



Enero 2014



COMPRA PÚBLICA INNOVADORA



CUESTIONES GENERALES



DEFINICIÓN Y OBJETIVOS

- La Compra Pública Innovadora es una actuación administrativa de fomento de la innovación, orientada a potenciar el desarrollo de nuevos mercados innovadores desde el lado de la demanda, a través del instrumento de la contratación pública.
- La Compra Pública Innovadora persigue los siguientes objetivos:
 - La mejora de los servicios públicos mediante la incorporación de bienes o servicios innovadores.
 - El fomento de la innovación empresarial.
 - El impulso a la internacionalización de la innovación empleando el mercado público local como cliente de lanzamiento o referencia.



RELEVANCIA (i)

- La importancia económica del mercado público convierte a la compra pública en un potente instrumento para establecer sinergias con otros objetivos de responsabilidad pública, en particular, por su relevancia cuantitativa, pues supone entre un 15 - 20% del PIB de la Unión Europea.
- El desarrollo de la economía, sobre la base de la investigación y la innovación, es vital para incrementar la competitividad y promover un crecimiento futuro inteligente, sostenible e integrador.
- Desde esta óptica, los órganos de contratación deben fomentar la adquisición de productos y servicios innovadores que promuevan el crecimiento futuro, la creación de valor, mejoren la calidad de los servicios públicos, y generen un mayor bienestar social.
- Ello redundará en una mejor administración de los fondos públicos, pues la mayor eficiencia de los nuevos procesos y tecnologías supondrá un ahorro de costes.



RELEVANCIA (ii)

- La importancia de estas cuestiones ha sido puesta de manifiesto en reiteradas ocasiones por la Unión Europea, resaltando la infrautilización de nuevos procedimientos y tecnologías en la prestación de servicios públicos (con carácter general, y específicamente, en materia de información, comunicación y sanidad).
- También destacan estos documentos la necesidad de que las adquisiciones públicas han de hacerlas “clientes inteligentes”, que planifiquen qué comprar, cómo comprarlo y quién lo comprará, poniendo especial énfasis en la vigilancia de mercado y en los diálogos técnicos; igualmente, que primen en los criterios de adjudicación la relación calidad-coste, interpretada a lo largo del periodo de vida útil del bien o servicio.
- Facilita la colaboración del sector público con centros de conocimiento y empresas innovadoras; el fomento de la innovación; la apertura de la demanda a pymes innovadoras; las licitaciones conjuntas entre poderes adjudicadores, etc.



MODALIDADES

- Compras regulares: innovación que potencialmente puede ser aplicada a la compra de cualquier obra, suministro o servicio.
- Compra de tecnología innovadora: contratación en la que los poderes adjudicadores actúan como cliente de lanzamiento para bienes o servicios innovadores que aún no están disponibles a gran escala comercial y en la que puede incluirse la realización de pruebas de conformidad.
 - Finalmente se adquieren bienes y servicios terminados.
- Compra precomercial: contratación de servicios de investigación y desarrollo que implican compartir riesgos y beneficios en condiciones de mercado y un desarrollo competitivo por fases, estando separada la fase de investigación y desarrollo del despliegue de volúmenes comerciales de productos finales.
 - Se trata en esencia de una compra de servicios (posibilidad contrato mixto servicios + suministro -prestación accesoria-).



PROBLEMAS PARA SU APLICACIÓN

- Confianza y seguridad de los órganos de contratación: novedad frente a seguridad derivada de contratación de bienes y servicios ya contrastados.
- Posibles retrasos en la adquisición de bienes y servicios, debido al tiempo necesario para implementar la innovación.
- Dificultades a la hora de determinar el precio de los bienes y servicios.
- Valoración económica del coste inicial, y no sobre la vida útil.
- Complejidad a la hora de elaborar los documentos contractuales.
- Necesidad de especialización en la Administración para efectuar la vigilancia de mercado, y el seguimiento del contrato.
- Falta de flexibilidad procedimental (aparente, necesidad de maximizar los instrumentos que ofrece el ordenamiento jurídico).



INSTRUMENTOS VINCULADOS (i)

- Se trata de instrumentos, metodologías, procedimientos y “técnicas contractuales” que en muchos casos no han sido desarrollados por el TRLCSP, pero a pesar de ello, resultan esenciales para implementar una sistemática a la hora de articular la CPI. Pueden perfectamente ser empleados por los órganos de contratación (aunque sea aconsejable, en algunos casos, una mínima regulación).
- **DEMANDA TEMPRANA**: instrumento para anticipar al mercado las necesidades de la Administración. Requiere de una adecuada planificación, de un cierto conocimiento de mercado por parte del sector público, y de una adecuada publicidad para facilitar la concurrencia. Es un instrumento positivo también para el sector privado, pues le ayuda a acotar riesgos y a delimitar su actividad.
 - Ejemplo: Mapa de demanda sanitaria del SERGAS para telemedicina, y dispositivos y sistemas de información inteligentes que soporten la comunicación de información sanitaria orientada a la prevención y promoción de la salud, la vigilancia y seguimiento de patologías, etc.



INSTRUMENTOS VINCULADOS (ii)

- **CONTRATACIÓN CONJUNTA:** los instrumentos de contratación conjunta previstos en el TRLCSP (y normativa de desarrollo, estatal y autonómica) han sido apenas empleados, a pesar de su notable utilidad, toda vez que, entre otras cuestiones:
 - Pueden suponer un ahorro de costes para el sector público, y limita los riesgos de afrontar este tipo de compras por un solo operador.
 - La agregación de la demanda acota los riesgos del sector privado.
 - ✓ Ejemplo desarrollo autonómico: Ley 2/2014, de 27 de enero, de medidas fiscales, administrativas, financieras y del sector público de Cataluña.
- **MECANISMOS DE SEGUIMIENTO DE LOS CONTRATOS:** es necesario dotarse de mecanismos adecuados para el seguimiento de la ejecución del contrato (posibilidad de mecanismos mixtos público-privados), así como una cierta especialización del personal de la Administración que lleve a cabo estas tareas de seguimiento. Además, alternativa de la figura del responsable del contrato (artículo 52 del TRLCSP).



INSTRUMENTOS VINCULADOS (iii)

- **DELIMITACIÓN DE COSTES Y OFERTA DE VALOR:** necesidad de que los poderes públicos no se limiten a cuantificar el coste inicial de la adquisición del producto o servicio para evaluar sus contrataciones. Deben atender también a:
 - La valoración económica global de todos los costes del producto o servicio, durante todo su periodo de vida útil (mantenimiento, reposiciones, etc).
 - La existencia de valores añadidos en los productos o servicios, tales como ventajas funcionales, adecuación a las necesidades de los usuarios del servicio, etc.
- **VIGILANCIA TECNOLÓGICA:** necesidad de establecer mecanismos de vigilancia tecnológica y de mercado, con la finalidad de conocer, en esencia, qué tecnologías podrían contribuir mejor a satisfacer las necesidades públicas, así como para planificar la demanda, detectar tendencias y avances del mercado, etc.



INSTRUMENTOS VINCULADOS (iv)

- **DIÁLOGO TÉCNICO:** útil para obtener información sobre la estructura y desarrollo del mercado, y preparar posteriores licitaciones.
 - En la normativa española no existe de momento una regulación para estos supuestos. Habitualmente, se canalizan a través de procedimientos informales que pueden generar cierta problemática, pues en ocasiones: (i) la participación de los operadores económicos no se enfoca a las necesidades reales de la Administración; (ii) puede que no exista un mercado real para el sector privado, sino solo para el proponente; (iii) podría contravenirse el principio de concurrencia, ante la inexistencia de garantías de que, una vez que se acuerda iniciar el procedimiento de licitación, no se produzcan situaciones ventajosas para quienes hayan colaborado con el poder adjudicador.
 - En España existen algunos ejemplos de esquemas formales y transparentes para la colaboración de los operadores económicos en la valoración de qué productos o servicios satisfacen mejor las necesidades de la Administración, y preparar así las futuras contrataciones.



GESTIÓN DE OFERTAS NO SOLICITADAS (i)

- La Guía sobre Compra Pública Innovadora de la Administración General del Estado las define como aquellas actuaciones en las que un operador económico se dirige a una Administración para mostrarle la solución a una necesidad futura de un determinado producto o servicio que el proponente está en disposición de ofrecer.
- Se trata de un paso previo al inicio de una licitación.
- Es necesario que la Administración evalúe con detalle la propuesta realizada, toda vez que en ocasiones el operador económico puede estar tratando de generar una necesidad inexistente.
- Las soluciones planteadas pueden responder a diversas situaciones, y tener planteamientos bastante detallados, o ser simples ideas.



GESTIÓN DE OFERTAS NO SOLICITADAS (ii)

- Existe un notable riesgo de vulneración del principio de concurrencia en la gestión “informal” de ofertas no solicitadas, en caso de que se decida llevar a cabo un procedimiento de licitación tomando como base una propuesta presentada “individualmente” por una empresa.
- Por lo tanto, es aconsejable evitar en la medida de lo posible procedimientos informales, y tratar de articular procedimientos transparentes y competitivos, preservando, en todo caso, los legítimos intereses comerciales del proponente.
- La Guía sobre Compra Pública Innovadora de la Administración General del Estado, en caso de que la propuesta realizada resulte de interés de la Administración, contempla una sugerencia procedimental, que se articula en varias fases:

(...)



