

DISEÑAR Y CONSTRUIR PLIEGOS EN PROCESOS DE CPI

TIPS



**¿QUÉ QUEREMOS
CONSEGUIR?
EN TÉRMINOS DE
ESTRATEGIA**

¿QUÉ OBJETIVOS BUSCAMOS?

El diseño del pliego debe ser abordado en función de los resultados esperados

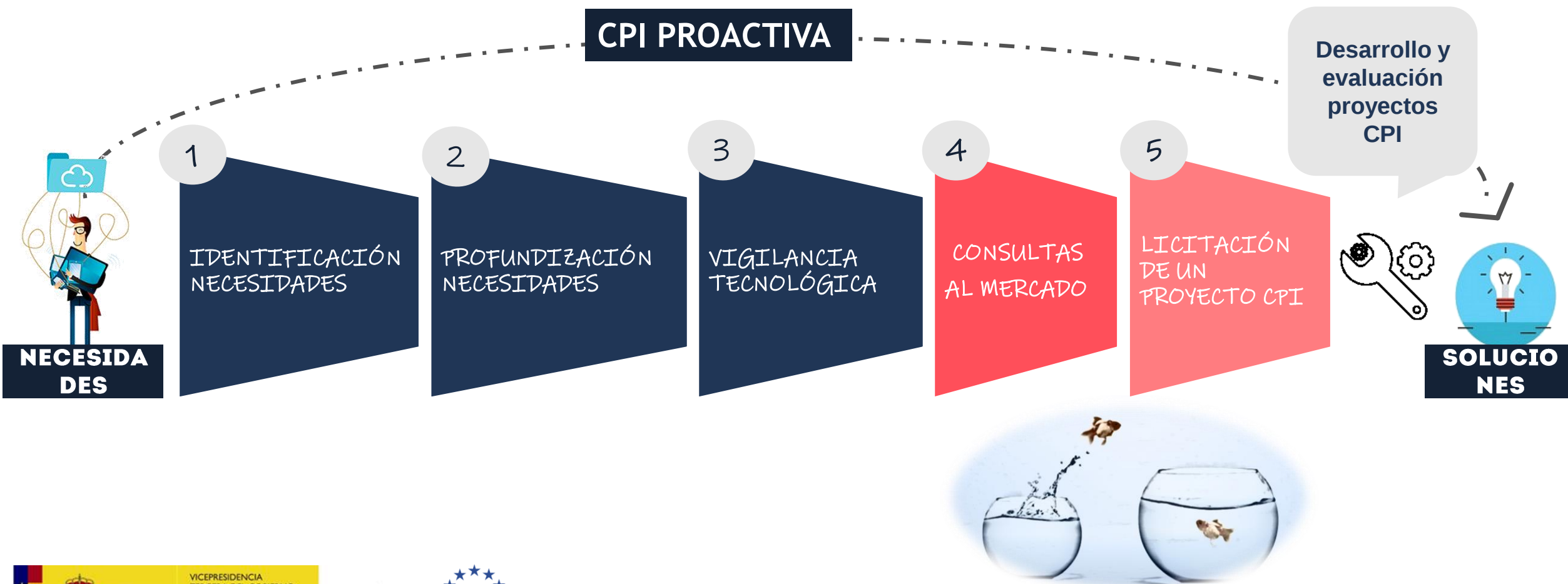
- **Demandar** al mercado soluciones innovadoras adecuadas a las necesidades de la entidad local
- **Facilitar** la participación de empresas innovadoras en los procedimientos de licitación
- **Co-crear** nuevos productos, servicios o soluciones innovadoras junto a proveedores y socios
- **Prever** futuros problemas en la ejecución de encargo sobre un producto final desconocido

EL SALTO DE LAS CONSULTAS AL MERCADO A LOS PLIEGOS



ANTES DE LLEGAR A LA FASE DE PLIEGOS...

