



GUÍA

SOBRE COMPRA PÚBLICA INNOVADORA

ÍNDICE:

PRESENTACIÓN DEL SECRETARIO GENERAL DE INNOVACIÓN	5
1. INTRODUCCIÓN	7
2. CONCEPTO Y MARCO JURÍDICO DE LA COMPRA PÚBLICA INNOVADORA	8
3. INSTRUMENTOS PARA LA CONTRATACIÓN DE COMPRA PÚBLICA INNOVADORA	11
A. Instrumentos genéricos: contratos a adjudicar mediante procedimientos ordinarios	
B. Contrato de Colaboración entre el sector público y el sector privado a adjudicar mediante el procedimiento de diálogo competitivo.	
3.1 Compra Pública de Tecnología Innovadora (CPTI)	12
3.1. A. CPTI mediante Procedimientos de Contratación Ordinarios	13
3.1.A.1. Recomendaciones para la elaboración del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) y de Prescripciones Técnicas (PPT)	13
a) Recomendaciones relativas a los criterios de evaluación	
b) Recomendaciones relativas a la confidencialidad	
c) Recomendaciones relativas al alcance de la innovación ofertada	
d) Recomendación relativa a la I+D	
e) Recomendaciones de tipo presupuestario	
f) Recomendaciones relativas a la posible financiación de la innovación ofertada	
g) Recomendación relativa a los Derechos de Propiedad Industrial e Intelectual (DPIs)	
g.1) DPI sobre las tecnologías propietarias aportadas	
g.2) DPI sobre los nuevos bienes y las tecnologías desarrolladas	
g.3) Derechos de uso y de modificación sobre los nuevos bienes y tecnologías	
h) Recomendación relativa a las bajas debidas a la financiación de la innovación	
3.1.A.2. Propuesta de Clausulado para la inclusión de la innovación en compras por procedimientos ordinarios.	18
a) Criterios de valoración aplicables	
b) Financiación de la actividad innovadora	
3.1.B. CPTI en contratos de colaboración público-privada: procedimiento de adjudicación mediante diálogo competitivo	20
3.2. Compra Pública Precomercial (CPP)	23
3.3. Gestión de Propuestas no solicitadas	25
4. ESQUEMA DE BUENAS PRACTICAS EN LA COMPRA PÚBLICA INNOVADORA (CPI)	27
ANEXO I: Cronograma del Contrato de Colaboración entre el sector público y el sector privado a adjudicar mediante el procedimiento de Diálogo Competitivo	29
ANEXO II: Programa InnoDemanda-Protocolo de Actuación General y Términos de Financiación CDTI	30
ANEXO III: Programa InnoDemanda-Procedimiento interno de CDTI	32

Más información Web MICINN: <http://www.micinn.es>

PRESENTACIÓN DEL SECRETARIO GENERAL DE INNOVACIÓN

La **Estrategia Estatal de Innovación (e2i)** aprobada por Acuerdo del Consejo de Ministros de 2 de julio de 2010, e incorporada a la Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación, se configura como el marco de referencia estable a largo plazo mediante el cual se pretende implicar a todos los agentes políticos, sociales y económicos en la consecución del objetivo común de favorecer la innovación para transformar la economía española en una economía basada en el conocimiento. A tal fin se articulan instrumentos tales como el capital riesgo, la compra pública innovadora, la internacionalización o la cooperación territorial. De esta manera se pretende alcanzar el reto de situar a España en el noveno puesto del *ranking* mundial de innovación en el año 2015.

La **e2i** se compone de cinco *ejes* de actuación que a través de su interrelación e integración contribuyen al logro del objetivo señalado. El eje 2 persigue potenciar el crecimiento de mercados innovadores a través de la compra pública para alcanzar una convergencia entre las prioridades sociales y los mercados innovadores, que deberán convertirse en tractores del desarrollo económico.

La Ley de Contratos del Sector Público de 2007 facilita la compra pública innovadora y es impulsada posteriormente en la Ley de Economía Sostenible. En la misma línea, el Acuerdo del Consejo de Ministros de 8 de octubre de 2010 impulsa la compra pública innovadora en el marco de la Estrategia Estatal de Innovación y compromete la actuación de los poderes públicos en esta dirección. La nueva Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación consagra esta voluntad de los poderes públicos y el Acuerdo de Consejo de Ministros de 8 de julio 2011 dispone el procedimiento de articulación de la contratación pública de actividades innovadoras. Así, el compromiso es llevar a cabo un desarrollo eficaz de la compra pública innovadora que se abordará trabajando desde el lado de la demanda, esto es, del gestor público que saca a licitación los contratos de compra pública innovadora y desde el lado de la oferta, es decir, de las empresas que compiten en las licitaciones ayudándolas en el juego competitivo a participar y presentar ofertas innovadoras en dichos procedimientos de contratación.

De acuerdo con lo anterior, el Ministerio de Ciencia e Innovación publica esta **“Guía sobre Compra Pública Innovadora”** dirigida a las Administraciones Públicas y demás organismos y entidades del sector público contratantes para la mejor y mas adecuada aplicación de los procedimientos de contratación y adjudicación de la compra pública innovadora tanto en su modalidad de Compra Pública de Tecnología Innovadora (CPTI) como en la de Compra Pública Precomercial (CPP), en tanto que instrumentos diferenciados pero ambos orientados con igual relevancia al fomento de la política de innovación.

Esperamos que la presente Guía sirva a los objetivos que se pretenden: ayudar al sector público contratante, incentivar la participación de las empresas en las licitaciones de compra pública innovadora e impulsar ésta como instrumento para potenciar el desarrollo de mercados innovadores, nuevos elementos tractores del crecimiento económico.

Juan Tomás Hernani

1. INTRODUCCION

La presente guía pretende ayudar a las Administraciones Públicas y demás organismos y entidades del sector público, en lo que resulte de aplicación, a poner en práctica una política de contratación pública que promueva la innovación, esto es, **como organizar una licitación** de manera que incentive la presentación de ofertas que incorporen soluciones innovadoras.

El potencial de innovación descansa en una anticipación de las necesidades públicas y en una mejor calidad en la preparación y planificación de la licitación pública. En este sentido, una definición clara de las especificaciones técnicas dentro de un enfoque orientado a resultados, favorecerá la presentación de soluciones innovadoras desarrolladas por las empresas licitadoras que respondan mejor a las necesidades concretas planteadas por la administración o entidad contratante.

La flexibilidad que la vigente legislación en materia de contratación pública ofrece, proporciona mayores oportunidades para organizar licitaciones orientadas a la innovación respetando estrictamente el actual marco legal establecido en la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público (LCSP), que incorpora las Directivas Comunitarias en la materia.

En ese sentido la Compra Pública Innovadora deberá articularse de tal manera que se remuevan los obstáculos que impiden promover la innovación desde la demanda pública, entre ellos la posible ausencia de experiencia en las unidades de contratación en relación con la búsqueda y adquisición de soluciones consideradas innovadoras, la organización del reparto de riesgos, las cuestiones ligadas a los derechos de propiedad intelectual e industrial o la posibilidad de financiación de la actividad innovadora.

En conclusión, en su ayuda al sector público contratante esta Guía pretende:

- **Superar dificultades** y dudas en la tramitación de determinados expedientes de compra innovadora y encontrar soluciones comunes
- **Compartir conocimientos**, soluciones técnicas y proyectos comunes para profundizar en el conocimiento científico de los técnicos y personal de la Administración
- **Mejorar la preparación de los técnicos** de las unidades de contratación para que puedan demandar al mercado unas soluciones tecnológicas adecuadas sus necesidades
- **Mejorar los pliegos de prescripciones técnicas de las licitaciones**, con el fin de facilitar la participación de las empresas innovadoras en los procedimientos de adjudicación de compra pública innovadora
- **Impulsar la coordinación** de sus licitaciones entre las unidades de contratación de los diferentes departamentos implicados en compra pública innovadora
- **Impulsar la difusión de buenas prácticas** de compra entre los compradores del sector público y del privado.