GESTIÓN DE OFERTAS NO SOLICITADAS (iii)

- 1.- Indicar al proponente que debe redactar su propuesta en forma breve, pues en caso de que el organismo público decida dar curso a la propuesta, será necesario publicar una especificación funcional.
- 2.- Publicar una convocatoria para recibir propuestas de soluciones innovadoras, invitando al proponente inicial a participar en ella.
- 3.- Seleccionar de entre las propuestas recibidas las más adecuadas.
- 4.- Invitar a los seleccionados individualmente a hacer una presentación de su producto o servicio.
- 5.- Reevaluar las propuestas seleccionadas.
- 6.- Preparar las especificaciones funcionales detalladas y distribuir las a todos los ofertantes seleccionados.
- 7.- Continuar, si así se decide, con la convocatoria de una licitación, en los términos previstos en el TRLCSP.





LA INNOVACIÓN EN LAS COMPRAS PÚBLICAS “REGULARES”



BREVES APUNTES (i)

- El primer escenario para analizar la innovación en las compras públicas es la compra de productos y servicios comercialmente disponibles en el mercado (la Administración puede definir sus necesidades, y la innovación supone ordinariamente la introducción de técnicas existentes en el mercado, adaptándolas al bien o servicio objeto de licitación).
- El artículo 22 del TRLCSP determina, de manera genérica, que los entes, organismos y entidades del sector público valorarán la innovación y la incorporación de alta tecnología como aspectos positivos en los procedimientos de contratación pública.
- Lo anterior conllevará que en los procedimientos de licitación se primen las ofertas más innovadoras, lo que debería determinar, en buena lógica, el establecimiento de una serie de estándares (comunes o específicos) a aplicar en los criterios de adjudicación de los contratos.
- Importante superar la vinculación entre innovación y suministros. Las obras y los servicios también ofrecen un amplio margen para introducir cuestiones innovadoras.



BREVES APUNTES (ii)

- Como señala el Informe 15/2012, de 30 de noviembre, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Generalitat de Cataluña, *“toda contratación requiere una definición de la naturaleza y la extensión de las necesidades adecuadas y precisas que se tienen que cubrir, hecho que implica determinar la idoneidad del objeto y el contenido del contrato, pero también la valoración, entre otros aspectos positivos en los procedimientos de contratación pública, de la innovación y la incorporación de tecnología innovadora; todo eso en los términos que prevé el artículo 22 del TRLCSP, precepto esencial y no sólo programático, sino de derecho necesario”*.
- Los procedimientos de adjudicación a aplicar en este tipo de compras serán el abierto, el restringido y el negociado (no existencia de particularidades relevantes; se podrán también articular mediante los denominados sistemas dinámicos de adquisición -acuerdos marco, sistemas dinámicos o centrales de compras-). Teóricamente, al poder determinarse las necesidades de la Administración, y no conllevar I+D, no sería procedente acudir al diálogo competitivo.

BREVES APUNTES (iii)

- Algunas Administraciones han establecido parámetros en sus licitaciones para concretar el estándar de valoración previsto en el artículo 22 del TRLCSP.
- Entre otras: (i) la capacidad de la innovación para producir ahorros energéticos o mejoras ambientales; (ii) la capacidad de la innovación para rebajar costes de mantenimiento y reposición (esto es, contemplar la compra por los costes durante la vida útil); (iii) la capacidad de la innovación para producir una mejora en la prestación del servicio público; (iv) posibilitar la introducción de variantes y mejoras que primen la innovación; (v) determinar especificaciones técnicas considerando criterios de funcionalidad, rendimiento o eficiencia, de manera tal que permitan reflejar soluciones técnicas diferentes, etc.
- Igualmente, sería posible establecer requisitos relacionados con la innovación, tanto en los criterios de solvencia, como en las condiciones de ejecución del contrato, siempre que no supongan una restricción injustificada de la concurrencia.





LA COMPRA DE TECNOLOGÍA INNOVADORA



CUESTIONES GENERALES (i)

- La compra tecnológica innovadora se define en la Guía sobre Compra Pública Innovadora del Estado como aquella compra pública en la que se adquiere un bien o servicio que no existe en el momento de la compra, pero que puede desarrollarse en un período de tiempo razonable.
- Dicha compra requiere el desarrollo de tecnología nueva o mejorada para poder cumplir con los requisitos demandados por el comprador. Consecuentemente, se trata de bienes ya comercializables, pero que necesitan un cierto avance en I+D.
- Atendiendo a numerosos documentos sobre la materia, resulta acreditado que las compras tecnológicas contribuyen tanto al fomento de la innovación como a mejorar los servicios públicos. Y también es una realidad que en el sector público español no se prodigan estas compras tecnológicas (sirvan de ejemplo las estadísticas e informes sobre el particular elaborados por el Foro Económico Mundial, en los que España ocupa una posición bastante retrasada), si este tipo de licitaciones se ha incrementado en los últimos años.



CUESTIONES GENERALES (ii)

- Las compras tecnológicas innovadoras no están excluidas del TRLCSP, y por lo tanto, se someten a los procedimientos ordinarios de adjudicación de la normativa en materia de contratos públicos.
- El Informe de la JCCA nº 13/11, de 10 de mayo de 2012, orienta este tipo de compras de manera exclusiva al contrato típico de colaboración entre el sector público y el sector privado, regulado en el artículo 11 del TRLCSP .
- Concretamente, el artículo 11.1.c) del TRLCSP señala, entre las prestaciones que pueden ser objeto del contrato en cuestión:
 - “La fabricación de bienes y la prestación de servicios que incorporen tecnología específicamente desarrollada con el propósito de aportar soluciones más avanzadas y económicamente más ventajosas que las existentes en el mercado”.




CUESTIONES GENERALES (iii)

- Desde un punto de vista material, la descripción realizada por el artículo 11.1.c) del TRLCSP se ajusta a la definición doctrinal de la compra tecnológica innovadora.
- Desde un punto de vista formal, el contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado también parece una tipología adecuada, atendiendo a la flexibilidad que se le presupone a esta modalidad de contratación:
 - En su adjudicación, a través del procedimiento de diálogo competitivo, que teóricamente permite un mejor aprovechamiento para el órgano de contratación, y una mejora de la solución final ofertada.
 - En la redacción de sus cláusulas, pues existe una mayor libertad (en particular, en las que hagan referencia al reparto de riesgos, la evolución de la técnica –cláusula de progreso-, propiedad intelectual e industrial, financiación, etc).



CUESTIONES GENERALES (iv)

- 
- No obstante, en relación con el contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado: i) el procedimiento de diálogo competitivo suele dilatarse en el tiempo, y ii) solo puede ser empleado cuando otras fórmulas alternativas de contratación no permiten la satisfacción de las finalidades públicas. Asimismo, la doctrina ha interpretado literalmente el artículo 11 del TRLCSP, estableciendo limitaciones subjetivas a su aplicación (solo por AAPP o Entidad pública empresarial).
 - Por ello, contratos cuyo objeto encajaría en principio dentro de la compra tecnológica innovadora, no se han llevado a cabo a través de dicha figura. Ej:
 - Contrato de suministro, instalación y explotación de una infraestructura de cálculo de altas prestaciones para apoyo a la actividad investigadora de las entidades presentes en el PCTT. SUPERORDENADOR TEIDE.
 - Contrato mixto (servicios y suministro), para la definición, diseño, desarrollo, provisión, implantación, soporte y mantenimiento de un sistema inteligente de monitorización y control de gestión de la energía en edificios públicos integrado con la Plataforma Coruña Smart City.

CUESTIONES GENERALES (v)

- La Administración General del Estado recomienda, para estas licitaciones, incluir determinados términos referidos a la posibilidad de financiación de las actividades de I+D asociadas al proyecto objeto de licitación (aunque sean procedimientos independientes, y en ocasiones, no resulte procedente regular la participación de entidades financiadoras de actividades de I+D).
- Considera que la posibilidad de financiación de las actividades de I+D asociadas a una licitación de compra pública innovadora se configura como instrumento adicional de apoyo a las empresas para incentivar la presentación de ofertas más innovadoras.
- Para ello, aconseja sincronizar los tiempos de concesión de la financiación por parte de la entidad financiadora que elija la empresa licitadora, con los tiempos establecidos en el anuncio de licitación por el órgano de contratación para la presentación de las ofertas, de manera que la concesión de financiación se conozca por la empresa antes de presentar su oferta ante el órgano de contratación.





EL CONTRATO DE COLABORACIÓN ENTRE EL SECTOR PÚBLICO Y EL SECTOR PRIVADO

ACTUACIONES PREPARATORIAS (i)

➤ EVALUACIÓN PREVIA (art 134 TRLCSP):

- Con carácter previo al inicio del expediente, se deberá elaborar un documento de evaluación en que se ponga de manifiesto que, habida cuenta de la complejidad del contrato, la Administración no se encuentra en condiciones de definir, con carácter previo a la licitación, los medios técnicos necesarios para alcanzar los objetivos proyectados o de establecer los mecanismos jurídicos y financieros para llevar a cabo el contrato.
- Se deberá efectuar un análisis comparativo con formas alternativas de contratación que justifiquen en términos de obtención de mayor valor por precio, de coste global, de eficacia o de imputación de riesgos, los motivos de carácter jurídico, económico, administrativo y financiero que recomienden la adopción de esta fórmula de contratación (posibilidad de evaluación sucinta por razones de urgencia).



