

REVISIÓN DE LA NORMATIVA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA EN EUROPA

PRESENTACIÓN

RocaJunyent es un despacho de abogados multidisciplinar radicado en España.

Fundado en 1996 por Miquel Roca Junyent, uno de los padres de la Constitución Española, se ha caracterizado desde un inicio por mantener un diálogo con todos los actores de la sociedad y participar activamente en ella.

Con esta voluntad de aportar valor a las propuestas que crean riqueza y promueven el progreso económico y social, presentamos el presente documento en el marco de la consulta lanzada por la Comisión Europea relativa a la revisión de las normas de contratación pública, área en la que asesoramos de manera regular desde nuestro Departamento de Relaciones con la Administración, liderada por Sergi Chimenos Minguella y con la colaboración del catedrático de Derecho Administrativo de la Universidad de Zaragoza y of Counsel del despacho, José María Gimeno Feliú.

Así pues, el presente documento aúna nuestro conocimiento técnico jurídico y análisis en materia de contratación pública.

VALORACIÓN GENERAL

I. Los fines y objetivos de la nueva regulación de la contratación pública europea deben diferenciarse de los planteados en la primera generación de normativa europea. La contratación pública ha evolucionado tanto normativamente como políticamente. Así, de una visión burocrática y formal ha evolucionado hacia una visión que pivota sobre la buena administración, como indica la reciente sentencia del TJUE de 7 de noviembre de 2024, en el asunto C-683/22 al recordar que, según reiterada jurisprudencia, **el poder adjudicador debe respetar el principio general del Derecho de la Unión relativo a una buena administración, principio que los Estados miembros deben respetar cuando aplican el Derecho de la Unión.** Y de una cultura de adquisición en clave de privilegio hacia una cultura geoestratégica para implementar políticas públicas. Buena administración y geoestrategia que exigen una mirada jurídica

de largo alcance que supere concretos intereses de política nacional, y que permita, de forma armónica, impulsar las políticas (y valores) de la Unión Europea

II. El actual contexto internacional aconseja una nueva visión en el ámbito de las decisiones públicas orientada a una cultura geoestratégica para implementar políticas públicas y dar respaldo al propio proyecto europeo. Lo que exige una mejor competitividad global del sector empresarial europeo (que debe crecer y relocalizarse en Europa) y una mayor integración en mercados clave como el sociosanitario, la defensa, el energético, el tecnológico y el financiero para fortalecerse y **asegurar una Europa Estratégica**¹. Así, el principio de competencia se debe alinear con esta política geoestratégica, al ser una herramienta y no un fin en sí mismo (como sucede con las reglas de gestión presupuestaria, que son herramientas al servicio de un fin público, donde interesa la mejor optimización frente a un ahorro a costa de menor calidad de la prestación). Lo que implica un rumbo claro hacia la denominada **compra pública preferencial**. Preferencia destacada por E. Letta, en su conocido Informe “Europa: más que un mercado” y también en el Informe Draghi ([Informe](#) “El futuro de la competitividad de Europa”), para impulsar las políticas públicas en Europa

¹ Hay que recordar que la Comisión Europea, en su Comunicación ["Conseguir que la contratación pública funcione a Europa y para Europa" \(3 de octubre de 2017, COM \(2017\) 572 final\)](#) ya insistía en la idea de una estrategia de contratación pública, para lo que establece el marco político general y define prioridades claras para mejorar la contratación en la práctica y dar apoyo a las inversiones en el seno de la UE. Mediante esta Comunicación, de un lado, la Comisión propone una amplia asociación colaborativa que conduzca a un sistema de contratación pública efectivo, transparente, digital e inteligente, que responda plenamente a los retos del entorno cambiante actual. Entre otros aspectos que, según se señala, podría incluir la asociación, hay que destacar la mejora por parte de las autoridades nacionales de la organización de la contratación, formulando estrategias de contratación nacionales claras y el establecimiento de centros de apoyo de la competencia y órganos de adquisición centralizados. Por otra parte, identifica las seis áreas prioritarias en las cuales una acción clara y concreta puede transformar la contratación pública en un poderoso instrumento de la cartera de políticas económicas de cada Estado Miembro, dando lugar a beneficios sustanciales en los resultados de los contratos: garantizar una mayor aceptación de la contratación pública estratégica; la profesionalización de los compradores públicos; mejorar el acceso a los mercados de contratación; el aumento de la transparencia, integridad y mejores datos; el impulso de la transformación digital de la contratación pública; y la cooperación para contratar de forma conjunta. Finalmente, esta Comunicación concluye que "la contratación pública seguirá siendo un instrumento crucial de aplicación de las políticas" y que "puede ayudar a abordar retos globales tales como el cambio climático", motivo por el cual la Comisión desea ejercer un papel propiciador en este proceso de transformación hacia sistemas de contratación modernos, innovadores y sostenibles.

