

COMENTARIOS DE LAS COMUNIDADES Y CIUDADES AUTÓNOMAS DEL REINO DE ESPAÑA QUE SUSCRIBEN EL PRESENTE, EN EL PROCESO DE REVISIÓN DE LAS DIRECTIVAS COMUNITARIAS EN MATERIA DE CONTRATACIÓN ABIERTO POR LA COMISIÓN EUROPEA.

1.- Sobre la naturaleza de la nueva normativa.

Al margen de la forma jurídica que adopte la iniciativa, el sentir común de los firmantes es que hay varias materias troncales que se considera necesario tengan una regulación clara y homogénea a nivel europeo.

Las Instituciones de la UE deberían tomar las medidas oportunas para evitar que las distintas legislaciones nacionales introduzcan normas internas que limiten, dificulten, condicionen o incluso contradigan los criterios u objetivos establecidos por la normativa comunitaria. Esta circunstancia, además de aportar mayor complejidad en los procesos de compra pública, incrementa la inseguridad jurídica, da lugar a una creciente atomización interpretativa y a la postre incrementa la litigiosidad. Es fundamental fijar normas claras en relación con aspectos claves:

Así, por citar un ejemplo se hace difícil asentar un modelo de contratación estratégica (en lo social y en lo medioambiental) sin definir con nitidez cuando esas cláusulas estratégicas guardan vinculación con el objeto del contrato. Las Instituciones Comunitarias deberían marcarse el objetivo de establecer un esquema jurídico claro y seguro para la implementación de la contratación estratégica con carácter transversal: políticas públicas transversales de carácter social, medioambiental y de innovación (entre otras) superando, cuando corresponda, la estricta exigencia a una vinculación con el objeto del contrato en términos de rendimiento o de resultados contractuales. En este sentido, puede resultar adecuado la determinación de los casos en que estas políticas, por ser transversales, no requieren que la mencionada vinculación sea de carácter intrínseco.

Por otro lado, se observa una proliferación de Directivas sectoriales que incorporan previsiones -mayoritariamente imperativas- en materia de contratación pública. Esta situación lleva, en muchas ocasiones, a mandatos no siempre coherentes e incluso contradictorios para los gestores de la contratación pública. Es necesario, por seguridad jurídica, que las iniciativas que se pongan en marcha efectúen un ejercicio de codificación y de coherencia del conjunto de mandatos normativos que afectan a la contratación pública, así como un planteamiento a futuro de no dispersión.

Podría ser interesante hacer dos normas: Una para las contrataciones armonizadas más estándar, que acerque a las pequeñas y medianas empresas a la contratación y ahonde en la simplificación procedural, y otra para procedimientos más complejos como las concesiones y demás proyectos de inversión que exijan la colaboración público-privada o los sectores regulados.

2.- La nueva normativa debe incorporar una visión geoestratégica de la contratación del sector público en el ámbito de la Unión Europea.

La Resolución del Parlamento Europeo sobre Contratación Pública de 9/09/2025 incide en la importancia de dar preferencia al valor añadido producido en los países de la Unión. La relevancia de aumentar la resiliencia, la competitividad de los países miembros y de reducir la dependencia de países y mercados externos se ha puesto de relieve con crudeza en los últimos cinco años: Hitos históricos sin precedentes como la Pandemia, el conflicto bélico en Ucrania, una escalada inflacionaria sin precedentes o la irrupción de un nuevo modelo de relaciones y alianzas internacionales caracterizadas por la falta de previsibilidad o certidumbre, ponen de relieve la necesidad de contar con industrias, cadenas de producción, suministro y transporte cuya capacidad de respuesta no pueda verse condicionada o incluso anulada por tan acusada dependencia como la que se ha puesto de manifiesto en estos últimos años.

Paralelamente se aprecia ausencia de reciprocidad: el mercado europeo de la contratación es muy abierto a empresas extracomunitarias, y sin embargo a las empresas europeas les cuesta acceder al mercado extracomunitario de contratación. Por ello, podría ser procedente establecer condicionantes a la participación de operadores económicos de países terceros en las licitaciones de la UE, habilitando, por ejemplo “cláusulas de arraigo”, de tal modo de que se exija que esos operadores de países terceros para ser adjudicatarios generen riqueza en los países de la Unión abriendo centros de trabajo, logísticos etc.