ACTUACIONES PREPARATORIAS (ii)

- La evaluación previa será realizada por un órgano colegiado donde se integren expertos con cualificación suficiente en la materia sobre la que verse el contrato.
- El artículo 321.2 del TRLCSP establece que realizará esta función la denominada “Mesa Especial del Diálogo Competitivo” (por lo tanto, será necesario el nombramiento de sus miembros, designando también a las personas especialmente cualificadas en la materia sobre la que verse el diálogo que formarán parte de la misma).
- No será necesario realizar una nueva evaluación cuando un órgano integrado en la misma Administración o entidad que aquél que pretenda realizar el contrato, o en la Administración de la que dependa éste o a la que se encuentre vinculado, la hubiese efectuado previamente para un supuesto análogo, siempre que esta evaluación previa no se hubiese realizado de forma sucinta por razones de urgencia.



ACTUACIONES PREPARATORIAS (iii)

- **PROGRAMA FUNCIONAL** (art 135 del TRLCSP), elaborado por el órgano de contratación:
 - Contendrá los elementos básicos que informarán el diálogo con los contratistas y que se incluirá en el documento descriptivo del contrato.
 - Identificará la naturaleza y dimensión de las necesidades a satisfacer, los elementos jurídicos, técnicos o económicos mínimos que deben incluir necesariamente las ofertas para ser admitidas al diálogo competitivo, y los criterios de adjudicación del contrato.
- **DOCUMENTO DESCRIPTIVO** (arts 109.3 y 181.1 del TRLCSP): el órgano de contratación deberá elaborar el documento descriptivo, que se incorpora al expediente de contratación, y que en esta tipología de contrato sustituye al PCAP y al PPT. Consecuentemente, tendrá un contenido material análogo (regulación de la licitación, régimen derechos y obligaciones, criterios adjudicación, aspectos susceptibles de “diálogo”, etc).

DIÁLOGO COMPETITIVO (i)

- Los contratos de colaboración entre el sector público y el sector privado se adjudican obligatoriamente a través del procedimiento de diálogo competitivo.
- El órgano de contratación dirigirá un diálogo con los candidatos seleccionados, previa solicitud de los mismos, a fin de desarrollar una o varias soluciones susceptibles de satisfacer sus necesidades y que servirán de base para que los candidatos elegidos presenten una oferta.
- Se publicará un anuncio de licitación en el que el órgano de contratación dará a conocer sus necesidades y requisitos, que se definirán en dicho anuncio o en el documento descriptivo.
- En el anuncio se señalarán los criterios con arreglo a los cuales se seleccionará a los participantes en el diálogo. En su caso, se determinará el número mínimo (no inferior a tres) y/o máximo de empresarios a los que invitará a participar en el procedimiento, y el plazo de recepción de las solicitudes de participación.



DIÁLOGO COMPETITIVO (ii)

- La Mesa Especial del Diálogo Competitivo realizará la selección de solicitantes, y comunicará al órgano de contratación el resultado de la evaluación realizada.
- El órgano de contratación procederá a invitar a los candidatos seleccionados, y desarrollará con ellos un diálogo cuyo fin será determinar y definir los medios adecuados para satisfacer sus necesidades (ordinariamente, en un plazo X desde la recepción de la invitación, los licitadores deberán presentar una propuesta de solución inicial, a partir de la cual se desarrolla el diálogo, y se trata de alcanzar una solución que satisfaga las necesidades del órgano de contratación).
- En el transcurso de este diálogo, podrán debatirse todos los aspectos del contrato con los candidatos seleccionados (es posible que se solicite a los licitadores que con su propuesta de solución presenten una propuesta de clausulado de contrato).



DIÁLOGO COMPETITIVO (iii)

- El procedimiento podrá articularse en fases sucesivas, a fin de reducir progresivamente el número de soluciones a examinar durante la fase de diálogo mediante la aplicación de los criterios indicados en el anuncio de licitación o en el documento descriptivo, indicándose en éstos si se va a hacer uso de esta posibilidad.
- El número de soluciones que se examinen en la fase final deberá ser lo suficientemente amplio como para garantizar una competencia efectiva entre ellas, siempre que se hayan presentado un número suficiente de soluciones o de candidatos adecuados.
- Durante el diálogo, el órgano de contratación dará un trato igual a todos los licitadores y, en particular, no facilitará, de forma discriminatoria, información que pueda dar ventajas a determinados licitadores con respecto al resto (igualmente, debería regular la reserva de confidencialidad en determinados datos de las soluciones/propuestas).



DIÁLOGO COMPETITIVO (iv)

- El órgano de contratación proseguirá el diálogo hasta que se encuentre en condiciones de determinar las soluciones que puedan responder a sus necesidades, después de compararlas, si es preciso.
- Tras declarar cerrado el diálogo e informar de ello a todos los participantes, el órgano de contratación les invitará a que presenten su oferta final, basada en la solución o soluciones presentadas y especificadas durante la fase de diálogo (posible y razonable que el órgano de contratación elabore una suerte de documento descriptivo final, que sirva de base para presentar la oferta).
- Las ofertas deben incluir todos los elementos requeridos y necesarios para la realización del proyecto objeto de licitación.
- El órgano de contratación podrá solicitar precisiones o aclaraciones sobre las ofertas presentadas, ajustes en las mismas o información complementaria relativa a ellas, siempre que ello no suponga una modificación de sus elementos fundamentales que implique una variación que pueda falsear la competencia.



DIÁLOGO COMPETITIVO (v)

- El órgano de contratación evaluará las ofertas presentadas por los licitadores en función de los criterios de adjudicación establecidos en el anuncio de licitación o en el documento descriptivo, y seleccionará la oferta económicamente más ventajosa.
- Para esta valoración habrán de tomarse en consideración, necesariamente, varios criterios, sin que sea posible adjudicar el contrato únicamente basándose en el precio ofertado.
- El órgano de contratación podrá requerir al licitador cuya oferta se considere más ventajosa económicamente para que aclare determinados aspectos de la misma o ratifique los compromisos que en ella figuran, siempre que con ello no se modifiquen elementos sustanciales de la oferta o de la licitación, se falsee la competencia, o se produzca un efecto discriminatorio.



RECOMENDACIONES PROCEDIMIENTO (i)

- Las características del diálogo deben estar claramente delimitadas desde el momento en el que se anuncie la licitación. El diseño con anticipación debería comprender no solo los propios aspectos a dialogar, sino también otras cuestiones, como la documentación a solicitar, posibles conflictos de interés, eventuales afecciones a derechos de propiedad intelectual e industrial, diseño de las reuniones, etc.
- El procedimiento ha de ser plenamente transparente y progresivo. Si las reglas de juego están detalladas, se pueden evitar dilaciones (en países de nuestro entorno, el procedimiento se culmina con celeridad, si bien lo cierto es que está más “estandarizado”).
- Los criterios de adjudicación definidos en la convocatoria deberían dar un peso relevante a los aspectos técnicos, para primar la innovación (al margen de tener en cuenta la prohibición de que la adjudicación se base exclusivamente en el precio, contenida en el art 183 TRLCSP).



RECOMENDACIONES PROCEDIMIENTO (ii)

- En caso de que se decida articular un diálogo por fases, a fin de reducir paulatinamente el número de soluciones que han de examinarse durante la fase del diálogo, su contenido también se deberá prever con suficiente antelación, y también los criterios para descartar soluciones o propuestas.
- A lo largo del procedimiento de diálogo, y debido precisamente a su complejidad –sobre todo si se estructura por fases–, el órgano de contratación debería exigir a los licitadores que especifiquen sus propuestas por escrito.
- El órgano de contratación tiene la posibilidad de establecer primas o compensaciones para los participantes en el diálogo. Razonablemente, estas compensaciones, en caso de preverse, deberían ser atribuidas a los candidatos que no resulten seleccionados, pero que presenten propuestas y soluciones que aporten valor añadido real al procedimiento (diversos esquemas, desde el punto de vista del Derecho comparado).



RECOMENDACIONES PROCEDIMIENTO (iii)

- Metodológicamente, el órgano de contratación podría disponer de diversas alternativas para enfocar la fase de diálogo. Entre otras: i) solicitar varias soluciones con cierto grado de definición, y usar el diálogo con los licitadores –en su caso, introduciendo fases-, para obtener una solución híbrida, que sirva para satisfacer de manera óptima sus necesidades; ii) solicitar soluciones preliminares, y aprovechar las eventuales fases del procedimiento para recabar soluciones más detalladas, una vez que el órgano de contratación haya analizado la primera aproximación realizada por los licitadores; iii) comenzar el diálogo sobre la base de una solución predefinida por el órgano de contratación, atendiendo a la cual los licitadores puedan debatir y proponer mejoras; iv) transversalmente, iniciar primero un diálogo sobre aspectos técnicos y operativos, para posteriormente abordar un diálogo sobre los aspectos financieros (precio, beneficios –posibilidad esquemas beneficios compartidos, etc) y jurídicos (reparto de riesgos, garantías, etc).



