Evolución de la competencia en la contratación pública

Autores[1]:

Irene Pinilla Melgarejo, Subdirectora Adjunta en la Subdirección de Ayudas Públicas e Informes de Proyectos Normativos, Departamento de Promoción de la Competencia de la CNMC

Manuel J. García Rodríguez, experto TIC en el Departamento de Adquisiciones del Banco de España

Julia García – Royo Díaz, Vocal Asesora en la Subdirección de Ayudas Públicas e Informes de Proyectos Normativos, Departamento de Promoción de la Competencia de la CNMC

Resumen:

La contratación pública tiene un peso económico muy elevado y es un instrumento clave para mejorar la eficiencia del gasto público y promover mercados más competitivos, transparentes e innovadores. No obstante, la disminución sostenida de la participación en las licitaciones ha motivado un proceso de reforma para reforzar la competencia, siendo clave los ámbitos de digitalización, mejor regulación y lucha contra prácticas anticompetitivas.

Palabras clave:

Competencia, concurrencia, contratación pública, eficiencia económica, colusión.

Códigos JEL:

H57, K21, L41, D73.

[1] Las opiniones expresadas en este artículo pertenecen a los autores y no representan necesariamente la posición de las instituciones de la que forman parte.

1. Introducción.

La contratación pública representa una parte significativa de la actividad en las economías avanzadas y, en particular, en la española, donde en 2024 supuso casi el 10,92% del producto interno bruto y en torno a un 24,05% total del gasto público. El volumen de licitaciones en España en 2024 alcanzó los 113.091,40 millones de euros, a través de 206.242 contratos, lo que supuso un aumento con relación al año anterior del 5,78%[2].

Desde la óptica de la competencia, se trata de un sector de máximo interés no solo por su considerable relevancia económica, sino también porque las licitaciones públicas generan competencia por el mercado, al permitir que a través de procedimientos de concurrencia competitiva distintos operadores rivalicen con sus ofertas para convertirse en contratistas. Si las licitaciones se desarrollan en un entorno de competencia, se impulsa a los licitadores a realizar proposiciones de mayor calidad y menor precio, lo que redunda en ganancias de eficiencia del gasto público. Además, la contratación pública, más allá de su función de provisión de bienes y servicios, constituye un instrumento con capacidad para incidir en numerosos sectores productivos y con un notable potencial para promover mercados más competitivos, eficientes y transparentes.

El grado de competencia en las licitaciones públicas está condicionado por el marco regulatorio y por la discrecionalidad técnica reservada a los poderes adjudicadores en el diseño de los contratos, dado que estas decisiones influyen directamente en la participación de los operadores y, por tanto, en la presión competitiva. Además, un diseño adecuado de los procedimientos puede contribuir a prevenir riesgos de prácticas anticompetitivas, como la colusión —comúnmente conocida por su término anglosajón, *bid rigging*—, profundamente dañina y tipificada como infracción muy grave en derecho de la competencia.

Por estas razones, una articulación coherente entre la contratación pública y la política de competencia resulta indispensable para garantizar una rivalidad sana por el mercado, reducir barreras de entrada y maximizar la participación, especialmente para las pymes que representan más del 99% de nuestro tejido empresarial. Esta interacción —competencia y contratación pública— genera efectos positivos demostrables en términos de eficiencia económica, calidad, innovación y bienestar social.

Sin embargo, en los últimos años se ha observado una tendencia descendente en los niveles de concurrencia en las licitaciones, tanto en el ámbito de la Unión Europea (UE) como en el sistema español, lo que limita los beneficios propios de un mercado competitivo y aumenta el riesgo de prácticas anticompetitivas.

En este sentido, son ilustrativas las conclusiones del Informe de fiscalización del Tribunal de Cuentas Europeo (2023), que constata una caída notable de la competencia en la contratación pública en la UE: entre 2011 y 2021, la media de licitadores por procedimiento pasó de 5,7 a 3,2, mientras que los concursos con un único oferente aumentaron del 23,5% al 41,8%[3].

[2] Informe Anual de Supervisión de 2025 (IAS), módulo I, de la Oficina Independiente se Regulación y Supervisión de la Contratación Pública (OIReScon).

[3] Informe Especial 28/2023 del Tribunal de Cuentas Europeo sobre la contratación pública en la UE.

En España, la concurrencia media descendió hasta 2,9 licitadores por procedimiento en 2024, frente a 3,21 en 2022 y 4,09 en 2019. Además, el porcentaje de procedimientos con un único licitador se ha mantenido en niveles muy elevados en los últimos años (40,69% en 2024, 44% en 2023 y 39,93% en 2022)[4].

Este diagnóstico pone de manifiesto una insuficiente concienciación sobre la relevancia de la competencia como condición previa para alcanzar la mejor relación calidad-precio en las licitaciones públicas, así como un cuestionamiento del grado en que las Directivas 2014/23/UE, 2014/24/UE y 2014/25/UE de 26 de febrero, sobre contratación pública[5] han cumplido sus objetivos estratégicos: simplificación, mayor participación especialmente de pymes y competencia, transparencia e integración del mercado interior, entre otros[6].

En consecuencia, en 2024 la Comisión Europea (CE) inició un proceso de reforma del marco jurídico europeo, en el que el análisis del grado de competencia en el mercado interior de la contratación pública se ha convertido en una cuestión central[7].

El objetivo de este artículo es ofrecer una visión general de la evolución del principio de libre competencia en la contratación pública y valorar su aplicación desde 2014 hasta la actualidad, con el fin de proponer medidas que mejoren el grado de competencia en las licitaciones públicas en el contexto del proceso de reforma actualmente abierto en ámbito europeo, centradas en tres ejes: i) la transformación digital, ii) la configuración de un marco regulatorio y decisorio que favorezca la competencia y iii) el refuerzo de la lucha contra las prácticas anticompetitivas.

2. Evolución y balance de la contratación pública desde la perspectiva del principio de libre competencia

La libre competencia como principio orientador de la contratación pública

El principio de libre competencia aplicado a la contratación pública se ha caracterizado, tanto a nivel regulatorio de la UE como nacional, por una progresiva búsqueda de un mercado más eficiente y abierto.

En sus inicios, la normativa comunitaria se centró en la aplicación de las libertades fundamentales del Tratado de Funcionamiento de la UE (TFUE), concretamente en relación con la contratación pública, la libre circulación de mercancías y la libertad de establecimiento, para eliminar barreras entre Estados miembros. En este momento, la competencia se entendía

[4] OIReScon, IAS 2025, módulo I.

[5] La Directiva 2014/23/UE sobre la adjudicación de contratos de concesión; la Directiva 2014/24/UE sobre contratación pública, directiva central que regula la contratación pública general (obras, suministros y servicios) por parte de las AA.PP., universidades y hospitales; y la Directiva 2014/25/UE para los sectores del agua, energía, transportes y servicio postal.

[6] Vid. Informe del Tribunal de Cuentas Europeo citado en nota al pie 3.

[7] Comisión Europea (2025). COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT EVALUATION of Directive 2014/23/EU on Concessions, Directive 2014/24/EU on Public Procurement and Directive 2014/25/EU on Utilities y consulta pública para la revisión de las Directivas.

principalmente como la necesidad de garantizar la igualdad de trato, la no discriminación y la transparencia en los procedimientos, abriendo las licitaciones públicas a todos los operadores económicos de la UE.

Con la aprobación de las Directivas de contratación pública de 2014 se consolidó el principio de libre competencia y pasó a situarse como un objetivo estratégico. El considerando primero de la Directiva 2014/24/UE se refiere a la necesidad de fomentar un mercado abierto y competitivo como base del sistema de contratación pública de la UE y el artículo 18 insiste en la no discriminación y transparencia, añadiendo que la contratación se concebirá con la intención de no restringir artificialmente la competencia. Esta visión estratégica se completa, por una parte, con el fomento de la innovación, aspectos sociales y medioambientales y la participación de las pymes y, por otra, con el fortalecimiento de los mecanismos para prevenir la colusión y el fraude.

