



COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 14.12.2007  
COM(2007) 799 final

**COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO, AL  
CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL  
COMITÉ DE LAS REGIONES**

**La contratación precomercial: impulsar la innovación para dar a Europa  
servicios públicos de alta calidad y sostenibles**

SEC(2007) 1668

# COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO, AL CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES

## La contratación precomercial: impulsar la innovación para dar a Europa servicios públicos de alta calidad y sostenibles

(Texto pertinente a los fines del EEE)

### 1. Introducción

En la Comunicación sobre «una estrategia amplia de innovación para la UE»<sup>1</sup> se resaltaba la importancia de la contratación pública para reforzar la capacidad innovadora de la Unión al tiempo que se mejora la calidad y la eficiencia de los servicios públicos. Asimismo, se destacaban las oportunidades que Europa desaprovecha en cuanto a la adquisición o contratación precomercial. En sus conclusiones sobre dicha Comunicación<sup>2</sup>, el Consejo invitó a la Comisión a proporcionar directrices sobre el modo en que las normativas comunitarias en materia de contratación pública pueden utilizarse para estimular la innovación. La resolución del Parlamento Europeo de junio de 2007 sobre la transposición y aplicación de la legislación sobre contratación pública<sup>3</sup> recomendaba un uso más amplio de la contratación precomercial en la UE.

La guía recientemente publicada<sup>4</sup> sobre la penetración en el sector público de productos, obras y servicios innovadores comercialmente disponibles señala diez buenas prácticas para promover el potencial de la contratación pública como estímulo de la innovación.

La presente Comunicación aborda el concepto de «contratación precomercial» entendido como perteneciente a la fase de investigación y desarrollo (I+D) previa a la comercialización. A efectos de la presente Comunicación, la «contratación precomercial» se refiere, en principio, a un planteamiento de la contratación de servicios de I+D distinto de aquellos según los que «los beneficios pertenecen exclusivamente a la entidad adjudicadora para su utilización en el ejercicio de su propia actividad, siempre que la entidad adjudicadora remunere totalmente la prestación del servicio<sup>5,6</sup>» y no constituya ayuda estatal. Más concretamente, en la **contratación precomercial**:

- (1) **El ámbito de aplicación se limita a los servicios de I+D:** la I+D puede cubrir actividades como la exploración y el diseño de soluciones, la creación de prototipos o la fabricación original de un volumen limitado de primeros productos o servicios a modo de serie de prueba (véase el gráfico 1). «La fabricación original de un primer

---

1 COM(2006) 502 final.

2 2769<sup>as</sup> conclusiones del Consejo de la UE sobre competitividad, 4 de diciembre de 2006.

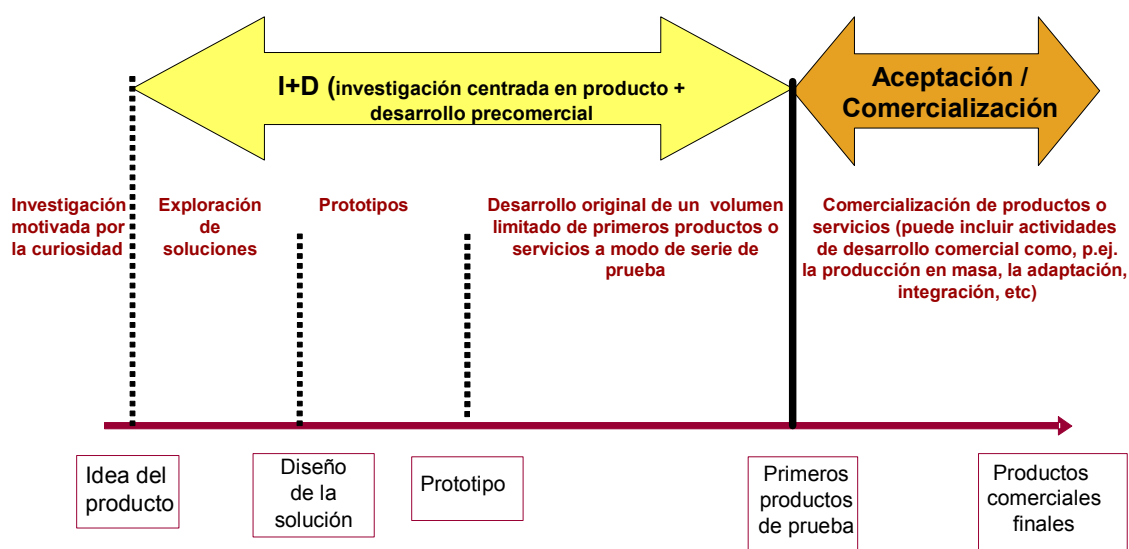
3 PE 2006/2084 (INI).