Conectado con lo anterior, la ya citada resolución del Parlamento de 9/09/2015, pone de relieve que no debe olvidarse que las entidades adjudicadoras actúan en contextos locales y deben tener más libertad para definir los objetivos estratégicos de la contratación pública en función de las necesidades y capacidades reales

Por ello resulta necesario continuar trabajando en la remoción de las limitaciones a la compra de proximidad con la finalidad de potenciar el producto local de los Estados Miembros, cuando existan intereses dignos de protección.

Ello con base en tres asideros: i) Sostenibilidad (la compra de cercanía reduce emisiones por razones que por ser obvias eximen de mayor desarrollo argumental) ii) Resiliencia: los escenarios de volatilidad que hemos mencionado: Pandemia y consiguiente cierre de la producción y estrangulamiento de las cadenas de transporte, conflicto en Ucrania con afectación a mercados estratégicos: energía, grano, etc., nos han traído la enseñanza de que no podemos depender de proveedores con centros logísticos lejanos. iii) Cohesión territorial: La lucha contra el vaciamiento de los entornos rurales -con el apoyo del principio consagrado en las Directivas y en la ley que exigen integrar a la PYME- ha dado lugar a normas internas, planes estratégicos, etc. conforme a los cuales se intenta primar a la empresa local.

En concreto, respecto de la cohesión territorial, la existencia en el Reino de España de una región ultraperiférica ahonda la repetida Resolución del Parlamento Europeo de 9 de septiembre, donde en su apartado 55 pide expresamente que se apliquen excepciones a estas regiones, habida cuenta de los retos específicos a los que se enfrentan estos territorios.

Por ello, el nuevo marco normativo europeo debería ser sensible a la consolidación de ese fenómeno de promoción del localismo y darle cobertura legal, sin descuidar también la defensa del principio de neutralidad competitiva que ciertamente es uno pilares del Tratado de la Unión.

No se debe olvidar que la jurisprudencia del TJUE ofrece herramientas adecuadas para calibrar si un determinado criterio de solvencia, de adjudicación o una condición especial de ejecución que prime la compra de proximidad es respetuosa con el principio de neutralidad competitiva. Así, el test “CONTSE” que se enuncia en el asunto de igual nombre, 234/03, sentencia de 27/10/05 del TJUE en los siguientes términos:

Que las medidas que se puedan establecer los estados miembros y que de facto suponga una limitación a las libertades fundamentales del tratado han de cumplir cuatro requisitos:

- a) Que se apliquen de manera no discriminatoria
- b) Que estén justificadas por razones imperiosas de interés general
- c) Que sean adecuadas para garantizar la consecución de ese interés general que las justifica
- d) Que sean proporcionadas (lo menos limitativas para cumplir ese objetivo)

En línea con esta idea y partiendo de un marco común a partir de determinados umbrales, tal y como se hace hoy, la normativa comunitaria en materia de contratación debe de reconocer la diversidad y singularidad de poderes adjudicadores existentes en los distintos Estados, permitiendo fuera de la contratación armonizada, una aplicación asimétrica de la normativa,

adaptada a la realidad de cada región. Esto debe traducirse en medidas específicas para aquellas administraciones públicas de carácter territorial o no, de menor tamaño o capacidad económica, que suavicen, simplifiquen y flexibilicen las normas establecidas para el conjunto de las entidades adjudicadoras.

3.- Potenciar la planificación de la contratación.

Aunque la Directiva 2014/24/UE ciertamente contempla instrumentos que guardan relación con la programación de la contratación (anuncios de información previa, consultas preliminares al mercado, etc.) resulta conveniente que la nueva normativa recoja la obligación formal de todas las entidades adjudicadoras de dar publicidad, al menos con un año de antelación, a las licitaciones que tienen planificado iniciar.

Qué duda cabe que las licitaciones públicas están jugando un papel dinamizador y de estímulo a la actividad económica mediante el impulso de la inversión pública y privada y el apoyo al tejido productivo más aún en coyunturas económicas como la presente en la que resulta imprescindible promover la reactivación de la economía y la transformación del modelo económico según las líneas marcadas por la Unión Europea. Ello junto a la tan necesaria creación de empleo de calidad.

