contratación, en cuanto fija ex ante las condiciones de concurrencia y permite al órgano de contratación y a los restantes licitadores conocer el esquema real de solvencia con el que cada operador pretende competir. La imposibilidad de alterar posteriormente dicho esquema no responde a un planteamiento formalista, sino a la necesidad de preservar la coherencia interna del procedimiento y garantizar que la comparación entre ofertas se realice sobre bases homogéneas y transparentes.

2. El razonamiento del Tribunal: el DEUC como delimitación vinculante de la aptitud

El TACRC parte de una caracterización especialmente precisa del DEUC. No se trata de un simple formulario preliminar ni de una declaración inocua, sino de un acto de autoidentificación jurídica del licitador, mediante el cual este define el modo en que cumple —o pretende cumplir— los requisitos de aptitud exigidos en los pliegos.

Sobre esta base, el Tribunal afirma que debe existir una plena concordancia entre el contenido del DEUC y la documentación presentada en la fase posterior de acreditación. La ruptura de dicha concordancia, cuando no responde a un error material evidente, vulnera el principio de igualdad de trato, en la medida en que permite al licitador modificar su oferta.

Especial relevancia adquiere el razonamiento del Tribunal cuando aborda de forma expresa la integración de solvencia en el seno de los grupos empresariales, pues es en este punto donde se clarifica definitivamente el alcance de la declaración contenida en el DEUC. El TACRC subraya que la pertenencia a un grupo no constituye un dato neutro ni meramente organizativo, sino una circunstancia jurídicamente relevante que exige ser tratada conforme a las reglas generales del artículo 75 LCSP. En particular, destaca que la utilización de medios pertenecientes a sociedades del grupo supone, en términos jurídicos, un recurso a capacidades ajenas, cuya declaración no puede inferirse implícitamente ni presumirse a partir de la estructura societaria del licitador.

Tras recordar la evolución del derecho de sociedades y la jurisprudencia del Tribunal Supremo, el TACRC descarta de forma expresa la subsistencia de anterior interpretación del concepto de «voluntad social única» de la siguiente forma: «No existe una voluntad única’ del grupo de sociedades en la que se diluya la voluntad de cada una de las sociedades que lo integran; la pertenencia a un grupo no constituye

una excepción a la regla general que sanciona con la exclusión la pretensión de completar las condiciones de aptitud exigidas en los pliegos cuando en el DEUC se ha consignado la voluntad del licitador de no integrar su aptitud recurriendo a terceros» en la precitada Resolución 992/2024 del TACRC.

Este razonamiento implica un cambio de interpretación consciente respecto de la línea mantenida en resoluciones anteriores, en las que se había admitido, con mayor o menor flexibilidad, una cierta singularidad del grupo empresarial a efectos de integración de solvencia. Así pues, el Tribunal abandona cualquier presunción implícita de disponibilidad intragrupo de recursos y afirma que la pertenencia a un grupo no altera, por sí sola, el régimen jurídico aplicable a la acreditación de la aptitud para contratar, que sigue rigiéndose por las reglas generales del artículo 75 LCSP.

La fundamentación de este giro interpretativo se apoya directamente en la Sentencia del Tribunal Supremo de 11 de diciembre de 2015, trasladando al ámbito de la contratación pública una concepción del grupo empresarial plenamente coherente con el derecho de sociedades. En particular, el TACRC asume que el grupo carece de personalidad jurídica propia y que la existencia de una dirección unitaria no comporta la desaparición de la autonomía jurídica ni del interés propio de cada una de las sociedades que lo integran. Desde esta perspectiva, el grupo empresarial no puede ser tratado como un sujeto jurídico autónomo ni como un espacio neutro de imputación de recursos, de modo que la utilización de medios pertenecientes a otras sociedades del grupo exige, en todo caso, una declaración expresa y verificable en el DEUC.