Recopilar y analizar información suficiente para orientar la toma de decisiones



DESAPRENDER PARA APRENDER A DISEÑAR

PLIEGOS EN PROCESOS CPI

1

**Errores frecuentes de
partida**

2

**10 TIPS para diseñar
pliegos CPI**



1

Errores frecuentes de partida

ERRORES DE PARTIDA FRECUENTES

Las licitaciones de procesos CPI son procedimientos especiales



No sacarle el máximo partido a las **consultas preliminares al mercado**



Utilizar **pliegos tipo** o modelos de pliego



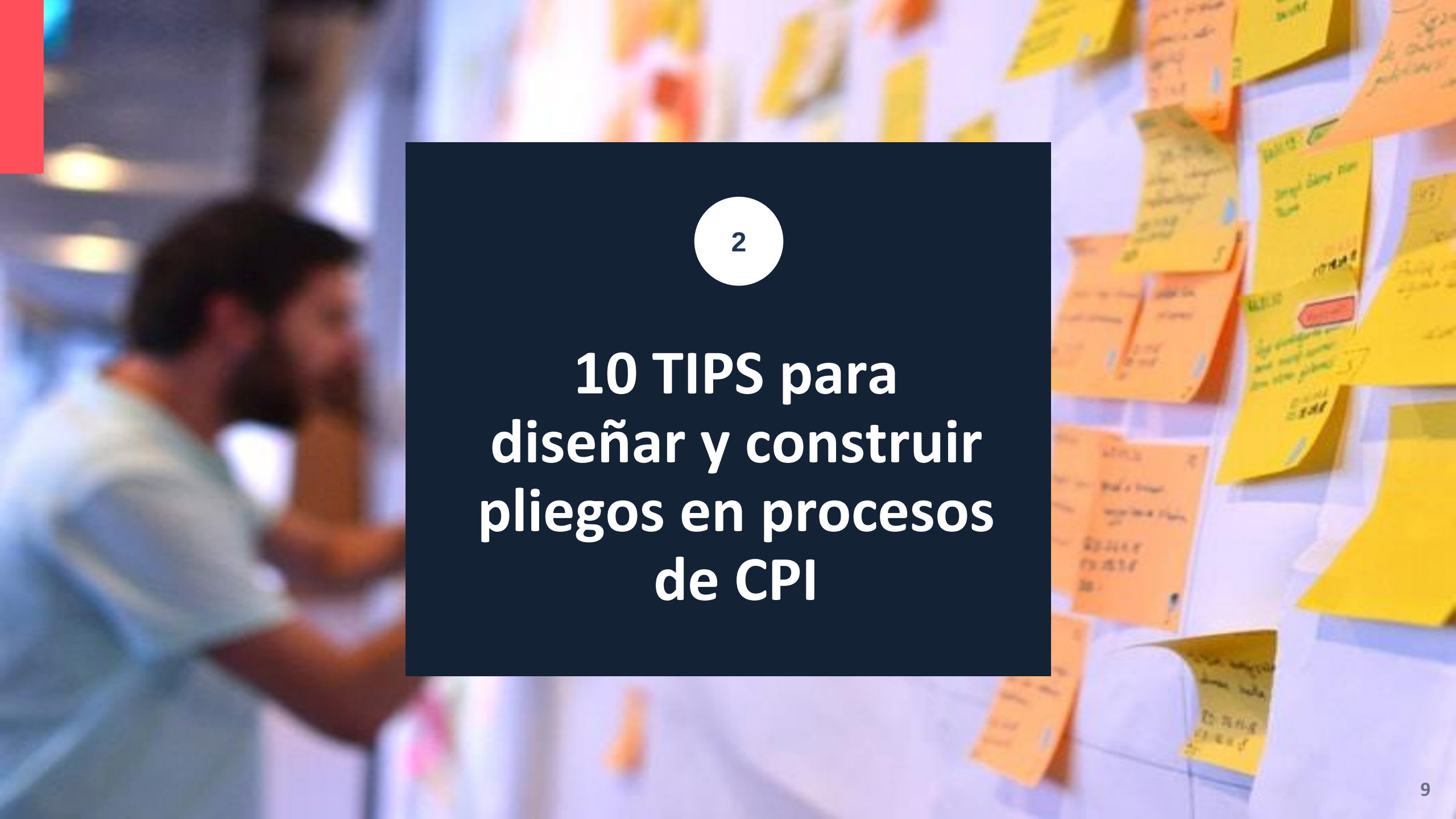
*Buscar la satisfacción de necesidades de contratación **inmediatas***