y que propone la movilización/inversión de 800 mil millones de euros². Cuestión en la que insiste la Resolución del Parlamento europeo de 9 de septiembre de 2025, en relación con la revisión del marco normativo de la compra pública en Europa³.

III. La visión geoestratégica mediante la contratación pública se traduce en varios aspectos:

- a) Considerar factores geoestratégicos al tomar decisiones sobre qué bienes y servicios adquirir, y a quién comprarlos.
- b) Garantizar el suministro de bienes y servicios críticos para la seguridad nacional, como equipos militares, tecnología de comunicaciones y servicios de ciberseguridad.
- c) Proteger infraestructuras críticas, como puertos, aeropuertos y redes de energía o los sistemas de inteligencia artificial.
- d) Fomentar el desarrollo de industrias nacionales en sectores relevantes y evitar dependencia de terceros países⁴.

² En Francia, el Senado ha aprobado en julio de 2025 un Informe sobre la contratación pública y su función estratégica como motor principal de la economía en Francia. El Informe, que concluye en la necesidad de la compra preferencial, formula 67 recomendaciones destinadas a explotar mejor el potencial de la contratación pública al servicio de la soberanía económica y digital europea, incluyendo mejor formación de los empleados en la materia (a través de programas universitarios específicos) y un mayor uso de los procedimientos de contratación conjunta, que también deben simplificarse ([enlace](#))

³ En dicha Resolución se propone reforzar el carácter estratégico de la contratación, promover la competitividad y la innovación, favorecer la transición hacia una economía sostenible, inclusiva y justa, y mejorar la resiliencia industrial y la sostenibilidad de las cadenas de suministro europeas. De igual modo, se propone fomentar los criterios cualitativos, racionalizar los procedimientos de contratación y garantizar la mejor relación calidad-precio. El Parlamento también le pide a la Comisión que vele por que el principio de «solo una vez» se aplique de manera coherente en todos los niveles de la administración en la contratación pública, de modo que, para reducir las cargas administrativas, los licitadores solo tengan que facilitar cierta información normalizada a las autoridades y a las administraciones una vez (el principio «solo una vez» -the 'once only' principle- debería guiar la actuación de la Administración en todas las materias, y no sólo en la contratación pública). El 14 de octubre de 2025 la Comisión ha publicado el Documento de trabajo sobre la evaluación de las Directivas de contratación pública (2014/23/UE, 2014/24/UE y 2014/25/UE). El documento ofrece una visión exhaustiva sobre los logros y los desafíos que han acompañado la aplicación del marco normativo de 2014: desde la eficacia y la simplificación de los procedimientos hasta la incorporación de objetivos estratégicos como la sostenibilidad, la innovación y la inclusión social. (SWD(2025)333).

⁴ Un buen ejemplo es el sector de la salud con el objetivo de relocalizar industria sanitaria, garantizar acceso a medicamento esenciales (propuesta Reglamento con el objetivo de mejorar la disponibilidad de medicamentos críticos en la UE) y disponer de tecnología sanitaria avanzada (existe propuesta del Consejo europeo de 2 de diciembre de 2025).

- e) Establecer alianzas estratégicas y proyectar su influencia en el escenario internacional.

Existe, por tanto, un claro contexto europeo a favor de la adecuada movilización de la inversión -pública y privada- para el adecuado desarrollo de los objetivos y políticas públicas en clave geoestratégica.

REPENSAR EL CRITERIO PRECIO

I. En esta nueva visión geoestratégica interesa repensar el criterio precio y su impacto negativo en la calidad final al incentivar la anormalidad de la oferta y comprometer, en muchos casos, el correcto cumplimiento de la prestación. La reciente Resolución del Parlamento Europeo de 9 de septiembre de 2025 sobre contratación pública⁵, constata críticamente, por un lado, la que califica de excesiva dependencia del criterio precio y, por otro, que la proporción de procedimientos que utilizan criterios de adjudicación distintos del precio es muy limitada, lo que conecta directamente con un uso muy escaso de la compra pública estratégica⁶.