4 SEC(2007) 280.

5 En este caso, las Directivas sobre contratación pública no son aplicables (véase el art. 16 *septies* de 2004/18/CE y el art. 24 *sexies* de 2004/17/CE). Estas exenciones sólo se aplican a los contratos públicos de servicios de I+D, y no para los suministros de I+D o la realización de trabajos.

6 Los contratos con elementos añadidos a los servicios se consideran también de servicio público si el valor de los servicios excede el de los productos cubiertos por el contrato.

producto o servicio puede incluir su producción o suministro en cantidad limitada con objeto de tener en cuenta los resultados de las pruebas en la práctica y de demostrar que el producto o servicio se presta a la producción en gran escala o suministro satisfaciendo normas aceptables de calidad»<sup>7</sup>. La I+D no incluye actividades de desarrollo comercial como la producción o el suministro a gran escala para determinar la viabilidad comercial o recuperar los gastos de I+D, la integración o la adaptación y los ajustes y las mejoras añadidos a productos o procesos existentes.



### Ciclo típico de la innovación de productos

Gráfico 1: I+D y fase de comercialización

- (2) **La aplicación del reparto de riesgos y beneficios:** en la contratación precomercial, 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.
- (3) **Una contratación en competencia diseñada para excluir las ayudas estatales:** la organización del reparto de los riesgos y los beneficios y del conjunto del proceso de contratación de forma que se garanticen la competencia, la transparencia, la apertura y la imparcialidad máximas y unos precios ajustados al mercado permite al comprador público elegir las mejores soluciones que ofrece el mercado.

<sup>7</sup> Acuerdo sobre contratación pública de la OMC, artículo XV.

El objetivo de la presente Comunicación es llamar la atención de los Estados miembros sobre las oportunidades que ofrece la infrautilizada contratación precomercial. En el anexo<sup>8</sup> se ofrece, a modo de ejemplo, una posible aplicación<sup>9</sup> conforme al marco jurídico vigente. Dada la escasa experiencia de la UE en la contratación precomercial, la Comisión está interesada en explorar en qué medida podría ésta contribuir a aumentar la I+D y la innovación en la UE, con la consiguiente aportación de beneficios tangibles para la sociedad y la economía. Mediante la presente Comunicación, junto con la guía<sup>4</sup>, la Comisión habrá abordado, según lo solicitado por el Consejo, las posibilidades que ofrece el Derecho comunitario para estimular la innovación mediante la contratación pública, tanto en la fase de I+D como en la de comercialización.

Las medidas que se adopten en la contratación precomercial no pueden impedir la competencia en la fase de comercialización, ya que en ella son de plena aplicación las Directivas sobre contratación pública y los principios del Tratado en que se fundamentan.

## **2. Responder a los desafíos sociales de Europa mediante la contratación precomercial**

El sector público de la UE, como los de otras partes del mundo, tiene ante sí importantes desafíos sociales como asegurar una atención sanitaria de alta calidad y asequible que aborde las consecuencias del envejecimiento de la población, luchar contra el cambio climático, mejorar el rendimiento energético, garantizar un mejor acceso a una enseñanza de mayor calidad y hacer frente con mayor eficacia a las amenazas contra la seguridad.

La respuesta a estos desafíos exige nuevas y mejores soluciones. Así, serán necesarios nuevos equipos para, por ejemplo, realizar investigación médica de vanguardia, aplicando el diagnóstico precoz y desarrollando nuevos tratamientos, reducir el consumo energético de los edificios y el transporte público, y proteger a los ciudadanos contra las amenazas a su seguridad sin limitar su intimidad. Algunas de las mejoras requeridas son tan exigentes desde el punto de vista tecnológico que o bien no existen aún soluciones comercialmente estables en el mercado, o bien las soluciones existentes presentan deficiencias que exigen más I+D. Al elaborar estrategias de contratación con proyección de futuro que incluyan la contratación de I+D para desarrollar nuevas soluciones a estos desafíos, el sector público<sup>10</sup> puede incidir significativamente en la eficiencia y la eficacia a medio y largo plazo de los servicios públicos, así como en el rendimiento de la innovación y la competitividad de la industria europea.