*Elección del **procedimiento inadecuado***



“Acelerar en el momento más crucial”



2

10 TIPS para diseñar y construir pliegos en procesos de CPI

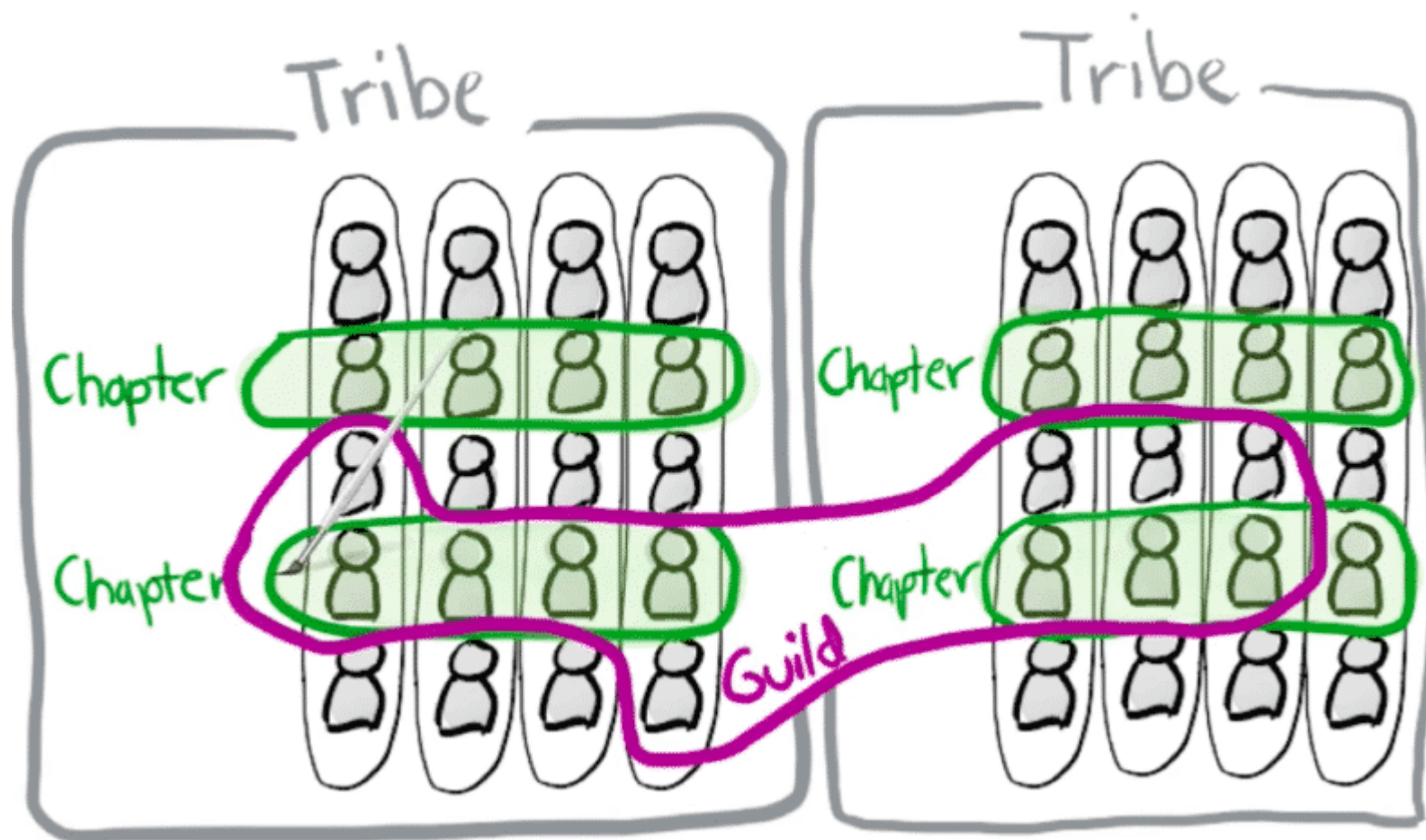
Reflexionemos sobre...