La legislación nacional de contratación pública se encuentra profundamente condicionada por el marco normativo de la UE. La anterior normativa de 2007 ya recogía el principio de libre concurrencia, pero la vigente Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público (LCSP) establece la salvaguarda de la libre competencia como uno de sus fines esenciales (artículos 1 y 132). Ello se concreta en la práctica en la obligación de los responsables de compras públicas de promover la máxima participación de licitadores favoreciendo la publicidad, fijando requisitos proporcionales al objeto del contrato y evitando un diseño de las licitaciones que favorezcan indebidamente a determinados operadores.

La LCSP opera en consonancia con otras leyes para dar al principio de libre competencia su máximo alcance. La Ley 15/2007, de 3 julio, de Defensa de la Competencia (LDC) define y sanciona las conductas anticompetitivas, esencial para garantizar la libre concurrencia y la eficiencia en los procedimientos de la LCSP.

A su vez, los principios de buena regulación —necesidad, proporcionalidad y no discriminación— consagrados en nuestro Derecho administrativo[8] se aplican a toda intervención pública con afectación en el mercado, incluida la contratación pública, con el fin de evitar barreras injustificadas a la competencia entre operadores[9]. Así lo corrobora numerosa jurisprudencia que ha reiterado la necesidad de aplicar estos principios de buena regulación a la contratación pública para lograr la máxima concurrencia competitiva[10].

En los últimos años, impulsada en gran medida por los fondos *NextGeneration EU*, la contratación pública se ha consolidado como una herramienta estratégica clave orientada a la consecución de objetivos de política pública más allá del precio. Este enfoque debería acompañarse de un refuerzo de la profesionalización de los responsables de compras, la integri-

[8] Ley 39/2015, de 1 de octubre, del procedimiento administrativo común de las AA.PP. (art. 129), Ley 40/2015, de 1 de octubre, de régimen jurídico del sector público (art. 4), Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio y la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado.

[9] CNMC, G-2021-01 Recomendaciones a los poderes públicos para una intervención favorecedora de la competencia en los mercados y la recuperación económica inclusiva

[10] Pueden consultarse, entre muchas otras, las siguientes resoluciones y sentencias:, Resolución 1/2020 del TARC de Castilla y León; STJUE 16 enero 2025, asunto C-424/23,, Resolución TACRC 1137/2021;, STS 1786/2024.

dad, la lucha contra prácticas anticompetitivas y una mayor supervisión, poniendo el acento en la correcta ejecución y evaluación de los contratos.

Evidencias sobre el grado de competencia en las licitaciones públicas

Para evaluar la competencia y la eficiencia en la contratación pública se requiere información completa y de calidad, algo que tradicionalmente ha sido complejo por la dispersión y baja calidad de los datos de licitaciones. En España la LCSP lo corrige mediante la homogenización e interconexión de plataformas de contratación, una mayor publicidad y transparencia de las licitaciones y la creación de la Oficina Independiente de Regulación y Supervisión de la Contratación (la ya citada, OIReScon). Por tanto, la paulatina incorporación de los procedimientos electrónicos en las Administraciones Públicas (AA.PP.), el disponer de un repositorio común situado en la Plataforma de Contratación del Sector Público (PLACSP) y la publicación masiva de los contratos mediante datos abiertos y reutilizables, ha permitido que organismos oficiales, investigadores y ciudadanos puedan acceder con relativa facilidad a ellos para sus análisis y estudios.

La contratación pública en España es compleja de analizar cuantitativamente por el alto número y diversidad de poderes adjudicadores (más de 20.000) y el alto volumen de licitaciones (en 2024 hubo 206.000 licitaciones según la OIReScon) que provoca que la calidad de los datos sea muy variable. Además, PLACSP, así como el resto de las plataformas de contratación de las Comunidades Autónomas (CC.AA.), apenas tienen mecanismos para validar y verificar los datos introducidos por el personal público cuando licita. La OIReScon lo remarca en sus informes anuales de supervisión: "*la ausencia de controles de verificación de la información publicada en las plataformas afecta directamente a la calidad del dato en contratación pública*". Por ello, hay que ser prudentes al comparar estudios con diferentes rangos temporales y geografías. En general, cada vez se van teniendo mejores datos de contratación pública: más completos y fiables.

La incompletitud y falta de calidad de los datos también sucede con las licitaciones del resto de países de Europa. La plataforma de contratación gestionada por la Comisión Europea, llamada TED, es donde se deben publicar aquellas licitaciones de los países de la UE que superen ciertos importes estipulados en la normativa, llamados contratos sujetos a regulación armonizada (SARA). De esta manera, en una única plataforma europea se publican los contratos públicos más relevantes para que empresas de cualquier país puedan participar. Cada país tiene su propia plataforma de contratación nacional, muy distintas entre sí. TED dispone de una sección de datos en abierto para la descarga masiva de la información más importante de las licitaciones. Sin embargo, no se puede comparar directamente con PLACSP porque en TED hay menos campos disponibles. También hay que considerar que en TED se publican contratos con importes altos (contratos SARA), mientras que en PLACSP (como en el resto de plataformas de contratación nacionales) se publican todos los contratos, SARA y no SARA. No obstante, sí se pueden comparar las principales magnitudes de competencia entre los distintos países europeos, como ya han hecho instituciones públicas e investigadores académicos y que se mencionarán en este artículo.

Desde hace años, múltiples estudios oficiales han evidenciado una persistente falta de competencia en la contratación pública y una correlación robusta entre escasa concurrencia y

pérdidas de eficiencia económica. El estudio Radiografía de los procedimientos de contratación pública en España (CNMC, 2019) ya documentaba datos preocupantes analizando las licitaciones españolas de 2012 a 2017. Revela una competencia débil, el 34% de los contratos estatales tiene un único participante y el 66% tres o menos. El procedimiento negociado sin publicidad se usa con frecuencia en contratos pequeños y la elección del procedimiento influye en el coste: el uso del procedimiento abierto reduce el precio en un 9,9% y cada ofertante adicional en una licitación lo disminuye en un 2,1%. Una extrapolación indica que aplicar sistemáticamente el procedimiento abierto habría ahorrado anualmente unos 350 millones de euros. No se recomienda eliminar procedimientos no abiertos, pero sí comprender su coste y justificar su uso para mejorar la gestión eficiente de fondos públicos.

Estudios posteriores han confirmado las conclusiones de la CNMC en 2019, más fiables por la total implantación de la administración electrónica en la contratación pública, mayor publicidad y transparencia y un paulatino aumento de la calidad de los datos en abierto de las licitaciones.

En este apartado se va a estudiar la concurrencia en España y compararla con el resto de Europa basándose en los últimos informes de organismos nacionales como la OIReScon, de organismos internacionales (Comisión Europea, Tribunal de Cuentas Europeo y Banco Mundial) y con artículos académicos de investigadores en contratación pública.

Se muestra en la tabla 1 una primera panorámica para conocer la concurrencia media y el número de contratos con un único licitador[11] (es decir, licitaciones adjudicadas sin competencia). La media ha ido descendiendo, situándose en torno a 3 licitadores por contrato y en el 40% de los contratos sólo hubo un licitador, no hubo competencia. Sin embargo, estos datos a nivel macro deberían ser estudiados, desagregados, por los diferentes factores o causas que afectan a la concurrencia. Finalmente, la baja económica (la reducción del importe de adjudicación con respecto al importe de licitación, expresado en porcentaje) se mueve en torno al 10-12%. Uno de los principios básicos de la economía es que, a más oferentes en un mercado, mayor es la competencia y, consecuentemente, mejora la relación calidad-precio. Esta importante cuestión se analizará más adelante en detalle.

Tabla 1.
Media de licitadores en España entre el 2021 y 2024

Año	Media de licitadores	Contratos con único licitador (%)	Baja económica media (%)
2021	3,88	34,40%	12,22%
2022	3,21	39,92%	10,99%
2023	2,92	44,17%	10,30%
2024	2,94	40,69%	11,24%

Fuente: elaboración propia con datos de los Informes Anuales de Supervisión de la OIReScon.

[11] La OIReScon calcula las medias a nivel de lote si el expediente de contratación los tuviese. Por tanto, cuando el indicador se refiera a contratos, hay que interpretarlo también a nivel de lotes.

