

Introducción	15
Capítulo I. Buenas prácticas sobre Contratación Pública Socialmente Responsable (CPSR)	25
1. El valor social de la contratación: un objetivo irrenunciable en un estado social y de derecho	27
2. Las actuaciones de La Unión Europea en la génesis de la CPSR	30
3. La recepción de la contratación pública socialmente responsable (CPS) en el ordenamiento jurídico español.	34
3.1. La tímida recepción de la CPSR en las normas previas a la vigente Ley 9/2017 y el cambio de paradigma tras su aprobación.	39
3.2. Breve referencia a su incorporación en los ámbitos regional y local: la existencia de un denominador común.	40
3.3. La transversalidad del valor social de la contratación pública.	43
4. La posibilidad de considerar las exigencias sociales, medioambientales y de género en la determinación de las prohibiciones para contratar	44
5. La inclusión de criterios sociales en la fase de preparación de los contratos: la definición del objeto del contrato.	49
6. El impacto de las exigencias sociales, medioambientales y de género en la determinación de la solvencia técnica o profesional para contratar ...	54
7. La inclusión de criterios sociales en la fase de adjudicación	59
8. La valiosa inclusión de criterios sociales en la fase de ejecución del contrato.	64
Capítulo II. El diseño de instrumentos que guíen la contratación por parte de los poderes públicos. Un caso real	69
1. Litigación en materia de contratación pública.	71
2. Necesidades de implantar medidas prácticas	74
3. Manual de contratación.	75
4. Elaboración de cláusulas administrativas y prescripciones técnicas.	78
4.1. Pliegos de Cláusulas Administrativas Generales	78

4.2.	Pliegos de Cláusulas Administrativas Particulares	78
4.3.	Pliegos de Prescripciones Técnicas Particulares.	78
5.	Vicios de los contratos administrativos	78
5.1.	Supuestos de invalidez	78
5.2.	Causas de nulidad del contrato	79
5.3.	Revisión de oficio	79
6.	Procedimiento de ejecución de los contratos	79
6.1.	Prerrogativas de las Administraciones Públicas.	79
6.2.	Subcontratación	80
6.3.	Incumplimiento parcial o cumplimiento defectuoso. Demora en la ejecución	81
6.3.1.	Cumplimiento defectuoso	81
6.3.2.	Incumplimiento parcial	81
6.3.3.	Demora en la ejecución	81
6.4.	Obligaciones en materia social, ética, medioambiental o de otro orden	81
6.5.	Modificación de los contratos	82
6.5.1.	Modificaciones previstas en los Pliegos	82
6.5.2.	Modificaciones no previstas en los Pliegos.	82
6.6.	Suspensión y extinción de los contratos	83
6.6.1.	Suspensión de los contratos	83
6.6.2.	Extinción de los contratos	83
6.6.3.	Procedimiento para la resolución de los contratos	83
7.	Recurso especial en materia de contratación.	84
7.1.	Objeto del contrato.	84
7.2.	Procedimiento	85
7.3.	Recurso de reposición.	85
8.	Reflexiones y conclusiones	85
Capítulo III. Mejores prácticas para combatir la corrupción		89
1.	Introducción	91
2.	El origen de la estrategia anticorrupción en la contratación pública europea.	92
3.	El conflicto de interés como eje central	93
3.1.	El concepto de conflicto de interés.	94
3.2.	La «gestión» de los conflictos de interés: el rol del órgano de contratación	95
3.3.	La legislación española y las lecciones a aprender.	97
3.4.	El mandato para prevenir la corrupción y regulación del conflicto de interés	97
3.5.	El conflicto de interés como causa de exclusión	97
4.	La gestión de riesgos de corrupción en la ejecución de los fondos NGEU.	98
4.1.	Las Declaraciones de Ausencia de Conflicto de Interés (DACI)	99
4.2.	El procedimiento de gestión de conflicto de intereses	100

