



ASUNTO: GUÍA PARA PODERES PÚBLICOS SOBRE COMPRA PÚBLICA INNOVADORA (CPI)

I.- INTRODUCCIÓN

La *Procurement of Innovation Platform*, en el seno de la Comisión Europea, ha elaborado una guía, basada en las nuevas Directivas Europeas de Contratación de 2014, en la que se incluye información sobre la forma de adquirir la innovación, orientación sobre el desarrollo de una estrategia para la CPI, explicaciones sobre los procedimientos, y estudios de casos y experiencias reales.

La Guía consta de 3 partes:

- 1) Marco legal y contexto actual de la CPI en Europa. Ejemplos prácticos.
- 2) Procedimientos para llevar a cabo la CPI.
- 3) Aspectos a considerar para desarrollar una estrategia de CPI.

II.- PARTE PRIMERA: SITUACIÓN ACTUAL DE LA CPI

La contratación pública en el ámbito de la UE representa el 19% de su PIB. El modo en que ese volumen se invierta tiene importantes consecuencias para la economía, las empresas y los ciudadanos.

La innovación comprende la fase de investigación y desarrollo (I+D), así como otras fases posteriores, como la producción, distribución, marketing, etc.

Respecto a la inversión en investigación y desarrollo, la UE se encuentra por debajo de Japón, Estados Unidos y otros países. Se estima que un incremento en I+D de un 3%, para el año 2020, creará en la UE 3,7 millones de empleos y supondrá un incremento del PIB de 795 billones para 2025.

En este contexto, la Guía se encuadra en los objetivos de la UE en los siguientes campos:

1. Empleo
2. Investigación y desarrollo
3. Cambio climático
4. Educación



5. Lucha contra la pobreza y la exclusión social

A tal efecto, la Guía persigue constituir una herramienta útil para los poderes públicos que promuevan la CPI, así como para los operadores, de forma que se ofrezca una visión del marco legal y de la práctica (con experiencias reales) en lenguaje útil y accesible para todos.

La CPI supone, en definitiva, una oportunidad para los proveedores de anticipar la demanda de nuevas soluciones y acortar los plazos para llevar al mercado los resultados de su trabajo de I+D.

La guía examina los principales problemas que han propiciado que, hasta el momento, el desarrollo de CPI en Europa haya sido escaso:

1. Falta de incentivos para comprar soluciones innovadoras en lugar de productos consolidados.
2. Falta de conocimiento, y experiencia en relación con nuevas tecnologías y desarrollo de mercados.
3. Contratación pública no alineada con objetivos de salud, medio ambiente, transporte, etc.
4. Mercados fragmentados, en el ámbito de la UE.
5. Dificultades de acceso a la contratación pública para PYMEs.

En este sentido, las nuevas Directivas de Contratación Pública aprobadas en 2014 persiguen, entre otros, el objetivo de que los estados vean como estratégica la contratación pública para alcanzar sus metas en relación con la innovación.

A tal efecto, se regulan 2 nuevos procedimientos:

- a. Asociación para la innovación
- b. Diálogo competitivo con negociación

Ambos se plantean para supuestos en los que existen elementos innovadores, o bien se aprecia dificultad para definir previamente las especificaciones técnicas del objeto del contrato.



Mediante las nuevas Directivas Europeas se persiguen las siguientes metas:

- ✓ Optimización de requisitos documentales
- ✓ Regulación de consultas previas a la comercialización
- ✓ Procedimiento de Asociación para la Innovación
- ✓ Diálogo Competitivo con negociación
- ✓ Disponibilidad para el Diálogo Competitivo
- ✓ Aproximación de PYMEs a CPI
- ✓ Previsión de aspectos relacionados con el medio ambiente, criterios sociales y coste del ciclo de vida del proyecto.

Se incluye una relación de proyectos desarrollados y sus lecciones aprendidas, así como las *websites* en las que se puede acceder a la información sobre dichos proyectos.

Se recoge también la información relevante de la Plataforma para la CPI (accesible en www.innovation-procurement.org y @ProcureInno).

Esta primera parte finaliza con un cuadro-resumen con las ventajas que aporta la CPI para:

- ✓ Las autoridades públicas (contribución a objetivos de medio ambiente y políticas sociales...)
- ✓ Los proveedores (oportunidades para aplicar ideas de investigación y comercialización...)
- ✓ La sociedad (mejoras en los servicios públicos...)

III.- PARTE SEGUNDA: CÓMO CONTRATAR INNOVACIÓN

Se incluyen una serie de aspectos clave a tener en cuenta, basados en las lecciones aprendidas por la experiencia de los poderes públicos que han llevado a cabo procedimientos de CPI:

- ✓ **Influencia de los plazos.** Recomendación de empezar con antelación incluso si no están concretados todos los detalles o aspectos económicos.



