

## ***DINAMIZACIÓN DE ACCIONES DE COMPRA PÚBLICA INNOVADORA Y DE PROSPECTIVA INNOVADORA EN EL AYUNTAMIENTO DE ALICANTE***

**SERVICIO DE ASISTENCIA Y ASESORAMIENTO  
ESPECIALIZADO PARA LA PUESTA EN MARCHA DE  
PROCESOS DE COMPRA PÚBLICA INNOVADORA**

Actuación 2. Recomendaciones para elaboración de los pliegos para el proyecto “Dinamización de acciones de CPI y de prospectiva innovadora del Ayuntamiento de Alicante”. Exp.: 95/22

1 Contexto

2 Objetivos de los talleres

3 Taller N°1

3.1 Tipos de CPI: CPP y CPTI

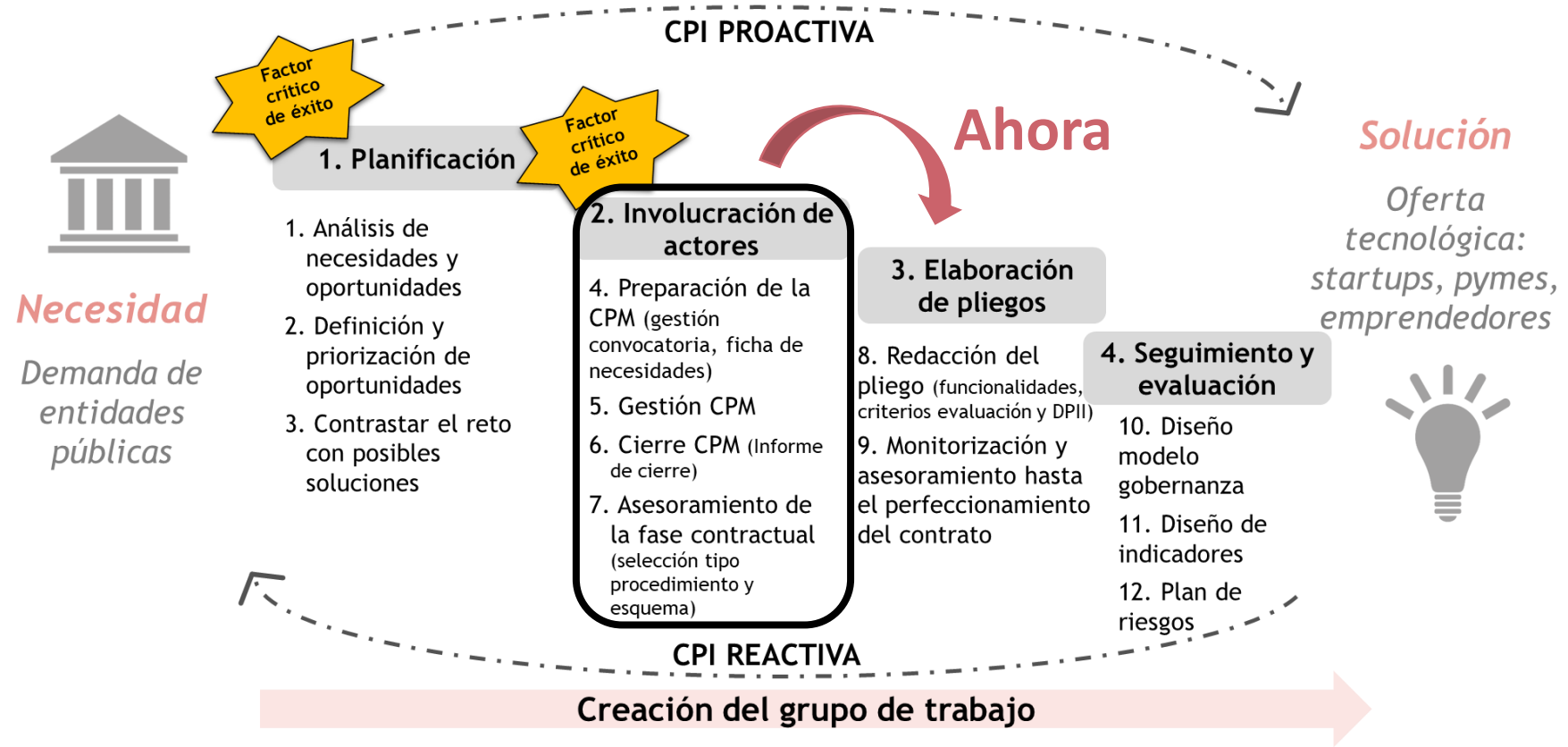
3.2 Procedimientos de adjudicación para procesos de CPI

3.3 Negociación en el proceso de adjudicación

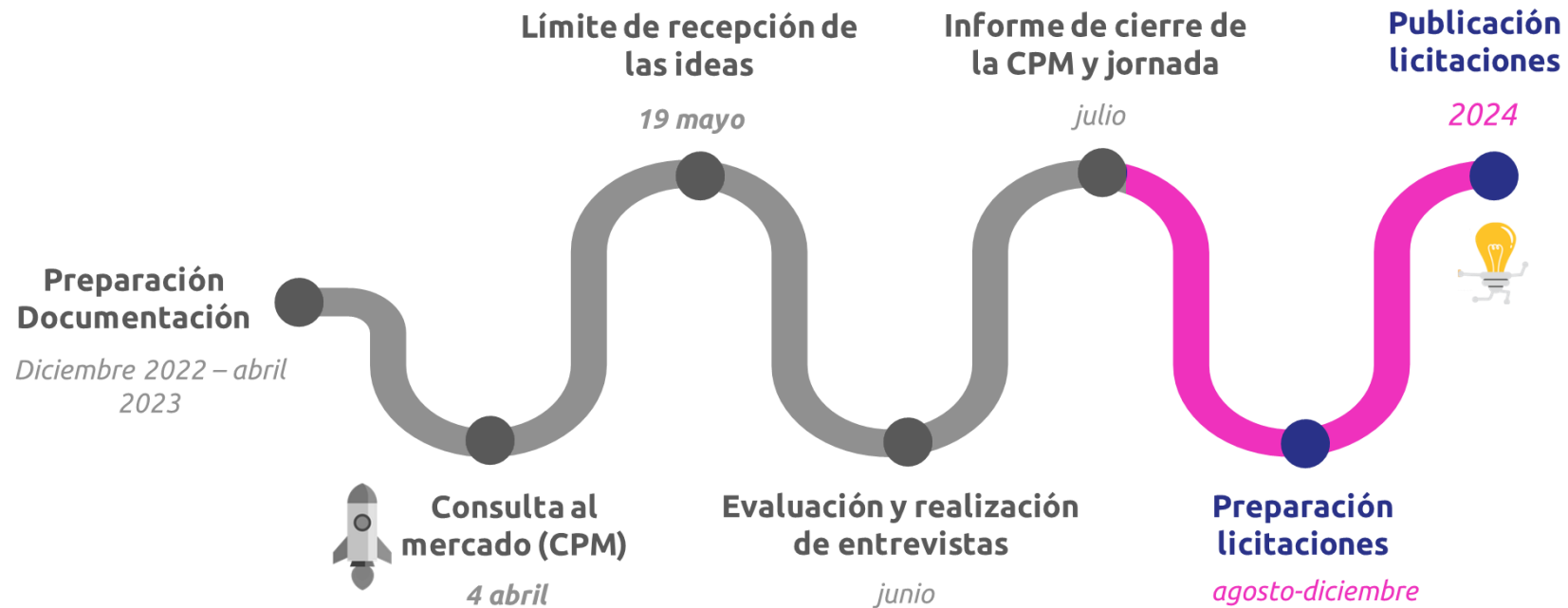
3.4 Selección del tipo de CPI



## ¿Dónde estamos y qué hemos hecho?



## ¿Dónde estamos y qué hemos hecho?



- 1 Contexto
- 2 **Objetivos de los talleres**
- 3 Taller N°1
  - 3.1 Tipos de CPI: CPP y CPTI
  - 3.2 Procedimientos de adjudicación para procesos de CPI
  - 3.3 Negociación en el proceso de adjudicación
  - 3.4 Selección del tipo de CPI



## 2. OBJETIVOS DE LOS TALLERES

Los talleres teóricos-prácticos tienen como objetivo **compartir conocimientos** académicos de la Compra Pública de Innovación (CPI) como también aspectos jurídicos y administrativos de este tipo de compra pública, **con la finalidad de poder definir el tipo de CPI, el procedimiento de contratación y los detalles de los pliegos** que mas se adapten al Proyecto.

Para ello se realizarán tres talleres teóricos-prácticos y una cuarta sesión de validación.



# CONTENIDO

- 1 Contexto
- 2 Objetivos de los talleres
- 3 Taller N°1

- 3.1 Tipos de CPI: CPP y CPTI
- 3.2 Procedimientos de adjudicación para procesos de CPI
- 3.3 Negociación en el proceso de adjudicación
- 3.4 Selección del tipo de CPI



# 3. TALLER N°1

Taller N°1  
Preparación y  
tramitación de los  
expedientes de  
licitación CPI.

**CPI ALICANTE**

- 1 Compartir conocimiento sobre el concepto de CPI y los tipos de CPI
- 2 Explicar los diferentes procedimientos de adjudicación para procesos CPI
- 3 Compartir las buenas prácticas y lecciones aprendidas sobre las negociaciones en el proceso de adjudicación
- 4 Seleccionar el tipo de Compra Pública de Innovación más adecuado al Proyecto





# CONTENIDO

- 1 Contexto
- 2 Objetivos de los talleres
- 3 Taller N°1
  - 3.1 Tipos de CPI: CPP y CPTI
  - 3.2 Procedimientos de adjudicación para procesos de CPI
  - 3.3 Negociación en el proceso de adjudicación
  - 3.4 Selección del tipo de CPI



### Cinco (5) ideas claves

1. Todo empieza con un desafío que tiene una entidad pública y que impacta el bienestar e intereses de la ciudadanía.
2. Proceso tradicional (desde el Problema) **VS** proceso ágil (Design thinking, desde la necesidad)
3. Dos tipos de CPI: **CPP** y **CPTI**
4. Cambio de paradigma: Ser compradores inteligentes
5. La CPI genera beneficios para todos los implicados en el proceso.



# ¿Qué es la CPI?

La **Compra Pública de Innovación (CPI)** es una herramienta que permite potenciar el **desarrollo de mercados basados en la I+D+i**, a través de la compra de **productos y servicios innovadores** por parte de las **entidades públicas**.



