

La innovación en la nueva Directiva de contratación pública: la asociación para la innovación

MARINA RODRÍGUEZ BEAS

*Personal investigador de acceso al SECTI.
Universidad Rovira i Virgili*

1. Introducción
2. Aproximación al concepto de “compra pública innovadora”
3. Régimen jurídico de la compra pública innovadora en España
4. El contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado: el diálogo competitivo
5. La innovación en la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014
6. La asociación para la innovación: un nuevo procedimiento de adjudicación para adquirir soluciones innovadoras
 - 6.1. Naturaleza jurídica
 - 6.2. Procedimiento: luces y sombras
7. Conclusiones
8. Bibliografía

Resumen

La innovación es uno de los ejes de la Estrategia Europa 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, y considera la contratación pública una herramienta de capital importancia para alcanzar esos objetivos. Esta prioridad europea se plasmó en nuestro ordenamiento

Artículo recibido el 06/07/2015; aceptado el 16/07/2015.

jurídico interno mediante sucesivas modificaciones de la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público. Pero las nuevas directivas “de cuarta generación” en materia de contratación pública contemplan múltiples avances en la compra pública innovadora.

La principal novedad de la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, estriba en la creación de un procedimiento de adjudicación específico para el desarrollo de productos, servicios u obras innovadores, y la adquisición ulterior de los suministros y servicios u obras resultantes, llamado “asociación para la innovación”. De este modo, el legislador europeo introduce cauces procedimentales más ágiles con los que afrontar los nuevos retos del sector público.

Palabras clave: *innovación; procedimiento de adjudicación; asociación para la innovación; compra pública.*

The “innovative” public procurement in the new Directive 2014/24/EU

Abstract

Innovation is one of the pillars of the Europe 2020 strategy for smart, sustainable and inclusive growth which considers public procurement crucial for achieving these goals. These European priorities have been implemented in our domestic law by successive amendments to the Law 30/2007 of 30 October, regarding Public Sector Contracts. However, the new directives – “fourth generation directives” – on public procurement include multiple new initiatives about the concept of “innovative” public procurement.

The main novelty of Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014, is the establishment of a specific award procedure so-called “innovation partnership” for the development of new products, services or carry out innovative works and the subsequent acquisition of the resulting supplies, services and works. Thus, the European legislator has launched more flexible procedural avenues for facing the challenges of the public sector.

Keywords: innovation; award procedure; innovation partnership; public procurement.

1

Introducción

Los avances tecnológicos y su implementación en la estructura administrativa no se han producido con la rapidez deseada. Tradicionalmente la regulación vigente en materia de contratos del sector público no ha ofrecido instrumentos eficaces para desarrollar la compra pública innovadora.

Hasta la incorporación del contrato de colaboración entre el sector público y el privado en la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, la posibilidad de incorporar soluciones innovadoras en la fabricación de bienes y prestación de servicios a la Administración Pública, con nueva tecnología, se reducía a aquellos contratos de suministros en los que el empresario se obligaba a fabricar bienes con arreglo a características peculiares fijadas previamente por la Administración, o a la introducción en los pliegos de la posibilidad de formular variantes a las prescripciones definidas por la Administración licitante en las ofertas de los licitadores.

Existe en la actualidad una estrategia clara, a nivel estatal, europeo¹ e internacional², que apuesta por la innovación de las Administraciones Públicas como elemento clave para potenciar su competitividad, eficacia y eficiencia. En este sentido, la compra pública innovadora viene a completar y/o complementar otros instrumentos de impulso y fomento de la innovación, como el acceso a nuevas fuentes de financiación y desarrollo de iniciativas tecnológicas conjuntas entre el sector público y el privado³.

En la Estrategia “Europa 2020, una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”, se incluye el denominado “crecimiento inteligente” para el desarrollo de una economía basada en el conocimiento y en la innovación. Para esas prioridades se precisa una amplia gama de acciones, para lo cual la Comisión propone siete iniciativas, estableciendo en primer

1. La innovación es uno de los ejes de la “Estrategia Europa 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador” (Bruselas, 3 de marzo de 2010, COM 2010), que busca el desarrollo de una economía basada en el conocimiento y la innovación, y considera la contratación pública una herramienta de capital importancia para alcanzar esos objetivos.

2. Los EE. UU. reservan una parte de sus presupuestos federales para financiar la innovación de las pequeñas empresas a través del programa SBIR (*Small Business Innovation Research*).

3. En este sentido, ARNÁEZ ARCE, Vega María, “La compra pública innovadora. La Administración Pública como adquirente de bienes y servicios innovadores”, *Revista Vasca de Administración Pública*, 93, 2012a, pág. 18; y MEDINA ARNÁIZ, Teresa, “Comprando para asegurar nuestro futuro la utilización de la contratación pública para la consecución de los objetivos políticos de la Unión Europea”, en GIMENO FELIÚ, J. M.^a (dir.), *Observatorio de los contratos públicos 2010*, Civitas, Madrid, 2011a, págs. 90 y ss.

lugar la “Unión por la innovación”⁴, con el fin de “mejorar las condiciones generales y el acceso a la financiación para investigación e innovación y garantizar que las ideas innovadoras se puedan convertir en productos y servicios que generen crecimiento y empleo”⁵.

El nuevo paquete de directivas “de cuarta generación”⁶ en materia de contratación pública contempla múltiples avances en la materia, desde la introducción tanto de nuevas técnicas, instrumentos y procesos⁷, como de mecanismos para facilitar la participación, la transparencia y la propia iniciativa de los operadores económicos.

De este modo, la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública, da un paso adelante introduciendo la posibilidad de que los poderes adjudicadores establezcan una “asociación para la innovación”, para el desarrollo y posterior adquisición de nuevos productos, servicios u obras innovadoras⁸.

La citada Directiva, como veremos, abre la posibilidad de que, una vez apreciada la necesidad de un producto, servicio u obra que no pueda ser satisfecha mediante la adquisición de productos, servicios u obras ya disponibles en el mercado, la Administración describa los requisitos mínimos, los

4. Se afirma que “(...) la contratación pública de productos y servicios innovadores es vital para mejorar la calidad y la eficiencia de los servicios públicos en un momento de restricciones presupuestarias”. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Iniciativa emblemática de Europa 2020. Unión por la Innovación. SEC(2010) 1161. COM(2010) 546 final. Bruselas, 6 de octubre de 2010.