1

EL EQUIPO

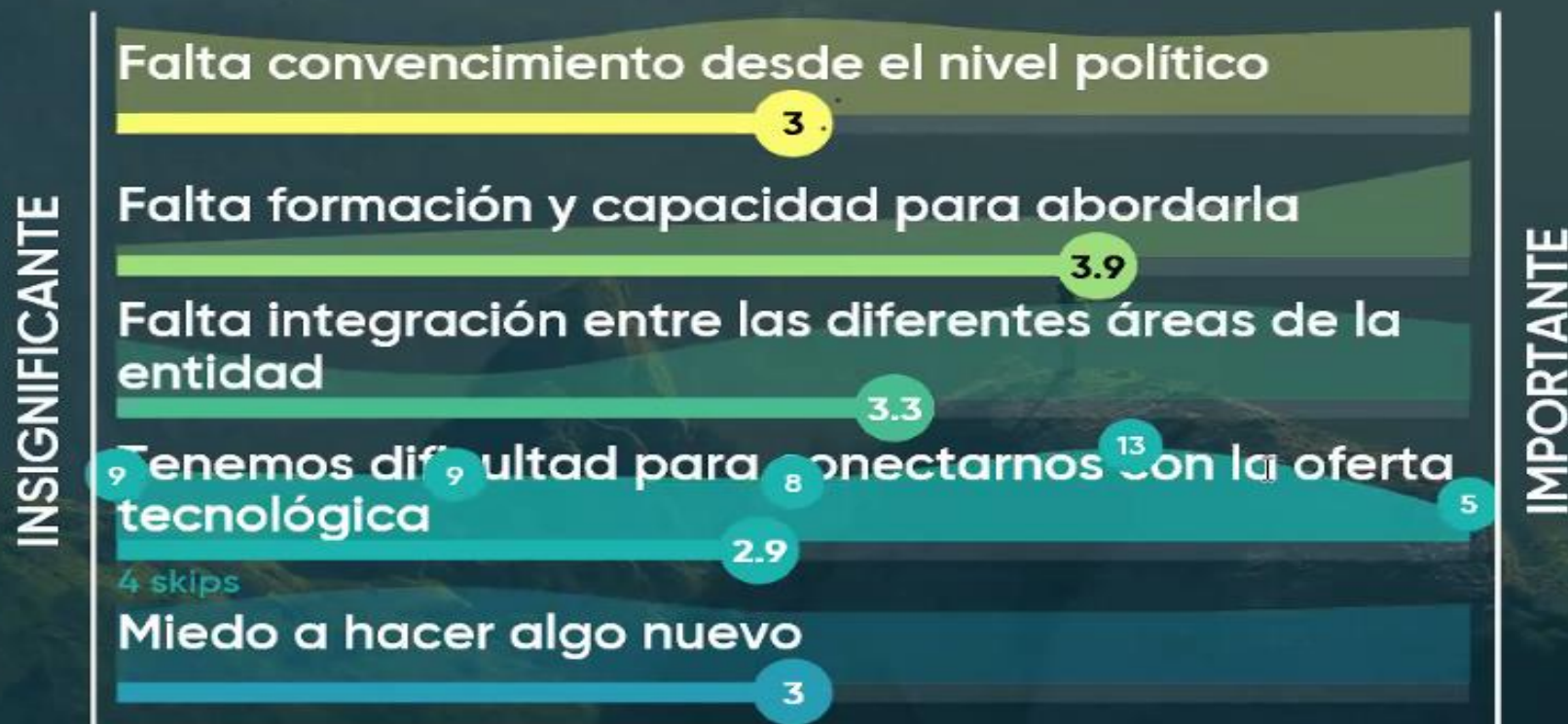
Organización como **ecosistema** y no como estructura departamental.

Coordinación entre los diferentes departamentos de la entidad local implicados en la CPI



Reflexionemos sobre...

¿De las siguientes barreras para la implementación en tu entidad cuál consideras más importante?



Reflexionemos sobre...

2

¿QUÉ SE QUIERE CONTRATAR EXACTAMENTE?