Por otro lado, Europa debe mejorar el rendimiento de la innovación en relación con sus principales competidores<sup>11</sup>. El objetivo de la estrategia de crecimiento y empleo de Lisboa es hallar soluciones no sólo para la endémica escasez de inversiones en I+D, sino también para mejorar la capacidad de Europa para convertir las nuevas invenciones en nuevos productos y puestos de trabajo. Las empresas han señalado la incorporación relativamente lenta de las innovaciones al sector público europeo y la fragmentación de la demanda pública como problemas importantes que deben abordarse si se quiere acortar el tiempo de llegada de los productos al mercado y mejorar el atractivo de Europa para las inversiones en innovación e investigación.

---

<sup>8</sup> SEC(2007)...

<sup>9</sup> Este ejemplo de aplicación no excluye que pueda haber otros planteamientos posibles.

<sup>10</sup> La contratación pública (el 17 % del PIB de la EU-25) representa el 35 % del gasto público de la EU-25.

<sup>11</sup> COM (2006) 589 final.

Las empresas utilizan la contratación de I+D para conseguir la «ventaja del pionero». Este sistema podría utilizarse más en el sector público europeo para mejorar la eficiencia y la calidad de los servicios públicos. Para ello será necesario que el sector público elabore estrategias de contratación que no se limiten a la compra de productos y servicios comercialmente disponibles sino que también incluyan la contratación de I+D de nuevas soluciones, mejores que las que ofrece el mercado. La presente Comunicación presenta y explica un enfoque de la contratación de servicios de I+D.

### **3. Europa puede mejorar: contratación estratégica de I+D para mantener el liderazgo**

Las necesidades públicas han sido siempre un importante motor de innovación en muchos sectores como las telecomunicaciones, la energía, la sanidad, el transporte, la seguridad y la defensa. La globalización del entorno competitivo obliga a revisar el papel del sector público como beneficiario e impulsor de las necesidades de innovación, algo que ya han hecho en gran medida los principales socios comerciales de la UE (como Estados Unidos y Japón), que utilizan como importante acicate de la innovación la contratación de I+D para responder a necesidades públicas para las que el mercado no ofrece soluciones.

Algunos ejemplos de soluciones innovadoras inductoras de grandes cambios y surgidas de contrataciones de I+D son la tecnología del protocolo de Internet, el GPS, la informática de alto rendimiento y algunas innovaciones clave de la tecnología de los semiconductores. Más recientemente, han sido las contrataciones de I+D relacionadas con desafíos sociales concretos (como el tratamiento de la contaminación del suelo o el diagnóstico de la enfermedad de Alzheimer) las que han permitido a las autoridades públicas de Estados Unidos crear nuevos mercados para aplicaciones de biotecnología y nanotecnología<sup>15</sup>.

En los campos de la energía y el medio ambiente, las instituciones públicas de Estados Unidos y Japón<sup>12</sup> han reducido considerablemente el coste de las estaciones de carga de pilas de combustible mediante contrataciones de I+D, lo que ha permitido que los autobuses con pilas de combustible se conviertan en una opción de transporte público viable y de bajo consumo energético. En China, el programa científico y tecnológico nacional a largo plazo del año pasado introdujo oficialmente la contratación pública de tecnología como acicate de la innovación<sup>13</sup>.

El sector público de Estados Unidos destina 50 000 millones de dólares<sup>14</sup> anuales a la contratación de I+D, cantidad veinte veces superior a la europea y que representa aproximadamente la mitad de la diferencia global entre las inversiones en I+D de los Estados Unidos y Europa. Esto ha contribuido en numerosas ocasiones y de forma importante a la mejora de la calidad de los servicios públicos y la aparición de empresas competitivas a nivel mundial<sup>15</sup>.

La diferencia en los gastos de contratación de I+D entre Estados Unidos y Europa se debe principalmente a las disparidades que existen en los presupuestos destinados a la defensa y el

---

<sup>12</sup> «Commercialising University Research», documento para el *Sustainable Technologies Programme* del ESRC del Reino Unido, Chris Hendry.

