



Comisión  
Europea

# CRECER CON EL SECTOR PÚBLICO

Folleto para las empresas emergentes



Innovar de forma **diferente**.  
Innovar **mejor**.  
Innovar con el **sector público**.

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión  
Europea, 2023  
© Unión Europea, 2023  
Iconos © Adobe stock

PDF ISBN 978-92-76-62068-6  
DOI : 10.2873/435352  
CATALOGUE NUMBER : ET-03-23-030-ES-N



## La contratación pública No solo implica comprar, también **invertir**.

Las normas de contratación pública ya no solo regulan «cómo comprar»; también abordan «qué comprar». Cada vez se reconoce más que hacer un buen uso del dinero de los contribuyentes trasciende la mera satisfacción de las necesidades básicas de los organismos públicos. Los ciudadanos quieren, con razón, saber si una solución contratada con dinero público no solo cumple formalmente con las normas, sino que también aporta el mayor valor añadido posible en términos de calidad, rentabilidad, impacto medioambiental y social, así como, oportunidades para los proveedores.

## La contratación pública como motor de las empresas emergentes; las empresas emergentes como motor de **un mundo mejor**

La inversión pública y la innovación son fundamentales para afrontar los desafíos que plantean la recuperación posterior a la pandemia, las transiciones ecológica y digital y la creación de una economía más resiliente en la UE. En su condición de estandartes de la innovación, las empresas emergentes, y especialmente las más emprendedoras e imaginativas entre ellas, pueden contribuir de manera significativa a la innovación en el sector público.

## Navegar en el mercado del sector público

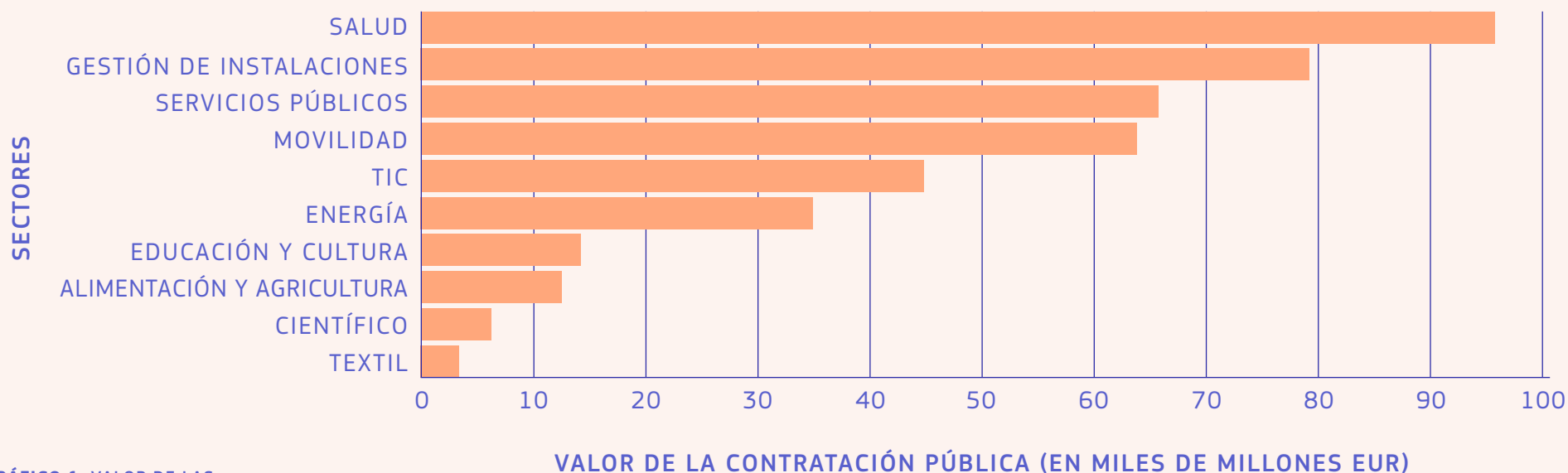
### Un mar de oportunidades

Las normas de la UE sobre contratación pública permiten a los compradores públicos diseñar procedimientos adecuados no solo para las grandes empresas, sino también para los proveedores innovadores más pequeños y las empresas emergentes. La contratación pública de la UE, representa más del 14 % de su producto interior bruto (PIB), lo que supone un enorme mercado para los productos