5. En el Libro Verde *Del reto a la oportunidad: hacia un marco estratégico común para la financiación de la investigación y la innovación por la UE*, COM(2011), 48 final, de 15 de febrero de 2011, se indica que el logro de los objetivos ampliamente respaldados de crecimiento inteligente, sostenible e integrador fijados en Europa 2020 depende de la investigación y la innovación, que constituyen los motores fundamentales de la prosperidad social y económica, así como de la sostenibilidad medioambiental.

6. El Diario Oficial de la Unión Europea de 28 de marzo de 2014 publicó las tres nuevas directivas del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero, sobre contratación pública, que se erigen ya en la nueva generación de derecho de la Unión Europea sobre la materia: la Directiva 2014/23/UE, relativa a la adjudicación de contratos de concesión; la Directiva 2014/24/UE, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE; y la Directiva 2014/25/UE, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales y por la que se deroga la Directiva 2004/17/CE. Véase GIMENO FELIÚ, José María, “Las nuevas directivas –cuarta generación– en materia de contratación pública. Hacia una estrategia eficiente en compra pública”, *Revista Española de Derecho Administrativo*, 159, 2013a, págs. 39-106; y GIMENO FELIÚ, José María, “Novedades en la nueva normativa comunitaria sobre contratación pública”, *Revista de estudios locales*, 161, 2013b, págs. 15-44.

7. A continuación se trata el procedimiento de la “asociación para la innovación”, la principal novedad introducida por la Directiva 2014/24/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de febrero de 2014, sobre contratación pública.

8. Especial interés tiene MEDINA ARNÁIZ, Teresa, 2011a, págs. 43-101.

niveles de rendimiento y los costes máximos de desarrollo de dicho producto, servicio u obra, y convoque a los interesados a aportar soluciones innovadoras, a través de lo que se ha denominado compra pública innovadora.

2

Aproximación al concepto de “compra pública innovadora”

El concepto de compra pública innovadora tiene su origen en el seno de la Comisión Europea⁹, y consiste en la incorporación de la innovación en los productos y servicios que adquieren las Administraciones y entidades del sector público¹⁰.

ARNÁEZ ARCE lo define como “un mecanismo en manos de los poderes públicos, que tiene por objeto o finalidad el impulso y la incentivación del desarrollo e incorporación de tecnología innovadora en los bienes y productos que se adquieren y utilizan para la prestación y gestión de los servicios públicos”¹¹, y LÓPEZ MIÑO afirma que “es una plasmación de la voluntad de los poderes públicos de orientar el sistema productivo a sectores I+D+i aprovechando para ello la potencia de fuego de la contratación pública y su impresionante participación en la riqueza nacional”¹².

Así, la compra pública innovadora permite a los entes públicos incidir en los mercados, ejercitando políticas de compra de tecnología y de productos innovadores con el fin de orientar a las empresas. Pero la compra pública innovadora no es una medida de fomento, sino que, como afirma LÓPEZ MIÑO,

9. Se ha desarrollado el concepto de compra pública innovadora a través de diferentes resoluciones y comunicaciones del Parlamento y la Comisión Europea, entre las que destacan, entre otras, la Resolución del Parlamento Europeo de junio de 2007, sobre la transposición y aplicación de la legislación sobre contratación pública; la Comunicación de la Comisión Europea de diciembre de 2007; la Resolución del Parlamento Europeo de 3 de febrero de 2009, sobre contratación precomercial: impulsar la innovación para dar a Europa servicios públicos de alta calidad y sostenibles; y la Comunicación de 6 de octubre de 2010, de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Iniciativa emblemática de Europa 2020. Unión por la innovación.

10. Sobre su origen, véase ARNÁEZ ARCE, Vega María, “La compra pública innovadora en el contexto de una economía global”, en GÓMEZ ISA, F., HERRÁN, A. I. y ATXABAL, A. (eds.), *Retos del derecho ante una economía sin fronteras*, Universidad de Deusto, Bilbao, 2012b, págs. 193-203.

11. ARNÁEZ ARCE, Vega María, 2012a, págs. 19-20.

12. LÓPEZ MIÑO, Antonio, “La compra pública innovadora en los sistemas europeo y español de contratación pública”, en PERNAS GARCÍA, J. José (dir.), *Contratación Pública Estratégica*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor, 2013, pág. 215.

va más allá, y se trata de una medida de intervención positiva y no coactiva en los mercados¹³.

El concepto de compra pública innovadora pretende ocasionar un cambio en la cultura administrativa de la contratación pública, la cual hasta ahora consistía en seleccionar dentro de la oferta proporcionada por el mercado aquellas soluciones técnicas que mejor satisficieran sus necesidades.

La Comisión Europea ha tratado de reforzar la capacidad innovadora de los Estados miembros de la Unión Europea, mejorando la calidad y la eficiencia de los servicios públicos a través de la incorporación a los mismos de bienes y servicios innovadores, impulsando que se presenten ofertas innovadoras y la internacionalización de la innovación a partir de la utilización del mercado público como primer cliente de referencia¹⁴.

Se distinguen dos modalidades de compra pública innovadora en función del alcance de la acción pública innovadora y de su interrelación con el mercado: la compra pública precomercial y la compra pública de tecnología innovadora.

La compra pública precomercial es la contratación de servicios de investigación, desarrollo e innovación para la creación y desarrollo de soluciones innovadoras que superen a las disponibles en el mercado¹⁵. Sin embargo, la compra pública de tecnología innovadora tiene lugar cuando una entidad pública necesita un producto o servicio no disponible en el mercado, pero que se puede desarrollar probablemente en un período de tiempo razonable¹⁶.

3

Régimen jurídico de la compra pública innovadora en España

En los últimos años se ha incorporado a nuestro ordenamiento jurídico un impulso a la colaboración entre el sector público y el privado, a través de la

13. LÓPEZ MIÑO, Antonio, 2013, pág. 216.

14. ARNÁEZ ARCE, Vega María, 2012a, pág. 20.

15. Sobre la contratación precomercial resultan de interés la Comunicación de la Comisión *La contratación precomercial: impulsar la innovación para dar a Europa servicios públicos de alta calidad y sostenibles*, COM (2007) 799, de 14 de diciembre de 2007, y la Resolución del Parlamento Europeo de 3 de febrero de 2009 (2008/2139(INI)). *Vid.* CORTÉS MORENO, Álvaro, “La contratación precomercial y la Ley de Contratos del Sector Público. Su reflejo en la Ley de Economía Sostenible”, *El Consultor de los Ayuntamientos y de los Juzgados*, 9, 2011, págs. 1109-1119; y BERNAL BLAY, Miguel Ángel, “Principios de adjudicación de los contratos de servicios e investigación y desarrollo previos a la comercialización o la compra pública precomercial”, en GIMENO FELIÚ, José María (coord.), *Observatorio de los Contratos Públicos 2013*, Aranzadi, Cizur Menor, 2014a, págs. 233-270.