Los anteriores indicadores de competencia nacionales se pueden comparar con otros países de Europa. Para ello se tendrá en cuentas el referido e importante Informe 28/2023 sobre contratación pública en la UE (Tribunal de Cuentas Europeo, 2023) que analiza a los 27 países de la UE, Reino Unido, Islandia y Noruega entre 2011 y 2021 utilizando los datos en abierto de TED. En la figura 2 se muestra la media de licitadores de cada país, por años. En España ha ido cayendo la media hasta situarse en 2021 en 4,1 licitadores (similar al 3,88 registrado por la OIReScon). En general, la tendencia europea es a la baja en dicho rango temporal (de 2011 a 2021), situándose en 3,2 licitadores en 2021. Las cuatro grandes economías europeas tienen: 3,5 Italia, 3,5 Francia, 3,9 Alemania y 4,7 Reino Unido.

Figura 2.
Media de licitadores en EU27, Reino Unido, Islandia y Noruega entre 2011 y 2021

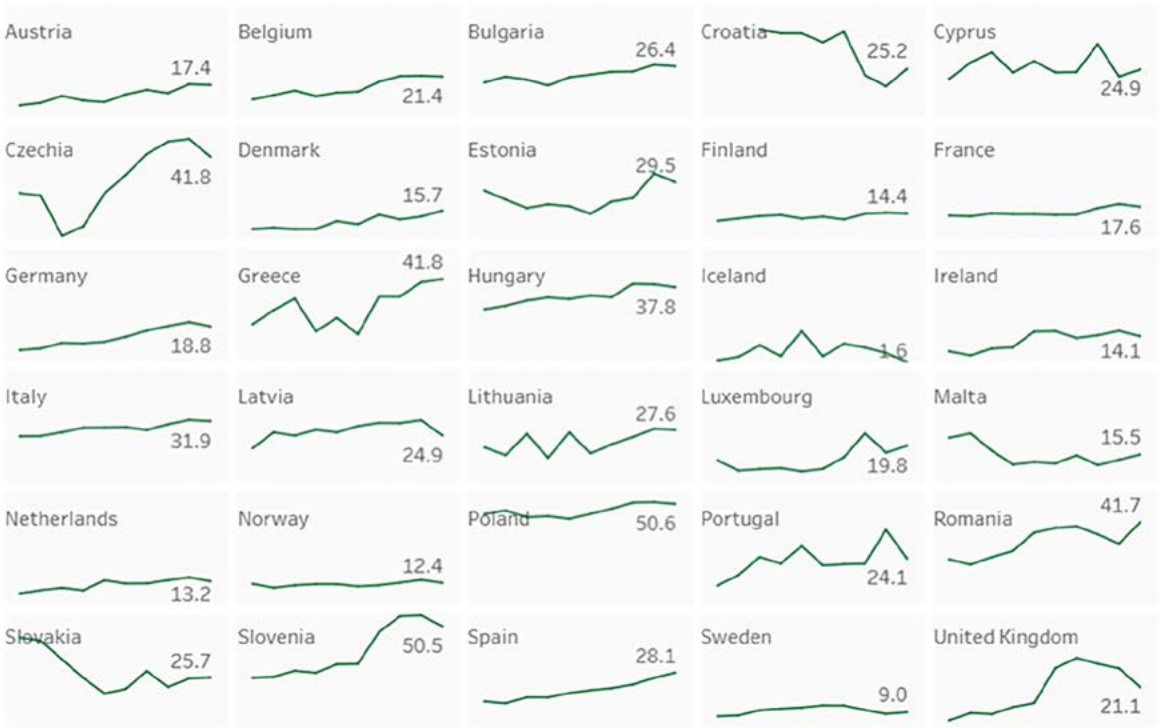


Fuente: Informe 28/2023 del Tribunal de Cuentas Europeo.

Análogamente, en la figura 3 se muestra el porcentaje de contratos con un único licitador. En España ha ido subiendo hasta situarse en 2021 en el 28,1%. Es inferior al 34,40% registrado por la OIReScon, nótese que en TED se publican contratos SARA y eso afecta a las estadísticas (cuanto mayor es el importe del contrato, más incentivos tienen las empresas a participar). En general, la tendencia europea es de subida, situándose en el 41,8% de licitadores únicos en 2021. Las cuatro grandes economías europeas tienen: 17,6% Francia, 18,8% Alemania, 21,1% Reino Unido y 31,9% Italia.

Figura 3.

Porcentaje de contratos con único licitador en EU27, Reino Unido, Islandia y Noruega entre 2011 y 2021



Fuente: informe 28/2023 del Tribunal de Cuentas Europeo.

Adicionalmente, algunas conclusiones relevantes del reciente estudio del Banco Mudial *European Union: Competition in Public Procurement*[12] son:

- Los procedimientos competitivos predominan: el 94% del valor adjudicado sigue procesos abiertos. Esto es significativamente superior a la contratación del Gobierno Federal de EE. UU., donde menos del 50% de los procesos son abiertos.
- La participación transfronteriza sigue siendo baja: solo el 4% del valor adjudicado corresponde a operadores de otros países, a pesar del fuerte comercio entre países de la UE.
- Existe un acceso razonable para nuevos participantes: el 36% de los adjudicatarios fueron nuevos en el sistema en 2023.

[12] Banco Mundial, Study on Competition in the European Union's Public Procurement Markets (2018-2023) elaborado a petición de la CE para evaluar si las Directivas europeas de contratación pública de 2014 han logrado abrir los mercados a la competencia.

Factores que influyen en el bajo nivel de concurrencia en las licitaciones públicas: quién, qué, cómo, dónde y cuánto se contrata

A continuación, se exponen los factores más relevantes que afectan a la concurrencia en las compras públicas, mostrando evidencias empíricas de su impacto. Algunos de estos componentes se pueden modificar por el órgano de contratación para facilitar la concurrencia y, por esta razón, forman parte de las orientaciones recogidas en la Guía sobre la preparación y diseño de las licitaciones públicas elaborada por la CNMC (CNMC, 2025).

¿Quién contrata?

La Administración en España es muy heterogénea, es evidente que el nivel de especialización y recursos es muy diferente en un ministerio o en un pequeño ayuntamiento. Esto tendrá un evidente impacto en la forma de contratar, afectando de manera más o menos directa a la concurrencia. En la figura 4 se muestra la concurrencia y porcentaje de contratos con un único licitador para los 3 niveles de la Administración. Se observa que, en general, la Administración local tiene menos contratos con un único licitador. Sin embargo, la media de licitadores entre la ésta y la Administración autonómica es muy similar. La Administración estatal es la que tiene una media de licitadores más baja, pero cercana a las otras dos Administraciones.

Tabla 4.
Media de licitadores y contratos con único licitador por tipo de Administración en España entre 2021 y 2024

Año	Estatal		Autonómica		Local	
	Media de licitadores	Contratos con único licitador (%)	Media de licitadores	Contratos con único licitador (%)	Media de licitadores	Contratos con único licitador (%)
2021	3,54	37,30%	3,82	40,70%	4,09	29,20%
2022	3,18	41,80%	3,36	42,90%	3,10	37,00%
2023	2,81	43,32%	2,98	51,68%	2,94	37,59%
2024	2,69	43,99%	3,05	42,76%	3,00	37,32%

Fuente: elaboración propia con datos de los Informes Anuales de Supervisión de la OIReScon.

¿Qué se contrata?

El sector determina las barreras técnicas, económicas y comerciales. Los mercados en términos de competencia son muy diversos, por ejemplo, hay pocos operadores económicos

en el ámbito de la defensa si se compara con el sector de la construcción[13]. En la tabla 5 se muestra la media de licitadores y baja económica por aquellos tipos de contrato más relevantes en España para 2024. Se observa claramente cómo las obras tienen 4,51 licitadores de media, muy superior a servicios y suministros, y la baja económica se sitúa en el 10,5%, ligeramente inferior a la de servicios y suministros. Las concesiones, menos representativas en términos de volumen e importe si se comparan con las anteriores, también tienen valores muy diferentes si es de servicio o de obra. Además, se da la paradoja de que la baja económica es mayor en aquella que tiene una media de licitadores menor. Seguramente las estadísticas en concesiones se ven afectadas por su bajo número.