# ¿Qué es la CPI?

ON La CPI es:

- Un instrumento para **promover innovación desde la demanda**
- La compra de **productos o servicios innovadores que NO existen en el mercado**
- **La colaboración público-privada entre AAPP y sector empresarial**, donde ambas partes invierten recursos para co-diseñar la solución ad hoc a las necesidades planteadas (centradas en el usuario)

OFF La CPI no es:

- No es un nuevo tipo de contrato (se aplica los incluidos en la LCSP – Ley 9/2017)
- No es una forma de adjudicación (se emplean las reguladas en la LCSP – Ley 9/2017)
- No se trata de usar herramientas tecnológicas en el proceso de contratación
- No es innovar en el proceso de contratación
- No es comprar productos innovadores que Ya existen



# ¿Qué es la CPI?

La CPI, ayuda también a la solución de la **paradoja proveedor – comprador**:



PROVEEDORES

*"Si hubiese una demanda clara...  
invertiríamos en suministrar  
productos *innovadores*"*

COMPRADORES

*"Si hubiese alternativas...  
diferentes, adecuadas y  
económicas para nuestros  
retos, las compraría"*



# ¿Qué es la CPI?

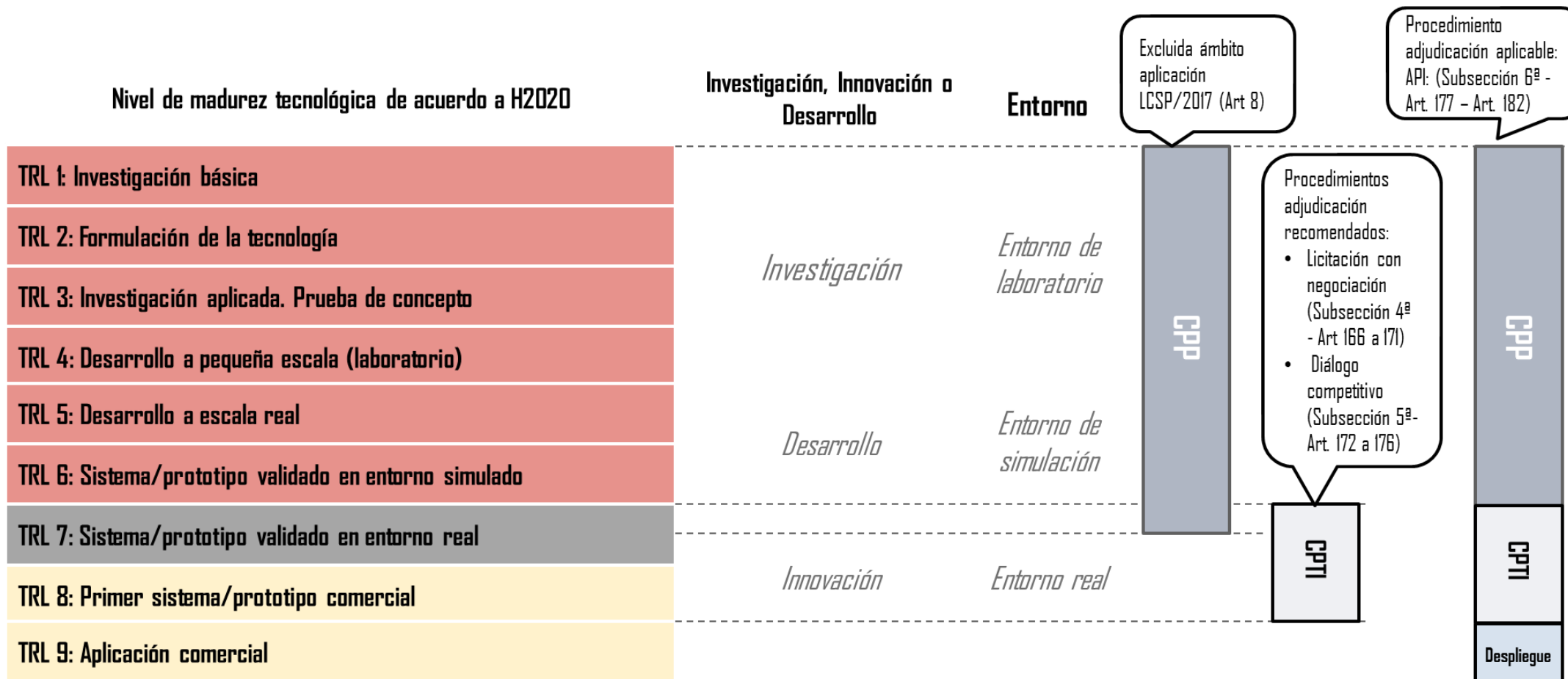


**...teniendo claro  
que es una CPI,  
podemos avanzar  
hacia los tipos de  
CPI**

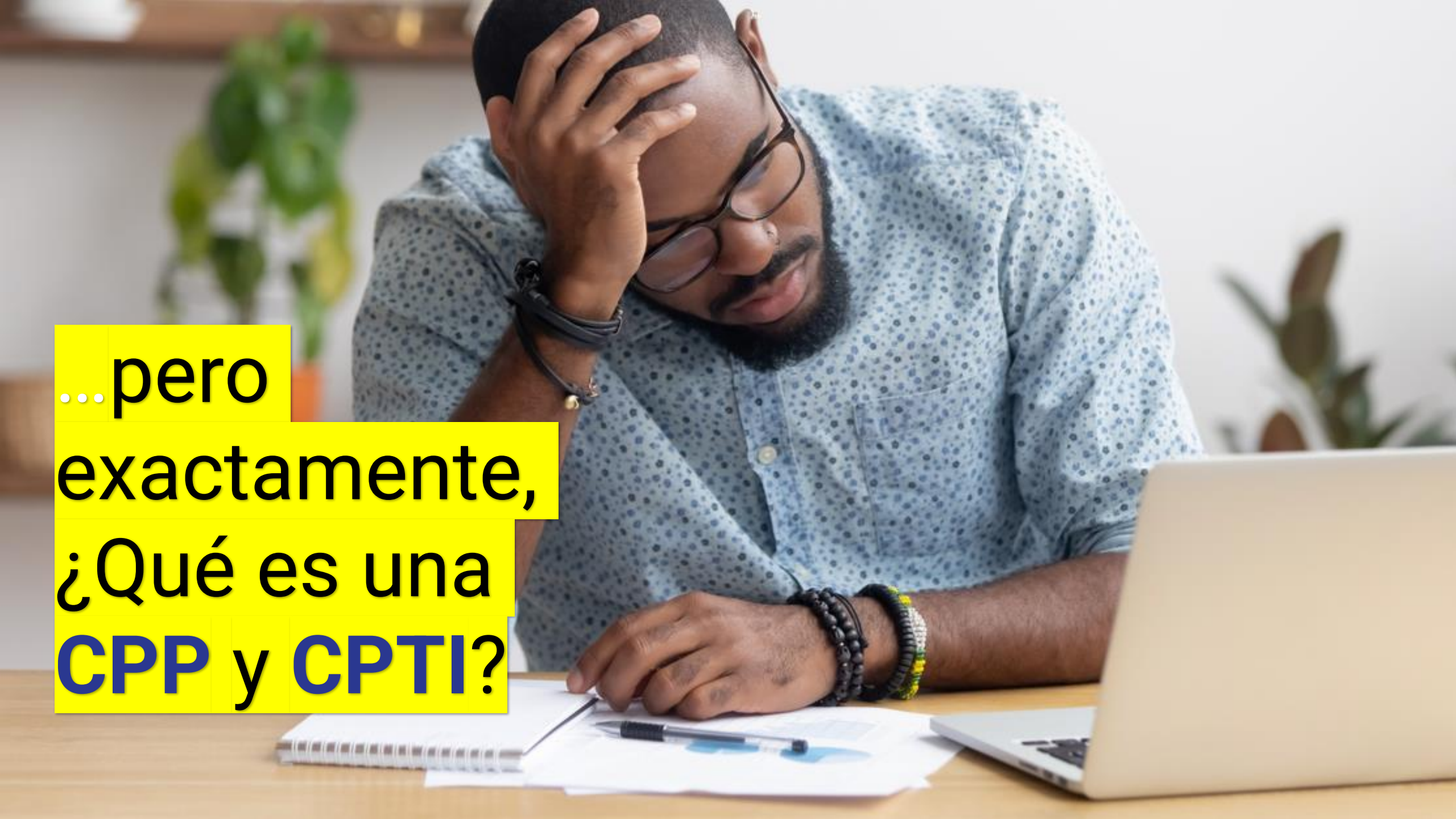




# 3.1 TIPOS DE CPI: CPP Y CPTI







...pero  
exactamente,  
¿Qué es una  
**CPP** y **CPTI**?

### CPP: Compra Pública Precomercial

Es un procedimiento de **contratación de servicios de Investigación y Desarrollo**, que adopta la forma de contrato privado, en este caso, fuera de Ley de Contratos del Sector Público (Art 8 de LCSP). **En esta modalidad, las empresas y el comprador público comparten riesgos y beneficios de la investigación necesaria** para desarrollar soluciones innovadoras que superen las que hay actualmente en el mercado.

**La CPP se distribuye en fases eliminatorias**, y se monitoriza el grado de eficacia y eficiencia de las soluciones propuestas por diferentes **operadores económicos que compiten entre ellas**. Esta presión competitiva, permite mejorar las soluciones propuestas a los compradores públicos, a la vez que se evita la dependencia de un único proveedor.



# CPP: Compra Pública Precomercial



### CPP: Compra Pública Precomercial



#### Pros

- La Administración realiza una **inversión en I+D**.
- La Administración no se reserva los resultados de la I+D para su propio uso en exclusiva, sino que **comparte los riesgos y beneficios con las empresas**.
- Permite profundizar en la identificación de soluciones inexistentes en el mercado, mediante I+D, pero conteniendo riesgos al **no verse exigida la Administración de finalmente tener que adquirir una solución o servicio que pudiera no ser plenamente satisfactorio**.



#### Contras

- Una vez finalizadas las fases, **NO se puede comprar el producto final, y hay que volver a licitar**.
- Puede ser complicado identificar un escenario dónde una Administración tan solo necesite **comprar la I+D** puesto que con ello no está comprando un bien o servicio de utilidad que pueda poner en práctica en la sociedad de manera temprana.
- No se recoge en la LCSP**, aunque debe cumplir con sus principios y puede generar “miedo” a los servicios jurídicos

# CPP: Compra Pública Precomercial

## Casos de éxito



**Medio ambiente.** I+D en biomarcadores para medir la calidad del aire (Coordinación General de la Alcaldía de Madrid)



**Salud.** Gestión clínica, integral y logística de los Comités de Tumores del servicio de salud (Servicio de Salud de las Illes Balears)



**SmartCities.** Desarrollo de un prototipo de un sistema de recomendación para la interacción con la ciudadanía



### CPTI: Compra Pública de Tecnología Innovadora

Consiste en la Compra Pública de una **obra, bien o servicio que exista en el momento de la licitación únicamente como prototipo (TRL 7) o requiera el desarrollo de tecnología nueva o mejorada, que pueda desarrollarse en un período de tiempo razonable. No hay I+D de forma general**, sino que el objetivo es que la Administración Pública sea la primera que prueba la solución o se considere el comprador de referencia.