2. CONCEPTO Y MARCO JURIDICO DE LA COMPRA PÚBLICA INNOVADORA

La compra pública innovadora (CPI) es una actuación administrativa de fomento de la innovación orientada a potenciar el desarrollo de nuevos mercados innovadores desde el lado de la demanda, a través del instrumento de la contratación pública. Persigue los siguientes objetivos:

- La mejora de los servicios públicos mediante la incorporación de bienes o servicios innovadores
- El fomento de la innovación empresarial
- El impulso a la internacionalización de la innovación empleando el mercado público local como cliente de lanzamiento o referencia.

El marco normativo vigente de la Compra Pública Innovadora lo conforman la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público (LCSP), la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible (LES) y la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación.

La compra pública innovadora se materializa en **dos modalidades** de actuación: las compras comerciales y las compras precomerciales:

- En la modalidad de las **compras comerciales** se incluye la **Compra pública de tecnología innovadora (CPTI)**: consiste en la compra pública de un *bien o servicio que no existe en el momento de la compra pero que puede desarrollarse en un período de tiempo razonable. Dicha compra requiere el desarrollo de tecnología nueva o mejorada para poder cumplir con los requisitos demandados por el comprador*". Está recogida en el art. 11.1.c) de la LCSP.

I+D

SERIE

- **La Compra pública precomercial (CPP)**: es una contratación de servicios de I+D en los que el comprador público no se reserva los resultados de la I+D para su propio uso en exclusiva sino que comparte con las empresas los riesgos y los beneficios de la I+D necesaria para desarrollar soluciones innovadoras que superen las que hay disponibles en el mercado. Aparece tipificada en el **art. 4.1. r)** y en el **art. 13.2.b)** de la LCSP.

I+D

El siguiente cuadro recoge las disposiciones que integran el marco jurídico de la compra pública innovadora en España, destacándose algunos de sus puntos principales.

• Ley 30/2007, de Contratos del Sector Público (LCSP).	. Art. 4.1r) y 13.2 b) contratos excluidos y no sujetos a regulación armonizada. . Art. 11. Contratos de Colaboración Público Privada. c) Fabricación de bienes y prestación de servicios que incorporen tecnología específicamente desarrollada con el propósito de aportar soluciones más avanzadas.
Ley 2/2011, de Economía Sostenible (LES).	. Art. 37.1. Impulso a la CPI. . Art. 38. Fomento de la Contratación pública de las actividades innovadoras. Establece la fijación de cuantías para CPI por acuerdo del consejo de ministros, con preferencia hacia la CPP Y hacia PYMEs. . Disposición final 16ª. Añade el 4.1 r) a la LCSP para excluir del régimen general de la LCSP los contratos de I+D remunerados por el órgano de contratación, en determinadas condiciones.
• Acuerdo Consejo de Ministros – E2I (2/Jul/10).	Promover el apoyo a la CPI. . Elaborar una guía recogiendo la información de cada Departamento. . Planes de actuación anuales. Comité de Seguimiento.
• Acuerdo Consejo de Ministros – CPI (8/Oct/10).	. Determinación bienes y servicios y criterios ofertas. . Mecanismos para desarrollo eficaz de la CPI . Mapa guía actuaciones CPI – Ministerios para conocimiento suministradores. . Propuesta CPI anual para aprobación en CM. . Estudiar mecanismos jurídicos con MEH y Junta.
• Ley 14/2011, de 1 de junio de la Ciencia, la Tecnología y La Innovación.	Art. 7.: rango de Ley de la E2I. Art. 44.3: aprobación y publicación por los Departamentos Ministeriales de su Plan de CPI.
• Acuerdo Consejo de Ministros – CPI (8/Jul/11).	.Objetivo en 2013: que la CPI alcance el 3% de la inversión nueva en la AGE. . Publicación por MICINN a través de la JCCA de una Guía sobre la CPI.

La tabla siguiente relaciona los mecanismos de CPTI y de CPP con algunos aspectos de la contratación pública.

INSTRUMENTO	TIPO DE CONTRATACIÓN	VIA DE CONTRATACIÓN	FINALIDAD
Compra Pública de Tecnología Innovadora (CPTI)	Compra Pública de Bienes & Servicios comerciales, listos para prestar servicio público El comprador adquiere bienes y servicios para prestar el servicio público que no existen en el mercado y requieren de una fase previa de I+D.	* Contratos a adjudicar mediante procedimientos ordinarios * Contrato de Colaboración Público Privada (*) Permite el diálogo con las empresas para la definición de requisitos y el establecimiento de requisitos de licitación sujetos a fase de I+D, más allá del precio y plazo de entrega.	Adquisición de bienes & servicios innovadores <u>Mejora la prestación del servicio público</u> al comprador y refuerza la posición del suministrador al contar con un <u>mercado local de lanzamiento como aval para la internacionalización.</u>
Compra Pública Precomercial (CPP)	Compra Pública de Resultados de I+D Comprador y empresas comparten los riesgos y beneficios resultantes de la investigación de soluciones a problemas propuestos por el licitador público.	Contrato de Servicios de I+D No sujeto al régimen general de la LCSP.	Investigación de soluciones a futuras demandas públicas La CPP promueve la <u>capacitación tecnológica de las empresas.</u>

(*) Vía de contratación preferente.

3. INSTRUMENTOS PARA LA CONTRATACION DE COMPRA PÚBLICA INNOVADORA

A continuación se presentan los instrumentos para la ejecución de actuaciones de compra pública innovadora en su modalidad de CPTI y CPP. Adicionalmente se incluye un apartado dedicado a la gestión de ofertas no solicitadas.

A. Instrumentos genéricos: contratos a adjudicar mediante procedimientos ordinarios

La Ley de Contratos del Sector Público recoge los instrumentos y mecanismos contractuales adecuados para facilitar la compra pública innovadora en los procedimientos de adjudicación ordinarios (abierto, restringido, negociado); en particular prevé la inclusión de cláusulas que favorezcan este tipo de compra sin necesidad de acudir a instrumentos contractuales específicos. Estas cláusulas afectarían esencialmente a los criterios de valoración para la adjudicación de los contratos y podrán consistir bien en la introducción de criterios de valoración automáticos (siempre criterios que primen la innovación) bien en criterios evaluables con juicios de valor a través de la designación de comités de asesores expertos que puedan valorar estas soluciones innovadoras en el marco del procedimiento de contratación.

En todo caso es un requisito imprescindible que estos criterios de valoración tienen que estar directamente relacionados con el objeto del contrato y son diferentes de los criterios relativos a la solvencia técnica de las empresas, que se refieren a la capacidad técnica de la empresa que concurre a la licitación y no al producto, servicio u obra que se licita.

Esta lista de criterios automáticos o de criterios evaluables con juicios de valor estaría a disposición de los distintos órganos de contratación para su utilización, siempre previo informe de los órganos jurídicos competentes que determinarían su adecuación al marco jurídico existente. Estos criterios deben de ser elaborados por personal técnico adecuado.

B. El Contrato de Colaboración en el entre el sector público y el sector privado a adjudicar mediante el procedimiento de diálogo competitivo:

El Contrato de Colaboración entre el sector público y el sector privado que se adjudica mediante el procedimiento de Dialogo Competitivo, está **específicamente** reservado para el caso de contratos particularmente complejos en los que el órgano de contratación considere que el uso de un procedimiento ordinario no permite una adecuada adjudicación del contrato. Es el instrumento contractual más específico para

la compra pública innovadora, particularmente en su modalidad de Compra Pública de Tecnología Innovadora (CPTI).

C. Contratos excluidos de la LCSP pero sujetos a sus principios generales:

Se trata de ciertos contratos especificados en la LCSP (Art. 4) que se regulan por sus normas especiales y entre los que se encuentran los relativos a Compra pública precomercial (art. 4.1.r.). En todo caso, en su adjudicación deberá asegurarse el respeto de los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación y de elección de la oferta económica mas ventajosa.