Tabla 5.
Media de licitadores y de baja económica en función del tipo de contrato en España en 2024

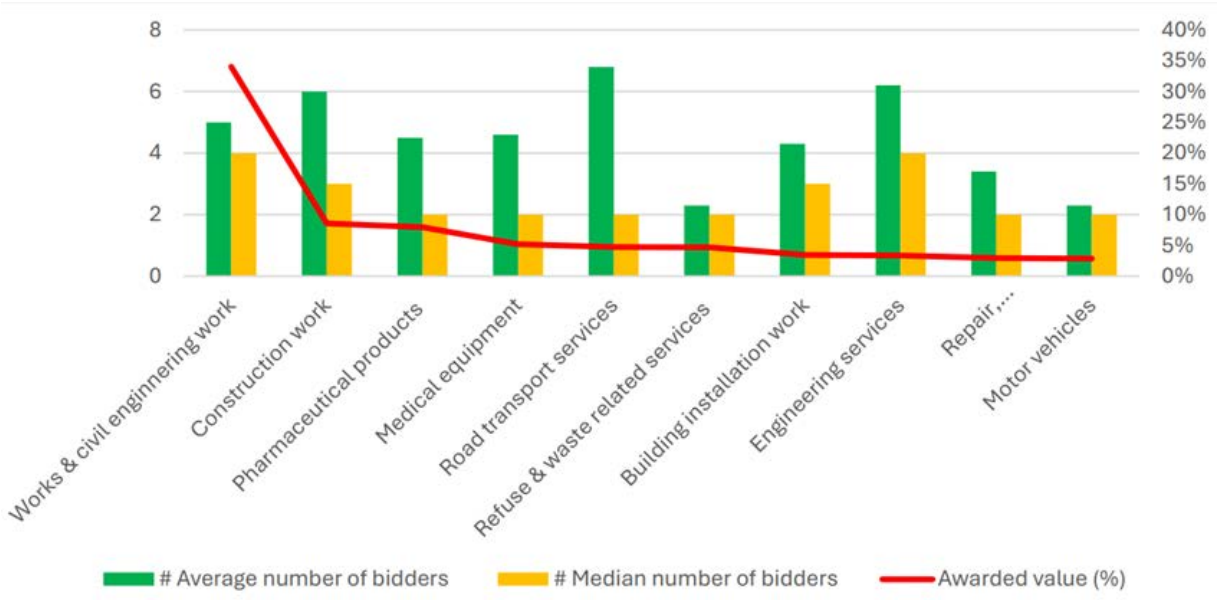
Tipo de contrato	Media de licitadores	Baja económica media (%)
Servicios	2,81	11,91%
Suministros	2,69	11,12%
Obras	4,51	10,50%
Concesión de servicios	2,02	13,85%
Concesión de obras	3,00	5,55%

Fuente: Informe Anual de Supervisión de 2025 de la OIReScon.

Las diferencias entre sectores también se reflejan en las licitaciones de los países europeos. En el gráfico 6 se muestran la media y mediana de licitadores (barras verde y naranja, respectivamente) para los 27 países de la UE entre 2018 y 2023, así como el importe total que supone con respecto al total de la compra pública (línea roja) (Banco Mundial, 2025). Se observan diferencias significativas, tanto en media como en mediana. Por ejemplo, el sector de vehículos a motor tiene 2 licitadores de media, en contraste con otros sectores (servicios de transporte por carretera, trabajos de construcción, trabajos de ingeniería civil, etc.) donde la media es superior a 4 licitadores.

[13] La Guía para evitar los mercados cautivos en la contratación pública (ACCO y Generalitat de Cataluña, 2025) advierte que la dependencia excesiva en un proveedor limita la concurrencia y la competencia en las licitaciones, con riesgos de sobrecostes, menor innovación y de colusión y propone medidas para evitarla comola planificación estratégica, el un diseño adecuado de las licitaciones o la neutralidad tecnológica, etc.

Gráfico 6.
Media y mediana de licitadores por sectores en Europa. El eje vertical derecho indica el porcentaje del importe adjudicado (rojo). Datos de los EU27 entre 2018 y 2023.



Fuente: Estudio del Banco Mundial, 2025.

¿Cómo se contrata?

Otro factor fundamental que impacta en la concurrencia es el tipo de procedimiento utilizado por las AA.PP.. Es un elemento ampliamente estudiado, llegando al consenso de que los procedimientos abiertos son los que más favorecen la competencia. Así se observa en la tabla 7, donde el procedimiento abierto y abierto simplificado tienen medias de licitadores muy superiores a los negociados con o sin publicidad y a los acuerdos marcos. Sin embargo, hay una caída generalizada de la concurrencia a medida que pasan los años para todos los tipos de procedimientos.

Tabla 7.
Media de licitadores por tipo de procedimiento en España entre 2021 y 2024

Año	Abierto	Abierto simplificado	Negociado sin publicidad	Negociado con publicidad	Basado en acuerdo marco
2021	4,38	4,67	1,39	2,90	2,53
2022	3,77	3,42	1,26	2,44	2,54
2023	3,58	3,38	1,19	2,69	2,25
2024	3,07	3,52	1,15	1,78	1,98

Fuente: Informe Anual de Supervisión de 2025 de la OIReScon.

Por tanto, los procedimientos abiertos en términos de competencia son los mejores hasta la fecha. Sin embargo, esto puede cambiar en el futuro si las AA.PP. utilizan intensivamente los sistemas dinámicos de adquisición (SDAs) y los catálogos electrónicos porque permiten una compra pública más ágil, rápida y eficiente. Es decir, más similar a cómo se realiza en el sector privado. No se ha incluido los SDAs en la estadística porque apenas son representativos (la OIReScon registró 13 SDAs en 2024).

¿Dónde se contrata?

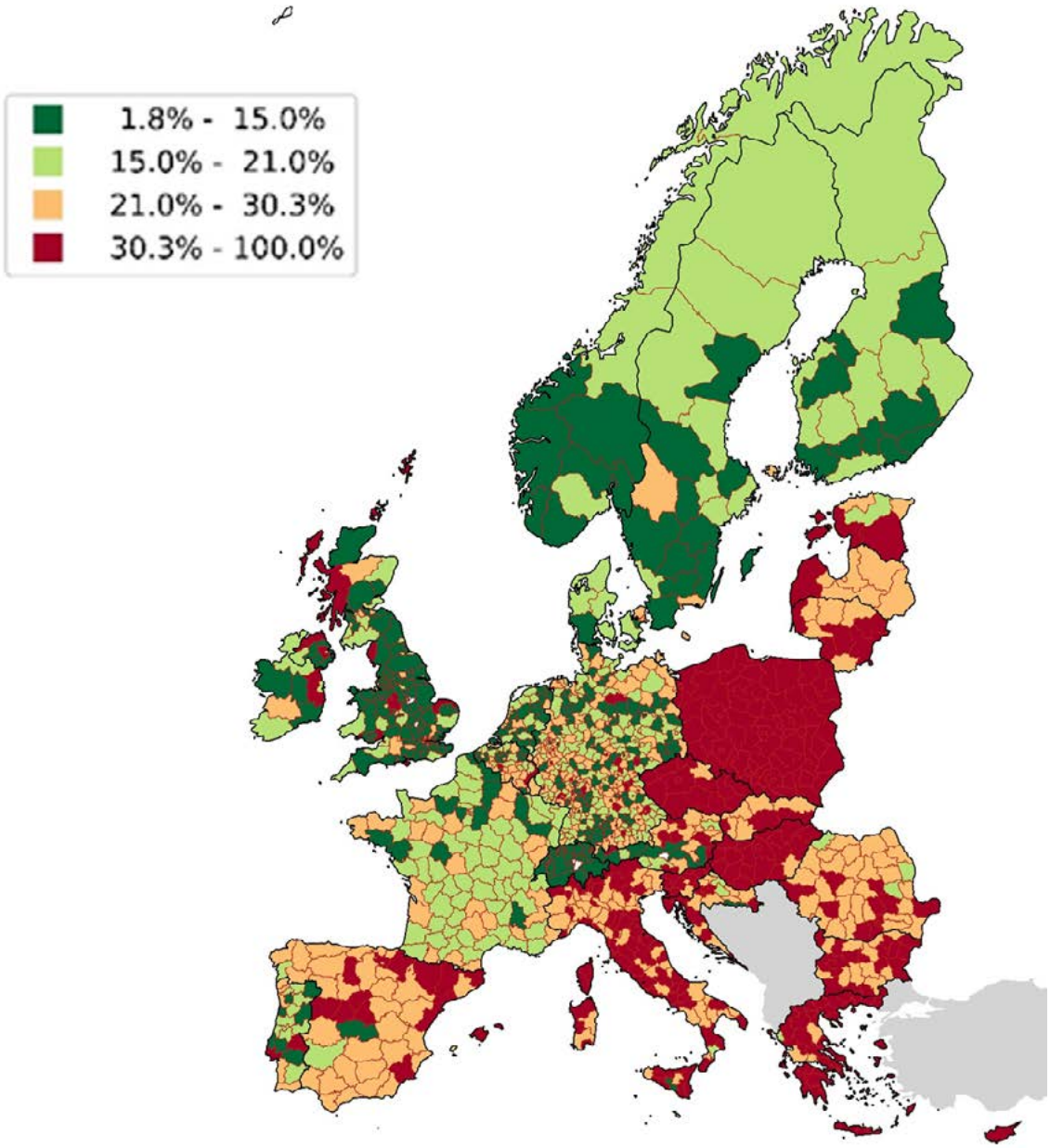
La geografía introduce múltiples condicionantes empresariales, posibles diferentes normativas, costes de acceso, etc. Un ejemplo ilustrativo es la figura 8, donde se muestra el porcentaje de contratos con un único licitador a nivel de región (NUTS3). Se clasifican dichas regiones europeas, en España se corresponde con sus provincias, en 4 grupos. De mejor a peor: verde oscuro (1.8%–15%), verde claro (15%–21%), rojo claro (21%–30.3%) y rojo oscuro (30.3%–100%). Son resultados robustos por comprender 3 millones de contratos aproximadamente obtenidos de la plataforma de contratación TED durante 10 años (2012 a 2022) de los 27 países de la UE, Reino Unido, Suiza y Noruega (García Rodríguez, 2023).