3. La consecuencia jurídica: insubsanabilidad y exclusión

A partir de las premisas anteriores, el Tribunal extrae una consecuencia de gran trascendencia práctica ya conocida, esto es, la omisión en el DEUC de la declaración relativa al recurso a medios externos es un defecto insubsanable cuando afecta a la integración de solvencia.

El TACRC recuerda que el principio general de subsanabilidad del DEUC cede cuando la corrección posterior permitiría al licitador obtener una ventaja competitiva ilegítima, completando su aptitud una vez expirado el plazo de presentación de ofertas. En estos supuestos, no se trata de corregir un error formal, sino de alterar sustancialmente la base de la concurrencia competitiva, así como la aptitud del licitador.

Resulta particularmente relevante que, en su Resolución 992/2024, el TACRC rechace de forma expresa la posibilidad de «regularizar» esta situación en el trámite del artículo 150.2 LCSP en la medida en que admitirlo equivaldría a permitir que el licitador decidiera a posteriori si le conviene o no apoyarse en terceros, en función de su posición relativa en el procedimiento.

La resolución concluye, en coherencia con todo lo anterior, estimando el recurso y acordando la exclusión de la oferta, fijando así una interpretación clara:

- el DEUC delimita el perímetro de la aptitud del licitador;
- la pertenencia a un grupo empresarial no elimina la condición de tercero a efectos del artículo 75 LCSP;
- la falta de declaración del apoyo externo no es subsanable cuando afecta a la solvencia.

No obstante, es preciso delimitar este rigor formal frente a supuestos de signo inverso. En este sentido, la reciente Resolución nº 164/2025 del TARCJA ha clarificado que, si un licitador declara inicialmente en el DEUC su intención de recurrir a la solvencia de una entidad externa, ello no le impide acreditar finalmente la totalidad de los requisitos con sus propios medios.

El Tribunal andaluz sostiene que esta rectificación no puede calificarse como una modificación sustancial de la oferta, ya que la solvencia propia es una cualidad intrínseca del licitador que ya existía al tiempo de presentar la proposición. Por tanto, mientras que la omisión del apoyo externo falsea la declaración de aptitud, la renuncia al apoyo declarado en favor de la solvencia propia constituye un ajuste legítimo que no vulnera la igualdad de trato, al ser una capacidad ya poseída por el licitador.

IV. LA ASUNCIÓN AUTONÓMICA DE LA INTERPRETACIÓN: EUSKADI Y ANDALUCÍA

1. La Resolución 164/2025 del OARCE: afirmación de la autonomía societaria en la integración de solvencia

Esta resolución del Órgano Administrativo de Recursos Contractuales de la comunidad autónoma de Euskadi (en adelante, OARCE) constituye uno de los primeros pronunciamientos autonómicos que asume de forma expresa la interpretación fijada por el TACRC en la precitada Resolución 992/2024, proyectándola sobre un supuesto de hecho sustancialmente coincidente. Sin embargo, el interés de la resolución del organismo vasco no radica únicamente en dicha convergencia, sino en el refuerzo argumental que introduce, dotando de mayor coherencia sistemática a la tesis del rechazo de la denominada «voluntad social única» del grupo empresarial.

El OARCE parte de una premisa ya asentada por el TACRC, en concreto, que la integración de solvencia mediante empresas del mismo grupo constituye un recurso a capacidades de terceros a los efectos del artículo 75 LCSP, lo que impone su declaración expresa y previa en el DEUC. La pertenencia a un grupo mercantil

no altera esta conclusión, pues no elimina la autonomía jurídica de cada sociedad ni convierte al grupo en un operador económico unitario a efectos de contratación pública.