RECOMENDACIONES PROCEDIMIENTO (iv)

- Las propuestas y soluciones de los licitadores en la fase de diálogo no podrán ser consideradas como ofertas formales, y tampoco deberían contener un elevado grado de detalle. Tal nivel de desarrollo se exigirá en fase de oferta (y en su caso, solo a los licitadores que lleguen a la fase final).
- La aplicación del principio de igualdad puede plantear ciertas dudas a la hora de abordar el diálogo; lo razonable es que se lleve a cabo individualmente con cada licitador, sin perjuicio de que se puedan convocar reuniones conjuntas, para trasladar información común.
- La normativa establece genéricamente que los poderes adjudicadores no podrán revelar a los demás participantes las soluciones propuestas por un participante u otros datos confidenciales que éste les comunique sin previo acuerdo. Razonablemente, dicho acuerdo no será genérico, sino que deberá hacer referencia a datos confidenciales específicos.



RECOMENDACIONES PROCEDIMIENTO (v)

- Una vez que el órgano de contratación invite a los licitadores a que presenten su oferta firme, no se producirá ningún tipo de diálogo o negociación, por lo que el margen de maniobra del órgano de contratación será reducido y limitado a posibles aclaraciones a la oferta presentada.
- Las proposiciones de los licitadores ordinariamente estarán basadas en las soluciones que cada uno ha aportado, con las modulaciones convenientes, a la vista del resultado del diálogo con el órgano de contratación. Por ello, podría no ser necesario elaborar una suerte de documento al final del diálogo, que refunda todas las propuestas realizadas (aunque sea aconsejable).
- No obstante, el órgano de contratación podría solicitar a los licitadores que sus ofertas se basen en una suerte de solución común o única, fruto del análisis de todas las propuestas y soluciones planteadas (necesidad para ello de respetar los legítimos derechos comerciales de los licitadores).



CONTENIDO DEL CONTRATO (i)

- Además del contenido mínimo previsto en el artículo 26 del TRLCSP, el contrato deberá contemplar diversas cuestiones específicas, según el art 136 TRLCSP. Entre otras, las siguientes:
 - Condiciones de reparto de riesgos entre la Administración y el contratista, desglosando y precisando la imputación de los riesgos derivados de la variación de los costes de las prestaciones y la imputación de los riesgos de disponibilidad o de demanda de dichas prestaciones.
 - Remuneración del contratista, que deberá desglosar las bases y criterios para el cálculo de los costes de inversión, de funcionamiento y de financiación y en su caso, de los ingresos que el contratista pueda obtener de la explotación de los bienes o servicios, en caso de que sea autorizada y compatible con la cobertura de las necesidades de la Administración.



CONTENIDO DEL CONTRATO (ii)

- Objetivos de rendimiento asignados al contratista, particularmente en lo que concierne a la calidad de servicios o suministros, etc.
- Causas y procedimientos para determinar las variaciones de la remuneración a lo largo del período de ejecución del contrato.
- Fórmulas de pago y, particularmente, condiciones en las cuales, en cada vencimiento o en determinado plazo, el montante de los pagos pendientes de satisfacer por la Administración y los importes que el contratista debe abonar a ésta como consecuencia de penalidades o sanciones pueden ser objeto de compensación.
- Fórmulas de control por la Administración de la ejecución del contrato, especialmente respecto a los objetivos de rendimiento, así como las condiciones en que se puede producir la subcontratación.
- Sanciones y penalidades aplicables en caso de incumplimiento de las obligaciones del contrato.



CONTENIDO DEL CONTRATO (iii)

- Plazo total y plazos parciales de ejecución del contrato.
- Obligaciones de confidencialidad.
- Regulación de derechos de propiedad intelectual e industrial.
- Condiciones en que puede procederse por acuerdo o, a falta del mismo, por una decisión unilateral de la Administración, a la modificación de determinados aspectos del contrato o a su resolución, particularmente en supuestos de variación de las necesidades de la Administración, de innovaciones tecnológicas o (en su caso) de modificación de las condiciones de financiación obtenidas por el contratista.
- Control que se reserva la Administración sobre la cesión total o parcial del contrato.

[...]





RECOMENDACIONES PARA LA REDACCIÓN DE PLIEGOS RELATIVOS A COMPRA TECNOLÓGICA INNOVADORA



GENERALIDADES

- Tal y como se ha señalado con anterioridad, en ocasiones, la compra tecnológica innovadora (que requiere de avance en I+D), no se articula a través del contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado (art 11.1.c) TRLCSP).
- Por ello, la Guía sobre Compra Pública Innovadora de la Administración General del Estado efectúa una serie de recomendaciones a la hora de elaborar los Pliegos de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) y Pliegos de Prescripciones Técnicas (PPT) para la compra de tecnología innovadora que se lleve a cabo a través de los procedimientos de adjudicación ordinarios (abiertos y restringidos), y en su caso, a través del procedimiento negociado.
- Asimismo, otras Guías elaboradas por AAPP también contemplan recomendaciones al respecto.
- En los siguientes epígrafes se combinarán de manera resumida algunos de estos consejos con la regulación general del TRLCSP.



CRITERIOS DE VALORACIÓN (i)

- Existen múltiples posibilidades a la hora de redactar los criterios de valoración, con las únicas limitaciones de que:
 - Estén directamente vinculados al objeto del contrato, y se determinen de manera clara, precisa e inequívoca, al igual que los criterios y subcriterios de ponderación que se les atribuyan.
 - Sean respetuosos con los principios de concurrencia y no discriminación, y no otorguen ventajas competitivas a ningún licitador.
- Se recomienda aplicar como criterio de adjudicación el de la oferta económicamente más ventajosa en su conjunto, frente al criterio de precio más bajo (recordatorio: en el contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado, adjudicado a través de diálogo competitivo, directamente no se permite acudir al precio más bajo).
- Se recomienda que en los criterios de adjudicación no solo se consideren los costes actuales, sino los derivados de todo el ciclo de vida.



CRITERIOS DE VALORACIÓN (ii)

- Entre otros, con carácter enunciativo (y al margen de los indicados anteriormente para la valoración de la innovación en compras “regulares”), se podrían contemplar los siguientes (referencia y desarrollo en la documentación y bibliografía complementaria):
 - Contenido de I+D en el desarrollo del objeto del contrato.
 - Plazo de desarrollo del objeto del contrato (en relación con el contenido de I+D, pues a mayor contenido, plazos más amplios).
 - Porcentaje del precio que se destina a desarrollo del producto.
 - Mayor o menor probabilidad de desarrollos futuros o proyección a otros ámbitos de interés público.
 - Mayores o menores probabilidades de producir patentes.



VARIANTES Y MEJORAS (i)

- En directa relación con los criterios de adjudicación, los pliegos tienen un amplio margen a la hora de dar libertad a los licitadores, facilitando la presentación de mejoras y variantes, que habrán de estar también directamente vinculadas con el objeto del contrato.
- Esta posibilidad ha de preverse expresamente en el anuncio de la licitación y en los propios pliegos, identificándose todos sus elementos, sobre qué han de versar y cuáles son sus requisitos, límites, modalidades y aspectos del contrato sobre el que son admitidas.
- Las mejoras deberán razonablemente ir referidas a las distintas características técnicas o funcionales de un producto o servicio.
- La valoración de estas mejoras habrá de estar expresamente prevista en los pliegos, con detalle análogo al de los criterios de valoración.



VARIANTES Y MEJORAS (ii)

- La Guía de Compra Innovadora de la AGE sugiere este esquema:
 - i) Mejoras de bajo contenido innovador: supone la introducción de técnicas existentes en el mercado, adaptándolas simplemente al bien o servicio objeto de licitación. Se incluyen en esta categoría mejoras de contenido no tecnológico (mejoras funcionales, ergonómicas, etc).
 - ii) Mejoras de medio contenido innovador: supone la introducción de elementos innovadores de escaso alcance o proyección. Se incluyen en esta categoría la aplicación de mejoras sobre tecnologías ya desarrolladas, pero que aun no han sido aplicadas en el producto-servicio objeto de licitación.
 - iii) Mejoras de alto contenido innovador: supone la introducción de elementos innovadores de gran alcance o proyección. Se incluyen en esta categoría aquellas mejoras que requieren actuaciones de investigación industrial o desarrollo experimental.





LA COMPRA PRECOMERCIAL



CUESTIONES GENERALES

- El concepto de contratación precomercial pertenece a la fase de investigación y desarrollo (I+D) previa a la comercialización, y se implementa para desarrollar soluciones innovadoras que superen las existentes en el mercado.
- Se refiere a un planteamiento de la contratación de servicios de I+D distinto de aquellos en los que *“los beneficios pertenecen exclusivamente a la entidad adjudicadora para su utilización en el ejercicio de su propia actividad”*. Además, las aportaciones económicas que realice la Administración no han de constituir ayuda estatal.
- En sede comunitaria, existen diversos documentos relativos a la compra precomercial, en los que se pone de manifiesto, entre otras cuestiones: i) la escasa utilización de esta figura; ii) su especial virtualidad en áreas tales como la atención sanitaria o la gestión energética; iii) la necesidad de emplear la compra precomercial para mejorar el rendimiento de la innovación; iv) la necesidad de esta figura para reducir las diferencias existentes entre la UE y sus competidores, como USA.



REGULACIÓN COMUNITARIA (i)

- El artículo 16 de la Directiva 18/2004 excluye de su ámbito de aplicación los contratos *“relativos a servicios de investigación y de desarrollo distintos de aquellos cuyos beneficios pertenezcan exclusivamente al poder adjudicador para su utilización en el ejercicio de su propia actividad, siempre que el poder adjudicador remunere totalmente la prestación del servicio”*.
- La base de esta exclusión la encontramos en el Considerando 23 de la propia Directiva, que establece que: *“en virtud del artículo 163 del Tratado, el fomento de la investigación y del desarrollo tecnológico constituye uno de los medios para reforzar las bases científicas y tecnológicas de la industria de la Comunidad, y la apertura de la contratación pública de servicios coadyuvará a la realización de este objetivo. La cofinanciación de programas de investigación no debe ser regulada por la presente Directiva...”*.