La mayoría de las provincias españolas están en el grupo de color rojo claro y después les siguen las provincias en rojo oscuro. No obstante, hay dos regiones en color verde claro (Pontevedra y Badajoz) e, incluso, una región en verde oscuro (Toledo). Por tanto, hay bastante heterogeneidad a nivel provincial en este indicador de competencia.

Esta diversidad también sucede en el resto de los países europeos, muy marcado en Alemania. Polonia es el único país con todas sus regiones clasificadas en el peor grupo, el rojo oscuro. Se observa un patrón marcado entre los países del arco mediterráneo y Europa del Este (regiones en rojo) con los países del centro y Norte de Europa (regiones en verde). Para profundizar en la contratación transfronteriza y de pymes desagregado a nivel regional europeo se recomienda el Estudio aquí referenciado (García Rodríguez, 2023).

Figura 8.

Porcentaje de contratos con un único licitador por regiones clasificadas en 4 grupos, de menor a mayor porcentaje: verde oscuro, verde claro, rojo claro y rojo oscuro. Datos de los EU27, Reino Unido, Suiza, Noruega entre 2012 y 2022.



Fuente: García Rodríguez, 2023.

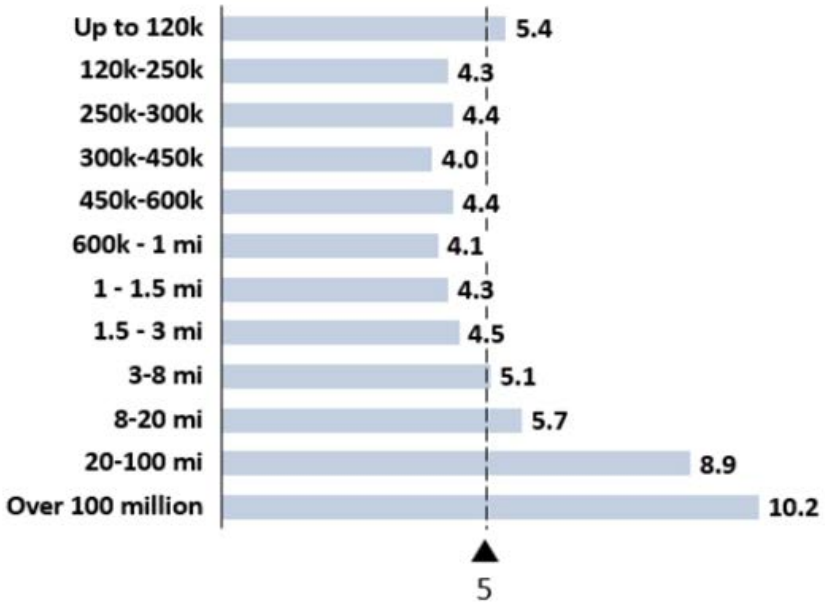
¿Cuánto es el importe del contrato?

Es evidente que el importe es una variable fundamental y que cuantifica la escasez o dificultad del mercado en proveer al cliente el bien que demanda. Un mayor precio, *a priori*, sugiere

mayores incentivos a que las empresas participen en la compra pública. Esto se aprecia en el gráfico 9, elaborado con datos de TED de los 27 países de la UE entre 2018 y 2023 (Banco Mundial, 2025). Se observa que la media se sitúa en 5 licitadores por contrato, pero no se reparte de manera homogénea entre los diferentes tramos de importes, siendo los de mayor cuantía los que obtienen mayores medias de licitadores. Los grandes contratos implican más competencia: sólo el 2,1% de los contratos representa el 62% del valor total y atrae más licitadores (hasta 9,2 licitadores de media en contratos superiores a 20 M€).

Gráfico 9.

Media de licitadores por importe del contrato en la EU27 entre 2018 y 2023



Fuente: Banco Mundial, 2025.

Otros factores cualitativos que afectan a la competencia

Sin ser exhaustivos, se pueden identificar otros factores que podrían explicar los niveles persistentemente bajos de concurrencia en la contratación pública y que exponemos a continuación. En primer lugar, el marco regulatorio excesivamente complejo, fragmentado y poco flexible, donde elementos como la rigidez del régimen de revisión de precios o las prórrogas forzosas, reducen el atractivo de los contratos y disminuyen el interés del sector privado en participar. A ello se suma la insuficiente difusión de la información contractual, que en muchos casos no resulta fácilmente accesible para que los potenciales licitadores puedan identificar oportunidades de negocio entre la diversidad de entidades contratantes en los tres niveles de administración antes expuestos.

En segundo lugar, las decisiones sobre diseño poco favorecedoras de la competencia de los responsables públicos —como la ausencia de estudios previos de mercado, utilización ineficiente de los encargos a medios propios, la introducción de elevadas cargas burocráticas, los requisitos de solvencia innecesarios y desproporcionados, los criterios de adjudicación poco transparentes y subjetivos, los plazos de presentación de ofertas insuficientes o la ausencia injustificada de división en lotes— elevan las barreras de entrada y desincentivan la participación de operadores, especialmente de pymes[14]. Igualmente, las carencias en cuanto a la motivación de las decisiones de los órganos de contratación son factores que contribuyen al desaliento de los operadores a concurrir a futuras licitaciones.

En tercer lugar, la existencia de pliegos concebidos como '*trajes a medida*' en beneficio de un proveedor determinado, junto con otras conductas vinculadas a la falta de integridad, corrupción o conflicto de interés[15] restringen artificialmente la competencia y reducen igualmente la confianza y el número de licitadores potenciales.

En cuarto lugar, en contratación pública se genera un caldo de cultivo propicio para la presencia de prácticas colusorias (p. ej. la predictibilidad y la repetición de licitaciones similares)[16] que distorsiona el proceso competitivo y genera la apariencia de competencia allí donde en realidad no existe[17]. Estas conductas constituyen una de las infracciones más graves del Derecho de la competencia, ya que perjudican al comprador público al elevar los precios o reducir la calidad—se estima que los precios de los bienes y servicios contratados en las licitaciones donde ha existido colusión pueden incrementarse en más de un 20%—, en detrimento de los usuarios finales de los bienes y servicios públicos y de los contribuyentes[18].

