

# **OPORTUNIDADES PARA LAS EMPRESAS EN LA COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN**

**Galicia, Noviembre de 2016**

**Manuel Varela**

*Experto CPI de los 100 de Cotec*

# Índice de la presentación

---

- **¿Qué es CPI?**
- **Alternativas de financiación de la CPI**
- **Los números del FID Salud**
- **Requisitos Funcionales ó Especificaciones Técnicas**
- **Esquema del Comprador Público**
- **Conclusiones**

## ¿Qué es CPI?

Los mecanismos de mercado no bastan para favorecer la introducción de productos innovadores dirigidos al sector público.

**Si hubiese una demanda clara, invertiríamos para suministrar productos innovadores.**

**LA PARADOJA  
PROVEEDOR-  
COMPRADOR**

**Si hubiesen alternativas disponibles, adecuadas y económicas para nuestros retos pendientes, las compraríamos.**



Fuente: Adaptado de Whyles, Gaynor. JERA Consulting. "Innovation procurement for efficiency, quality and sustainability". 2012.

# ¿Qué es CPI?

**Compra Pública de Innovación (CPI)** es una actuación administrativa de fomento de la innovación orientada al desarrollo de nuevos mercados desde la demanda por medio de la contratación pública.

- *Definición del Document de treball de l'Estratègia per a l'especialització intel·ligent de Catalunya (RIS3CAT)*

**CPI** es el mecanismo por el cual los poderes adjudicadores actúan como un cliente de lanzamiento de los productos o servicios innovadores de los que no se dispone aún de forma comercial o a gran escala y puede incluir pruebas de conformidad.

- *Horizon 2020 – Work programme 2014-2015 – General Annexes*

## ¿Qué es?

Es un **procedimiento administrativo de contratación**, por el cual el comprador público puede licitar la contratación de un producto o servicio:

- por sus **especificidades funcionales**
- que **no existe en el mercado**
- para lo cual **es necesario desarrollar actividades de I+D**

## ¿Qué NO es?

- No es un nuevo tipo de contrato, sino que se utilizan los existentes: Obras, servicios, suministros o colaboración público-privada.
- No es una nueva forma de adjudicación de los contratos, ya que la adjudicación sigue las mismas modalidades: adjudicación directa, negociado con o sin publicidad, diálogo competitivo, etc.
- No es innovar en el proceso de contratación.

## Alternativas de Financiación de la CPI

Es importante tener en cuenta **que la CPI es un instrumento de contratación, no un programa de financiación de la Innovación.** No obstante, existen fuentes de financiación disponibles para para contrataciones con CPI:

**Fondos Propios de Entidades Públicas**

**FID - Fomento de la Innovación desde la Demanda (FEDER P.O. crecimiento Inteligente)**

**FEDER - P.O. regionales**

**Programa Europeo Horizonte 2020**

**Programa Innodemanda CDTI**

# Alternativas de Financiación de la CPI

El proceso de CPI pueden ser financiable con distinto origen de recursos:

|   | PROS   | CONTRAS  |
|---|--|--|
| <b>FONDOS PROPIOS</b>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Plazos no dependientes de órganos externos</li> <li>Flexibilidad en la gestión presupuestaria</li> </ul>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Detrae recursos de otras actuaciones</li> </ul>   |
| <b>FID - (FEDER P.O. crecimiento Inteligente)</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Volumen de cofinanciación adicional (función del territorio de implementación)</li> </ul>                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fondos están regionalizados</li> <li>Los plazos son largos (aprox. 1 años)</li> <li>Rigidez y control de un proceso FEDER</li> </ul>  |
| <b>FEDER - P.O. regionales</b>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Volumen de cofinanciación adicional (función del territorio de implementación)</li> </ul>                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Encaje con el procedimiento de selección de operaciones del PO</li> <li>Los plazos son largos (aprox. 2 años)</li> <li>Rigidez y control de un proceso FEDER</li> </ul>                   |
| <b>Programa Europeo Horizonte 2020</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Volumen de cofinanciación adicional</li> <li>Prestigio</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Encaje temático (topic)</li> <li>Los plazos son largos (aprox. 2 años)</li> <li>Tasas de éxito muy bajas (alta competitividad)</li> <li>Complejidad en formación de consorcios</li> </ul> |
| <b>Programa Innodemanda CDTI</b>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Financiación (préstamo + subvención) para la I+D necesaria de la empresa</li> <li>Procedimiento rápido de resolución</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> </ul>  |

