



TRABAJO FIN DE GRADO DERECHO SEMIPRESENCIAL

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas
Universidad Miguel Hernández de Elche.

**“Análisis de los procedimientos de
contratación administrativa para la
compra pública de innovación”.**

Alumno: **Roberto Teruel Martínez**

Profesor: **D. José Antonio Tardío Pato,**
Catedrático del Área de Derecho Administrativo.



Dedicata Praefatio

Dedicado con especial cariño a mis padres,
que durante tantos años se esforzaron por darme todo lo posible, tanto en lo personal cómo en lo profesional.

A mi padre,
que me transmitió el espíritu internacional y europeísta para perder el miedo a las fronteras.

Y a mi madre,
por el ejemplo de fortaleza, ánimo y superación ante cualquier dificultad.

Infinitas gracias a ambos.

Abreviaturas.

BOE	Boletín Oficial del Estado.
CE	Comisión Europea.
CPI	Compra pública de innovación.
CPM.	Consultas preliminares al mercado.
CPP	Compra pública precomercial.
CPTI	Compra pública de tecnología innovadora.
CPV	Códigos de clasificación del vocabulario común de contratos públicos aprobado por el Reglamento CE 2195/2002)
DEUC	Documento único europeo.
EBT	Empresas de base tecnológica.
I+D+i.	Investigación, desarrollo e innovación.
IP	Investigador del proyecto.
IGC	Índice de garantía de competitividad.
INE	Instituto Nacional de Estadística.
LCSP	Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.
LCTI	Ley 17/2022, de 5 de septiembre, por la que se modifica la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación.
LED	Diodo emisor de luz.
MDT	Mapa de demanda temprana.
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.
PCAP	Pliego de cláusulas administrativas particulares.
PIB	Producto interior bruto.
RFI	<i>Request for information</i> (solicitud para recoger información de las capacidades de proveedores).
ROLECE	Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estrado.
SARA	Sujeto a regulación armonizada.
TACRC	Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales.
TED	<i>Tender Electronic Daily</i> (Diario electrónico de licitaciones)
TRL	<i>Technology Readline Levels</i> (Nivel de madurez tecnológica)
TRLSCP	Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.
UE	Unión Europea.
UTE	Unión temporal de empresas

INDICE

<i>Dedicata Praefatio</i>	2
Abreviaturas.....	3
1. SUMARIO INTRODUCTORIO.	6
2. REGULACION NORMATIVA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA EN ESPAÑA.	10
2.1. Antecedentes.	10
2.2. Situación actual: Ley 9/2017 de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.	14
3. LA COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN.	19
3.1. Concepto de innovación en la contratación pública.	19
3.2. Marco jurídico de la compra pública de innovación.	21
3.3. Impacto de la compra pública de innovación.	23
3.4. Procedimientos para realizar una compra pública de innovación.	24
4. COMPRA PÚBLICA PRECOMERCIAL E INNOVADORA	31
4.1. Compra pública precomercial (CPP).	31
4.2. La compra pública de tecnología innovadora (CPTI).	33
5. CONSULTAS PRELIMINARES AL MERCADO.	35
5.1. Concepto de consulta preliminar.	35
5.2. Procedimiento y tramitación de una consulta preliminar al mercado. 38	
5.3. Ejemplo de una consulta preliminar al mercado.	40
6. PROCEDIMIENTO DE DIÁLOGO COMPETITIVO.	44
6.1. Concepto de diálogo competitivo.	44
6.2. Procedimiento y tramitación del diálogo competitivo.	45
6.3. Ejemplo de diálogo competitivo	48

7.	PROCEDIMIENTO DE ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN. ...	50
7.1.	Concepto de Asociación para la Innovación.....	50
6.2.	Procedimiento y tramitación.....	51
6.3.	Ejemplo de Asociación para la Innovación.....	57
7.	CONCLUSIONES Y PROPUESTAS.....	59
7.1.	Innovaciones en la tramitación administrativa de las licitaciones. ...	59
7.2.	Sobre las consultas preliminares al mercado (CPM).....	61
7.3.	Sobre la compra pública de innovación.....	64
7.4.	Aspectos a tener en cuenta en la Asociación para la Innovación. ...	69
7.5.	Sobre los procedimientos contractuales en el área científico-tecnológica.....	71
7.6.	Recomendaciones a la hora de diseñar los pliegos	73
8.	BIBLIOGRAFÍA	75
9.	ANEXOS	77
	Anexo I: TIPOS DE CONTRATO- LEY 9/20217 LCSP, por valor umbrales de valor estimado y por plazos mínimos de licitación (días naturales).....	77
	Anexo II: Cuadro resumen de modalidades de Compra Pública de Innovación ...	78
	Anexo III: Listado de procedimientos de Diálogo Competitivo resueltas en España.	79
	ANEXO IV Listado de Asociaciones para la Innovación resueltas en España.	89

1. SUMARIO INTRODUCTORIO.

El presente Trabajo Fin de Grado en Derecho, se ha fundamentado, no solamente en los conocimientos adquiridos durante los estudios de Derecho, y concretamente en las asignaturas de derecho administrativo I, II y III, sino, y también, desde la experiencia profesional en el ámbito de la gestión de la contratación pública, que desarrollo desde el año 2016, primeramente, en España a través del Servicio de Contratación de una universidad pública, y más recientemente desde Bélgica, para un organismo europeo con presencia en Bélgica, Holanda, Luxemburgo, España, Alemania e Italia. Lo cual me ha permitido tener una visión comparativa del fenómeno del “*public procurement*” de forma más amplia y que actualmente todavía me sigue planteando multitud de inquietudes de mejora y estudio.

Así pues, y desde esta perspectiva, considero que las recientes regulaciones en Europa, con respecto a la tramitación de la contratación en el sector público, han supuesto un avance en cuanto a la metodología procedimental para el control y auditoría de la ejecución de los contratos, para prevenir la arbitrariedad del gasto público, pero, por otra parte, también ha supuesto un incremento de la complejidad en el tratamiento tanto jurídico como técnico, que ocasiona un verdadero quebradero de cabeza tanto para funcionarios como para licitadores, debido a la falta de simplificación procesal o la burocratización de plazos y extensa documentación que todavía requieren de una mejor optimización para ser mucho más eficiente.

En concreto en España, la aplicación transpositiva de la Directiva Europea 2014/23/UE a través de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante LCSP) ha supuesto un mayor avance con respecto a otros países de nuestro entorno europeo. Me refiero al minucioso detalle normativo y a la valiosísima jurisprudencia que ha emanado a través del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, que a diario nos permite conocer más casuística de situaciones particulares de las que perfeccionar el procedimiento de la contratación. Sinceramente, esto ha sido algo que me ha sorprendido mucho con respecto a mis homólogos en otros países con los que diariamente comparto expedientes de contratación, los cuales, algunos de ellos

afirman que los españoles hemos llegado a “hilar fino” en muchos detalles importantes en los que ellos jamás hubiesen deparado. Algo de lo que podemos estar muy orgullosos en España. Si bien, todavía nos queda mucho por aprender y profundizar para no quedarnos atrás en un mundo globalizado y sin fronteras.

La contratación pública, tal y como está concebida en el ámbito comunitario, y consecuentemente en nuestro país, no es ya únicamente un instrumento de abastecimiento y logística de materias primas o de servicios en las mejores condiciones para los órganos de contratación de las administraciones públicas, sino que, además se consolida como una herramienta a través de la cual los poderes públicos profundizan en otras políticas estratégicas, como pueden ser políticas horizontales de carácter social, medioambiental y de fomento de la innovación. En cifras, la contratación pública representa un desarrollo económico directo casi del 20% del PIB de la Unión Europea (en España esta cifra representó en 2022 un total del **11.52%**), lo que pone de manifiesto el importante potencial de impulso de las líneas estratégicas que se adopten en la contratación para las políticas públicas de que se trate.

Sinceramente, soy de los que opinan que, mediante la contratación pública, también se puede hacer marketing de “imagen pública” sobre cuáles son las estrategias de los agentes públicos, no sólo en cuanto al destino de los fondos, sino, y también en cuanto al resultado final de lo que se contrata y como repercuten en el beneficio de la sociedad en general. La contratación en el sector público es el instrumento por el que sacia las necesidades esenciales y soluciona los problemas de la sociedad y de los territorios. Pero a la vez, también de superar y avanzar en retos de futuro para construir una sociedad más modernizada y preparada.

Y aunque de entre el multivariante abanico de los distintos procedimientos de tramitación administrativa de la contratación, en su gran mayoría, las administraciones suelen seleccionar, tal vez por comodidad, los modelos más comunes, me llama la atención dos modelos de contratos que ha venido a encasillarse como de “**compra pública innovadora**” como son el diálogo competitivo y la asociación para la innovación. De los cuales todavía encontramos no muchos ejemplos en la práctica generalizada de cualquier

administración¹. Aunque si bien, puede llegar a convertirse en los modelos de contratación más útiles para alcanzar la excelencia de las administraciones mediante la innovación y el desarrollo tecnológico.

Para ello, se hace necesario conocer las distintas fases del procedimiento de gestión, pero también repensar acerca de los inconvenientes de su ejecución en la práctica real, sin hacer “brindis al sol” y con resultados útiles. Una utilidad práctica que sólo se consigue si, a la hora de diseñar un nuevo contrato de esta tipología, se analizan verdaderamente las necesidades de la gente y de los territorios y no solamente del capricho o apetencia de los que consideramos que “está de moda”. Es decir, necesitamos disminuir el afán burocrático y mecánico de la contratación pública, para hacerla más humana.

Aquí, el derecho administrativo debe buscar fórmulas de simplificación y modernización de la gestión pública, reduciendo costes innecesarios, ayudar a comprender mejor la competitividad empresarial y adaptarse a los nuevos avances científicos y tecnológicos que ya tenemos, y de los que están por llegar. Pero sin olvidarnos de un elemento clave: el sentido racional.

La combinación de la ley, la jurisprudencia y la modelización de pliegos de cláusulas administrativas, deben caminar de la mano con el diseño técnico. Pero también de una óptima gestión administrativa de los contratos por parte del funcionariado público.

¹ Salvo en el caso más común de universidades, centros científico-tecnológicos, agencias públicas de innovación. Y en muy menor medida ciertos ayuntamientos o instancias intermedias que a través de proyectos europeos o interregionales o de partenariado público-privado, desean aplicar resultados reales de diferenciación.

RESUMEN

La compra pública de innovación (CPI) supone un enfoque estratégico que las administraciones públicas pueden utilizar para impulsar la investigación, el desarrollo y la innovación (I+D+i) a través de la contratación pública, mejorando la calidad de los servicios públicos y consiguiendo ser más competitivos en el desarrollo de los territorios y sociedades.

Sus procedimientos de contratación suponen una peculiaridad jurídica en su tramitación, desde la preparación, licitación, adjudicación y control de ejecución. Por ello, la propia administración pública también necesita adaptarse a los nuevos tiempos para perfeccionar su eficacia, innovando en la tramitación y gestión de los contratos públicos con nuevas herramientas y conocimientos.

Debido a que el mercado productivo está en constante evolución, las administraciones públicas deben ser cada vez más competitivas en la adopción de los últimos avances tecnológicos y científicos. La CPI facilita este proceso al fomentar la colaboración con el sector privado y al proporcionar un incentivo para la investigación y desarrollo de soluciones innovadoras.

PALABRAS CALVE

Derecho administrativo, Contratación pública, Compra pública de innovación, Diálogo competitivo, Asociación para la innovación.

ABSTRACT

Public procurement of innovation (PPI) is a strategic approach that public administrations can use to promote research, development and innovation (R&D&I) through public procurement, improving the quality of public services and becoming more competitive in the development of territories and societies.

Its contracting procedures involve a legal peculiarity in their processing, from preparation, tendering, awarding and execution control. For this reason, the public administration itself also needs to adapt to new times to improve its effectiveness, innovating in the processing and management of public contracts with new tools and knowledge.

Due to the productive market is constantly evolving, public administrations must be increasingly competitive in the adoption of the latest technological and scientific advances. PPI facilitates this process by encouraging collaboration with the private sector and providing an incentive for research and development of innovative solutions.

KEY WORDS

Administrative law, Public procurement, Public procurement of innovation, Competitive dialogue, Partnership for innovation.

2. REGULACION NORMATIVA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA EN ESPAÑA.

2.1. Antecedentes.

La anterior **Ley de Contratos del Sector Público 30/2007**, de 30 de octubre (BOE de 31 de octubre), ya se consideró verdaderamente una reforma integral de nuestra normativa contractual pública, hasta ese momento, aunque tan sólo incorporaba la transposición la Directiva 2004/18, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de marzo de 2004, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, de suministro y de servicios (disposición que, posteriormente se refundiese en las Directivas 92/50, 93/36 y 93/37, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de servicios, de suministro y de obras, respectivamente), introduciendo muchos e importantes cambios cualitativos de la normativa europea y, a la vez, mejoras sobre la aplicación práctica de mucha casuística que se había planteado con el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio).

Esta norma, a su vez, fue objeto de desarrollo legislativo y modificaciones puntuales, tales como, por ejemplo, mediante:

- El **Real Decreto 817/2009**, de 8 de mayo (BOE de 15 de mayo), para la regulación de aspectos relativos a la **clasificación de las empresas contratistas, el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas, la valoración de los criterios de apreciación subjetiva**, (como por ejemplo con la intervención de comités de expertos u organismo independiente, las Mesas de Contratación y las comunicaciones al Registro Oficial de Contratos, entre otras cosas).
- La **Ley 31/2007**, de 30 de octubre (BOE de 31 de octubre), sobre **procedimientos de contratación en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales**, que transpuso la Directiva 2004/17, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de marzo de 2004,

sobre la coordinación de los procedimientos de contratación en los sectores del agua, de la energía, de los transportes y de los servicios postales y la Directiva 92/13 del Consejo, de 25 de febrero de 1992, para la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas referentes a la aplicación de las normas comunitarias en los procedimientos de adjudicación de contratos de las entidades que operan en dichos sectores ².

- **Ley 34/2010**, de 5 de agosto, que modificaba tanto la Ley 30/2007 como la Ley 31/2007, además de modificar la Ley 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa, adaptando la normativa comunitaria de las dos primeras (BOE de 9 de agosto de 2010) y todo ello para incorporar a nuestro Derecho la Directiva 2007/66/CE, de 11 de diciembre, que modificaba sustancialmente las Directivas 89/665 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989 y 92/13/CEE, de 25 de febrero, que **regulaban los recursos en materia de contratación**, tanto con referencia a los contratos del Sector Público, como con respecto a los que celebren las entidades contratantes en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales.
- La **Ley 2/2011**, de 4 de marzo, de Economía Sostenible, que pretendió de promover **la eficiencia en la contratación pública y la colaboración público-privada**³, como elemento de esencial relación entre la Administración Pública y los sectores productivos de la empresa y, a la vez, para el refuerzo de los vínculos de sostenibilidad económica⁴.

² Esta Ley se derogó posteriormente por el Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorporaban al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales. En él, se transpuso la Directiva 2014/25/UE, relativa a la contratación por entidades que operan en los citados sectores.

³ En mi opinión, se debería haber complementado con una norma que regulara la inversión financiera y el “*compliance del Know How*” de los denominados “*Business Angels*” para la creación de “*Start Up’s*” y “*Spin Off’s*” en el ámbito científico-tecnológico, tal como si existen en otros países, como, por ejemplo, en Estados Unidos; permitiendo la transferencia de tecnología y conocimiento de alto valor hacia las administraciones públicas que busquen soluciones avanzadas para problemas técnicos reales.

⁴ En especial, se modificó por completo la normativa de las modificaciones de los contratos de obras, de acuerdo con las prácticas recomendadas por la Unión Europea y teniendo en cuenta, especialmente, la postura manifestada por la Comisión sobre modificaciones no previstas en los

Posteriormente se aprobó el **Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (en adelante, TRLCSP)**, mediante el **Real Decreto Legislativo 3/2011**, de 14 de noviembre (BOE de 16 de noviembre); el cual, consecutivamente, se complementó con modificaciones parciales en algunas otras normas como, por ejemplo:

- La **Ley 25/2013**, de 27 de diciembre, de impulso de **la factura electrónica y creación del registro contable de facturas en el Sector Público**, que, en su Disposición Final Tercera, modificó varios de sus artículos, así como el **Real Decreto-ley 1/2014**, de 24 de enero, de reforma en materia de infraestructuras y transporte y otras medidas económicas, por el que se modifica el artículo 271 del TRLCSP, añadiéndose un nuevo apartado 7.
- **Ley 2/2015**, de 30 de marzo, de **desindexación de la economía española**, en su Capítulo III, donde se establecía el régimen aplicable a los contratos entre partes privadas, fundado en el respeto a la libre voluntad de las partes intervinientes en el contrato, de modo que solo procederá la revisión periódica en caso de pacto expreso⁵ ⁶.
- El **Real Decreto 773/2015**, de 28 de agosto, por el que se modificaban determinados preceptos del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, aprobado por el Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, se adapta a las exigencias establecidas por

documentos de licitación y sobre el carácter de alteración sustancial de aquellas que excediesen en más de un 10 por ciento del precio inicial del contrato.

⁵ En el supuesto de que las partes hubiesen acordado explícitamente la aplicación de algún mecanismo de revisión periódica pero no detallasen el índice o metodología de referencia, se aplicaría un índice de referencia, el Índice de Garantía de la Competitividad (IGC), elaborado según lo previsto en el Anexo de dicha Ley. Este IGC, de cuyo cálculo y publicación mensual se encarga el Instituto Nacional de Estadística (INE), establece una tasa de revisión de precios consistente con la recuperación de la competitividad frente a la zona euro.

Igualmente, en la práctica real, y subsidiariamente, por mayor exactitud, en el que algunos técnicos de contratación aplicamos fórmulas matemáticas de revisión de precios en algunos pliegos de especificaciones, mediante los índices publicado por países y/o tipología de sector económico a través de la [Bases de datos de armonización de precios de Eurostat](#), en los vencimientos acordados.

⁶ La Disposición transitoria establecía que el régimen de revisión de precios de los contratos incluidos dentro del ámbito de aplicación del TRLCSP, cuyo expediente se hubiera iniciado antes de la entrada en vigor del Real Decreto al que se refiere el artículo 4 de esta Ley, será aquél previsto en los pliegos correspondientes. En el supuesto de contratos del sector público fuera del ámbito de aplicación del citado Texto Refundido, la presente Ley se aplicará a los contratos perfeccionados desde su entrada en vigor. La citada Ley derogó los artículos 90, 91 y 92 del TRLCSP.

la Disposición final tercera de la Ley 25/2013, de 27 de diciembre, de impulso de la factura electrónica y creación del registro contable de facturas en el Sector Público que modificó el TRLCSP respecto de la clasificación de las empresas⁷, así como en la acreditación tanto de la solvencia económica y financiera como de la técnica o profesional exigible a los empresarios para contratar con las Administraciones Públicas. Con ello, se consiguió dar soporte reglamentario, tal como venía exigiéndose por los anteriores preceptos, así como a efectuar las adaptaciones necesarias en la estructura de la clasificación y su configuración en grupos, subgrupos y categorías, modificando para ello la regulación establecida al respecto en el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, en los artículos 11, 26, 27, 29, 37 a 39, 45 y 67.



