

# Compra Pública de Innovación (CPI)- Proyectos INGESA

# Concepto de innovación a efectos de la contratación pública

*"innovación": 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 Europa 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.*



CPI = Compra Pública de Innovación



# Compra según el estado de la innovación

## Compra Pública de Innovación

### Compra Pública Innovadora (CPI)

#### Compra Pública Pre-comercial (CPP)

- El producto o servicio no existe en el mercado
- El objeto fundamental es la Investigación y Desarrollo
- Cubre hasta la obtención de prototipos

#### Compra Pública de Tecnología Innovadora (CPTi)

- El producto o servicio no está masivamente en el mercado
- Necesaria una fase de I+D previa y limitada en el tiempo
- Cubre hasta la obtención de una pre-serie

#### Compra regular

- El producto o servicio existe en el mercado pero se busca una solución innovadora para resolver una necesidad
- Contratos típicos en los que se valora especialmente la innovación
- Se compra el producto o servicio



INGESA

# Contratación de Innovación

## Modelo:

No hay un modelo único.

Depende de:

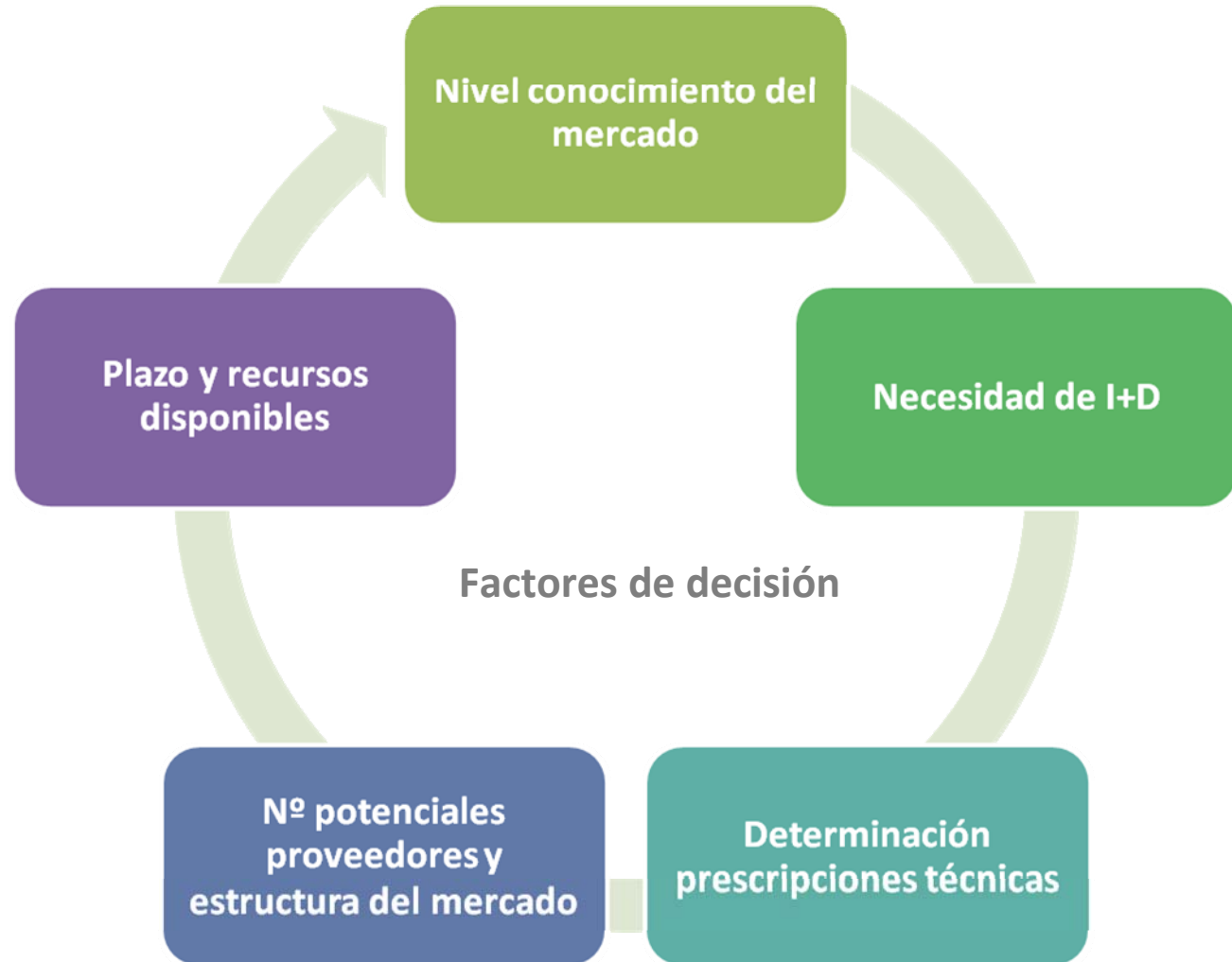
- las necesidades
- el sector y el mercado