4.3. La planificación en la integridad: los Planes Antifraude	101
4.4. La digitalización al servicio de la integridad.	104
5. Reflexiones Finales	108
Capítulo IV. Mejores prácticas para la adquisición de medicamentos	109
1. Introducción	111
2. Peculiaridades del medicamento como objeto contractual	112
3. La doble vía para adquirir medicamentos	113
3.1. Aprovisionamiento de medicamentos en las oficinas de farmacia	114
3.1.1. Libertad de contratación de las oficinas de farmacia como entidades privadas de interés público.	114
3.1.2. Los acuerdos de rebaja de precios de los medicamentos destinados a las oficinas de farmacia.	116
3.1.3. Las subastas de medicamentos.	119
3.2. Aprovisionamiento de medicamentos en las farmacias hospitalarias	121
3.2.1. La libertad en las decisiones de compra de los órganos de contratación	121
3.2.2. El futuro del aprovisionamiento de medicamentos en las farmacias hospitalarias.	121
4. Reflexiones finales	124
Capítulo V. La competencia en la compra pública como herramienta de buena práctica en la contratación.	127
1. Introducción	129
2. Reconocimiento normativo	131
3. Previsiones y recomendaciones para la libre competencia	136
3.1. La contratación estratégica	138
4. La protección a la libre competencia en la jurisprudencia	139
5. La valoración de las ofertas y la competencia	140
5.1. Los criterios de adjudicación	141
5.2. Confección de los pliegos y protección de la libre competencia	142
5.3. El criterio del territorio y la competencia	143
5.4. Requisitos de capacitación e igualdad de trato.	144
5.5. Eficiencia, umbrales y competencia	145
5.6. Eficiencia y formalismo	146
6. Conclusión.	148
Capítulo VI. Mejores prácticas en la compra menor y de pequeña cuantía	151
1. Preámbulo	153
2. Introducción: causas, condiciones y efectos de los problemas de la compra menor en España.	154
3. El régimen actual de la compra menor en España	158
3.1. Compra menor en la Unión Europea.	158
3.2. Tipología actual de compra menor en la normativa de contratos Española	159

3.2.1. Los contratos menores	159
3.2.2. La compra de pequeña cuantía	159
3.3. El necesario informe de necesidad y no fraccionamiento de los contratos menores, en la práctica	159
3.4. La modulación del principio de concurrencia en la compra menor	162
3.5. El ¿preceptivo? informe jurídico en el contrato menor en las Entidades Locales	164
4. La compra de pequeña cuantía.	165
5. La fiscalización de las compras menores	167
6. La necesidad y deber de planificación de la contratación pública	168
7. Una tipología genuina de los Ayuntamientos: los contratos de espectáculos e interpretaciones artísticas. las denominadas «exclusividades» y la posibilidad de tramitación como contratos menores	169
7.1. Determinación del procedimiento de contratación: Cálculo del presupuesto base de licitación y valor estimado de los contratos	170
7.2. Estructura de precios en los contratos de espectáculos. El denominado taquillaje.	173
7.3. Contrato menor versus procedimiento negociado sin publicidad por exclusividad de derechos	174
8. Conclusiones prácticas	178
Capítulo VII. Mejores estrategias en la ejecución de contratos públicos. Una visión desde el Softlaw OCDE	181
1. Introducción	184
2. Principios OCDE de la contratación pública	184
2.1. Principio de transparencia	185
2.2. Principio de balance	185
2.3. Principio de igualdad.	186
2.4. Principio de participación	186
2.5. El principio de eficiencia	187
2.6. Principio de compras electrónicas.	188
2.7. Principio de capacidad.	188
2.8. Principio de evaluación en la contratación pública	189
2.9. El principio de administración de riesgos en la contratación pública.	189
2.10. Principio de responsabilidad en la contratación pública	190
2.11. Principios de integración en la contratación pública	190
3. La ejecución de los contratos públicos desde los estándares OCDE	190
4. Mejores métodos para la ejecución de contratos públicos desde los principios OCDE	191
5. Los avances de la contratación pública en Colombia por parte de Colombia Compra Eficiente y la ANCCE	197
Capítulo VIII. La rendición de cuentas en la contratación pública colombiana un enfoque desde el control social.	201