En este sentido se considera capital fomentar o incluso exigir la planificación de la contratación del sector público pues disponer de información temprana y suficiente permitirá a los operadores económicos prepararse adecuadamente para futuras licitaciones. Asimismo, este proceso de programación y publicación de la planificación es una garantía de transparencia, del uso eficiente y estratégico de los fondos públicos y por supuesto del uso adecuado de los procedimientos de contratación.

En relación con esto último, ha de recordarse que diferentes órganos consultivos en materia de contratación¹, recuerdan la obligación (marcada por el artículo 28.4 de la nuestra ley nacional) de programación por los órganos de contratación de la actividad contractual de las prestaciones que conoce que van a ser necesarias por períodos superiores a un año. Concluyen que, si el órgano de contratación cumple con su obligación de planificar adecuadamente su actividad contractual, puede prever qué prestaciones idénticas va a requerir en ejercicios sucesivos, minimizando el riesgo de fraccionamiento contractual para atender a necesidades que ni son sobrevenidas, ni desconocidas ni novedosas.

No queremos terminar sin remarcar que, si bien la programación es importante con carácter general para aumentar la concurrencia en las licitaciones, entre otras razones, la misma se torna esencial para la gestión de los fondos europeos estructurales, más si cabe desde que el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia instauró como principio rector de la ejecución, el de “compromiso con el resultado”, que exige que dicha ejecución se atempere a unos hitos y objetivos temporales muy estrictos. La planificación ayudará a que las Administraciones, vía contratación, puedan desarrollar con éxito y en tiempo sus proyectos e inversiones.

4.- Necesidad imperiosa de simplificación procedural de las licitaciones.

Con mucha nitidez dibuja el fracaso, en términos de atracción de la competencia, de la tercera y cuarta generación de directivas el Informe Especial 28/2023 del Tribunal de Cuentas Europeo (TCE), titulado "Contratación pública en la UE: La competencia en la adjudicación de contratos ha disminuido en los diez años anteriores a 2021".

Los datos con los que ese informe especial evidencia ese constante retroceso (más procedimientos con un solo licitador, menos licitadores de media por contrato licitado, incesante incremento de los tiempos de tramitación de las tramitaciones) permiten diagnosticar que una de las causas fundamentales de ese indeseable fenómeno, es la complejidad de los procedimientos, que, por un

¹ Así la Junta Consultiva de Contratación del Estado del Reino de España en expediente 9/2022.

lado desincentiva a los operadores económicos a concurrir (Más si cabe a las PYME a las que la participación en tal complejos procedimientos les representan unos costes que no compensa o no pueden asumir) y por otro lado complica la labor de los gestores públicos que dirigen las licitaciones, a los que una tramitación tan alambicada y una fiscalización o control (tanto interno como externo) más pendiente de la forma que del resultado, les dificulta su tarea con la paradójica consecuencia de que el respeto escrupuloso de los trámites aboca a adquisiciones tardías y poco respetuosas con el binomio calidad precio.

La necesaria simplificación procedural debe ir acompañada por la incorporación a los principios rectores de la contratación del sector público del de “buena Administración”² que se define como la búsqueda por parte del gestor de la mayor diligencia y proactividad en la toma de decisiones que muchas veces no coinciden o culminan con el respeto meramente formal de la letra de la ley (la positivización en las actuales directivas de las medidas de “self cleaning” así lo atestiguan). También del “principio de resultado” que, como corolario o trasunto del anterior exige que el análisis, control o enjuiciamiento formal del procedimiento se haga desde el prisma o sin olvidar el resultado obtenido en términos de tiempo, calidad y precio. Todo ello sin desplazar, claro está el principio de integridad como barrera infranqueable. Y por último del “principio de confianza mutua”. Sin perjuicio del establecimiento de los necesarios controles y medidas preventivas frente a la corrupción y prácticas anticompetitivas, la normativa comunitaria de contratación debería de fundamentarse en el principio de confianza mutua entre todos los intervenientes en los procesos de contratación, reduciéndose verificaciones y controles previos y aumentando las exigencias de transparencia, motivación y rendición de cuentas.

También consideramos necesario contemplar un procedimiento ágil y eficaz que aúne las garantías de transparencia e integridad para situaciones de emergencia graves cuya utilización está justificada no solo en caso de catástrofes naturales sino situaciones que crean emergencia social.

Por último, en este apartado, se estima necesario regular de forma sencilla el procedimiento para la prevención y detección de los conflictos de interés

5.- Alcance de la regulación armonizada en la fase de ejecución del contrato.