REGULACIÓN COMUNITARIA (ii)

- Documento de trabajo de la Comisión Europea *“Guide on dealing with innovative solutions in public procurement 10 elements of good practice”* SEC(2007) 280.
- Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: *“La contratación precomercial: impulsar la innovación para dar a Europa servicios públicos de alta calidad y sostenibles”*. COM(2007) 799 final.
- Dictamen del Comité Económico y Social Europeo, de 22 de octubre de 2008, sobre la *“Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de Regiones. La contratación precomercial: impulsar la innovación para dar a Europa servicios públicos de alta calidad y sostenibles”*.



REGULACIÓN EN ESPAÑA (i)

- El TRLCSP, en su artículo 4.1.r), referido a la contratación precomercial, determina que están excluidos del ámbito de aplicación de la normativa en materia de contratos públicos *“los contratos de investigación y desarrollo remunerados íntegramente por el órgano de contratación, siempre que éste comparta con las empresas adjudicatarias los riesgos y los beneficios de la investigación científica y técnica necesaria para desarrollar soluciones innovadoras que superen las disponibles en el mercado”*.
- El artículo 13.2.b) del TRLCSP establece que no se consideran sujetos a regulación armonizada, cualquiera que sea su valor estimado, los contratos de investigación y desarrollo remunerados íntegramente por el órgano de contratación, siempre que sus resultados no se reserven para su utilización exclusiva por éste en el ejercicio de su actividad propia.



REGULACIÓN EN ESPAÑA (ii)

- La Disposición final 5ª del TRLCSP trata de potenciar la contratación precomercial: *“el Consejo de Ministros, mediante acuerdo, fijará dentro de los presupuestos de cada Departamento ministerial y de cada Organismo público vinculado con o dependiente de la Administración General del Estado, las cuantías necesariamente destinadas a la financiación de contratos a los que hace referencia el artículo 4.1.r) de esta Ley. Una parte de las mismas podrá reservarse a pequeñas y medianas empresas innovadoras”*.
- Asimismo, diversos Acuerdos del Consejo de Ministros, y la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación, pretenden fomentar, dentro de la compra pública innovadora, la contratación precomercial.
- También las Comunidades Autónomas, dentro de su esfera competencial, pueden adoptar medidas similares a las previstas en la normativa estatal (y maximizarlas, respetando la legislación básica).



CARACTERÍSTICAS (i)

- Su ámbito de aplicación se limita a los servicios de I+D.
 - Disociación con la fase comercial o de distribución de producto.
 - Aplica a contratos de servicios de I+D (no a suministros). Ello sin perjuicio de observar las reglas establecidas en la normativa vigente en relación con los contratos mixtos.
- Su objeto es la cobertura de necesidades públicas para las que no existe una solución en el mercado. Ejemplo:
 - Nuevos métodos de detección y diagnóstico precoz de enfermedades.



CARACTERÍSTICAS (ii)

- En cuanto al contenido y alcance de estos contratos, existe un amplio margen de libertad para los órganos de contratación.
 - Esencial definir adecuadamente las necesidades a satisfacer en cuanto a resultados, sin ser excesivamente restrictivos.
 - Necesidad de regular régimen retributivo entre las partes.
 - Esencial regular propiedad industrial-intelectual, y acceso de terceros ante una hipotética y futura comercialización (ej: licencia para la Administración, y garantía de licencias suficientes a terceros para no cerrar el mercado en una posterior comercialización).
 - Razonablemente, previsión de posibles mejoras o prestaciones adicionales a introducir por los participantes relacionadas con el objeto del contrato (ej: desarrollo de un plan de negocio futuro para las ideas y soluciones aportadas).



CARACTERÍSTICAS (iii)

- Aconsejable la creación de una Comisión de Seguimiento-Técnica, formada por expertos en la materia, con la finalidad de: i) velar por el cumplimiento de los principios de publicidad, concurrencia, etc; ii) evaluar las propuestas; iii) servir de nexo de comunicación entre la Administración y los participantes.
- A pesar de que no está sometida directamente a la normativa en materia de contratos públicos, la compra precomercial está sujeta a un régimen de competencia.
 - Exclusión ayudas estado.
 - Aplicación principios publicidad y concurrencia.
 - La posterior contratación de volúmenes comerciales se llevará a cabo conforme al TRLCSP.



CARACTERÍSTICAS (iv)

- Reparto de riesgos y beneficios entre el sector público y el sector privado.
 - La Administración no se reserva derechos exclusivos.
 - Necesidad de un reparto de riesgos adecuado entre las partes.

- Se pueden desarrollar múltiples soluciones de manera simultánea.
 - Una vez definidas las necesidades a satisfacer, la compra precomercial se puede llevar a cabo a través de fases eliminatorias, para que se pueda comprobar progresivamente la eficacia y la eficiencia de las soluciones propuestas por las empresas.
 - Posibilidad de compensar a los participantes de cada fase.



APLICACIÓN A SERVICIOS DE I+D

- La I+D en la compra precomercial puede cubrir actividades como la exploración y el diseño de soluciones, la creación de prototipos, e incluso, aparejado a estas tareas, la fabricación original de un volumen limitado de primeros productos o servicios a modo de serie de prueba (con objeto de demostrar que el producto o servicio se presta a la producción en gran escala satisfaciendo normas aceptables de calidad).
- La I+D en la compra precomercial no incluye:
 - Actividades de desarrollo comercial, como la producción a gran escala para determinar la viabilidad comercial o recuperar los gastos de I+D.
 - La integración o la adaptación de productos o procesos existentes.
 - Los ajustes y las mejoras añadidos a productos o procesos existentes.



REPARTO DE RIESGOS Y BENEFICIOS (i)

- Ordinariamente, el sector público se reserva para su propio uso todos los resultados y beneficios derivados del desarrollo del proyecto, incluyendo la propiedad intelectual.
- Sin embargo, en la compra precomercial se evita la reserva en exclusiva de los resultados de la I+D, toda vez que:
 - En la mayoría de los supuestos no es necesario (aunque existen excepciones, en ámbitos de seguridad y defensa, o cuando la Administración es el único cliente potencial).
 - Provoca que las empresas que desarrollan los productos o servicios no puedan utilizarlos con otros posibles clientes, lo que suele traducirse en precios más elevados.
 - Si diversos poderes públicos desarrollan distintas soluciones para un mismo problema, pueden provocar distorsiones en el mercado.



REPARTO DE RIESGOS Y BENEFICIOS (ii)

- Puede crear barreras financieras a la contratación de avances que compitan entre sí, debido al encarecimiento de los proyectos.
 - Llevaría a situaciones de “proveedor único”.
 - Puede destruir oportunidades para encontrar soluciones más innovadoras, puesto que el sector público tiende a concentrarse en aquellas soluciones más próximas a las existentes en el mercado.
- Consecuentemente, para evitar esta problemática, en la compra precomercial se comparte con las empresas los riesgos y los beneficios de la I+D, buscando escenarios finales en los que no se cierre la competencia (el mercado).



REPARTO DE RIESGOS Y BENEFICIOS (iii)

- El reparto de riesgos y beneficios se debería realizar siguiendo parámetros de práctica empresarial o de mercado. Ello implicaría que:
 - Las partes deban aceptar asumir la responsabilidad de los riesgos que estén en mejores condiciones de gestionar, y deben mantener un contacto continuo para asegurarse de que no surgen o se incrementan riesgos sin detectarlos y atenuarlos.
 - El precio pagado al sector privado por los servicios prestados habrá de ser un precio de mercado (en caso contrario podría considerarse ayuda de estado).
 - El porcentaje de beneficios recibido por el sector público también habrá de estar orientado a mercado (repercutiéndose, por ejemplo, en un menor precio pagado al sector privado).



OBLIGACIÓN DE CONCURRENCIA

- A pesar de que no le resultan de aplicación los preceptos de la normativa en materia de contratos públicos, en la contratación precomercial no se excluyen ni la competencia ni la transparencia para poder elegir las mejores soluciones que ofrece el mercado, y tampoco con este tipo de proyectos se puede impedir la competencia en una posterior fase de comercialización.
- De conformidad con el artículo 4.1.r) del TRLCSP, en la adjudicación de estos contratos deberá asegurarse el respeto a los principios de publicidad, competencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación y de elección de la oferta económicamente más ventajosa.
- Sería razonable entender incluso que podrían resultar de aplicación algunas previsiones de la Comunicación Interpretativa de la Comisión sobre el Derecho comunitario aplicable en la adjudicación de contratos no cubiertos o sólo parcialmente cubiertos por las Directivas sobre contratación pública (2006/C 179/02).



FASES DEL PROCEDIMIENTO (i)

- Desde un punto de vista teórico, se recomienda que para articular sistemas de contratación precomercial, se cumplan, además del reparto de riesgos y beneficios según las condiciones del mercado, y la clara separación de los servicios de I+D de la comercialización de los productos, el desarrollo de la compra precomercial por fases (referencia, justificación y desarrollo en la documentación y bibliografía complementaria).
- La organización por fases de la compra precomercial tendría, entre otras, las ventajas de: (i) no fragmentar el mercado; (ii) no crear barreras financieras a la contratación de avances que compitan entre sí; (iii) no destruir oportunidades en la búsqueda de soluciones más innovadoras; (iv) facilitar el desarrollo rentable de soluciones innovadoras para los servicios públicos con una perspectiva más amplia y global.
- Como ejemplo, se proponen tres etapas diferenciadas en la compra precomercial: exploración, prototipo, y desarrollo original.