Ahora bien, el OARCE va más allá al poner de manifiesto una contradicción estructural inherente a la tesis de la voluntad social única. En efecto, razona implícitamente que aceptar dicha tesis solo para dispensar al licitador de declarar el apoyo intragrupo en el DEUC conduciría a una aplicación selectiva y oportunista del concepto de grupo empresarial. Si se entendiera que el grupo actúa como un centro unitario de voluntad y de recursos, resultaría difícilmente compatible con los principios de la contratación pública admitir la concurrencia simultánea de varias sociedades del mismo grupo en una misma licitación, pues ello supondría una fragmentación artificial de un único operador económico, con evidente distorsión de la competencia.

Desde esta perspectiva, la Resolución 164/2025 refuerza la interpretación del TACRC por reducción al absurdo, evidenciando que la voluntad social única no puede operar de manera instrumental: o bien se reconoce al grupo como un sujeto unitario —con las consecuencias que ello tendría en términos de concurrencia y control—, o bien se afirma la plena autonomía de las sociedades integrantes del grupo, también a efectos de solvencia y aptitud para contratar. No cabe una tercera vía que permita invocar la unidad del grupo únicamente para eludir las exigencias de transparencia propias del artículo 75 LCSP.

Junto a ello, el OARCE introduce un segundo elemento al vincular la exigencia de declaración en el DEUC con una concepción intensificada del principio de transparencia. La identificación ex ante de las entidades que aportan los medios determinantes de la solvencia no solo protege la igualdad entre licitadores, sino que permite al órgano de contratación conocer desde el inicio la estructura real de la oferta y los sujetos efectivamente implicados en su ejecución, evitando configuraciones opacas o variables a lo largo del procedimiento.

Además de lo señalado por el OARCE, es importante matizar que, al contraponer los artículos 149.3 y 139.3 de la LCSP, observamos que dos empresas del mismo grupo pueden presentar ofertas separadas en una misma licitación, siempre que no exista una manipulación de la competencia y que las ofertas sean realmente independientes.

Asimismo, el artículo 139.3 LCSP permite que dos empresas del mismo grupo puedan presentar ofertas separadas, siempre que no se vulneren los principios de competencia, igualdad de trato y transparencia, lo que significa que la participación de empresas del mismo grupo debe hacerse bajo la premisa de independencia efectiva en la elaboración de las ofertas.

De esta forma, según las directrices de la Resolución 164/2025 del OARCE, si las empresas del mismo grupo optan por presentar ofertas separadas, podría producirse el hecho de que pudieran completar su solvencia mediante subcontratación, siempre que esta sea transparentemente declarada y cumpla con los requisitos establecidos por la LCSP.

De acuerdo con lo anterior, la subcontratación no solo representa una forma válida de completar la solvencia de las empresas del mismo grupo, sino que también puede contribuir a una mayor flexibilidad en los procedimientos de contratación, sin comprometer la independencia de cada oferta. Este enfoque es compatible con la interpretación del OARCE que permite la subcontratación para completar la solvencia, bajo la condición de que se cumpla con la debida transparencia y no se afecte la igualdad de trato entre los licitadores.

Si bien podría existir un riesgo inherente a esta práctica, esto es, que pudiera ser un indicador de alerta sobre prácticas colusorias. Así, por ejemplo, el OARCE en su Resolución 93/2021 identificó como indicador de alerta de posibles prácticas colusorias la figura de la subcontratación cruzada, entendida como el acuerdo por el cual dos empresas se subcontratan recíprocamente partes de la prestación objeto del contrato y estimó correcta la exclusión de ambas empresas. Desde esta perspectiva, el análisis de la subcontratación es relevante no solo para concluir que la subcontratación puede ser un mecanismo legítimo para completar la solvencia, sino también para advertir de que ciertas formas de subcontratación podrían comprometer la independencia de las ofertas, distorsionar la concurrencia y vulnerar los principios de transparencia y de igualdad de trato que inspiran la LCSP y la Directiva 2014/24/UE.