3.1 Compra Pública de Tecnología Innovadora (CPTI)

Compra Pública de Tecnología Innovadora (CPTI): consiste en la compra pública de un bien o servicio que no existe en el momento de la compra pero que puede desarrollarse en un período de tiempo razonable. Dicha compra requiere el desarrollo de tecnología nueva o mejorada para poder cumplir con los requisitos demandados por el comprador.

Es importante tener presente, por un lado, que las actividades de I+D se realizan como parte integrante de un único contrato y por otro, que a fin de maximizar los beneficios de la CPI deben fomentarse aquellas CPTI en las que la actuación del comprador público como primer cliente y/o cliente de referencia contribuyan significativamente a

la internacionalización de las innovaciones desarrolladas bajo esta modalidad de contratación.

En función del tipo de procedimiento de adjudicación que, conforme a la Ley 30/2007, vaya a emplearse se han previsto diferentes modelos de ayuda para la ejecución de la CPTI:

- Para las **licitaciones que sigan procedimientos de adjudicación ordinarios**, con la finalidad de fomentar la inclusión de innovaciones en las ofertas, se han redactado unas *Recomendaciones para la elaboración de los Pliegos de Cláusulas Administrativas Particulares* y de Prescripciones Técnicas así como una *Propuesta de cláusulas* a incorporar en dichos pliegos, además de las legalmente establecidas, para la valoración de la innovación. Adicionalmente, la Memoria del expediente de contratación informará sobre la posibilidad de financiación del proyecto por parte de una entidad financiadora de I+D.
- Para las **licitaciones en que se emplee el procedimiento de diálogo competitivo**, se propone, junto con la inclusión de los términos oportunos en el anuncio de licitación y en los documentos descriptivos, incluir otros términos referidos a la posibilidad de financiación las actividades de I+D asociadas al proyecto objeto de la licitación.

La posibilidad de financiación de las actividades de I+D asociadas a una licitación de compra pública innovadora se configura un como un instrumento adicional de apoyo a las empresas para incentivar la presentación de ofertas más innovadoras. Para ello, se recomienda sincronizar los tiempos de concesión de la financiación por parte de la entidad financiadora que elija la empresa licitadora, con los tiempos establecidos en el anuncio de licitación por el órgano de contratación para la presentación de las ofertas, de manera que la concesión de financiación se conozca por la empresa antes de presentar su oferta ante el órgano de contratación.

En todo caso, ambos procedimientos aún cuando se recomienda su sincronización, son independientes y carecen de vinculación alguna, en el sentido de que la concesión de la financiación no condiciona el resultado de la licitación; la decisión de adjudicación del contrato por el órgano de contratación es independiente de la decisión conceder o no financiación por parte de la entidad financiadora de la I+D.

3.1.A. CPTI mediante Procedimientos de Contratación Ordinarios

3.1.A.1 Recomendaciones para la elaboración del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) y de Prescripciones Técnicas (PPT)

a) Recomendaciones relativas a los criterios de evaluación:

Con respecto a los criterios de valoración utilizados para determinar la puntuación a otorgar por la innovación que representa una propuesta u oferta, se podrían **añadir otros criterios** que podrían estar **relacionados con la mejora que se espera de la innovación propuesta**, o bien figurar como criterios independientes. Como por ejemplo:

- Contenido de I+D en su desarrollo. Este criterio admite a su vez una gradación que podría ir del alto al bajo contenido de I+D.
- Plazo de desarrollo. Este criterio de utilizarse debería estar puesto en relación al contenido, ya que un mayor contenido de I+D necesitaría de mayores plazos.
- Volumen o porcentaje del precio del contrato que se destina a desarrollo del producto.
- Mayor o menor probabilidad de desarrollos futuros o proyección a otros ámbitos científico/tecnológicos o sectores de producción.
- Mayores o menores probabilidades de producir patentes.
- Mayor o menor capacidad de la innovación propuesta para producir una mejora en la prestación de un servicio público concreto.
- Mayor o menor capacidad de la innovación propuesta de producir un ahorro energético futuro.

- Mayor o menor capacidad de la innovación propuesta de producir una mejora en el medioambiente (uso de materias primas, uso de agua, emisiones, residuos, reciclabilidad, etc.)
- Mayor o menor capacidad de la innovación propuesta de rebajar costes de mantenimiento, reposición, desechar y otros, teniendo en cuenta el coste del ciclo de vida completo del producto.
- Se puede valorar también aquellas propuestas que se presenten para desarrollos en cooperación.

Se recomienda aplicar como primer criterio de adjudicación el de la **oferta económicamente mas ventajosa en su conjunto** frente al criterio de precio mas bajo. Este criterio de adjudicación deberá considerar no solo los costes actuales sino el conjunto de los costes del ciclo de vida del objeto del contrato, que incluye los costes de adquisición, los pendientes, los de mantenimiento y disposición sobre los productos o servicios, además de otros aspectos importantes tales como la calidad y el mérito técnico de la oferta. De esta manera resultará posible adjudicar la combinación óptima del conjunto de costes del ciclo de vida y las consideraciones de calidad, con relación al precio. Se trata en definitiva de dar mas valor en términos relativos a los aspectos innovadoras frente al precio. Ello supondría que diferencias al alza en precios resultarían compensadas con la introducción de mejoras en la innovación.

b) Recomendaciones relativas a la confidencialidad:

La confidencialidad de las propuestas que presenten los licitadores debe estar garantizada en los términos previstos en la LCSP, ya que su ausencia disuadiría a los candidatos.

c) Recomendaciones relativas al alcance de la innovación ofertada:

Las mejoras técnicas innovadoras deberán ir referidas a las distintas características técnicas o funcionalidades de un producto o servicio y solo se admitirán sobre aquellos elementos concretos precisados en el anuncio de licitación, que indicará además las condiciones en las que queda autorizada su presentación¹.

d) Recomendación relativa a la I+D

Es recomendable que en la redacción de los pliegos, el objeto del contrato quede bien delimitado de manera que en caso de existir

¹ De conformidad con lo dispuesto en el art. 131.2 de la LCSP

actividades de I+D, éstas sean tan solo una parte o fase de la contratación pero nunca el objeto único del contrato. Con ello se pretende diferenciar con claridad el objeto de un contrato de CPTI del correspondiente al de una Compra pública precomercial (CPP). Esta consiste en un contrato de servicios de I+D en el que el comprador público comparte con las empresas adjudicatarias los riesgos y los beneficios de la I+D necesaria para desarrollar soluciones innovadoras que superen las que hay disponibles en el mercado; está excluido del régimen general de la LCSP y tiene su propia trayectoria de contratación.

e) Recomendaciones de tipo presupuestario

En aquellos contratos de duración superior al año, o que siendo inferior incluya la realización en dos anualidades o mas, habrá que tener en cuenta que su tramitación tiene que ser plurianual y han de respetarse los límites impuestos por la Ley 47/2003 de 26 de noviembre, General Presupuestaria (Artículo 47).

f) Recomendaciones relativas a la posible financiación de la innovación ofertada²:

La incorporación a los procesos de compra pública de la posibilidad de financiación de la innovación ofertada por un organismo financiador como puede ser el Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI), se reflejará en la Memoria del expediente de contratación que informará sobre tales posibilidades de financiación y los requisitos necesarios para acceder a ella.