⁷ Sobre la clasificación para los contratos de obras, la Ley fija en 500.000 euros el umbral de exigencia de clasificación, pero, en los casos en los que el valor estimado sea inferior, el empresario podrá acreditar su solvencia indistintamente mediante su clasificación como contratista de obras en el grupo o subgrupo de clasificación correspondiente al contrato o bien acreditando el cumplimiento de los requisitos específicos de solvencia exigidos en el anuncio de licitación o en la invitación a participar en el procedimiento y detallados en los pliegos del contrato y remitiendo a desarrollo reglamentario el establecimiento de los requisitos y medios que, en defecto de lo indicado en los pliegos, operarán en función de la naturaleza, objeto y valor estimado del contrato; medios y requisitos que tendrán carácter supletorio respecto de los que en su caso figuren en los pliegos.

2.- Para los contratos de servicios, la Ley no exige la clasificación del empresario, disponiendo igualmente que, para dichos contratos, el empresario podrá acreditar su solvencia tanto por su clasificación en el grupo o subgrupo de clasificación correspondiente al contrato, atendiendo para ello a su código CPV, como mediante los requisitos específicos de solvencia exigidos en el anuncio de licitación o en la invitación a participar en el procedimiento y detallados en los pliegos del contrato. Y al igual que sucede para los contratos de obras, remite a un desarrollo reglamentario el establecimiento de los requisitos y medios que, en defecto de lo indicado en los pliegos, operarán en función del objeto y valor estimado del contrato; medios y requisitos que tendrán carácter supletorio respecto de los que en su caso figuren en los pliegos.

3.- Para los criterios y medios de acreditación de la solvencia económica y financiera y técnica o profesional para los distintos tipos de contratos, la Ley actualiza la relación de medios alternativos contenida en los artículos 75 al 79 del TRLCSP e impone que el órgano de contratación obligue a definir específicamente, en el anuncio o invitación y en los pliegos, el medio o medios e importes exigidos para ello. Y remite a un desarrollo reglamentario posterior el establecimiento de los medios e importes que, en defecto de aquellos, se exigirán a los empresarios que opten a la adjudicación del contrato.

2.2. Situación actual: Ley 9/2017 de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

En 2014, se dictan por el Parlamento Europeo y el Consejo, las nuevas Directivas comunitarias en materia contractual:

- Directiva 2014/23/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, relativa a la adjudicación de contratos de concesión.
- Directiva 2014/24/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE.
- Directiva 2014/25/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales y por la que se deroga la Directiva 2004/17/CE.

Se estableció un plazo máximo para que cada uno de los estados miembros, se adaptaran mediante su transposición normativa a derecho interno, marcándose como fecha límite el 18 de abril de 2016⁸.

Así pues, en España, surge la nueva **Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público**, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante LCSP), establece el nuevo marco jurídico en materia de contratación y deroga el Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.

Tal como se indica es su propio enunciado, esta norma ha incorporado, al ordenamiento jurídico español, las directivas europeas en materia de contratación pública, cuya apuesta principal es convertir la labor pública de

⁸ Con algunas excepciones y moratorias temporales en alguno de los países.

contratación, en una visión de verdadera gestión estratégica, tanto en lo económico, como en lo técnico.

Para ello, se propone la inclusión de cláusulas especiales para fomentar que las empresas privadas que trabajen prestando bienes y servicios a las administraciones públicas, inviertan esfuerzos en una transición económica que incluya mayores compromisos sociales y medioambientales. Siendo un ejemplo claro sobre la inclusión de las denominadas “**cláusulas especiales en materia de ejecución de contratos**”, como por ejemplo las de ámbito sociolaboral de todos los agentes implicados en el contrato o de tipo medioambiental, mediante las que se pretenden que los contratistas redirijan sus metodologías productivas hacia objetivos políticos de lo que algunos llaman “una Europa más integradora socialmente y más respetuosa con el medio ambiente”.

Curiosamente, durante la elaboración de la propia ley, también se habló de considerar como líneas estratégicas de estas “clausulas especiales”, las orientadas a la innovación, la investigación y el desarrollo tecnológico. Si bien, esto, en la realidad práctica, no se ha desarrollado como debiera, debido a su complejidad, tanto en el diseño de los pliegos de licitación, como a la hora de controlar su ejecución.

Asimismo, también encontramos otras novedades muy curiosas, que cabe señalar, con respecto a esta ley:

- a. Se **delimitan las tipologías de los contratos** en función de **umbrales del valor estimado**⁹, de la **exigencia de solvencias** y del **plazo de licitación**. (Véase Anexos: Tabla I)
- b. Se regula como modelo de contrato la **concesión administrativa**. Si bien, desaparece el contrato de gestión de servicio público, que venía dándose para gestión indirecta de servicios públicos ¹⁰; manteniendo solamente la

⁹ Excluido el impuesto sobre el valor añadido (IVA)

¹⁰ Véase el art. 277 del derogado Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público

concesión, aunque ahora desglosada en dos subcategorías: **la concesión de obras y la concesión de servicios** ¹¹.

c. Se suprime el contrato de **colaboración pública-privada**.

De entre los objetivos previstos en la elaboración de la norma, se buscó **modernizar el sistema de gestión** de la contratación pública, para **simplificar los trámites, optimizar** la gestión del **gasto público** y dar **mayor participación a las pequeñas y medianas empresas**.

Y, además, en el caso español, cabe indicar que se ha desarrollado notablemente la **seguridad jurídica**, a través del especializado [Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales](#), que no sólo ha supuesto una **simplificación** y una mayor facilidad a través del **acceso gratuito** y **sin necesidad de representación jurídica**, para intervenir directamente, sino también ante la notable producción de resoluciones, que están sirviendo para consolidar una doctrina jurídica de dicho órgano, ante casi cualquier casuística detallada, mayor que en otros países de nuestro entorno e incluso que las propias instituciones ejecutivas de la Unión Europea.

También es importante la recomendación de una mayor **adjudicación centralizada de los contratos**, de manera que, por una parte, se aglutinen todas las necesidades de contratación en un solo procedimiento que ahorre costes de gestión y, por otro lado, que reduzca al máximo la **temida fragmentación de los contratos** que, hasta ahora, solía evadir las obligaciones de alcance de transparencia y publicidad en diarios oficiales, plazos, etc., y que, en muchos casos, venía siendo uno de los mayores focos de corrupción.

Igualmente se ha perfilado, de mejor modo, el concepto de búsqueda de la mejor **relación calidad-precio**, al establecer los criterios de adjudicación de los

¹¹ En el ámbito de las concesiones, desaparece la figura del contrato de gestión de servicios públicos y, con ello, la regulación de los diferentes modos de gestión indirecta de los mismos que se hacía en el artículo 277 del anterior Texto Refundido. Surge, en su lugar y en virtud de la nueva Directiva relativa a la adjudicación de contratos de concesión, la nueva figura de la concesión de servicios, que se añade, dentro de la categoría de las concesiones, a la ya existente figura de la concesión de obras. En la concesión de servicios, necesariamente debe haber una transferencia del riesgo operacional de la Administración al concesionario, delimitándose los casos en que se considerará que el **concesionario asume dicho riesgo operacional**.

contratos; lo que obliga a los órganos de contratación a diseñar criterios basados en el precio y a buscar un equilibrio en la mejor calidad posible del mercado. Por ello, se distinguen dos tipologías principales de criterios:

- **Criterios evaluables mediante juicios de valor**
- **Criterios cuantificables mediante la aplicación de fórmulas o valores.**

El primer tipo de criterios se utiliza para valorar la propuesta técnica, metodología de trabajo, recursos y medios empleados, etc., con admisión de mayores dosis de subjetividad que el otro tipo ¹², por parte de los técnicos evaluadores de las ofertas, a la hora de calificar y clasificar las propuestas de los licitadores. Si bien, el pliego de condiciones deberá definir cómo se hará dicha evaluación, qué contenidos deben ponderarse, etc.

En el caso segundo se emplea principalmente para la valoración del precio, plazos de entrega, plazos de garantía, etc., buscando opciones en las que se establezcan rangos de valores en escalas, o bien se apliquen fórmulas de cálculo aritmético ¹³, en las que proporcionalmente se comparen las ofertas de los distintos licitadores, de una forma más exacta y garante de no arbitrariedad; ofreciendo la máxima puntuación al mejor postor y calificando el resto de ofertas en función de una proporcionalidad matemática.

En todo caso, en función del sistema de adjudicación y el tipo de procedimiento de adjudicación, en España se han perfilado unos máximos de ponderación de estos criterios, tal como se resumen a continuación:

¹² Si bien, se deberá plasmar en un informe técnico de valoración, justificadamente sobre el porqué se han asignado las puntuaciones, en un sentido u otro.

¹³ Llama la atención las fórmulas elegidas en algunos pliegos, en los que se establecen sistemas de cálculo bastante complejo y, en ocasiones, poco comprendido por los licitadores, en función de los porcentajes de baja ofertada, o bien factores correctores, en el caso de los listados de precios unitarios o, incluso, en el caso de la subdivisión en lotes, en los que se plantean fórmulas matemáticas de forma integradora, entre un lote y otro, de manera que compense al licitador que mejor oferta haga en su conjunto de varios o todos los lotes.

PROCEDIMIENTO	PONDERACIÓN DE CRITERIOS
Abierto simplificado de tramitación sumaria	Únicamente se permiten criterios automáticos cuantificables. Si bien no se exige acreditación de solvencia económico-financiera y técnica previa ¹⁴ .
Abierto simplificado	Se limita a un máximo del 25% la inclusión de criterios valorables mediante juicios de valor. Y solamente se puede incrementar hasta un <u>máximo del 45%</u> , cuando el objeto del contrato se refiera a prestaciones de carácter intelectual.
Procedimiento Abierto	No existe límite de ponderación de criterios. Solo que cuando los criterios de juicio de valor superen el 50 %, se requerirá un comité de expertos.

¹⁴ Lo cual permite la entrada de pequeñas y medianas empresas que pueden competir en igualdad de condiciones que cualquier otra. Por lo que podemos considerar que es la primera estrategia de iniciación en los procedimientos de licitación que una empresa puede utilizar para obtener, poco a poco, certificados de buena ejecución que le avalen en los consiguientes años para aplicar a procedimientos de cuantías mayores.

3. LA COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN.

3.1. Concepto de innovación en la contratación pública.

La Compra Pública de Innovación (en adelante CPI) se refiere la estrategia utilizada por la administración pública para diseñar sus licitaciones de productos, servicios y obras, con el objetivo principal de fomentar el desarrollo de soluciones innovadoras o disruptivas, no necesariamente tecnológicas, sino también relacionadas con el uso técnico y su aplicación directa a problemas reales en la sociedad, los sectores productivos o los territorios.

Es una metodología estratégica que busca crear nuevas oportunidades en el mercado mediante propuestas diferenciadoras. Esto implica impulsar la demanda de productos o servicios novedosos y promover el espíritu emprendedor de las “Empresas de Base Tecnológica (EBT's)", facilitando posteriormente la comercialización o transferencia tecnológica, con posible replicabilidad y escalabilidad en otros sectores.

La CPI estimula nuevas oportunidades en el mercado al impulsar la demanda de productos innovadores y crear sinergias entre startups y empresas consolidadas dentro del entorno productivo.

La Directiva 2014/24/UE, en su artículo 2, apartado 1, punto 22, define la innovación como *“la 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 de apoyar la Estrategia Europa 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”*.

Por otra parte, el Manual de Oslo de 2018 de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) define la innovación como *“un producto o proceso nuevo o mejorado (o una combinación de ambos) que difiere significativamente de los productos o procesos anteriores de la unidad y que se*

ha puesto a disposición de los posibles usuarios (producto) o ha sido implantado por la unidad (proceso)”.

De acuerdo con la [Comunicación de la Comisión Europea “Orientaciones sobre la contratación pública en materia de innovación”](#), se entiende por “contratación de innovación” toda contratación pública que reúna, al menos:

- La adquisición o contratación de productos o servicios de investigación y desarrollo, mediante un proceso de innovación, que ofrezca resultados, aunque estos no estén plenamente desarrollados en el mercado para satisfacer las necesidades de la administración pública en el momento inicial.
- La compra o contratación de los resultados de la innovación, sobre productos o servicios que sí están disponibles comercialmente, pudiendo hacer un uso pionero o aportando características sustancialmente nuevas.

En ambos casos, dicha innovación aporta una mejora del rendimiento y del valor añadido tanto para a la administración, como para el sector productivo, pudiendo diferenciarse varias tipologías de innovación:

- **Innovación incremental:** con la mejora constante del resultado o del rendimiento ya obtenido previamente con un producto o servicio existente.
- **Innovación transformadora:** abordando necesidades no satisfechas en las que se exigen reformas estructurales u organizativas sobre el uso o utilidad, modifica el resultado del producto o servicio.
- **Innovación disruptiva o radical:** altera la innovación mediante la creación de nuevos agentes, flujos o valores, para distinguir o diferenciar los productos o servicios ya existentes, pudiendo derivar en un nuevo producto o servicio.

3.2. Marco jurídico de la compra pública de innovación.

En la Constitución Española, a través de su artículo 149.1, punto 15º, se estableció que la coordinación general de la investigación científica y técnica es una competencia estatal. Y, ya con la Ley 4/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación (LCTI), se introdujeron y regularon aspectos de la compra pública innovadora, fijando los principios, prioridades, objetivos y mecanismos de España en materia de I+D+i (art.6); se establecieron, a través del art. 44.3, los ejes prioritarios del Plan Estatal de Innovación, entre los que se encuentra impulsar la contratación pública de actividades innovadoras, con el fin de alinear la oferta tecnológica privada y la demanda pública, a través de actuaciones de cooperación con las Comunidades Autónomas y con las Entidades Locales¹⁵; y se dispuso que cada uno de los ministerios del ramo deberían aprobar y publicar planes políticos de compra pública de innovación, para que se impulsasen la contratación pública de productos innovadores.

Posteriormente, con la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público, a través de su artículo 47.1, se recogió la idea de que las administraciones públicas podrían establecer convenios entre los distintos organismos públicos o de forma compartida en el ámbito público-privado. Si bien, se excluye que tales convenios tengan por objeto prestaciones propias de los contratos (art. 47.1, tercer párrafo).

Las Directivas europeas de 2014 sobre contratación pública focalizaron la adaptación del marco jurídico a las necesidades de las administraciones públicas conforme a los constantes avances tecnológicos, tendencias económicas o flujos de demanda de la sociedad, de tal manera que se:

- impulsase la recuperación económica, la transición ecológica y digital y la resiliencia de la Unión Europea.
- prestase un servicio público de mayor calidad con un presupuesto ajustado a la optimización de los recursos públicos.
- modernizase la gestión interna de los servicios públicos

¹⁵ De acuerdo con lo señalado por la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible.

- ayudase a la puesta en marcha y crecimiento de empresas emergentes y pymes innovadoras como apuesta de valor competitivo.
- contribuyese al avance de los mercados de la innovación.

Y, ya con la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP), por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, se empieza a indicar que la Compra Pública de Innovación debe ser una herramienta alineada con la Ley de Ciencia, Tecnología y la Innovación mencionada anteriormente, para impulsar la contratación público-privada de I+D+i y, por lo tanto, bajo el amparo del Plan Estatal.

Esto ha permitido que, en la práctica, empiecen a surgir iniciativas de actividad innovadora del sector privado enfocadas en ofrecer soluciones avanzadas a las necesidades de los organismos públicos.

Igualmente, en la LCSP (art. 115), se contemplan las **Consultas Preliminares del Mercado**, como un método para que las Administraciones públicas sean capaces de hacer prospecciones sobre soluciones técnicas, mediante un diálogo con posibles proveedores, incluso antes de la propia licitación. Esto permite ajustar al máximo la tramitación administrativa de los procedimientos y el proceso de adjudicación de los contratos, especialmente en aquellos que conlleven un importante componente de innovación o que supongan prestaciones de carácter intelectual.

De aquí se derivan dos tipologías de procedimientos especiales de contratación administrativa:

- **Asociación para la Innovación** (Art. 177-182 LCSP) y
- el **Diálogo competitivo** (art. 172-176 LCSP)¹⁶.

¹⁶ Ambos previstos en la Directiva 2014/24/UE del Parlamento europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014 sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE

3.3. Impacto de la compra pública de innovación.

La Compra Pública de Innovación (CPI) supone una estrategia política y económica favorable tanto al sector público como al privado, porque:

- Permite al sector público abordar las necesidades de la agenda pública mediante la adquisición de nuevos productos, servicios u obras, con una propuesta de valor que responda de manera efectiva a los desafíos y objetivos gubernamentales.
- Estimula al sector privado para invertir en innovación, reduciendo la incertidumbre mediante la transparencia y el flujo de información entre la oferta y la demanda; lo cual contribuye a aumentar la competitividad empresarial, impulsando la investigación y el desarrollo.
- Contribuye a la diferenciación competitiva y sostenible de los recursos económicos de un territorio, especialmente en sectores productivos de interés; lo cual puede repercutir positivamente en la economía local o regional, fomentando la innovación y el desarrollo en áreas estratégicas.
- Requiere una planificación táctica detallada, mediante una mejor definición de objetivos, líneas de actuación, medidas y asignación de recursos, etc., de forma alineada con los procedimientos de licitación, adjudicación y ejecución de contratos.

Aunque, en contrapartida, algunas dificultades para la puesta en marcha de la compra pública innovadora pueden ser la falta de realismo en la definición de las estrategias de gestión de los procedimientos de contratación por la falta de capacitación y/o motivación de los técnicos y funcionarios, o bien por el cortoplacismo electoral de las élites políticas que deciden la agenda pública de inversiones presupuestarias.

3.4. Procedimientos para realizar una compra pública de innovación.

Realmente no existe un protocolo definido jurídicamente para realizar una compra pública de innovación. Si bien, en la práctica, se suele coincidir en un proceso de tramitación documental para incluir en el expediente de contratación, entre los que encontramos:

1) Informe Justificativo de la necesidad.

Del mismo modo que en el resto de los procedimientos de contratación, el órgano de contratación comienza por elaborar el documento de evaluación de necesidades, idoneidad y eficiencia¹⁷, identificando cuáles serán los retos que no se encuentran cubiertos y qué se desea resolver. Es decir, se debe plantear, el “**para qué**” y el “**por qué**” de la cosa.