En definitiva, la resolución vasca no se limita a reproducir la interpretación del TACRC, sino que la integra y consolida mediante argumentos adicionales que refuerzan su coherencia interna y su compatibilidad con el derecho de la Unión Europea. Con ello, el OARCE contribuye decisivamente a cerrar el debate en torno a la pretendida especialidad del grupo empresarial en materia de solvencia, afirmando con claridad que la integración intragrupo exige, en todo caso, declaración expresa en el DEUC y no admite subsanación posterior cuando afecta a la configuración de la aptitud del licitador.

2. La Resolución 654/2025 del TARCJA: asunción expresa, sistemática y aplicación estricta de la interpretación

Finalmente, el Tribunal andaluz ha terminado por alinearse con el TACRC, abandonando la tesis de la precitada Resolución 531/2021 donde admitía la subsana-

ción de dicho extremo en tanto que, en su Resolución 654/2025, el TARCJA ya no apela a la unidad de grupo para salvar la omisión en el DEUC.

Esta nueva resolución del TARCJA representa un paso decisivo en la consolidación autonómica de la interpretación de la integración de solvencia intragrupo y su necesaria declaración en el DEUC. El TARCJA asume de manera expresa y consciente la interpretación del TACRC, incorporándola como *ratio decidendi* de su resolución y aplicándola con especial rigor al caso concreto.

Desde el punto de vista procesal, el Tribunal andaluz comienza por calificar correctamente el acuerdo de exclusión como acto de trámite cualificado, en la medida en que determina de forma inmediata y definitiva la imposibilidad del licitador de continuar en el procedimiento. Esta calificación no es meramente formal, sino que permite encuadrar adecuadamente el debate jurídico: no se está ante una mera incidencia procedimental subsanable, sino ante una decisión que afecta directamente a la aptitud del licitador para contratar y que, por tanto, debe analizarse a la luz de los principios de igualdad, transparencia y concurrencia.

En cuanto al fondo, el TARCJA parte de una afirmación que resulta clave para comprender el alcance de su pronunciamiento y es que la integración de solvencia mediante medios externos constituye un derecho del licitador, reconocido en el artículo 75 LCSP, pero dicho derecho está sujeto a condiciones formales y temporales estrictas, entre las que ocupa un lugar central la declaración expresa en el DEUC. El Tribunal recuerda que esta exigencia no desaparece por el hecho de que la entidad que presta la solvencia pertenezca al mismo grupo empresarial que el licitador.

Es en este punto donde el TARCJA realiza una recepción explícita de la interpretación del TACRC, citando de manera expresa tanto la Resolución 1569/2024 como, de forma especialmente significativa, la Resolución 992/2024, y asumiendo su razonamiento sobre la inexistencia de una «voluntad social única» del grupo.

El Tribunal andaluz subraya que la pertenencia a un grupo de empresas no diluye la personalidad jurídica ni la voluntad propia de cada sociedad, ni permite presumir la disponibilidad automática de los medios de una por otra. De este modo, el grupo empresarial deja de operar como categoría justificativa de excepciones implícitas y se integra plenamente en el régimen general del artículo 75 LCSP.

Sobre esta base, el TARCJA formula con especial claridad una de las conclusiones más relevantes de la interpretación reciente de los tribunales de contratación respecto a que si el licitador va a recurrir a medios externos para acreditar la solvencia, incluso cuando dichos medios procedan de empresas del mismo grupo, debe indicarlo expresamente en el DEUC e incorporar el DEUC de la entidad que presta la solvencia, siendo insubsanable la omisión de este extremo.

Esta afirmación no constituye un *obiter dictum*, sino el núcleo mismo de la decisión. El Tribunal razona que permitir la subsanación posterior de esta omisión —ya sea en el trámite de subsanación inicial o en la fase del artículo 150.2 LCSP— supondría otorgar al licitador una ventaja competitiva ilegítima, al permitirle completar o redefinir su aptitud para contratar una vez finalizado el plazo de presentación de ofertas, ya que, con ello, se vulneraría frontalmente el principio de igualdad de trato entre licitadores.