y servicios innovadores, sin embargo su potencial está infrautilizado. La Comisión Europea pretende mejorar las prácticas de contratación pública, promoviendo la demanda de bienes, servicios y obras innovadores en Europa y fomentando la adopción de estas innovaciones en la UE. Estas mejoras permitirán integrar la demanda pública en el ecosistema de la innovación y fomentar una recuperación económica sostenible.

#### VALOR DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

en los sectores con mayor concentración de empresas emergentes



**GRÁFICO 1.** VALOR DE LAS LICITACIONES PÚBLICAS EN LOS SECTORES CON MAYOR CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS EMERGENTES DE LA UE EN 2020.

# La nueva Agenda Europea de Innovación

La Comisión apoyará la creación de un servicio de asesoramiento especializado en contratación de soluciones innovadoras. Este servicio actuará como intermediario entre los compradores públicos y los proveedores innovadores. La Comisión también apoyará la creación de *living labs* e incubadoras de empresas para poner en contacto a los emprendedores con las administraciones públicas y apoyar las soluciones innovadoras que satisfagan las necesidades del sector público.



## LA CONTRATACIÓN PÚBLICA ~~NO~~ ES PARA LAS EMPRESAS EMERGENTES

1

Los compradores públicos pueden ser pioneros. Esto interesa a las empresas emergentes, pues es una forma de ampliar su negocio.

2

El sector público está en busca de innovación y quiere que los servicios públicos sigan el ritmo a los futuros avances digitales.

3

La contratación pública necesita competidores, para crear un entorno más justo.

4

Los compradores públicos siempre pagan, y están obligados a hacerlo en un plazo de treinta días a partir de la recepción de la factura o de la aceptación del servicio<sup>1</sup>.

5

La contratación pública es transparente, ya que toda la información es pública.

6

El proceso de contratación pública se realiza por internet (presentación electrónica de licitaciones y documentos disponible en línea) y requiere menos esfuerzo del que podría imaginar.

7

Existen nuevos procedimientos de contratación pública (por ejemplo, asociaciones para la innovación) adaptados a las necesidades de las empresas innovadoras, como las empresas emergentes.

8

Algunas convocatorias de contratación pública pueden parecer demasiado grandes para una empresa emergente, pero existen muchas opciones de participación. Por ejemplo, puede presentar una oferta para un solo lote, unirse a un consorcio o ser subcontratista.

9

Los compradores públicos no siempre optan por el precio más bajo; también pueden adjudicar el contrato sobre la base de criterios de calidad.

<sup>1</sup> En algunos casos excepcionales, los pagos pueden tardar hasta sesenta días.

## ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN: UN PROCEDIMIENTO HECHO PARA LAS EMPRESAS EMERGENTES

### ¿Qué es la «asociación para la innovación»?

La asociación para la innovación es un procedimiento que combina investigación, innovación y contratación pública. El proceso se divide en varias fases. La fase de licitación tiene lugar al inicio del procedimiento, cuando se selecciona al socio o socios más adecuados en función de su capacidad para ejecutar el contrato y de sus ofertas. En la siguiente fase, los socios desarrollan la solución nueva en colaboración con el comprador. Esta fase puede dividirse a su vez en varias fases durante las cuales el número de socios puede reducirse gradualmente, dependiendo de si cumplen o no unos objetivos predeterminados. En la última fase, la comercial, el socio o socios desarrollan la solución innovadora que el comprador adquirirá.

### Contratar innovación, contratar el futuro

La innovación implica a todos los sectores. Los actuales retos y transiciones sociales requieren con frecuencia soluciones interdisciplinares capaces de conectar diferentes sectores. Muy a menudo, las empresas emergentes tienen la capacidad de establecer estas conexiones.