Normalmente, la tendencia es optar por los procedimientos de Licitación con Negociación, Diálogo competitivo o Procedimiento Abierto.



# CPTI: Compra Pública de Tecnología Innovadora

La frontera tecnológica está cercana al reto que se plantea

Es un desafío al mercado de forma abierta y transparente

La CPTI se recoge en la LCSP

Permite desarrollar un sistema/prototipo comercial

Reparto de riesgos y beneficios de los resultados de I+D

Genera asimetría de conocimiento y aprendizaje mutuo entre administración-empresas

No existe un proceso gradual con desarrollo en competencia por fases. Desarrolla el prototipo un solo licitador

Incentiva la comercialización de las soluciones innovadoras



# CPTI: Compra Pública de Tecnología Innovadora



### Pros

- Puede emplearse **cualquier tipo de contrato mediante cualquier procedimiento de la LCSP**.
- La compra de obras, servicios o bienes innovadores **son relativamente ágiles** de cara a ofrecer resultados de manera temprana.
- **Los procedimientos son ya conocidos** por los técnicos de los órganos de contratación y su periodo de asimilación es más breve.



### Contras

- **No se opta por un proceso de innovación pleno**, sino que está mucho más cerca del mercado que el resto de los procedimientos, restando el potencial catalizador de innovación en una región.
- No se genera una tensión competitiva entre los solucionadores.



# CPTI: Compra Pública de Tecnología Innovadora

## Casos de éxito



**Residuos.** Limpieza mediante un sistema de asistencia eléctrica (Coordinación General de la Alcaldía de Madrid)



**Salud.** Plataforma de atención socio sanitaria al paciente crónico y personas en situación de dependencia (Gerencia de Servicios Sociales de la Junta de Castilla y León)



**SmartCities.** Sistema para la mejora energética y control de proceso de Emalcsa



¿Y cuáles son las **diferencias** más relevantes entre la CPTI y al CPP?

El objeto del contrato es el **desarrollo de tecnología** con un *time to market* reducido

El resultado de la compra es un **producto comercializable**

Es **solo una empresa o proponente plural** (UTE) la que desarrolla la solución

El **resultado tiene que funcionar** para que se desembolse el pago final

El objeto del contrato es el **desarrollo de actividades de I+D**

El **resultado de la compra** es un **prototipo**

Pueden existir **varios desarrolladores** de la solución **trabajando en paralelo**

El resultado puede funcionar o no. Lo que se está estudiando es la **viabilidad de un prototipo**

CPTI

CPP

...entonces, ¿Qué procedimientos de adjudicación podemos utilizar en cada caso?



# CONTENIDO

- 1 Contexto
- 2 Objetivos de los talleres
- 3 Taller N°1
  - 3.1 Tipos de CPI: CPP y CPTI
  - 3.2 Procedimientos de adjudicación para procesos de CPI
  - 3.3 Negociación en el proceso de adjudicación
  - 3.4 Selección del tipo de CPI



PARA hacer **CPI** DEBEMOS SABER DE

# INNOVACIÓN Y CONTRATACIÓN



**INNOVACIÓN: TIPO DE CPI**



**CONTRATACIÓN: PROCEDIMIENTOS DE  
CONTRATACIÓN**

### Ley 9/2017

- 1** Mejor relación calidad-precio
- 2** Fomentar el uso de **criterios medioambientales, sociales e innovadores** vinculados al objeto del contrato
- 3** Coste del **ciclo de vida del producto o servicio**
- 4** **Mayor transparencia** en la contratación pública y contratación electrónica
- 5** **Mejor acceso para las PYMES** a través de la **división en lotes** y reduciendo la carga burocrática
- 6** **Limitaciones contratos menores** y procedimiento abierto simplificado
- 7** **Consultas preliminares al mercado** y asociación para la innovación



Los términos “innovación” e “innovador” se repiten hasta:

77

Veces en la LCSP

8

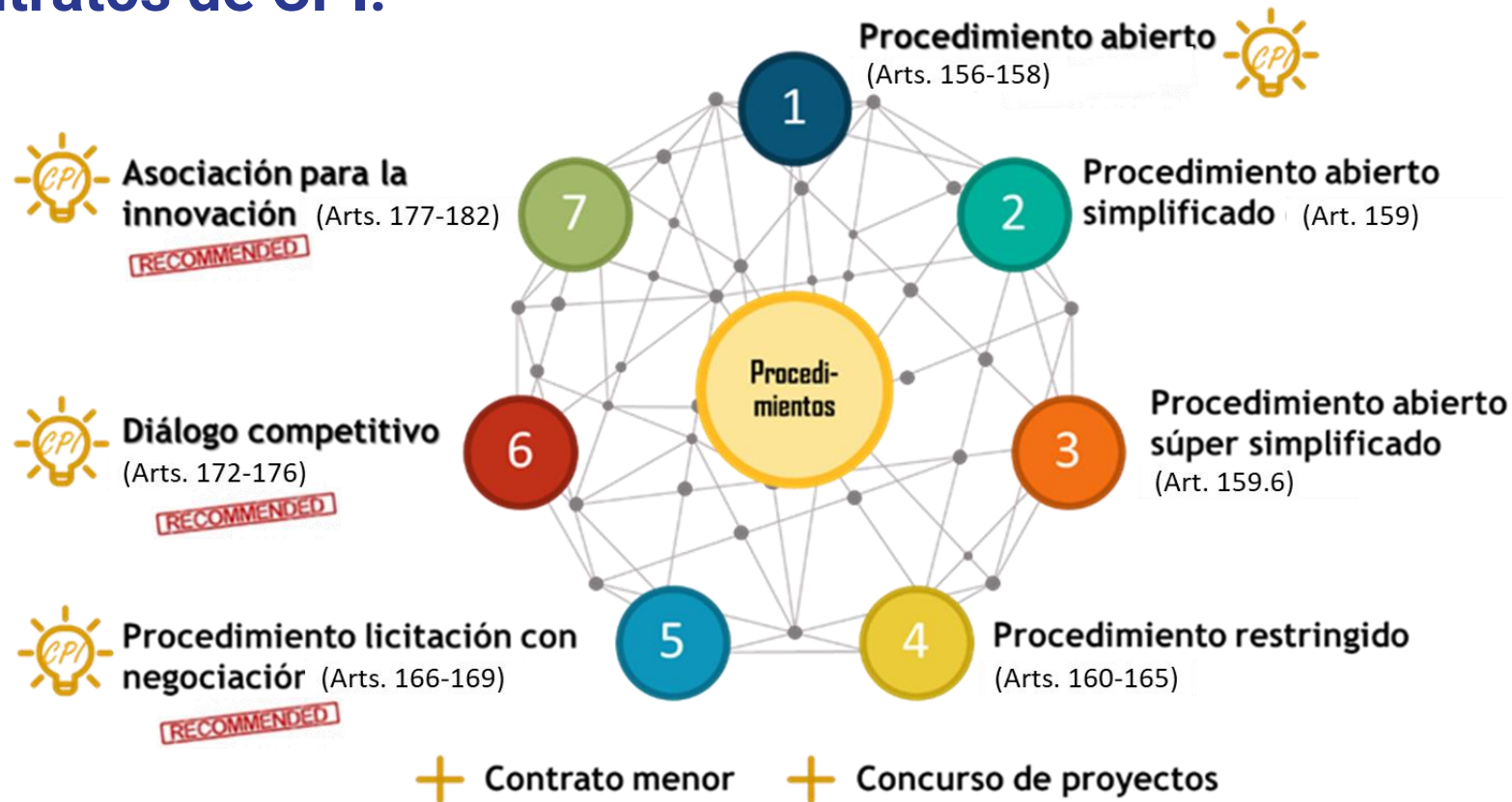
Veces en la Directiva 2014/23/UE

70

Veces en la Directiva 2014/24/UE



A continuación, se incluyen los procedimientos de adjudicación existentes, indicando **cuáles son los recomendados para su utilización en contratos de CPI:**