<sup>13</sup> Artículos 22-26 de la *Complementary Policy for the 'National Mid and LongTerm S&T Development Plan Guideline'*, Xinhua politics, 2006.

<sup>14</sup> Las cifras citadas se refieren no sólo a lo que podría considerarse contratación precomercial sino al volumen total de contrataciones públicas de I+D.

<sup>15</sup> "US defence R&D spending: an analysis of the impacts", informe EURAB, PREST, 2004.

espacio, pero este tipo de gastos son también cuatro veces más altos en Estados Unidos en sectores no relacionados con la defensa y el espacio como la sanidad, la energía, la educación, el transporte y el medio ambiente, lo que representa una diferencia de 3 400 millones de dólares en términos absolutos<sup>16</sup>. Los expertos<sup>12, 17</sup> señalan las oportunidades de innovación que se desaprovechan en estos sectores no relacionados con la defensa y en los que Europa podría ser líder.

Dado que las diferencias entre las normativas y las políticas de contratación de la UE y de otros países son importantes, deberían estudiarse las experiencias señaladas, con objeto de establecer la mejor forma de trasladar al contexto de la UE las lecciones aprendidas.

#### **4. Desarrollo exclusivo**

El concepto de «desarrollo exclusivo» significa que el comprador público se reserva para su propio uso todos los resultados y beneficios del desarrollo (incluidos los derechos de propiedad intelectual). Esto hace que las empresas que desarrollan los productos o servicios no puedan utilizarlos con otros posibles clientes, lo que suele traducirse en precios más elevados.

No obstante, el desarrollo exclusivo puede justificarse en algunos casos como, por ejemplo, cuando el comprador público «necesita» derechos exclusivos sobre los resultados de los proyectos (por ejemplo, en campos relacionados con la defensa o la seguridad que requieren mantener en secreto los resultados) o cuando el comprador público «es» el único cliente interesado (por ejemplo, en el desarrollo de equipos especiales específicos).

Según los expertos<sup>17</sup> los compradores públicos europeos tienden a utilizar el desarrollo exclusivo. No obstante, en la mayoría de los casos, la «exclusividad» de los resultados del proyecto no es imprescindible para los compradores públicos<sup>17</sup>, ya que ellos no son más que uno de los muchos usuarios potenciales de la solución desarrollada. Por otra parte, los compradores públicos suelen infravalorar los costes y los esfuerzos adicionales<sup>18</sup> necesarios para cosechar los beneficios de los resultados. La carga de los altos costes y los riesgos del desarrollo exclusivo no suele estar justificada salvo cuando los compradores públicos tengan un mandato y planes concretos para explotar comercialmente los resultados de la investigación.

En estos casos, el desarrollo exclusivo puede obstaculizar la innovación. La asignación exclusiva de derechos al comprador público elimina los incentivos para que las empresas inviertan más en comercialización. El elevado precio de la propiedad exclusiva de los resultados de un proyecto reduce los incentivos para que el comprador público comparta los resultados con otros posibles compradores públicos. Esto puede:

---

<sup>16</sup> Cifras extraídas de «Precommercial Procurement: a missing link in the European Innovation cycle», informe pericial independiente de marzo de 2006. En 2004, el 15 % del presupuesto federal total para contrataciones (49 000 millones de dólares) se destinó a contrataciones de I+D: el 90,6 % a agencias de defensa e investigación espacial y el 9,4 % a agencias no relacionadas con la defensa. En 2004, menos del 1,5 % del presupuesto total de la UE destinado a contrataciones (2 500 millones de euros) se destinó a contrataciones de I+D; el 49 % se dedicó a fines relacionados con la defensa y la investigación espacial.

<sup>17</sup> "Public Procurement for research and innovation", informe del Wilkinson expert group, 2005.

<sup>18</sup> Por ejemplo, los costes y las responsabilidades derivados de asegurar y preservar los derechos de la propiedad intelectual (por ejemplo, los costes de registro y mantenimiento o responsabilidades como pleitos y conflictos como titular con los proveedores).

