

REFORMA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

FICHA Nº 9: INNOVACIÓN

Innovación y contratación pública

En ámbitos reservados mayoritaria o exclusivamente al sector público (salud, educación, lucha contra incendios, ordenación del territorio, etc.), los contratos públicos desempeñan un papel importante para la innovación. Y es que la calidad de la contratación pública determina la calidad del ámbito regulado por el contrato y el grado de innovación que haya en él. Si el comprador se muestra conservador, las empresas no se sienten motivadas —o siquiera autorizadas— para innovar.

La innovación es valiosa porque mejora los resultados. Una solución innovadora puede resultar más atractiva porque aumente la calidad o haga los precios más competitivos, o también porque optimice el funcionamiento de los servicios públicos integrando nuevos procesos, tecnologías o materiales.

Las novedades de la reforma

Las nuevas normas, a la vez que mantienen los instrumentos ya existentes (especificaciones técnicas expresadas en términos de **requisitos funcionales, variantes y exenciones para los proyectos de investigación y desarrollo, como la contratación precomercial**), animan a las empresas a desarrollar su capacidad de innovación:

- A la hora de evaluar las ofertas, todos los procedimientos pueden atender al **coste total del ciclo de vida** de las adquisiciones. Así, las ofertas innovadoras pueden obtener más puntos dados sus beneficios financieros a largo plazo.
- La **innovación en los servicios sociales y sanitarios** resulta más fácil gracias a un régimen simplificado y más flexible (ver FICHAS Nº 6 y 8).
- Se **simplifica** el procedimiento de “**diálogo competitivo**” para los proyectos especialmente complejos desde el punto de vista técnico y financiero (ver FICHA Nº 3).
- El **nuevo procedimiento de “asociación para la innovación”** permite que los compradores públicos elijan de manera competitiva un socio al que encargar el desarrollo de una solución innovadora adaptada a sus necesidades:
 - En la fase competitiva, al inicio del procedimiento, se elige el socio o socios más adecuados según criterios de cualificaciones, capacidad y precio.
 - Los socios desarrollan la nueva solución en colaboración con el comprador público. Esta fase de investigación y desarrollo puede dividirse en varias etapas, a lo largo de las cuales el número de socios se va reduciendo según cumplan o no una serie de criterios preestablecidos.
 - Por último, el socio presenta la solución definitiva (fase comercial).

La "contratación precomercial" y la "asociación para la innovación" son dos enfoques alternativos que responden a necesidades y situaciones diferentes.

- La asociación para la innovación es un procedimiento de contratación pública que incluye tanto la contratación de I+D como la contratación de volúmenes comerciales de productos finales, y se rige por la Directiva sobre contratación pública.
 - En cambio, la contratación precomercial solo incluye la contratación pública de servicios de I+D y se trata de una excepción a la Directiva, que no la contempla. Para la contratación posterior de volúmenes comerciales de soluciones innovadoras, las directivas contemplan otros procedimientos, tales como el procedimiento abierto o el diálogo competitivo.
-
- Una serie de **disposiciones específicas sobre adquisiciones conjuntas transfronterizas** permiten a compradores de distintos Estados miembros hacer compras en común. La agregación de la demanda hace más fácil compartir el riesgo que traen consigo los proyectos **innovadores** y atraer más capital riesgo.