Este documento previo es muy aconsejable que se elabore a modo de “mapa de ruta” anterior a la redacción de los pliegos de especificaciones, determinando cuáles son los recursos con los que se cuentan, las limitaciones internas previas, la valoración de costes estimados, los agentes implicados y los recursos que se deben destinar, etc. Del mismo modo, ello servirá para vislumbrar la selección del procedimiento a utilizar para la adjudicación del contrato, los plazos de tramitación y ejecución y la planificación presupuestaria.

En esta fase, una de las mayores dificultades es la de establecer un cálculo de costes, que nos sirva para determinar el valor estimado del contrato, que, a su vez, determine los plazos y las obligaciones de publicación licitatoria. En la gran mayoría de los casos, el funcionario que lo debe elaborar no dispone de conocimientos ni datos al respecto, por lo que erróneamente suele “calcularlo a ojo” o bien subcontratar a una empresa especializada que realice un estudio externamente, lo que puede conllevar inexactitudes o inadaptación a las necesidades reales de la administración.

¹⁷ Según lo establecido en el art. 28 de la LCSP.

Por ello, se recomienda que, en el caso de contratos de servicios, esta memoria incorpore conjuntamente un informe de justificación de insuficiencia de medios dentro de la propia administración pública, por cuyo motivo se plantea contar con la ayuda de un contratista externalizado.

2) Consultas preliminares del mercado¹⁸.

Es el momento en el que se realizan consultas a los operadores económicos en cuanto a las posibilidades de desarrollo tecnológico, calidades, precios, plazos técnicos, funcionamiento sectorial, condicionantes y requisitos técnicos y limitaciones legales, etc. Lo que vendría a ser un planteamiento sobre “**el qué**”.

Durante esta fase se deben definir los requerimientos funcionales y técnicos que posteriormente conformen el objeto del contrato, los niveles mínimos de solvencia para garantizar que existan licitadores que puedan cumplir con el requisito de admisión al procedimiento y los márgenes y valores para su ejecución (precios, tiempos, recursos, etc.).

Este tipo de consultas se debe realizar en convocatoria abierta con entidades con suficiente capacidad técnica para el desarrollo de proyectos o productos innovadores. Por lo tanto, el proceso debe ser ampliamente público¹⁹, transparente y no discriminatorio, tanto para centrar la información a un grupo concreto de licitadores, como para la selección del producto o tecnología determinada, sin conceder privilegios del “hecho a medida”, ya que ello vulneraría los principios de la libre competencia e iría en contra de la eficiencia en la gestión pública. E igualmente, se debe atender con cuidado a que no se exploren soluciones tan específicas, en las que no pueda existir un número suficientemente de posibles licitadores, por posibles protecciones de exclusividad, de forma cuasi monopolística.

¹⁸ Art. 115 de la LCSP

¹⁹ La publicidad debe ser lo más amplia posible y deberá indicar claramente todos los documentos e información, de forma que ningún posible licitador pueda alegar que la ocultación de dicha información pueda suponer un vicio esencial. Igualmente, todos deben disponer de exactamente la misma información, así como del mismo tiempo factible para preparar ofertas y participar en el procedimiento posterior.

3) Elaboración de un Informe de resultados de la consulta.

Una vez hecha la consulta, la administración suele emitir un informe de las actuaciones realizadas, los agentes consultados, cuestiones planteadas y respuestas ofrecidas, etc.

Dicho informe debe compartirse públicamente entre todos los posibles licitadores y participantes en la consulta.

4) Diseño de un Mapa de Demanda Temprana (MDT).

Se emite un documento que define los proyectos identificados que se corresponden con las necesidades planteadas, para que el mercado anticipe las necesidades definidas de la administración y que las empresas puedan redirigir sus iniciativas en I+D+i hacia la futura licitación concurrente.

Algunos autores señalan que dichos Mapas de Demanda Temprana son documentos vivos, que se deben o se pueden reactualizar de forma contante durante todo el procedimiento de contratación, según se va tomando más información de la evolución del mercado.

5) Lanzamiento de la licitación.

Se elaborarán los pliegos de condiciones que regirán los mínimos exigibles a los posibles candidatos, con la correspondiente publicación en los plazos óptimos. Una vez finalizado el plazo de recepción de ofertas, estas se seleccionarán y evaluarán conforme a los criterios de adjudicación establecidos. Y, en caso de que alguna o varias de las opciones recibidas sea factible, se resolverá la adjudicación y se procederá a la posterior formalización del contrato.

Como en cualquier otro tipo de procedimiento de licitación, a la hora de elaborar dichos pliegos, al menos, se deberán contemplar los siguientes elementos:

a) Objeto del contrato (art. 99.1 de la LCSP).

Es muy importante definir el objeto del contrato atendiendo a las necesidades o funcionalidades concretas que se pretenden satisfacer por la administración y, también, concretar las características técnicas que mejoren la eficiencia y sostenibilidad de los bienes, servicios u obras que se pretendan contratar.

b) Criterios de exclusión o de solvencia.

Se deberán delimitar las condiciones administrativas por las cuales los posibles candidatos puedan optar a presentar ofertas. Es decir, se debe precisar qué mínimos de solvencia previa deben aportar tales candidatos, a nivel económico-financiero (por ejemplo, volumen de negocio en años anteriores o ratios financieros en el balance anual de cuentas) y también a nivel técnico (por ejemplo, relaciones de trabajos previos realizados o avances tecnológicos alcanzados con anterioridad).

Se suele recomendar la exigencia, en dichos criterios, de un porcentaje determinado sobre el valor estimado del contrato. Si bien, la ley prohíbe que se pueda realizar con un múltiplo superior al 1.5%; de modo que, en la mayoría de los casos, será de un 0.75% o del 0.50%, para que pueda concurrir un mayor número de candidatos ²⁰.

c) Criterios de adjudicación (arts. 145 LCSP).

Se deberá determinar la ponderación de los criterios de adjudicación con los que se evaluarán las ofertas (presentadas y admitidas), tanto de carácter económico-financiero (cuantitativo), como de carácter técnico de la oferta (cualitativo). Si bien, estos criterios de adjudicación no se deben confundir con los criterios de exclusión previa, como por ejemplo lo referidos a requisitos de capacidad de obrar, solvencia económico-financiera o técnica, etc., así como tampoco con

²⁰ En ocasiones, estos criterios también se contrastan para su verificación, a través de los registros mercantiles del país en donde esté radicada la mercantil licitante o de la [Base de datos EDES de la Comisión Europea](#).

ninguna de las condiciones especiales de ejecución del contrato relacionadas con la innovación o con el ámbito social o medioambiental. Y es que estas no podrían ser calificadas por duplicidad, por ser un requisito previo de admisión al procedimiento, o bien por ser condiciones de obligado cumplimiento durante todo el periodo de ejecución del contrato.

d) Condiciones especiales de ejecución (art.201 LCSP).

Se trata de determinar qué condiciones puedan favorecer, por ejemplo, el uso de tecnologías, metodologías y procedimientos innovadores. Éstas no podrán ser evaluadas como criterios de adjudicación, pero el licitador deberá dar cuenta obligatoriamente de su cumplimiento durante la ejecución del contrato.

Estos criterios también se podrán complementar con criterios de carácter social o medioambiental.

e) Requisitos técnicos.

En el llamado **Pliego de especificaciones técnicas**, se detallará la solución técnica y los mínimos técnicos a desarrollar, sobre los que se ofrezca una solución más concreta o superior. Los licitadores se deben comprometer a cumplir íntegramente con dicho pliego. Sobre los aspectos ofertados que sean superiores a los mínimos establecidos, se podrá establecer un baremo de valores relacionados en los criterios de adjudicación.

En este sentido, se suele decir que esto supone una exigencia formal, en la que se traslada la responsabilidad al licitador de obtener los mejores resultados posibles, aunque con cierta flexibilidad de apertura a adaptaciones técnicas.

En este sentido, cabe destacar que, aunque en España no es una práctica habitual, en algunos países europeos, se suelen usar los elementos de las variantes y los bonos de opción, cuyas características principales son:

VARIANTES	BONOS DE OPCION
<p>Consisten en una modificación, a iniciativa del licitador (<u>pero autorizadas por el órgano de contratación</u>), de determinadas especificaciones técnicas descritas en el pliego, para poder ser considerada como una propuesta financiera más interesante y técnicamente más eficaz con respecto al resto de licitadores, con el fin de presentar propuestas financieras más interesantes o propuestas técnicas más eficaces. De esta manera, se permite al contratista ofrecer una solución alternativa o bien, en caso de oscilaciones del mercado, que se puedan sustituir, modificar o adaptar los productos, servicios u obras, sin desmerecer la calidad.</p>	<p>El órgano de contratación especifica aspectos técnicos que estén relacionados con el objeto del contrato y que deberán cubrir los contratistas. Y, una vez seleccionada la oferta económicamente más ventajosa, <u>se tendrá la opción de incorporarla</u> (a elección únicamente de la autoridad contratante) como complemento a las prescripciones técnicas básicas, decidiéndose en la formalización del contrato, aunque podrán realizarse durante el periodo de ejecución o no.</p>

d) Evaluación y adjudicación.

Normalmente se habla de considerar la “mejor relación calidad-precio” para definir la relación entre el precio del objeto del contrato y cualquier otro criterio que aporte valor añadido cualitativamente.

El acto administrativo de la resolución de adjudicación supone un compromiso de la administración para formalizar un contrato. Si bien, entre la adjudicación y la formalización del contrato, deberá mediar el tiempo prudencial en caso de alegaciones, reclamaciones o recursos, etc., por parte de alguna de las partes interesadas, sobre todo si se trata de un expediente de contratación con un valor estimado igual o superior a lo indicado en el artículo 44 de la LCSP.

e) Control de ejecución.

Quizás sea la fase más importante y menos cuidada en cualquier administración. Una vez formalizado el contrato y entrado en vigor, se deberá realizar un riguroso seguimiento de los hitos alcanzados durante el periodo de ejecución. En caso de incumplimientos de los mínimos exigibles, comisión de faltas o decaimientos sobre los criterios de solvencia que sirvieron para su adjudicación (que deberán ser revisables continuamente), la administración dispone de la prerrogativa de imponer penalidades, o incluso de imponer prohibiciones más drásticas de prohibiciones de contratar con cualquier administración durante un periodo delimitado.

En caso de observarse aspectos no contemplados inicialmente, la administración podrá acordar la realización de adendas o modificaciones del contrato, las cuales no podrán superar el porcentaje del 20% del valor estimado (siempre y cuando venga previsto en los pliegos o no, según se trate de los supuestos del art. 204 o 205 de la LCSP)²¹.

En cuanto a este tipo de modificados, se debe atender, con especial cuidado, al problema de la indexación o de revisión de precios, a partir de un momento intermedio en el periodo de ejecución. Cabe señalar que, en la práctica cotidiana de la gestión de la contratación, recientemente están apareciendo numerosos problemas, a la hora de indexar los precios de conformidad con la volatilidad del mercado durante la ejecución, que están provocando imposibilidad de cumplir con los créditos presupuestarios, en la fase contable de disposición del gasto, para dicho contrato.

Algunas soluciones se definen por las leyes nacionales, en las que se plantea que, para no cancelar el contrato, se aborden modificaciones de las cláusulas en las que se estimen otros índices u otras fórmulas de cálculo más realistas con la situación actual del mercado.

²¹ Si bien, es curioso en comparación con el Reglamento financiero de la Comisión Europea para la contratación pública de las instituciones comunitarias, pues, en este, se contempla hasta un máximo del 50%.

4. COMPRA PÚBLICA PRECOMERCIAL E INNOVADORA

4.1. Compra pública precomercial (CPP).

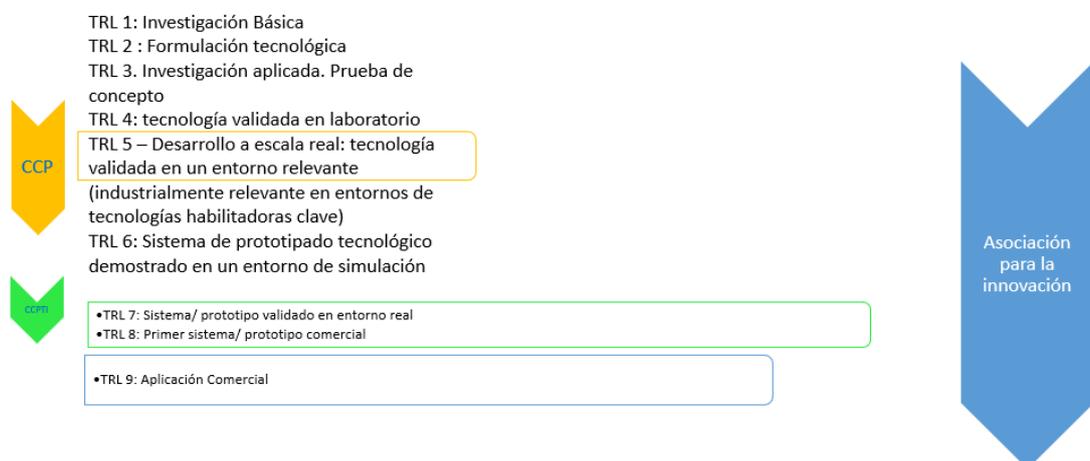
La denominada “**compra pública precomercial**” no constituye, por sí misma, una definición jurídica ni un procedimiento administrativo regulado de compra pública de innovación, sino que es más bien un elemento conceptual. En ella, se establecen puntos de partida en los que se testean productos o servicios de innovación, sin que la Administración pública se reserve algún derecho sobre la explotación y uso de los resultados, ya fuere con carácter de exclusividad o en abierto, sino que se comparte el riesgo y ventura con los licitadores que desarrollen las soluciones innovadoras a disposición del mercado en general. Por lo tanto, todo el proceso de compra se establece de forma previa a la comercialización y puesta en marcha de los resultados. Y, en algunos casos, la administración puede reservarse alguno de los beneficios resultantes, como, por ejemplo, el derecho de uso de los resultados de la investigación o el derecho a conceder licencias a terceros, aunque quien realmente explota el producto final es la propia empresa adjudicataria, que será quien podrá comercializar las soluciones a otros organismos públicos o privados.

El objeto del contrato precomercial se enmarca en una o en varias categorías de investigación y desarrollo (investigación fundamental, investigación industrial o desarrollo experimental). El contrato debe ser de duración limitada y puede incluir el desarrollo de prototipos o un volumen limitado de primeros productos o servicios a modo de serie de prueba. La compra de volúmenes comerciales de productos o servicios no debe ser objeto del mismo contrato. No obstante, el contrato puede incluir la compra de los prototipos o de los volúmenes limitados de los productos o servicios finales desarrollados durante la contratación precomercial, siempre y cuando el valor de los servicios supere al de los productos amparados por el contrato.

Podemos resumir las características principales de esta tipología de compra pública en el siguiente esquema:

Aplicación	<ul style="list-style-type: none"> - Procedimiento de contratación de servicios de I+D que adopta la forma de contrato privado. - Abarca la explotación y diseño de soluciones, creación de prototipos y desarrollo de primeros productos o piloto. - Una vez finalizada las fases, la Administración no puede comprar el producto final (comparte riesgos y beneficios con las empresas), siendo necesaria una nueva licitación. - El prototipo final debe ser utilizado con fines exclusivamente de validación tecnológica y, en ningún caso, podrá ser utilizado comercialmente o ser explotado
Niveles TRL²²	De TRL 1 a TRL 7
Marco Jurídico	Queda excluida de la LCSP (Art.8 de la LCSP, Negocios y contratos excluidos en el ámbito de la Investigación, el Desarrollo y la Innovación) aunque se debe sustentar bajo los principios básicos de la misma ¹ .
Documentación requerida	Información para la redacción de los pliegos, que puede ser el resultado de una Consulta Preliminar del Mercado o de documentación interna de la Administración en referencia a sus propias necesidades

²² [Technology Readlines Levels](#), o en su traducción al español como “Nivel de madurez tecnológica”. Cuando la descripción de un tema hace referencia a una TRL, se aplican las siguientes definiciones, de las cuales hemos señalado gráficamente en qué tipología de compra innovadora se suelen aplicar:



<p>Documentación generada</p>	<p>Pliego de Prescripciones Técnicas y Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, que deberá estar ajustado a los preceptos indicadores de la LCSP:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Disposiciones aplicables a los derechos de propiedad intelectual. - Necesidad de un producto, servicio u obra innovadores, indicando qué elementos de la descripción constituyen los requisitos mínimos que han de cumplir todos los licitadores
--------------------------------------	--



Fig. 1: Modelo conceptual del procedimiento de compra pública precomercial.

4.2. La compra pública de tecnología innovadora (CPTI).

En segundo lugar, encontramos el concepto de “**Compra Pública de Tecnología Innovadora**”, que hace referencia a la búsqueda de bienes o servicios que no existen, pero que son factibles de desarrollarse en un periodo razonable de tiempo, a modo de prototipo, con un RTL mínimo de 7. Y aunque no requiere de una fase propia de I+D, sí necesitará de un diseño previo o de adaptación de los licitadores. Para ello, se precisa un desarrollo de la técnica y de las tecnologías nuevas o mejoradas, para poder cumplir los requisitos del demandante.

En ese tipo de compra, se requiere que los pliegos de especificaciones definan no solo el detalle técnico, sino los detalles a nivel funcional y de resultados, para obtener el diseño de prototipos validados en un entorno real.

El objetivo de este tipo de compras es la realización de los trabajos de escalado, comercialización o industrialización del producto o servicio, de forma que sea el órgano de contratación el primer cliente de la solución innovadora que posteriormente podrá ser implementada en un volumen comercial significativo.

A continuación, se muestra un cuadro con los aspectos fundamentales de este tipo de modalidad:

Aplicación	<ul style="list-style-type: none"> - Procedimiento de contratación de un bien o servicio que no existe en el momento de la compra. - El bien o servicio puede desarrollarse en un periodo de tiempo razonable. - Requiere del desarrollo de tecnología nueva o mejorada para poder cumplir con los requisitos demandados por el comprador.
Salto TRL	De TRL 7 a TRL 9
Marco Jurídico	Contratos de obras, suministro o servicios por cualquiera de los procedimientos de adjudicación regulados por la LCSP.

5. CONSULTAS PRELIMINARES AL MERCADO.

5.1. Concepto de consulta preliminar.

La definición legal de la consulta preliminar del mercado viene recogida en el artículo 115.1 de la ley de contratos del sector público:

“Los órganos de contratación podrán realizar estudios de mercado y dirigir consultas a los operadores económicos que estuvieran activos en el mismo con la finalidad de preparar correctamente la licitación e informar a los citados operadores económicos acerca de sus planes y de los requisitos que exigirán para concurrir al procedimiento. Para ello los órganos de contratación podrán valerse del asesoramiento de terceros, que podrán ser expertos o autoridades independientes, colegios profesionales, o, incluso, con carácter excepcional operadores económicos activos en el mercado”.