El grado de definición del **objeto del contrato** marcará la selección del procedimiento de contratación

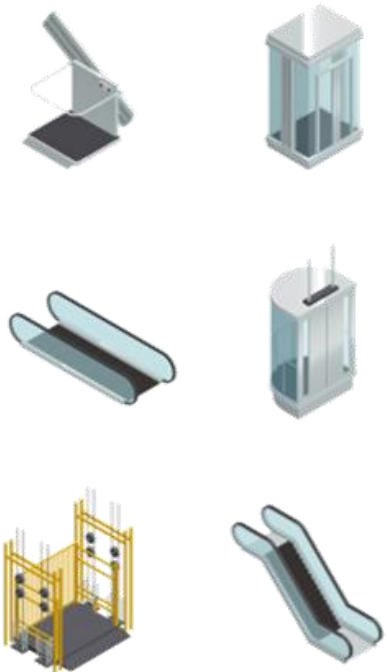
Artículo 99. Objeto del contrato.

1. El objeto de los contratos del sector público deberá ser determinado. El mismo se podrá definir en atención a las necesidades o funcionalidades concretas que se pretenden satisfacer, sin cerrar el objeto del contrato a una solución única. En especial, se definirán de este modo en aquellos contratos en los que se estime que pueden incorporarse innovaciones tecnológicas, sociales o ambientales que mejoren la eficiencia y sostenibilidad de los bienes, obras o servicios que se contraten.

Reflexionemos sobre...

3

LAS ESPECIFICACIONES FUNCIONALES VS LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

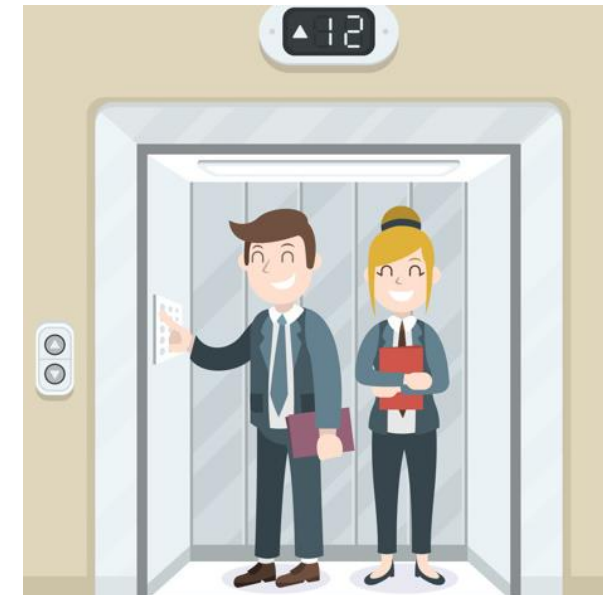


“Se necesita una solución que permita desplazar a las personas a diferentes plantas del edificio”

Requerimiento funcional

Se necesita un ascensor que tenga capacidad para carga de 340 kg para un máximo de 4 personas; equipo de tracción de máquina sellada sin engranajes y motor de imanes permanentes y puertas automáticas de dos hojas.