## Recomendación:

- procedimientos flexibles
- con participación del mercado

## Algunas alternativas:

- Consultas preliminares al mercado
- Diálogo Competitivo
- Negociado con publicidad
- Asociación para la innovación (nuevas directivas)



# Consulta Preliminar al Mercado

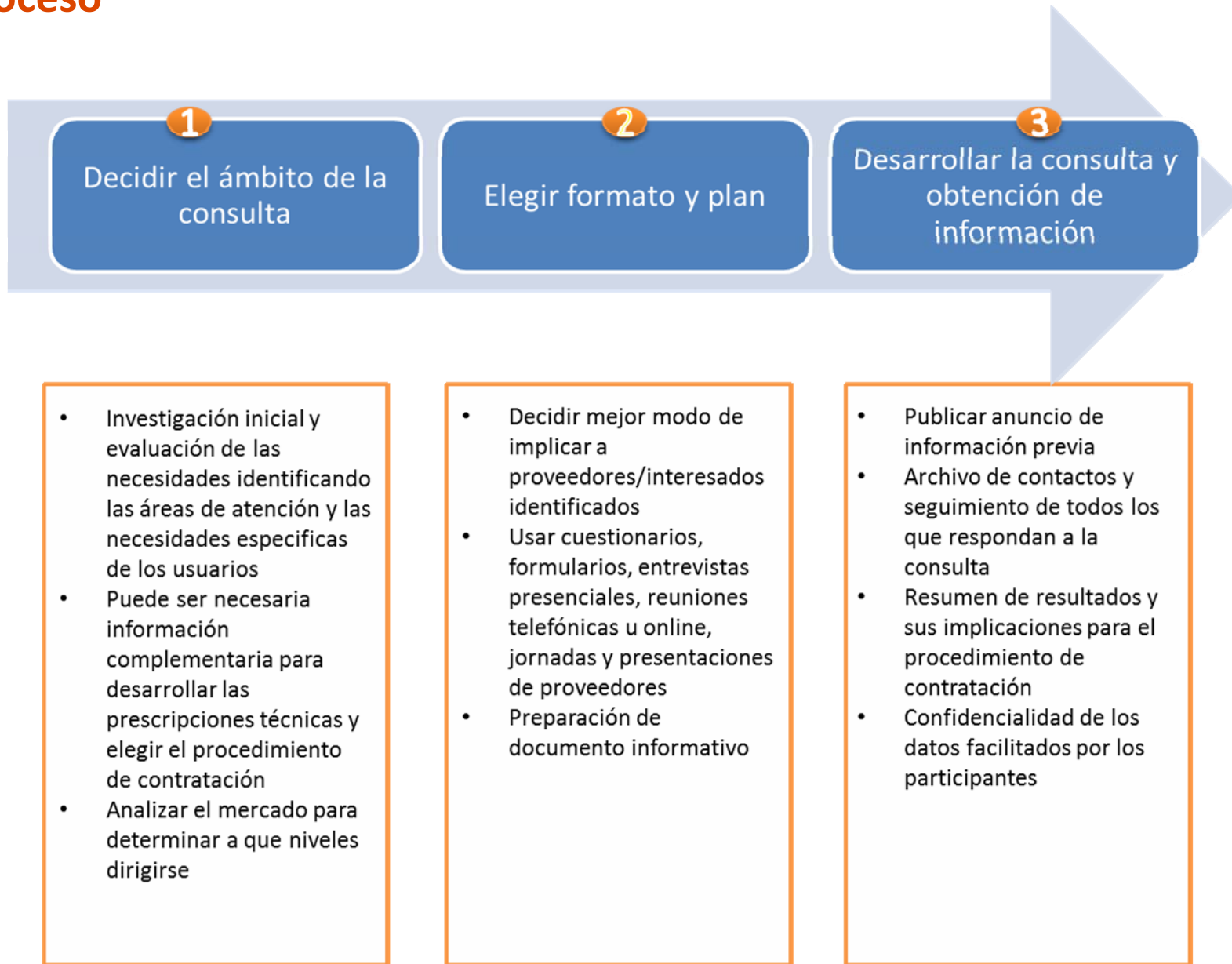
## Objetivos:

- Durante la fase preparatoria de un contrato, para obtener información del mercado sobre capacidad, estado de la ciencia o tecnología e informar sobre proyectos y requisitos de futuras contrataciones
- Ayudar a la definición adecuadas de las especificaciones técnicas y/o contractuales a través de un dialogo técnico con los operadores

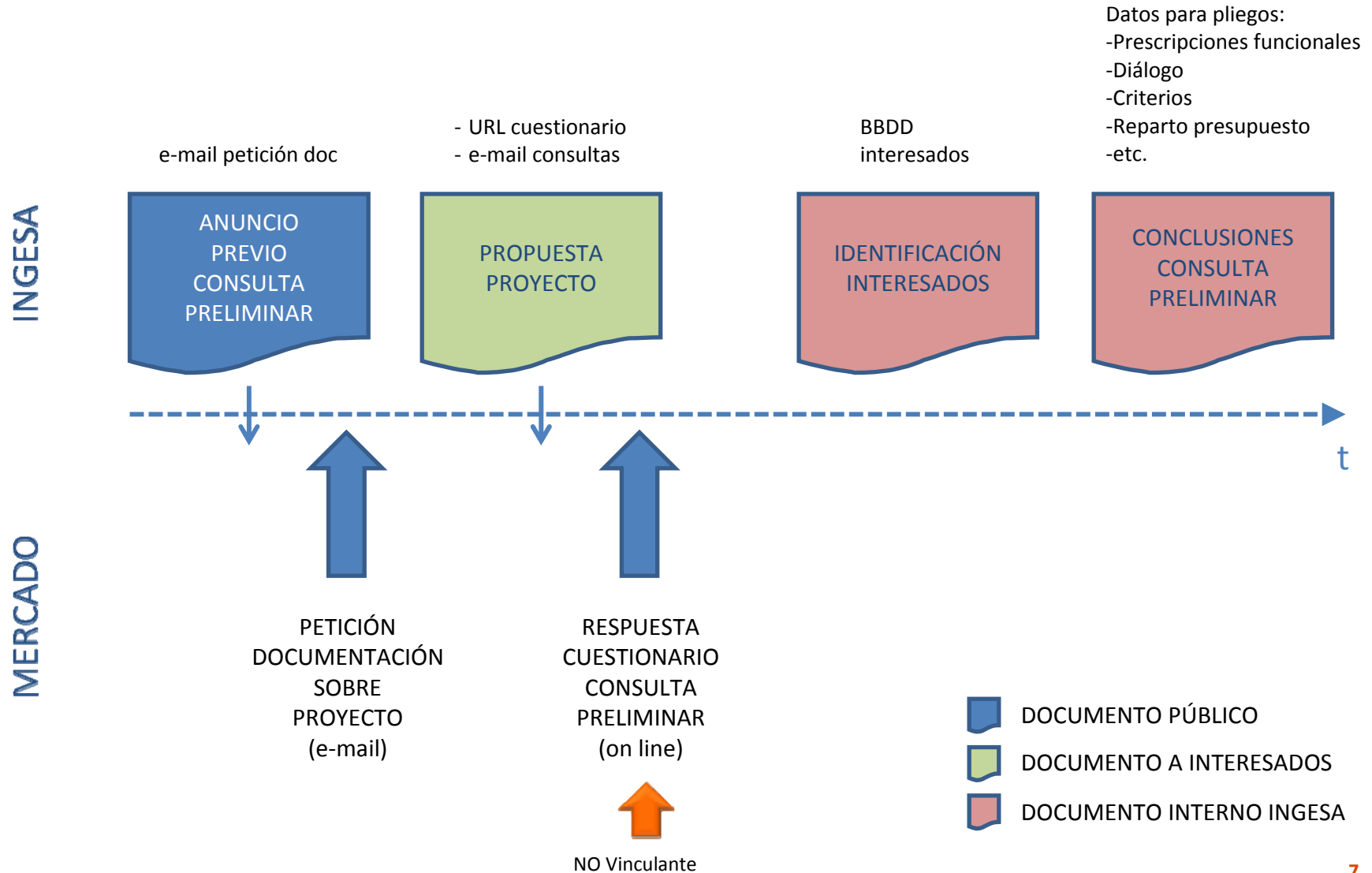
## Diálogo técnico con el mercado:

- Anuncio previo (DOUE y perfil del contratante)
- Principio de transparencia e igualdad de trato, toda la información debe ser facilitada a todos los potenciales operadores
- Delimitar la confidencialidad de las soluciones aportadas
- Documentación con descripción de las principales necesidades **y** requerimientos (qué), pero no de la solución (cómo)

# Consulta Preliminar al Mercado: Proceso



# Consulta Preliminar al Mercado Proceso



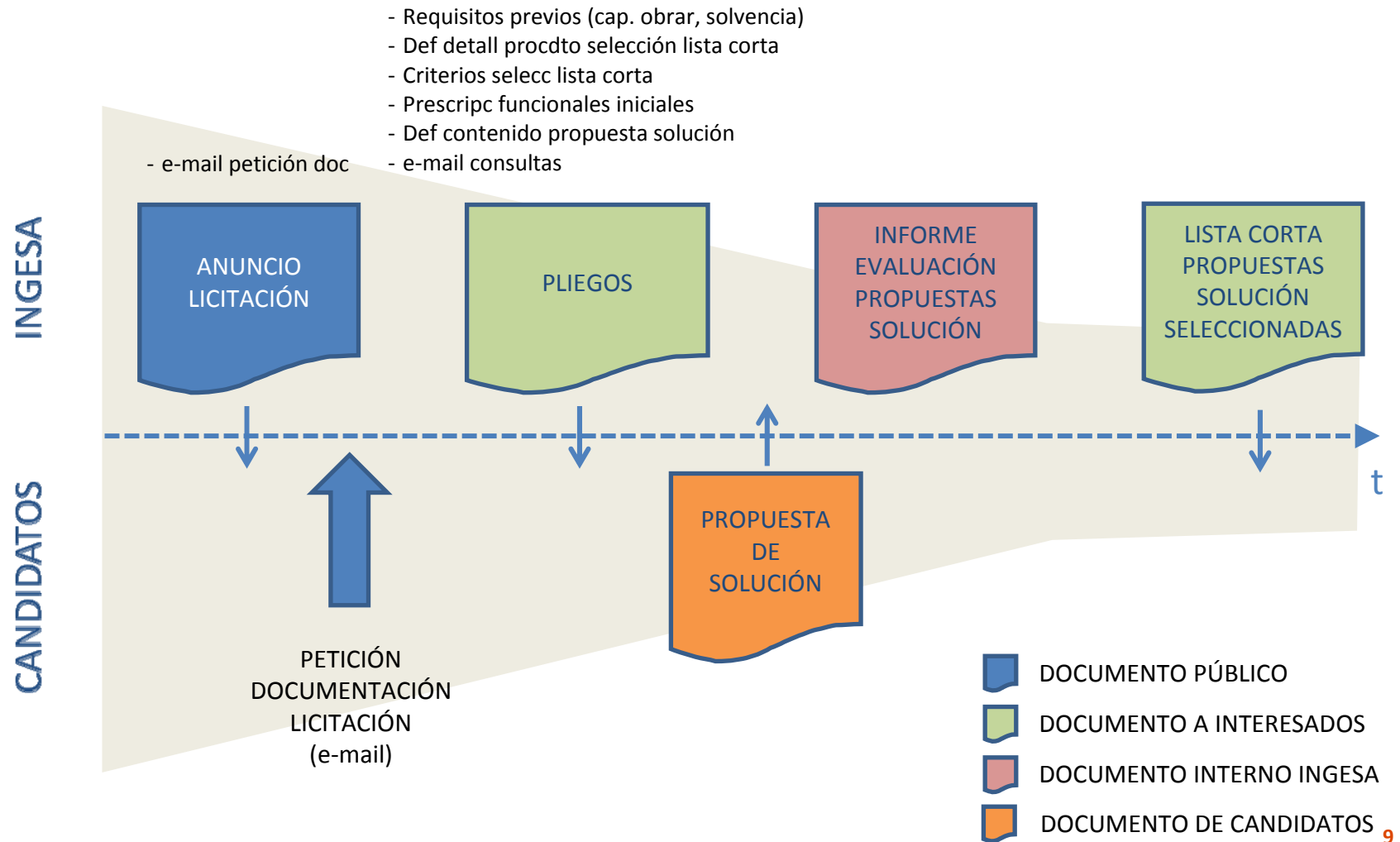
# Diseño de una Compra de Innovación



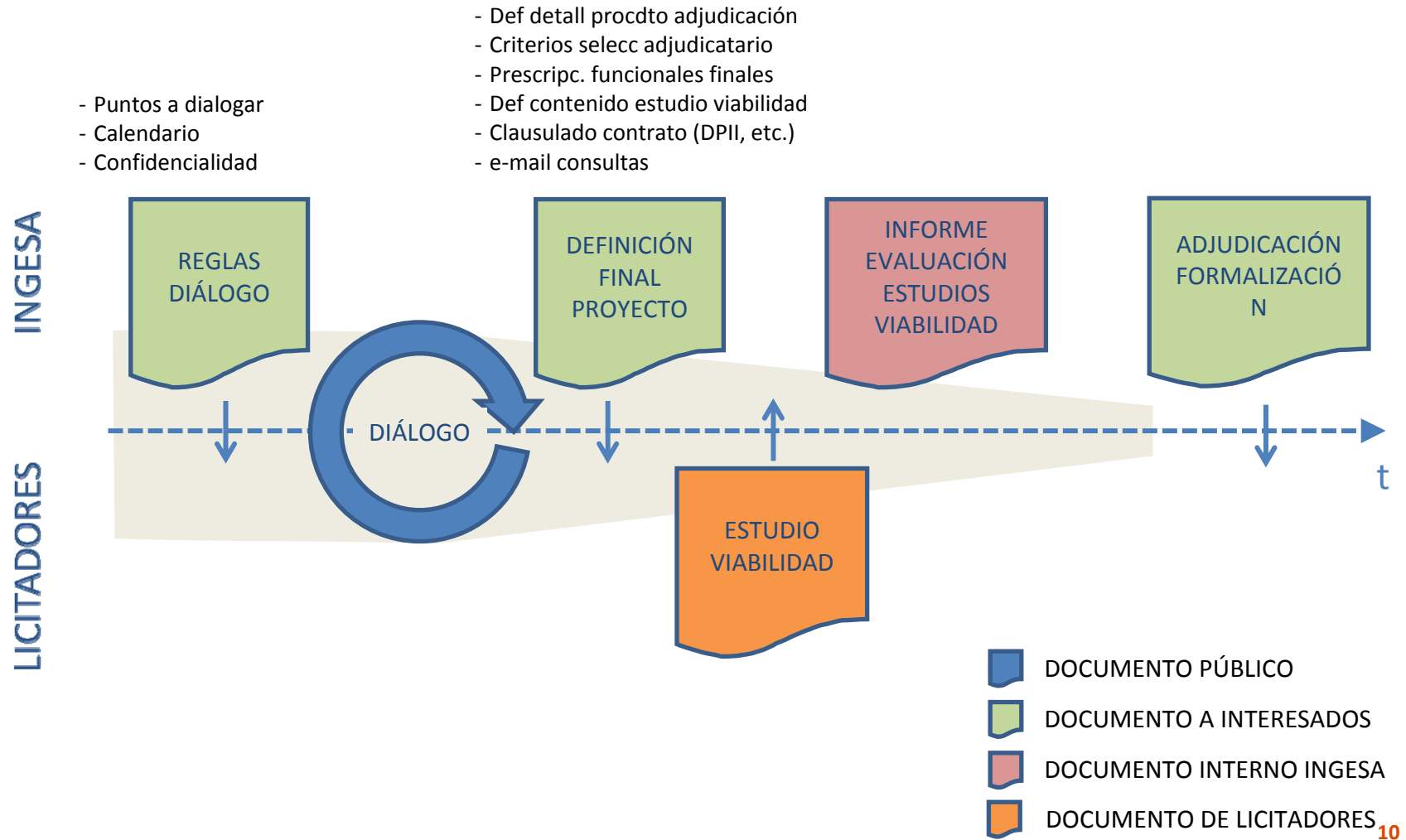


# Licitación: Proceso 1/2

← FO - PUBLICIDAD → ← F1 – SELECCIÓN LISTA CORTA →



# Licitación: Proceso 2/2





[bjulia@kalaman.es](mailto:bjulia@kalaman.es)

**La propiedad intelectual e industrial y de este documento pertenece a KALAMAN CONSULTING, S.L.**  
Ninguna parte de esta publicación puede ser modificada, reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso escrito del propietario.