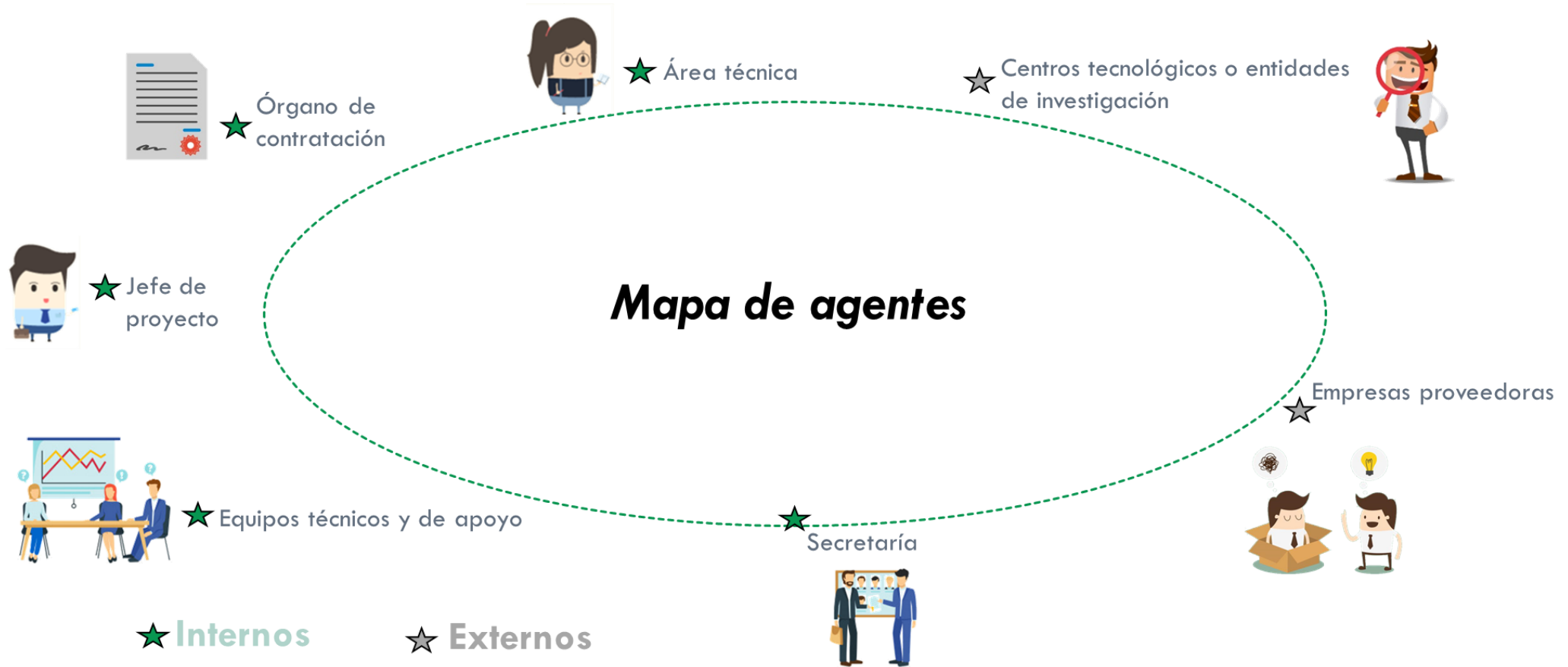


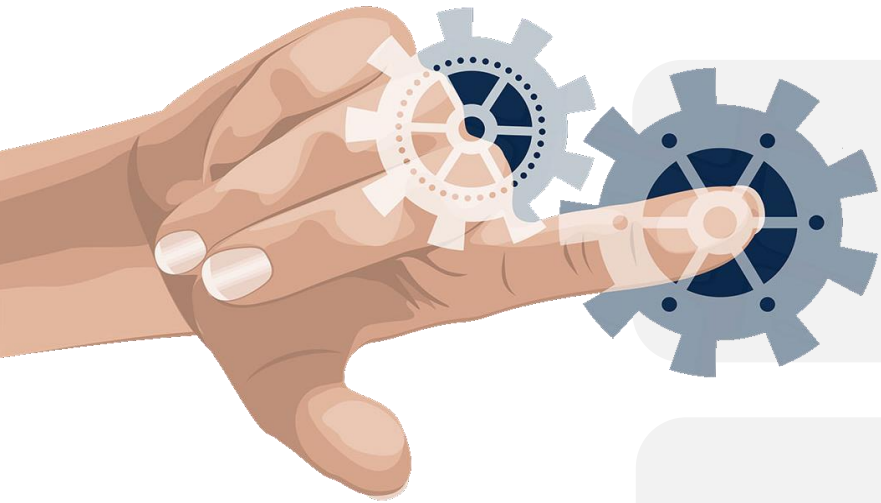
A continuación, presentamos los **factores relevantes** para tener en cuenta en la toma de la decisión:

### Factores que influyen en la selección

- Nivel de conocimiento del mercado
- ¿Es necesario desarrollar un trabajo de I+D?
- ¿Pueden determinarse las prescripciones técnicas?
- ¿Se necesita adquirir la solución a escala comercial (es decir, más allá de un prototipo)?
- Número de potenciales proveedores y estructura del mercado
- Plazo y recursos disponibles para la contratación

Mapa de agentes en un procedimiento de contratación pública en un proceso de CPI:





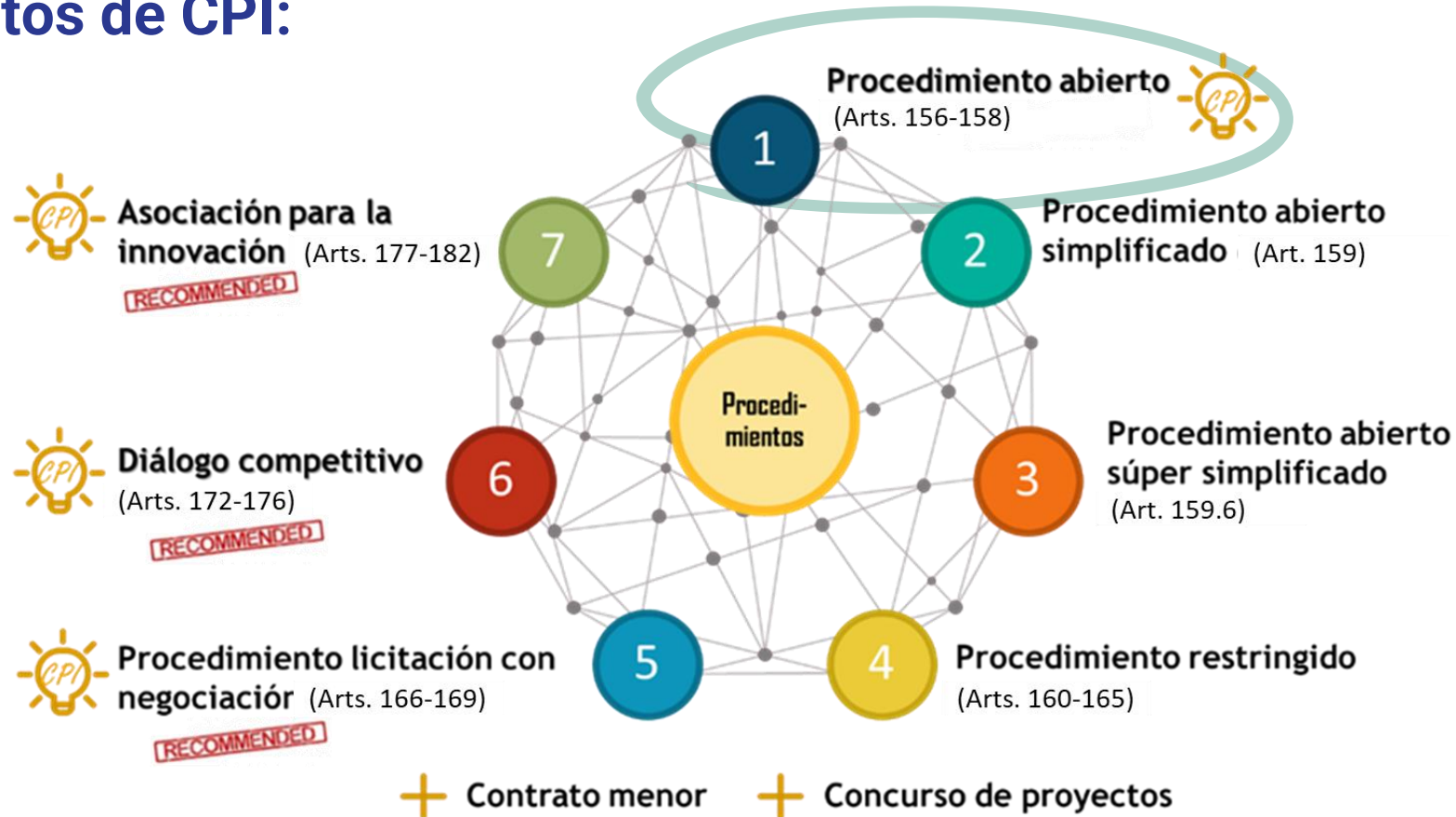
***CPTI***

***CPP***

***API***



A continuación, se incluyen los procedimientos de adjudicación existentes, indicando cuáles **son los recomendados para su utilización en contratos de CPI:**



# Procedimientos de contratación pública:

*Abierto vs procedimientos con negociación*

Pros

Cons



## Procedimiento abierto

**Resultado solución innovadora**

- No facilita la justificación del componente innovador de la solución
- **No permite la incorporación de la actividad de negociación** para mejorar las ofertas de soluciones innovadoras
- **No hay co-creación de la solución** entre empresa proveedora y administración
- Debe emplear cláusulas de funcionalidad y criterios de evaluación que primen la innovación
- **No se incluye como aplicación de las directivas europeas** de contratación ni en la nueva LCSP cuando la prestación del objeto del contrato incluya un proyecto o soluciones innovadoras.

**CONTRAS**

**Grado de conocimiento**

Procedimiento habitual y mas utilizado por la administración pública

**Plazos**

Plazos de licitación reducidos:

- Contratos SARA: (Servicios y Suma > 221.000 €) 35 días (-5 si se trata de una oferta electrónica) o 15 días si se envía un aviso de información previa con una antelación máxima de 12 meses y mínima de 35 días antes del anuncio de la oferta).
- Contratos no SARA: (Servicios y Suma < 221.000 €). 15 días naturales para servicios y suministros

**PROS**



## Licitación con negociación, diálogo competitivo y Asociación para la innovación

<b>Grado de conocimiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Procedimientos novedosos y/o menos habituales, no existe un amplio portafolio de experiencias previas</li> </ul>
<b>Concurrencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>N.º mínimo de empresas a participar <math>\geq 3</math>.</li> <li>N.º de soluciones que lleguen a la fase final deberá garantizar una <b>competencia efectiva</b>.</li> </ul>
<b>Burocracia administrativa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El expediente deberá dejar constancia de las invitaciones cursadas, ofertas recibidas, razón para la aceptación o rechazo y las ventajas obtenidas en la negociación/diálogo.</li> </ul>
<b>Plazos estimados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Selección:</b> presentar solicitud de participación y requisitos especiales de solvencia (30 días de plazo)</li> <li><b>Negociación:</b> presentar propuesta de solución inicial por empresas seleccionadas (15 días) y negociación con candidatos (1-5 días)</li> <li><b>Adjudicación:</b> presentación oferta final (15 días)</li> </ul>
<b>CONTRAS</b>	

<b>Alineación con la legislación vigente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo</li> <li>Alineado con la Guía de CPI de la Comisión Europea.</li> <li>Alineado con la NLCSP Art. 167. b) Supuestos de aplicación: Cuando el beneficio cubierto por el contrato incluye soluciones innovadoras</li> </ul>
<b>Resultado Solución innovadora</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Facilita la justificación del componente innovador de la solución.</li> <li>Permite mejorar la solución innovadora mediante negociación/diálogo.</li> <li>Co-creación de la solución entre empresa proveedora y administración.</li> </ul> <p><b>Caso LN:</b> El objeto está definido y permite al oferente identificar una serie de elementos que son negociables.</p> <p><b>Caso DC:</b> El objetivo no está definido, por lo que el contenido descriptivo y funcional puede variar según la revisión de las ofertas iniciales recibidas. Fomenta la participación de empresas que puedan ofrecer soluciones más apropiadas e innovadoras, al establecer primas o compensaciones a los participantes en el diálogo.</p> <p><b>Caso AI:</b> Se realiza el circuito completo de la innovación (Actividades de I+D y comercialización)</p>
<b>PROS</b>	

## Procedimientos con negociación

**Tiempos de los procedimientos por actividad**

Licitación con negociación - Diálogo competitivo - Asociación para la innovación

	Actuaciones	Ente/Servicio encargado	Plazos estimados (días)	
<b>1 PUBLICACIÓN</b>				
	Envío Anuncios	Servicio de Contratación	1	31 días
	Presentación solicitudes participación	Licitadores	30	
<b>2 MESA DE SOLVENCIA</b>				
	Mesa apertura solicitud participación/solvencia específica	Mesa Contratación	5	20 días
	Mesa informe solvencias/selección empresas a invitar	Servicio promotor/ Mesa Contratación	15	
<b>3 PRESENTACIÓN SOLUCIÓN INICIAL</b>				
	Invitación presentación oferta inicial	Servicio de Contratación	1	21 días
	Fin presentación ofertas	Candidatos	15	
	Apertura Oferta inicial	Mesa Contratación	5	
<b>4 NEGOCIACIÓN / DIÁLOGO</b>				
	Invitación ronda de negociaciones	Servicio de Contratación	15	20 días
	Ronda de negociaciones	Grupo negociador	5	