Especialmente relevante resulta el rechazo expreso del TARCJA a la posibilidad de «regularizar» la integración de solvencia en la fase final del procedimiento. El Tribunal insiste en que el trámite del artículo 150.2 LCSP no puede convertirse en una ocasión para alterar las condiciones de aptitud declaradas inicialmente, sino únicamente para acreditar documentalmente lo ya declarado en el DEUC. Cualquier otra interpretación —advierte— desnaturalizaría la función del DEUC y comprometería la transparencia del procedimiento.

En definitiva, la Resolución 654/2025 del TARCJA contribuye decisivamente a la seguridad jurídica del sistema en tanto que ofrece a los operadores económicos y a los órganos de contratación un criterio claro, esto es, la integración de solvencia intragrupo exige declaración expresa en el DEUC y su omisión constituye un vicio insubsanable determinante de exclusión.

V. EL CONTEXTO EUROPEO: SENTENCIA C-812/24 DEL TJUE

Finalmente, de forma muy reciente, el TJUE ha abordado esta cuestión en la Sentencia C-812/24 de 22 de enero de 2026, donde aborda la interpretación del artículo 63 de la Directiva 2014/24/UE sobre los procedimientos de contratación pública, con un enfoque particular en la integración de solvencia mediante recursos de empresas del mismo grupo empresarial. Este fallo tiene implicaciones clave para entender cómo se deben gestionar las relaciones entre las entidades de un grupo y las capacidades que pueden aportar al licitador para acreditar su solvencia en los procedimientos de licitación.

En este caso, el Tribunal clarifica que una sociedad matriz no puede recurrir implícitamente a las capacidades de su filial, incluso cuando esta filial esté controlada al 100 % por la matriz. Aunque ambas empresas estén vinculadas jurídicamente y operen bajo una misma estructura económica, el Tribunal establece que deben tratarse como entidades distintas para los efectos de la acreditación de solvencia. Así, se confirma que la filial debe ser considerada una entidad externa en este contexto, obligando a la sociedad matriz a declarar explícitamente en el DEUC si va a recurrir a las capacidades de la filial.

El fallo también subraya que esta distinción es fundamental para garantizar los principios de igualdad de trato y transparencia en los procedimientos de licitación, al evitar que un licitador obtenga una ventaja competitiva indebida al no declarar la intervención de una empresa vinculada. Además, el Tribunal reafirma que la ausencia de esta declaración en el DEUC no puede subsanarse posteriormente en el proceso de licitación, ya que supondría modificar los términos de la declaración inicial y ello supone la infracción de la igualdad de condiciones entre los licitadores.

Por otro lado, la sentencia también reafirma la importancia del DEUC como un instrumento estructural dentro del procedimiento de licitación, destinado no solo a simplificar el proceso administrativo, sino a garantizar que las condiciones de competencia se mantengan claras y transparentes desde el inicio.

VI. CONCLUSIONES, CONSECUENCIAS PRÁCTICAS Y VALORACIÓN CRÍTICA

La consolidación de la interpretación operada por el TACRC y asumida expresamente por los tribunales autonómicos, en particular por el TARCJA, así como por el TJUE no se agota en una clarificación teórica del régimen de la integración de solvencia intragrupo, sino que proyecta consecuencias prácticas inmediatas tanto para los operadores económicos como para los órganos de contratación. Al mismo tiempo, plantea interrogantes legítimos sobre el equilibrio entre rigor procedimental y máxima concurrencia, que merecen una valoración ponderada.

Desde la perspectiva de los licitadores, la interpretación consolidada de los tribunales de contratación y la jurisprudencia del TJUE impone un cambio sustancial en la estrategia de preparación de ofertas, especialmente en el seno de grupos empresariales. La pertenencia a un grupo deja de ser un elemento neutro o implícito y pasa a exigir una decisión expresa y anticipada sobre la configuración de la solvencia.