Los sectores en los que hay muchas empresas emergentes que participan en los procedimientos de asociación para la innovación tienden a ser aquellos que, en general, cuentan con una mayor proporción de este tipo de empresas. Al contratar a estas empresas, el comprador público no solo invierte en ellas, sino también en el futuro, como si fuera un inversor de capital riesgo, con la diferencia de que, en este caso, no hay accionistas presionando para obtener beneficios a corto plazo. Para los compradores públicos, el rendimiento de las inversiones es el impacto social que frecuentemente genera la innovación proporcionada por las empresas emergentes.



**GRÁFICO 2.** PROPORCIÓN DE PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACIÓN DE SOLUCIONES INNOVADORAS ADJUDICADOS A PYMES POR OBJETIVOS DE POLÍTICAS EN LA UE ENTRE 2016 Y 2021.

## CONECTAR A LOS COMPRADORES PÚBLICOS CON LOS ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN

La Comisión Europea ha puesto en marcha una serie de iniciativas específicamente diseñadas para conectar el mundo de la contratación pública con los ecosistemas de innovación. El gráfico que figura a continuación muestra el nuevo paradigma que seguirá la contratación pública, en el que se tiene en

cuenta el ecosistema de innovación ampliado. Bajo este nuevo paradigma, es de especial importancia que el comprador se centre en la preparación de la convocatoria y en la ejecución del contrato. La preparación de la convocatoria requiere establecer un estrecho vínculo con los ecosistemas de innovación, que incluyen a las pequeñas y medianas empresas (pymes), así como las empresas emergentes, las agencias de innovación, los *living labs*, las universidades, los centros de investigación, etc.

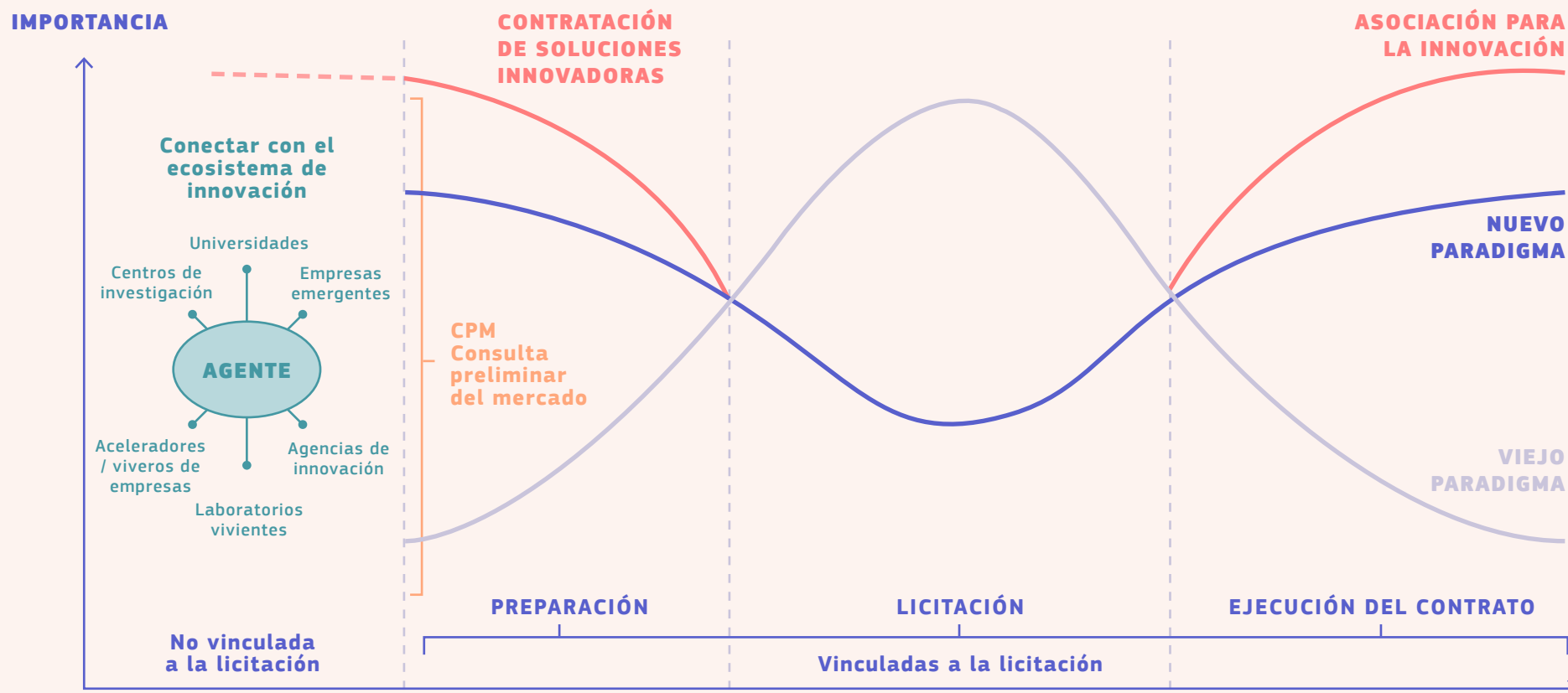
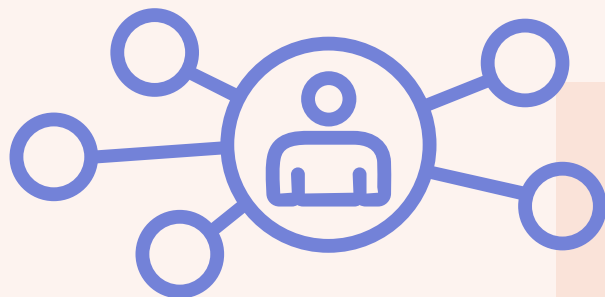