**El paso a paso de un procedimiento de contratación pública con negociación**



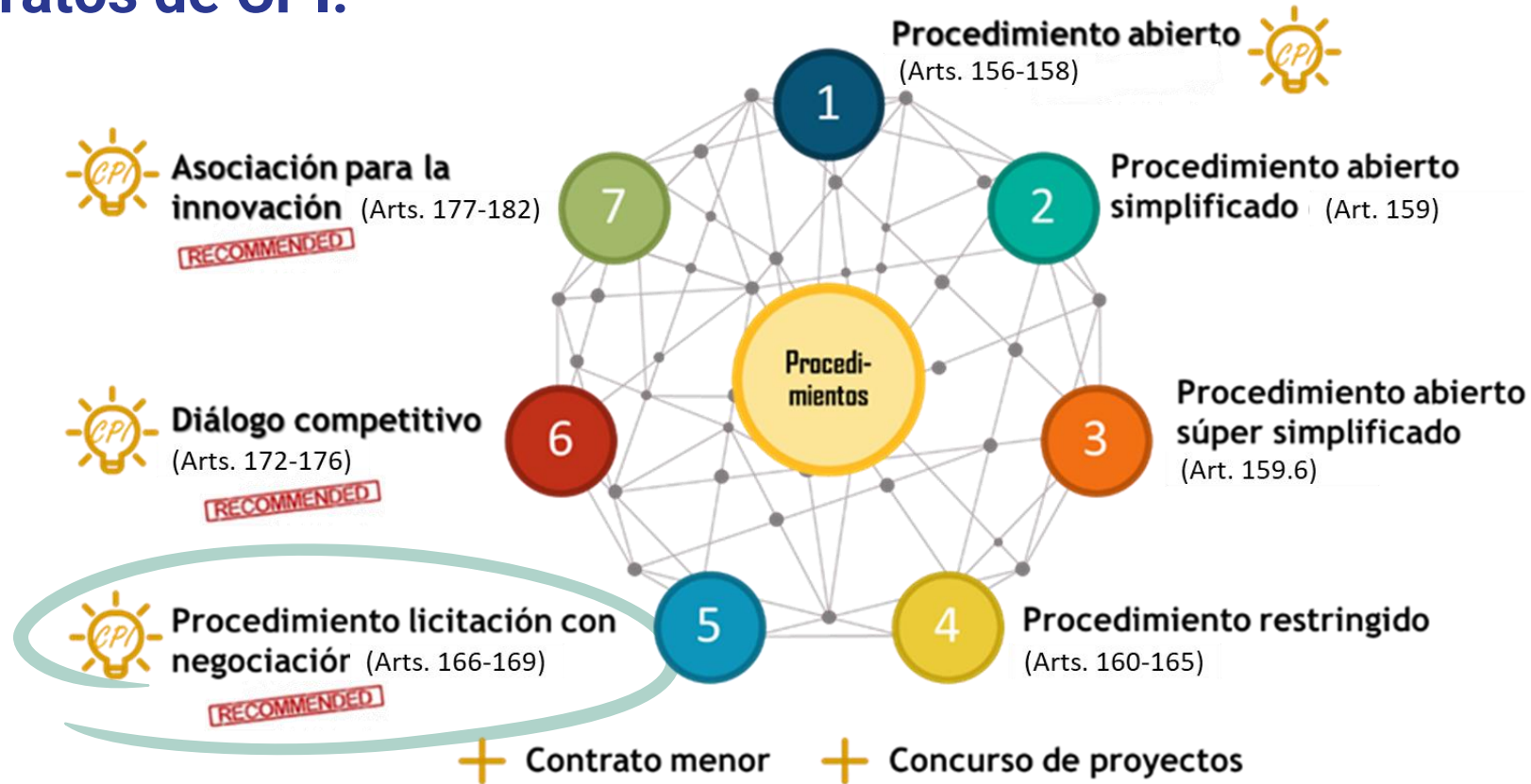
## Procedimientos con negociación

**Tiempos de los procedimientos por actividad**

5 PRESENTACIÓN SOLUCIÓN FINAL				
Invitación presentación oferta final	Servicio de Contratación	7	22 días	
Presentación oferta final	Candidatos	15		
6 MESA DADJUDICACIÓN				
Mesa apertura ofertas criterios no automáticos	Mesa Contratación	1	21 días	
Mesa informe sobre criterios no automáticos	Servicio promotor/ Mesa Contratación	15		
Mesa apertura ofertas criterios automáticos	Mesa Contratación	5		
7 ADJUDICACIÓN				
Solicitud de documentación para adjudicar	Servicio de Contratación	1	41 días	
Entrega documentación para adjudicar	Adjudicatario	15		
Mesa propuesta adjudicación	Mesa Contratación	1		
Publicación adjudicación	Servicio de Contratación	2		
Fecha contrato	Servicio de Contratación	26		
<b>TOTAL</b>		<b>180</b>	<b>6 MESES</b>	

**El paso a paso de un procedimiento de contratación pública con negociación**

A continuación, se incluyen los procedimientos de adjudicación existentes, indicando cuáles **son los recomendados para su utilización en contratos de CPI:**





### Licitación con negociación



Es un procedimiento de adjudicación que ofrece a los compradores públicos **mayor flexibilidad a la hora de adjudicar los contratos cuando no hay soluciones fácilmente disponibles en el mercado**, permitiéndoles negociar adaptaciones de elementos o de condiciones solicitadas para el desarrollo de una solución innovadora.



### Fases en la licitación con negociación:

#### FASE DE SELECCIÓN

Presentación de la solicitud de participación



Mesa de apertura del sobre con la solicitud de participación y las solvencias específicas



Valoración de las solvencias específicas y selección de las empresas

#### FASE DE NEGOCIACIÓN

Invitación a presentar la oferta inicial



Apertura de la oferta inicial



Negociación con los candidatos

#### FASE DE ADJUDICACIÓN

Presentación de la oferta final



Apertura y valoración de las ofertas



Notificación/publicación de la adjudicación



### Aspectos negociables en la **licitación con negociación**:

No se negocian ni los requisitos mínimos ni los criterios de adjudicación



#### Ejemplos de aspectos negociables

- Requerimientos técnicos de la solución a desarrollar
- Componentes del ciclo de vida
- Hitos de ejecución y formulas de pago
- Formula de control de la administración respecto a los objetivos comprometidos





### Diálogo competitivo



Es un procedimiento de adjudicación en el que el comprador público dirige un diálogo con los candidatos seleccionados, previa solicitud de los mismos, con el fin **de desarrollar un procedimiento de licitación que se ajuste a las necesidades de ambas partes.**

Es aplicable cuando no existe claridad sobre la posible solución a la problemática identificada y permite ir construyendo con las empresas con las que se dialoga la solución final.



### Fases en el diálogo competitivo:

#### FASE DE SELECCIÓN

Presentación de la solicitud de participación



Mesa de apertura del sobre con la solicitud de participación y las solvencias específicas



Valoración de las solvencias específicas y selección de las empresas

#### FASE DE DIÁLOGO

Invitación a presentar la propuesta de solución inicial



Apertura de la propuesta de solución inicial



**Diálogo con los licitadores**  
El contenido del documento descriptivo y del programa funcional puede ir evolucionando durante el desarrollo de la fase de diálogo con los candidatos seleccionados

#### FASE DE ADJUDICACIÓN

Presentación de la oferta final



Apertura y valoración de las ofertas



Notificación/publicación de la adjudicación

### Fases en el **diálogo competitivo**:

Se pueden establecer primas o compensaciones para los participantes en el proceso para fomentar la participación e incentivar la aportación de soluciones innovadoras

En el diálogo competitivo se pueden debatir todos los aspectos del contrato que no supongan modificación de los elementos fundamentales de la licitación y de las necesidades establecidas en el documento descriptivo

El diálogo durará hasta que la Administración se encuentre en condiciones de determinar la solución que responda a su necesidad

Elevado conocimiento técnico por parte del personal de la administración





### Diferencias y semejanzas de una LN y DC.

#### DIFERENCIAS

##### LICITACIÓN CON NEGOCIACIÓN

- La obra, producto o servicio está perfectamente definido
- El poder adjudicador **identifica una serie** de elementos que son negociables

##### DIÁLOGO COMPETITIVO

- El poder adjudicador **no conoce con precisión** la forma de satisfacer la necesidad que tiene y precisa que el mercado le aporte soluciones
- Posibilidad de establecer primas y pagos a los participantes

#### SEMEJANZAS

- **Cualquier operador** económico podrá presentar una solicitud de participación en respuesta a una convocatoria de licitación o a un anuncio
- **Plazo** de recepción de solicitudes de participación: **30 días SARA (20 días no SARA)**
- En ambos casos, los poderes adjudicadores determinarán el objeto de contratación facilitando una **descripción de sus necesidades**
- Hay una **negociación/ diálogo fluido y flexible** con los licitadores
- Existe una fase final en la que se concluye la negociación/diálogo y se informa a los licitadores del plazo para la **presentación de ofertas definitivas**

### Diferencias y semejanzas de una LN y DC.

Supuestos de aplicación art 167 LCSP	LN	DC
a) Cuando para dar satisfacción a las necesidades del órgano de contratación resulta imprescindible que la prestación, tal y como se encuentra disponible en el mercado, sea objeto de un trabajo previo de diseño y adaptación por parte de los licitadores		
b) Cuando la prestación objeto del contrato incluya un proyecto o soluciones innovadoras		
c) Cuando el contrato no pueda adjudicarse sin negociaciones previas debido a circunstancias específicas vinculadas a la naturaleza		
d) Cuando el órgano de contratación no pueda establecer con la suficiente precisión las especificaciones técnicas		
Resultados consultas al mercado	LN	DC
Aporta información de valor que permite definir las especificaciones funcionales de la solución requerida pero existe algún aspecto negociable		
No existe claridad sobre la solución posible y no se pueden definir claramente las especificaciones funcionales		

