



XUNTA
DE GALICIA

CONSELLERÍA
DE ECONOMÍA
E INDUSTRIA

 Xacobeo
2027

Los Acuerdos de Asociación: marco general, naturaleza, función y elementos innovadores

Iniciativa Estratégica en Seguridad, Defensa y Aeroespacio 2025-2030

Beatriz Allegue Requeijo

Letrada-Xefe do Gabinete de Desenvolvemento Lexislativo.
Asesoría Xurídica Xeral da Xunta de Galicia

15 de setembro de 2026
Santiago de Compostela



Índice



1

Los Acuerdos de
Asociación



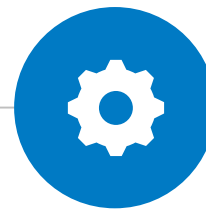
2

Régimen y marco
jurídico de la
licitación



3

Selección de los
socios



4

Ejecución: el modelo
Stage-Gate



5

Garantías, DPI y
conclusiones



1. Los Acuerdos de Asociación

- Objeto de la licitación: la firma de uno o varios **Acuerdos de Asociación** con socio/s estratégico/s y tecnológico/s, para el **desarrollo precomercial de tecnologías duales** a través de equipos, sistemas y aplicaciones en seguridad, defensa y aeroespacio.
- Se instrumenta mediante la **Contratación Pública Precomercial (CPP)**: el comprador público no se reserva los resultados de la I+D en exclusiva, sino que comparte con las empresas los riesgos y beneficios necesarios para superar las soluciones disponibles en el mercado.
- Naturaleza jurídica **privada**: excluida del ámbito de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público (art. 8), y del artículo 14 de la Directiva 2014/24/UE.
- Principios que rigen la adjudicación: **publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación**, y elección de la mejor oferta (*best value for money*).
- No se contempla en este procedimiento la adquisición de productos, servicios u obras ya disponibles en el mercado: es un instrumento distinto de la contratación pública tradicional.



1.1. Objeto y contenido

- Consiste en la **puesta en común de medios y recursos entre socio/s público y privados** para el desarrollo precomercial de soluciones que no están disponibles en el mercado, con vistas a la superación de los retos enumerados en el Anexo 1.
- **Puede incluir:** estudio de aplicaciones de nuevas soluciones; fijación de objetivos de I+D; desarrollo de equipos, aplicaciones o procedimientos operacionales; exploración de soluciones y prototipos; pruebas operativas; y cesión de derechos de propiedad intelectual e industrial.
- **No incluye** la producción comercial ni la venta de los productos terminados.
- Duración máxima: **5 años desde la formalización del acuerdo**, con posibilidad de prórroga por causas no imputables al socio.
- Se articula mediante **Programas Conjuntos de I+D+i**, que distinguen entre proyectos cofinanciados por la Administración autonómica y proyectos complementarios financiados íntegramente por el licitador.



2. Régimen y marco jurídico de la licitación

- **Órgano de contratación:** la Consellería de Economía e Industria.
- **Presupuesto máximo:** 40.000.000 € (IVA incluido), distribuidos entre los ejercicios 2026 y 2030 (100.000 € · 6.000.000 € · 9.000.000 € · 12.500.000 € · 12.400.000 €).
- Medios y recursos que aporta la Administración autonómica: **parcelas de suelo empresarial**, acceso al **Parque Industrial de Rozas**, el conocimiento de sus gestores y los permisos necesarios para investigación y pruebas.
- Posible **cofinanciación** en el marco del Programa Galicia FEDER 2021-2027 (Objetivo Específico RSO1.7, Prioridad P1D «Defensa y tecnología dual»), o de futuros programas europeos.
- **Expediente 2026-0004-SXT-DXEISE**; toda la información y comunicaciones del procedimiento, a través de la Plataforma de Contratos Públicos de Galicia.