16. Las características de la compra pública de tecnología innovadora son objeto de estudio en los epígrafes siguientes.

Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible (en adelante LES), la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación, y el Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (en adelante TRLCSP)¹⁷.

A partir de las modificaciones incorporadas por las referidas normas legales, se recoge en la regulación de la contratación pública la expresa referencia a la necesidad de adoptar medidas específicas para impulsar la denominada compra pública innovadora, como un instrumento imprescindible para fomentar la innovación y garantizar, de este modo, la gestión y prestación de servicios públicos de calidad y sostenibles.

La Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación, eleva en su art. 7 a rango de ley la Estrategia Estatal de Innovación E2I¹⁸, y además regula la necesidad de aprobación y publicación por los departamentos ministeriales de sus respectivos planes que detallen su política de compra pública innovadora y precomercial¹⁹.

En cumplimiento del Acuerdo adoptado por el Consejo de Ministros el 8 de julio de 2011, el Ministerio aprobó la *Guía sobre compra pública innovadora*, dirigida a todos los órganos de contratación para la aplicación de los instrumentos de la compra pública innovadora²⁰.

La compra pública de tecnología innovadora no goza en nuestro ordenamiento de un régimen jurídico específico. No obstante, la contratación de soluciones innovadoras puede hacerse por cualquiera de los procedimientos de adjudicación previstos en el TRLCSP.

17. La prioridad europea de la innovación como eje de la “Estrategia Europa 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador” se plasmó en España en la “Estrategia Estatal de Innovación E2I” (Ministerio de Ciencia e Innovación, 11 de marzo de 2010), la cual diseña el marco de actuación de la política estatal para contribuir al cambio de modelo productivo en España que propugna la Unión Europea.

18. La E2I es el marco de actuación de la política del Gobierno estatal en materia de innovación para contribuir al cambio de modelo productivo en España, a través del fomento y de la creación de las estructuras que faciliten el mejor aprovechamiento del conocimiento científico y el desarrollo tecnológico. Los acuerdos del Consejo de Ministros de 2 de julio y 8 de octubre de 2010 inician la política de compra pública innovadora en la Administración del Estado.

19. Hasta ese momento la tendencia de las políticas públicas diseñadas para el fomento del I+D+i se habían orientado hacia la utilización de instrumentos que actuaban sobre la oferta y no tanto desde la demanda. Pero en vista de la gran capacidad de actuar sobre la innovación desde la licitación pública, la demanda pública se compromete con el objetivo de fomentar la innovación y con el cambio de patrón producido.

20. La Guía define las características principales de la compra pública precomercial y de la compra pública de tecnología innovadora, establece recomendaciones para la elaboración de la documentación contractual y aporta un esquema de buenas prácticas.

El TRLCSP prevé el posible establecimiento de mecanismos contractuales con el fin de fomentar e impulsar la compra pública innovadora en los procedimientos ordinarios de adjudicación²¹, mediante la introducción de cláusulas específicas en los pliegos de condiciones administrativas generales y de prescripciones técnicas. No obstante, cabe destacar el contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado²² a adjudicar mediante el procedimiento del diálogo competitivo.

Por otra parte, el art. 4.1 r) del TRLCSP, añadido en virtud de la disposición adicional 16 de la LES, excluye del ámbito de aplicación del régimen jurídico de la contratación pública a los contratos que tengan por objeto la compra pública innovadora en su modalidad precomercial, es decir, los que promuevan la capacidad tecnológica de las empresas o en los que el empresario y la entidad del sector público contratante compartan los riesgos y los beneficios de la investigación²³.

De este modo, la compra pública innovadora se ha incorporado en nuestro ordenamiento jurídico interno como un nuevo instrumento de las Administraciones Públicas y demás entidades del sector público, para permitirles procurarse bienes y servicios innovadores que aporten una mayor eficiencia y calidad a los servicios públicos para conseguir un desarrollo económico sostenible; pero, a la vez, incentiva la actividad de fomento de la iniciativa privada en la investigación de soluciones novedosas²⁴.

21. LÓPEZ MIÑO afirma que “es imprescindible una gran ductibilidad para emplearlos en la adjudicación de las CPTI”; *vid.* LÓPEZ MIÑO, Antonio, 2013, pág. 239.

22. Para un estudio amplio de esta figura contractual, véase ALMONACID LAMELAS, Laura, “La colaboración público-privada en tiempos de crisis”, *El Consultor de los Ayuntamientos y de los Juzgados*, 23, 2011, págs. 2854-2862; BRUNETE DE LA LLAVE, María Teresa, “El nuevo contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado (I). Configuración y actuaciones preparatorias del contrato de CPP”, *Contratación Administrativa Práctica*, 96, 2010a, págs. 32-51; BRUNETE DE LA LLAVE, María Teresa, “El nuevo contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado (II). Selección del socio privado y condiciones del contrato”, *Contratación Administrativa Práctica*, 97, 2010b, págs. 39-57; CARLÓN RUIZ, Matilde, “El nuevo contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado”, *Revista Española de Derecho Administrativo*, 140, 2008, págs. 653-684; GONZÁLEZ GARCÍA, Julio V., *Colaboración público-privada e infraestructuras de transporte*, Marcial Pons, Madrid, 2010; RIDAO I MARTÍN, Joan, “La colaboración entre el sector público y el sector privado en proyectos complejos de infraestructuras y servicios públicos. Una revisión crítica del marco legal en España”, *Revista Española de Ciencia Política*, 34, 2014, págs. 89-117, entre otros.

23. Acerca de la incidencia de la contratación precomercial en la legislación española, *vid.* CORTÉS MORENO, Álvaro, 2011, págs. 1109-1119; y VILLAREJO GALENDE, Helena, “Colaboración público-privada y contratación precomercial para el impulso de la I+D+i y la transferencia del conocimiento”, en CALONGE VELÁZQUEZ, Antonio (dir.), *Ciencia, tecnología e innovación: nuevo régimen jurídico*, Comares, Granada, 2013, págs. 133-145.