La Directiva 2014/24/UE las denomina “Request for information” (RFI), consistente en la solicitud de información o consultas preliminares a realizar con los operadores económicos y se regulan en los artículos 40 y 41 de la misma.

La Resolución del TACRC (Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales) 1093/2017, de 17 de noviembre de 2017, afirma que “las consultas preliminares del mercado pueden definirse como *“el conjunto de las políticas y procedimientos que se prescriben para la realización de estudios y evaluaciones del mercado con la finalidad de llegar a la solución más adecuada para adquirir obras, bienes y servicios, principalmente en entornos en los que las prestaciones contratadas son particularmente complejas”.*

En esta misma Resolución, el TACRC transcribe lo señalado por el Dictamen del Consejo de Estado al Anteproyecto de Ley de Contratos del Sector Público:

“Este proceso de planificación en la contratación del sector público a nivel europeo se proyecta en dos ámbitos:

- a. *El material, dirigido a determinar las necesidades públicas que se hayan de satisfacer durante un período más o menos amplio, que podría coincidir con el ejercicio presupuestario.*
- b. *El formal, necesario para aprobar los instrumentos documentales en los que se especificarán las condiciones jurídicas y técnicas de las prestaciones con el fin de asegurar la existencia de fondos económicos con los que afrontar los pagos derivados de las relaciones contractuales.”*

Por otra parte, en la propia LCSP, en su Libro II sobre la preparación de los contratos, se habla de la regulación de las consultas preliminares del mercado como una herramienta interesante a la hora de preparar correctamente la licitación y de informar a los operadores económicos acerca de las intenciones del órgano de contratación y de los requisitos que exigirá para concurrir al procedimiento. Y, justamente en la parte en la que se hace referencia a los procedimientos más genéricos, se introduce, además, un nuevo procedimiento denominado **“asociación para la innovación”**.

A modo de referencia sobre las consultas preliminares del mercado, podremos recurrir a plantear las consultas preliminares al mercado con la finalidad de, primero, consultar y, segundo, informar a los operadores económicos, para que estos puedan recabar toda la información necesaria, una vez empieza el plazo de licitación ²³.

Aunque no debemos abordar la consulta preliminar como información privilegiada para los operadores económicos iniciales, sino como una medida de transparencia y retroalimentación de información para la administración pública sobre las novedades o adaptaciones tecnológicas más avanzadas y sus alcances posibles a futuro.

Por ello, la administración debe realizar un procedimiento en el que solicite o acepte el asesoramiento de expertos o autoridades independientes o de

²³ Artículo 2.302 del Proyecto de Código Contractual Privado Europeo, en el Plan de acción sobre un *Derecho Europeo de los contratos más coherente hecho por la Comisión Europea* en enero de (2003)

participantes en el mercado; utilizando la información obtenida para el desarrollo de su planificación interna y para el desarrollo del procedimiento de contratación.

Si bien, deberemos tener la suficiente cautela de que dicho asesoramiento no tenga el vicio o defecto de falsear la competencia ni genere vulneraciones de los principios rectores de la contratación administrativa de igualdad, no discriminación y transparencia.

La Directiva 2014/24/UE limita el uso de las consultas preliminares en su art. 41, regulándose la forma de participación previa de los candidatos o licitadores, mediante:

- a) la no introducción de fórmulas que lleven a falsear la libre competencia: como cuando un candidato o postor o una empresa vinculada asesore al poder adjudicador o haya participado en la preparación del procedimiento de contratación. En este caso, el órgano de contratación deberá adoptar las medidas adecuadas para garantizar que la participación de ese candidato o licitador “no falsee la competencia”.
- b) una comunicación conjunta con el resto de los candidatos: obligándose a informar a los demás candidatos y licitadores sobre los datos necesarios, en el marco de la participación del candidato o licitador en la fase de preparación del procedimiento de contratación, además del establecimiento de plazos adecuados para la recepción de las ofertas.
- c) un sistema de exclusión del candidato consultado: cuando no haya otro medio de garantizar la igualdad de trato en el seno del procedimiento de contratación administrativa²⁴.

Según la ley de contratos, los órganos de contratación podrán realizar estudios de mercado y dirigir consultas a terceros, que podrán ser expertos o autoridades independientes o empresas o profesionales activos en el mercado para preparar correctamente la licitación e informarles de sus planes y de los requisitos que exigirán para el procedimiento. Dicho asesoramiento podrá ser utilizado por el

²⁴ Si bien, con carácter previo a decretar dicha exclusión, se ha de dar audiencia al interesado con el fin de que demuestre que su participación en la fase previa de preparación del procedimiento no falsea la competencia.

órgano de contratación para planificar el procedimiento de licitación y, también, durante su tramitación.

No obstante, se requiere que el órgano de contratación no revele a los participantes en el procedimiento las soluciones propuestas por los otros participantes, de manera que las soluciones aportadas sólo serán conocidas íntegramente por la entidad contratante, que las ponderará y las incorporará, en su caso, en la definición del objeto del contrato.

Cuando concurra a la licitación alguna de las empresas o profesionales previamente consultadas, se deberá informar a los demás participantes y proporcionarles la misma información y documentación, de manera que la participación en las consultas preliminares de mercado no genere incentivos o ventajas en la adjudicación de los contratos para las empresas participantes.

Además, las consultas preliminares de mercado se llevarán a cabo preferentemente a través de la Plataforma de Contratación²⁵, con el objetivo de no falsear la competencia o de no vulnerar los principios de no discriminación y transparencia.

En cuanto a la determinación del objeto del contrato, se recomienda no definir de forma tan concreta y delimitada que únicamente se ajuste a las características técnicas de uno de los participantes, ya que ello produciría una restricción injustificada de la competencia.

5.2. Procedimiento y tramitación de una consulta preliminar al mercado.

Para llevar a cabo una consulta preliminar al mercado, primero partiremos de analizar qué órgano llevará a cabo la misma: si será un órgano interno o externo al órgano de contratación:

²⁵ Solamente, en el caso de que, por ejemplo, por motivos de seguridad nacional o de estrategias competitivas de protección de patente o modelo de utilidad, etc., se decidiera no utilizar dicho Portal de Contratación, se deberá motivar suficientemente en el expediente.

- Si se trata de una Administración Pública deberemos de aplicar el artículo 115LCSP²⁶, por el que se determina que:

“1. Los órganos de contratación podrán realizar estudios de mercado y dirigir consultas a los operadores económicos que estuvieran activos en el mismo con la finalidad de preparar correctamente la licitación e informar a los citados operadores económicos acerca de sus planes y de los requisitos que exigirán para concurrir al procedimiento. Para ello los órganos de contratación podrán valerse del asesoramiento de terceros, que podrán ser expertos o autoridades independientes, colegios profesionales, o, incluso, con carácter excepcional operadores económicos activos en el mercado. Antes de iniciarse la consulta, el órgano de contratación publicará en el perfil de contratante ubicado en la Plataforma de contratación del Sector Público o servicio de información equivalente a nivel autonómico, el objeto de la misma, cuando se iniciara esta y las denominaciones de los terceros que vayan a participar en la consulta, a efectos de que puedan tener acceso y posibilidad de realizar aportaciones todos los posibles interesados. Asimismo, en el perfil del contratante se publicarán las razones que motiven la elección de los asesores externos que resulten seleccionados.

2. El asesoramiento a que se refiere el apartado anterior será utilizado por el órgano de contratación para planificar el procedimiento de licitación y, también, durante la sustanciación del mismo, siempre y cuando ello no tenga el efecto de falsear la competencia o de vulnerar los principios de no discriminación y transparencia.

De las consultas realizadas no podrá resultar un objeto contractual tan concreto y delimitado que únicamente se ajuste a las características técnicas de uno de los consultados. El resultado de los estudios y consultas debe, en su caso, concretarse en la introducción de características genéricas, exigencias generales o fórmulas abstractas que aseguren una mejor satisfacción de los intereses públicos, sin que, en ningún caso, puedan las consultas realizadas comportar ventajas respecto de la adjudicación del contrato para las empresas participantes en aquellas.

3. Cuando el órgano de contratación haya realizado las consultas a que se refiere el presente artículo, hará constar en un informe las actuaciones realizadas. En el informe se relacionarán los estudios realizados y sus autores, las entidades consultadas, las cuestiones que se les han formulado y las respuestas a las mismas. Este informe estará motivado, formará parte del expediente de contratación, y estará sujeto a las mismas obligaciones de publicidad que los pliegos de condiciones, publicándose en todo caso en el perfil del contratante del órgano de contratación.

En ningún caso durante el proceso de consultas al que se refiere el presente artículo, el órgano de contratación podrá revelar a los participantes en el mismo las soluciones propuestas por los otros participantes, siendo las mismas solo conocidas íntegramente por aquel.

Con carácter general, el órgano de contratación al elaborar los pliegos deberá tener en cuenta los resultados de las consultas realizadas; de no ser así deberá dejar constancia de los motivos en el informe a que se refiere el párrafo anterior.

²⁶ Si bien su delimitación normativa, refleja una especie de miedo a “contactar con el mercado”, siendo uno de los más estrictos de toda Europa, donde se han limitado a copiar las previsiones de los artículos 40 y 41 de la Directiva 2014/24/UE.

La participación en la consulta no impide la posterior intervención en el procedimiento de contratación que en su caso se tramite”.

- Si se tratara de un poder adjudicador que no sea no Administración pública (PANAP), se atenderá al artículo 318. Y, para los contratos sometidos a regulación armonizada (SARA)²⁷, acudiremos al procedimiento del artículo 317.

No obstante, para garantizar el principio de transparencia e igualdad de trato, aunque no sea necesario, se recomienda, que conforme al artículo 115 LCSP:

- se deje constancia en un informe final de con quién se ha consultado y de las conclusiones principales,
- que como mínimo se publique junto con el pliego de condiciones y
- se ofrezca un plazo superior al mínimo del procedimiento que corresponda.

5.3. Ejemplo de una consulta preliminar al mercado.

No existe un protocolo para realizar una consulta preliminar al mercado, pero, a modo de ejemplo, podríamos definir el siguiente esquema:

1. Prospección en el mercado:

En ella se consulta a los operadores económicos activos en el mercado, para preparar correctamente la licitación e informarles de las intenciones y planes de la administración y de los requisitos que se exigirán para concurrir al procedimiento; de modo que así el órgano de contratación podrá conocer la situación del mercado, asesorado directamente por los operadores económicos,

²⁷ Ello supone cierta imprecisión, puesto que se indica que “*La preparación y adjudicación de los contratos sujetos a regulación armonizada que concierten los poderes adjudicadores (...) se regirán por las normas establecidas en las Secciones 1.ª y 2.ª del Capítulo I del Título I del Libro II de la Ley*”. Se va y se vuelve hacia adelante y hacia atrás en la propia norma jurídica.

de las posibilidades, metodologías, técnicas, tecnologías, procedimientos, precios-costes, etc.

Con esta información de tanteo previa, la administración, también, podrá desarrollar la planificación del procedimiento de licitación en cuanto a criterios, plazos, recursos, etc.

Tal como se indica en la normativa de contratación pública, todos estos términos y condiciones deberán ser objeto de publicidad en el perfil de contratante²⁸, mediante un **informe de actuaciones realizadas**. Dicho informe se sujetará a lo dispuesto en la normativa de contratación en cuanto al alcance y contenido, respetando la información técnica o comercial declarada como confidencial; sin que, en ningún caso, suponga otorgamiento de derechos exclusivos o de preferencia a los participantes de cara a la futura licitación.

2. Instrucciones a los operadores:

Se solicitará información, que se podrá presentar de forma electrónica en una dirección de correo habilitada, dentro de unos plazos (con inclusión de fecha y hora límite).

3. Estudio de las opciones planteadas.

Se analizarán la viabilidad de las propuestas, valorando su capacidad y posible desarrollo.

4. Informe final y medidas acordadas:

Como hemos visto atrás, el artículo 115 LCSP exige la redacción de un Informe final sobre los estudios realizados y sus autores, las entidades consultadas, las cuestiones que se les han formulado y las respuestas a las mismas, con el fin de evitar la distorsión de la competencia.

Y, a su vez, el artículo 70 LCSP señala que:

“1. El órgano de contratación tomará las medidas adecuadas para garantizar que la participación en la licitación de las empresas que hubieran participado previamente en la elaboración de las especificaciones técnicas o de los documentos preparatorios del

²⁸ Véase en el enlace: www.contrataciondeestado.es

contrato o hubieran asesorado al órgano de contratación durante la preparación del procedimiento de contratación, no falsee la competencia. Entre esas medidas podrá llegar a establecerse que las citadas empresas, y las empresas a ellas vinculadas, entendiéndose por tales las que se encuentren en alguno de los supuestos previstos en el artículo 42 del Código de Comercio, puedan ser excluidas de dichas licitaciones, cuando no haya otro medio de garantizar el cumplimiento del principio de igualdad de trato.

En todo caso, antes de proceder a la exclusión del candidato o licitador que participó en la preparación del contrato, deberá dársele audiencia para que justifique que su participación en la fase preparatoria no puede tener el efecto de falsear la competencia o de dispensarle un trato privilegiado con respecto al resto de las empresas licitadoras.

Entre las medidas a las que se refiere el primer párrafo del presente apartado, se encontrarán la comunicación a los demás candidatos o licitadores de la información intercambiada en el marco de la participación en la preparación del procedimiento de contratación o como resultado de ella, y el establecimiento de plazos adecuados para la presentación de ofertas.

Las medidas adoptadas se consignarán en los informes específicos previstos en el artículo 336.

2. *Los contratos que tengan por objeto la vigilancia, supervisión, control y dirección de la ejecución de cualesquiera contratos, así como la coordinación en materia de seguridad y salud, no podrán adjudicarse a las mismas empresas adjudicatarias de los correspondientes contratos, ni a las empresas a estas vinculadas, en el sentido establecido en el apartado anterior”.*

Si bien, el artículo 41 de la Directiva 2014/24/UE es más concreto y sencillo, al indicar: que:

“Cuando un candidato o licitador, o una empresa vinculada a un candidato o a un licitador, haya asesorado al poder adjudicador, sea o no en el contexto del artículo 40, 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.

Estas medidas incluirán la comunicación a los demás candidatos y licitadores de la 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 dará a los candidatos o licitadores la oportunidad de demostrar que su participación en la preparación del procedimiento de contratación no puede falsear la competencia. Las medidas adoptadas se consignarán en el informe específico previsto en el artículo 84”.

En definitiva, las medidas a adoptar han de fundamentarse en la elaboración de un informe final a publicar en el perfil de contratante del órgano de contratación, con el siguiente contenido mínimo:

- las actuaciones realizadas,
- los estudios realizados y sus autores,
- las entidades consultadas,
- las cuestiones que se les han formulado y las respuestas a las mismas.

Este informe deberá estar motivado, formará parte del expediente de contratación y estará sujeto a las mismas obligaciones de publicidad que los pliegos de condiciones, publicándose, en todo caso, en el perfil del contratante del órgano de contratación.

Asimismo, se deberá ofrecer un plazo de presentación de ofertas suficientemente prudente como para recibir ofertas adecuadas, por parte de los operadores económicos.

Por otra parte, si la entidad contratante no es una administración pública en un contrato no SARA o del sector público, se recomienda seguir la literalidad del artículo 41 de la Directiva 2014/2014/UE, que requiere plasmar las entidades consultadas y la información intercambiada.

Sorprende que la LCSP haya suprimido el término información “pertinente” con lo que parece que toda la información intercambiada debe plasmarse en el informe. Considero que ello colisiona con la prohibición de publicidad de la información facilitada en las propuestas de los participantes y con la operatividad que debe tener una CPM. De llevarse a efecto según sus términos, tan solo tendría como resultado que no se celebren más CPM específicas, que operarán a través de fórmulas que reflejen los componentes del coste de la prestación contratada.

6. PROCEDIMIENTO DE DIÁLOGO COMPETITIVO.

6.1. Concepto de diálogo competitivo.

El diálogo competitivo es un procedimiento de adjudicación restringido, que conlleva una selección previa de potenciales contratistas, con los que cabe la posibilidad de negociar ciertas condiciones del contrato de forma flexible, no en cuanto a la solvencia y capacidad de los licitadores, sino para la búsqueda de las mejores opciones, medios y recursos sobre las especificaciones técnicas.

Este procedimiento se utiliza, cuando sí existe un producto o servicio en el mercado para satisfacer las necesidades de la administración.

Su regulación, viene determinada por el artículo 172 y siguientes e la ley de contratos del sector público. Si bien, la Directiva Europea pensó en este procedimiento, para los contratos de obras de edificios no convencionales o con diseños o soluciones innovadoras y para los contratos de suministros y servicios que requiriesen un esfuerzo de adaptación o de diseño.

Es un procedimiento a utilizar cuando los órganos de adjudicación no son capaces de definir, de antemano, las necesidades del contrato ni los criterios de adjudicación óptimos para ofrecer la mejor de las soluciones jurídicas, técnicas y/o económico-financieras, o bien conoce sus necesidades, pero no es capaz de definir la solución técnica más satisfactoria. Por lo que, se considera que necesitaran “dialogar” con los potenciales proveedores sobre la búsqueda de soluciones que se adapten a las necesidades.

Un ejemplo de ello puede surgir en el caso de infraestructuras con integración de sistemas intermodales de transporte integrado, macrorredes informáticas y

de telecomunicaciones²⁹ o proyectos que impliquen complejidad en cuanto a diseños organizativos, metodológicas y recursos tecnológicos, etc.

6.2. Procedimiento y tramitación del diálogo competitivo.

El diálogo competitivo es considerado un procedimiento de adjudicación excepcional³⁰, en el que podemos definir las siguientes fases:

a) Primera fase de precalificación o selección previa. Parte con la emisión de un documento descriptivo³¹ (que hará las veces de pliegos de especificaciones) o un anuncio de licitación previo, en donde se haga un llamamiento para localizar operadores económicos, dentro de un plazo, para presentación de ofertas, que, en función de su capacidad y solvencia, pudieran ejecutar el contrato con la previsión de una solución técnica al problema planteado inicialmente.

La tramitación contable de aprobación y compromiso del gasto no procederá hasta que se conozca el importe y las condiciones del contrato, de acuerdo con la proposición seleccionada, salvo cuando se trate de la elaboración de un proyecto de características singulares. Así, por ejemplo, un proyecto de

²⁹ J.M. Gimeno Feliu (2014, pg. 98). “El nuevo paquete legislativo comunitario sobre contratación pública. De la burocracia a la estrategia (El contrato público como herramienta del liderazgo institucional de los poderes públicos)”. Thomson Reuters-Aranzadi.