La lucha contra el *bid rigging* es una prioridad de las autoridades de competencia: así se refleja en los 32 expedientes resueltos por la CNMC entre los años 2011 y 2023 en los que ha sancionado a empresas por participar en conductas colusorias en procesos de contratación pública, con afectación a mercados muy diversos, desde las licitaciones para el suministro

[14] La CNMC ha publicado una serie de Guías que orientan la toma de decisiones de los órganos de contratación para mitigar o evitar estos riesgos para la concurrencia y la competencia durante todo el ciclo del aprovisionamiento público. Todos estos materiales se encuentran disponibles en la web de la CNMC.

[15] La OCDE viene advirtiendo que el volumen elevado de gasto, la cantidad de contratos y la interacción frecuente entre sector público y privado crean incentivos y oportunidades para sobornos, colusión, favoritismos y otras prácticas corruptas. (OCDE: Integrity in public procurement).

[16] Estas características son advertidas por la OCDE como facilitadoras de colusión. OCDE (2025), OECD Guidelines for Fighting Bid Rigging in Public Procurement.

[17] La colusión es una infracción muy grave prevista en el art. 1 de la LDC y en el art. 101 TFUE.

[18] Existen diversos estudios -Connor, J. (2014) "*Price-Fixing Overcharges: Revised 3rd Edition*"; Smuda, F, (2013) "*Cartel overcharges and the deterrent effect of EU competition law*"- que sitúan en torno al 20-25% los sobreprecios generados por los cárteles en la contratación pública. Según la CE y la OCDE en algunos casos pueden suponer un aumento de hasta el 60% de los costes (Comunicación de la CE relativa a las herramientas para combatir la colusión en la contratación pública y a las orientaciones acerca de cómo aplicar el motivo de exclusión conexo (2021/C 91/01) y OCDE (2022) *Director Disqualification and Bidder Exclusion in Competition Enforcement* DAF/COMP(2022)14). La CNMC ha señalado que la ausencia de concurrencia en las licitaciones públicas puede implicar desviaciones presupuestarias del 25% (PRO/CNMC/001/15: Análisis de la contratación pública en España: oportunidades de mejora desde el punto de vista de la competencia).

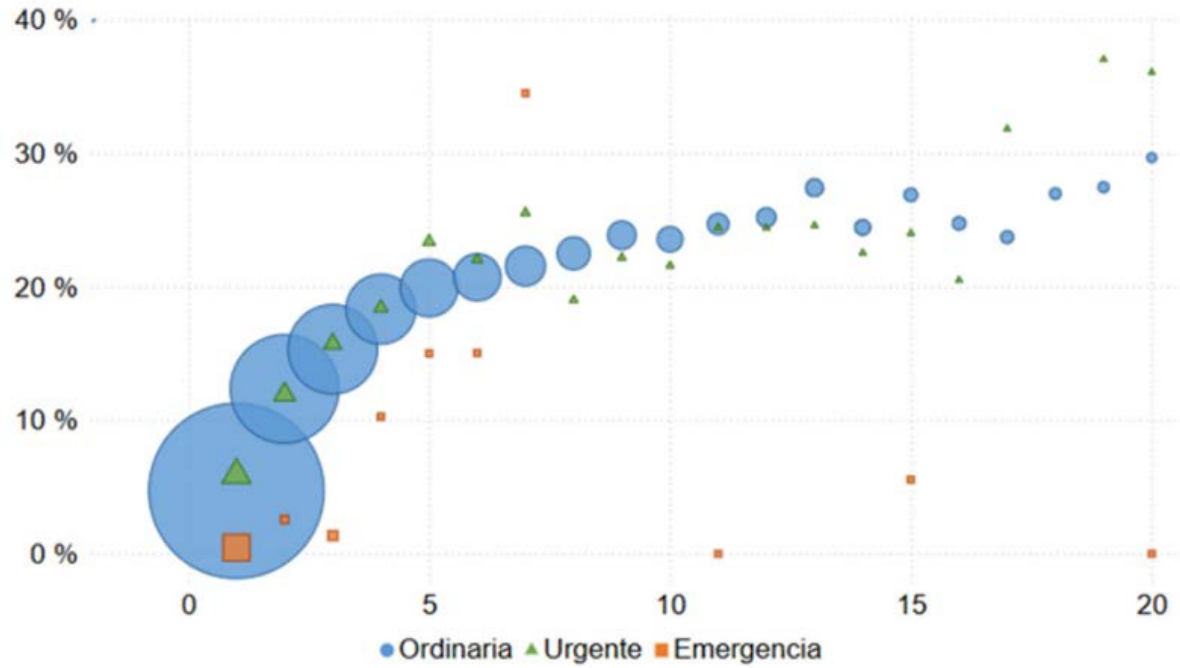
de servicios de informática y tratamiento de datos hasta las licitaciones para el suministro de radares meteorológicos o la conservación de carreteras[19].

Finalmente, otras circunstancias como la coyuntura económica y condiciones externas o excepcionales (inflación, aranceles, pandemias, conflictos bélicos, etc.), afectan de manera directa en los niveles de concurrencia y competencia en las licitaciones públicas.

Una vez expuestos los factores principales que inciden en la competencia en las licitaciones públicas, insistimos en la importancia que tiene la concurrencia tal y como queda patente en la figura 10. Se demuestra empíricamente que al aumentar ésta, la baja económica también aumenta, obteniendo importantes ahorros por parte de las AA.PP.. Esta gráfica se ha construido para los contratos de España en 2024 (OIReScon, 2025), siendo una tendencia común en los distintos informes anuales de la OIReScon.

Figura 10.

Baja económica media (eje vertical) en España en 2024 en función del tipo de tramitación (ordinaria, urgente y emergencia) y según el número de licitadores (eje horizontal). El tamaño de las figuras indica el número de contratos.



Fuente: Informe Anual de Supervisión de 2025 de la OIReScon.

[19] CNMC y BdE (2025). *Diagnóstico y consecuencias económicas del grado de competencia en las licitaciones públicas*. Según la OCDE, la lucha contra la colusión en 2023 siguió siendo una de las formas más comunes de cárteles duros sancionados por las autoridades de competencia, representando cerca del 44% del total de las decisiones por infracción de cárteles (OCDE, Competition trends 2025).

La concurrencia y la competencia efectiva en las licitaciones dependen, por tanto, de que los factores expuestos sean identificados y corregidos mediante distintas iniciativas que proponemos en el siguiente apartado.

3. Propuestas para promover un mercado interior de la compra pública más competitivo

Además del referido Informe especial 28/2023 del Tribunal de Cuentas Europeo, los informes Draghi y Letta han subrayado también la necesidad de revisar las normas de contratación pública para impulsar mediante la misma la innovación y la industria europea y potenciar sectores estratégicos como defensa y materias primas críticas[20].

Todo ello ha impulsado a la Comisión Europea a realizar un primer proceso de evaluación (2024) y otro de revisión (2025) del marco normativo de contratación pública de la UE para adaptarlo a los nuevos desafíos económicos, geopolíticos y estratégicos[21].

En este apartado presentamos nuestras propuestas, organizadas en tres ejes, orientadas a revertir el déficit de participación y a mejorar el grado de competencia en las licitaciones públicas.

Transformación digital de la contratación pública

La transformación digital constituye un pilar fundamental para avanzar hacia procesos más eficientes y competitivos, aliviando en lo posible la carga administrativa para los órganos de contratación. Además, la digitalización permite gestionar grandes volúmenes de datos de manera estructurada y accesible, facilitando el análisis y la toma de decisiones basadas en evidencias. La interoperabilidad entre plataformas de contratación es clave para evitar duplicidades, mejorar la trazabilidad y garantizar que los datos sean reutilizables y comparables (tanto a nivel nacional como europeo). Además, se debe garantizar una neutralidad tecnológica para asegurar que los sistemas informáticos adoptados no favorezcan a proveedores concretos, promoviendo así la igualdad de oportunidades entre los operadores tecnológicos. Todo ello contribuye a reducir barreras de entrada, especialmente para las pymes, y a incrementar la concurrencia en las licitaciones.