2.1. Quién puede participar: aptitud y solvencia

- Personas físicas o jurídicas, españolas o extranjeras, individualmente o en **agrupación de operadores económicos**, con plena capacidad de obrar y sin incurrir en prohibiciones de contratar (art. 71 LCSP).
- **Solvencia económica y financiera mínima:** volumen de negocio igual o superior a **5.000.000 €** anuales en cada uno de los 3 últimos ejercicios, en seguridad, defensa y aeroespacio u otros sectores estratégicos de la IESDA.
- **Solvencia técnica y profesional mínima:** al menos 1 servicio o proyecto de I+D+i interno en los últimos 5 años (máximo 20 referencias por licitador).
- Reglas específicas para **agrupaciones temporales, subcontratistas**, empresas de un mismo grupo empresarial (art. 42 Código de Comercio) y supuestos de **conflicto de intereses**.



3. Selección de los socios

El socio se selecciona mediante un **procedimiento de diálogo competitivo** → el órgano de contratación dialoga con los candidatos seleccionados para desarrollar las soluciones que servirán de base a su oferta final. El procedimiento consta de las siguientes fases:



1

Fase previa

Solicitudes de participación: hasta el **30 de septiembre de 2026, 14:00 h.**

Documentación: solicitud de participación + solvencias (Sobre A).

Participantes: no se limitan (todo licitador con capacidad y solvencia); se invita a un máximo de **15**.



2

Fase de diálogo

25 días naturales desde la invitación.

Documentación: propuesta de solución inicial (Sobre B).

Participantes: mínimo **2**, máximo **15**. Rondas sucesivas de diálogo; reformulación de la propuesta en 10 días tras cada ronda.



3

Fase final

15 días naturales desde el cierre del diálogo.

Documentación: propuesta de solución final.

Resultado: selección de los «Programas Conjuntos de I+D+i de Interés Preferente» (>60 puntos).



4

Cierre financiero

36 meses desde la publicación de los seleccionados de Interés Preferente.

Primer plazo intermedio: **5 días hábiles** desde dicha publicación.

Documentación: acreditación de la cofinanciación (Anexo 12).



5

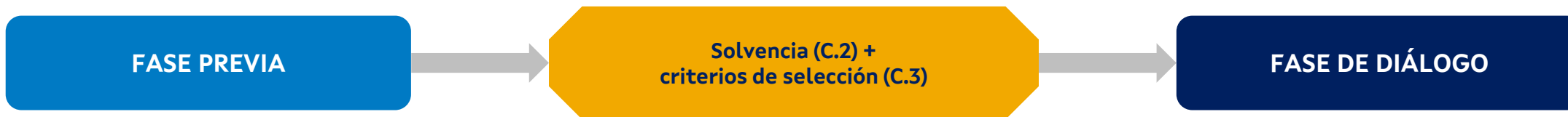
Adjudicación y formalización

10 días hábiles desde el requerimiento del órgano de contratación (D.12).

Previa acreditación del cierre financiero.

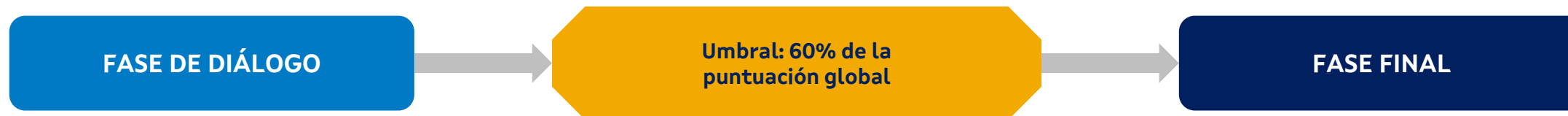
Resultado: adjudicación del/de los Acuerdo/s de Asociación para el desarrollo precomercial.