³⁰ Fue una novedad introducida en la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, a raíz de la transposición de la Directiva 2004/18/CE que recogía esta figura como consecuencia de los trabajos desarrollados en el *Libro Verde sobre La Contratación Pública en la Unión Europea: Reflexiones de Futuro* y en la Comunicación de la Comisión de 27 de noviembre de 1996, y Comunicación de la Comisión de 11 de marzo de 1998, sobre Contratos Públicos en la Unión Europea, que indicaban la necesidad de instaurar procedimientos más flexibles («Diálogo sujeto a competencia» y «acuerdos marco»), y de definir un marco jurídico para la participación del capital privado en la financiación de infraestructuras y servicios públicos («Asociación entre el Sector Público y el Sector Privado»). De este modo, en el Considerando 31 de la Exposición de Motivos de la Directiva 2004/18/CE se recoge que *“A los poderes adjudicadores que ejecuten proyectos particularmente complejos puede resultarles objetivamente imposible, sin que por ello se los pueda criticar, definir los medios adecuados para satisfacer sus necesidades o evaluar las soluciones técnicas, financieras y jurídicas que pueda ofrecer el mercado. Esta situación puede presentarse, en particular, en la ejecución de importantes infraestructuras de transporte integrado, de redes informáticas de gran tamaño o de proyectos que requieran financiación compleja y estructurada, cuyo montaje financiero y jurídico no es posible definir con antelación”*.

³¹ Dicho documento descriptivo no podrá modificarse posteriormente, por lo que deberá definir suficientemente las necesidades, los requisitos de participación, los criterios de adjudicación y el plazo de aproximado.

infraestructuras hidráulicas o de transporte cuya entidad o complejidad no permita establecer el importe estimativo de la realización de las obras, en cuyo caso la previsión del precio máximo se limitará exclusivamente al proyecto, quedando la ejecución de la obra supeditada al estudio de la viabilidad de su financiación y a la tramitación del correspondiente expediente de gasto³².

b) Fase de diálogo o negociación. En ella, el órgano de contratación invita, únicamente, a los operadores preseleccionados anteriormente, para dialogar sobre los medios adecuados para satisfacer las necesidades del contrato, pudiendo establecer, progresivamente, sucesivas competiciones en las que filtrar las distintas soluciones ofertadas³³ (art. 175.3). Esta fase se cerrará con la notificación a todos los participantes y se les invitará a presentar sus ofertas finales dentro de un plazo límite.

Durante la negociación se podrán debatir todos los aspectos del contrato (art. 175.1), salvo los criterios de adjudicación establecidos en el anuncio de licitación o en el documento descriptivo (art. 176.2) o la reducción del plazo de ejecución (art. 145.3.b al que se remite el citado art. 176.2).

Durante el diálogo, la mesa 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 resto³⁴. La mesa no podrá revelar a los demás participantes las soluciones propuestas por un participante u otros

³² Esto es debido a que se trata de uno de los supuestos en los que el artículo 102.7 de la LCSP admite excepcionalmente la celebración de un contrato con precio provisional cuando, tras la tramitación de un procedimiento de diálogo competitivo, *“se ponga de manifiesto que la ejecución del contrato debe comenzar antes de que la determinación del precio sea posible por la complejidad de las prestaciones o la necesidad de utilizar una técnica nueva, o porque no existe información sobre los costes de prestaciones análogas y sobre los elementos técnicos o contables que permitan determinar con precisión un precio cierto”*.

³³ Siempre y cuando el número de soluciones sea lo suficientemente amplio para garantizar la competencia efectiva.

³⁴ De conformidad con el artículo 139.2 de la LCSP *“Las proposiciones serán secretas y se arbitrarán los medios que garanticen tal carácter hasta el momento de apertura de las proposiciones, sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 143, 175 y 179 en cuanto a la información que debe facilitarse a los participantes en una subasta electrónica, en un diálogo competitivo, o en un procedimiento de asociación para la innovación”*.

datos confidenciales que este les comunique sin previo consentimiento de este, en los términos establecidos en el artículo 169.7 de la LCSP³⁵.

Una vez determinada la solución o soluciones a adoptar para la última fase del proceso de licitación, la mesa de contratación propondrá que se declare el fin del diálogo y se invitará a la fase final a los participantes que hayan ofrecido las soluciones más convenientes y viables

c) Fase de evaluación y selección o de adjudicación a las ofertas finales de cada operador, sobre la base de los criterios de adjudicación de oferta económicamente más ventajosa en relación calidad-precio.

La mesa evaluará las ofertas presentadas por los postores, según los criterios de adjudicación establecidos en el anuncio de licitación o en el documento descriptivo y seleccionará la oferta que presente la mejor relación calidad-precio, según el artículo 145.3.b) de la LCSP. Si bien, se permite la solicitud de precisiones o aclaraciones a los operadores, si se considera necesario. Y, asimismo, se contempla una última negociación con el contratista seleccionado, con el fin de confirmar la propuesta económica u otras condiciones contenidas en su oferta, sin modificar los elementos sustanciales de la misma, y ultimar así las condiciones del contrato (art. 176.3).

Finalmente, se elevará la propuesta de la mesa, ultimando las condiciones del contrato, para que el órgano de contratación efectúe la adjudicación (art. 176.4), de modo que, según lo establecido en el artículo 150.3, párrafo primero, de la LCSP, concrete y fije los términos definitivos del contrato.

Se contempla la posible introducción de primas o compensaciones para todos o algunos de los que participen en el diálogo (art. 173.1), con el fin de fomentar la participación en el procedimiento licitatorio. Si bien, habrá de tenerse en cuenta que, en el supuesto de que se renunciase a la ejecución posterior del proyecto,

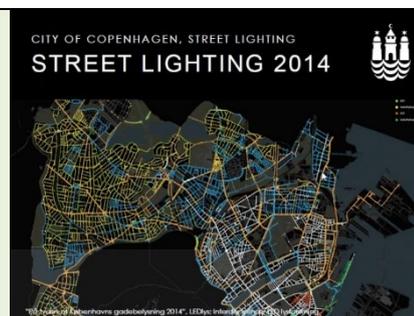
³⁵ El artículo 175.2 de la LCSP se remite al artículo 169.7, aunque sería más adecuado hacer una referencia en ambos casos al artículo 133 de la propia LCSP, que se dedica especialmente a la confidencialidad en la Contratación Pública.

sin pronunciamiento en un plazo de 3 meses, salvo que el documento descriptivo estableciera otro mayor, el contratista tendrá derecho al pago del precio del proyecto, incrementado en el 5 por ciento como compensación.

6.3. Ejemplo de diálogo competitivo

Caso de Copenhague (Dinamarca) “Alumbrado urbano inteligente”³⁶.

<p>Objetivo</p>	<p>Se pretendía reducir las emisiones de carbono en el suministro energético del alumbrado público mediante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sustitución de 20.000 farolas de sodio de alta presión por farolas de LED eficientes diseñadas a medida, en calles residenciales, grandes avenidas y carreteras periféricas de Copenhague. • Ahorro sustancial de energía y CO2, con el objetivo de neutralizar la huella de carbono antes del año 2025. • Mejora de la calidad del alumbrado urbano con incremento de la seguridad y la comodidad visual. • Integración de datos sobre la densidad del tráfico en el control del alumbrado para adaptarse los niveles e intensidades de iluminación en un futuro; • Creación de un sistema de gestión centralizada para la gestión y control eficaz del alumbrado urbano.
<p>Acción</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Procedimiento de diálogo competitivo • Criterios de adjudicación <ul style="list-style-type: none"> ▪ 25% sobre la reducción del precio. ▪ 25% Ejecución y organización de tareas.



³⁶ Proyecto “SPICE- Smart procurement for better transport”: https://spice-project.eu/wp-content/uploads/sites/14/2017/08/Copenhagen_Street_Light.pdf

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 20% propuesta técnica de solución ▪ 30% calidades de rendimiento energético y medioambiental. • Duración: 16 meses.
Resultado	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio a lámparas LED de bajo consumo (97Llm/W), con una disminución del 57% del consumo energético. • Mejor calidad de la luz para mejorar el confort y la seguridad (niveles de luminancia de 0,75 a 1 cd/m²; niveles de iluminancia de 2,5 a 15 lux; varias temperaturas de color; índice de reproducción cromática de 80) • Reducción de la huella de carbono • Reducción de los costes de mantenimiento y automatización del sistema de gestión central ante incidencias o falles de suministro eléctrico. • Repercusión económica de 1,6 millones de euros al año, sobre una inversión de 26 millones de euros. • Diseño distintivo de la arquitectura urbana de la ciudad de Copenhague. <p>Ver: https://www.youtube.com/watch?v=fwuV9pGUt5w</p>

7. PROCEDIMIENTO DE ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN.

7.1. Concepto de Asociación para la Innovación.

La Asociación para la Innovación es un tipo de procedimiento de contratación pública prevista en la directiva 2014/24/UE³⁷ y en su transposición en la Ley de Contratos del Sector Público (art. 177 y ss.), la cual se utiliza para los supuestos en que las soluciones que satisfagan las necesidades del órgano de contratación **no existan en el mercado** (lo que le diferencia del Diálogo competitivo)³⁸ en ese momento, ni tan siquiera de forma similar o equivalente. Por lo cual, la característica principal de la asociación para la innovación es que la innovación tiene lugar a partir de la fase de ejecución del contrato.

Es un procedimiento restringido en el que cabe la posibilidad de negociación sobre los medios adecuados para satisfacer las necesidades de la Administración con los mejores proveedores de soluciones de innovación posibles (en ocasiones, también denominados “socios”³⁹).

Es un procedimiento en el que se pretende desarrollar una solución innovadora que garantice su aplicación a escala real para su posterior adquisición y / o explotación por el órgano de contratación, siempre que el producto resultante corresponda con el coste asumible y se cumpla con el nivel de rendimiento acordado entre el adjudicatario y la administración pública.

Por tanto, ya que la LCSP ha suprimido el contrato de colaboración entre el Sector Público y el Sector Privado, este nuevo procedimiento de adjudicación debería utilizarse para desarrollar acciones de investigación y desarrollo de

³⁷ Véase también el artículo 49 de la Directiva 2014/25/UE.

³⁸ Véase el Considerando 49 y arts. 31.1, segundo párrafo, y 31.7 de la Directiva 2014\24.

³⁹ Aunque el procedimiento se denomina «asociación» y los participantes se llaman «socios», sigue tratándose de un procedimiento de contratación pública, sujeto a las normas pertinentes de la Unión y de la Organización Mundial del Comercio, y en particular a los principios fundamentales de competencia, transparencia y no discriminación aplicables a la contratación pública.

J.A. TADÍO PATO (2016, ps. 285-286) ha destacado que, en el texto inglés de la Directiva y en el de otros idiomas de la Unión Europea, se ha usado el término “*innovation partnership*”, que se podría haber traducido perfectamente al español como “colaboración para la innovación”, de modo que así no se hubiese planteado el problema de si era necesario algún entramado organizativo, como sí lo ha hecho el término “asociación”, favoreciendo la correspondiente confusión innecesaria.

nuevos productos, servicios u obras innovadoras; aunque no necesariamente debieran ser productos resultantes de una investigación científica o una transferencia de investigación, sino que, y también, puede resultar del desarrollo avanzado de modelos de utilidad o aplicación de “*know how*” especializado.

En cuanto al factor de oportunidad, puede ser muy interesante para pymes o empresas emergentes como “*start up`s*”, “*spin off*” o empresas de base tecnológica (EBT), que pueden encontrar en este tipo de procedimiento una puerta de entrada para demostrar sus capacidades y, a la vez, alcanzar, una solvencia técnica escalable para futuros contratos públicos. En definitiva, es un proceso de compra en el que se incentiva la atracción de empresas tecnológicas o científicas, que desarrollen las economías del entorno de forma competitiva con respecto a otros territorios.

6.2. Procedimiento y tramitación.

El artículo 180 de la LCSP dispone que la asociación para la innovación se estructurará en fases sucesivas siguiendo la secuencia de las etapas del proceso de investigación e innovación, que podrá incluir la fabricación de los productos, la prestación de los servicios o la realización de las obras.

La asociación para la innovación suele fijar objetivos o hitos intermedios que deberán alcanzar los socios y, siempre que se acepte su conformidad o cumplimiento, se llevarán a cabo los pagos comprometidos.

Desde un concepto genérico, una asociación de innovación se implementa a través de un proceso de adquisición en dos etapas, que a su vez se subdivide en varias fases:

a) 1ª Etapa de tramitación administrativa.

a.1.) Fase de preselección de socios.

Esta fase comienza cuando el órgano de contratación establece el objeto, los requisitos mínimos y los criterios de adjudicación, composición del equipo humano o técnico, instalaciones y sistemas de seguridad, niveles de calidad, etc.; pudiendo admitirse, como criterio de solvencia, la experiencia técnica anterior o el desarrollo de un producto o un servicio previo por parte del proveedor.

El artículo 178.1 de la LCSP dispone que cualquier empresario podrá presentar una solicitud de participación en respuesta a una convocatoria de licitación, siempre que se cumplan unos mínimos criterios objetivos de solvencia a solicitud del órgano de contratación.

En cuanto a los plazos de tramitación para la recepción de ofertas, aun cuando no se establece un mínimo, comúnmente se suele aceptar alrededor de unos 30-32 días desde el anuncio de licitación o del envío de las invitaciones a participar en el procedimiento. Si bien, es recomendable, ofertar mayores plazos, para que los distintos candidatos puedan redactar sus ofertas de la mejor manera posible (sobre todo por la complejidad técnica que supone la definición de la innovación en sí misma).

El poder adjudicador seleccionará un mínimo de tres operadores económicos⁴⁰ por su capacidad técnica para garantizar la implementación a escala real de las soluciones innovadoras.

a.2) Fase de calificación de ofertas y negociación.

Es la fase en la que los socios preseleccionados mostrarán la consistencia de sus posibles soluciones técnicas en colaboración con el órgano de contratación, pudiendo subdividirse en varias pruebas para:

⁴⁰ Según lo dispuesto en el artículo 178.3 de la LCSP.

- evaluar conceptos,
- desarrollar prototipos o
- comprobar el rendimiento.

Lo cual permitirá filtrar el número de socios en función de criterios de adjudicación especificados en los PCAPS y recogidos en el anuncio de licitación⁴¹.

Una vez presentadas las ofertas, el órgano de contratación negociará la oferta inicial y, en su caso, todas las posteriores con los candidatos, salvo que decida adjudicar el contrato según una de las ofertas iniciales, si la diferencia es evidente. Pero no se negociará la oferta definitiva, con el fin de mejorar su contenido, ni tampoco se negociarán los requisitos mínimos ni los criterios de adjudicación⁴². Es decir, se pueden negociar todos los aspectos, excepto el objeto, los criterios de adjudicación y los requisitos mínimos establecidos en los pliegos de la contratación. Sin embargo, es muy recomendable que se especifiquen aspectos como la distribución de derechos y obligaciones (incluidos los derechos de propiedad intelectual e industrial⁴³, y sus límites de protección o de explotación final de los resultados).

Durante la negociación, los órganos de contratación velarán porque todos los licitadores reciban igual trato. Con ese fin, no facilitarán, de forma discriminatoria, información que pueda dar ventajas a determinados licitadores con respecto a otros. Informarán por escrito a todos los licitadores cuyas ofertas no hayan sido eliminadas de todo cambio en las especificaciones técnicas o en otros documentos de la contratación, que no sea la que establece los requisitos mínimos. A raíz de tales cambios, los órganos de contratación darán a los licitadores tiempo suficiente para que puedan modificar y volver a presentar ofertas modificadas, según proceda.

⁴¹ Según lo dispuesto en el artículo 179.4, el órgano de contratación indicará claramente, en el anuncio de licitación y en los PCAPS, si va a hacer uso de esta opción.

⁴² Según lo dispuesto en el artículo 179.3. párrafo 2º.

⁴³ De conformidad con lo indicado en el artículo 177.1, párrafo dos.

En el momento de la evaluación de las ofertas, de conformidad con el artículo 326.2.e) de la LCSP, los miembros de la mesa de contratación que intervengan por delegación del órgano de contratación deberán reunir los requisitos de especial cualificación sobre la que verse la asociación para la innovación. El número de estas personas será igual o superior a un tercio de los componentes de la mesa y participarán en las deliberaciones con voz y voto⁴⁴. En cada una de las sesiones, se deberá redactar un acta sobre las deliberaciones tratadas, con la suficiente justificación de las decisiones finales que se determinen.

a.3.) Fase de Adjudicación.

Una vez presentadas las ofertas definitivas, el órgano de contratación analizará si los resultados alcanzan los niveles de rendimiento y costes acordados y resolverá sobre la conveniencia de la adquisición de las obras, servicios o suministros resultantes. Los contratos se adjudicarán únicamente con arreglo al criterio de la mejor relación calidad-precio⁴⁵.

Dicha adjudicación se podrá realizar a uno o varios licitadores y sus correspondientes proyectos de I+D⁴⁶. Es decir, el órgano de contratación podrá crear la asociación para la innovación con uno o varios contratistas de forma complementaria, que efectúen actividades de investigación y desarrollo, por separado o conjuntamente.

En el caso de las asociaciones para la innovación con varios socios, el órgano de contratación podrá revelar o no a los otros socios las soluciones propuestas u otros datos confidenciales que comunique un socio en el marco de la asociación, en cuyo caso, se requerirá de un mutuo acuerdo con el socio en cuestión. Este acuerdo no podrá adoptar la forma de una renuncia general, sino que deberá referirse a la comunicación intencionada de información específica.

⁴⁴ Artículo 327 de la LCSP

⁴⁵ Según lo dispuesto en el artículo 179.2 de la LCSP.

⁴⁶ Tal como se deriva de la del art. 177.2 de la Ley y del art. 31.1, tercer párrafo, de la Directiva2014/24.

A partir de este momento, la administración pública vinculará sus obligaciones contables mediante el compromiso al pago del gasto, en los plazos acordados. Estos pueden ir desglosados en distintas fases o hitos del proyecto, con facturas parciales según partes de trabajo o con certificaciones de obra, que consideren el grado de innovación de la solución planificada y el orden de las actividades de investigación e innovación necesarias para desarrollar una solución innovadora. Si la adquisición implica prestaciones sucesivas, solo podrán ejecutarse durante 4 años desde la recepción de la resolución sobre la adquisición.

Una vez se adjudica el resultado de la licitación, el órgano de contratación se dispondrá a acordar los términos del contrato y ordenará el inicio del periodo de ejecución para el proceso de innovación, describiendo cuáles serán las actividades de investigación y desarrollo, la fórmula de implementación del proyecto, las condiciones de producción y las entregas de los resultados.