- ✓ **Conocimiento del mercado:** Importancia de solicitar asesoramiento a profesionales (consulta previa al mercado).
- ✓ **Valoración y gestión activa del riesgo,** por parte del agente que se encuentre en mejores condiciones para ello (no necesariamente el proveedor debe asumir todos los riesgos).
- ✓ **Competencia real, no solo formal,** como herramienta para obtener las mejores soluciones que el Mercado pueda ofrecer. Se recomienda invertir en publicidad para poder acceder al mayor número de potenciales proveedores.
- ✓ **Uso de procedimientos flexibles** (Diálogo Competitivo...), que permitan mayor interacción con el mercado.
- ✓ **Evitar el exceso de especificaciones,** para potenciar la innovación.
- ✓ **Especificaciones flexibles** para que los proveedores propongan soluciones.
- ✓ **Disposición gratuita de la información** cuando sea posible.
- ✓ **Acordar una estrategia de propiedad intelectual,** que tenga en cuenta las posibles futuras aplicaciones del producto o servicio.
- ✓ **Importancia del CONTRATO,** así como de las condiciones futuras en casos de Acuerdo Marco.

De este modo, se establecen una serie de criterios en virtud de los cuales los poderes adjudicadores deberán seleccionar un procedimiento u otro:

- ✓ Grado de conocimiento sobre el Mercado
- ✓ Necesidad de investigación y desarrollo
- ✓ Posibilidad de elaborar especificaciones
- ✓ Necesidad de adquirir soluciones a escala comercial
- ✓ Número de potenciales suministradores y estructura del Mercado.
- ✓ Tiempo y recursos disponibles para el procedimiento

En función de tales aspectos, se optará por uno de los cinco procedimientos cuyos detalles se desarrollan en la Guía:



1. Consulta previa al Mercado

- ✓ Permitido por las nuevas Directivas siempre que no distorsione la posterior competencia.
- ✓ Debe garantizarse la igualdad de trato.

2. Compra Pública Precomercial

- ✓ Prevista para servicios de I+D.
- ✓ Puede prever la compra de prototipos o tests de producto pero no grandes volúmenes del resultado final a escala comercial.
- ✓ Supone una excepción a las Directivas ya que no devenga beneficios exclusivamente para uso de los poderes públicos pero debe llevarse a cabo de una manera justa, abierta, transparente, competitiva y a precio de mercado.

3. Diálogo Competitivo

- ✓ Se adjudican contratos de suministro, obras o servicios mediante un diálogo con competidores seleccionados.
- ✓ Las Directivas Europeas prevén lo supuestos en los que puede aplicarse.
- ✓ Debe invitarse a un mínimo de tres operadores en la fase de diálogo.

4. Procedimiento competitivo con negociación

- ✓ Regulado en las Directivas en sustitución del Procedimiento Negociado con Publicidad.
- ✓ Previsto para la adquisición de bienes, obras o servicios que incluyen un elemento de adaptación, diseño o innovación u otros rasgos que hacen imposible la adjudicación del contrato sin previa negociación.



- ✓ A diferencia del Diálogo Competitivo, se exige que el poder adjudicador pueda especificar las características del objeto del contrato.

5. Asociación para la Innovación

- ✓ Supuestos en los que el poder adjudicador tiene una necesidad concreta que no puede obtenerse adquiriendo lo disponible en el Mercado.
- ✓ Prevista para investigar, desarrollar y proporcionar a escala comercial nuevos productos o servicios.
- ✓ Regulación en las Directivas, en el marco del procedimiento competitivo con negociación.

IV.- PARTE TERCERA: DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA PARA CPI

La tercera parte de la Guía incluye una serie de aspectos clave que deben tomarse en consideración para trazar una estrategia de CPI por parte de los poderes adjudicadores, tales como:

- ✓ Evaluación de necesidades y prioridades.
- ✓ Selección del equipo responsable de liderar el proyecto.
- ✓ Consideraciones legales: Técnicas contractuales apropiadas para la innovación.
- ✓ Previsión del coste del ciclo de vida.
- ✓ Gestión del riesgo y apoyos financieros.
- ✓ Contactos con proveedores
- ✓ *Etc.*



V.- CONCLUSIONES

La Guía sobre Compra Innovadora pone de manifiesto las herramientas a disposición de los poderes públicos para potenciar la innovación desde la compra pública.

A tal efecto, se incluyen una serie de experiencias y lecciones aprendidas en el marco de la Unión Europea, y se exponen los aspectos que deben tomarse en consideración a la hora de optar por los diversos procedimientos que la legislación europea prevé para integrar la innovación en los procesos de compra pública.