Dicho alcance debería circunscribirse a los aspectos de la ejecución en los que el poder adjudicador actúe no en posición de igualdad, sino investido de poderes exorbitantes o potestades, como ocurre por ejemplo en el régimen de modificación contractual o en la revisión de precio.

Atendiendo al principio de justa equivalencia que obliga a re establecer la economía del contrato cuando se ve rota por circunstancias sobrevenidas y que no se han podido prever, que suelen presentarse con frecuencia en contextos globales de alta volatilidad como los que vivimos, los procesos de compra (cuyos plazos se extienden mucho más allá de los seis meses de media) y sobre todo los contratos una vez formalizados deben de tener la más amplia capacidad de adaptabilidad a las circunstancias cambiantes. Así aquellos contratos sensibles a cambios sustanciales como los intensivos en mano de obra (sujetos a cambios normativos y a negociación colectiva al que son ajenos tanto el órgano de contratación como entidades licitadoras y contratistas), o los contratos de obra, sujetos a variaciones de coste de los materiales empleados que las actuales revisiones de precio no son capaces de absorber.

Por el contrario, en aquellos aspectos de la ejecución en los que tenga margen de aplicación el principio de libertad de pactos, los distintos Estados Miembros deben tener mayor autonomía para establecer su propia regulación en función de su sistema de derecho privado.

² Ya lo ha hecho la reciente jurisprudencia del TJUE en sentencia de 7 de noviembre de 2024, Adusbef, C-683/22.

6.- Digitalización integral de la contratación

La nueva normativa debe impulsar una estrategia integral, coordinada y homogénea de contratación electrónica en toda la Unión Europea, que garantice la interoperabilidad plena entre todas las plataformas utilizadas por los gestores públicos de los Estados miembros.

Dicha estrategia debe asegurar que los sistemas de contratación generen y gestionen datos únicos, abiertos, accesibles, consultables y reutilizables, permitiendo la recopilación de manera automática y estructurada de toda la información obligatoria en todas las fases del ciclo de contratación (planificación, licitación, adjudicación, ejecución, modificación y extinción). Asimismo, debe garantizar que los sistemas se basen en modelos de datos interoperables, evitando duplicidades, inconsistencias o cargas administrativas innecesarias para gestores y operadores económicos.

La consolidación de la contratación electrónica -objetivo ya alcanzado en gran parte-, debe evolucionar hacia un ecosistema digital más ambicioso, que permita una contratación pública plenamente automatizada, interoperable y basada en datos. En este sentido resulta imprescindible un enfoque de transformación digital real de los procedimientos, que vaya más allá de la mera digitalización de los documentos. La regulación debe rediseñar los procedimientos, eliminando pasos redundantes o innecesarios desde el prisma de una Administración electrónica y orientarse a promover procedimientos diseñados a partir del dato, mejorando la calidad, consistencia y trazabilidad de estos, y no del documento. Ello permita una supervisión y control más eficaces de la compra pública en todas sus dimensiones: integridad, concurrencia, eficiencia, sostenibilidad y resultados.

Por último, la nueva regulación debería prever un marco jurídico específico y seguro para el uso de la inteligencia artificial en la contratación pública, que dé certezas sobre el alcance permitido de herramientas de IA en cada fase del procedimiento, los límites a la automatización de decisiones, las garantías necesarias en materia de transparencia, supervisión humana y explicabilidad y los mecanismos de control, auditoría y responsabilidad.

Un marco claro permitirá aprovechar las oportunidades de la IA -mejora de la eficiencia, reducción de errores, apoyo a la decisión, análisis predictivo- sin comprometer la seguridad jurídica ni los principios fundamentales de la contratación pública.

7.- Especialidades de la contratación en el ámbito de la salud

- a) Depuración conceptual respecto de algunos negocios jurídicos en el ámbito de la salud:
 - Plasmación normativa de la doctrina del Tribunal de Justicia de la Unión Europea sobre los llamados **contratos «open house»**, como negocios jurídicos excluidos de la aplicación de las normas de contratación pública.

Dichos contratos se basan en la posibilidad de adquirir bienes y servicios sin someterse a los procedimientos de la contratación pública (pero sí a sus principios fundamentales), cuando no se selecciona a un operador económico frente a otros, sino que el procedimiento se abre a todos los operadores interesados que estén en condiciones de cumplir la necesidad de que se trate en las condiciones anunciadas, los cuales, además, pueden adherirse al sistema en cualquier momento mientras se encuentre vigente.