Por el contrario, si se detectase que las proposiciones de los operadores económicos no alcanzasen los niveles mínimos de rendimiento o su desarrollo implicara un sobredimensionamiento inasumible del presupuesto, se podrá acordar la no adjudicación y, por lo tanto, la finalización del procedimiento. Si bien, se podrá adaptar o reformular con flexibilidad un procedimiento de adquisición complementario, siempre y cuando sean cuestiones salvables o con sentido común (para lo que se emitirán los informes preceptivos de su justificación). Por tanto, la carga de prueba, para la verificación del cumplimiento, recae en el poder discrecional que tiene la propia administración pública, en su deber de control.

Una vez adjudicado el contrato, se establece un plazo máximo de 30 días desde la formalización del contrato, para su publicación en el diario oficial y/ o en el perfil de contratante, según sea el procedimiento administrativo, con la sujeción normativa (basándonos en la legislación nacional o a reglamentaciones financieras comunitarias), o la tipología de la administración contratante, etc.

b) 2ª Etapa de ejecución del proyecto innovador.

b.1.) Fase de investigación.

En esta fase, el operador económico que haya resultado adjudicatario realizará todas las acciones de planificación y diseño de la investigación, ejecutando las pruebas y ensayos técnicos para la búsqueda y hallazgo de la solución innovadora y su aplicación técnica en un entorno real.

b.2.) Fase de desarrollo.

En esta fase el adjudicatario del contrato realiza el prototipado para ser testado y su puesta a punto en modo experimental; pudiéndose separar en dos subfases para cada una de estas dos actividades.

En estas dos fases de investigación y desarrollo, el procedimiento deberá regirse por las normas que se establezcan reglamentariamente, así como por las prescripciones contenidas en los correspondientes pliegos de condiciones administrativas y, supletoriamente, por las normas del propio contrato⁴⁷.

b.3.) Fase de comercialización de los resultados.

Es la fase en la que el producto ya puede ofrecer unos resultados satisfactorios para su uso y puesta en marcha, con todas las garantías de seguridad y efectividad; por lo que, se produce la compra propiamente dicha, poniéndose a disposición de su uso por el órgano contratante, que deberá emitir el correspondiente acta de recepción a conformidad, su registro de inventario (en el caso de suministro u obras) y el pago correspondiente al contratista.

En esta fase de la fase final de ejecución, el procedimiento deberá adicionar la aplicación de las normas definidas en el propio contrato.

⁴⁷ STC 68/2021, de 18 de marzo (BOE número 97, de 23 de abril de 2021), que declara que el apartado 3 a) del artículo 176 es conforme con el orden constitucional de competencias, siempre que se interprete en los términos establecidos en el fundamento jurídico 7 B) h).

6.3. Ejemplo de Asociación para la Innovación.

Desde la introducción de la asociación para la innovación en virtud de la Directiva 2014/24/UE, se han licitado varios proyectos en toda la Unión Europea, a través de distintos tipos de entidades públicas nacionales, autonómicas o locales, con diferentes necesidades y abarcando varios tipos de sectores e industrias. A modo de ejemplo, podemos señalar la **Sustitución de los asientos para el estadio olímpico de Helsinki- Finlandia:**

<p>Objetivo</p>	<p>El estadio olímpico de Helsinki y sus estructuras aledañas se encontraban protegidos por la Ley de Patrimonio de Finlandia (YM 11/531/2014), por lo que la Dirección Nacional de Antigüedades determinó que los antiguos bancos de madera constituían un elemento arquitectónico indisoluble del estadio y, por lo tanto, no se podrían sustituir con un aspecto estético distinto del original. Un estudio de mercado reveló que no existían soluciones disponibles que cumplieran algunos requisitos más funcionales a las necesidades modernas (materiales con protección ignífuga, previsiones de costes en los posteriores mantenimientos de la pintura o las reparaciones de los listones de madera, etc.).</p> 
<p>Acción y proceso</p>	<p>En el proyecto básico de ejecución del proyecto de reforma del estadio se determinó que el replazamiento de los asientos venía vinculado subordinadamente y de forma coordinada a otros trabajos (proyectos eléctricos y de climatización, ingeniería civil y otros sistemas técnicos, etc.).</p> <p>En junio de 2017, se publicó un anuncio de licitación, junto con una invitación preliminar basada en los planos del arquitecto. A continuación, tuvo lugar la fase de participación, que culminó con la selección de licitadores. Luego se invitó a negociar a los candidatos seleccionados, adjudicándose la asociación a tres empresas elegidas en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - prototipo de asiento,

	<ul style="list-style-type: none"> - plan de desarrollo y - presupuesto. <p>Los criterios de evaluación de cada etapa fueron la valoración de los asientos en cuanto al prototipo de materiales (40%), plan de desarrollo en cuanto a calidades técnicas de los ciclos de vida / mantenimiento (40%) y precio (20%).</p>
Resultado	<p>La asociación para la innovación se puso en marcha a principios de diciembre de 2017 y constó de dos etapas de desarrollo y un objetivo intermedio.</p> <p>El promotor de la reforma concluyó acuerdos de colaboración en innovación con, al menos, los tres postores que habían presentado las ofertas económicamente más ventajosas y tuvieron la mejor relación calidad-precio.</p> <p>El contrato se firmó en diciembre de 2018 adquiriendo unos asientos con mecanismo plegable y con posibilidad de retirar los asientos y los respaldos por separado, con un material más ergonómico que mantuviera el aspecto estético de los antiguos, con mayor resistencia de materiales en cuanto a mantenimiento, entre otras...</p>

7. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS.

7.1. Innovaciones en la tramitación administrativa de las licitaciones.

Sin duda alguna, la transformación digital de las licitaciones ha supuesto, en sí misma, un factor de innovación considerable, sobre el propio procedimiento administrativo.

Cabe destacar que, en la práctica procesal y de tramitación de la contratación pública, y a rasgos generales, en los últimos años, se ha manifestado un incremento del interés por conceptos trascendentales en la mejora continua. Es el caso del concepto de **la transparencia** y **“datos en abierto”** (de su derivación anglófona *“Open Data”*), que no solamente sirva para interrelacionar un rendimiento de cuentas ante la ciudadanía, sino, y también, que las pequeñas y medianas empresas se animen a participar conjuntamente en el desarrollo de contratos públicos de investigación y desarrollo, aunque sea de forma conjunta con otras entidades mayores (sirviéndoles, asimismo, para que, poco a poco, consoliden solvencia técnica acreditable para participar en procedimientos de cuantías mayores, a futuro), consiguiendo así mayor concurrencia competitiva entre las empresas y, en definitiva, una rediversificación de la actividad económica que emana de la contratación pública (un total del **11,52%** del PIB nacional en España)⁴⁸.

En este sentido, un claro ejemplo ha sido, sin lugar a duda, la centralización de la información mediante la [Plataforma de contratación del Sector Público](#) y sus equivalentes en varios países europeos⁴⁹ y, asimismo, mediante la publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea, a través de su herramienta [TED \(Tenders Electronical Daily\)](#). Ambas aplicaciones han permitido obtener

⁴⁸ Según las últimas cifras publicadas en 2022 del informe ORIESCON, del Ministerio de Hacienda y Función Pública.

⁴⁹ O incluso, también, en algunas comunidades autónomas con:

- Plataformas propias: Cataluña, País Vasco, La Rioja, Madrid, Galicia, Andalucía y Navarra
- Perfiles de contratante alojados en la propia plataforma estatal: Administración General del Estado (y sus entidades dependientes), mutuas de accidentes de trabajo colaboradores de la Seguridad Social y las comunidades autónomas de Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Baleares, Extremadura, Cantabria, Aragón, Ceuta, Melilla, Castilla y León, Canarias, Región de Murcia y Asturias.

un motor de búsquedas de nuevas licitaciones y, a la vez, una base de datos que retroalimenta información sobre las tendencias del mercado a nivel de soluciones técnicas, precios/costes, tipologías de licitadores, por sectores de actividad, mediante CPV, por selección geográfica, por periodos de tiempo, etc.

Esta información no solamente es muy útil para la administración, sino también para los propios licitadores.

Por otra parte, también se han simplificado los trámites administrativos, mediante la estandarización documental (véase el ejemplo del [Documento Único Europeo-DEUC](#)), extrapolable en cualquier idioma de la Unión Europea mediante fichero en formato .XML o mediante la consulta directa por parte de la administración y los criterios de exclusión por capacidad de obrar y solvencia (económico-financiera e incluso la técnica) o mediante los registros de licitadores, como el [ROLECE \(Registro oficial de licitadores y empresas clasificadas del estado. Dirección general del patrimonio del estado\)](#). Y ello ha supuesto una facilitación a los licitadores para participar en los procedimientos de licitación.

También se ha perfeccionado la seguridad e integridad de las ofertas de los licitadores, mediante la utilización de cifrados encriptados, a través de certificados electrónicos, que permiten garantizar que no habrá trato de favor o transmisión de “información privilegiada” sobre las ofertas de otros competidores, que antiguamente desvirtuaba los principios de honradez del funcionariado público, que, en ocasiones, se podía prestar al sucio juego de la corrupción con empresarios. Así, los licitadores pueden comprobar, en sesión pública, que se abren todas las plicas electrónicamente, mediante un certificado de descifrado, con el sello de tiempo de la plataforma electrónica de contratación, en el mismo momento de la celebración de la mesa de contratación y ante todos los participantes que soliciten presencia en la sesión.

También se han establecido reglas más concretas para la denominada “contratación precomercial”, que han permitido el acceso de los funcionarios a información y estudios de mercado sobre sectores y productos, de los que suelen ser profanos, y les ha facilitado ser mucho más exactos a la hora de definir criterios en los pliegos administrativos y técnicos.

7.2. Sobre las consultas preliminares al mercado (CPM).

En muchas ocasiones, debido al desconocimiento o al deseo de ahorrar tiempos, se incumple con los principios generales de la contratación, referentes a la libre concurrencia competitiva en los procedimientos de contratación. Por ello, hay ocasiones en las que se invita a un número reducido de empresas (porque son las únicas que se conocen o porque se desea que finalmente sea una de ellas, en concreto, la que obtenga la adjudicación del contrato), en las que incluso existen relaciones o conexiones entre sí, etc. Ello desvirtúa el procedimiento, pudiendo llegar incluso al delito de acciones colusorias, si hubiera pacto de ofertas.

Además, esto, en ocasiones, puede llegar a frenar la intención de participación de otros posibles candidatos, porque la administración evidencia cierto interés en otros operadores de la competencia, pensando que el que resultado del procedimiento ya está “amañado a medida”, de manera que la empresa participante en la consulta preliminar sea la que finalmente defina lo que nadie de su competencia pueda ofrecer en el procedimiento posterior de licitación.

Aunque, a posteriori, es muy difícil de identificar, cuando se han dado dichas acciones colusorias, lo conveniente es que, durante el proceso de invitación a participar, no solamente se invite al mínimo legal de tres empresas, sino que se realice un estudio previo del mercado, listando todas las empresas posibles del sector a las que se pueda invitar (mediante listados de empresas de registros oficiales) y, al mismo tiempo, publicando la “manifestación de interés” en plataformas oficiales, perfil de contratante o en el diario oficial de la UE, etc.; de manera que lleguemos a obtener un mayor alcance entre posibles licitadores.

En la práctica real, algunos de estos errores también llevan a que finalmente no existan candidatos y ofertas por parte del mercado, conduciendo a la declaración de “desierto”, que obligará a reformular el procedimiento, con la consecuente pérdida de tiempos y recursos públicos en su gestión.

Por ello, se aconseja que las consultas preliminares se deban realizar por funcionarios que conserven plenamente su integridad profesional en el procedimiento. Y, para ello, un aspecto recomendable es obligarles a firmar

declaraciones de honor, en la que se manifieste la ausencia de interés y, en caso de incumplimiento, se pueda intervenir con un pertinente expediente disciplinario.

Por otra parte, ha existido una especie de confusión entre la delimitación normativa acerca de quiénes pueden intervenir en la consulta preliminar o en la licitación, sin conflicto de interés. Tal vez, un miedo que ha sido fomentado por el propio legislador (incluso con el informe del Consejo de Estado sobre el anteproyecto de Ley de Contratos del Sector Público), al describir la integridad y la posible vulneración de la competencia, cuando el objeto contractual resultante de la consulta fuere tan concreto que solo una empresa pudiera concurrir o que se incluyeran requisitos que favoreciesen a una respecto de otras. Asimismo, también hay casos en los que la propia administración también ha sido muy recelosa en cuanto a entablar conversaciones con empresas.

Algunos consideran que muchos de estos errores también han sido provocados por la propia LCSP, que señala literalmente, en su art. 115, que en el documento de la CPM, el órgano de contratación publicará *“las denominaciones de los terceros que vayan a participar en la consulta”*. Aunque, considero que esta literalidad no proviene de la traducción del propio artículo 40 de la Directiva 2014/24/UE, que simplemente pretende que se refleje en el expediente si existirán o no terceras personas o empresas ajenas a la Administración que van a auxiliar al poder adjudicador durante su consulta con el mercado. Es decir, se trataría de identificar, por ejemplo, a la consultora, que, en su caso, colaborase en la preparación de la consulta y su desarrollo, pero no a las empresas a invitar.

Por otra parte, hay quienes consideran que la norma sí permite que entre los asesores en la CPM se encuentren operadores económicos, únicamente empresariales. Si bien, realmente se refiere a que también podrán ser expertos o autoridades independientes, colegios profesionales, o, incluso, con carácter excepcional, operadores económicos activos en el mercado⁵⁰. Lo que, podríamos considerar es que, realmente, la norma prevé quién puede asesorar durante la CPM, no quién puede participar en ella. Si se trata de una Consulta

⁵⁰ Artículo 115.1 LCSP

Preliminar de Mercado, obviamente, el mercado en general debe poder participar.

También se puede pecar de realizar una consulta sencilla, en la que los operadores económicos no conozcan la información que aportan o cuál es el procedimiento de participación en la consulta. Por lo tanto, será necesario que se concreten las especificaciones técnicas del producto, servicio u obra a contratar, los márgenes de precios, plazos de entregas, garantías, metodología de ejecución del contrato, etc.

También se suele errar en ofrecer poco tiempo de plazo para que las empresas realicen su prospección interna. En muchos casos, los mismos proveedores dependen de otros plazos (véase fabricante, propietario de las licencias o derechos de uso y explotación, periodos tasados del *software*, etc.), que hacen que no puedan ofrecer una respuesta sólida, sino más bien a “ojo de buen cubero”, por las tendencias o las experiencias anteriores, o que, simplemente, ni siquiera se dignen a contestar en un reducido tiempo.

Por ello, tal como se señala en el artículo 136 LCSP, que establece que hay que adecuar el plazo de licitación a la complejidad que cada licitación tenga, lo mismo debe considerarse el plazo para los documentos e informaciones a suministrar.

Del mismo modo, el informe de resultados puede resultar demasiado genérico y sin contenido práctico real. Por ello, sería recomendable que los órganos de contratación opten por modelos estructurados, con cierto contenido y con análisis comparativos de entre las distintas posibilidades consultadas. De igual modo, se debe ser exhaustivo y detallado en cuanto a parámetros, ya que este informe podrá elaborar la fundamentación de la memoria de justificación inicial para el lanzamiento de la futura licitación, tanto de cara a los posibles postores que no participaron en la consulta, como para posibles auditorías de gestión del procedimiento.

También cabe señalar, que, para algunos, se llega a la confusión de que la fase de consulta preliminar no forma parte de la licitación puramente dicha (desconectando a la administración de la realidad de las empresas a la hora de definir cuestiones técnicas que sí deberían ser parte del procedimiento) o, en

ocasiones, se excede de rigorismo burocrático que ralentiza el procedimiento, porque las empresas no funcionan al mismo ritmo de tiempos que la administración.

Finalmente, y aunque la ley no indica nada al respecto, sobre la susceptibilidad del recurso en esta fase, en la mayoría de los casos, se remite a la discrecionalidad del órgano de contratación. Pero, considero que no era necesaria una regulación, ya que la convocatoria de la consulta preliminar al mercado es un acto administrativo, y estará sometida a la posibilidad de intervención mediante recursos administrativos ordinarios.

7.3. Sobre la compra pública de innovación.

La realidad práctica ha demostrado que, para realizar una compra pública de innovación, se realizan procesos complejos, por lo que deberemos considerar los errores que se comenten, principalmente por imprecisión. Hay quienes piensan que, ya por el mero hecho de ser complejo, será un proceso que nos llevará demasiado tiempo. Por ello, se elige “el camino más corto”, es decir, por ejemplo, establecer un procedimiento de adjudicación en el que no se definan los criterios de adjudicación de forma estable, únicamente fijando criterios como el precio.

En segundo lugar, el equipo que conformará la unidad técnica especializada en valorar las propuestas técnicas deberá aplicar sus conocimientos técnicos con pleno sometimiento a los principios generales de la contratación, sin injerencias de subjetividades personales y arbitrariedades. En caso contrario, podríamos llegar a obtener soluciones poco efectivas. Por ello, es importantísimo seleccionar al equipo que mejor cualificación profesional pueda aportar, tanto en conocimientos jurídicos sobre el procedimiento, como en conocimientos técnicos del resultado que se desea lograr. El funcionariado tradicional no suele estar muy familiarizado con esta tipología de contratación pública, por lo que la administración debe invertir mayores esfuerzos en su capacitación.

En tercer lugar, la determinación de los plazos es de vital importancia. Por ello, deberemos programar con antelación las fases del procedimiento, sin prisas. En

ocasiones, los tiempos y fases del procedimiento se determinan en función de los plazos de justificación de las ayudas de cofinanciación o subvenciones públicas concedidas. Así pues, se recomienda que, antes de solicitar las ayudas o subvenciones, se valore la posibilidad de proponer, al órgano concedente del proyecto, plazos más viables en cuanto a su tramitación administrativa y ejecución técnica.

Igualmente, en el sentido de la delimitación de los plazos de tiempo, es conveniente no ajustarse al mínimo legal para la recepción de las ofertas. Hay que pensar que, si ofrecemos mayor plazo, los diferentes candidatos podrán describir con mayor exactitud sus ofertas, así como podrán estudiar la viabilidad económica, ofreciendo precios más competitivos. Si no, podríamos obtener un resultado consistente en la declaración de desierto por no recibir ofertas o en que las ofertas sean insuficientes o no satisfactorias, con lo que habremos perdido todo el tiempo empleado hasta ese momento.

Tampoco se debe sujetar a las prisas del político de turno que necesita vender un logro antes de que llegue la siguiente campaña electoral, ya que, las prisas y apuros de última hora suelen llevar a un resultado débil técnicamente. Por ello, habría que alejar al sujeto político de las diferentes etapas de control del procedimiento.

Los estudios previos del mercado no deben definir la licitación según un postor, reduciendo a criterios que solo puedan cumplirse por ese en concreto y no por otros. Ello no sólo por la ruptura del principio de legalidad y de libre concurrencia, sino porque, a nivel técnico, podríamos limitar que otros postores pusieran en juego otras opciones. Normalmente, si hay posibilidad de comparar entre distintas opciones, esto será una de las mejores maneras de aprender nuevas ideas que se podrán ir adaptando sobre la marcha de la ejecución.