24. Véase MEDINA ARNÁIZ, Teresa, “Las principales novedades en la normativa contractual del sector público”, en BELLO PAREDES, Santiago A. (coord.), *Comentarios a la Ley de Economía Sostenible*, La Ley, 2011b, págs. 119-163.

4

El contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado: el diálogo competitivo

En relación con la regulación jurídica de la compra pública innovadora, el art. 11, apartado c), del TRLCSP define los contratos de colaboración público-privada, y los califica como la vía preferente para la adquisición de tecnología innovadora, afirmando que tienen por objeto la “fabricación de bienes y la prestación de servicios que incorporen tecnología específicamente desarrollada con el propósito de aportar soluciones más avanzadas y económicamente más ventajosas que las existentes en el mercado”²⁵.

Por tanto, de acuerdo con lo dispuesto en el citado precepto, el contrato de colaboración público-privada es el tipo contractual más específico e idóneo para la compra pública innovadora en su modalidad de adquisición de tecnología innovadora, porque favorece y facilita el diálogo con las empresas para la definición y el establecimiento de requisitos de licitación sujetos a fase de investigación, desarrollo e innovación, más allá del precio.

Así, su asiento natural es el contrato de colaboración público-privada, hasta el punto, como afirma LÓPEZ MIÑO, de que “una interpretación estricta de los elementos propios de una compra pública innovadora solo admite el uso del diálogo competitivo para adjudicarla como contrato de colaboración”²⁶.

El contrato de colaboración público-privada encaja perfectamente con el interés público de la compra pública innovadora, cuando de lo que se trata es

25. Como afirma gran parte de la doctrina, estos contratos se caracterizan por su complejidad y su indefinición. CHINCHILLA MARÍN afirma: “en mi opinión, el artículo 11 no es ejemplo de precisión conceptual, pero probablemente estamos ante una imprecisión deliberada o, incluso, hasta cierto punto inevitable; esto es, ante una definición abierta e incompleta, que se limita a describir unos elementos caracterizadores de este tipo contractual, para que sean las partes –la Administración y el contratista privado– las que terminen de definir y concretar los elementos del contrato en cada caso específico”; en CHINCHILLA MARÍN, Carmen, “El nuevo contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado”, *Revista Española de Derecho Administrativo*, 132, 2006, pág. 164. Y GONZÁLEZ GARCÍA indica que “(...) los CPP son ‘modelos para armar’ en los que Administración y contratista recogen elementos aislados del ordenamiento jurídico para configurar cada figura concreta, elementos que afectarán al derecho de bienes, a los contratos de servicios y contendrán aspectos del contrato de obras en los casos en los que haya que proceder a la construcción de la infraestructura; lo que, evidentemente, dificultará el régimen aplicable a cada CPP. De hecho, puede resultar indicativo el que las autoridades comunitarias, de momento, hayan hecho dejación de la regulación de estas figuras dejándolas a lo que disponga cada ordenamiento jurídico, más allá de algunos elementos mínimos que afectan al mercado interior”; en GONZÁLEZ GARCÍA, Julio V., “Contrato de colaboración público-privada”, *Revista de Administración Pública*, 170, 2006, pág. 22.

26. LÓPEZ MIÑO, Antonio, 2013, pág. 240.

de adquirir un bien o un servicio inexistente pero de desarrollo próximo empleando una tecnología nueva o mejorada²⁷.

En cuanto al reparto de riesgos entre las partes, consustancial al contrato de colaboración público-privada, aumenta su relevancia cuando este tipo se utiliza en las compras públicas de tecnología innovadora, por la incertidumbre que rodea al procedimiento de investigación y desarrollo de la solución innovadora.

Tanto en la compra pública innovadora como en la compra pública pre-comercial es esencial la interacción entre las partes, lo que justifica que el procedimiento de adjudicación del contrato sea el diálogo competitivo (art. 180 TRLCSP).

5

La innovación en la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014

La Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública, apuesta por la orientación estratégica de la contratación, y sobre la innovación recuerda que “la investigación y la innovación incluidas la innovación ecológica y la innovación social, se encuentran entre los principales motores del crecimiento futuro y ocupan un lugar central de la Estrategia Europea 2020”.

Por ello, en su considerando (47) establece que “los poderes públicos deben hacer la mejor utilización estratégica posible de la contratación pública para fomentar la innovación. La adquisición de bienes, obras y servicios innovadores desempeña un papel clave en la mejora de la eficiencia y la calidad de los servicios públicos, al mismo tiempo que responde a desafíos fundamentales para la sociedad. Contribuye a obtener la mejor relación calidad-precio en las inversiones públicas, así como amplias ventajas económicas, medioambientales y sociales, al generar nuevas ideas, plasmarlas en productos y servicios innovadores y, de este modo, fomentar un crecimiento económico sostenible”²⁸.

27. No obstante, como señala FERNÁNDEZ SCAGLIUSI, el contrato de colaboración público-privada no ha tenido muy buen acogimiento. *Vid.* FERNÁNDEZ SCAGLIUSI, María de los Ángeles, “El necesario cambio de configuración del contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado ante su escaso empleo en la práctica”, *Revista Española de Derecho Administrativo*, 167, 2014, págs. 293-326.

28. En la Directiva 2014/23/UE, sobre concesiones, y la Directiva 2014/25/UE, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes

La propia Directiva define en el art. 22.1 el concepto de innovación como la “introducción de un producto, servicio o proceso nuevos o significativamente mejorados, que incluye, aunque no se limita a ellos, los procesos de producción, edificación o construcción, un nuevo método de comercialización o un nuevo método de organización de prácticas empresariales, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores, entre otros con el objetivo de ayudar a resolver desafíos de la sociedad o a apoyar la Estrategia Europea 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”²⁹.

Sin embargo, considera que ante las grandes diferencias existentes entre los distintos sectores y mercados, no sería apropiado imponer a la contratación unos requisitos medioambientales, sociales y de innovación de carácter general y obligatorio³⁰.