- (1) **Fragmentar el mercado:** si diversos compradores públicos del mismo sector desarrollan sus propias soluciones a un problema similar sin compartir entre sí la información, se desarrolla una multitud de soluciones difíciles de dirigir a los mercados mundiales.
- (2) **Crear barreras financieras a la contratación de avances que compitan entre sí:** en los casos en que diversas tecnologías y opciones de diseño pudieran ofrecer una solución, el elevado coste del desarrollo exclusivo encarece demasiado la contratación en distintas empresas de avances que compitan entre sí, lo que puede conducir a la vinculación exclusiva de los compradores públicos con un único proveedor.
- (3) **Destruir oportunidades para encontrar soluciones más innovadoras:** el desarrollo exclusivo no atribuye sólo todos los beneficios de la I+D al comprador público sino también todos sus riesgos. Como consecuencia, los compradores públicos tienden a concentrarse en los avances próximos al mercado y a desperdiciar las oportunidades que ofrece el desarrollo de soluciones más innovadoras que pudieran resultar más rentables para el sector público.

## **5. La contratación precomercial: contratar servicios de I+D compartiendo riesgos y beneficios según las condiciones del mercado**

En la contratación precomercial, el comprador público no se reserva los resultados de la I+D en exclusiva<sup>5</sup>. Según lo definido en el apartado 1, la contratación precomercial es un enfoque de la contratación de servicios de I+D que conlleva un reparto de los riesgos y los beneficios y no constituye ayuda estatal<sup>19</sup>. Más concretamente, es un enfoque basado en:

- el reparto de los riesgos y beneficios según las condiciones del mercado
- el desarrollo en competencia por fases
- la separación de la fase de I+D del despliegue de volúmenes comerciales de productos finales.

El objetivo es facilitar el desarrollo rentable de soluciones innovadoras para los servicios públicos con una perspectiva más amplia y global.

### 5.1 Reparto de riesgos y beneficios según las condiciones del mercado

En este enfoque, el comprador público comparte los resultados de la I+D con otros poderes públicos y empresas privadas tanto mediante la publicación y la normalización como mediante su comercialización.

Para garantizar que esta situación beneficie tanto al comprador público como a las empresas implicadas en la contratación precomercial, ambas partes comparten los riesgos y beneficios de la I+D de forma que ambas se sientan incentivadas para favorecer la comercialización y la adopción de las nuevas soluciones a gran escala.

---

<sup>19</sup> En el anexo se ofrecen, a modo de ejemplo, más detalles sobre la aplicación (véase la nota 8).

Cuando los beneficios compartidos incluyan derechos de propiedad intelectual, debe procurarse que al asignar éstos a las empresas participantes en la contratación precomercial, se hace de forma que no se concede a las empresas ninguna forma de ventaja injusta en posibles contrataciones futuras y que el comprador público puede acceder a una cadena de suministro suficientemente amplia y competitiva. Así, por ejemplo, el comprador público puede exigir a las empresas participantes que concedan derechos de propiedad intelectual a terceros en condiciones de mercado justas y razonables. Asimismo, el comprador público puede exigir una licencia gratuita de uso interno de los resultados de la I+D.

Garantizar la igualdad de trato entre todos los posibles licitadores también implica que el proceso de contratación, incluidas las disposiciones sobre los derechos de propiedad intelectual, no perjudica a ningún posible proveedor, especialmente las PYME.

Si el reparto de los riesgos y beneficios no se realiza según las condiciones del mercado y el precio pagado por los servicios proporcionados es superior al precio de mercado, éste se considerará normalmente una ayuda estatal que deberá notificarse y ser evaluada por la Comisión con arreglo a los artículos 87 y 88 del Tratado CE y el marco de ayuda estatal para investigación, desarrollo e innovación<sup>20</sup>.

Para asegurarse de que el reparto de riesgos y beneficios se hace de acuerdo con las condiciones del mercado, los compradores públicos que compartan los beneficios de la I+D con empresas participantes en la contratación precomercial deben ser compensados por éstas al precio de mercado. Esto puede hacerse mediante, por ejemplo, una reducción de precios respecto al coste de desarrollo exclusivo que refleje el valor de mercado de los beneficios recibidos y los riesgos asumidos por la empresa<sup>21</sup>.

En el ejemplo anterior de reparto de riesgos y beneficios, la comercialización y la adopción de las soluciones desarrolladas a gran escala beneficia tanto a las empresas como a los compradores públicos. Ambas partes tienen, por tanto, un incentivo para procurar normalizar y publicar los resultados de la I+D, con lo cual se contribuye a reducir la fragmentación de la demanda pública. La compensación financiera que el comprador público obtiene por no reservarse exclusivamente toda la I+D puede hacer más asequible, en comparación con el desarrollo exclusivo, la contratación de varios desarrollos a empresas que compitan entre sí y la adquisición de más I+D en fases anteriores.