3.1. De la Fase previa a la Fase de diálogo



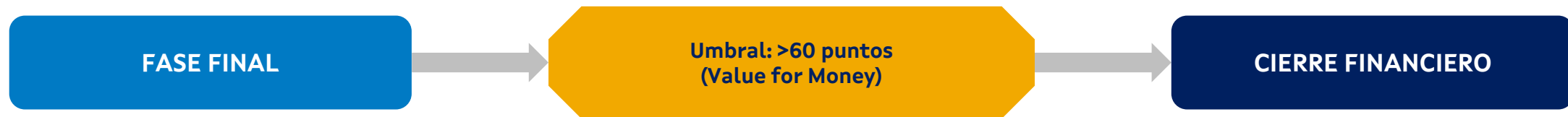
- **Solo podrán presentar proposiciones** aquellos licitadores que, a su solicitud y en atención a su solvencia, sean seleccionados por el órgano de contratación.
- **Solvencia económica y financiera (C.2.a):** volumen de negocios igual o superior a **5 millones de euros anuales** en cada uno de los tres últimos ejercicios.
- **Solvencia técnica y profesional (C.2.b):** presentar al menos **un servicio para tercero o proyecto de I+D+i interno** realizado en los últimos cinco años (máximo 20 referencias).
- **Criterios de selección (C.3),** sobre 100 puntos:
 - a) cifra del volumen anual de negocios en los tres últimos ejercicios (50 puntos);
 - b) importe de los principales servicios/trabajos para terceros o proyectos de I+D+i internos, últimos cinco años (50 puntos).
- **Límite de invitados:** se invitará a un máximo de **15 candidatos**; el número de invitados debe ser suficiente para garantizar una competencia efectiva.
- **Plazo:** la solicitud de participación deberá presentarse antes del **30 de septiembre de 2026, a las 14:00 horas**.

3.2. De la Fase de diálogo a la Fase final



- **Participantes:** mínimo **2**, máximo **15** candidatos invitados presentan una propuesta técnica de solución inicial en el plazo de 25 días naturales.
- Tras cada ronda de diálogo, los participantes **deberán presentar en un plazo de 10 días** la reformulación de su propuesta inicial.
- El comité técnico realizará un **segundo informe de valoración** en el que **podrá proponer excluir del diálogo** a aquellas propuestas que **no superen el 60% de la puntuación global** de acuerdo con los criterios de adjudicación establecidos en el documento regulador.
- El número de soluciones que se examinen en la **fase final será de un mínimo de 2**, para garantizar una competencia efectiva entre ellas.
- Una vez que el comité declare agotada la fase de diálogo, se invitará a los participantes a presentar su **oferta final en el plazo máximo de 15 días naturales**.

3.3. De la Fase final a los Programas de Interés Preferente



- La oferta final se valora conforme a la matriz **«Value for Money»** (D.10): ver siguiente diapositiva.
- La mesa de contratación **clasificará, por orden decreciente**, las proposiciones presentadas, de acuerdo con la valoración de la oferta final.
- **Umbral:** las propuestas de los licitadores que hayan **superado los 60 puntos** en la valoración serán consideradas **«Programas Conjuntos de I+D+i de Interés Preferente»**.
- Se permitirá a **todos** los licitadores con esta calificación **realizar cierres financieros** de sus ofertas.
- El órgano de contratación podrá **ampliar la aportación económica**, en función de las propuestas recibidas y las disponibilidades presupuestarias, con el objeto de seleccionar más de un socio estratégico.



Matriz de valoración: Value for Money

Las propuestas iniciales y, posteriormente, las propuestas finales, serán evaluadas atendiendo a un **criterio 'Value for money'**, de manera que serán seleccionadas **las propuestas que presenten un mayor equilibrio entre los medios y recursos aportados por el licitador, el contenido del programa conjunto de I+D+i que propone y los recursos monetarios solicitados a la administración autonómica**. La administración autonómica valorará cada propuesta analizando el valor que obtiene por cada euro invertido en la iniciativa.