GRÁFICO 3. FASES DE LA CONTRATACIÓN DE SOLUCIONES INNOVADORAS Y PAPEL DE LOS AGENTES DE CONTRATACIÓN.

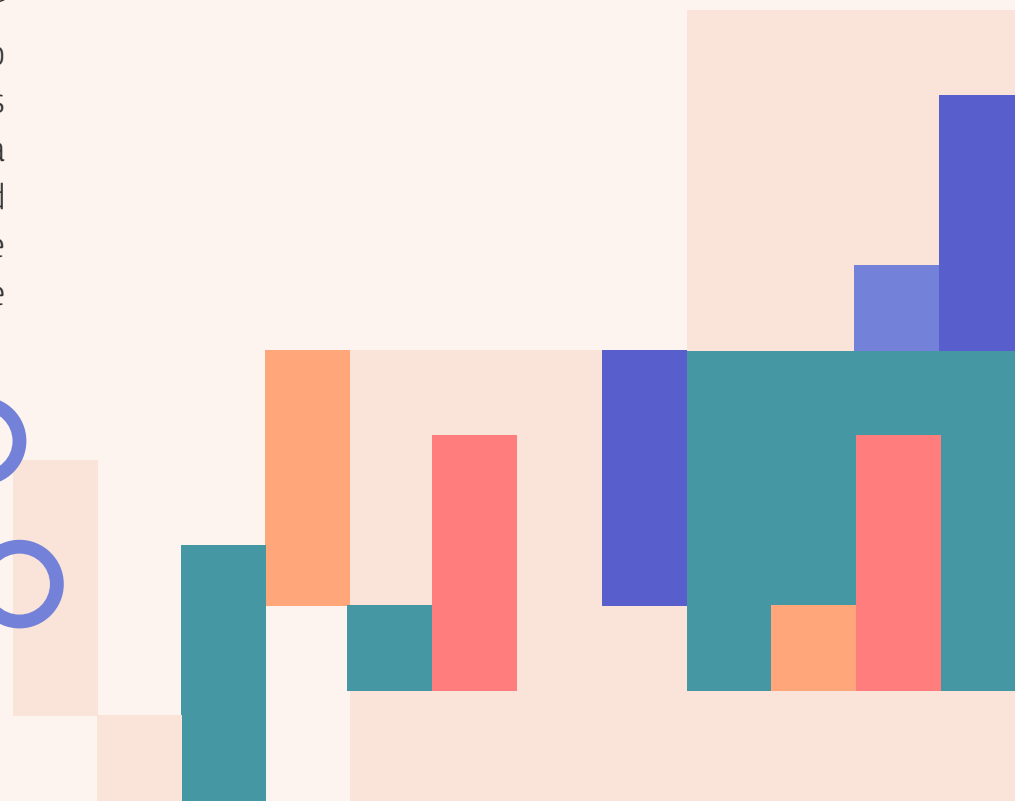
## Centros sostenibles

Como se indica en la [nueva Agenda Europea de Innovación](#), la Comisión Europea apoyará la creación de *living labs* e incubadoras de empresas, por ejemplo, para conectar a los emprendedores con las administraciones públicas y apoyar las soluciones más innovadoras que satisfagan las necesidades del sector público. La Comisión Europea ha puesto en marcha una convocatoria de proyectos para la creación de laboratorios (*living labs* e incubadoras de empresas) que permitan abordar los retos y las necesidades de las administraciones públicas y responder a ellos mediante soluciones innovadoras proporcionadas por empresas emergentes y emprendedoras. El objetivo es forjar un vínculo fuerte entre los emprendedores y la administración pública en ámbitos como la movilidad, las transiciones ecológica y digital, la salud o la educación. Así como contribuir al desarrollo de prácticas de compra que propicien la creación de nuevos mercados para las empresas innovadoras.



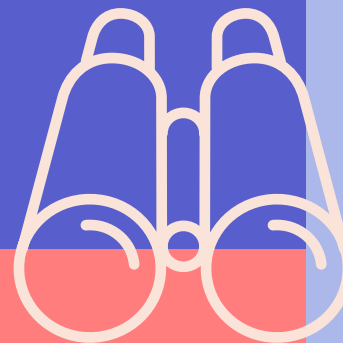
## ¿Qué es InnoBroker?

El proyecto de [agentes de contratación de soluciones innovadoras](#) ha trabajado para facilitar la contratación de bienes y servicios innovadores mediante el fortalecimiento de los vínculos entre los compradores públicos y las empresas innovadoras. Los intermediarios u organismos intermedios, los denominados «agentes», apoyarán a los compradores públicos a la hora de determinar sus necesidades; una vez definidas, los compradores se pondrán en contacto con pymes y empresas emergentes capaces de desarrollar soluciones innovadoras que cumplan con los requisitos.