Es probable que la participación del comprador público en las fases primarias de la I+D aumente la rentabilidad debido a las siguientes razones:

- La evaluación del rendimiento de los prototipos y de los productos de prueba en un auténtico entorno operativo comercial permite a los compradores públicos ajustar el desarrollo del producto a las prioridades de los clientes, en una fase en la que aún se puede influir en los planes de trabajo de las empresas y en las futuras normas. Al facilitar la anticipación de la demanda de nuevas soluciones se acorta el tiempo de llegada al mercado para los proveedores y se ayuda a los poderes públicos a introducir nuevas soluciones más rápidamente.

---

<sup>20</sup> DO C 323 de 30.12.2006.

<sup>21</sup> Puede obtenerse más información en la sección 4.3 del anexo (véase la nota a pie de página nº 8).



- La pronta participación en el proceso de innovación permite que los poderes públicos detecten antes posibles aspectos normativos que deban abordarse para garantizar la introducción a tiempo de las nuevas soluciones en los servicios públicos y otros mercados.
- La comprobación precoz de que la I+D industrial responde a necesidades concretas de los servicios públicos maximiza la eficacia del proceso de I+D y optimiza los gastos destinados a la misma.

### 5.2 Desarrollo en competencia por fases

Otra forma de reducir los riesgos y los costes de la I+D consiste en distribuir la I+D en fases temporales asegurándose de que las empresas compiten para crear una serie de opciones (gráfico 2).