A) ENFOQUE ESTRATÉGICO	20	B.2.d Involucración de usuarios públicos ajenos a la Administración autonómica	3
A.1 Estrategia industrial del licitador en los ámbitos de seguridad, defensa y aeroespacio, vinculada al programa de I+D+i	20	B.2.e Detalle y lógica de la planificación y su adecuación con los objetivos del Programa	2
B) PROGRAMA CONJUNTO DE I+D+i	65	B.2.f Participación de empresas y centros de conocimiento en el área de influencia	6
B.1 Medios y recursos aportados por el licitador para la ejecución del Programa	11	B.2.g Propuesta de transferencia final de resultados/productos y gestión de los DPI generados	8
B.1.a Adecuación de las instalaciones e infraestructuras previstas aportadas al Programa de I+D+i	3	B.2.h Compromisos para el desarrollo de cadenas industriales en el área de influencia, en especial de las PYMES	6
B.1.b Adecuación de los recursos humanos aportados al Programa de I+D+i	3	B.2.i Proyectos complementarios ofertados por el licitador	6
B.1.c Adecuación de los activos y tecnologías aportadas al Programa de I+D+i	3	B.2.j Retornos indirectos a medio y largo plazo	2
B.1.d Compromisos de aportaciones financieras o de reinversión	2	C) IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL	15
B.2 Contenido para el Programa de I+D+i	54	C.1 Estimación del número de empleos directos e indirectos creados por el Programa Conjunto de I+D	10
B.2.a Adecuación de objetivos funcionales, líneas de investigación, objetivos científico-técnicos y proyectos a las necesidades/retos del Anexo 1	10	C.2 Inversión propuesta en actividades para maximizar el impacto social y económico (aceleradoras, capacitación, atracción de talento, formación, etc.)	5
B.2.b Adecuación entre la situación de partida y los objetivos a alcanzar durante el contrato	3		
B.2.c Valor estratégico de los resultados, efectos e impactos esperados	8		

3.4. Del Cierre financiero a la Adjudicación



- El cierre financiero debe **acreditar** que el licitador cuenta con la contribución económica y las fuentes de financiación complementarias identificadas en su propuesta (Anexo 12).
- **Plazo:** idéntico para todos los seleccionados, de **36 meses** desde la publicación de la relación de licitadores seleccionados con Programas de Interés Preferente; **primer plazo intermedio a los 5 días hábiles** de dicha publicación.
- La realización del cierre financiero y su acreditación ante el órgano de contratación **constituye una condición esencial y previa a la adjudicación** de los acuerdos de asociación.
- El órgano de contratación **requerirá** al licitador o licitadores que hayan acreditado el cierre financiero para que, en el **plazo de 10 días hábiles**, presenten la documentación prevista en el apartado D.12.
- La **adjudicación** del acuerdo o acuerdos de asociación **corresponde al órgano de contratación**, que podrá solicitar los informes técnicos que estime pertinentes y podrá **apartarse motivadamente** de la propuesta de la mesa de contratación.



4. Ejecución: el modelo Stage-Gate

- El desarrollo precomercial se organiza en **3 fases** ligadas a la madurez tecnológica (TRL):
 1. **Exploración de soluciones** (TRL 1 a 4-5)
 2. **Realización de prototipos** (TRL 6-7)
 3. **Desarrollo original de una primera serie** validada mediante pruebas de campo (TRL 7-8).
- Al finalizar cada fase, el proyecto pasa por una "**puerta**" o *Gate*, evaluada por tres órganos: el **Órgano de Contratación**, el **Equipo de Supervisión y Control (ESC)** y el **Comité Stage-Gate (CSG)**.
- Cada *Gate* valora dos aspectos independientes: la **finalización satisfactoria** (medios y actividades empleados) y la **finalización con éxito** (progreso real hacia los objetivos, que condiciona el paso a la siguiente fase).
- Los **pagos** están vinculados al cumplimiento efectivo de los hitos de cada fase, verificado por el Equipo de Supervisión y Control.



