

Introducción	13
CAPÍTULO I. La contratación pública en la UE: las autoridades contratantes como intérpretes y garantes del interés público en el mercado único	21
1. La política de contratación pública en la UE: la normativa de contratación pública, diseñada para canalizar la discrecionalidad anticompetitiva de los poderes adjudicadores, como base de una UE en crecimiento sostenible	22
2. El derecho de la contratación pública en la UE: hacia la consecución del Mercado Único de la Contratación Pública	33
A. El Derecho primario: la base para las normas de contratación pública de la UE	40
B. El Derecho secundario: las normas de contratación pública de la UE	40
CAPÍTULO II. La competencia en la UE: la expansión gradual de la competencia como instrumento para asegurar un marco de igualdad competitivo en el proceso de integración del mercado.	53
1. La Política de competencia de la UE: la eficiencia en el mercado a la luz de un enfoque de bienestar del consumidor	56
A. La teoría de la competencia efectiva	58
B. El objetivo del bienestar del consumidor	61
C. El estándar de eficiencia económica.	73
D. La positivación de la Política de competencia de la UE.	77
2. El Derecho de competencia de la UE: la inadecuación de los mecanismos existentes para la evaluación de las prácticas de las autoridades públicas contratantes	80

CAPÍTULO III. Antes de someter la prestación a un procedimiento de contratación pública: de la auto organización de la autoridad contratante a la externalización de sus necesidades operativas y tareas públicas.

1. Las alternativas (competitivamente idóneas) a un procedimiento de contratación pública: sobre las condiciones para poder recurrir a los acuerdos públicos de colaboración y a los encargos a medios propios personificados	87
A. El concepto de poder adjudicador	89
B. La cooperación público-pública: el autoabastecimiento y los acuerdos público-públicos.	93
a. <i>La excepción de cooperación horizontal</i>	97
b. <i>La excepción de cooperación vertical</i>	104
2. El interés general frente a las condiciones para el sometimiento de los servicios así calificados a las preocupaciones competitivas: los Servicios de Interés General.	120
A. Los Servicios Sociales de Interés General	123
a. <i>El concepto de actividad económica</i>	125
b. <i>El concepto de actividad social</i>	130
c. <i>La concesión de derechos especiales o exclusivos</i>	136
B. Los Servicios de Interés Económico General	141
a. <i>El marco normativo: el recurso a instrumentos de soft law a nivel de la UE</i>	142
b. <i>Ayudas de estado y SIEG</i>	145
c. <i>Modos de financiación del servicio público universal</i>	150
d. <i>Cálculo de la compensación</i>	152

CAPÍTULO IV. El diseño del procedimiento de contratación pública: claves para una redacción pro-competitiva de los documentos contractuales.

1. La opción competitivamente más adecuada a la luz de las circunstancias fácticas: contrato versus <i>concesión</i>	159
A. La naturaleza jurídica de las concesiones: el concepto autónomo de «contrato de concesión»	160
B. La transferencia del riesgo operacional	166
C. La redacción del contrato de concesión: condiciones para evitar el cierre de un mercado (supuestamente) competitivo.	170
2. La redacción de los pliegos de cláusulas administrativas particulares y pliegos de prescripciones técnicas: la discrecionalidad atemperada de las autoridades contratantes	173
A. La elección del tipo de procedimiento	175

a.	<i>Los procedimientos no-negociados: el procedimiento abierto, como el paradigma de la transparencia, y el procedimiento restringido, como un procedimiento igualmente respetuoso con la competencia</i>	176
b.	<i>Procedimientos con negociación: el equilibrio entre la necesidad de recurrir a las negociaciones y la obligación de no afectar la competencia.</i>	179
c.	<i>Procedimientos de demanda agregada: fórmulas de racionalización de la contratación pública que pueden comprometer la competencia</i>	186
B.	El objeto del procedimiento: la división del contrato en lotes —o el requisito « <i>divide-or-explain</i> »— como modo de incrementar la competencia	190
C.	La selección de los licitadores: la correcta identificación y adecuación al objeto del contrato de los criterios de exclusión y de los criterios de selección cualitativa	192
a.	<i>Criterios de exclusión: la restricción indebida del acceso a la licitación de candidatos aptos</i>	194
b.	<i>Criterios de selección cualitativa: la restricción injustificada del acceso a la licitación mediante la fijación de unos criterios de aptitud inadecuados —habilitación, solvencia económica y financiera, y capacidad técnica y profesional—</i>	198
c.	<i>Especificaciones técnicas, etiquetas y mejoras: la neutralidad técnica como núcleo legitimador de la correcta redacción del pliego de prescripciones técnicas</i>	203
D.	La selección del adjudicatario: la competencia en precio y la competencia en calidad como los intereses rectores —pero potencialmente inconciliables— al seleccionar los criterios para identificar la oferta económicamente más ventajosa	205
Conclusiones		211
Bibliografía		219
Jurisprudencia		233