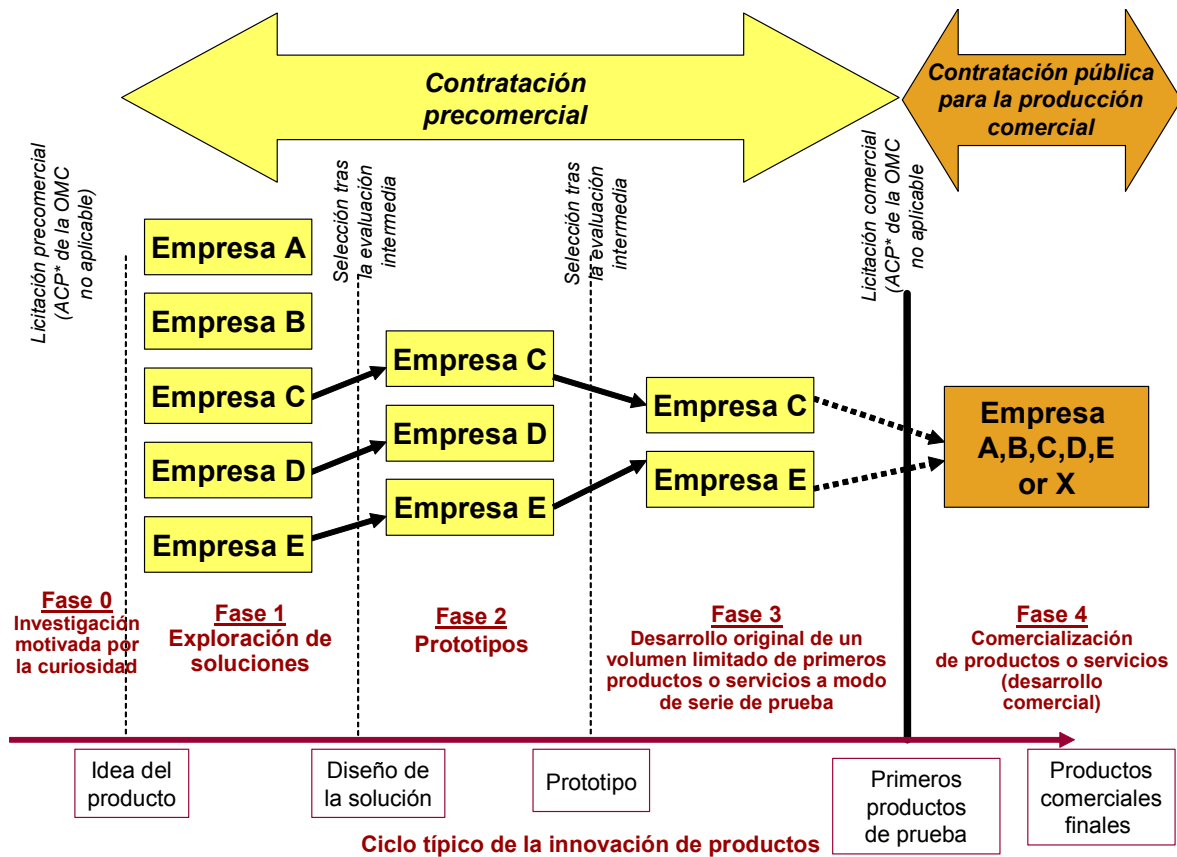


Gráfico 2: Ilustración de un proceso de contratación precomercial en fases

Esto se basa en los siguientes principios:

- Un desafío al mercado de forma abierta y transparente y una invitación a varias empresas a desarrollar en competencia las mejores soluciones posibles para abordar el problema.
- La exploración y la comparación de los pros y los contras de cada solución. Este proceso de aprendizaje mutuo para los compradores públicos y las empresas ayuda a determinar con seguridad tanto las necesidades funcionales y de rendimiento de la demanda, como las capacidades y las limitaciones de los nuevos avances tecnológicos de la oferta.

- La organización de la contratación como un proceso gradual, incluida la evaluación tras cada fase de la I+D, para ir seleccionando progresivamente las mejores soluciones. Esto permite a los compradores públicos orientar los avances durante el proceso para lograr el mejor ajuste a las necesidades del sector público.
- Los esfuerzos realizados tras cada fase de la I+D para lograr la interoperabilidad y la intercambiabilidad de los productos de las distintas soluciones en desarrollo dan pie a normas abiertas y evitan el riesgo de que se penalice a los primeros adoptantes de las soluciones innovadoras con la carga adicional de ajustar su solución a normas establecidas posteriormente.
- La conservación de al menos dos de las empresas participantes hasta la última fase, con objeto de garantizar la existencia de un futuro mercado competitivo. 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.

Además, las empresas sometidas al desarrollo en competencia están mejor preparadas para abordar los mercados globales y atraer inversiones externas como capitales de riesgo para explotar otras oportunidades comerciales, algo especialmente importante para las PYME.

A corto plazo, los procesos de desarrollo en competencia pueden conllevar mayores inversiones que la obtención mediante la I+D de una solución experimental limitada a un proveedor, pero a largo plazo, es probable que la relación calidad-precio y el índice de éxito del proceso de desarrollo sean más altos. Del mismo modo, es de esperar que la búsqueda de soluciones de aceptación global, en vez de soluciones adaptadas a nivel local, mediante la normalización y la publicación de los resultados de la I+D, redunde en costes inferiores para las soluciones comerciales acabadas. Los costes y los riesgos de la I+D pueden reducirse aún más, agrupando la demanda con otros compradores públicos y mediante incentivos financieros procedentes de los órganos responsables de la política de innovación y destinados a los compradores públicos, que podrían incluir mecanismos de financiación o de reparto de riesgos (véase el anexo<sup>8</sup>).

### 5.3 Separación entre la fase de I+D y el despliegue de volúmenes comerciales de productos finales

Dado el riesgo de fracaso inherente a la I+D, puede que no siempre se obtengan éxitos tecnológicos. El comprador público dispone de pruebas comparativas que demuestran que las soluciones desarrolladas superan verdaderamente, o no, a las que en ese momento ofrece el mercado sólo al final de la contratación precomercial. El mero hecho de que una empresa haya realizado la I+D y haya desarrollado una serie de pruebas operativas no es ninguna garantía para obtener un contrato de suministro en grandes cantidades.

La contratación precomercial es un ejercicio de preparación que permite a los compradores públicos filtrar los riesgos tecnológicos de la I+D asociados a posibles soluciones alternativas antes de comprometerse a contratar producciones comerciales a gran escala.

Al disociarse del desarrollo comercial, la contratación precomercial puede concentrarse en la adquisición de los conocimientos necesarios para determinar las mejores soluciones que el mercado puede ofrecer en la fase de desarrollo comercial, sin incurrir en ayudas estatales en favor de las empresas.