Su fundamento y aplicaciones abarcarían aquellos supuestos en los que, al no hacerse una selección de un único operador con el que se contrata, y se descartan otros en base a criterios de selección comparativa, realmente no nos encontramos ante contratos públicos en el sentido de las Directivas vigentes, por lo que no le son exigibles sus procedimientos cuyo objeto es, precisamente, garantizar la igualdad de trato en dicha selección.

La formulación exigiría, no obstante, el cumplimiento de unos principios básicos, como la publicidad de la convocatoria de participación, la claridad en la determinación del objeto, la publicidad de las condiciones de admisión, y la publicidad de los contratos celebrados.

Adicionalmente, deben establecerse unas reglas de igualdad de trato y distribución de la prestación entre los operadores que han entrado en el sistema.

En el ámbito sanitario, se regularía para productos farmacéuticos y para aquellos bienes fungibles sanitarios de uso corriente y recurrente en los que los estándares de calidad están muy establecidos y el cambio de marca no tiene repercusión práctica.

La repercusión en eficiencia de la gestión es evidente (simplificaría la adquisición de la mayoría de los medicamentos y otros bienes, e incluso evitaría la práctica repetitiva de procedimientos negociados para medicamentos exclusivos).

- **La acción concertada** en el ámbito de los servicios sanitarios como negocio jurídico excluido de la aplicación de las normas de contratación pública.

Si bien la Directiva 2014/24/UE ya incluye los servicios sanitarios entre los denominados «servicios a las personas», cuyo régimen implica la reserva a los Estados miembros de la libertad para prestarlos u organizarlos de manera que no sea necesario celebrar contratos públicos, por ejemplo, mediante su simple financiación, la concesión de licencias o autorizaciones a todos los operadores económicos que cumplan las condiciones previamente fijadas, siempre que se garantice una publicidad suficiente y se ajuste a los principios de transparencia y no discriminación, se pretende que la futura regulación europea prevea la articulación de estos instrumentos no contractuales para la prestación de servicios públicos específicamente sanitarios.

Ello sobre la base de que la homologación y autorización de los centros y servicios sanitarios constituye una prerrogativa de la Autoridad sanitaria, lo que garantiza su adecuación a las necesidades de contratación de sus servicios por parte de los sistemas públicos de salud, por lo que la adopción de acuerdos para la prestación de servicios sanitarios podría hacerse sin someterse a los procedimientos de la contratación pública (pero sí a sus principios fundamentales), mediante convocatorias en las que no se selecciona a un operador económico frente a otros, sino que la fórmula se abre a todos los operadores interesados que estén en condiciones de cumplir la necesidad de que se trate en las condiciones anunciadas (autorizados/homologados), los cuales, además, pueden adherirse al sistema en cualquier momento mientras se encuentre vigente.

- b) Exclusión de la aplicación de la ley de contratos del sector público a la adquisición de medicamentos con protección de patentes.

El Tribunal de Justicia de la Unión europea, a partir de la Sentencia de 2 de junio de 2016, *Dr. Falk Pharma GmbH contra DAK-Gesundheit (ECLI:EU:C:2016:399)41*, estableció una doctrina según la cual para la adquisición pública de medicamentos, puede establecerse un sistema consistente en la determinación de una serie de requisitos a cubrir por los potenciales proveedores, entre ellos un determinado descuento respecto a un precio de referencia, permaneciendo abierta la posibilidad de incorporación de nuevas empresas proveedoras durante toda la vigencia del acuerdo.

El Tribunal de Justicia considera justificada la no aplicación de la normativa de contratación pública, con la única cautela de que se preserve suficientemente la transparencia.

Con base en ello, se pretende la incorporación en la normativa europea en materia de contratación pública de la referencia expresa a la exclusión de la legislación de contratos de aquellos procedimientos para la adquisición de medicamentos que cuenten con protección de patente, en cuya tramitación, atendiendo a la especial naturaleza de las necesidades a cubrir y la falta de

competencia, no serán de aplicación las disposiciones generales relativas a la preparación y adjudicación del contrato, siempre que se garanticen los siguientes extremos:

- Justificación de la necesidad y de la existencia de crédito.
- Documento de aceptación de las condiciones del contrato proyectado por parte del futuro contratista, debidamente firmado.
- Resolución del órgano de contratación adjudicando el contrato y comprometiendo el gasto.
- Formalización del correspondiente contrato.