***CPTI***

***CPP***

***API***



### Procedimiento no establecido



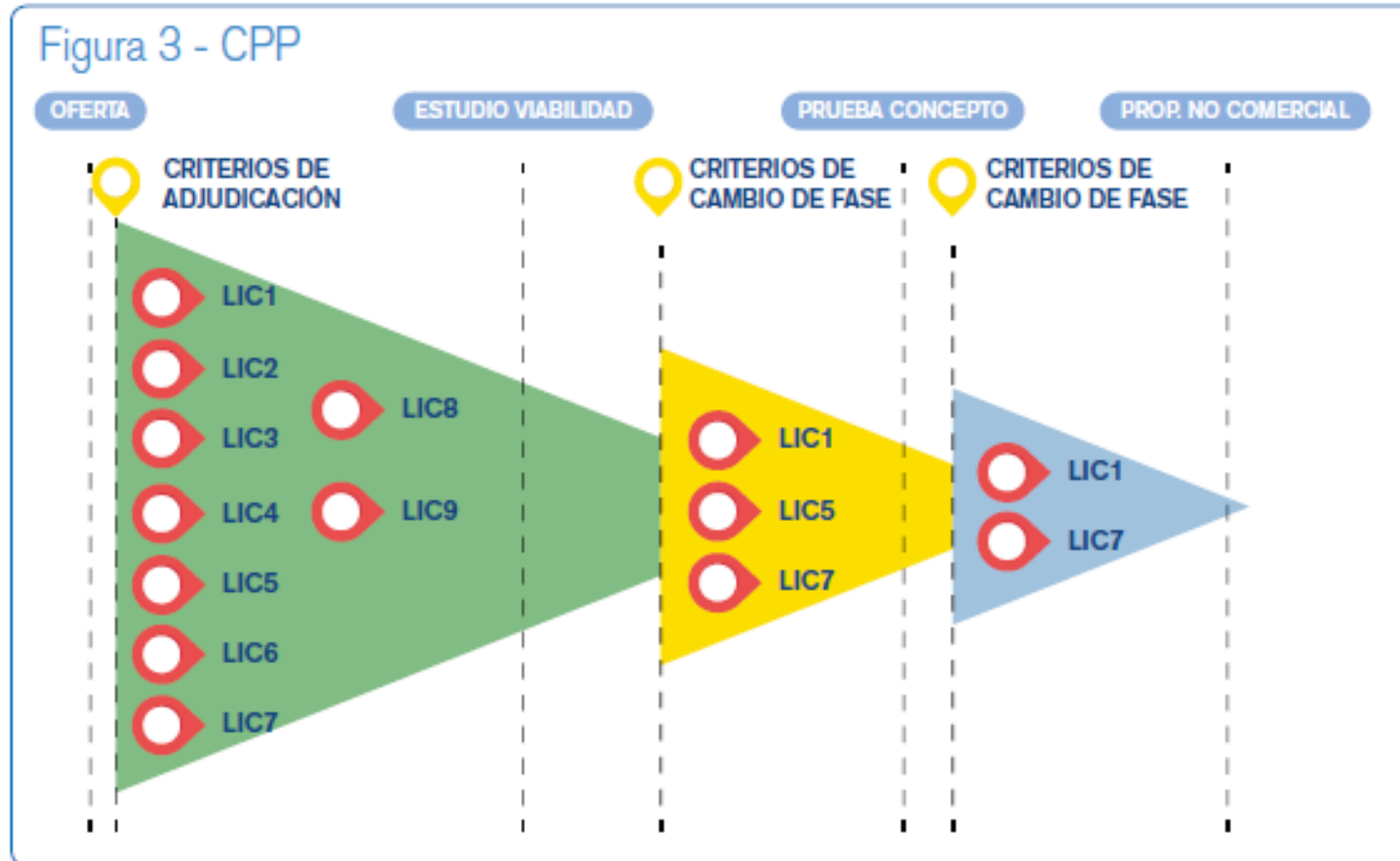
### Contrato de servicios de I+D por fases



Es un procedimiento de adjudicación que NO se regula en la ley de contratos, pero que en la práctica se ha inspirado en el DC



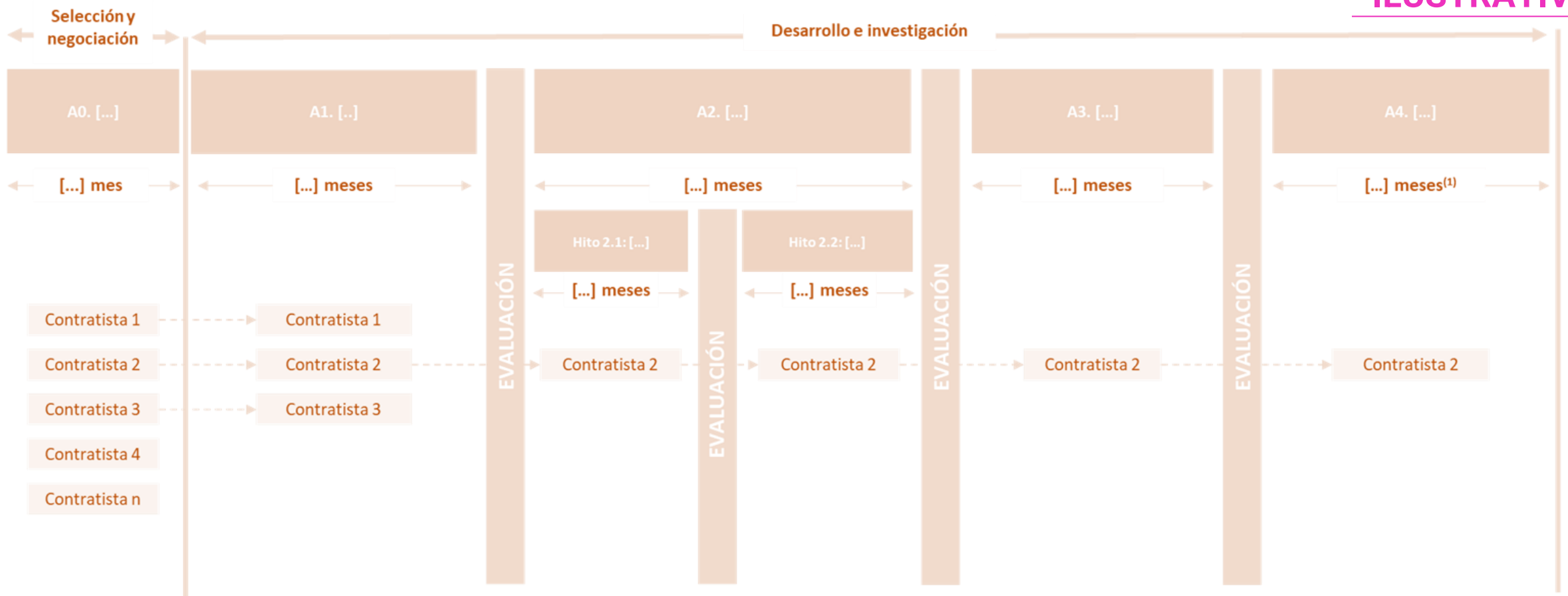
## Procedimiento no establecido



Fuente: Guía de Compra Pública de Innovación en Economía Circular y Sostenibilidad

## Procedimiento no establecido

**ILUSTRATIVO**



(1): Fase optativa. Los licitadores podrán ofertar mantener el equipo realizando tareas de mejora y actualización (A4) durante un tiempo adicional, hasta un máximo de [...] meses adicionales

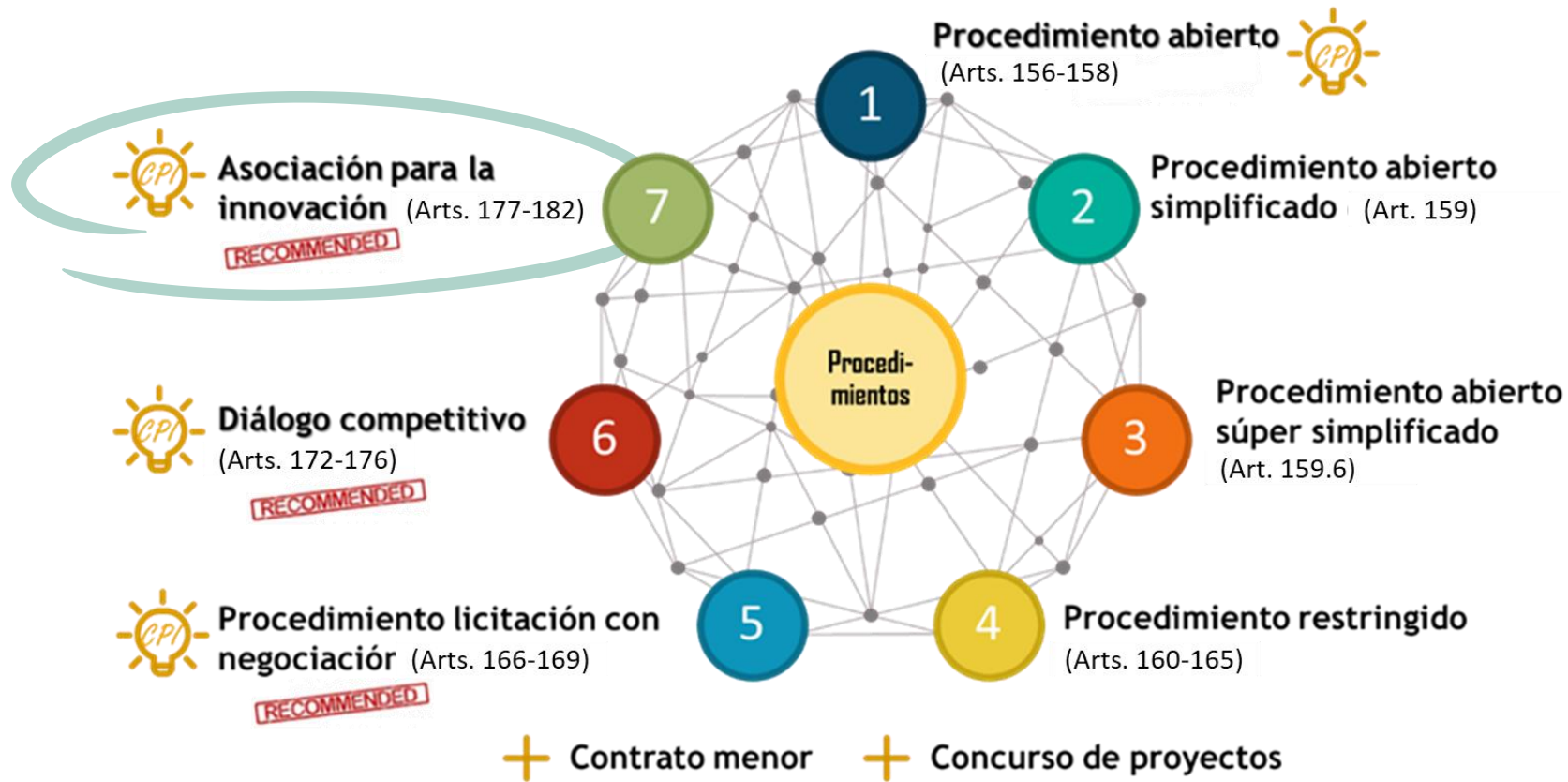
***CPTI***

***CPP***

***API***



A continuación, se incluyen los procedimientos de adjudicación existentes, indicando cuáles **son los recomendados para su utilización en contratos de CPI:**