Para aquellos contratos en los que se introduzcan las cláusulas de valoración de la innovación y la información sobre la posible financiación de un organismo financiador, sería aconsejable fijar un plazo de presentación de ofertas suficientemente amplio para permitir que los licitadores presenten la documentación técnica, económico-financiera y legal pertinente ante el organismo financiador correspondiente con el fin de que esta entidad pueda realizar su análisis técnico y del riesgo financiero del proyecto en orden a concederle, en su caso, la financiación solicitada.

g) Recomendación relativa a los Derechos de Propiedad Industrial e Intelectual (DPIs)³

² A tener en cuenta también en las actuaciones preparatorias de los Contratos de colaboración publico-privada

³ A tener en cuenta también en las actuaciones preparatorias de los Contratos de colaboración publico-privada

Las licitaciones de productos innovadores aún no existentes en el mercado deben de tener en cuenta los aspectos de propiedad industrial e intelectual e incluirlos en los documentos de licitación, cuidando no restringir los derechos de los poderes públicos ni de las empresas adjudicatarias más allá de lo necesario.

La propiedad industrial e intelectual confiere derechos legales cuyas características dependen de la legislación y el instrumento aplicado para su protección.

Los derechos de propiedad intelectual e industrial son una cuestión crucial en toda relación contractual que conlleva la generación de tecnología nueva. A continuación se proponen una serie de recomendaciones para distintos tipos de derechos.

g.1) DPI sobre las tecnologías propietarias aportadas

Se recomienda que las administraciones contratantes formulen los siguientes requerimientos a los adjudicatarios:

- Declaración de tecnologías propietarias a aportar
- Declaración de las licencias de tecnologías de terceros
- La concesión, en condiciones razonables, de derechos de uso y de modificación de las tecnologías aportadas a favor de la Administración
- Compromiso de concesión de derechos de uso y de modificación de tecnologías propietarias aportadas a otras empresas designadas por la Administración para cubrir suministros en circunstancias especiales
- Voluntad de colaboración para conseguir la extensión de las licencias de terceros a la Administración, en condiciones similares
- Voluntad de colaboración para conseguir, en circunstancias especiales, la extensión de las licencias de uso adquiridas de terceros, a otras empresas designadas por la administración para suministro

g.2) DPI sobre los nuevos bienes y las tecnologías desarrolladas

Salvo casos especiales, en los que convenga que la Administración Pública se reserve los DPI de los bienes o derechos exclusivos sobre ellos temporalmente (Ej.: evitar la

libre circulación en el mercado de ciertos equipos tales como los de defensa), lo usual es que los derechos de propiedad los retenga la empresa que desarrolla los bienes. De esta manera el incentivo para que la empresa innove será que sus expectativas de mercado serán más amplias.

g.3) Derechos de uso y de modificación sobre los nuevos bienes y tecnologías desarrolladas

Es recomendable que la Administración Pública negocie derechos de uso y de modificación en las condiciones más favorables, por ser el primer cliente, así como la revisión de condiciones si en el futuro otros clientes consiguen mejores condiciones hasta igualar las mismas.

La Administración Pública debería acordar la extensión de sus derechos de uso y modificación de los nuevos bienes y tecnologías resultantes a otras empresas en circunstancias especiales.

A título de ejemplo, en el caso de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), debería pactar derechos de modificación garantizando el acceso al código fuente del software.

h) Recomendación relativa a la solvencia financiera y técnica de la empresa

Se recomienda que el órgano de contratación preste especial atención al cumplimiento por parte de las empresas licitadoras de la necesaria acreditación de su solvencia financiera y técnica con el fin de evitar la participación en la licitación de empresas que carezcan de los recursos necesarios para la ejecución del objeto del contrato.

El órgano de contratación determinará las condiciones mínimas de solvencia exigibles, que se indicaran en el anuncio de licitación y se especificarán en el pliego del contrato, y podrán acreditarse por cualquiera de los medios previstos en la LCSP.

A título de ejemplo, la acreditación de la solvencia financiera mediante la declaración sobre el volumen global de negocios y/o específico en el ámbito de actividades relativas al objeto del contrato, equivale a ofrecer un criterio de experiencia que al mismo tiempo permite acreditar la solvencia técnica.

i) Recomendación relativa a las bajas debidas a la financiación de la innovación

Con objeto de evitar el perjuicio de aquellos licitadores que, habiendo recibido financiación para cubrir las actividades de I+D+i, realicen bajas significativas reflejando la obtención de tal financiación, se recomienda que se prevea la posibilidad de justificar las bajas mencionadas de manera que no resulten calificadas como anormalmente bajas y puedan quedar excluidas de la licitación.

3.1.A.2 Propuesta de Clausulado para la inclusión de la innovación en compras por procedimientos de adjudicación ordinarios.

Dentro de los pliegos de cláusulas administrativas particulares/prescripciones técnicas, además de los requisitos legalmente establecidos, se incluirán los siguientes aspectos relativos a la valoración de la innovación y a la posibilidad de financiación del proyecto:

a) Criterios de valoración aplicables:

En este apartado se establecen los criterios que van a regir en la valoración del contrato, y como **novedad** se introducirán unos **Criterios de valoración cuya cuantificación dependa de un juicio de valor, referidos a “MEJORAS TÉCNICAS INNOVADORAS”**. No obstante, estas mejoras solo se admitirán sobre aquellos elementos concretos precisados en el anuncio de licitación, que indicará además las condiciones en las que queda autorizada su presentación⁴. El resto de criterios cuantificables de forma automática serán los que establezca el órgano de contratación para un contrato determinado y que a título de ejemplo irán desde el precio, plazo de entrega, mantenimiento, etc.

Para la valoración de las MEJORAS TÉCNICAS INNOVADORAS, vinculadas a un mejor o más eficiente cumplimiento del objeto del contrato, se establecen los siguientes criterios:

1. Por incluir en la oferta mejoras de **bajo** contenido innovador (supone introducir técnicas existentes en el mercado

⁴ De conformidad con lo dispuesto en el art. 131.2 de la LCSP

adaptándolas al producto/servicio objeto de licitación). De a puntos

Se consideran en esta categoría aquellas propuestas que implican mejoras innovadoras de carácter no tecnológico en el producto/servicio ofertado. Como ejemplo, se pueden mencionar: mejoras funcionales, de diseño, ergonómicas, etc.

2. Por incluir en la oferta mejoras de **medio** contenido innovador (supone introducir elementos innovadores al producto/servicio de escaso alcance o proyección). De a puntos.

Se consideran en esta categoría aquellas propuestas que implican mejoras innovadoras en el producto/servicio ofertado mediante la aplicación de tecnologías ya desarrolladas pero que aún no han sido implementadas en ese caso particular. Estas innovaciones no requerirán de la realización de actividades de investigación industrial o desarrollo experimental relevantes vinculadas a la propia oferta.

3. Por incluir en la oferta mejoras de **alto** contenido innovador (supone introducir elementos técnicos al producto/servicio de gran alcance o proyección). De a puntos.

Se consideran en esta categoría aquellas propuestas que implican mejoras innovadoras en el producto/servicio ofertado que requieren de la realización de actividades específicas de investigación industrial y/o desarrollo experimental relevantes para alcanzar las especificaciones ofertadas. No se trata de integrar tecnologías ya existentes, sino de desarrollar en un proyecto *ad-hoc* la tecnología necesaria para conseguir esa mejora innovadora.

b) Financiación de la actividad innovadora

Las actividades de I+D asociadas a la licitación podrán ser financiadas por una entidad financiadora de la I+D.

El anuncio de licitación/Pliego de cláusulas, hará referencia a la posibilidad de financiación de las actividades innovadoras.

A tal efecto, con carácter previo se recomienda establecer un Marco de colaboración entre la entidad financiadora de las actividades de I+D+i y el comprador público. En caso de ser el CDTI la entidad

financiadora, los términos de colaboración son los recogidos en el Anexo II⁵,

Las condiciones/requisitos de la financiación ofertada para los proyectos presentados por esta modalidad serán las establecidas en cada momento por las entidades públicas encargadas de gestionar dicha financiación.

