

## Implementación de las políticas de demanda a través de la compra pública innovadora

David Bar Riveiro

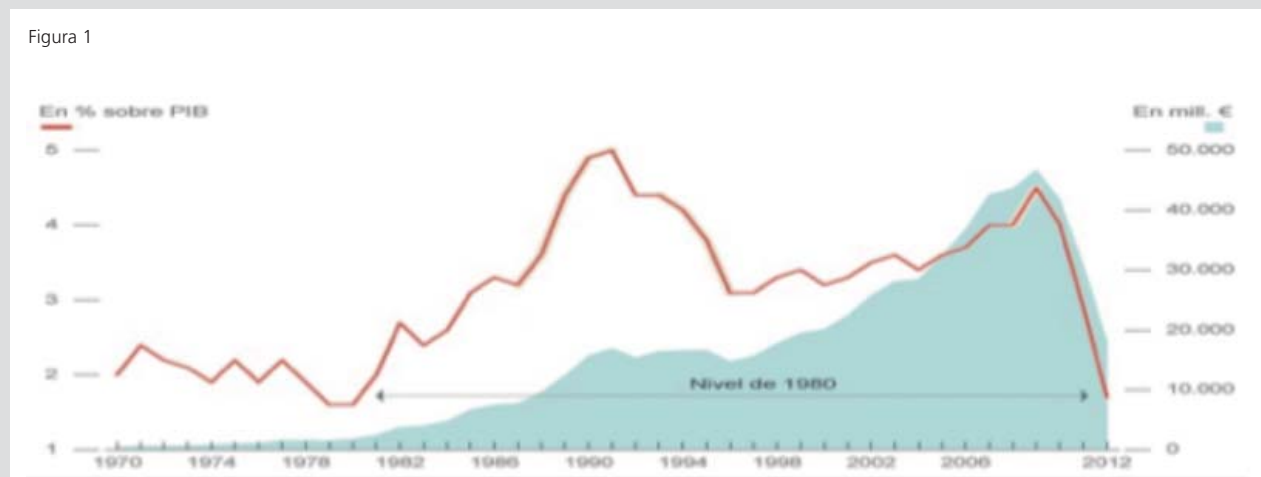
Manager Financiación de la Innovación, ALMA Consulting Group

La Compra Pública Innovadora (CPI) es un mecanismo propuesto por la Administración Pública para impulsar la actividad innovadora llevada a cabo por el sector empresarial, de forma complementaria al resto de iniciativas que conforman el mapa de ayudas en esta materia. Recordemos que actualmente cada euro invertido por la Administración tiene un retorno de unos 3,5 céntimos, calculado en términos de cash-flow a partir de datos del INE y del Banco de España, lo que se muestra como insuficiente. La CPI se realiza a través de dos vertientes: desde la creación e impulso de la demanda de soluciones innovadoras (*market pull*) por parte de los gestores públicos, a través de la licitación de los contratos de compra pública innovadora, como estimulando la generación de oferta (*technology push*) por parte de las empresas que compiten en los procesos de licitación, contribuyendo a la minoración del riesgo tecnológico y financiero, facilitando la presentación de las ofertas.

De forma práctica, este mecanismo puede articularse a

través de dos líneas: la compra pública de tecnología innovadora (CPTi) o la compra pública precomercial (CPP). La CPTi es aquella compra pública de un bien o servicio que no existe en ese momento, pero que se prevé su desarrollo en un plazo de tiempo razonable. Consta de dos planos específicos y complementarios: la compra directa del bien o servicio (fundamentalmente a través de los procedimientos ordinarios de contratación establecidos por la Ley de Contratos del Sector Público o LCSP), y la financiación de las fases de I+D asociadas al proyecto, como aspecto clave para poder alcanzar los objetivos fijados. Ambos procesos deben estar suficientemente claros y delimitados, sincronizados y coordinados, de modo que sean complementarios, sin menoscabo de asegurar su independencia ni que la financiación del proyecto suponga en ningún caso la adjudicación del contrato. El Servicio Catalán de Salud, Red.es, Osakidetza o Enusa son algunas de las entidades que han desarrollado procesos de CPTi.

Figura 1



La CPP tiene como objetivo fortalecer la base tecnológica de las empresas –fundamentalmente pymes-, cubriendo la fase del *death valley* o plazo comprendido desde la detección de una oportunidad tecnológica hasta que llega al mercado. La entidad contratante realiza una compra de los servicios íntegros de I+D, sin reservarse para su propio uso estos resultados en exclusividad, sino que comparte el riesgo con las empresas que lo desarrollan en condiciones de mercado, desde la exploración y diseño básico hasta la producción precomercial. La Universidad de Córdoba o el Ministerio de Defensa han recurrido ya a esta figura para la compra de diversos equipos y máquinas.

A pesar de las ventajas que ofrece la compra pública innovadora en cuanto a la existencia de un marco regulatorio favorable, tanto a nivel nacional (con la LCSP o la Ley de Ciencia) como europeo (la "Pre-Commercial Procurement" - de Horizonte 2020), o la distribución de riesgos para la puesta en marcha de proyectos innovadores, o incluso la posición privilegiada de la Administración como embajador de las nuevas tecnologías nacionales en el extranjero, es cierto que es un dispositivo que no ha terminado de arrancar en estos años, debido a diversas causas, como pueden ser:

- La caída de la inversión pública provocada por la actual crisis socioeconómica, pasando de los 43.646 millones de euros de 2007 a 18.151 en 2012, lo que dificulta la penetración de esta nueva operativa y la intensidad de este market pull (Figura 1).

- La Administración Pública es tradicionalmente conservadora, optando por tecnologías muy contrastadas y maduras.

- La actual coyuntura socioeconómica presenta un importante efecto sobre la propia actividad innovadora de las empresas privadas, con un volumen de proyectos de I+D menor, y con ello la potencial intensidad del llamado "tech-

*nology push*". Según la última estadística sobre actividades de I+D publicada por el INE, la tasa de variación del gasto privado en 2012 sigue en negativo por tercer año consecutivo (un -4,1% en 2012), alcanzando los 7.000 millones de euros de gasto (Figura 2).

- El mecanismo de la compra pública innovadora no se ha interiorizado suficientemente bien en las empresas privadas, ya que en general desconocen su existencia o la consideran demasiado compleja para apostar por ella. A ello se unen las dudas sobre la propiedad del conocimiento generado, o las incertidumbres que rodean a la transmisión y publicidad de los proyectos objeto de la compra.

- El dispositivo no cuenta con un actor que actúe realmente como correa de transmisión entre los actores principales del sistema, esto es, las empresas y la Administración. Las asociaciones, agrupaciones sectoriales y las empresas consultoras (dado su cercanía a ambos agentes, conocimiento de la industria y de las estrategias de I+D públicas y privadas), pueden ser agentes fundamentales para convertirse en catalizadores y vencer este "rozamiento estático" que está dificultando su puesta en práctica.

La CPP tiene como objetivo fortalecer la base tecnológica de las empresas –fundamentalmente pymes-, cubriendo la fase del *death valley* o plazo comprendido desde la detección de una oportunidad tecnológica hasta que llega al mercado

Figura 2