En particular, los operadores económicos deben asumir que:

- la integración de solvencia intragrupo no puede quedar latente ni reservarse para fases posteriores del procedimiento;
- la decisión de recurrir a medios de empresas del grupo debe declararse inequívocamente en el DEUC, acompañada del DEUC de la entidad que presta la solvencia;
- cualquier omisión en este punto comporta un riesgo cierto de exclusión, sin posibilidad de subsanación posterior.

Esta exigencia refuerza la necesidad de una planificación *ex ante* rigurosa, especialmente en licitaciones complejas o de elevada cuantía, y desplaza el foco desde una lógica reactiva —basada en la subsanación— hacia una lógica preventiva, en la que el DEUC se configura como el verdadero eje de la aptitud para contratar.

Desde la perspectiva de las mesas y órganos de contratación, la sentencia y las diferentes resoluciones analizadas clarifican de manera notable los límites de la subsanación y del trámite del artículo 150.2 LCSP. El margen de actuación de las mesas de contratación queda así más claramente delimitado, ya que no es posible permitir la incorporación *ex post* de solvencia externa que no haya sido declarada en el DEUC, ni siquiera cuando proceda de empresas del mismo grupo.

Esta clarificación presenta una doble vertiente. Por un lado, refuerza la seguridad jurídica de los procedimientos y protege a las mesas frente a reproches posteriores por trato desigual. Por otro lado, exige un control especialmente cuidadoso del contenido del DEUC desde la fase inicial, pues la detección tardía de estas omisiones conduce inevitablemente a la exclusión del licitador, con el consiguiente impacto en la concurrencia y, en ocasiones, en la eficiencia del procedimiento.

Desde esta óptica, la doctrina consolidada contribuye también a homogeneizar las prácticas administrativas, reduciendo la discrecionalidad interpretativa y evitando soluciones divergentes entre órganos de contratación ante supuestos sustancialmente idénticos.

Desde un punto de vista crítico, podría objetarse que la calificación como insubsanable de la omisión en el DEUC introduce un grado elevado de rigor formal, potencialmente restrictivo del principio de concurrencia. No cabe desconocer que, en determinados supuestos, la exclusión puede obedecer más a un error de configuración documental que a una verdadera falta de solvencia material.

Sin embargo, esta objeción pierde fuerza si se atiende a la función estructural del DEUC en el sistema de la LCSP. No se trata de un mero requisito formal, sino del instrumento que permite fijar, desde el inicio, las condiciones de igualdad entre los licitadores. La posibilidad de redefinir la solvencia una vez cerrada la fase de presentación de ofertas no solo afectaría a la transparencia, sino que introduciría un elemento de incertidumbre competitiva incompatible con el procedimiento abierto.

En este sentido, la doctrina analizada no puede calificarse propiamente de formalista, sino de garantista debido a que protege la igualdad de trato, la previsibilidad del procedimiento y la confianza legítima de los restantes licitadores en que las reglas de concurrencia no serán alteradas *ex post*. La exigencia de declarar expresamente el recurso a empresas del grupo en el DEUC parece una carga razonable y pro-

porcionada, especialmente para operadores económicos dotados de una estructura organizativa compleja.

En conjunto, la jurisprudencia del TJUE y la interpretación consolidada de los diferentes tribunales administrativos suponen un avance significativo en la coherencia del sistema de contratación pública, al integrar de forma consistente el régimen de los grupos empresariales en las reglas generales de la solvencia y de la competencia competitiva. La superación definitiva de la tesis de la voluntad social única evita soluciones *ad hoc* y refuerza una concepción transparente y objetiva del operador económico, alineada tanto con la LCSP como con el derecho de la Unión Europea.