Por otro lado, la transformación digital facilita la evaluación *ex post* de los procedimientos de contratación, permitiendo analizar de forma sistemática el grado de competencia alcanzado en cada licitación, entre otros resultados relevantes: uso de los diferentes tipos de procedimientos de contratación, división de la licitación en lotes, participación de uniones temporales de empresas, perfil de las empresas licitadoras (información pública disponible en el Registro Mercantil), etc. Por tanto, sería de especial interés para las entidades de control interno (intervención) y control externo (tribunales de cuentas), autoridades de la competen-

[20] The Draghi report on EU competitiveness y "Much more than a market", Letta report.

[21] La decisión de Europa - Orientaciones políticas 2024-2029. En el momento de redacción de este artículo, se encuentra abierta la consulta pública para la revisión de las Directivas y se espera que a finales de 2026 la CE presente su propuesta.

cia, investigadores policiales, supervisores, académicos, etc. Además, el uso de tecnologías avanzadas, como el análisis masivo de datos en abierto, refuerzan la transparencia y la supervisión, generando confianza tanto en los operadores económicos como en la ciudadanía. Así, la digitalización no solo agiliza y simplifica los trámites, sino que también impulsa una contratación pública más eficiente, transparente y orientada a la mejora continua.

Hay que resaltar la importancia que tendrá la Inteligencia Artificial (IA) en la contratación pública en el corto y medio plazo, como ya está sucediendo en otros campos. La IA de tipo generativo puede ayudar tanto a las AA.PP. como al sector privado en tareas fundamentales como, por ejemplo, en la redacción del pliego de licitación, en la redacción de la memoria técnica de la empresa licitadora o en la valoración de las ofertas. Esto conlleva beneficios, pero también riesgos. Una ventaja es que se facilita, *a priori*, la licitación y presentación de ofertas por lo que tendría un impacto positivo al aumentar la concurrencia, especialmente entre las pymes. Sin embargo, el uso excesivo o inadecuado puede conseguir que se presenten más ofertas, pero de peor calidad, al estar redactadas con IA sin supervisión de los expertos (análogamente puede ocurrir a los pliegos) o que haya una lucha de IAs sin intervención humana: Administración *versus* empresa. En conclusión, la IA es una novedosa herramienta, en continuo desarrollo, que se debe de utilizar con precaución y mesura.

Regulación e implementación de medidas procompetitivas

La transformación digital debe complementarse con una reforma del marco normativo que simplifique y clarifique los procedimientos y refuerce las medidas que promueven una mayor participación de licitadores en los contratos públicos.

Como punto de partida consideramos necesario reforzar la motivación de todos los actos que jalonan el proceso de licitación, considerando la amplia discrecionalidad técnica reservada a los órganos de contratación tanto para configurar las condiciones del procedimiento como para la posterior valoración de las ofertas. Dicha potestad no es ilimitada y debe ejercerse de forma respetuosa con el principio de libre competencia[22]. Por ello, para limitar posibles excesos de discrecionalidad, deben explicarse las razones justificativas que en cada caso han llevado a tomar esas decisiones, motivarse y hacerse públicas las decisiones que inciden en la participación de los operadores económicos y en sus posibilidades de competir por el contrato[23].

Entre ellas, destaca la necesidad de exigir legalmente que el recurso a herramientas alternativas a la contratación pública, como en esencia los encargos a los medios propios o, incluso, en determinados convenios de colaboración, se justifique por razones de eficiencia. Si bien la cooperación entre entidades públicas ofrece sin dudas ventajas en términos de agilidad, predictibilidad y control sobre la ejecución de las prestaciones, su utilización injustificada o

[22] Así lo ha recordado recientemente el Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de la Junta de Andalucía en la Resolución 382/2021, de 15 de octubre.

[23] La OIReScon recomienda reforzar la motivación por parte de los órganos de contratación dada la cantidad de recursos en materia de contratación pública interpuestos y del porcentaje de ellos que tienen éxito (OIReScon, IAS 2025, módulo IX).

abusiva puede conducir a una menor eficiencia y a una reducción de la competencia en los mercados. No debe olvidarse que, al ser una vía que prescinde de la concurrencia competitiva del mercado, su incorrecta utilización (injustificada o desproporcionada) representa un riesgo real de distorsión de la competencia[24].

Otra herramienta esencial consiste en impulsar definitivamente la cultura de la planificación de todas las necesidades de aprovisionamiento público. Las constatadas deficiencias en planificación[25] favorecen la proliferación de procedimientos que limitan la concurrencia y la insuficiencia de plazo para la preparación de ofertas, lo que deriva en una escasa concurrencia de licitadores y compras ineficientes (de baja calidad o elevado coste), potencialmente sobredimensionadas y, en ocasiones, de viabilidad cuestionable. Una adecuada planificación y la publicación de los planes de compras favorecen la transparencia, aumentan la confianza y fomentan la participación de los operadores que podrán prepararse mejor, evaluar su capacidad y concurrir en mejores condiciones[26]. Además, la publicidad temprana reduce asimetrías de información y contribuye a generar un entorno más abierto y competitivo.

Tras la planificación, es imprescindible que el órgano de contratación prepare y diseñe licitaciones que sean atractivas para el mercado. Un pilar de esta estrategia es la máxima difusión de la convocatoria, utilizando no solo los canales oficiales, sino también plataformas y medios que lleguen efectivamente al sector interesado, asegurando que el mayor número posible de potenciales licitadores tenga conocimiento de la oportunidad (p. ej. portales sectoriales, redes sociales). Complementariamente, un exhaustivo análisis de mercado previo es indispensable para comprender la oferta existente, los precios de referencia y las capacidades de los operadores económicos, lo que permite establecer expectativas realistas y condiciones equilibradas.

Una vez se ha preparado adecuadamente, es necesario favorecer la participación del mayor número de licitadores posible, mediante una definición clara del objeto del contrato planteada en términos funcionales (*qué* necesito resolver y no limitar el *cómo*), la priorización de división en lotes, especialmente pensando en la capacidad y especialización de las pymes, y el establecimiento de requisitos de acceso necesarios y proporcionados con la naturaleza y complejidad del contrato. Si no se consigue, se introducen en la licitación barreras artificiales que dificultarán la participación, especialmente las pymes[27].

La simplificación y normalización de trámites es otra de las claves para incrementar los niveles de participación, reduciendo la burocracia administrativa que históricamente ha sido el principal disuasorio para el pequeño y mediano licitador. La implementación de la estandarización de procedimientos, como las técnicas de racionalización, particularmente los sis-

[24] Interesa, la Guía CNMC sobre encargos a medios propios y convenios (2023) y la STS de 20 septiembre de 2018.

[25] Según la OIReScon IAS 2025, en 2024 el 95,28% de los órganos de contratación incumplió la obligación de publicar la programación de la actividad contractual en el perfil del contratante.

[26] Con el fin de evitar el riesgo de colusión, la CNMC recomienda que no se indique información contractual muy detallada antes de que se realice la convocatoria de cada licitación. Guía CNMC sobre planificación de la contratación (2020).

[27] Diferentes ejemplos pueden encontrarse en la citada Guía CNMC sobre la preparación y diseño de las licitaciones públicas, (2025).

temas dinámicos de adquisición combinados con catálogos electrónicos, la utilización de procedimientos abiertos y simplificados, junto con la consolidación de las ventanillas únicas y la interconexión de portales, permiten reducir drásticamente los costes de transacción. El recurso a la declaración responsable, en lugar de la presentación exhaustiva de documentos *a priori*, es un ejemplo claro de cómo la confianza administrativa, respaldada por la verificación posterior, agiliza la fase de presentación de ofertas.

Asimismo, es conveniente que se revisen las rigideces de la fase de ejecución, como el régimen de revisión de precios y el de las prórrogas forzosas, que han demostrado lastrar el interés de los operadores en acceder a las oportunidades de negocio que ofrece la contratación pública.

Refuerzo de la lucha contra prácticas anticompetitivas

Un eje esencial para mejorar la concurrencia es el refuerzo de la lucha contra las prácticas anticompetitivas, tanto en su vertiente preventiva como en la de detección y reacción por parte de los responsables de compras públicas.