1. Introducción	203
2. Fundamento constitucional y legal del control social en la contratación pública	203
3. Principios de la contratación pública relacionados con la rendición de cuentas	205
4. Mejores prácticas sobre transparencia y rendición de cuentas de la contratación pública colombiana	207
4.1. Programación de algoritmos en el control preventivo y concomitante de la Contraloría General de la República	207
4.2. Rendición de Cuentas en entornos de política de gobierno digital	209
4.3. Rendición de Cuentas en perspectiva de los avances de los ODS	212
Capítulo IX. El empeño de la Unión Europea para lograr mejores profesionales en la contratación pública	217
1. La contratación pública: una realidad polifacética, compleja y vinculada a una gran responsabilidad	219
1.1. Importancia económica de la contratación pública	219
1.2. Impacto de la contratación pública en otras políticas públicas	221
1.3. La lucha contra la corrupción y el logro de la integridad	223
1.4. La necesidad de contar con buenos profesionales dedicados a la contratación pública	224
2. La herramienta ProcurComp ^{EU} como buena práctica europea en la profesionalización de la contratación pública	227
2.1. Objetivos específicos de ProcurComp ^{EU}	227
2.2. Matriz de competencias	228
2.3. Herramienta de autoevaluación	230
2.4. Programa de formación	232
3. Valoración final	234
Capítulo X. Ética, códigos de conducta e integridad	237
1. La «Administración». El necesario cambio de paradigma hacia la integridad pública	239
2. El código de conducta como pieza clave de un sistema de integridad	243
2.1. Marcos de referencia	243
2.2. Definición, objeto y finalidad	245
2.3. Contenido mínimo de un código ético	249
2.4. El procedimiento de elaboración	250
2.5. Mecanismos de garantía	252
2.5.1. Órgano encargado de su cumplimiento	252
2.5.2. Buzones de ética o canales internos de comunicación	254
2.5.3. El régimen sancionador	255
2.5.4. Difusión, formación, supervisión y seguimiento del código ético o de conducta	256
3. Recomendaciones en el ámbito de la contratación pública	259
4. Autodiagnóstico o checklist	261

Capítulo XI. El principio de integridad en la contratación pública buenas prácticas para la prevención del riesgo de fraude, favoritismo, corrupción y conflictos de interés	263
1. Introducción	265
2. Los sistemas de integridad como herramienta eficaz para garantizar el cumplimiento del principio de integridad.	266
2.1. Liderazgo y compromiso del máximo órgano de representación de la entidad	266
2.2. Delimitación de funciones y nombramiento de los responsables del seguimiento y control del Sistema. La figura del oficial de cumplimiento	267
2.3. El Análisis de riesgos y las banderas rojas en la contratación pública.	268
2.4. Los conflictos de interés. Las Declaraciones de Ausencia de Conflictos de interés y los sistemas de <i>data mining</i>	271
2.5. Los Código Éticos y de conducta en la contratación	273
2.6. La formación y concienciación como elemento esencial del Sistema. La profesionalización en la contratación	274
2.7. Los Sistemas internos de Información	276
2.8. El sistema disciplinario.	276
2.9. La Actualización y revisión del Compliance	277
3. Conclusiones	278
Capítulo XII. La legitimación para interponer el recurso especial en materia de contratación en asuntos urbanísticos o medioambientales. Algunas cuestiones prácticas de interés	281
1. Introducción	283
2. Legitimación para interponer del recurso especial en materia de contratación: marco normativo y evolución.	285
3. Análisis casuístico	288
3.1. Particulares	288
3.2. Concejales	290
3.3. Asociaciones	294
3.4. Especial referencia a los colegios profesionales de arquitectos	296
4. Conclusión.	300
Capítulo XIII. Las nuevas normativas de la Unión Europea (UE) sobre debida diligencia y antisubvenciones: ¿mejores prácticas o neoproteccionismo?	301
1. Introducción	303
2. Las mejores prácticas en la contratación pública	303
3. El acuerdo de contratación pública de la OMC (ACP), como fuente de obligaciones para fomentar las mejores prácticas y detener el neoproteccionismo	305
4. El debilitamiento de la OMC	307

5. Las mejores prácticas en la Debita Diligencia (Due Diligence) en la Unión Europea.	309
6. El reglamento antisubvenciones de la UE, es un mecanismo separado de la OMC.	313
7. Conclusión.	317