### Asociación para la innovación (AI)

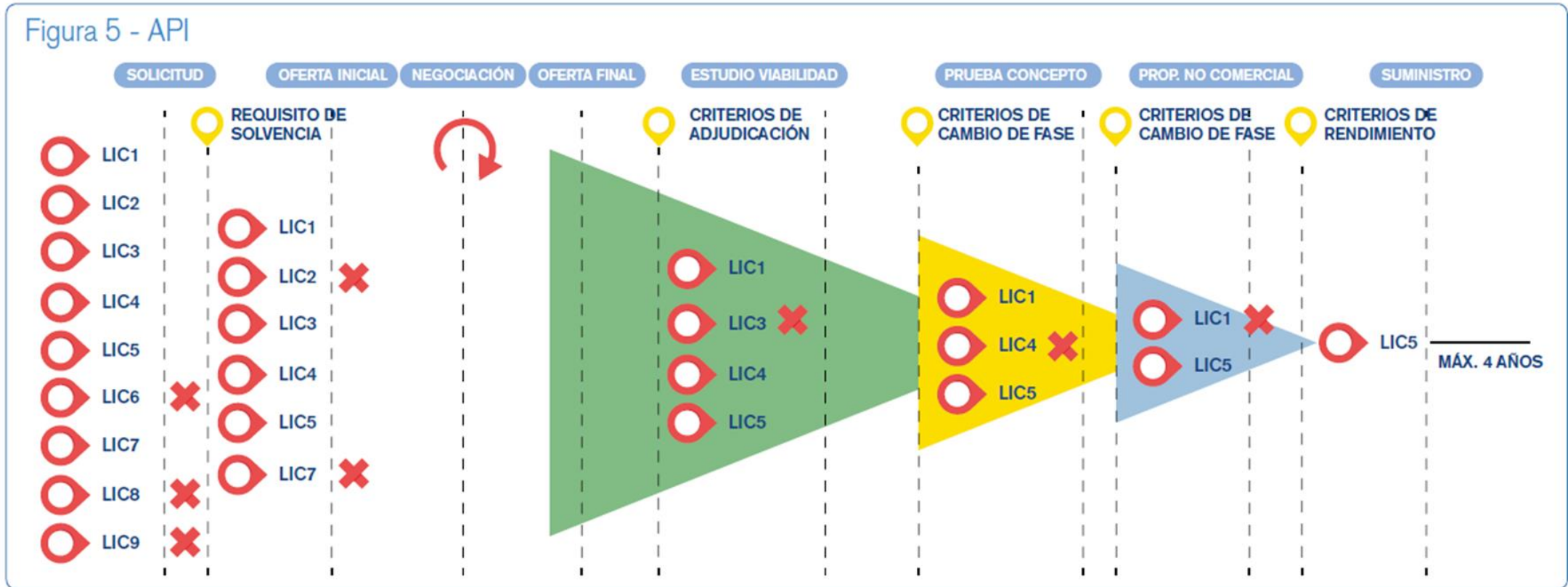


La AI es un nuevo tipo de procedimiento de contratación pública que solo se puede **aplicar en casos en los que en el mercado no exista ya una solución que cubra las necesidades de un comprador público**, donde resulta necesario realizar actividades de investigación y desarrollo respecto de servicios y productos innovadores, para su posterior adquisición por parte del comprador público.

Pueden existir varios desarrolladores ejecutando la fase de I+D en paralelo y finalmente se realice la compra al o a los que mejor resultados obtengan

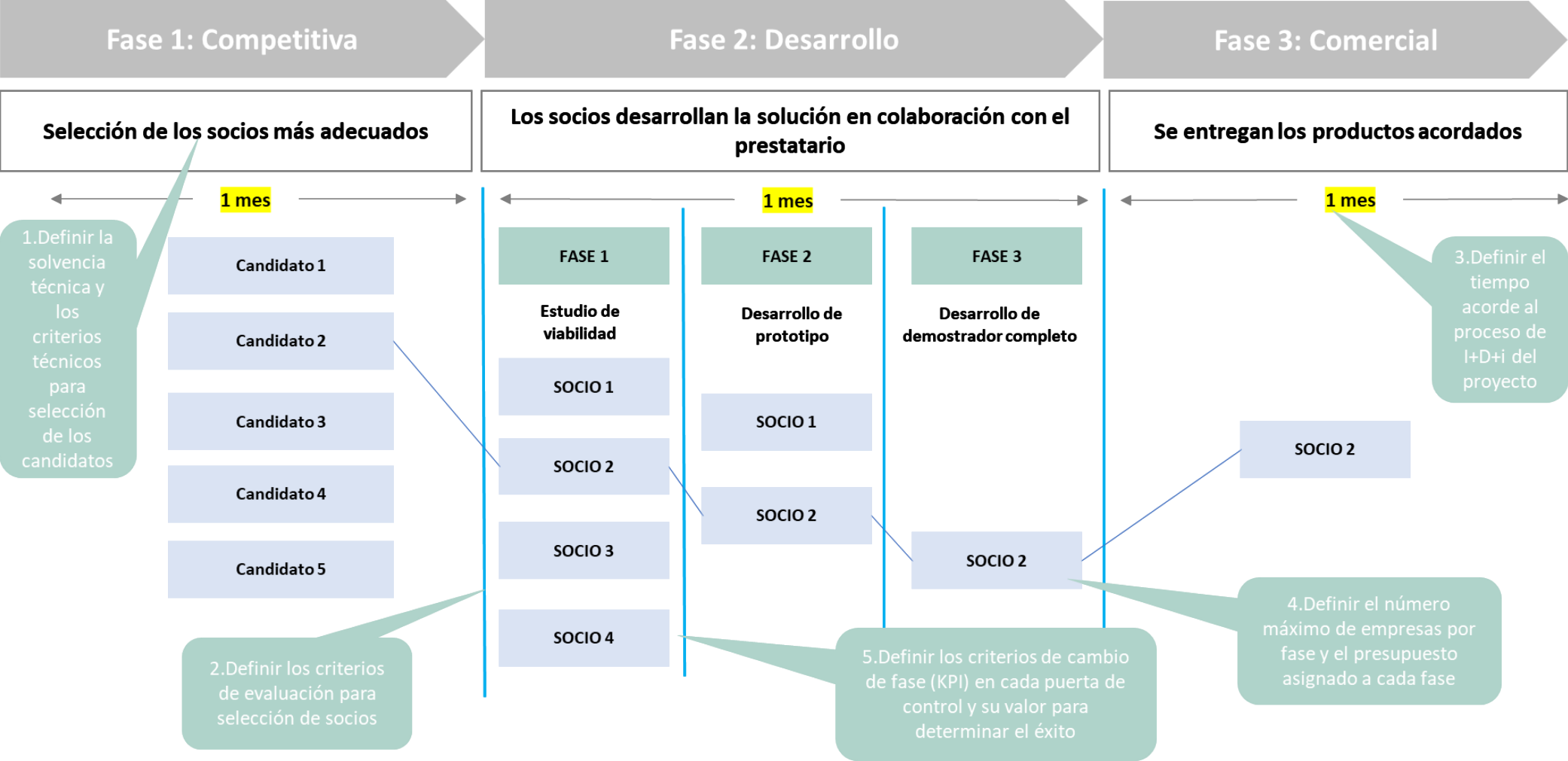


## Fases en la Asociación para la Innovación



Fuente: Guía de Compra Pública de Innovación en Economía Circular y Sostenibilidad

## Ejemplo de Asociación para la Innovación



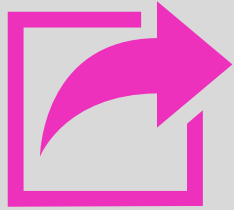
Temas claves en la definición de la **Asociación para la Innovación**:

- Criterios de selección de los socios
- Clausulas vinculadas a la ejecución de la Asociación para la Innovación
- Tratamiento de los Derechos de Propiedad Intelectual e Industrial
- Fijar las condiciones de las futuras adquisiciones (precio, plazo de entrega, garantía, etc.)
- Elevado conocimiento técnico por parte del personal de la administración

**“Crear una solución innovadora entre proveedores y la Administración Pública de forma que se garantice su aplicación a escala real”**



### Casos de éxito de **Asociación para la Innovación**

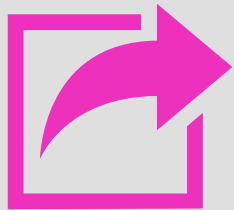


Enlace a pliego

#### Asociación para la Innovación



Adquisición de una solución de telegestión para alumbrado público en 29 municipios de la Provincia y su integración en una plataforma SmartVillages y la correspondiente Oficina de Proyecto con funciones de Laboratorio de Innovación



Enlace a pliego

#### Asociación para la Innovación



Desarrollo, validación y adquisición de un “Dispositivo multicanal para la resección avanzada de tumores rectales mediante endoscopia flexible y cirugía endoscópica transanal”



Para hacer **CPI** debemos saber de

# INNOVACIÓN Y CONTRATACIÓN



**INNOVACIÓN: TIPO DE CPI**



**CONTRATACIÓN: PROCEDIMIENTOS DE  
CONTRATACIÓN**



# CONTENIDO

- 1 Contexto
- 2 Objetivos de los talleres
- 3 Taller N°1
  - 3.1 Tipos de CPI: CPP y CPTI
  - 3.2 Procedimientos de adjudicación para procesos de CPI
  - 3.3 Negociación en el proceso de adjudicación
  - 3.4 Selección del tipo de CPI



A continuación, explicamos los hitos para la construcción del proceso de negociación/ diálogo