6

La asociación para la innovación: un nuevo procedimiento de adjudicación para adquirir soluciones innovadoras

En este contexto, son múltiples las referencias, en el articulado de la Directiva citada, al estímulo de la innovación por parte de los poderes adjudicadores, estableciendo mecanismos para tal fin. Entre ellos cabe destacar, como principal novedad, la reglamentación de un procedimiento de contratación específico para aquellos supuestos en los que las soluciones ya disponibles en el mercado no puedan satisfacer una necesidad en relación con el desarrollo de productos, servicios u obras innovadoras, y la adquisición ulterior de los suministros y servicios u obras resultantes. Esta novedad reside en la previsión, en su art. 31, de un nuevo procedimiento de adjudicación de los contratos denominado “asociación para la innovación”³¹.

tes y los servicios postales, también se apela a la necesidad de introducir la innovación en estos contratos.

29. De igual modo, contemplan la definición de innovación la Directiva 2014/25/UE, en el art. 2.18, y la Directiva 2014/23/UE, en su art. 5.

30. Considerando (95).

31. Este nuevo procedimiento no debe confundirse con la compra precomercial. Está expresamente excluida del ámbito de aplicación por el art. 14 de la Directiva 2014/24/UE.

6.1 Naturaleza jurídica

La Directiva 2014/24 considera la asociación para la innovación como un procedimiento de contratación específico, accesible a los poderes adjudicatarios “cuando las soluciones ya disponibles en el mercado no puedan satisfacer una necesidad en relación con el desarrollo de productos, servicios u obras innovadores y la adquisición ulterior de los suministros y servicios u obras resultantes (...)”³².

Así, a la vista del considerando (49) y del artículo 31, la naturaleza jurídica de la asociación para la innovación es de “procedimiento específico”, el cual debe basarse en la normativa aplicable al procedimiento de licitación con negociación. A ello debe añadirse que la transposición por el legislador nacional de este procedimiento deberá respetar las previsiones de la Directiva, como así lo recoge el art. 26.3.

Precisamente por esa remisión al procedimiento de licitación con negociación, algunos autores han dudado de que se trate de un auténtico procedimiento de adjudicación, dadas sus similitudes con la licitación con negociación³³. Sin embargo, otros autores afirman que de la propia Directiva se extrae que se trata de un procedimiento típico e independiente, al igual que el diálogo competitivo y el procedimiento de licitación con negociación comparten rasgos comunes, aunque son diferentes. Por consiguiente, nosotros también nos posicionamos a favor de la consideración de que la asociación para la innovación ostenta autonomía, aunque el procedimiento de licitación con negociación es su referente normativo como el del diálogo competitivo³⁴.

6.2 Procedimiento: luces y sombras

Este nuevo procedimiento podrá utilizarse cuando la contratación no pueda ser satisfecha mediante la adquisición de productos, servicios u obras ya dis-

32. Considerando (49).

33. BERNAL BLAY, Miguel Ángel, “The strategic use of public procurement in support of Innovation”, *European Procurement & Public Private Partnership Law Review*, 1, 2014b, pág. 10.

34. *Vid.* GALLEGO CÓRCOLES, Isabel, “Los procedimientos de adjudicación en la nueva Directiva sobre contratación pública”, en GIMENO FELIÚ, José María (dir.), *Observatorio de los contratos públicos 2013*, Aranzadi, Madrid, 2014, pág. 212; y FERNÁNDEZ SCAGLIUSI, María Ángeles, “Un nuevo procedimiento de adjudicación de contratos públicos: la ‘asociación para la innovación’”, X Congreso Asociación Española Profesores Derecho Administrativo, Madrid, 2015, págs. 5 y ss.

ponibles en el mercado, y se precisen productos innovadores. Para ello, el poder adjudicador podrá decidir crear la asociación para la innovación con uno o varios socios que efectúen por separado actividades de investigación y desarrollo.

Atendiendo a esta finalidad, la asociación para la innovación tiene vocación de permanencia en el tiempo, ya que comprende tanto la fase de investigación y desarrollo como la compra de los bienes correspondientes, sin la necesidad de recurrir a un procedimiento de contratación independiente para la adquisición. Esto significa que es procedimiento de larga duración y de ciclo completo³⁵, ya que la Directiva no fija un plazo máximo de duración del desarrollo de los servicios de investigación. Como se explica en el considerando (49), este procedimiento debe permitir a los poderes adjudicadores establecer una asociación a largo plazo. Esto tiene un marcado carácter estratégico en el contexto de una política de consolidación del tejido empresarial cualificado y estable³⁶. Pero si los Estados miembros fijan este plazo en sus normativas de transposición, debe alertarse de que esto puede suponer un obstáculo para la innovación³⁷.

Como ya hemos avanzado, el art. 31 establece los trámites principales y se remite en parte a las reglas del procedimiento negociado.

El órgano de contratación iniciará el procedimiento mediante la publicación de la convocatoria de licitación. En dicha convocatoria, el órgano de contratación describirá cuáles son los elementos considerados requisitos mínimos para todos los licitadores.

En el apartado primero párrafo segundo del art. 31 se enfatiza el deber de motivación de la autoridad contratante, señalándose la obligatoriedad de indicar la necesidad de un producto, servicio u obra innovadora que no puede ser satisfecha mediante la adquisición de productos, servicios u obras ya disponibles en el mercado. Así, debe acreditarse tanto el carácter imprescindible de los bienes o servicios finales como la inexistencia o insuficiencia de soluciones tecnológicas accesibles para la provisión de aquellos³⁸.

De este modo, es importante precisar el objeto del contrato, ya que motivará la decisión del órgano de contratación de acudir a este procedimiento y no al precomercial o a los ordinarios. No obstante, para el caso de que las

35. LÓPEZ MIÑO, Antonio, 2013, pág. 231.

36. Vid. GIMENO FELIÚ, José María, *El nuevo paquete legislativo comunitario sobre contratación pública. De la burocracia a la estrategia. El contrato público como herramienta del liderazgo institucional de los poderes públicos*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor, 2014, pág. 5.

37. En este sentido, BERNAL BLAY, Miguel Ángel, 2014b, pág. 10.

38. LÓPEZ MIÑO, Antonio, 2013, pág. 234.

soluciones tecnológicas buscadas existan ya en el mercado y solo precisen mejoras simples, no existe motivo para iniciar la tramitación de la asociación para la innovación, bastaría con un procedimiento de contratación común, como por ejemplo un contrato de suministro de fabricación [art. 9.3 c) TRLCSP]³⁹.

Así, el procedimiento debe justificarse, y si, a la vista de la documentación de la contratación, un operador acreditase la existencia de los bienes o servicios objeto del contrato, el órgano deberá retirar la convocatoria y acudir a los procedimientos de contratación ordinarios.