Requerimiento técnico

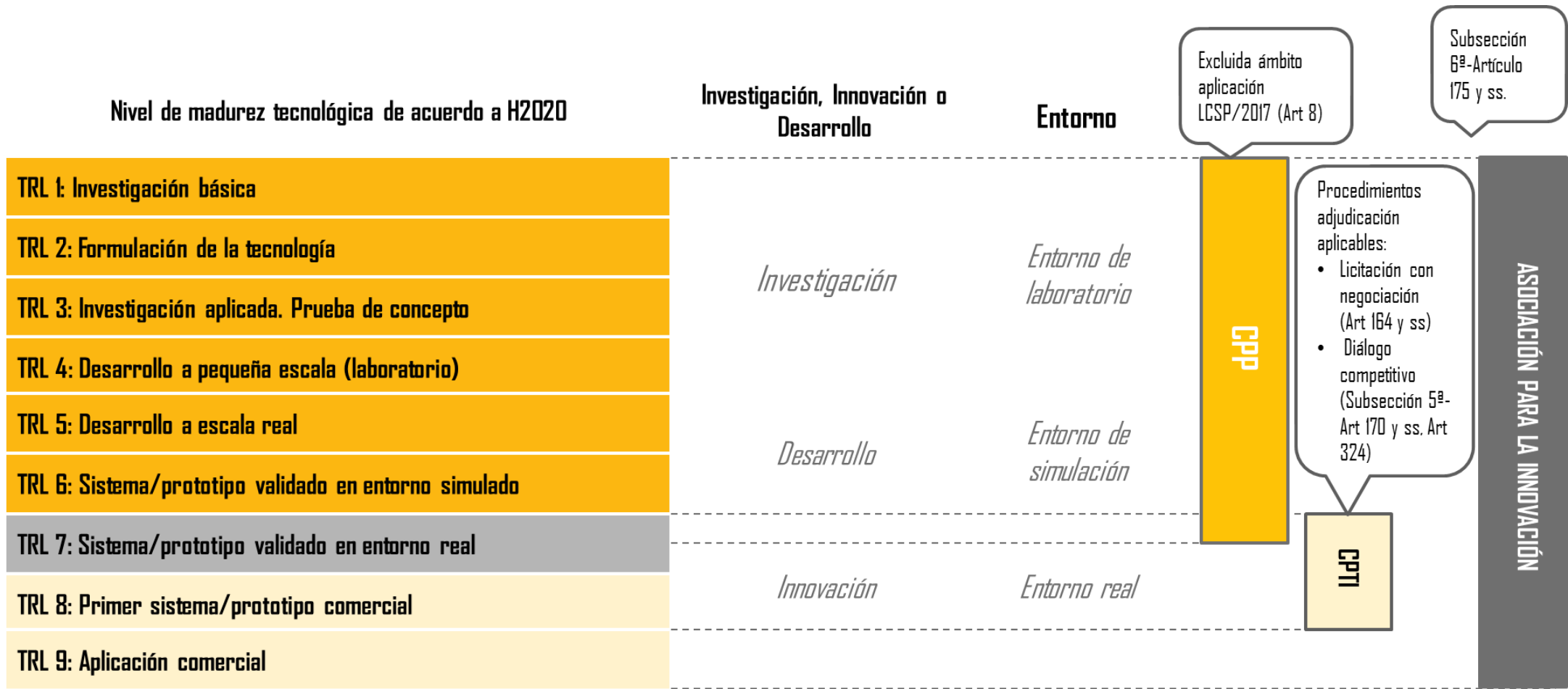


Reflexionemos sobre...

4

¿QUÉ PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN SELECCIONO?

La selección del procedimiento de adjudicación a utilizar es una **decisión estratégica**