## ANTES DE PRESENTAR TU OFERTA, CALCULA LAS BASES



Calcule el **tiempo necesario** y tus **posibilidades de ganar** antes de preparar una oferta.

**Crea nuevos contactos y alianzas con otros** (proveedores más grandes o más experimentados) para presentar ofertas para un contrato público como parte de un consorcio.

Familiarízate con las **herramientas de contratación electrónica**.

Prueba a participar en **consultas del mercado, hackatones** y otros actos para tratar de familiarizarte con los compradores públicos y otros proveedores de innovación.

**Descubre nuevas oportunidades** consultando las plataformas de contratación pública<sup>2</sup>.

**Invierte en contratación pública** formándote en este ámbito o atribuyendo la responsabilidad en materia de licitaciones públicas a una persona específica de la empresa.

Si tienes dudas, **pregunta** al comprador público para que te explique cualquier aspecto de la convocatoria que no esté del todo claro.

<sup>2</sup> En el diario electrónico de licitaciones (TED) encontrará convocatorias de contratación pública y sus resultados. La plataforma digital de compradores públicos facilita información sobre actos, cursos de formación y otras iniciativas en relación con la contratación pública financiadas por la UE.

# Glosario:

## términos relacionados con la contratación pública

### CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

Los criterios de adjudicación son los criterios utilizados por los compradores públicos para adjudicar el contrato. La oferta económicamente más ventajosa es el único criterio de adjudicación mencionado en las Directivas sobre contratación pública. Esta abarca el precio de los suministros, servicios u obras, los costes del ciclo de vida y la calidad. Los criterios de calidad pueden incluir aspectos cualitativos, medioambientales, sociales o relativos a la innovación<sup>3</sup>.