A la vista de la convocatoria, los operadores económicos dispondrán de un plazo no inferior a 30 días para presentar sus solicitudes de participación, a contar desde la fecha de envío del anuncio de licitación⁴⁰. Solo podrán participar los licitadores invitados por el poder adjudicador tras la evaluación de la información facilitada.

En cuanto a los criterios de selección recogidos en el art. 58, son, al igual que en la Directiva 2004/18/CE, la habilitación para ejercer la actividad profesional, la solvencia económica y financiera y la capacidad técnica y profesional. Pero, respecto a la citada Directiva, la nueva establece dos novedades principales. La primera consiste en la admisión de la experiencia de la empresa y de sus recursos humanos como criterio de solvencia técnica y profesional⁴¹. La segunda, específica de la figura estudiada, impone al órgano de contratación que priorice los criterios de selección relativos a la capacidad de los candidatos en el ámbito de la investigación y el desarrollo, así como en lo que se refiere al desarrollo y la aplicación de soluciones innovadoras⁴².

Una vez seleccionados los candidatos, el órgano de contratación enviará a los operadores la invitación para confirmar el interés. Esta invitación no es una mera formalidad, sino que reviste un especial interés, ya que, además de convertir al operador interesado en candidato, define el procedimiento en sí, y crea la asociación para la innovación. De este modo, se convierte en el documento que fija un número máximo y uno mínimo de candidatos, establece la posible división en etapas, define los criterios de adjudicación, y determina si la adjudicación tendrá lugar con o sin negociación⁴³.

La Directiva establece unos requisitos para devenir candidato. Como se indicó, prohíbe participar en el procedimiento a todo operador que no haya obtenido la invitación tras la evaluación. Pero además, permite al órgano de

39. LÓPEZ MIÑO, Antonio, 2013, pág. 235.

40. Art. 31.1, párrafo 4.

41. Art. 67.

42. Art. 31.6.

43. LÓPEZ MIÑO, Antonio, 2013, pág. 236.

contratación limitar el número de candidatos para ser invitados a participar en el procedimiento⁴⁴.

En todo caso, los contratos se adjudicarán únicamente con arreglo al criterio de la mejor relación calidad-precio, según lo dispuesto en el art. 67 de la Directiva.

Para sustanciar la adjudicación del contrato, el art. 31.3 se remite a las normas del procedimiento negociado, para las ofertas iniciales y todas las ofertas ulteriores presentadas, excepto la oferta definitiva. Además, se especifica que en ningún caso se negociarán los requisitos mínimos ni los criterios de adjudicación.

La Directiva insiste en que los poderes adjudicadores deben velar por la igualdad de trato entre los candidatos. Para garantizar esto, en el art. 31.4 se establecen una serie de actuaciones obligatorias: no revelar información que pueda dar ventajas a determinados licitadores con respecto a otros; informar por escrito a todos los licitadores cuyas ofertas no hayan sido eliminadas de todo cambio en las especificaciones técnicas u otros documentos de la contratación que no sea la que establece los requisitos mínimos; no revelar datos confidenciales que les hayan sido comunicados por un candidato o licitador participante en la negociación sin el acuerdo previo de este.

Cabe destacar que a nivel procedimental la asociación para la innovación guarda una gran similitud con el diálogo competitivo regulado en el art. 30. Como sucede con el diálogo competitivo, la asociación para la innovación se estructura en fases sucesivas siguiendo la secuencia de las etapas del proceso de investigación e innovación, que podrá incluir la fabricación de los productos, la prestación de los servicios o la realización de las obras. La asociación para la innovación fijará unos objetivos intermedios que deberán alcanzar los socios y proveerá el pago de la retribución en plazos adecuados. No obstante, la nueva Directiva introduce escasas especificaciones respecto a la regulación precedente del diálogo competitivo, y además se le achaca una imprecisión en la terminología empleada⁴⁵.

El poder adjudicador podrá decidir, al final de cada fase, rescindir la asociación para la innovación o, en el caso de una asociación para la innovación con varios socios, reducir el número de socios mediante “la rescisión de los contratos individuales, siempre que el poder adjudicador haya indicado en los pliegos de la contratación que puede hacer uso de estas posibilidades y las condiciones en que puede hacerlo”. De este modo, el resultado buscado

44. Art. 31.1, párrafo 4.

45. *Vid.* MERINO GÓMEZ, Gustavo, “La Directiva de contratación pública de 2014: ¿nuevas soluciones a viejos problemas?”, *DS: Derecho y salud*, 24, 2014, pág. 193.

por la Directiva es la progresiva reducción de las ofertas, hasta llegar a un número “manejable” al final del procedimiento⁴⁶.

Como acertadamente subraya LÓPEZ MIÑO, el riesgo de interposición de recursos por los candidatos expulsados se incrementa en proporción a la complejidad del objeto contractual y al número de fases. Partiendo de esta premisa, es conveniente que las sucesivas fases sean homogéneas respecto de los estadios tanto en la fase precomercial como en la comercial (art. 31.2, párrafo 2). En este sentido, el art. 31.7 dispone que: “El poder adjudicador velará por que la estructura de la asociación y, en particular, la duración y el valor de las diferentes fases reflejen el grado de innovación de la solución propuesta y la secuencia de las actividades de investigación y de innovación necesarias para el desarrollo de una solución innovadora aún no disponible en el mercado. El valor estimado de los suministros, servicios u obras no será desproporcionado con respecto a la inversión necesaria para su desarrollo”.

El derecho a rescindir la asociación es un elemento importante para asegurar que el poder adjudicador no se atribuye indebidamente el proyecto⁴⁷.

En relación con el cómputo del valor estimado del contrato en este tipo de procedimientos, cabe apuntar que deberá tenerse en cuenta el valor máximo estimado de las actividades de investigación y desarrollo que se realizarán a lo largo de todas las etapas de la asociación prevista, así como de los suministros, servicios u obras que se desarrollarán y adquirirán al final de la asociación prevista.

Por tanto, en los pliegos de cláusulas administrativas que rijan la asociación deberá preverse no solo el coste estimado de la fase de investigación, lo que presenta cierta dificultad tratándose de un procedimiento que persigue el desarrollo de soluciones innovadoras, sino que se anticipe la cuantía de los eventuales contratos que deriven de la asociación, lo que dependerá, en primer lugar, del éxito de la investigación, y en segundo lugar de la viabilidad en términos de eficacia, eficiencia y de coste-beneficio de la solución alcanzada.