Estos contratos serán objeto de publicidad. El contrato adjudicado de acuerdo con el procedimiento especial podrá tener una vigencia máxima igual a la duración de la patente y quedará resuelto en el instante en que se produzca la perdida de vigencia de la patente.

c) Fórmulas de continuidad en la prestación cuando el contrato se resuelve por causas imputables a contratista.

En otro orden de cosas, la nueva normativa podría contemplar la posibilidad de, en determinadas circunstancias limitadas en el tiempo y en las causas, cuando la prestación contratada deviene imposible, o el contrato no puede cumplirse o debe resolverse, por causas imputables al contratista, incluso en el caso de suministros, por roturas de stock (bastante frecuentes), pueda formalizarse un nuevo contrato con los licitadores cuyas ofertas han sido clasificadas en el mismo procedimiento siguiente el orden de puntuación. Ello siempre que se den los siguientes presupuestos:

- Que concurran razones de interés público para no interrumpir la prestación.
- Que el pliego de cláusulas administrativas haya previsto expresamente esta posibilidad.
- Que el nuevo adjudicatario acepte expresamente la adjudicación de acuerdo con los términos de su oferta realizada en el procedimiento de licitación.

d) Contratos de asistencia sanitaria de urgencia

La nueva normativa comunitaria podría contemplar la utilización de un procedimiento en el que no sean de aplicación las disposiciones relativas a la preparación y adjudicación del contrato, para contratos de suministros y de servicios relativos a la prestación de asistencia sanitaria, por concurrir necesidades inaplazables suficientemente motivadas. Todo ello dentro de cierto umbral (Contratos hasta 60.000 €) y con una duración temporal limitada.

8.- Otros aspectos a considerar

- Necesidad de una mayor concreción y homogeneización del ámbito de aplicación de la norma – tanto subjetivo como objetivo-, así como de los regímenes especiales o de exclusión de determinados contratos respecto de la normativa de contratación pública.

- Se observa que se mantienen las principales dificultades para el acceso de las PYME a las contrataciones públicas. Por lo tanto, las medidas adoptadas por las Directivas de 2014 se aprecian insuficientes en este sentido, motivo por el cual conviene valorar la introducción de nuevos planteamientos que superen los esquemas clásicos seguidos hasta ahora en el derecho europeo de contratos.

Así por ejemplo se podría analizar la posibilidad de establecer medidas de discriminación positiva como por ejemplo reservas contractuales a favor de las PYMES en determinados ámbitos territoriales y sectores de actividad

- Establecer y regular las bases comunes para un sistema de capacitación y formación en compra pública, basado en las competencias por perfiles definidas por la Comisión Europea. Esta previsión, imperativa para la provisión de los puestos clave en el ámbito de la contratación pública,

tendría que garantizar la carrera profesional y la adecuación de los perfiles, la especialización y la profesionalización. Con esta base profesionalizada, resultaría posible establecer sistemas de colaboración transversal que permitan lograr los niveles óptimos de buen gobierno y eficiencia en esta materia.

- Resulta necesario incrementar la compra de innovación, no sólo mediante los procedimientos específicamente pensados para ello, sino también, con carácter general, garantizando que la innovación se incorpore a todos los procedimientos de contratación. En este sentido, el escaso uso en la práctica de figuras como las variantes, la definición de las prescripciones técnicas en términos de funcionalidades o el precio por resultados han sido un fuerte condicionante.

- Dentro del capítulo de integridad y transparencia, en línea con lo ya apuntado, la experiencia de los últimos años aconseja, por un lado, la focalización de los sistemas de control en los resultados logrados en los contratos y la valoración de las eficiencias conseguidas con la aplicación de los fondos públicos. Los también necesarios controles más formales y procedimentales, pueden ser objeto de automatización en muchos casos, sin que tenga que implicar un incremento de tareas burocráticas que hipertrofien los procedimientos de contratación. Asimismo, hay que introducir obligaciones de publicidad y transparencia, también respecto de la fase de ejecución del contrato, y valorar la inclusión de medidas o actuaciones más concretas para garantizar la integridad tanto de los operadores económicos como de los poderes adjudicadores.