### PODER ADJUDICADOR

El poder adjudicador es el comprador público: una autoridad o agencia gubernamental a nivel nacional o subnacional, o cualquier otra entidad pública que desee adquirir productos, servicios u obras del sector privado mediante contratación pública.

### CLÁUSULAS DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO

Las cláusulas de ejecución del contrato garantizan que los servicios, las obras o los bienes se adquieran con arreglo al contrato. Son necesarias para que los contratistas y subcontratistas rindan cuentas por cualquier incumplimiento<sup>4</sup>.

### CRITERIOS DE EXCLUSIÓN

Los compradores están obligados legalmente a excluir a los licitadores que hayan sido condenados por ciertos delitos mediante sentencia definitiva. Estos incluyen corrupción, blanqueo de capitales o financiación del terrorismo, terrorismo, impago de impuestos o de cotizaciones a la seguridad social, fraude, etc.

<sup>3</sup> [Comisión Europea: \*Guidance on Innovation Procurement\* \(«Orientaciones sobre la contratación pública de soluciones innovadoras», disponible en inglés\), 2021](#), pp. 45-46.

<sup>4</sup> [Comisión Europea: \*Adquisiciones sociales — Una guía para considerar aspectos sociales en las contrataciones públicas\*, 2021](#).

### ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN

Véase el texto principal.

### CONSULTA DEL MERCADO

Una consulta del mercado permite a los compradores públicos evaluar la situación antes de iniciar un procedimiento de contratación, comunicarse con los posibles proveedores y recabar información sobre la estructura de precios y las capacidades del mercado<sup>5</sup>.

### PROCEDIMIENTO ABIERTO

Un procedimiento abierto significa que cualquier organización o persona puede responder al anuncio de licitación anunciado, descargar los pliegos de contratación y presentar una oferta. Todas las ofertas deberán evaluarse con arreglo a los requisitos y criterios establecidos en los pliegos de contratación. También son posibles otros procedimientos, como los que, en determinadas condiciones, permiten la negociación entre el comprador y el proveedor<sup>6</sup>.

### CRITERIOS DE SELECCIÓN

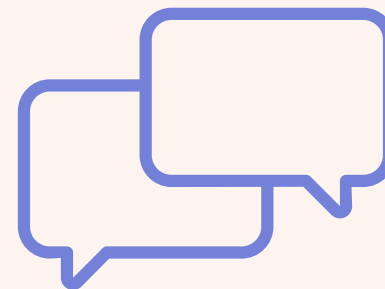
Los criterios de selección son los requisitos mínimos que deben cumplir los licitadores para avanzar en el proceso de contratación. Los licitadores que no puedan demostrar que cumplen los criterios de selección deberán ser excluidos del procedimiento.

### ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Las especificaciones técnicas establecen las necesidades y los requisitos del cliente (el comprador público). Asimismo, informan a los posibles proveedores de los requisitos de suministro. Por último, establecen las normas de calidad con arreglo a las cuales se realizan la evaluación de las ofertas, la inspección, las pruebas y los controles de calidad.

<sup>5</sup> [Véase la nota 3](#), p. 37.

<sup>6</sup> [Véase la nota 3](#), p. 53.



## ¿NECESITA AYUDA?

Los asesores de la **Red Europea para las Empresas**, la mayor red a nivel mundial de apoyo a las pymes y las empresas emergentes, están a su disposición en su región para ofrecerle asesoramiento personalizado gratuito sobre cómo expandirse, aprovechar oportunidades de contratación pública y desarrollar su negocio en el mercado único de la UE y fuera de él.

### [Encuentre un asesor de la Red Europea para las Empresas](#)

## Datos de contacto

### ¿Alguna pregunta?

Contacte con nosotros: [GROW-INNOVATIONPROCUREMENT@ec.europa.eu](mailto:GROW-INNOVATIONPROCUREMENT@ec.europa.eu)

### Quiere mantenerse al día de las últimas noticias?

Suscríbese a nuestro boletín informativo, *The Public Procurement Gazette* («Boletín de contratación pública», en inglés).