FASES DEL PROCEDIMIENTO (ii)

- Este número de fases “ideal” podría ser adaptado atendiendo a la complejidad del proyecto, por ejemplo, dividiendo cada una de las fases anteriores en subfases. Al menos deberían mantenerse dos o tres empresas en la última fase, con la finalidad de preservar la competencia, y de no cerrar el mercado en una posterior comercialización (ajena a esta compra precomercial).
- En cada una de las fases se efectuaría una invitación a varias empresas, con la finalidad de que desarrollasen en competencia las mejores propuestas posibles para abordar el problema que se plantee en el proyecto, y se irían seleccionando progresivamente las mejores soluciones (en una suerte de desarrollo paralelo).
- Ello permitiría teóricamente orientar los avances durante el proceso para lograr el mejor ajuste a las necesidades del sector público. Igualmente, también permitiría en un esquema ideal lograr la interoperabilidad y la intercambiabilidad de los productos de las distintas soluciones en desarrollo, y daría pie a normas abiertas.





LA COLABORACIÓN PÚBLICO PRIVADA INSTITUCIONALIZADA (CPPI)



CUESTIONES GENERALES (i)

- Consiste en la cooperación entre socios del sector público y del sector privado instrumentada a través de una entidad de capital mixto, y en la que el socio privado, además de aportar el capital correspondiente, colabora en la ejecución de los contratos que le encomienda la entidad contratante a la sociedad mixta.
- Por lo tanto, en este tipo de esquemas, la Administración participa en concurrencia con un operador económico privado en la ejecución de las prestaciones encomendadas, mediante una sociedad mercantil, de la que ambos poseen acciones-participaciones. Puede ser creada “ex novo”, o el socio privado adquirir participaciones de una sociedad 100% pública.
- En España, no es habitual esta figura para articular la compra pública innovadora, y tampoco para compra precomercial. En Europa sí existen precedentes de utilización de esta fórmula, muy vinculada a la duración de las prestaciones a ejecutar, y a la naturaleza de las mismas (ordinariamente, en tareas de investigación y desarrollo).



CUESTIONES GENERALES (ii)

- Para articular un esquema de CPPI hay que tener presente lo señalado en la disposición adicional vigésimo novena del TRLCSP (relativa a *“Fórmulas institucionales de colaboración entre el sector público y el sector privado”*), y en concreto, su apartado primero, en cuya virtud:
 - *“Los contratos públicos y concesiones podrán adjudicarse directamente a una sociedad de economía mixta en la que concurra capital público y privado, siempre que la elección del socio privado se haya efectuado de conformidad con las normas establecidas en esta Ley para la adjudicación del contrato cuya ejecución constituya su objeto, y en su caso, las relativas al contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado, y siempre que no se introduzcan modificaciones en el objeto y las condiciones del contrato que se tuvieron en cuenta en la selección del socio privado”.*



CUESTIONES GENERALES (iii)


- Para implementar un esquema de CPPI, es necesario que:
 - El socio privado se seleccione mediante un procedimiento de licitación pública, tras la verificación de los requisitos financieros, técnicos, operativos y de gestión, así como de las características de su oferta, en cuanto a la prestación que haya de ejecutarse.
 - El socio privado asuma, como industrial, la ejecución del servicio correspondiente, en los términos y con el alcance y nivel de participación que se señale en los pliegos de la licitación (posibilidad, en determinados supuestos, de socios con perfil más “financiero”).
 - Esa licitación sea conforme al principio de libre concurrencia y los principios de transparencia e igualdad de trato, y en general, las reglas de publicidad y de adjudicación de la contratación pública, en función de la naturaleza del contrato que se pretenda ejecutar a través de la sociedad mixta.






GUÍA SOLUCIONES INNOVADORAS DIEZ BUENAS PRÁCTICAS SEC (2007) 280


GUÍA BUENAS PRÁCTICAS EN CPI (i)

- 
- Identificar y planificar las necesidades de compra.
 - Comunicar al mercado los planes de compra a largo plazo a la mayor brevedad. Ello permitirá dar tiempo al mercado para reaccionar y desarrollar soluciones que respondan a la necesidad definida.
 - Disponer de un personal encargado de la contratación bien formado, capaz de gestionar la adquisición de soluciones innovadoras.
 - Consultar al mercado antes de iniciar el proceso de licitación.
 - Identificar las soluciones innovadoras disponibles en el mercado, consultando a potenciales proveedores. Respetar en esta consulta, en todo caso, los principios de transparencia y no discriminación.

GUÍA BUENAS PRÁCTICAS EN CPI (ii)

- 
- Involucrar a todas las partes clave interesadas en el curso del procedimiento.
 - Identificar usuarios del servicio, expertos técnicos y asesores legales.
 - Asegurar su participación a lo largo del procedimiento, por cuanto que ayudará a definir más claramente los requerimientos y especificaciones técnicas del contrato.
 - Dejar que el mercado proponga soluciones creativas e innovadoras.
 - Dejar a las empresas que propongan ideas y estar abiertos a soluciones alternativas.
 - Solicitar soluciones, no prescribirlas, especificando la necesidad a cubrir en términos de rendimiento o de exigencias funcionales, y aceptando mejoras en las ofertas.

GUÍA BUENAS PRÁCTICAS EN CPI (iii)


- 
- Buscar la mejor relación calidad-precio, no el precio más bajo.
 - La aplicación del criterio de la oferta económicamente más ventajosa debe conjugar los costes totales de toda la vida del contrato, y otros aspectos importantes como la calidad y méritos técnicos de la oferta.
 - Definir criterios cuya valoración dependa de un juicio de valor (habitualmente requerirá de la participación de un comité de expertos).
 - Aprovechar las ventajas de los medios electrónicos.
 - Utilizar sistemas electrónicos para informar, ser informado, y mejorar la eficiencia.
 - Asegurarse de que los medios electrónicos utilizados se adaptan a las necesidades concretas que pretende satisfacer el comprador público.

GUÍA BUENAS PRÁCTICAS EN CPI (iv)

- Decidir la gestión y reparto de riesgos.
 - Identificar y planificar los riesgos es algo inherente a la compra de soluciones innovadoras, y es muy relevante valorar su potencial impacto en el proyecto.
 - Decidir un reparto de riesgos adecuado entre la Administración y el contratista.
- Incluir cláusulas contractuales que promuevan la innovación.
 - Incluir en el contrato incentivos por soluciones innovadoras adicionales.
 - Determinar el tratamiento de los derechos de propiedad intelectual e industrial.



GUÍA BUENAS PRÁCTICAS EN CPI (v)

- 
- Desarrollar y aplicar un plan de seguimiento y evaluación del contrato.
 - Disponer de un régimen de gestión del contrato planificado e incluido en los pliegos de la licitación, de manera que las partes conozcan claramente sus respectivas obligaciones.
 - Realizar un seguimiento y aprender de su aplicación, como mecanismo de ayuda para apoyar futuras innovaciones.

 - Aprender de la experiencia de cara al futuro.
 - Aprender promoviendo la innovación, documentando y compartiendo entre las administraciones las experiencias obtenidas.
 - Establecer procedimientos de evaluación para mejorar los conocimientos de innovación en los procedimientos de compra pública.



PROPUESTA DE DIRECTIVA EN MATERIA DE CONTRATOS PÚBLICOS (Actualizado a Resolución PE de 15 de enero de 2014)

CUESTIONES GENERALES (i)

- Atendiendo a la redacción de la “Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 15 de enero de 2014, sobre la propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a la contratación pública” (por la que se aprueba en primera lectura, con arreglo al procedimiento legislativo ordinario), la nueva Directiva trata de aplicar, en la medida de su alcance, la iniciativa “Unión por la Innovación”, y en sus Considerandos realiza una efusiva defensa de la investigación y de la innovación (incluyendo la innovación ecológica y la innovación social). Y ello por cuanto que:
 - i) La adquisición de bienes y servicios innovadores desempeña un papel clave en la mejora de la eficiencia y la calidad de los servicios públicos, al mismo tiempo que responde a desafíos fundamentales para la sociedad.
 - ii) Contribuye a obtener la mejor relación calidad-precio en las inversiones públicas, así como amplias ventajas económicas, medioambientales y sociales, al generar nuevas ideas, plasmarlas en productos y servicios innovadores y así fomentar un crecimiento económico sostenible.



CUESTIONES GENERALES (ii)

- La nueva Directiva contiene diversas previsiones relacionadas directa o indirectamente con la compra pública innovadora, incluyendo algunas novedades con respecto a la Directiva 18/2004, y en otros casos, reforzando la regulación previa:

i.- Planificación de compras públicas y diálogos previos a la licitación: regula las consultas preliminares de mercado.

ii.- Nuevo procedimiento de contratación para compras innovadoras: se prevé un nuevo procedimiento de contratación específico, las Asociaciones para la Innovación. Su finalidad es permitir a los poderes adjudicadores establecer una asociación para la innovación a largo plazo con vistas al desarrollo y la ulterior adquisición de nuevos productos, servicios u obras innovadores, siempre que estos se ajusten a un nivel acordado de prestaciones y de costes, sin necesidad de recurrir a un procedimiento de contratación independiente para dicha adquisición.