# Análisis inicial: Opciones de Contratación



ESTRATEGIA DEL CONTRATO

OPCIONES DE CONTRATACIÓN

Grado de desarrollo de la innovación

- **Compra pre-comercial (CPP), Compra de Tecnología Innovadora (CPTI), Compra regular**

Tipo de contrato

- **I+D, Colaboración Público-Privada, Suministro, Servicios, etc.**
- **Gestión de propuestas no solicitadas**

Procedimiento de adjudicación

- **Diálogo Competitivo, Licitación con Negociación, Asociación para la Innovación (nuevas Directivas), etc.**

Selección de candidatos

- **Limitada a un número máximo, no limitada (por cumplimiento requisitos de solvencia), etc.**

Selección de la solución

- **Durante la licitación y la ejecución**
- **Descarte de soluciones**
- **Alternativas de resolución del contrato**

Fuentes de financiación

- **Del propio organismo público**
- **De otros organismos de la Administración (CDTI, MINECO, etc.)**
- **Del contratista (aportación privada de capital, Project Finance)**
- **De la UE (Fondos Estructurales, etc.)**

PLANIFICACIÓN

# Análisis inicial: Planificación



ESTRATEGIA DEL CONTRATO

OPCIONES DE CONTRATACIÓN

PLANIFICACIÓN

## Metodología específica del proceso de contratación

- **Publicidad (anuncio previo, consulta preliminar al mercado, eventos de presentación y difusión, notificación al mercado, etc.)**
- **Transparencia**
- **No discriminación**
- **Igualdad de trato**
- **Trazabilidad**
- **Confidencialidad**
- **Gestión de riesgos y planes de contingencia**

## Fases, Tareas y Responsables

- **Desarrollo del proceso de licitación**
- **Equipo de trabajo**
- **Identificar trámites y procesos externos**
- **Reparto de tareas y responsables**

## Aprobaciones

- **Puntos de aprobación**
- **Responsables**

## Calendario

- **Principales fechas objetivo**
- **Orden de ejecución en el tiempo**
- **Tareas críticas**