En este sentido, la profesionalización de los órganos de contratación constituye una herramienta decisiva: la capacitación técnica en materia de competencia, la identificación de señales de alerta de colusión y el diseño de licitaciones procompetitivas reducen significativamente el riesgo de conductas ilícitas. Los recientes Marcos Nacionales de Competencias en Contratación Pública deberían incluir en sus programas estas cuestiones. Este esfuerzo debe ir acompañado de una colaboración estable entre los órganos de contratación y las autoridades de competencia, que permita compartir conocimiento, elaborar guías prácticas y establecer protocolos de actuación. Asimismo, la habilitación de canales de denuncia confidenciales facilita que operadores y empleados públicos puedan alertar de indicios de prácticas colusorias.

Por otro lado, consideramos necesario promover la aplicación efectiva de la prohibición de contratar por falseamiento de la competencia (artículo 71.1 LCSP), junto con la exigencia de programas de cumplimiento en materia de derecho de la competencia adecuados y la existencia de registros públicos y abiertos de operadores inhabilitados por este motivo que actúa como potente incentivo disuasorio. En este ámbito también juegan un papel clave las autoridades de competencia que deberán coordinar sus decisiones al respecto para generar seguridad jurídica.

Igualmente, resulta esencial la detección y adecuada reacción ante ofertas que presenten indicios de colusión, así como, en su caso, la posible exclusión de los operadores económicos implicados, de conformidad con el artículo 150.1 de la LCSP[28]. Esta obligación de reacción por parte de la mesa y del órgano de contratación exige la referida capacitación y una adecuada colaboración interna, a fin de que, con carácter previo a la tramitación del procedi-

[28] Se complementa con la obligación general de comunicación de sospechas de prácticas anticompetitivas a las autoridades de competencia *ex* art. 132 LCSP.

miento, dispongan de orientación clara sobre los pasos a seguir, la autoridad de competencia a la que dirigirse y la documentación que debe remitirse[29].

Paralelamente, nos parece esencial que las autoridades de competencia refuercen su capacidad para detectar de oficio prácticas colusorias en licitaciones públicas mediante la inversión en unidades especializadas y el desarrollo de herramientas de IA[30]. En este ámbito, es necesario que se les garantice acceso directo a toda la información sobre las licitaciones (con independencia del nivel de administración y que incluya datos como las ofertas no ganadoras) y empresas (información pública disponible en el Registro Mercantil), al mismo tiempo que se avance en la calidad de los datos. Otras fuentes de información para perseguir la corrupción en la compra pública serían los datos fiscales y la relación empresarial con terceros (Agencia Tributaria) o el parentesco familiar (Registro Civil).

Finalmente, debería fomentarse la introducción en los pliegos de cláusulas que prevean la resolución del contrato y la imposición de penalidades en caso de acreditarse que las adjudicatarias infringen la normativa de competencia afectando a dichas licitaciones. A través de las reclamaciones de este tipo de daños, las administraciones contratantes contribuyen, por un lado, a resarcirse económicamente por el daño producido al erario, reforzando la confianza de la ciudadanía en una correcta gestión pública y, por otro lado, a disuadir futuras conductas anticompetitivas[31].

4. Conclusiones

La contratación pública es una actividad económica clave con un enorme impacto en la competencia en los mercados. Asimismo, la competencia actúa como un mecanismo esencial de eficiencia, al favorecer que los bienes y servicios ofrecidos a las entidades públicas se ajusten de forma más precisa a sus necesidades, generando precios más bajos, mayor calidad, más innovación y productividad y, en términos generales, una mejor relación calidad-precio en beneficio de los usuarios de los servicios públicos y de los contribuyentes.

Gracias a los avances en transparencia, la evidencia empírica disponible sobre los datos de contratación pública revela importantes deficiencias en participación y competencia, lo que implica un riesgo elevado de pérdida de eficiencia y de presencia de prácticas anticompetitivas. En este contexto, se ha abierto en la actualidad un debate sobre la reforma del marco jurídico a nivel de la UE, que tendrá un impacto directo en las legislaciones nacionales y en su aplicación.

[29] Interesan las orientaciones de la CNMC para la detección y reacción de prácticas colusorias recogidas en: https://www.cnmc.es/guia/competencia-contratacion-publica

[30] En este ámbito destaca BRAVA (*Bid Rigging Algorithm for Vigilance in Antitrust*) que es una herramienta de IA desarrollada por la CNMC para apoyar la detección de prácticas anticompetitivas en licitaciones públicas y que ha sido reconocida internacionalmente.

[31] Interesa la Guía CNMC para la reclamación de daños por ilícitos de competencia (2023) y la Guía de la Autoridad Catalana de Competencia Reclamación de daños causados a las Administraciones públicas por prácticas anticompetitivas (2023)

Aprovechando esta ventana de oportunidad, contribuimos a este proceso de reforma identificando los principales factores que desalientan la participación de operadores y proponiendo medidas para combatirlos, estructuradas en tres ejes: (i) la transformación digital de la contratación pública con la idea de fortalecer la calidad y análisis de los datos que permitan adoptar decisiones basadas en evidencias; (ii) la regulación e implementación de medidas procompetitivas para el diseño de las licitaciones favorezca la participación y se produzca una rivalidad sana entre oferentes por el mercado; y (iii) el refuerzo de la lucha contra las prácticas anticompetitivas, invirtiendo en la capacitación de los responsables de compras públicas para prevenir, detectar y reaccionar ante sospechas de prácticas anticompetitivas. Con ello, se pretende avanzar hacia un sistema de contratación europeo y nacional más competitivo, eficiente y alineado con los objetivos de interés público.

Bibliografía

BANCO MUNDIAL (2025). *Study on Competition in the European Union's Public Procurement Markets (2018-2023).* Washington, D.C.: World Bank Group.

CNMC (2015). *Análisis de la contratación pública en España: oportunidades de mejora desde el punto de vista de la competencia.*

CNMC (2019). *Radiografía de los procedimientos de contratación pública en España*.

CNMC (2021). *Recomendaciones a los poderes públicos para una intervención favorecedora de la competencia en los mercados y la recuperación económica inclusiva.G-2021-01.*

CNMC. *Guías sobre Contratación Pública y Competencia*: Fase I. *Guía sobre Planificación de la contratación pública* (2020), https://www.cnmc.es/expedientes/g-2019-02; Fase II. *Guía sobre los encargos a medios propios y convenios de colaboración* (2023) https://www.cnmc.es/expedientes/g-2020-01; y Fase III. *Guía sobre la preparación y diseño de las licitaciones públicas* (2025) https://www.cnmc.es/sites/default/files/6144918.pdf.

CNMC y BANCO DE ESPAÑA (2025). *Diagnóstico y consecuencias económicas del grado de competencia en las licitaciones públicas*. Documentos Ocasionales. 2523.

COMISIÓN EUROPEA, (2025). *COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT EVALUATION of Directive 2014/23/EU on Concessions, Directive 2014/24/EU on Public Procurement and Directive 2014/25/EU on Utilities*. SWD(2025)332.

COMISIÓN EUROPEA (2021). *Comunicación relativa a las herramientas para combatir la colusión en la contratación pública y a las orientaciones acerca de cómo aplicar el motivo de exclusión conexo.* (2021/C 91/01)

COMISIÓN EUROPEA (2023). *Comunicación conjunta al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo sobre la lucha contra la corrupción.*

DRAGUI, Mario (2024). *The future of European competitiveness: A Competitiveness Strategy for Europe*.

GARCÍA RODRÍGUEZ, M. (2023). *European public procurement (2012–2022): indicators and maps of competition and SME participation for crossborder analysis based on TED data*. Comisión Europea.

LETTA, Enrico (2024). *Much more than a market.* Luxemburgo, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

OCDE (2021), *Recommendation of the Council on Competitive Neutrality.*

OCDE (actualización 2023), *Recommendation of the Council on Fighting Bid Rigging in Public Procurement*.

OCDE (2024), *Competitive Neutrality Toolkit.* I

OCDE (actualización 2025), *Guidelines for Fighting Bid Rigging in Public Procurement.*

OCDE (2025), *Competition Trends 2025.*

OIReScon. *Informes Anuales de Supervisión. Las cifras de la contratación pública* (2022-2025). https://www.hacienda.gob.es/es-ES/Oirescon/Paginas/ias.aspx

Tribunal de Cuentas Europeo (2023). *Contratación pública en la UE (informe especial 28/2023)*. http://doi.org/10.2865/441313