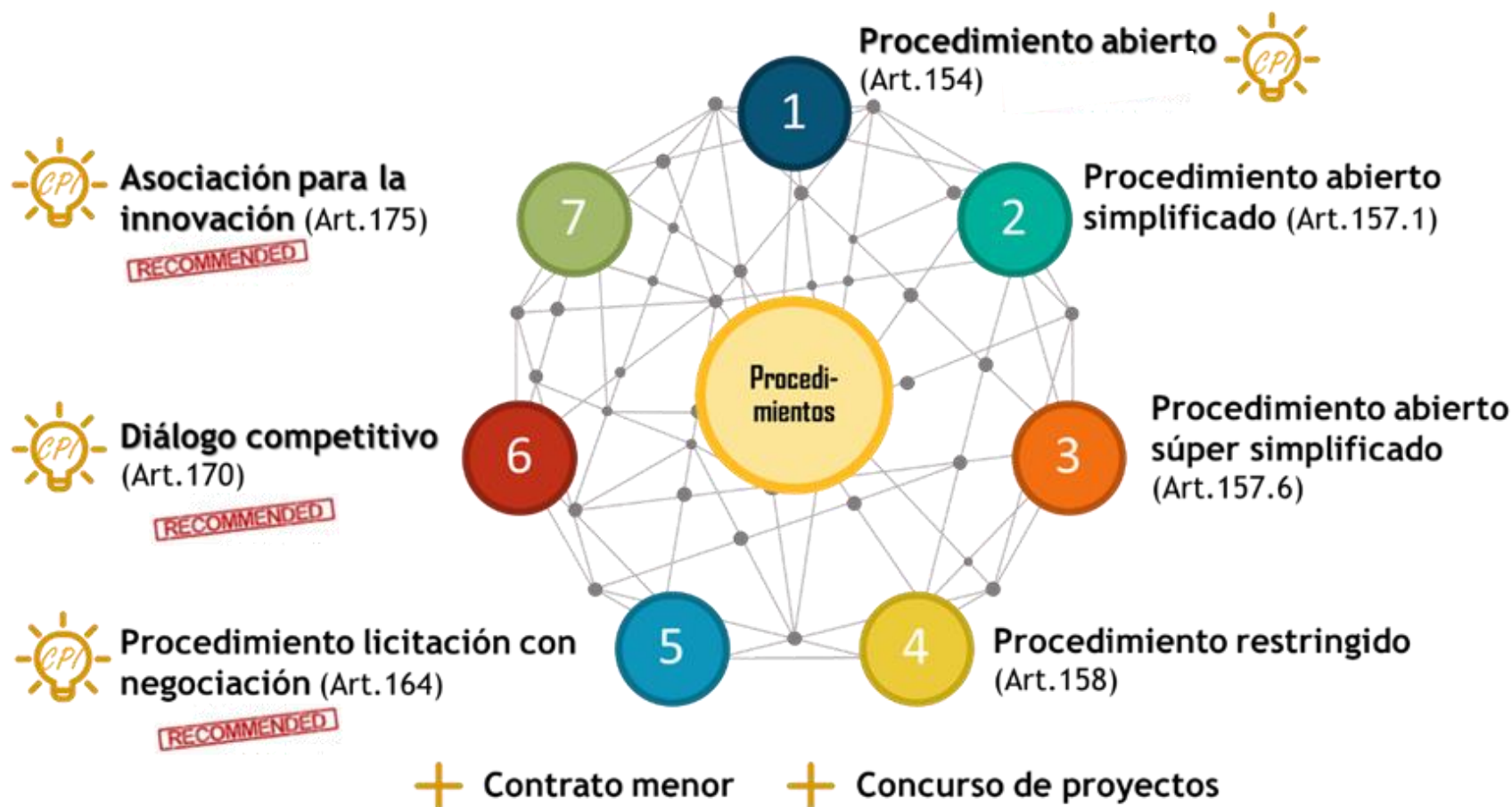


Reflexionemos sobre...

4

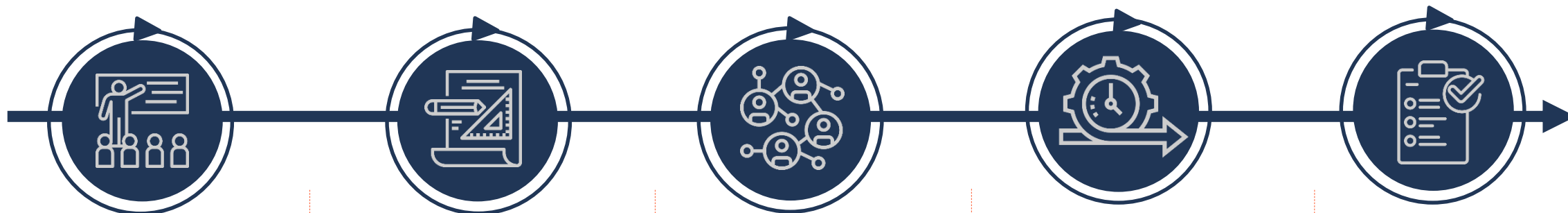
¿QUÉ PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN SELECCIONO?

La selección del procedimiento de adjudicación a utilizar es una **decisión estratégica**



Reflexionemos sobre...

¿Qué debemos considerar para la selección de un procedimiento u otro?