4.1. El refuerzo del éxito («Reinforcement of success»)

- Modelo de gestión está dirigido a **reforzar el éxito**, facilitando las decisiones que permitan abandonar líneas de I+D+i que no conduzcan al éxito y reforzar aquellas que deriven en que todas las partes alcancen sus objetivos.
- Ante una finalización **satisfactoria pero no exitosa**, el socio puede presentar, en un máximo de **30 días**, un replanteamiento del proyecto o un plan de reasignación de recursos a otros proyectos.
- Cualquier **descubrimiento o hallazgo inesperado** que avance el estado de la ciencia y la técnica puede dar lugar a la actualización de un proyecto o a la reasignación de recursos.
- Toda modificación se tramita mediante el **Procedimiento de Gestión de Cambios**: propuesta de cambios (DPC/R-DPC) y, si se acepta, Nota de Cambios en el Contrato (NCC), numerada como "Variación Número".



4.2. Propiedad Intelectual e Industrial (DPI)

- Los derechos de propiedad intelectual e industrial generados por el socio durante el proyecto **le corresponden a él**, salvo pacto distinto. La Administración no se reserva su propiedad en exclusiva.
- La Administración recibe una **licencia irrevocable, ilimitada y para todo el mundo**, para uso interno y para la prestación de servicios públicos.
- Obligación de notificar resultados patentables en el plazo de **1 mes** desde su obtención.
- Si el socio no explota los DPI en el plazo de **5 años** (u otro inferior ofertado), la Administración puede adquirirlos («**Call-back provision**»), previa renuncia notificada con 6 meses de antelación.
- Corresponde al socio la **comercialización y explotación** de los nuevos productos y servicios.



5. Garantías, resolución y otras cláusulas

- **Garantía definitiva:** 5% del importe de la aportación económica de la Administración autonómica, depositada en la Caixa Xeral de Depósitos.
- **Causas de resolución:** insolvencia o apertura de liquidación del socio; incumplimiento grave no subsanado en 30 días; incumplimiento reiterado de un nivel de calidad aceptable, confirmado en su caso por un Comité de Expertos.
- **Terminación normal** (cumplimiento de todas las fases) o **anticipada** (falta de propuestas válidas, número insuficiente de licitadores o razones de interés público).
- **Idioma:** gallego o castellano.
- **Legislación aplicable:** derecho privado español; Ley 39/2015 para los aspectos administrativos; jurisdicción de los juzgados y tribunales del orden civil de Santiago de Compostela.
- **Transparencia y buen gobierno:** publicación en la web de la Iniciativa de la formalización del Acuerdo, los contratos con subcontratistas y los procesos de contratación vinculados.



5.1. Conclusiones y elementos innovadores del instrumento

- Un régimen jurídico propio, al margen de la contratación pública tradicional: **Compra Pública Precomercial** con reparto de riesgos y beneficios.
- Un **procedimiento de diálogo competitivo** y una evaluación por «*value for money*», orientados a la mejor solución y no solo al mejor precio.
- Un modelo de ejecución **Stage-Gate** que permite decidir, fase a fase, si se refuerza o se abandona cada línea de investigación: el «**refuerzo del éxito**».
- Una gestión de la **propiedad intelectual** y de los **cambios** diseñada para acompañar la incertidumbre propia de la I+D+i.
- En definitiva, un marco pensado para que los Acuerdos de Asociación den respuesta real a los retos del sector público gallego en seguridad, defensa y aeroespacio.



XUNTA
DE GALICIA

CONSELLERÍA
DE ECONOMÍA
E INDUSTRIA

 Xacobeo
2027

¡Muchas gracias!

Beatriz Allegue Requeijo

Letrada- Xefe do Gabinete de Desenvolvemento Lexislativo
Asesoría Xurídica Xeral · Xunta de Galicia

15 de septiembre de 2026
Santiago de Compostela