En la geoestrategia el factor tiempo es fundamental (el tiempo puede ser valor o, mal utilizado, coste). Dilatar de forma innecesaria la ejecución de infraestructuras condicionando las mismas a largos plazos presupuestarios cuando no hay justificación técnica, se aleja de las actuales exigencias de buena administración en tanto se incumple las exigencias del principio constitucional de eficiencia, tanto en su vertiente de economía como vertiente social de efectiva satisfacción de la causa de interés general del contrato. El tiempo opera como elemento definitorio de la necesidad y del interés general y no debe ser considerado, sin más, como de libre disposición, pues tiene indudables efectos.

II. La nueva gobernanza económica en Europa tiene un pilar fundamental en la colaboración público-privada. Pero su éxito aconseja corregir las disfunciones detectadas con anterioridad. En primer lugar, se debe abandonar la idea del precio como único elemento de valoración para la sostenibilidad del

⁵ (2024/2103(INI)) P10_TA(2025)0174.

⁶ Idea ya fijada en el Informe Especial núm. 28/2023 del Tribunal de Cuentas Europeo (TCE) titulado «Contratación pública en la UE. La competencia en la adjudicación de contratos de obras, bienes o servicios ha disminuido en los diez años anteriores a 2021».

modelo de gestión pública en las fórmulas de colaboración público-privada (en especial de prestaciones dirigidas a personas o servicios públicos esenciales). En una colaboración público-privada, en cualquiera de sus modalidades, no puede ser un fin el ahorro presupuestario (por lo que hay que evitar precios predatorios), sino la mejor calidad de la prestación. Una inadecuada política de “ahorros desproporcionados” puede perjudicar la eficiencia del sistema, produciendo ineficiencias o “fuego amigo”, como la deslocalización empresarial con pérdida de esfuerzo de inversión (lo que afecta directamente a una política esencial como es la de empleo).

NECESARIA CLARIFICACIÓN DEL RIESGO Y VENTURA

I. Otra importante disfunción viene vinculada a una falta de claridad sobre el concepto de riesgo y ventura, pues en situaciones imprevisibles, que van más allá del “aleas” comercial ordinario, la Administración traslada ese riesgo en su totalidad al contratista, lo que rompe el principio de honesta equivalencia de lo pactado. Falta de claridad también sobre el significado del concepto de riesgo operacional, que se vincula a una transferencia de riesgo de demanda en todo caso, lo que impide modelos colaborativos donde se transfiere el riesgo de disponibilidad (lo que es de especial interés en la gestión de infraestructuras). Lo mismo sucede con la técnica del reequilibrio de las concesiones (la concesión no sólo debe nacer equilibrada económica y financieramente, sino que el equilibrio debe mantenerse durante toda la vida de la concesión, en los términos establecidos en el ordenamiento jurídico, como un deber de la Administración Pública concedente y un derecho del concesionario privado), donde formalmente no se contempla el riesgo imprevisible y se niega la existencia de *factum principis* por actuaciones de otro poder público que incide directamente en la concesión. No resulta tampoco razonable que la autoridad concedente opte “ordinariamente” por transferir riesgos económicos superiores a las que se asumen en el sector de acuerdo con la normativa aplicable (sobre los que la entidad adjudicadora carece de margen de decisión). Frente a estas disfunciones, que no solo derivan del marco normativo, **la solución pasa por un nuevo diseño, moderno y confiable, de colaboración público-privada. En primer lugar, optar por la regla de calidad/rentabilidad como eje decisonal,**

preservando la legítima rentabilidad razonable del socio inversor, como nuevo eje decisonal tiene importantes ventajas desde una perspectiva macroeconómica transversal, pues ha de permitir orientar determinados comportamientos de los agentes económicos intervinientes: quienes quieran acceder a las fórmulas de colaboración público-privada (contractuales o no contractuales) deberán cumplir necesariamente con las exigencias de calidad (en sus distintas funcionalidades) que determinen las entidades adjudicadoras.