CUESTIONES GENERALES (iii)

iii.- Definiciones: contempla expresamente diversas definiciones, a los efectos de interpretar sus disposiciones:

- ✓ **Innovación:** *“introducción de un producto, servicio o proceso nuevos o significativamente mejorados, que incluye, aunque no se limita a ellos, los procesos de producción, edificación o construcción, un nuevo método de comercialización o un nuevo método de organización de prácticas empresariales, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores, entre otros con el objetivo de ayudar a resolver desafíos de la sociedad o a apoyar la Estrategia Europa 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”.*

- ✓ **Ciclo de vida:** *“todas las fases consecutivas o interrelacionadas, incluidos la investigación y el desarrollo que hayan de llevarse a cabo, la producción, la comercialización y sus condiciones , el transporte, la utilización y el mantenimiento, a lo largo de la existencia de un producto, una obra o la prestación de un servicio, desde la adquisición de materias primas o la generación de recursos hasta la eliminación, el desmantelamiento y el fin de un servicio o de una utilización”.*

CUESTIONES GENERALES (iv)

iv- Flexibilidad procedimental:

- ✓ Simplificación del procedimiento de diálogo competitivo.
- ✓ Posibilidad de aplicar un procedimiento de licitación con negociación o el diálogo competitivo con respecto a las obras, suministros o servicios que incluyan un proyecto o soluciones innovadoras.

v.- Contratación conjunta: nueva regulación para la contratación conjunta esporádica y la contratación conjunta transfronteriza (ya prevista en la Directiva 18/2004), como instrumentos para realizar adquisiciones innovadoras. Tiene la finalidad de permitir a los poderes adjudicadores aprovechar al máximo el potencial del mercado interior en términos de economías de escala y reparto de riesgos y beneficios, especialmente en relación con proyectos innovadores que conlleven un riesgo mayor del que razonablemente puede asumir un único poder adjudicador.

CUESTIONES GENERALES (v)

vi.- Exclusión de la compra precomercial: al igual que sucede con la Directiva 18/2004, la nueva Directiva excluye de su ámbito de aplicación a los servicios de I+D objeto de la contratación precomercial. También mantiene la exclusión de los programas de I+D cofinanciados por parte de la industria (siempre que exista una cofinanciación real –y no simbólica- y la puesta en común de los resultados no sea ficticia, sino verdaderamente compartida). Por lo tanto, dos requisitos para que los servicios de I+D sí se encuentren incluidos en la Directiva: i) beneficios exclusivos para el poder adjudicador, y ii) remuneración íntegra del servicio por el poder adjudicador.

vii.- Ausencia de requisitos obligatorios: ante las grandes diferencias existentes entre los distintos mercados, no se establecen requisitos de innovación de carácter general y obligatorio. La nueva Directiva deja que sea la legislación sectorial específica la que fije objetivos obligatorios medioambientales, sociales y de innovación en función de las políticas y las condiciones particulares del sector de que se trate (ej: vehículos de transporte por carretera). Por lo tanto, en cada contratación, los poderes adjudicadores tendrán la responsabilidad de establecer tales requisitos, a la vista de su objeto, y a salvo de la regulación sectorial, utilizando los instrumentos que facilita la nueva Directiva.

PREVISIONES REDACCIÓN PLIEGOS

- Establece que la oferta económicamente más ventajosa se determinará sobre la base del precio o coste, utilizando un planteamiento que atienda a la relación coste-eficacia. Para determinar la mejor relación calidad-precio, entre otros, se podrá acudir a las características innovadoras de la obra, servicio o suministro, efectuando las correspondientes previsiones en los criterios de adjudicación.
- Configura la posibilidad de establecer condiciones especiales de ejecución del contrato relacionadas con la innovación.
- Alienta a los poderes adjudicadores a permitir variantes con la mayor frecuencia posible, con la finalidad de fomentar la innovación. Y remarca la obligación de definir los requisitos mínimos que han de cumplir las variantes antes de indicar que son admisibles.
- Sugiere que al redactar las especificaciones técnicas se aprovechen las posibilidades que ofrece su definición en términos de requisitos de rendimiento y exigencias funcionales. Y también evitar las referencias a certificados, etiquetas, etc, que puedan tener como efecto la restricción de la innovación.



CONSULTAS DE MERCADO (i)

- Las consultas preliminares de mercado son un instrumento que resulta útil a los poderes adjudicadores para obtener información destinada a preparar sus contrataciones, al mismo tiempo que informa a los operadores económicos sobre los planes y requisitos de contratación del sector público.
- La nueva Directiva regula expresamente esta cuestión, estableciendo la posibilidad de que, antes de iniciar un procedimiento de contratación, los poderes adjudicadores puedan llevar a cabo estas consultas.
- A tal efecto, para planificar sus procedimientos de contratación, los poderes adjudicadores podrán solicitar o aceptar el asesoramiento de expertos, autoridades independientes o de participantes en el mercado, siempre que dicho asesoramiento no falsee la competencia, y no dé lugar a infracciones de los principios de no discriminación y transparencia.



CONSULTAS DE MERCADO (ii)

- Cuando un candidato o licitador, o una empresa vinculada a un candidato o a un licitador, haya asesorado al poder adjudicador o haya participado de algún otro modo en la preparación del procedimiento de contratación, el poder adjudicador tomará las medidas adecuadas para garantizar que la participación de ese candidato o licitador no falsee la competencia (extensivo a cualquier actuación formal o informal, no solo a las consultas).
- Estas medidas incluirán la comunicación a los demás candidatos y licitadores de cualquier información pertinente intercambiada en el marco de la participación del candidato o licitador en la preparación del procedimiento de contratación, o como resultado de ella, y el establecimiento de plazos adecuados para la recepción de las ofertas.
- El candidato o el licitador en cuestión solo será excluido del procedimiento cuando no haya otro medio de garantizar el cumplimiento del principio de igualdad de trato. Antes de proceder a dicha exclusión, se deberá dar a los candidatos o licitadores la oportunidad de demostrar que su participación en la preparación de contrato no ha falseado la competencia.



ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN (i)

- Es un nuevo tipo de procedimiento de adjudicación para la compra pública innovadora, a aplicar cuando las soluciones ya disponibles en el mercado no puedan satisfacer una necesidad en relación con el desarrollo de productos, servicios u obras innovadores, ni posibilitar la adquisición ulterior de los suministros, servicios u obras resultantes.
- Permitirá a los poderes adjudicadores establecer una asociación a largo plazo con vistas al desarrollo y adquisición de nuevos productos, servicios u obras, siempre que estos se ajusten a un nivel acordado de prestaciones y de costes, sin necesidad de acudir a un procedimiento de contratación independiente para dicha adquisición.
- La asociación deberá estar estructurada de tal manera que genere el necesario tirón comercial, incentivando el desarrollo de soluciones innovadoras sin cerrar el mercado.
- Cualquier operador económico podrá solicitar su participación en respuesta a un anuncio de licitación con vistas a establecer una asociación, en base a los criterios de selección cualitativa que se establezcan por el poder adjudicador.



ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN (ii)

- El poder adjudicador podrá crear la asociación para la innovación con uno o con varios socios que efectúen por separado actividades de investigación y desarrollo.
- La asociación deberá estructurarse en etapas sucesivas siguiendo la secuencia de las etapas del proceso de investigación e innovación, en su caso hasta la fabricación de los suministros, la prestación de los servicios o la realización de obras.
- El contrato en el que se plasme la asociación deberá establecer los objetivos intermedios que deberán alcanzar los socios y el pago de la retribución en plazos adecuados.
- Sobre la base de esos objetivos, el poder adjudicador podrá decidir, al final de cada fase, rescindir la asociación para la innovación o, en el caso de una asociación para la innovación con varios socios, reducir el número de socios mediante la rescisión de los contratos individuales. Ello siempre que haya indicado en los pliegos que puede hacer uso de estas posibilidades, y se hayan determinado las condiciones en que puede hacerlo.



ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN (iii)

- La asociación para la innovación se registrará esencialmente, en cuanto a su licitación, por las normas aplicables a los procedimientos negociados.
- Los contratos deben adjudicarse únicamente basándose en la mejor relación calidad/precio. Este criterio, a juicio de la nueva Directiva, es el más indicado para comparar las ofertas de soluciones innovadoras.
- El plazo mínimo para la recepción de las solicitudes de participación será de 30 días a partir de la fecha de envío del anuncio de licitación.
- Solo podrán participar en el procedimiento los operadores económicos invitados por el poder adjudicador tras la evaluación de la información facilitada.
- Al seleccionar a los candidatos, los poderes adjudicadores prestarán especial atención a los criterios relativos a la capacidad de los licitadores en el ámbito de la investigación y el desarrollo, así como de la elaboración y aplicación de soluciones innovadoras.



ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN (iv)

- Se podrá limitar el número de candidatos invitados de los que cumplan los criterios de selección, siempre que se disponga de un número suficiente. El número mínimo de candidatos será de tres.
- Las negociaciones podrán desarrollarse en fases sucesivas, a fin de reducir el número de ofertas que haya que negociar.
- Con carácter general, los poderes adjudicadores podrán negociar con los licitadores las “ofertas” (soluciones) iniciales y todas las “ofertas” (soluciones) posteriores presentadas por estos, con la finalidad de mejorar su contenido. Se exceptúa de lo anterior la oferta definitiva.
- No se podrán negociar los requisitos mínimos establecidos por el órgano de contratación, ni los criterios de adjudicación.
- En el diseño del procedimiento, se deberá prestar especial atención a la igualdad de trato entre todos los licitadores (en particular, durante la negociación), y regular el régimen de datos confidenciales, derechos de propiedad intelectual e industrial, etc.



ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN (v)

- El poder adjudicador velará para que la estructura de la asociación y, en particular, la duración y el valor de las diferentes fases, reflejen el grado de innovación de la solución propuesta y la secuencia de las actividades de investigación y de innovación necesarias para el desarrollo de la solución innovadora aún no disponible en el mercado.
- El valor estimado de los suministros, servicios u obras resultantes deberá mantenerse dentro de unos límites apropiados, teniendo en cuenta la inversión necesaria para su desarrollo (la Propuesta de Directiva, en su versión inicial, la referenciaba en la recuperación de los costes contraídos, y en la obtención de un beneficio razonable).
- Los poderes adjudicadores no utilizarán las asociaciones para la innovación de tal manera que la competencia se vea obstaculizada, restringida o falseada.





HORIZONTE 2020



CUESTIONES GENERALES (i)

- Aprobación de nuevos instrumentos para facilitar la implementación de modelos de colaboración público-privada en I+D+i, en el ámbito de la Unión Europea.
- Contexto: iniciativa “Unión por la Innovación”, que tiene el propósito de fomentar la innovación facilitando tanto los recursos financieros necesarios, como la creación de colaboraciones público-privadas (con diversas “modalidades”).
- Aunque existen diversas resoluciones previas, es especialmente relevante la Resolución del Parlamento Europeo, de 12 de mayo de 2011, *“sobre la Unión por la innovación: transformar Europa para un mundo postcrisis”*, en la que se recogen los antecedentes de dicha iniciativa.
- Diversas convocatorias sectoriales (generalmente anuales), que canalizan la iniciativa privada.

CUESTIONES GENERALES (ii)

- La iniciativa “Unión por la Innovación” plantea una serie de acciones “ejecutivas” para lograr sus objetivos, entre las que se encuentra el programa de financiación de la investigación y la innovación “Horizonte 2020”. Este Programa:
 - i. Agrupa la práctica totalidad de la financiación de la investigación y la innovación que aporta la Unión Europea actualmente, en particular el Programa Marco de investigación, las actividades relacionadas con la innovación del Programa Marco para la Innovación y la Competitividad y del Instituto Europeo de Innovación y Tecnología.
 - ii. Otorga un aspecto esencial a las compras públicas y a la colaboración entre el sector público y el sector privado para conseguir sus objetivos.



CUESTIONES GENERALES (iii)

- Horizonte 2020 adopta un enfoque muy amplio en materia de innovación, y concentra sus recursos y fuentes de financiación (con atractivo para la iniciativa privada), en tres prioridades:
 - i) Ciencia Excelente.
 - ii) Liderazgo Industrial.
 - iii) Retos Sociales.
- Entre los Retos Sociales destacan: Salud, cambio demográfico y bienestar; Seguridad alimentaria, agricultura sostenible, investigación marina y marítima y bioeconomía; Energía segura, limpia y eficiente; Transporte inteligente, ecológico e integrado; acción por el clima, eficiencia de los recursos y materias primas.
- Los resultados se dirigen a resolver problemas concretos de los ciudadanos, como el envejecimiento de la sociedad, o la transición a una economía eficiente y baja en emisiones de carbono.



MECANISMOS DE COLABORACIÓN (i)

- Asociaciones Público Privadas sobre investigación e innovación:
 - En el seno de una entidad común, denominadas Iniciativas Tecnológicas Conjuntas (ITC`s).
 - Mediante modalidades de asociación público-privada contractuales.
- Comunidades de Innovación del Conocimiento (KIC`s): establecidas en el seno del Instituto Europeo de Innovación y Tecnología, son una suerte de consorcios público-privados integrados por centros de investigación, empresas y centros de educación superior europeos que trabajan conjuntamente para desarrollar proyectos innovadores.
- Cooperaciones de Innovación Europea o Asociaciones Europeas para la Investigación (EIP`s): se ejecutan a través de Planes Estratégicos específicos, en materias tales como el Envejecimiento activo y saludable o el Agua.



MECANISMOS DE COLABORACIÓN (ii)

- Iniciativas de Programación Conjunta: si bien en esencia son desarrolladas por los Estados miembros, que definen, elaboran y ejecutan agendas comunes de investigación estratégica, los agentes privados participan en el proceso de consultas y en la ejecución de las distintas iniciativas de programación conjunta. Pretenden lograr la coordinación de los Estados Miembros para financiar la investigación, tanto desde el punto de vista temático como económico, desarrollando tales agendas, con el fin último de abordar los retos sociales que no pueden ser resueltos por un solo Estado de manera individual (ej: Alzheimer y otras enfermedades neurodegenerativas; Retos urbanos, etc).
- Plataformas Tecnológicas Europeas (ETP's): creadas para canalizar el trabajo conjunto de organismos reguladores, centros de investigación, industrias, etc, en el ámbito de la investigación y el desarrollo tecnológico.



ASOCIACIONES PÚBLICO PRIVADAS (i)

- La actividad de las asociaciones público privadas no puede desligarse de las prioridades de Horizonte 2020: i) Ciencia Excelente; ii) Liderazgo Industrial; y iii) Retos Sociales. Consecuentemente, estas asociaciones han de entenderse como una de las medidas previstas para alcanzar los objetivos propuestos, integrándose en un marco más amplio (ej: la ITC “Medicamentos Innovadores”, se engloba dentro de las múltiples medidas de fomento para cumplir los objetivos del Reto Social de “salud, cambio demográfico y bienestar”, que comprende otras actuaciones diferentes -aunque vinculadas- al desarrollo de fármacos, tales como lograr un envejecimiento activo y saludable, combatir las enfermedades crónicas e infecciosas, fomentar la medicina personalizada, etc).
- Se prevén asociaciones público privadas en su modalidad de ITC (empresa mixta-iniciativas tecnológicas conjuntas) en los siguientes ámbitos: i) Medicamentos innovadores; ii) Pilas de combustible e hidrógeno; iii) Cielos limpios (para reducir radicalmente el impacto medioambiental de la próxima generación de aeronaves); iv) Bioindustrias, y v) Componentes y sistemas electrónicos.



ASOCIACIONES PÚBLICO PRIVADAS (ii)

- Se contemplarán asociaciones público-privadas contractuales, entre otros, en los siguientes ámbitos: i) fábricas del futuro; ii) edificios energéticamente eficientes; iii) vehículos ecológicos; iv) internet; v) industria de transformación sostenible; vi) robótica; vii) fotónica; viii) informática de alto rendimiento.
- Cada ámbito material de actividad tiene programas específicos de trabajo, hojas de ruta, objetivos cuantificables e indicadores clave de rendimiento, que pueden servir de referencia para ser incorporados por los operadores económicos en su desempeño habitual, e incluso por los órganos de contratación, en desarrollo de sus propias licitaciones. Sirvan de ejemplo los retos, objetivos y medidas que se propongan para lograr un sistema de transporte eficiente, o las relativas a edificaciones sostenibles y eficiencia energética.





DOCUMENTOS DE REFERENCIA Y BIBLIOGRAFÍA EMPLEADA



DOCUMENTOS (i)

- Guía sobre compra pública innovadora del Ministerio de Ciencia e Innovación. Madrid 2011.
- La Compra Pública de Tecnología Innovadora en Biotecnología. Libro Blanco. FUNDACIÓN COTEC PARA LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA. Madrid 2011.
- Informes 37/11, de 28 de octubre de 2011, y 13/11, de 10 de mayo de 2012, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado.
- Guía de Buenas Prácticas para el Fomento de la I+D+i en el ámbito de la contratación pública. Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Generalitat de Cataluña. Noviembre 2012.
- Informe 15/2012, de 30 de noviembre, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Generalitat de Cataluña.



DOCUMENTOS (ii)

- Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Poner en práctica el conocimiento: una estrategia amplia de innovación para la UE. COM(2006) 502 final.
- Documento de trabajo de la Comisión Europea *“Guide on dealing with innovative solutions in public procurement 10 elements of good practice”* SEC(2007) 280.
- Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones La contratación precomercial: impulsar la innovación para dar a Europa servicios públicos de alta calidad y sostenibles. COM(2007) 799 final.
- Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Iniciativa en favor de los mercados líderes de Europa. COM(2007) 860 final.



DOCUMENTOS (iii)

- Risk management in the procurement of innovation. Concepts and empirical evidence in the European Union Expert Group Report 2010.
- Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Iniciativa emblemática de Europa 2020. Unión por la innovación. SEC(2010) 1161.
- Libro Verde: *“Del reto a la oportunidad: hacia un marco estratégico común para la financiación de la investigación y la innovación por la UE”*. COM(2011) 48 final.
- Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 15 de enero de 2014, sobre la propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a la contratación pública (COM(2011)0896 – C7-0006/2012 – 2011/0438(COD)).
- Reglamento (UE) N° 1290/2013, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2013, por el que se establecen normas de participación y difusión aplicables a Horizonte 2020, Programa Marco de Investigación e Innovación (2014-2020).



GRACIAS POR SU ATENCIÓN