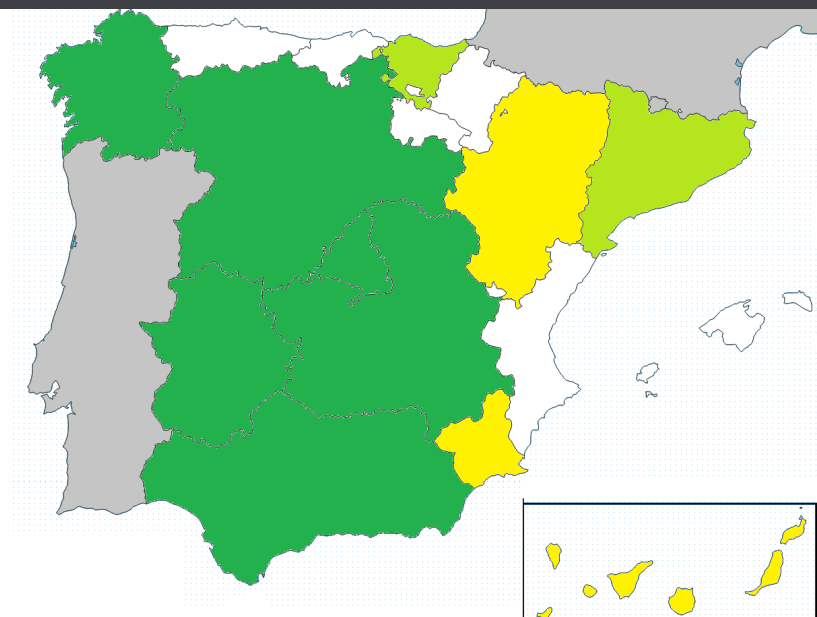
## Los números del FID Salud

Desde su puesta en marcha, el programa FID Salud:

Ha firmado 4 Convenios por valor total de aproximadamente 47M€ → **Licitaciones Públicas de CPI de más de 60 M€.**

Se encuentra en su 2ª ronda anual de actuación (aproximadamente 15 proyectos FID año)

Tiene 18 compradores regionales (Servicios Regionales de Salud)



*Fuente: EL IMPULSO A LA CPI EN ESPAÑA  
- Juan Manuel Garrido Moreno, 2016*

# NECESIDAD

## Función

Definir el objeto de la compra mediante una **especificación funcional** o la definición mediante la referencia a normas que permita la oferta de alternativas.

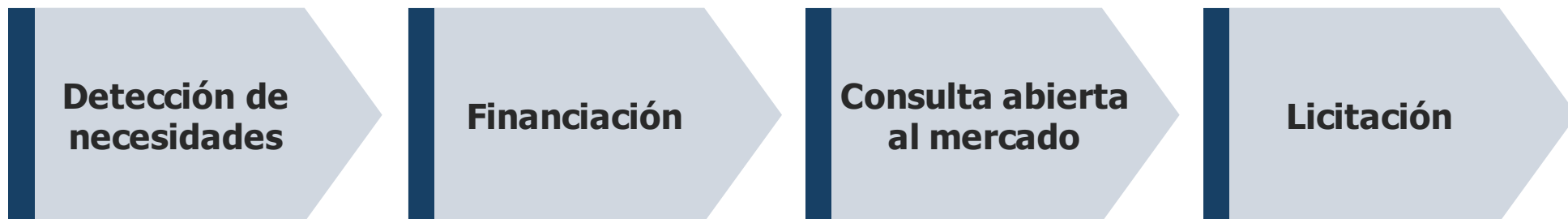
## Producto

Definir el objeto de la compra mediante **nombre comercial** o **especificaciones técnicas** que limiten la capacidad de ofrecer innovaciones.

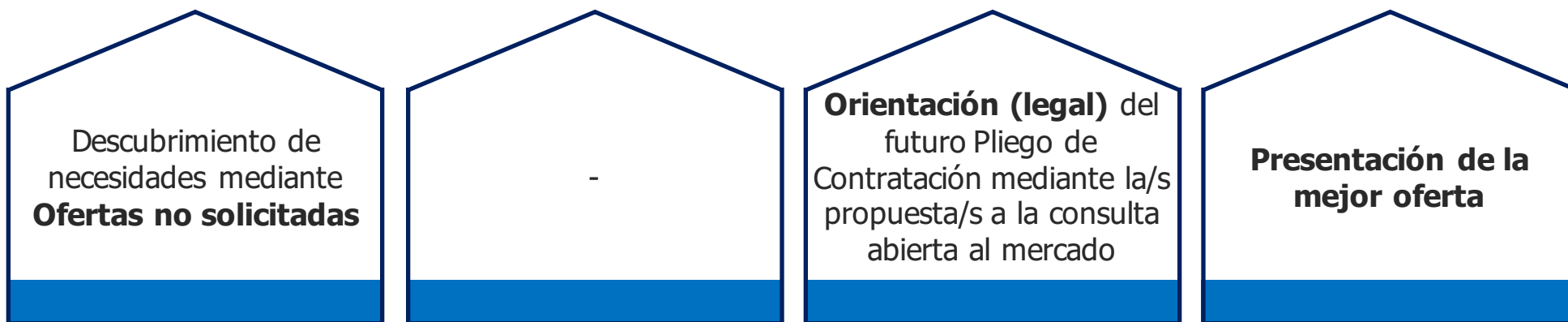


# Esquema del Comprador Público – Oportunidad para la empresa

El **COMPRADOR PÚBLICO** que va a realizar CPI avanza por un ciclo progresivo:



En este esquema de actuación, la **EMPRESA PRIVADA** puede posicionarse favorablemente:



*...Cuanto antes me posicione en el proceso, mayor probabilidad de éxito comercial tendré...*

## Conclusiones

**La CPI es una tendencia europea en la que España se ha sabido posicionar, siendo en la actualidad un espejo en el que se están mirando potenciales compradores homólogos internacionales.**

**Las alianzas entre PYMES o de estas con grandes empresas durante los procesos de CPI, generan valor agregado a las ofertas finales.**

**Las acciones tipo *lobby* (sectoriales) durante los procesos de CPI, permiten mejorar las posibilidades de éxito de ambas partes (adjudicador y adjudicatario).**



**Muchas gracias por su atención**

Manuel Varela