En quinto lugar, aunque, en realidad, el artículo 115.3 de la LCSP señala expresamente que *“Con carácter general, el órgano de contratación al elaborar los pliegos deberá tener en cuenta los resultados de las consultas realizadas; de no ser así deberá dejar constancia de los motivos en el informe a que se refiere el párrafo anterior”*, se aconseja llevar un exhaustivo registro de los distintos

pasos que se dan en el procedimiento, no por el citado precepto legal, sino, también, por utilidad, para poder disponer de evidencias, ante posibles auditorías y controles de legalidad.

En general, los procedimientos de Compra Pública de Innovación (CPI) no siguen las pautas ordinarias de la contratación pública, ya que tanto la preparación y adjudicación del contrato como su ejecución han de adaptarse a una forma de comprar, que, en cierta medida, cuestiona los principios clásicos de la contratación: objeto cierto, precio determinado, inmediatez y corto plazo, riesgo y ventura del empresario, etc.; aunque nos permite pivotar hacia modelos con mayor negociación con el mercado y compartir los riesgos ante la incertidumbre que inevitablemente conlleva la adquisición de innovación. Por ello, los órganos de contratación deben saber que el diálogo competitivo requiere una dedicación especial de medios y personal interno con conocimientos y experiencia en el procedimiento administrativo de la contratación pública, técnicas de negociación, diseño de estrategias, gestión de proyectos, etc.

Desde la perspectiva del régimen jurídico aplicable al contrato, la compra pública precomercial (CPP) suele ser un contrato de servicios de I+D+i que requiere un alto desarrollo tecnológico, por lo que el riesgo de la inversión y la incertidumbre sobre el resultado es alto. En este tipo de contratos, se comparten habitualmente los riesgos, de modo que el comprador no se reserva la propiedad, los resultados y las inversiones y los riesgos y beneficios derivados del proceso de creación, desarrollo y ejecución de soluciones del mercado; lo que explica su exclusión de la legislación de contratos públicos.

Frente a ello, la compra pública de tecnología innovadora (CPTI) consiste en la contratación de bienes o servicios innovadores, pero cuyo desarrollo y ejecución puede llevarse a cabo en períodos de tiempo razonables, a partir de modelos o prototipos preexistentes, adquiriendo tecnología nueva o mejorada, que ya ha superado algún proceso previo de I+D+i.

La diferencia entre una y otra modalidad de compra de innovación tiene un tratamiento diferente, desde la perspectiva de la aplicación de la legislación de contratos del sector público, por cuanto la primera de las referidas modalidades,

la CPP, es, en principio, un contrato excluido de la de la Directiva 2014/24/UE y de la LCSP, salvo que los beneficios pertenezcan exclusivamente al poder adjudicador para su utilización en el ejercicio de su propia actividad y, además, el servicio prestado sea remunerado íntegramente por aquel.

No obstante, ambas modalidades de CPI comparten características y elementos comunes, relativos a las fases de preparación, adjudicación y ejecución del contrato.

En cuanto a la tramitación, durante las actuaciones previas, el órgano de contratación debería establecer un programa de compras de innovación a partir de “mapas de demanda temprana”, realizando consultas preliminares al mercado, organizando “*business markets*”, etc., para poder identificar y agregar la demanda e, incluso, para conocer opciones que ni tan siquiera hubieran sido demandadas inicialmente por la administración pública, pero que incluso puedan complementar, mejorar o ampliar todas las opciones posibles para lograr la innovación.

Además, una CPI lleva singularidades en la preparación y adjudicación del contrato y en la elaboración de los Pliegos y en las prescripciones técnicas del servicio o producto a adquirir y no pueden normalizarse como formularios-tipo, sino que deben ser específicos para cada operación concreta de compra. Por ello, se aconseja disponer del auxilio de oficinas o servicios técnicos, prescripciones abiertas, etc., a partir de estudios e informes previos, conformando metodologías de “open book”, incluso con acompañamiento de auditorías específicas de costes.

Por otra parte, todo contrato que tenga por resultado una tecnología nueva o mejorada requerirá de un tratamiento especial de los derechos de propiedad industrial e intelectual. Por ello, el órgano de contratación y el contratista pueden acordar un régimen de propiedad compartido sobre la tecnología y el bien o servicio resultante.

También, la participación de empresas en los procedimientos de contratación siempre conllevará el debido respeto a la confidencialidad y secreto de la información. Lógicamente, cuando se trate de proyectos relacionados con

nuevas tecnologías e I+D+i, con un objeto del contrato creativo e innovador, con participación plural de licitadores con los que negociar, etc., se deberá aumentar el nivel de exigencia de la confidencialidad.

Además, en los contratos de CPI, el principio de riesgo y ventura en la ejecución del contrato requiere modulaciones del riesgo directamente al contratista, por lo que la interacción con el órgano de contratación se deberá llevar de la forma más flexible, incluso llegando a establecer fórmulas de riesgos compartidos contrapesados por los beneficios derivados del resultado final.

Finalmente, en el sentido práctico, mi propuesta personal es la de profundizar en mejoras para todos los agentes implicados, que se resumirían en las siguientes:

- 1) Mayor formación metodológica, para que las empresas conozcan qué estrategias pueden ser más viables a la hora de concurrir a licitaciones, en las que, ante la falta de **solvencia previa** (técnica o económico-financiera), sepan cómo encontrar socios participantes, como, por ejemplo, la formalización de contratos privados de aportación de solvencia con medios externos o mediante la formación de uniones temporales de empresas (UTE's), etc. De esta manera, conseguiremos mayor concurrencia competitiva y ampliar el potencial innovador del mercado, incluso con pequeñas y medianas empresas que sí tengan los conocimientos y capacidades.
- 2) Crear estrategias y sinergias de **contratación trasfronteriza**, mediante el apoyo de órganos especializados en compra centralizada conjunta a nivel interno y, también, para generar consorcios internacionales con los que explorar el mercado de los productos más innovadores y disruptivos. Y, en este sentido, no me refiero a la barrera legal, que aparentemente parece deducirse del artículo 7 de la LCSP, por la que se excluyen los acuerdos internacionales, sino que, desde las administraciones públicas españolas, se lidere la coparticipación, en la búsqueda de necesidades tecnológicas avanzadas y en la explotación de resultados, con otros organismos internacionales. De esta manera, podremos conseguir una contratación pública competitiva en un mundo globalizado por los propios avances de la tecnología.

- 3) Que los organismos públicos **planifiquen** con suficiente antelación el diseño de cualquier licitación, si recurrir, por prisas, a los mínimos plazos para que las empresas presenten ofertas.
- 4) Mayor **capacitación del personal al servicio de las administraciones públicas**, no solamente en los conceptos jurídicos de tramitación o de herramientas tecnológicas, sino también de aspectos económicos y técnicos.

7.4. Aspectos a tener en cuenta en la Asociación para la Innovación.

A la hora de crear una asociación para la innovación, es importante prestar atención a los siguientes aspectos:

- Hay que tener un buen conocimiento del mercado en cuestión:
 - Determinando la necesidad de una solución innovadora que no existe en el mercado.
 - Deduciendo la factibilidad de las necesidades, sin limitar el deseo de buscar soluciones innovadoras;
 - Obteniendo información útil y pertinente a partir de estudios de mercado basados en consultas preliminares del mercado, experiencias adquiridas en licitaciones anteriores que no prosperaron, información recabada en conferencias y ferias o en evaluaciones de las normas comerciales, etc.;
- El anuncio de licitación obligatorio ha de incluir información detallada sobre la innovación buscada, al objeto de garantizar que todos los operadores económicos que puedan desarrollar y posteriormente suministrar la solución tengan la posibilidad de solicitar la participación en la asociación para la innovación;
- Los criterios utilizados para la selección de los socios que presentarán la mejor capacidad para llevar a cabo las tareas de investigación y desarrollo y la implantación a escala real de las soluciones innovadoras (por ejemplo, el rendimiento anterior, las referencias aportadas, la composición del equipo, las instalaciones de que

disponen, o los sistemas de aseguramiento de la calidad empleados, entre otros);

- La delimitación del número óptimo de socios que pueda favorecer la competencia y permita estudiar comparativamente distintas soluciones⁵¹;
- La innovación resultante se ha de ajustar a los niveles de rendimiento y a los costes máximos acordados de antemano entre los órganos de contratación y los socios;
- Equilibrar el valor real de lo que se pretende contratar y la inversión necesaria para su desarrollo, evitando un uso abusivo o una duración desproporcionada;
- Prescribir unas cláusulas claras que permitan:
 - Supervisar la calidad de la ejecución mediante indicadores que permitan medir los niveles de cumplimiento;
 - Rescindir el contrato si no se cumplen los objetivos de rendimiento técnico, operativo o económico;
 - Rescindir el contrato si el mercado ofrece una solución alternativa y la asociación para la innovación deja de tener sentido;
 - Garantizar que los derechos de propiedad intelectual e industrial sean proporcionales al interés del poder adjudicador, teniendo en cuenta cualquier necesidad futura de adaptar, modificar o transferir la explotación de la solución innovadora a otra administración;
 - Garantizar que la estructura de la asociación para la innovación (en particular su duración y su valor) reflejen el grado de innovación de la solución propuesta.

Por lo tanto, para poder realizar una asociación para la innovación de forma exitosa se deberá:

- Ejecutar una fase de evaluación, en la que se determine si es realmente necesario llevar a cabo una fase de investigación y desarrollo, junto con

⁵¹ Véase el considerando 49 de la Directiva 2014/24/UE.

un enfoque estratégico respecto a los derechos de propiedad intelectual e industrial;

- Anticipar la planificación general de las distintas fases del contrato;
- Formar a un equipo de proyecto multidisciplinar, con expertos del ámbito en cuestión y el establecimiento de mecanismo de dirección, coordinación y supervisión del contrato, a largo plazo, de manera que permita evaluar los resultados intermedios de los socios;
- Implantar un método de trabajo colaborativo y dinámico para el intercambio de ideas y la creación técnica conjunta entre los distintos socios; y
- Respetar la igualdad de trato de los socios y del secreto comercial durante la fase de ejecución de la asociación.

7.5. Sobre los procedimientos contractuales en el área científico-tecnológica.

En muchas universidades, centros tecnológicos y de innovación, se suele recurrir al procedimiento negociado sin publicidad⁵², aludiendo a que el único fabricante que existe en el mundo dispone de una protección por patente o por licencia de uso geográfico, o bien porque los índices técnicos del resultado pueden variar con distintos productos o servicios contratados que, por cuestiones técnicas, podrían dar al traste con todo el proyecto de investigación. Es el caso de calibrados con frecuencias especiales o comportamientos biológicos en animales de laboratorio, etc.

Aunque esto puede resultar un poco laxo a la precisión jurídica, en muchos casos, porque con una simple comprobación a través de internet, se observa que el mismo producto o servicio contiene similitudes o mejoras considerables con otros proveedores del planeta.

Esto en ocasiones, se debe, a que el proponente del contrato suele ser un investigador de proyecto (IP), que está directamente en contacto con el

⁵² Según los supuestos descritos en el artículo 168.2 y 168.3 c) apartado 1º y 2º de la LCSP.

fabricante propuesto, porque ya se conocen de antemano y ha sido “adoctrinado” por el comercial de turno que tiene dicho proveedor.

Ello puede llevar a desaprovechar las inversiones y recursos públicos destinados al contrato, con resultados que no supongan un avance real de innovación o desarrollo tecnológico, sino una simple transacción mercantilista de compraventa. Como también cabe mencionar el caso en el que muchos equipamientos tecnológicos que se contratan suelen acabar arrinconados en un almacén, sin ni siquiera desembalar y, mucho menos, con una puesta en marcha.

Ante este problema, sería conveniente proponer, que, durante la redacción de las memorias técnicas de proposición del expediente de contratación, se cuente con órganos independientes externos de la institución contratante que definan o aconsejen la mejor de las opciones.

Se debe obligar a responder responsablemente a los proponentes técnicos que aportan la memoria técnica, si su decisión se adopta por intereses más allá de los resultados. Un ejemplo podría ser que, una vez finalizado el proceso de contratación, se realizasen auditorías de gestión, en las que se analizaran todo el procedimiento documental y de comunicaciones y, en caso de detectar influencias ajenas al interés de la administración pública, el técnico que incumpliese sus obligaciones de integridad debiera asumir responsabilidades profesionales o incluso penalidades de abstención administrativa en futuros procesos, etc. (para lo cual, sería conveniente que cada órgano de contratación tuviera un reglamento interno disciplinario, sobre las actuaciones de todos aquellos que intervengan en el procedimiento de contratación administrativa, con tipificación exhaustiva de todas las posibles casuísticas desfavorables al interés público).

7.6. Recomendaciones a la hora de diseñar los pliegos

A la hora de diseñar una licitación y, a modo de resumen, recomendamos las siguientes opciones, sobre los contenidos, en cada uno de los pliegos:

PLIEGO DE CLAUSULAS ADMINISTRATIVAS					
Objeto y tipo de contrato	¿qué se quiere contratar?	SUMINISTRO	SERVICIO	OBRA	MIXTO
Procedimiento de adjudicación	Grado de complejidad y de seguridad sobre la agilidad	Abierto con variantes	Diálogo competitivo	Licitación con negociación	Asociación para la innovación
Criterios de solvencia	Capacidad y solvencia exigible	Solvencia técnica		Solvencia económica y financiera	
Criterios de adjudicación	Fórmulas de valoración	Subjetivos mediante juicios de valor		Objetivos mediante la aplicación de fórmulas o valores matemáticos	
Imposición de penalidades	Sancionabilidad ante incumplimientos	Sanciones a posibles incumplimientos parciales o totales			

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS	
Características, requisitos y condiciones mínimas que se deberán prestar, definiendo calidades, concretando medios personales, materiales, tiempos, etc.	Descripción funcional de la necesidad

Aunque en la práctica habitual los pliegos-tipo no suelen determinar la casuística real, al regular las **penalidades** por incumplimientos, en muchos casos, el importe resultante de la aplicación de la fórmula propuesta da, como resultado,

una suma ínfimamente ridícula como para poder obligar a la empresa al resarcimiento del incumplimiento.

Si bien, en todo caso, podríamos recurrir a la incautación de la garantía, si se hubiera constituido. Pero, igualmente, al reducirse a un estándar del 5% sobre el valor estimado, esto, en ocasiones, tampoco sirve para solventar el perjuicio creado.

Por eso, mi recomendación personal, basada en la experiencia, es que, en los contratos de cierta complejidad, se le exija, al contratista, la suscripción de una póliza privada de seguros por responsabilidad profesional, sujetos al contrato en cuestión.



8. BIBLIOGRAFÍA

- AGUAS MUNICIPALIZADAS DE ALICANTE, empresa mixta. [“Guía de compra pública de innovación en economía circular y sostenibilidad”](#). Aguas de Alicante. 2019.
- CANALES GIL, A, HUERTA BARAJAS, J.A., CANALES MENÉS, P., HUERTA MÉRIDA, C. [“Comentarios a la Ley 9/2017 de contratos del sector público”](#) Boletín Oficial del Estado, 2018.
- CANALES GIL, A, HUERTA BARAJAS, J.A., CANALES MENÉS, P., HUERTA MÉRIDA, C. [“Aclaraciones a la ley 9/2017 de contratos del sector público: enfoque práctico”](#). Boletín Oficial del Estado, 2022.
- COMISIÓN EUROPEA, DG Grow. [“Guía práctica de contratación pública para profesionales”](#). 2018.
- COMISIÓN EUROPEA. Servicio central de presupuestos y finanzas. **“Vade-Mecum on public procurement in the European Commission”**. 2015 (revisión 2022).
- COMISIÓN EUROPEA. [Comunicación “Orientaciones sobre la contratación pública en materia de innovación”](#) (2021).
- GIMENO FELIU, J.M. (2014) “El nuevo paquete legislativo comunitario sobre contratación pública. De la burocracia a la estrategia (El contrato público como herramienta del liderazgo institucional de los poderes públicos)”. Thomson Reuters-Aranzadi.
- JEFATURA DEL ESTADO [“Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.](#) Boletín oficial del Estado nº 272 de 9/11/2017
- MINISTERIO PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y EL RETO DEMOGRÁFICO- Secretaría de estado de medio ambiente. [“Borrador de la](#)

[Guía de compra pública de innovación y procedimiento de contratación en la administración pública del agua](#). 2020

- PARLAMENTO EUROPEO Y CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA. “**[Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo](#)** de 26 de febrero de 2014 sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE”. Diario oficial de la Unión Europea 2014
- TARDÍO PATO, J.A. (2016) “***La asociación para la innovación: contrato, procedimiento de adjudicación y libre competencia***”. Revista española de Derecho Administrativo nº 181; ps. 267-295..



9. ANEXOS

Anexo I: TIPOS DE CONTRATO- LEY 9/20217 LCSP, por valor umbrales de valor estimado y por plazos mínimos de licitación (días naturales).

Nueva adaptación a entrar en vigor a partir del 1 de enero de 2024, según Reglamento delegado (UE)2023/2496 de la Comisión de 15 de noviembre de 2023.

Procedimiento/ Tipo de contrato	OBRAS		SUMINISTROS		SERVICIOS		CONCESIONES de obras y servicios
Contrato menor ⁵³	<40.000€		<15.000€		<15.000€		<40.000€
Abierto simplificado (abreviado o de tramitación sumaria)	<80.000€	10 días hábiles	<60.000€	10 días hábiles (5 en casos de bienes corrientes)	<60.000€	10 días hábiles	-
Abierto simplificado	<=2.000.000€	20 días	<143.000€	15 días	<143.000€	15 días	-
Abierto no SARA	<=5.538.000€	26 días	<221.000€	15 días	<221.000€	15 días	26 días
Abierto SARA	>=5.538.000€	35 días ^{*/** y***}	>=221.000€	35 días ^{*/** y***}	>=221.000€	35 días ^{*/** y***}	30 días ^{**}
Restringido no SARA	<5.538.000€	15 días	<221.000€	15 días	<221.000€	15 días	15 días
Restringido SARA	>=5.538.000€	30 días	>=221.000€	30 días	>=221.000€	30 días	30 días
Negociado no SARA	<5.538.000€	15 días	<221.000€	15 días	<221.000€	15 días	15 días
Negociado SARA	>=5.538.000€	30 días	>=221.000€	30 días	>=221.000€	30 días	30 días

(fuente GARCÍA MELIÁN, J.C. “Ley de contratos del sector público; cuadro de procedimientos por cuantías y plazos de licitación”.