Las empresas que deseen solicitar la financiación deberán presentar su solicitud a la entidad financiadora de la I+D. El momento de presentación de esta solicitud deberá adecuarse a los plazos del procedimiento de licitación. La entidad financiadora analizará la solicitud y acordará, en su caso, la concesión de la financiación correspondiente, dentro de los citados plazos (y en el caso de ser el CDTI, a través del procedimiento acelerado diseñado al efecto). El Anexo II apartado 2º, recoge las condiciones de financiación en caso de ser el CDTI la entidad financiadora.

La financiación únicamente podrá comprender las actividades de I+D que se correspondan con las categorías de investigación industrial⁶ y/o desarrollo experimental⁷, según las definiciones del Marco Comunitario sobre Ayudas Estatales a la Investigación y Desarrollo e Innovación.

3.1.B CPTI en contratos de colaboración público-privada: procedimiento de adjudicación mediante dialogo competitivo

El contrato de colaboración entre el Sector Público y el Sector Privado constituye el instrumento contractual más específico para la compra pública innovadora, particularmente en su modalidad de Compra Pública de Tecnología Innovadora (art. 11.1.c) LCSP). Son contratos especialmente complejos en los que las necesidades públicas a satisfacer no pueden ser atendidas por otras modalidades de

⁵ Programa InnoDemanda – Protocolo de Actuación General y Términos de Financiación

⁶ Se entiende por **investigación industrial** “la investigación planificada o los estudios críticos encaminados a adquirir nuevos conocimientos y aptitudes que puedan ser útiles para desarrollar nuevos productos, procesos o servicios o permitan mejorar considerablemente los ya existentes. Incluye la creación de componentes de sistemas complejos que sean necesarios para investigación industrial, especialmente la validación de tecnología genérica, salvo los prototipos”.

⁷ El **desarrollo experimental**, es “la adquisición, combinación, configuración y empleo de conocimientos y técnicas ya existentes, de índole científica, tecnológica, empresarial o de otro tipo, con vistas a la elaboración de planes y estructuras o diseños de productos, procesos o servicios nuevos, modificados o mejorados. Podrá incluir, por ejemplo, otras actividades de definición conceptual, planificación y documentación de nuevos productos, procesos y servicios. Entre las actividades podrá figurar la elaboración de proyectos, diseños, planes y demás tipos de documentación siempre y cuando no vaya destinada a usos comerciales”.

contratación tipificadas. Estos contratos deberán adjudicarse mediante el procedimiento de Diálogo Competitivo,

En el **Anexo I** se incluye un **cronograma del procedimiento** de contratación por este sistema.

En una licitación de compra pública innovadora que vaya a adjudicarse por procedimiento de diálogo competitivo y a fin de incentivar el desarrollo e incorporación de innovaciones en los bienes o servicios a suministrar al comprador público, **se recomienda la inclusión de los siguientes términos referidos a la posibilidad de financiación de la actividad innovadora.**

Posibilidad de Financiación de la Actividad Innovadora :

Las actividades de I+D asociadas a la licitación podrán ser financiadas por una entidad financiadora de la I+D.

El **anuncio de licitación**, y si procede el **programa funcional**, harán referencia a la **posibilidad de financiación de las actividades innovadoras**.

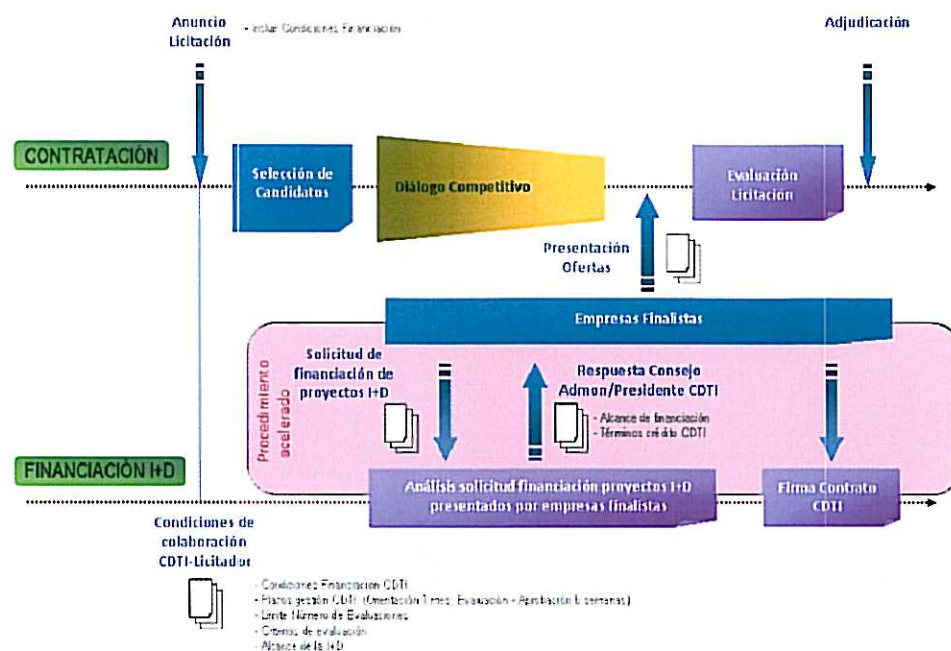
A tal efecto, con carácter previo se recomienda establecer un *Marco de colaboración entre la entidad financiadora de las actividades de I+D+i y el comprador público*. En caso de ser el Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI) la entidad financiadora, los términos de colaboración son los recogidos en el Anexo II⁸. El gráfico adjunto esquematiza la coordinación de actuaciones financiador-comprador.

Las condiciones/requisitos de la financiación ofertada para los proyectos presentados por esta modalidad serán las establecidas en cada momento por las entidades públicas encargadas de gestionar dicha financiación.

Las empresas que deseen solicitar la financiación deberán presentar su solicitud a la entidad financiadora de la I+D. El momento de presentación de esta solicitud deberá adecuarse a los plazos del procedimiento de licitación. La entidad financiadora analizará la solicitud y acordará, en su caso, la concesión de la financiación correspondiente, dentro de los citados plazos (y en el caso de ser el CDTI, a través del procedimiento acelerado diseñado al efecto). El Anexo II apartado 2º, recoge las condiciones de financiación en caso de ser la entidad financiadora el CDTI.

La financiación únicamente podrá comprender las actividades de I+D que se correspondan con las categorías de investigación industrial y/o desarrollo experimental, según las definiciones del Marco Comunitario sobre Ayudas Estatales a la Investigación y Desarrollo e Innovación.

⁸ Programa InnoDemanda – Protocolo de Actuación General y Términos de Financiación



En síntesis, en virtud del marco de colaboración Comprador Público-CDTI, este analizará las solicitudes de financiación de actividades de I+D remitidas por los ofertantes en el transcurso de la fase de diálogo competitivo y de acuerdo con el Protocolo de Actuación descrito en Anexo II.

Los resultados del análisis y, en su caso, aprobación, se comunicarán a los ofertantes con antelación suficiente a la presentación de ofertas ante el órgano de contratación a fin de que la posibilidad de financiación incentive la realización de actividades de I+D y mejora las ofertas al comprador público.

La ejecución y seguimiento de las actividades de I+D se realizará conforme a los términos del Anexo III.

3.2 Compra Pública Precomercial (CPP)

La modalidad de compra pública precomercial (CPP) se centra en la búsqueda de soluciones a posibles demandas futuras que puedan plantearse desde el sector público con el fin de abordar el tratamiento de necesidades públicas para las cuales no existe una solución en el mercado. En la adjudicación de los contratos de CPP, no sujetos al régimen general de la LCSP, deberá no obstante respetarse los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación y de elección de la oferta económicamente más ventajosa.

La contratación precomercial se circunscribe exclusivamente a actividades de I+D que abarcan desde la exploración y diseño de soluciones, creación de prototipos, hasta el desarrollo original de un volumen limitado de primeros productos o servicios en forma de serie de prueba con el fin de incorporar los resultados de tests de campo y demostrar que el producto o servicio es susceptible de producirse o suministrarse en cantidad cumpliendo unas condiciones de calidad y estándares⁹.