APUESTA POR EL REGLAMENTO

I. Existe un problema regulatorio, derivado de la opción de armonización mediante directivas, que lastra la competitividad de las empresas europeas y los propios objetivos de la Unión. Se trata de la distorsión interpretativa a nivel regulatorio pone en riesgo el principio de igualdad de trato y de equidad de la solución. Resulta difícil de justificar, en el contexto de un mercado interior europeo y de geoestrategia, que las reglas concretas de cada Estado sean diferentes -pese al marco normativo único y uniforme- lo que confunde a las empresas que operan en diferentes países, incrementando costes de transacción y dificultando inversiones que impulsen la competitividad. Para ello se propone que la técnica normativa a utilizar sea el reglamento y no la Directiva. En el actual contexto geoestratégico la técnica normativa para exigir el cumplimiento efectivo se revela como elemento esencial del éxito (o fracaso) de los objetivos pretendidos. Y la experiencia previa debe ser dato fundamental en la decisión a adoptar. Tras cuatro paquetes legislativos anclados en el modelo de Directivas europeas y actos de transposición nacional, visto los resultados advertidos por el Tribunal de Cuentas Europeo⁷, y las incoherencias del modelo, quizá sea el momento de avanzar hacia una efectiva armonización y uniformización jurídica e nivel europeo en lo relativo a los procedimientos y reglas de ejecución en los contratos públicos (no en la Directiva de Recursos ni en el Sector de Defensa donde sus función, en un caso, y características singulares, en otro, que aconseja mantener el instrumento jurídico de la Directiva) mediante

⁷ En el Informe Especial núm. 28/2023 del Tribunal de Cuentas Europeo (TCE) titulado «Contratación pública en la UE. La competencia en la adjudicación de contratos de obras, bienes o servicios ha disminuido en los diez años anteriores a 2021».

el uso del Reglamento europeo, lo que facilitará una mejor interpretación conceptual y aportará más seguridad jurídica a los operadores económicos. Esa es la tesis del Informe liderado por E. Letta, en abril de 2024, denominado [“Europa: más que un mercado”](#), que propone la utilización de un Reglamento europeo en este ámbito de la competitividad europea, donde la compra pública es una pieza fundamental.

La contratación pública no puede regularse en exclusiva desde el sesgo del poder adjudicador o la lógica de las autoridades nacionales (lo que avalaría la opción por la Directiva) sino que se debe, fundamentalmente, pensar en clave de mercado europeo y de sus operadores económicos y de objetivos europeos comunes (lo que aleja la regla de la subsidiaridad). Y aquí resulta evidente que la experiencia de la utilización de las Directivas para la armonización ha fracasado, pues en la práctica existen 27 regímenes jurídicos nacionales con diferencias sustanciales, que complican la consecución de los objetivos europeos, encarecen las ofertas de los licitadores y, en tanto existe inseguridad jurídica, impide no solo una adecuada tensión competitiva, sino, también, proyectos de inversión mediante fórmulas modernas de colaboración público-privada en sectores estratégicos. No en vano se trata de una disfunción advertida por el TJUE. Así, en la Sentencia TJUE de 10 de noviembre de 2022, Sharengo (asunto C-486/21, ECLI:EU:C:2022:868), en donde se afirma que los **conceptos autónomos** del Derecho de la Unión deben **interpretarse de manera uniforme en el territorio de ésta**. Por ello **no es posible extraer una interpretación de la lectura de la norma nacional diferente a lo previsto y delimitado por la normativa europea**⁸. Con un Reglamento europeo se garantiza la aplicabilidad uniforme al mismo tiempo en todos los Estados y mercados⁹. También se puede

⁸ La técnica de transposición plantea problemas evidentes que se constatan, para España, en la reciente demanda de la Comisión europea ante el TJUE por incumplimiento por indebida transposición en la Ley de Contratos del Sector Público de 2017 en relación al ámbito subjetivo de aplicación, la tipología contractual y el régimen de modificación, que considera contrarios a las Directivas. Problemas de plazo, de incoherencias o contradicciones o de incompleta transposición (como sucede en España con la no inclusión de la previsión del artículo 67.2 de la Directiva de contratación pública o la no regulación de los catálogos electrónicos) donde la solución del efecto directo por ser preceptos claros, precisos e incondicionados no ha tenido reflejo efectivo.