<https://mymabogados.com/blog>)

* Se puede reducir el plazo a 15 días, con anuncio de información previa (antelación máxima de 12 meses y mínima de 35 días antes de la fecha del envío del anuncio de licitación)

** Si se habilita la presentación por medios electrónicos, el plazo general se puede reducir a tan sólo 5 días.

*** En los de tramitación urgente (art. 119) el plazo nunca podrá ser inferior a 15 días.

⁵³ 50.000€ en los casos en los que el contrato se celebre por agentes públicos del Sistema Español de Ciencia, Tecnología e Innovación, siempre que no vayan destinados a servicios generales y de infraestructura del órgano de contratación

Anexo II: Cuadro resumen de modalidades de Compra Pública de Innovación⁵⁴

MODALIDAD	TIPO DE CONTRATACIÓN	VÍA DE CONTRATACIÓN PREFERENTE	FINALIDAD
COMPRA PÚBLICA PRECOMERCIAL (CPP)	Compra de resultados de Investigación y Desarrollo, en donde los beneficios se comparen entre el comprador y la empresa.	Contrato de servicios de I+D.	Investigación de soluciones para futuras demandas del sector público. En ningún caso con fines comerciales.
COMPRA PÚBLICA DE TECNOLOGÍA INNOVADORA (CPTI)	Compra de bienes y servicios con fines comerciales, listos para prestar servicio público. El servicio o bien no existe en el mercado ni requiere de una fase previa de I+D.	Contratos de colaboración público-privada u otros. Se puede dar el diálogo entre operadores económicos para la definición de requisitos y el establecimiento de aquellos contemplados en la licitación, más allá del precio o plazo de entrega.	Incorporaciones de tecnologías nuevas o mejoradas al servicio público, que mejore la prestación de este al comprador, en eficiencia y eficacia, y que refuerce la competitividad.

⁵⁴ Fuente: *Adaptado de Compra pública innovadora: Fundamentos e instrumentos (INAP, 2013)*

Anexo III: Listado de procedimientos de Diálogo Competitivo resueltas en España.

Expediente	Tipo de Contrato	Importe	Órgano de Contratación
<p><u>DSA-239/2023</u> Contrato de Servicios de Seguridad Privada para los Aeropuertos Gestionados por AENA</p>	Servicios Otros servicios	1.132.466.718,39	<u>AENA. Consejo de Administración</u>
<p><u>HV/2013/0/0012 Modificado</u> Modificación del Contrato de Colaboración entre el Sector Público y el Sector Privado para la realización de una actuación global e integrada en el Hospital Universitario Marqués de Valdecilla, en relación a las condiciones específicas del Servicio de Informática.</p>	Colaboración entre el sector público y sector privado	759.240.000,00	<u>Servicio Cántabro de Salud</u>
<p><u>CPP001/22</u> Documento regulador de la contratación de servicios de investigación y desarrollo en materia de ciberseguridad (actuación 1)</p>	Servicios Servicios de mantenimiento y reparación	86.700.000,00	<u>Dirección General del Instituto Nacional de Ciberseguridad de España, S.A. (INCIBE)</u>
<p><u>ACE/804.3/19/PROY/01</u> Redacción del proyecto, ejecución de las obras y explotación de la nueva EDAR de Silvouta (Santiago de Compostela)</p>	Obras Obras hidráulicas	49.400.000,00	<u>Consejo de Administración de Sociedad Mercantil Estatal Aguas de las Cuencas de España, S.A. (ACUAES)</u>
<p><u>PcPG/2021/802721</u> Procedimiento de selección de socio/s estratégico/s para la formalización de acuerdo/s de asociación para el desarrollo precomercial (CIVIL UAVS INITIATIVE).</p>	Servicios	40.000.000,00	<u>Axencia Galega de Innovación</u>

Expediente	Tipo de Contrato	Importe	Órgano de Contratación
<p><u>187/2022</u> Creación de soluciones innovadoras en áreas de biodiversidad, seguridad, emergencias y otras de servicio público o mediante plataformas y tecnologías aeronáuticas y aeroespaciales, en desarrollo de los retos de Canarias Geo Innovation Program 2030</p>	Servicios Servicios de investigación y desarrollo	24.500.000,00	<u>Consejo de Administración del Parque Tecnológico de Fuerteventura S.A., M.P.</u>
<p><u>014/16</u> Realización de una actuación global e integrada consistente en la implantación, puesta en marcha, explotación y mantenimiento de un sistema de District Heating en el área "LM.06-Txomin Enea" de San Sebastián</p>	Obras	22.082.268,00	Sociedad Fomento de San Sebastián. Consejo de Administración
<p><u>004/18-RI</u> Contrato de suministro de equipamiento óptico para la renovación tecnológica de la Red Académica y Científica Española (RedIRIS-Nova 100)</p>	Suministros Adquisición	19.008.264,46	<u>Dirección General de la Entidad Pública Empresarial RED.ES</u>
<p><u>CCPP/CTTI/2011/3/CPD4/M1</u> Modificació del contracte de col·laboració entre el sector públic i el sector privat per a l'aprovisionament del CPD de la Generalitat de Catalunya CPD 4, per tal d'incrementar-lo, davant les noves necessitats sorgides durant el desenvolupament del contracte, que esdevenen un supòsit de causa major (art.107 TRLCSP) d'acord amb el detall de l'informe justificatiu de la modificació.</p>	Servicios	17.928.738,45	<u>Centre de Telecomunicacions i Tecnologies de la Informació de la Generalitat de Catalunya</u>

Expediente	Tipo de Contrato	Importe	Órgano de Contratación
P20023393-94 Diseño, implantación y mantenimiento de un sistema ERTMS/E TCS en la red ferroviaria gestionada por ETS	Servicios	14.590.000,00	Euskal Trenbide Sarea. Secretaría General
2017-026-A Servicios tecnológicos de la información y la comunicación del Ayuntamiento de Palma de Mallorca	Servicios Servicios de informática y servicios conexos	13.125.000,00	Junta de Gobierno del Ayuntamiento de Palma de Mallorca
CMY2013 11 CONECTARAGÓN (prórroga) Prórroga del contrato de colaboración público-privada para el despliegue, explotación, mantenimiento y comercialización de una red de acceso y transporte de comunicaciones electrónicas con carácter de operador mayorista para permitir a operadores minoristas la prestación de servicios de banda ancha superior a 30 Mbps en las zonas de Aragón objeto de actuación, y la prestación de servicios de conexión de banda ancha a Internet de 50 Mbps como operador minorista en determinados centros educativos de la Comunidad Autónoma de Aragón	Colaboración entre el sector público y sector privado Servicios	8.236.198,35	Departamento de Innovación, Investigación y Universidad
14/21 RTPA Suministro del equipamiento necesario para la renovación de toda la infraestructura audiovisual de RTPA.	Suministros Adquisición	6.076.859,50	Dirección General de Radiotelevisión del Principado de Asturias, S.A. Unipersonal
CON-3589	Concesión de Obras Públicas	5.350.000,00	Junta de Gobierno del Ayuntamiento de Guadalajara

Expediente	Tipo de Contrato	Importe	Órgano de Contratación
<p>Concesión de obras para la construcción y explotación de un centro de ocio en la finca rústica Los Castillejos, titularidad del Ayuntamiento de Guadalajara</p> <p><u>CON-2022-OB-0129</u> Diálogo competitivo para la investigación de procesos y sistemas industrializados y la redacción de proyecto, dirección facultativa y ejecución de las obras de la promoción de 33 VPOA, "B-133", Parcela G, Sector ASU de Sopelana.</p>	Obras	5.007.198,24	Consejo de Administración de VISESA
<p><u>2022-11-CIAE</u> Contrato para el servicio de ingeniería y desarrollo y suministro, instalación y puesta en marcha de una planta piloto de hidrógeno y "Power to X" para el Centro Ibérico de Investigación en Almacenamiento Energético (CIAE), en el marco del Plan de Transformación, Recuperación y Resiliencia.</p>	Suministros Adquisición	5.000.000,00	<u>Gerencia de FUNDECYT-PCTEX</u>
<p><u>PcPG/2018/279882</u> Gestión y seguridad de tráfico para espacios aéreos en el comp artidos (Fase soluciones AIRE)</p>	Servicios	5.000.000,00	<u>Axencia Galega de Innovación</u>
<p><u>PcPG/2017/194435</u> Contratación de él servicio de automatización de muestreos oce anográficos mediante vehículos en el tripuados, financiado en un 80% por él Programa Operativo Plurirregional Feder Pocint a través de él Convenio de colaboración con él MINECO 'CIVIL UAVs INITIATIVE'</p>	Servicios	2.066.115,69	<u>Axencia Galega de Innovación</u>

Expediente	Tipo de Contrato	Importe	Órgano de Contratación
<p><u>2022-14-BIS-CIAE</u> Contrato para el servicio de ingeniería y desarrollo, y suministro, instalación y puesta en marcha de una planta piloto de baterías de flujo para el Centro Ibérico de Investigación en Almacenamiento Energético (CIAE), en el marco del Plan de Transformación Recuperación y Resiliencia.</p>	Suministros Adquisición	2.000.000,00	<u>Gerencia de FUNDECYT-PCTEX</u>
<p><u>2022-12-CIAE</u> Contrato para el servicio de ingeniería y desarrollo, y suministro, instalación y puesta en marcha de una Planta Piloto de Reciclado de Sistemas de Almacenamiento Energético para el Centro Ibérico de Investigación en Almacenamiento Energético (CIAE), en el marco del Plan de Transformación, Recuperación y Resiliencia.</p>	Suministros Adquisición	2.000.000,00	<u>Gerencia de FUNDECYT-PCTEX</u>
<p><u>2017-001-CPI</u> Compra pública de innovación de la actuación sistema avanzado de predicción de la operatividad buque-infraestructura" dentro del programa Algeciras Brainport 2020"</p>	Colaboración entre el sector público y sector privado Servicios	1.700.000,00	<u>Presidencia de la Autoridad Portuaria de la Bahía de Algeciras</u>
<p><u>2022-14-CIAE</u> Contrato para el servicio de ingeniería y desarrollo, y suministro, instalación y puesta en marcha de una Planta Piloto de Baterías de Flujo para el Centro Ibérico de Investigación en Almacenamiento Energético (CIAE), en el marco del Plan de Transformación, Recuperación y Resiliencia.</p>	Suministros Adquisición	1.500.000,00	<u>Gerencia de FUNDECYT-PCTEX</u>

Expediente	Tipo de Contrato	Importe	Órgano de Contratación
<p>PcPG/2017/194680 Contratación mediante la modalidad de compra pública de tecnología innovadora, por el procedimiento de diálogo competitivo de el servicio de adquisición, mantenimiento y automatización de bases topográficas y cartográficas mediante medios aéreos en el tripulados, financiado en un 80% por el Programa Operativo Plurirregional Feder Pocint a través de el Convenio de colaboración con el MINECO CIVIL UAVs INITIATIVE. Exp.: Civil UAVs Initiative Fase II (RFP-B): bases topográficas y cartográficas , TIERRA-2.</p>	Servicios	1.239.669,39	Axencia Galega de Innovación
<p>PcPG/2017/194434 Contratación de el servicio de refuerzo de la seguridad marítima de la flota pesquera gallega y de las actividades de seguimiento de su actividad, financiado en un 80% por el Programa Operativo Plurirregional Feder Pocint a través de el Convenio de colaboración con el MINECO 'CIVIL UAVs INITIATIVE'. Exp.: 'Civil UAVs Initiative Fase II (RFP-B): seguridad marítima-MAR-1 '.</p>	Servicios	1.239.669,39	Axencia Galega de Innovación
<p>PcPG/2017/191687 Contratación mediante la modalidad de Compra pública de tecnología innovadora, por el procedimiento de diálogo competitivo, del servicio de desarrollo y fase de demostración de un sistema de gestión de información georreferenciada para el control de la actividad agraria en Galicia, en el marco del proyecto Primare-in specciones inteligentes avanzadas, financiado en un 80% por el programa operativo plurirrexional Feder Pocint a través del convenio de colaboración con el MINECO CIVIL UAVs INITIATIVE. Expte: 2017/PALA/0062</p>	Servicios	1.229.276,22	Axencia para a Modernización Tecnolóxica de Galicia (AMTEGA)

Expediente	Tipo de Contrato	Importe	Órgano de Contratación
<p>PcPG/2017/194681 Contratación mediante la modalidad de compra pública de tecnología innovadora, por el procedimiento de diálogo competitivo, de el servicio de seguimiento de las dinámicas de ocupación de el suelo y ayuda a la planificación territorial mediante el uso de vehículos aéreos en el tripulados, financiado en un 80% por el Programa Operativo Plurirregional Feder Pocint a través de el Convenio de colaboración con el MINECO CIVIL UAVs INITIATIVE. Exp.: Civil UAVs Initiative Fase II (RFP-B): ocupación de el suelo y planificación territorial, TIERRA-3.</p>	Servicios	1.074.380,19	Axencia Galega de Innovación
<p>PcPG/2018/279165 Diseño, desarrollo y puesta en operación de una solución para gestión y control forestal a partir de los datos capturados por los sensores aerotransportados en UAVs y en otros vehículos, aéreos y terrestres.</p>	Servicios	950.000,00	Axencia Galega de Innovación
<p>PcPG/2017/190454 Servicio de desarrollo y fase demostración de una plataforma de encausado de información de las parcelas agrarias gallegas, en el marco del proyecto Primare - Inspecciones inteligentes avanzadas, financiado en un 80% por el programa operativo plurirregional Feder Pocint a través del convenio de colaboración con el MINECO Civil UAVs Initiative (expediente 2017/PALA/0061)</p>	Servicios	869.865,28	Axencia para a Modernización Tecnolóxica de Galicia (AMTEGA)
<p>PcPG/2017/188985 Contratación mediante la modalidad de Compra pública de tecnología innovadora, por el procedimiento de diálogo competitivo, del servicio de desarrollo y fase demostración de los sistemas ex</p>	Servicios	644.513,59	Axencia para a Modernización Tecnolóxica de Galicia (AMTEGA)

Expediente	Tipo de Contrato	Importe	Órgano de Contratación
perto de control automatizado e inteligente de la actividad agraria asociada a las ayudas de la política agraria común (PAC), en el marco del proyecto Primare-Inspecciones Inteligentes Avanzadas, financiado en un 80% por el programa operativo plurirregional FEDER POCINT a través del convenio de colaboración con el Mineco CIVIL UAVs INITIATIVE (Expte. 2017/PALA/0063)			
PcPG/2018/434582 DC-SER1-19-003. La construcción y demostración de una solución tecnológica que ayude a la detección de él cáncer basándose en el análisis de imágenes utilizando técnicas de inteligencia artificial .	Servicios	600.000,34	Consellería de Sanidade - SERGAS
PcPG/2017/194436 Contratación de un gestor de conjunto de datos georreferenciados obtenidos por UAVs, Convenio de colaboración con el MINECO 'CIVIL UAVs INITIATIVE'. Exp.: 'Civil UAVs Initiative Fase II (RFP-B): datos georreferenciados, TIERRA-1'.	Servicios	371.900,83	Axencia Galega de Innovación
20210604-00357 Servicios diseño e implementación de la nueva herramienta integral de compras, Albatros	Servicios de informática y servicios conexos	350.000,00	Ineco-Dirección Corporativa
SLU-2018-PDC-DMU-0001 Contratación de Servicios para el desarrollo de una estrategia de Inbound Marketing para Turismo y Planificación Costa del Sol	Servicios de mantenimiento y reparación	300.000,00	Gerencia de Turismo y Planificación Costa del Sol S.L.U.

Expediente	Tipo de Contrato	Importe	Órgano de Contratación
<p><u>SYS/0130/16</u> Licitación para el alquiler de licencias para la gestión económico-financiera de proyectos y la automatización de procesos de la F IIAPP"</p>	Suministros Adquisición	250.000,00	Secretaría General de la Fundación Internacional y para Iberoamérica de Administración Políticas Públicas
<p><u>20/083</u> Implantación de solución técnica para reducir la separación Tren-Andén en las puertas de acceso de PMR a los trenes en las estaciones de las Líneas 1 y 2 de Metro Bilbao</p>	Servicios	240.000,00	Consejo de Administración
<p><u>6100B/2019/2</u> Asistencia técnica gestión sistema Zseries departamento de explotación</p>	Servicios de informática y servicios conexos	119.667,50	Consortio de Compensación de Seguros
<p><u>SLU-2018-PDC-DMU-0002</u> Contratación de una herramienta que permita ver el comportamiento del turista en el territorio para turismo y Planificación Costa del Sol, S.L.U.</p>	Privado	69.421,49	Gerencia de Turismo y Planificación Costa del Sol S.L.U.
<p><u>DC/01/2021</u> Servicios para la modernización del sistema de alarmas y cambio de la centralita de incendios de la Fundació Teatre Principal de Palma</p>	Servicios de mantenimiento y reparación	58.000,00	Dirección Gerencia de la Fundació Teatre Principal de Palma
<p><u>DC/2021/02</u> Servei de renovació de l'instal·lació del sistema de domòtica per al Teatre Principal de Palma</p>	Servicios	30.000,00	Dirección Gerencia de la Fundació Teatre Principal de Palma

Expediente	Tipo de Contrato	Importe	Órgano de Contratación
114/18 Realitzacio analítiques control aigua dels seveis municipals	Servicios de mantenimiento y reparación Servicios	19.897,00	Ajuntament de Batea

(Fuente: Plataforma de contratación del Sector Público a fecha 12/01/2024)



ANEXO IV Listado de Asociaciones para la Innovación resueltas en España.

EXPEDIENTE	TIPO DE CONTRATO	IMPORTE	ÓRGANO DE CONTRATACIÓN
DIRTEC/22/006 Pre-Commercial Procurement: Research and Development services for wave energy related technologies Compra Pública Pre-Comercial de servicios de investigación y desarrollo en materia de energía undimotriz (Proyecto Turbowave)	Servicios	3.200.000,00	Dirección General de Energía del País Vasco
CONT-100/2022 (34560/2022) Contrato de suministros consistente en juegos infantiles.	Suministros	95.689,98	Concejalía Delegada de Contratación del Ayuntamiento de Gandía
PcPG/2022/804404 Desarrollo y adquisición de soluciones innovadoras para la mejora de los servicios públicos de emergencias y de gestión de los recursos marinos de la Xunta de Galicia (CIVIL UAVS INITIATIVE)	Servicios	6.481.989,00	Axencia Galega de Innovación
2021/G234 Subministrament de rellotges adreçats al monitoratge de la salut de la gent gran i servei de teleassistència	Suministros	9.841,67	Ajuntament d'Aitona
PcPG/2018/443414 AE-SER1-19-005. La prestación de él servicio de desarrollo y evaluación de funcionamiento de un test multimarcaador que permita la caracterización molecular de tumores de pacientes de cáncer de pulmón en el microcítico	Servicios	499.998,61	Consellería de Sanidade - SERGAS

(Fuente: Plataforma de contratación del Sector Público a fecha 12/01/2024)

Finalizado en enero de 2024