Otra de las críticas que se vierten sobre la Directiva es la parquedad en la definición de aspectos básicos de la relación jurídica de la asociación. Como afirma MERINO GÓMEZ, no queda válidamente articulada la posibilidad de combinar la existencia de una asociación entre varios agentes económicos con la existencia de contratos individuales celebrados entre cada uno de los socios y el poder adjudicador, ni los efectos de la resolución de los mismos en relación con los restantes socios.

46. LÓPEZ MIÑO, Antonio, 2013, pág. 237.

47. *Vid.* GALLEGO CÓRCOLES, Isabel, 2014, pág. 215.

Tampoco queda definido el contenido obligacional del contrato individual, ni el procedimiento para su formalización o para su resolución; ni siquiera el momento en que el mismo es celebrado, teniendo en cuenta que, como ya se ha apuntado, la asociación para la innovación no es un contrato administrativo, sino un procedimiento de adjudicación.

Pero esta falta de determinación también se produce en la propia regulación del instrumento jurídico en el que debe plasmarse la asociación entre licitadores y poder adjudicador. En este sentido, podría plantearse la posibilidad de que pudiera constituirse una asociación para la innovación dotada de personalidad jurídica propia al margen de la legislación contractual, de base asociativa. Pero esta opción debe descartarse, porque la asociación para la innovación no excluye *per se* el ánimo de lucro de los socios, ya que los licitadores participan a cambio de una remuneración, o incluso el poder adjudicador, en el caso de que opere en el tráfico mercantil, participando de los eventuales beneficios que genere la asociación. Pero también porque el poder adjudicador goza de una primacía respecto de los socios, hecho que rompe con el principio de igualdad *inter partes* que preside la relación de los socios en una asociación⁴⁸.

Otra fórmula válida para lograr la asociación para la innovación entre un poder adjudicador y uno o varios licitadores sería la Agrupación de Interés Económico⁴⁹. En este sentido, MERINO GOMÉZ afirma que este tipo de agrupaciones reúne un régimen jurídico acorde con el vínculo que se pretende crear entre el poder adjudicador y los licitadores. En primer lugar, porque la finalidad de la Agrupación resulta compatible con el desarrollo de productos, servicios u obras innovadoras. En segundo lugar porque, a pesar de que la Agrupación no tiene ánimo de lucro para sí misma, se permite, con arreglo al art. 21 de la Ley 12/1991, que los eventuales beneficios que pudieran derivarse de sus actividades puedan atribuirse exclusivamente al poder adjudicador para su utilización en el ejercicio de su propia actividad. Por último, la Agrupación solo puede constituirse por personas físicas o jurídicas que desempeñen actividades empresariales, agrícolas o artesanales, por entidades no lucrativas dedicadas a la investigación y por quienes ejerzan profesiones liberales. Este requisito subjetivo también lo cumple, ya que es claro el carácter no lucrativo de las Administraciones Públicas, “si bien pudiera entenderse

48. Art. 2.6 Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.

49. Regulada en la Ley 12/1991, de 29 de abril, de Agrupaciones de Interés Económico, a las que se dota de personalidad jurídica y carácter mercantil. Para un estudio sobre esta figura, *vid.* GÓMEZ CALERO, Juan, *Las agrupaciones de interés económico*, Bosch, Barcelona, 1993; y MONGE GIL, A. L., *Las agrupaciones de interés económico*, Tecnos, Madrid, 1993.

que la participación de los poderes adjudicadores, en esa actividad puntual, persigue eminentemente un ánimo investigador aunque su finalidad principal sea prestar servicios públicos”⁵⁰.

Finalmente, ha de señalarse que el art. 14 de la Directiva excluye de su ámbito de aplicación a aquellos contratos de servicios de I+D que se englobarían dentro de la denominada contratación precomercial. Esta exclusión es similar a la ya contemplada en el art. 16 f) de la Directiva 2004/18/CE y también en el vigente art. 4.1 r) del TRLCSP.

7

Conclusiones

La innovación desempeña un papel central en la Estrategia Europa 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador. Los compradores públicos deben poder adquirir productos y servicios innovadores que promuevan el crecimiento futuro y mejoren la eficiencia y la calidad de los servicios públicos.

La principal novedad de la nueva Directiva de contratación pública estriba en la posibilidad de constituir una estructura, cuya naturaleza y régimen jurídico no son definidos, de carácter estable, en la que un poder adjudicador y uno o varios agentes económicos privados colaboran en la obtención de soluciones innovadoras, para satisfacer necesidades públicas que posteriormente serán adquiridas por aquel. Así, se crea un procedimiento de adjudicación específico, para el desarrollo de productos, servicios u obras innovadores y la adquisición ulterior de los suministros y servicios u obras resultantes, llamado “asociación para la innovación”.

Esta posibilidad podría instrumentarse mediante la constitución de una Agrupación de Interés Económico, en la que una entidad no lucrativa dedicada a la investigación puede concurrir con personas físicas o jurídicas que desempeñen actividades empresariales en la consecución de un desarrollo o mejora de los resultados de la actividad de sus socios.

Como vemos, se trata de buscar una solución que no está en el mercado a un problema que se le plantea a la Administración Pública, y para ello cuenta con un instrumento que puede implicar la intervención de una o más empresas para que sucesivamente, junto con la Administración, vayan superando fases de investigación y desarrollo hasta encontrar la solución al problema planteado.

50. MERINO GÓMEZ, Gustavo, 2014, pág. 194.

En el ordenamiento jurídico español, las compras públicas se han desarrollado al margen de una normativa específica. Para ello han acudido a los procedimientos ordinarios y en especial al contrato de colaboración público-privada.

No cabe duda de que con esta figura se supera la tradicional concepción de la contratación pública, y se establece un cauce procedimental más ágil con el que afrontar los nuevos retos del sector público. No obstante, el escaso desarrollo de este nuevo procedimiento de licitación obligará al legislador interno a regular aspectos necesarios para complementar tanto el procedimiento de adjudicación como el régimen jurídico de estas asociaciones. Resulta imprescindible que el legislador y en particular los órganos de contratación definan perfectamente el objeto del contrato y examinen si la única opción es acudir a la compra pública innovadora.