⁹ Aunque el TJUE ha reconocido el efecto directo de los preceptos de las Directivas cuando existe incumplimientos de transposición (desde 1974, en la [Sentencia del Tribunal de Justicia de 4 de](#)

conseguir una mayor certeza conceptual que lamine las singularidades interpretativas nacionales que suponen, en sí mismo un riesgo regulatorio y freno a la inversión. Los conceptos y principios regulados por el Reglamento serán de interpretación uniforme, alejando el riesgo de arbitrio interpretativo a nivel nacional¹⁰.

La técnica del Reglamento evita la ausencia de procesos de transposición legislativa, lo que agiliza la entrada en vigor de nuevas normas y evita la duplicidad de esfuerzos en los Estados miembros a la vez que evita incoherencias en el control que se realiza por las autoridades nacionales (*gold plating*), que quedarán vinculadas a este nuevo marco global. Esto permite actualizar rápidamente los sistemas de contratación pública ante los desafíos europeos y reduce costes administrativos. Y genera certeza en sectores tan sensibles como la salud, o la adquisición de tecnología disruptiva como gestión de datos, soberanía de la nube o soluciones de inteligencia artificial, entre otros, que necesitan de reglas comunes al margen del poder adjudicador (o Estado) donde se licite. Sectores donde la clave de la selección no debe ser el precio sino el valor vinculado a calidad de la prestación (en concreto su mayor a menor captura teniendo en cuenta costes, sostenibilidad o innovación) que aportan.

El Reglamento europeo garantiza uniformidad conceptual e interpretativa y mismos tiempos de directa aplicación, lo que evitará las

diciembre	de	1974.	Asunto
Yvonne van Duyn contra Home Office), la solución plantea todavía dificultades prácticas muy evidentes -que no se corrigen con el modelo sancionador- que avalan la necesidad de una norma con efecto directo inmediato y de alcance general como es el Reglamento europeo.			

¹⁰ La construcción del derecho europeo de la contratación pública ha exigido un importante esfuerzo para resolver problemas de gran repercusión práctica como lo es el ámbito de aplicación subjetiva (y para ayudar a fortalecer las esencias conceptuales del Derecho administrativo, evitando una fuga de los principios vía entes instrumentales). Sin embargo, la necesaria uniformidad jurídica interpretativa en el ámbito objetivo ha sido una cuestión olvidada quizá por la inercia de nuestra tradición jurídica cuya arquitectura ha pivotado sobre el contrato administrativo fijando la atención en el criterio subjetivo de quien es el sujeto contratante. No se trata de poner en cuestión la naturaleza y alcance del poder adjudicador, ni no determinar en qué caso determinadas necesidades que se deben “externalizar” por un poder adjudicador tienen la consideración de contrato público o no. Lo que exige una visión amplia del ordenamiento jurídico, más allá de una interpretación descontextualizada a escala nacional y donde hay que poner en cuestión la inercia administrativa del “siempre se ha hecho así”. Así, por ejemplo, que sea o no un contrato público es una cuestión que se debe interpretar desde el Derecho Administrativo europeo y sus principios, y donde, como es habitual en todo negocio jurídico, será necesario atender a la causa y fines que han justificado la decisión en cuestión.

actuales distorsiones en el plano de ejecución nacional. Reglamento europeo frente a Directiva que se justificaría, por supuesto, en las exigencias del propio derecho fundamental al buen gobierno y la buena administración, del que se deriva la exigencia de una regulación idónea por el resultado (y no por intereses nacionales). La Comisión europea, como guardiana de los Tratados debe liderar esta opción del Reglamento en tanto es la técnica normativa idónea para dar respuesta desde la norma más adecuada a las necesidades políticas actuales.

En todo caso, la técnica de la Directiva sí que encontraría su justificación en la contratación en el sector de la defensa (por sus características singulares a escala nacional) y en el ámbito de la Directiva recursos.