En definitiva, la reciente doctrina administrativa en materia de contratación pública ha clarificado de forma definitiva el régimen jurídico de la integración de solvencia mediante empresas del mismo grupo, descartando cualquier presunción automática de autosuficiencia del licitador basada en la pertenencia a un grupo empresarial. La idea de una «voluntad social única» del grupo, heredada de construcciones doctrinales hoy superadas en el derecho de sociedades, resulta incompatible con los principios estructurales de la contratación pública.

El DEUC se consolida como un instrumento central y vinculante en la delimitación *ex ante* de la aptitud del licitador. La declaración relativa al recurso —o no— a capacidades de terceros no constituye un elemento accesorio o meramente formal, sino una toma de posición jurídica relevante, que condiciona de manera decisiva el desarrollo ulterior del procedimiento y la posición competitiva del operador económico.

La interpretación fijada por el TACRC en su Resolución 992/2024, y asumida posteriormente por órganos autonómicos como el OARCE y el TARCJA, establece con claridad que la integración de solvencia intragrupo queda plenamente sujeta al régimen del artículo 75 LCSP, con independencia de los vínculos societarios existentes entre las entidades implicadas. La pertenencia al grupo no elimina la condición de tercero a estos efectos ni dispensa de las exigencias de transparencia inherentes al procedimiento.

Lo anterior se ha visto confirmado por la Sentencia C-812/24 del TJUE, que marca un hito en la comprensión de la integración de solvencia intragrupo en los procedimientos de contratación pública y clarifica la interpretación del artículo 63 de la Directiva 2014/24/UE. Este fallo no solo confirma la relevancia del DEUC como herramienta fundamental para garantizar la transparencia y la igualdad de trato entre los licitadores, sino que también recalca la necesidad de una declaración expresa desde el inicio del procedimiento si se recurre a las capacidades de una entidad vinculada. La sentencia, por tanto, refuerza los principios de igualdad de trato y transparencia, pilares esenciales en la contratación pública.

En coherencia con lo anterior, la omisión en el DEUC de la declaración del recurso a medios externos constituye un vicio insubsanable cuando afecta a la solvencia, al permitir una eventual reconfiguración *ex post* de la aptitud del licitador y otorgar una ventaja competitiva ilegítima. El trámite del artículo 150.2 LCSP no puede convertirse en un espacio para completar o redefinir los requisitos de aptitud no declarados en la fase inicial, sino únicamente para acreditar documentalmente lo ya manifestado.

Desde una perspectiva práctica, esta doctrina impone a los operadores económicos —especialmente a los integrados en grupos empresariales— una planificación rigurosa y anticipada de su estrategia de licitación, desplazando el foco desde la subsanación posterior hacia la correcta configuración inicial del DEUC. Al mismo tiempo, proporciona a los órganos de contratación un criterio claro y homogéneo que refuerza la seguridad jurídica y reduce el margen de discrecionalidad interpretativa.

Por lo que la superación de la tesis de la voluntad social única y la afirmación del carácter estructural del DEUC no suponen un formalismo excesivo, sino una garantía del principio de igualdad de trato y de la transparencia del procedimiento, alineada con la LCSP y con la jurisprudencia del TJUE. Con ello, se avanza hacia un modelo de contratación pública más coherente, previsible y respetuoso con la lógica competitiva del mercado interior.

Como reflexión final —ya no descriptiva, sino valorativa, desde la experiencia práctica en contratación pública— resulta pertinente constatar que subyace a toda esta evolución interpretativa de los tribunales de contratación y que explica, en buena medida, por qué la solución adoptada por el TACRC y asumida por el TARCJA es jurídicamente correcta y, además, necesaria.

Durante años, en la práctica de la contratación pública se ha tendido a infraestimar el alcance real del DEUC, tratándolo como un mero trámite preliminar, fácilmente corregible y subordinado a la «verdad material» que posteriormente afloraría en el trámite del artículo 150.2 LCSP.