Compra Pública Precomercial (CPP) es una contratación de servicios de I+D remunerada íntegramente por el órgano de contratación, en la que el comprador público no se reserva los resultados de la I+D para su propio uso en exclusiva sino que comparte con las empresas los riesgos y los beneficios de la I+D necesaria para desarrollar soluciones innovadoras que superan las que hay disponibles en el mercado.

En general es recomendable desarrollar múltiples soluciones simultáneamente. La contratación precomercial suele realizarse por fases eliminatorias de forma que se vaya comprobando progresivamente la eficacia y eficiencia de las soluciones propuestas por diferentes empresas que compiten para crear una serie de opciones.

El mantenimiento de una presión competitiva positiva sobre los proveedores permite a los compradores públicos aprovechar las mejores soluciones que el mercado puede ofrecer al tiempo que se evita la dependencia de un solo proveedor.

La I+D no incluye actividades de desarrollo comercial tales como producción en cantidad, suministro a gran escala para determinar la viabilidad comercial o recuperar los costes de la I+D, la integración o la personalización y los ajustes y mejoras añadidos en productos o procesos existentes.

En definitiva, la CPP es una modalidad de contratación pública de servicios de I+D en la que se comparten los riesgos y los beneficios de la I+D con empresas privadas en

⁹ Comunicación COM (2007) 799 final. y Acuerdo sobre Contratación Pública de 15 de abril de 1994, de la OMC.

condiciones de mercado y por ello no constituye una ayuda de Estado. El objetivo es facilitar el desarrollo rentable de soluciones innovadoras para los servicios públicos con una perspectiva más amplia y global.¹⁰

A los efectos anteriores es relevante establecer un adecuado pacto de reparto de riesgos y beneficios entre el comprador público y las empresas participantes en la contratación precomercial mediante un estudio previo de explotación o futura comercialización de los resultados de la I+D.

Considerando las experiencias internacionales, a continuación se aborda una propuesta de programa de compras precomerciales. Esta propuesta tiene en cuenta que la Ley de Economía Sostenible impulsa particularmente la vía del contrato de servicios de I+D (CPP), al quedar excluido de la aplicación del régimen general de la Ley de Contratos del Sector Público, y además prevé comprometer una reserva presupuestaria destinada a financiar este tipo de compra pública innovadora en el ámbito de la Administración General del Estado (AGE).

En efecto, actualmente en Europa se están desarrollando diversos programas que aplican la modalidad de CPP, tales como el programa SBRI (Small Business Research Initiative) en el Reino Unido o el SBIR (*Small Business Innovation Research*) en Holanda.

Estos programas se llevan a cabo mediante el establecimiento de un programa de compras precomerciales de resultados de I+D centrado en la capacitación tecnológica de las empresas, especialmente PYMES, cuando se prevea que futuras licitaciones puedan recabar las tecnologías e innovaciones desarrolladas al amparo de un programa precomercial.

Un programa de esta naturaleza fortalece la base tecnológica de las empresas al cubrir la fase denominada valle de la muerte, que abarca el período comprendido entre la generación de nuevas ideas y la fase de comercialización.

En países con SBIR, el programa se gestiona por convocatorias sectoriales, de forma que cada entidad compradora propone una serie de problemas técnicos que las empresas solicitantes deben resolver. Los requisitos y especificaciones técnicas son definidos por la entidad contratante en cada caso.

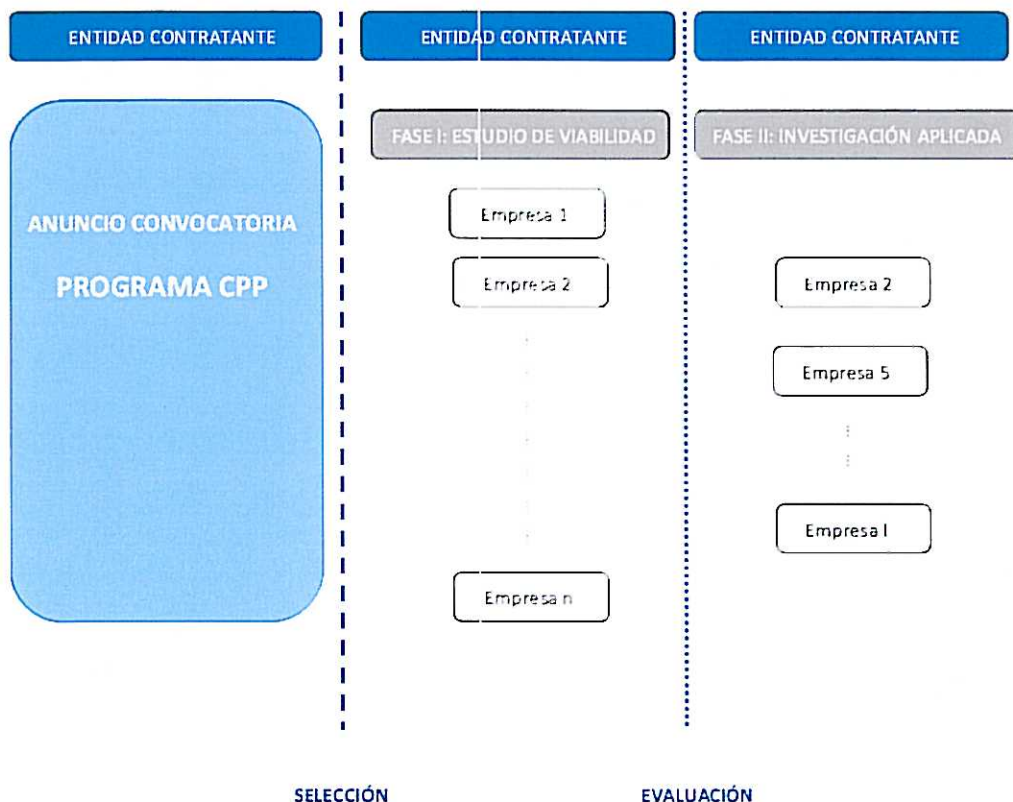
Una vez definidas las especificaciones y requerimientos del problema técnico a resolver, se abre una convocatoria de solicitudes de propuestas a las empresas que tiene dos fases:

En la **Fase I**: tras la evaluación, las propuestas seleccionadas resultaran adjudicatarias de un contrato para estudio de viabilidad con duración y dotación determinada. El número de adjudicatarios se fijará en cada convocatoria en función de los requisitos que establezca la entidad compradora y de la disponibilidad presupuestaria.

¹⁰ Comunicación COM (2007) 799 final. N° 5.

En la **Fase II**: un número reducido de soluciones propuestas en la fase I, según convocatoria, serán elegibles para su contratación en la fase II, en los términos de presupuesto y duración definidos, con objeto de desarrollar la fase de investigación aplicada y desarrollo experimental de las propuestas analizadas en la fase I.

A fin de supervisar la marcha de estos programas, las distintas entidades contratantes deberán ser coordinadas por una unidad con capacidad de asesoramiento y apoyo técnico adecuado.



3.3 Gestión de Propuestas no solicitadas

Se denomina Propuesta no solicitada la acción por la que el proponente se dirige al organismo público para mostrarle la solución a una necesidad futura de un determinado producto o servicio que el proponente está en disposición de ofrecer. Estas propuestas a menudo están poco preparadas y consisten en una simple idea, pero a veces están completamente desarrolladas. Suelen ser difíciles de gestionar por parte del comprador público, por cuanto la intención del proponente puede ser precisamente crear esa necesidad futura y obtener financiación o apoyo del sector público para desarrollar la idea.

El organismo público en ocasiones no aprecia ninguna demanda potencial ni necesidad futura y otras veces el coste de implementar la idea puede ser excesivo. Sin embargo,

ocurre que entre muchas propuestas no solicitadas alguna podría resultar en importantes ahorros de recursos, mejora de los servicios, creación de empleo, oportunidades de exportación, etc., por lo que es conveniente examinarlas todas.