CONVENIENCIA DE MANTENER LA DUALIDAD DE REGULACIONES

I. Convendría mantener la diferencia de regulación entre contratos públicos y modelos concesionales (que ampliaría a modelos colaborativos en sentido amplio). Con esta “dualidad” de Reglamentos europeos se evidencia, además, la necesidad de reglas diferentes frente al modelo “ordinario” de contratos públicos, pues los modelos colaborativos pretenden movilizar inversiones y dar respuesta a soluciones complejas tanto en lo técnico como en lo financiero, y se requiere de un contexto de flexibilidad. La opción por un texto normativo diferenciado de los modelos “concesionales” a la contratación de obras, suministros y servicio del sector público se justifica en varios motivos. Por un lado, por el hecho de que los modelos colaborativos tienen una naturaleza más compleja (en lo técnico o en lo financiero) y de plazo más largo y por ello régimen jurídico de las concesiones debe adaptarse a un escenario de incertidumbres, algo que no sucede en los contratos públicos “ordinarios”. Asimismo, una regulación específica de los modelos colaborativos permite mejorar la confianza del sector privado y facilita la atracción de financiación y *know-how*, lo que no se lograría con un marco general (sirva de experiencia la opción española con la LCSP de 2017). Por último, permitiría dotar un régimen más flexible armonizado directamente con el de otros países europeos, lo que favorece una competencia en un contexto de confianza y de fiabilidad de las reglas aplicables.

DEPURACIÓN DE CONCEPTOS

I. Deben depurarse los conceptos, para una interpretación clara y uniforme. Quien es poder adjudicador y que es un contrato público y que no lo es, cual es el contenido de los modelos de cooperación horizontal y vertical y sus requisitos, cuando y en qué condiciones procede y es viable una modificación contractual, el alcance del riesgo operacional en las concesiones y como calcular los costes de inversión, que se entiende por vinculación al objeto del contrato en los criterios de adjudicación, etc., no puede depender de la regulación o interpretación nacional pues se quiebra la finalidad de armonización. Y **deben regularse los principios que son pilar interpretativo**. Así, junto a la integridad, publicidad, transparencia, igualdad de trato y eficiencia (conforme al modelo de *value for money*), ya principios clásicos (pero que conviene precisar para asegurar su interpretación uniforme), también **los de confianza, rentabilidad razonable, honesta equivalencia de lo pactado, o de resultado (en clave geoestratégica)**.

REFLEXIÓN FINAL

I. Consolidada la Europa de las libertades económicas y la Europa política es tiempo de avanzar hacia una Europa Estratégica. La Europa Estratégica implica una Europa menos burocrática y más inteligente, que articula su acción en torno a información fiable, planificación temprana, evaluación rigurosa y una gobernanza que favorezca la coherencia entre normas, recursos y decisiones. Frente a la tendencia a la polarización ideológica ruidosa y la cultura del trámite que aún domina buena parte de nuestras estructuras nacionales, la estrategia europea como elemento esencial de la idea de Europa exige claridad de propósito y responsabilidad por el impacto real de las políticas desarrolladas. Asimismo, la innovación, tecnológica y social, debe ser un eje principal y seña de identidad de la hoja de ruta estratégica a desarrollar que pivota sobre la idea de misión y de valor público¹¹.

¹¹ M. MAZZUCATO, E. SPANO y D. WAINWRIGHT ("[Rethinking the Economics of Public Procurement: Towards a mission-oriented approach](#), UCL Institute for Innovation and Public Purpose (IIPP) Working Paper -WP 2025-08-) proponen un enfoque de la contratación pública en el siglo XXI orientado a las misiones para la creación de valor público, para lo que postulan

Una Europa Estratégica que debe revisar acuerdos multilaterales con países que compartan mismos valores económicos, sociales y políticos. Para ello hay que tejer y reforzar alianzas geoestratégicas (muy especialmente en los países LATAM, como es el Acuerdo Mercosur)¹².

Son tiempos de nuevos impulsos políticos y regulatorios en un momento de competencia entre modelos de sociedad que ponen en tensión el propio proyecto europeo que debe avanzar hacia la idea de una Europa estratégica, que supere la falsa situación de confort que avala cierto inmovilismo.

II.- Quedamos a disposición de la Comisión para clarificar cualquier punto de este documento y colaborar en cuanto sea menester.

Barcelona, 26 de enero de 2026

Miquel Roca Junyent
Presidente de Honor
RocaJunyent

José María Gimeno Feliú
Catedrático de Derecho
Administrativo de la
Universidad de Zaragoza
y Of Counsel
RocaJunyent

Sergi Chimenos Minguella
Socio y Director
Departamento Relaciones
con la Administración
RocaJunyent

rediseñar criterios de evaluación (más allá del precio) para valorar impactos sociales, ambientales e innovación.

¹² Interesa la [Comunicación conjunta sobre el refuerzo de la contribución de la UE a un multilateralismo basado en normas](#), JOIN(2021) 3 final.