La disociación de la contratación precomercial de la contratación pública para el desarrollo comercial también se ajusta a las disposiciones del Acuerdo sobre contratación pública de la OMC y de los acuerdos bilaterales aplicables. A excepción del EEE y de los acuerdos de estabilización y asociación con países asociados a la Política Europea de Vecindad, la UE no tiene obligaciones de tratamiento nacional<sup>22</sup> ni de no discriminación con otras partes del mundo para la contratación de servicios de I+D<sup>6</sup>, aunque sí para los suministros<sup>23</sup>.

Dado que la contratación precomercial se refiere a servicios de I+D, los compradores públicos pueden decidir en cada caso sobre la apertura a ofertas procedentes de cualquier parte del mundo en las condiciones pertinentes, teniendo en cuenta todo el potencial del Espacio Europeo de Investigación<sup>24</sup>.

## 6. Conclusiones

La presente Comunicación aborda la necesidad de aumentar la innovación en el sector público y proporciona un enfoque de la contratación de servicios de I+D (contratación precomercial). Además, lanza un debate sobre los ámbitos en que se podría aplicar este enfoque de la contratación precomercial. Este debate debería considerarse en el contexto más amplio del debate político sobre una innovación conforme a la ley de la oferta y la demanda, y los mercados piloto<sup>25</sup>. La contratación precomercial es distinta y complementaria de otros instrumentos de innovación como las subvenciones, los incentivos fiscales, el acceso a financiación, las iniciativas tecnológicas conjuntas, etc. y podría acortar el tiempo de llegada al mercado y fomentar la aceptación en los mercados de nuevas tecnologías cuando se perciban como parte de un marco político coordinado que incluye la normalización, la reglamentación y la contratación de otros bienes y servicios innovadores.

Dado que el gasto público suele funcionar en una escala temporal más breve que la innovación tecnológica, en una primera fase el debate podría centrarse en las necesidades públicas concretas a medio o largo plazo que requerirían el desarrollo de soluciones de nueva tecnología. Posteriormente los poderes públicos competentes podrían evaluar el papel potencial de las estrategias de contratación precomercial para lograr los objetivos políticos pertinentes.

Sobre la base de este debate, la Comisión considerará, en la segunda mitad de 2008, proponer un grupo de medidas relacionadas con la contratación precomercial en ámbitos prioritarios, basándose en las oportunas evaluaciones de impacto. En particular, explorará la posible necesidad de nuevas plataformas de cooperación en materia de contratación precomercial.

---

<sup>22</sup> La obligación de tratamiento nacional implica que los miembros no aplican medidas discriminatorias entre los proveedores de servicios nacionales y extranjeros.

<sup>23</sup> Esta obligación no sólo concierne a los productos comerciales finales. Los contratos de suministro de I+D también están cubiertos por la obligación de no discriminación.

<sup>24</sup> COM(2007) 161, Libro Verde sobre el Espacio Europeo de Investigación.

<sup>25</sup> COM(2007)..., Una iniciativa de mercados piloto para Europa.

Para avanzar en esta dirección, la Comisión también podría apoyar la creación de redes de contratación precomercial a nivel europeo. La Comisión puede contemplar la determinación de áreas de interés público para la creación de redes como la eficiencia energética, la protección medioambiental<sup>26</sup>, los servicios sanitarios, la seguridad, etc.<sup>27</sup>. Posteriormente, estos ámbitos podrían servir como ejemplos de contratación precomercial, con objeto de promover el enfoque en cuestión y el intercambio de experiencias entre las partes interesadas.

---

<sup>26</sup> Para más información sobre la contratación ecológica, véase:  
[http://ec.europa.eu/environment/etap/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/environment/etap/index_en.htm)

<sup>27</sup> Por ejemplo, algunos ministerios y agencias de diez Estados miembros se han unido en una acción de coordinación europea para compartir experiencias sobre la mejor forma de contratar el desarrollo de soluciones exigentes desde el punto de vista tecnológico, que respondan a necesidades públicas ([www.omc-ntp.eu](http://www.omc-ntp.eu)). La iniciativa de Dinamarca y Suecia para explorar la contratación conjunta de I+D en los servicios sanitarios electrónicos (ine-salud. [http://www.si-oresund.org/in\\_english.6](http://www.si-oresund.org/in_english.6)) es otro ejemplo.