En todo caso, debe quedar claro que estamos ante una actuación preliminar a la contratación propiamente dicha, destinada a identificar y planificar posibles o futuras necesidades de la Administración. En consecuencia, los pasos a dar para gestionar tales ofertas que mas abajo se presentan, no deben confundirse con los procedimientos de adjudicación de contratos regulados en la LCSP. Asimismo, las soluciones técnicas que se adopten por la Administración y que se incorporen a los pliegos correspondientes - en el caso de que se decida continuar con la convocatoria de una licitación- no pueden implicar una ventaja competitiva dentro del procedimiento de licitación que se convoque, no permitida por la legislación de contratos del sector público, y que infrinja los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación.

Una vez identificada una propuesta como de interés, para lo cual es muy importante contar con la ayuda de los expertos asesores, los siguientes pasos pueden ser de utilidad:

1. Indicar al proponente que debe redactar su propuesta en forma breve, pues en caso de que el organismo público decida dar curso a la propuesta, habrá que hacer pública una especificación funcional. Esto protegerá los derechos de propiedad intelectual del proponente hasta que llegue el momento de presentar la propuesta completa.
2. Publicar una convocatoria para recibir propuestas de soluciones innovadoras invitando al proponente inicial a participar en ella. De este modo el organismo público se asegura poder evaluar si el proponente tiene la solución más apropiada para sus necesidades, y además se cumple con los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación¹¹.
3. Seleccionar de entre las propuestas recibidas las más adecuadas.
4. Invitar a los seleccionados individualmente a hacer una presentación de su producto o servicio.
5. Reevaluar las propuestas seleccionadas.
6. Preparar las especificaciones funcionales detalladas y distribuir las a todos los ofertantes seleccionados.
7. Continuar, si así se decide, con la convocatoria de una licitación en los términos previsto en la LCSP.

¹¹ En el sector público existe el modelo del [programa COINCIDENTE](#), del Ministerio de Defensa

4. ESQUEMA DE BUENAS PRÁCTICAS EN LA COMPRA PÚBLICA INNOVADORA

La Unión Europea¹² ha elaborado un esquema operativo general en diez pasos, representativo de un conjunto de buenas prácticas que facilitan llevar a cabo con éxito un procedimiento de compra pública innovadora que, sin perjuicio de las especificidades propias de la legislación española¹³, a continuación se presenta:

1. Identificar y Planificar las necesidades de compra

- Comunicar al mercado los planes de compra a largo plazo, lo antes posible: ello permitirá dar tiempo al mercado para reaccionar y desarrollar soluciones innovadoras que respondan a la necesidad definida.
- Disponer de un personal encargado de la contratación bien formado, capaz de gestionar la adquisición de soluciones innovadoras.

2. Consultar al mercado antes de iniciar el proceso de licitación

- Identificar las soluciones innovadoras disponibles en el mercado consultando a potenciales proveedores siempre que se respete la transparencia y no se impida la competencia

3. Involucrar a todas las partes clave interesadas en el curso del procedimiento

- Identificar, en particular, usuarios del servicio, expertos técnicos y asesores legales
- Asegurar su participación a lo largo del procedimiento: ayudará a definir mas claramente los requerimientos y especificaciones técnicas del contrato

4. Dejar que el mercado proponga soluciones creativas e innovadoras

- Dejar a las empresas que propongan ideas y estar abiertos a soluciones alternativas
- Solicitar soluciones -no prescribirlas- especificando la necesidad a cubrir en términos de rendimiento o de exigencias funcionales y aceptando mejoras en las ofertas

La forma en que las especificaciones técnicas estén redactadas determinará la variedad y calidad de las ofertas.

¹² Guide on Dealing with Innovative Solutions in Public Procurement. 10 Elements of Good Practice. Commission Staff working document SEC(2007) 280

¹³ Respecto del N°1, *la identificación y planificación de las necesidades de compra*, conforme a la legislación española, debería hacerse preferentemente mediante un anuncio previo indicativo (Art. 125 LCSP).

Respecto al N°3, *Involucrar a todas las partes clave en el procedimiento*, conforme a la legislación española, deberá hacerse en el marco de lo dispuesto en el Art. 101.2. LCSP.

Respecto del N°4, punto segundo, conforme a la LCSP, *las mejoras* podrán aceptarse siempre conforme a lo previsto y autorizado en el Pliego publicada de la licitación.

5. *Buscar la mejor relación calidad-precio, no el precio mas bajo*

- Aplicar el criterio de la *oferta económicamente mas ventajosa*: conjuga los costes totales de toda la vida del contrato y otros aspectos importantes como la calidad y méritos técnicos de la oferta
- Decidir criterios que reflejen estos aspectos: en particular, criterios de valoración que dependen de un juicio de valor lo que habitualmente requerirá la participación de un comité de expertos para su evaluación.

6. *Aprovechar las ventajas de los medios electrónicos*

- Utilizar los sistemas electrónicos para informar y ser informado y mejorar la eficiencia
- Asegurarse de que los medios electrónicos utilizados se adaptan a las necesidades concretas que pretende satisfacer el comprador público

7. *Decidir la gestión y reparto de los riesgos*

- Identificar y planificar los riesgos: son inherentes en la compra de soluciones innovadoras y es muy importante valorar su potencial impacto en el proyecto
- Decidir el reparto de riesgos entre la Administración y el contratista

8. *Incluir cláusulas contractuales que promuevan la innovación*

- Incluir en el contrato incentivos por soluciones innovadoras adicionales
- Determinar el tratamiento de los derechos de propiedad intelectual e industrial que habitualmente se plantean cuando se desarrollan productos innovadores

9. *Desarrollar y aplicar un plan de seguimiento y evaluación del contrato*

- Disponer de un régimen de gestión del contrato planificado e incluido en los Pliegos de Prescripciones Técnicas que se publican en la convocatoria de licitación, de manera que las partes conozcan claramente sus respectivas obligaciones
- Realizar un seguimiento y aprender de su aplicación: ello puede ayudar a apoyar futuras innovaciones

10. *Aprender de la experiencia de cara al futuro*

- Convertirse en una organización que aprende promoviendo la innovación: documentando y compartiendo entre las administraciones contratantes las experiencias obtenidas
- Establecer procedimientos de evaluación para mejorar los conocimientos de innovación en los procedimientos de compra pública

ANEXO I: Cronograma del Contrato de Colaboración entre el sector público y el sector privado a adjudicar mediante el procedimiento de Diálogo Competitivo