Además, para conseguir la implementación efectiva de la innovación en la contratación pública será necesario superar las resistencias actuales para la aplicación de la compra pública innovadora. Por un lado, será necesario que la Administración abandone su posición conservadora que la lleva a optar por tecnología contrastada y que la compra pública innovadora se interiorice tanto en la Administración Pública como en las empresas privadas. 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.

De este modo, habrá que esperar entonces para ver si, al contrario de lo que ha sucedido con el contrato de colaboración público-privada, esta nueva fórmula alcanza un mayor éxito.

8

Bibliografía

ALMONACID LAMELAS, Laura, “La colaboración público-privada en tiempos de crisis”, *El Consultor de los Ayuntamientos y de los Juzgados*, 23, 2011, págs. 2854-2862.

ARNÁEZ ARCE, Vega María, “La compra pública innovadora. La Administración Pública como adquirente de bienes y servicios innovadores”, *Revista Vasca de Administración Pública*, 93, 2012a, pág. 18.

ARNÁEZ ARCE, Vega María, “La compra pública innovadora en el contexto de una economía global”, en GÓMEZ ISA, F., HERRÁN, A. I. y ATXABAL, A. (eds.), *Retos del derecho ante una economía sin fronteras*, Universidad de Deusto, Bilbao, 2012b, págs. 193-203.

BERNAL BLAY, Miguel Ángel, “Principios de adjudicación de los contratos de servicios e investigación y desarrollo previos a la comercialización o la compra pública precomercial”, en GIMENO FELIÚ, José María (coord.), *Observatorio de los Contratos Públicos 2013*, Aranzadi, Cizur Menor, 2014a, págs. 233-270.

BERNAL BLAY, Miguel Ángel, “The strategic use of public procurement in support of Innovation”, *European Procurement & Public Private Partnership Law Review*, 1, 2014b, pág. 10.

BRUNETE DE LA LLAVE, María Teresa, “El nuevo contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado (I). Configuración y actuaciones preparatorias del contrato de CPP”, *Contratación Administrativa Práctica*, 96, 2010a, págs. 32-51.

BRUNETE DE LA LLAVE, María Teresa, “El nuevo contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado (II). Selección del socio privado y condiciones del contrato”, *Contratación Administrativa Práctica*, 97, 2010b, págs. 39-57.

CARLÓN RUIZ, Matilde, “El nuevo contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado”, *Revista Española de Derecho Administrativo*, 140, 2008, págs. 653-684.

CHINCHILLA MARÍN, Carmen, “El nuevo contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado”, *Revista Española de Derecho Administrativo*, 132, 2006, pág. 164.

CORTÉS MORENO, Álvaro, “La contratación precomercial y la Ley de Contratos del Sector Público. Su reflejo en la Ley de Economía Sostenible”, *El Consultor de los Ayuntamientos y de los Juzgados*, 9, 2011, págs. 1109-1119.

FERNÁNDEZ SCAGLIUSI, María de los Ángeles, “El necesario cambio de configuración del contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado ante su escaso empleo en la práctica”, *Revista Española de Derecho Administrativo*, 167, 2014, pág. 293-326.

FERNÁNDEZ SCAGLIUSI, María de los Ángeles, “Un nuevo procedimiento de adjudicación de contratos públicos: la ‘asociación para la innovación’”, X Congreso Asociación Española Profesores Derecho Administrativo, Madrid, 2015, págs. 5 y ss.

GALLEGO CÓRCOLES, Isabel, “Los procedimientos de adjudicación en la nueva Directiva sobre contratación pública”, en GIMENO FELIÚ, José María (dir.), *Observatorio de los contratos públicos 2013*, Aranzadi, Madrid, 2014, pág. 212.

GIMENO FELIÚ, José María, “Las nuevas directivas –cuarta generación– en materia de contratación pública. Hacia una estrategia eficiente en compra pública”, *Revista Española de Derecho Administrativo*, 159, 2013a, págs. 39-106.

GIMENO FELIÚ, José María, “Novedades en la nueva normativa comunitaria sobre contratación pública”, *Revista de estudios locales*, 161, 2013b, págs. 15-44.

GIMENO FELIÚ, José María, *El nuevo paquete legislativo comunitario sobre contratación pública. De la burocracia a la estrategia. El contrato público como herramienta del liderazgo institucional de los poderes públicos*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor, 2014, pág. 5.

GÓMEZ CALERO, Juan, *Las agrupaciones de interés económico*, Bosch, Barcelona, 1993.

GONZÁLEZ GARCÍA, Julio V., “Contrato de colaboración público-privada”, *Revista de Administración Pública*, 170, 2006, pág. 22.

GONZÁLEZ GARCÍA, Julio V., *Colaboración público-privada e infraestructuras de transporte*, Marcial Pons, Madrid, 2010.

LÓPEZ MIÑO, Antonio, “La compra pública innovadora en los sistemas europeo y español de contratación pública”, en PERNAS GARCÍA, J. José (dir.), *Contratación Pública Estratégica*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor, 2013, pág. 215.

MEDINA ARNÁIZ, Teresa, “Comprando para asegurar nuestro futuro la utilización de la contratación pública para la consecución de los objetivos políticos de la Unión Europea”, en GIMENO FELIÚ, J. M.^a (dir.), *Observatorio de los contratos públicos 2010*, Civitas, Madrid, 2011a, págs. 90 y ss.

MEDINA ARNÁIZ, Teresa, “Las principales novedades en la normativa contractual del sector público”, en BELLO PAREDES, Santiago A. (coord.), *Comentarios a la Ley de Economía Sostenible*, La Ley, 2011b, págs. 119-163.

MERINO GÓMEZ, Gustavo, “La Directiva de contratación pública de 2014: ¿nuevas soluciones a viejos problemas?”, *DS: Derecho y salud*, 24, 2014, pág. 193.

MONGE GIL, Ángel Luis, *Las agrupaciones de interés económico*, Tecnos, Madrid, 1993.

RIDAO I MARTÍN, Joan, “La colaboración entre el sector público y el sector privado en proyectos complejos de infraestructuras y servicios públicos. Una revisión crítica del marco legal en España”, *Revista Española de Ciencia Política*, 34, 2014, págs. 89-117.

VILLAREJO GALENDE, Helena, “Colaboración público-privada y contratación precomercial para el impulso de la I+D+i y la transferencia del conocimiento”, en CALONGE VELÁZQUEZ, Antonio (dir.), *Ciencia, tecnología e innovación: nuevo régimen jurídico*, Comares, Granada, 2013, págs. 133-145.