La jurisprudencia del TJUE y la interpretación administrativa de los tribunales de contratación que ahora se consolida no introducen un formalismo vacío, sino que restauran la función estructural del DEUC como instrumento de fijación *ex ante* de las reglas de la concurrencia y, desde la óptica de las mesas de contratación, la doctrina aporta un beneficio evidente. La calificación como insubsanable de la omisión en el DEUC libera a las mesas de una decisión compleja y fuente de inseguridad jurídica.

En suma, la superación de la tesis de la voluntad social única y la afirmación del carácter vinculante del DEUC no solo responden a una correcta interpretación de la LCSP, sino que constituyen un paso necesario hacia una contratación pública más transparente, más previsible y, en definitiva, más justa.

VII. BIBLIOGRAFÍA

BLANCO LÓPEZ, F. (2024). *Acreditación de solvencia mediante empresas del mismo grupo. Declaración en el DEUC. Observatorio de Contratación Pública.*

DE MOTTA MONREAL, C. (1974). *Los acuerdos sociales en las sociedades de responsabilidad limitada*. Conferencia pronunciada en la Academia Matritense del Notariado (13 de diciembre de 1974). Biblioteca del Colegio Notarial de Madrid.

GALLEGO CÓRCOLES, I. (2017). Breves notas sobre el uso de medios electrónicos en la contratación pública. En MARTÍN DELGADO, I. (coord.), *La reforma de la Administración electrónica: Una oportunidad para la innovación desde el derecho* (pp. 323–342). INAP.

LUQUE REGUEIRO, F. (2024, septiembre). Integración de solvencia con medios externos. ¿Es admisible si no se anunció en el DEUC? ¿Son medios externos las empresas del mismo grupo empresarial?. *Revista Jurídica de la Comunidad de Madrid*, 33–39.

MARTÍNEZ GUTIÉRREZ, R. (2017). El uso de medios electrónicos en la contratación pública. La relación entre las Leyes 39 y 40 de 2015 y las Directivas 24 y 55 de 2014 de contratación pública y facturación electrónica. Propuestas para su transposición. En MARTÍN DELGADO, I. (coord.), *La reforma de la Administración electrónica: Una oportunidad para la innovación desde el derecho* (p. 292). INAP.

MEDINA ARNÁIZ, T. (2019). Avanzando en la reducción de las cargas administrativas vinculadas a la selección del contratista. En FERNÁNDEZ SALMERÓN, M. y MARTÍNEZ GUTIÉRREZ, R. (coords.), *Administración electrónica, transparencia y contratación pública* (p. 124). Tirant lo Blanch.

SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J. (2017). *Grupos de sociedades y deber de lealtad de los administradores (una aproximación a partir de la STS de 11 de diciembre de 2015)*. Documentos de Trabajo del Departamento de Derecho Mercantil, Universidad Complutense de Madrid.

JURISPRUDENCIA Y RESOLUCIONES CITADAS

Unión Europea

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 10 de noviembre de 2022, asunto C-631/21.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 22 de enero de 2026, asunto C-812/24.

Tribunales Nacionales

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Primera) de 11 de diciembre de 2015 (RJ 2015/5357).

Sentencia de la Audiencia Nacional de 10 de octubre de 2012 (ECLI:ES:AN:2012:4164).

Tribunales Administrativos de Recursos Contractuales

TARCJA, Resolución 531/2021, de 10 de diciembre (rec. 352/2021).

TARCJA, Resolución 164/2025, de 18 de marzo.

TARCJA, Resolución 654/2025, de 30 de octubre.

TACRC, Resolución 167/2019, de 22 de febrero.

TACRC, Resolución 995/2019, de 6 de septiembre.

TACRC, Resolución 826/2024, de 27 de junio.

TACRC, Resolución 992/2024, de 31 de julio.

TACRC, Resolución 1569/2024, de 5 de diciembre.

TCCSP, Resolución 85/2019, de 3 de abril de 2019.

OARCE, Resolución 164/2025, de 23 de octubre.