COMPRA PUBLICA INNOVADORA, a través de		
<u>CONTRATO DE COLABORACIÓN ENTRE EL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO</u>		
CRONOGRAMA INDICATIVO DEL PROCEDIMIENTO de DIALOGO COMPETITIVO		
FASES DEL PROCEDIMIENTO	ORGANO	REGULACIÓN ARMONIZADA (1)
Nombramiento de Constitución de Mesa Especial de Diálogo competitivo (296 LCSP) con señalamiento de miembros que se incorporarán a la misma	Órgano de Contratación	
Documento de evaluación (118 y 296.2 de la LCSP y DD.FF. 16ª de la Ley 2/2011, de Economía Sostenible)	Mesa Especial de Diálogo Competitivo	
Programa FUNCIONAL (119 LCSP)	Órgano de Contratación	
Documento DESCRIPTIVO	Órgano de Contratación	
Informe de Abogacía del Estado del Documento Descriptivo y Programa Funcional		
Fiscalización del Gasto, en su caso		5 días (*)
Aprobación del documento Descriptivo	Órgano de Contratación	2 días (*)
Elaboración del Anuncio de licitación de solicitudes de participación en procedimiento	Órgano de Contratación	3 días (*)
Publicación de Anuncio y recepción de Solicitudes de Participación (147 a 149 de la LCSP)		37 días (mínimo desde el envío del anuncio al DOUE)
Selección de solicitantes y comunicación del resultado de valoración de solicitudes	Mesa Especial de Diálogo Competitivo	15 días (*)
Invitación a los candidatos seleccionados a la fase de Diálogo Competitivo	Órgano de Contratación	40 días (*)
Diálogo con los Candidatos (166 de la LCSP)	Órgano de Contratación	
Presentación de ofertas (166 y 167 de la LCSP), [basándose en la soluciones presentadas y especificadas durante la fase de diálogo, indicando fecha límite y dirección de envío]		15 días desde la invitación
Examen de ofertas (167 de la LCSP) y cierre del proceso de Diálogo Competitivo.	Mesa Especial de Diálogo Competitivo	
Propuesta de Adjudicación (oferta económicamente más ventajosa)	Mesa Especial de Diálogo Competitivo	Máximo de 30 días desde la presentación de ofertas
Requerimiento al adjudicatario (entrega documentación artº 135)	Órgano de Contratación	2 días (*)
Aportación por el adjudicatario de documentación acreditativa del cumplimiento (Obligaciones tributarias y de Seguridad Social y, de Garantía Definitiva)		10 días (*)
Fiscalización y Resolución de Adjudicación		5 días (*)
Notificación de adjudicación motivada (artº 48 y 58 LRJAPPAC)	Órgano de Contratación	10 días (*)
Transcurso del plazo para Recurso Especial (Artº 140)		15 días (*)
Redacción Contrato e Informe Abogacía Estado (Artº 120 y 26 LCSP) y Fiscalización de la formalización del contrato		5 (*)
Requerimiento para formalización del contrato	Órgano de Contratación	5 días (*)
Publicación en el perfil, plataforma, BOE y DOUE, en su caso.	Órgano de Contratación	2 días (*)
(*) = Plazos estimativos de tramitación		
(1) = Los Contratos de Colaboración entre Sector Público y Privado están Sujetos a Regulación Armonizada		

ANEXO II: Programa InnoDemanda-Protocolo de Actuación General y Términos de Financiación CDTI

1. Colaboración CDTI - Entidad Contratante

La colaboración entre CDTI y la entidad contratante se formalizará mediante un Protocolo de Actuación General que establecerá y definirá los términos y condiciones bajo los cuales el CDTI podrá financiar las actividades de investigación y desarrollo (I+D) asociadas a los procedimientos de compra pública de tecnología innovadora.

Los puntos a incluir en este Protocolo son los siguientes:

Condiciones de la financiación CDTI. Se describen en el siguiente apartado. Incluye los criterios de análisis del CDTI para considerar las actividades presentadas como financiables por I+D.

Procedimiento: la presentación de la solicitud de ayuda a CDTI por parte de las empresas deberá realizarse tras la publicación del anuncio de licitación. CDTI evaluará la propuesta y acordará, en su caso, la concesión de la ayuda correspondiente, de conformidad con sus procedimientos y normas internas. La decisión de CDTI se comunicará a las empresas antes de la finalización del plazo de presentación de ofertas a la licitación. Con carácter general, CDTI dispondrá, desde el momento en que la empresa solicita la ayuda y presenta el proyecto completo de I+D, de un plazo medio de seis semanas para dar una respuesta sobre la financiación.

Limitación de proyectos a evaluar. Por criterios de eficiencia en los recursos de CDTI implicados en el proceso de análisis, el número de proyectos que podrán ser evaluados por CDTI se limitará a un máximo de entre 3 y 5.

2. Condiciones de financiación CDTI

Las actividades de I+D asociadas a la contratación podrán ser financiadas por CDTI en los siguientes términos:

Las empresas que presenten una oferta a la licitación podrán recibir financiación de CDTI para las actividades de I+D a través de un procedimiento de análisis/concesión acelerado diseñado al efecto, siempre que se cumplan los requisitos previstos en la normativa aplicable a las ayudas a la I+D+i así como en los procedimientos internos de CDTI.

La financiación de CDTI únicamente podrá comprender las actividades de I+D que se correspondan con las categorías de "investigación industrial" y/o "desarrollo

experimental”, según las definiciones del Marco Comunitario sobre Ayudas Estatales a la Investigación y Desarrollo e Innovación¹⁴.

La ayuda para la realización de las actividades de I+D debe tener un efecto incentivador para el beneficiario, es decir, la ayuda debe inducir un cambio de comportamiento por parte de dicho beneficiario que, a su vez, redunde en un aumento de su actividad de I+D tal que permita llevar a cabo proyectos o actividades de I+D que, de otro modo, no tendrían lugar o se someterían a mayores restricciones.

Las condiciones/requisitos de la financiación de CDTI serán las vigentes en cada momento para los proyectos de I+D. Dicha financiación consistirá en una ayuda parcialmente reembolsable dirigida a apoyar a las empresas durante toda la fase de desarrollo de tecnologías innovadoras hasta la fase precomercial de prototipado y preserie (incluida). Asimismo, las empresas podrán acceder a las diversas modalidades financieras (anticipo o prefinanciación bancaria) que estén en vigor para la financiación de proyectos de I+D por parte de CDTI.

¹⁴ Marco comunitario sobre Ayudas Estatales de Investigación y Desarrollo e Innovación (2006/C 323/01), N° 2.2 f) y g).

ANEXO III: Programa InnoDemanda – Procedimiento interno de CDTI

El proceso interno que se llevara cabo incluirá las siguientes fases:

- **Fase 0:** Presentación a la Entidad Contratante por parte de CDTI (Dirección de Mercados Innovadores Globales) de las posibilidades y requerimientos para la inclusión de la financiación CDTI en el proceso de licitación, financiando las actividades de I+D asociadas al desarrollo del producto/servicio objeto de la licitación. Se informarán plazos de presentación/análisis/aprobación de proyectos I+D que soliciten esta financiación, y diversos detalles jurídicos relacionados.
- **Fase 1:** Anuncio de la licitación mediante la publicación de la convocatoria. La Entidad Contratante incluirá en los pliegos la posibilidad de financiación por el CDTI con las cláusulas jurídicas aportadas por CDTI. También se informará sobre el procedimiento y los criterios de análisis de las solicitudes de financiación de I+D por parte de CDTI así como los plazos máximos de entrega de la documentación por las empresas en caso de querer solicitar esta financiación.
- **Fase 2:** Una vez seleccionados los candidatos a participar en el proceso de licitación por la entidad contratante, CDTI podrá orientar a las empresas sobre cómo estructurar el proyecto de I+D necesario para desarrollar los productos/servicios objeto de la licitación. En esta fase se ha de tener especial cuidado en que las especificaciones del proyecto de I+D puedan cumplir los requisitos que establece el Marco Comunitario de Ayudas Estatales a la I+D+I para su financiación, así como los requisitos habituales del CDTI.
- **Fase 3:** En los plazos indicados en los pliegos de la licitación, las empresas presentarán sus solicitudes de financiación de proyectos de I+D a CDTI por la aplicación informática y siguiendo el procedimiento acelerado habilitado al efecto, en el que dichas solicitudes serán analizadas con la máxima prioridad.
- **Fase 4:** Una vez concluido el proceso de análisis, se comunicará a las empresas la aprobación o desestimación de las solicitudes de financiación por el Consejo de Administración/Presidente de CDTI, así como los términos de las mismas. Esta comunicación se realizará, según los plazos publicados en el anuncio de la licitación, con tiempo suficiente para que la empresa pueda elaborar su oferta final a presentar en la licitación.
- **Fase 5:** En caso de aprobación, la firma del contrato de préstamo CDTI estará completamente desvinculada de la adjudicación del contrato en la licitación por la Entidad Pública Contratante, entrando los proyectos aprobados en el procedimiento habitual de CDTI para firma, seguimiento y justificación de los créditos al proyecto de I+D. Las

empresas tendrán todas las facilidades de financiación de las que disponga CDTI (anticipo, prefinanciación bancaria, etc...).