Compra Precomercial (CPP)

- El objeto del contrato es el desarrollo de **servicios de I+D**
- En fases y varios desarrolladores a la vez
- Se estudia es la **viabilidad** y capacidad de probar el potencial de innovación de un **prototipo**

Abierto (CPTI)

- Procedimiento **habitual**, más rápido y que menos resistencias al cambio genera
- No permite mejorar las ofertas de soluciones innovadoras a través de la actividad de negociación

Licitación con negociación (CPTI)

- **Existe claridad** sobre el objeto del contrato
- Se pueden definir las especificaciones funcionales, si bien, se identifican **aspectos negociables**

Diálogo competitivo (CPTI)

- **No existe claridad** sobre el objeto del contrato
- No se pueden definir claramente las especificaciones funcionales
- Incorpora un **diálogo**
- Permite establecer primas a los participantes
- Procedimiento **sofisticado**

Asociación Innovación (CPP + CPTI)

- Cubre el **ciclo completo de la innovación**
- Incorpora la actividad de negociación
- 2 procedimientos en 1: Servicios de investigación y desarrollo tecnológicos (en fases) y a adquisición resultados a escala comercial
- Favorece el **tirón comercial**

**La negociación busca
el encaje de las
piezas...**



5

LA NEGOCIACIÓN COMO ELEMENTO NUCLEAR

El contacto directo con los licitadores es algo **intrínseco** a las licitaciones de CPI

”La negociación evita los malentendidos de whatsapp”



Reflexionemos sobre...

6

¿CÓMO ESTABLEZCO UNA SOLVENCIA EQUILIBRADA?

**Empresas
experimentadas y
capacidad en el
ámbito de la I+D+i**

VS

**PYME's o micro
PYME's con alta
capacidad innovadora
y poca experiencia
como empresa**



Reflexionemos sobre...

7

¿CÓMO FOMENTO LA INCLUSIÓN DE ASPECTOS INNOVADORES EN LAS PROPUESTAS?

El **precio** no debe ser factor determinante

Búsqueda de la **mejor relación calidad-precio**

Valorar la capacidad para producir una **mejora** en la prestación servicio público o producir un **ahorro** futuro



*El éxito o fracaso del procedimiento CPI lo determinan los **criterios de adjudicación***

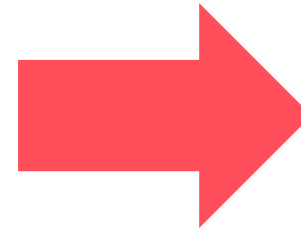
Reflexionemos sobre...

8

¿CÓMO ARTICULAMOS LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO?

Deberá estar completamente definida en los pliegos

Establecimiento de un ciclo de monitorización efectiva y evaluación en la fase de ejecución



- Fases
- Objetivos de rendimiento
- Hitos de ejecución (técnica y económica)
- Entregables
- Pruebas en el entorno de validación

”Aportación de feedback inmediato a empresas”
“Establecimiento cláusula de fin ejecución anticipada”

Reflexionemos sobre...

9

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA GESTIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL?

La CPI implica invertir en hacer realidad **nuevas ideas** y ello se regula a través de los **DPI**

DPI preexistentes

- Necesarios para realizar y explotar resultados del proyecto

DPI generados durante la I+D+i

- Prever su titularidad y explotación

Reflexionemos sobre...

10

FINALIZADO EL CONTRATO, ¿HAGO SEGUIMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE SOLUCIONES INNOVADORAS?



Ejemplo cláusula seguimiento comercialización:

“A partir de la explotación/comercialización de la solución innovadora desarrollada, las empresas adjudicatarias deberán remitir al órgano de contratación un informe de seguimiento de las actividades orientadas a la explotación de dicha solución junto con un informe del ejercicio fiscal del año de comienzo de dicha explotación /comercialización realizado por un auditor independiente inscrito en el ROAC o organismo equivalente, acreditativo de los ingresos declarados por explotación de la solución creada”



VICEPRESIDENCIA
TERCERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

red.es



FEDERACION ESPAÑOLA DE
MUNICIPIOS Y PROVINCIAS

CALENDARIO WEBINARS

Compra Pública de Innovación

Desde la FEMP y Red.es
¡te invitamos a conocer los detalles de las sesiones!

¿Cómo la CPI nos puede ayudar a salir de la crisis? - **Miércoles 20 de mayo, 16:00h**

Tips para diseñar pliegos CPI - **Viernes 29 de mayo, 11:00h**

Tips para medir proyectos CPI - **Miércoles 10 de junio, 11:00h**



DUDAS Y PREGUNTAS

Gracias!