#### HITOS

1. Recepción y revisión oferta inicial

Equipo de negociación

15 días

2. Invitación negociación/diálogo

Contratación

1 día

3. Celebración reunión negociación/ diálogo (conjunta + individual)

Unidad promotora

1-5 días

4. Revisión documento descriptivo/programa funcional (\*) + envío invitación a presentar oferta final

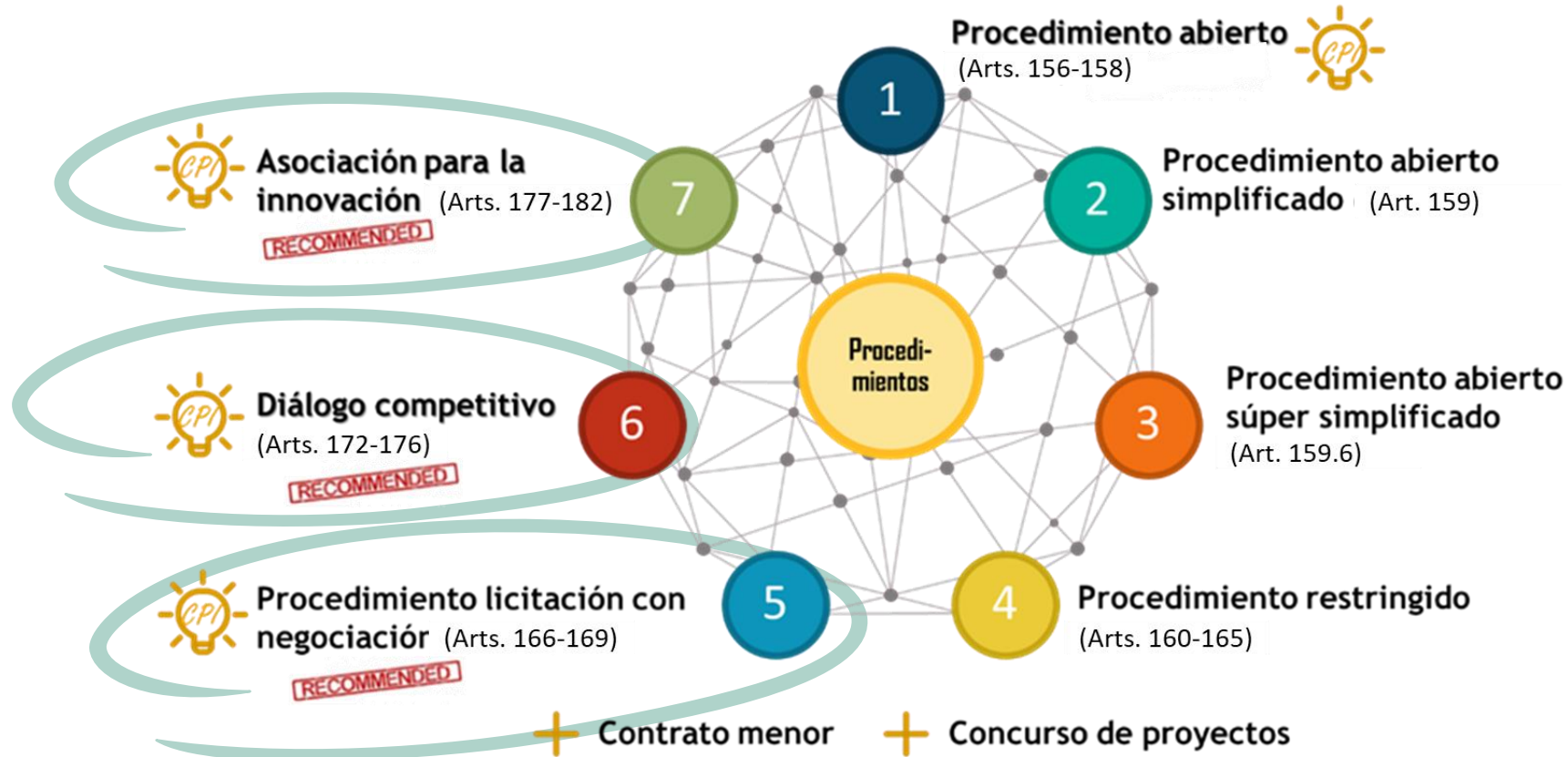
Unidad promotora

5 días

(\*) La revisión del programa funcional / Documento descriptivo sólo aplica en el DIALOGO COMPETITIVO y NO en la LICITACIÓN CON NEGOCIACIÓN



A continuación, explicamos los hitos para la construcción del proceso de negociación/ diálogo



## El paso a paso de un diálogo competitivo y una licitación con negociación

### HITOS

**1. Recepción y revisión oferta inicial**

### RESPONSABLE

Equipo de negociación

### PLAZO

15 días

### Actividades:

Realizar el análisis de las propuestas de acuerdo a los criterios de valoración y asignar valoraciones: Un valor en tres niveles, añadiendo observaciones relevantes sobre deficiencias y factores de valor añadido

Convertir las valoraciones de niveles a código de colores para garantizar una exposición ciega

Enviar a Contratación el resultado de cada empresa, según el código de colores para incluir en la invitación a la reunión de diálogo, de manera que se le permita conocer con anterioridad su valoración cualitativa y preparar preguntas para la sesión de diálogo

## El paso a paso de un diálogo competitivo y una licitación con negociación

### HITOS

2. Invitación diálogo/negociación

### RESPONSABLE

Contratación

### PLAZO

1 día

#### Actividades: Reunión fase diálogo

Enviar con al menos una semana de antelación las invitaciones a las empresas participantes en el Dialogo informando de:

Agenda del día (reunión conjunta, orden de las reuniones individuales, explicación del objetivo de la sesión conjunta, objetivo de la reunión individual, presentación de la oferta, preguntas comunes de procedimiento para la sesión conjunta y específicas para la sesión individual).

Valoración cualitativa individual: de esta manera se le permita conocer con anterioridad su valoración cualitativa y preparar preguntas para la sesión de negociación/diálogo en igualdad de condiciones.

## El paso a paso de un diálogo competitivo y una licitación con negociación

### HITOS

**3. Celebración reunión diálogo (conjunta)**

### RESPONSABLE

Unidad promotora

### PLAZO

1-5 días

### Reunión conjunta – Orden del día:

Dinámica de la sesión: **30 minutos**

#### Índice presentación:

1. Exposición del procedimiento general y del objetivo de la jornada de diálogo.
2. Pasos a seguir con posterioridad al diálogo.
3. Exposición de los objetivos del proyecto y de la licitación.
4. Descripción de la valoración efectuada (código de colores)
5. Repaso puntos clave en el diálogo
6. Preguntas comunes de procedimiento

El paso a paso de un diálogo competitivo y una licitación con negociación

#### HITOS

#### 3. Celebración reunión diálogo (conjunta)

#### Detalle punto 4. Exposición cualitativa de las propuestas

Código de colores, para cada criterio de valoración:

- **Verde** corresponde a aquellas propuestas mejores que la media.
- **Amarillo** corresponde a las propuestas que están en la media.
- **Rojo** corresponde a las propuestas peor que la media.

#### En una valoración COMPARATIVA:

- El verde no significa que se hayan satisfecho las expectativas, son solamente los que más se han acercado.
- No es un suelo ya ganado, cualquiera puede verse superado en la siguiente fase por uno o varios competidores.
- Un verde en esta fase no garantiza una valoración alta en la siguiente fase, dado que son criterios comparativos.

El paso a paso de un diálogo competitivo y una licitación con negociación

## HITOS

3. Celebración reunión diálogo (conjunta)

Detalle punto 4. Exposición cualitativa de las propuestas

PROPUESTA INICIAL		MAX	A	B	C	D	E	F
<b>CRITERIO DE LA MATRIZ</b>								
<b>1. PROPUESTA</b>		30						
1.1	Capacidad y calidad de la solución propuesta para responder a las necesidades descritas en el Programa Funcional.							
1.1.1	Capacidad de la solución propuesta para responder a las necesidades técnicas.							
1.1.2	Definición de hitos técnicos intermedios y planes de prueba asociados a dichos hitos, que permitan un seguimiento del avance técnico de la creación de la solución por parte de GAIN							
1.1.3	Evaluación de la idoneidad de los medios UAVs y sensores utilizados, y su integración con otras fuentes de datos para la obtención de la solución propuesta.							
1.1.4	Definición de hitos técnicos intermedios y planes de prueba asociados a dichos hitos, que permitan un seguimiento del avance técnico de la creación de la solución por parte de GAIN							
1.1.5	Trazado y ejecución de obras de mantenimiento forestal en pinales de pino, Defoliador del eucalipto.							
2.-	<b>PROPUESTA DE PLAN DE CALIFICACIÓN</b>	15						
2.1.-	Grado de detalle del entorno de calificación propuesto, esto es la descripción detallada del alcance, ámbito geográfico y tipo de actividades propuestas para la calificación; y, concreto, su validez, coherencia y completitud para demostrar el funcionamiento de la solución creada.							
2.2.-	Grado de detalle en la descripción de las pruebas a realizar, en especial de sus objetivos y métodos de ejecución.							
2.3.-	Propuesta de indicadores y métricas a emplear para verificar el cumplimiento de los objetivos funcionales propuestos, así como la adecuación y objetividad de los métodos empleados para su medición y verificación.							
2.4.-	Descripción de los recursos y de la logística asociada a la realización del plan de calificación y su planificación temporal.							
2.5.-	Grado de detalle en la identificación de los riesgos asociados a la calificación y las posibles estrategias propuestas para la mitigación de dichos riesgos.							

PUNTUACIÓN MÁXIMA DEL CRITERIO

CÓDIGOS NUMÉRICOS DE LAS OFERTAS

CRITERIOS Y SUBCRITERIOS DE LOS PLIEGOS

### El paso a paso de un diálogo competitivo y una licitación con negociación

#### HITOS

**3. Celebración reunión diálogo (conjunta)**

#### RESPONSABLE

Unidad promotora

#### PLAZO

1-5 días

#### Reunión conjunta – Orden del día:

#### Reunión individual – Orden del día

#### Reuniones individual 1....hasta n ... 1,5 horas

- Exposición de la propuesta por parte de la empresa (presentaciones en ppt máximo 4 diapositivas)
- Comentarios de los evaluadores sobre la valoración realizada, indicando aspectos positivos y a mejorar, sin explicitar las ideas o propuestas de otras empresas.
- Se sugiere, preparar alguna pregunta sobre los aspectos menos claros de las propuestas de las empresas
- Realización de preguntas por parte de las empresas
- Realización de acta

## El paso a paso de un diálogo competitivo y una licitación con negociación

### 4. Elaboración propuesta de solución final

#### Actividades:

#### Revisión por parte del equipo negociador sobre el programa funcional.

- Se indicará en un color diferente lo que se aportado una vez cerrada la fase de diálogo. En este sentido, se tomarán las ideas o propuestas que se considere interesante establecer cómo exigibles.

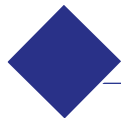
Envío a las empresas de la invitación a presentar la oferta final, comenzando el plazo para la presentación de la oferta definitiva.



# CONTENIDO

- 1 Contexto
- 2 Objetivos de los talleres
- 3 Taller N°1
  - 3.1 Tipos de CPI: CPP y CPTI
  - 3.2 Procedimientos de adjudicación para procesos de CPI
  - 3.3 Negociación en el proceso de adjudicación
  - 3.4 Selección del tipo de CPI





Variable tiempo	Variable tecnología
<ul style="list-style-type: none"><li>•¿Se desea tener un solo adjudicatario o varios a la vez?</li><li>•¿El proyecto cuenta con tiempo suficiente?</li><li>•¿El Proyecto se puede realizar por fases eliminatorias?</li><li>•Según lo analizado en la CPM, ¿El <i>“time to market”</i> es reducido?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•¿El resultado debería funcionar para que se desembolse el pago final?</li><li>•¿El objetivo del contrato es I+D?</li><li>•Según lo analizado en la CPM ¿La frontera tecnológica está lejos del reto(s)?</li><li>•¿Se busca estudiar la viabilidad de una tecnología o el desarrollo de un prototipo comercial?</li><li>•¿Cuál es el nivel de riesgo tecnológico del Proyecto?</li></ul>

