



**Comunidad
de Madrid**

silos

Science & Innovation Link Office



JAVIER VÁZQUEZ

Experto en Contratación Pública

La Compra Pública de Innovación

«Taller de formación sobre buenas prácticas españolas desde la perspectiva de su aspectos jurídicos, normativos y organizativos»

10 de abril de 2019

Agenda

- **Presentación**
- Conceptos generales
- Políticas de apoyo a la CPI
- Marco legal
- El ciclo de la CPI y claves de éxito de los procesos a partir de casos prácticos en España.
- Hacia un modelo de funcionamiento de la CPI en la Comunidad Madrid.



Empresa con más de 30 empleados y sede en Madrid, especializada en diseñar, implementar, gestionar y evaluar soluciones a medida tanto para el sector público como para el sector privado.

PROYECTOS DE
CPI

+80

EXPERIENCIA
PÚBLICA

+22

T

EQUIPO

EQUIPO DE PERSONAS ÚNICO tanto en capacidades como por experiencias directamente aplicables a los proyectos de CPI.

A

ACCESO

Acceso preferente a los principales LÍDERES DE OPINIÓN a nivel mundial en el ámbito de la I+D+i, así como a los niveles directivos de las instituciones y los organismos competentes.

I

INNOVACIÓN

Conocimiento experto del ecosistema de I+D+I tanto a nivel nacional como internacional en todas sus fases y vertientes.

Q

CONFIABLE

Gran experiencia en el DISEÑO y ejecución DE POLÍTICAS PÚBLICAS (experiencia de Gobierno y en consultoría) y en el conocimiento del policy-making process.

Trayectoria de SILO en CPI



Ejecución



Diseño



Formación



Equipo



Diego Moñux



Manuel Varela



Javier Vázquez





Javier Vázquez

Doctor en Derecho
Experto en contratación pública
Vocal del Tribunal Administrativo de
Contratos Públicos de Navarra-
excedente
Letrado Ayuntamiento de
Pamplona - excedente

Javier Vázquez es un experto de reconocido prestigio internacional en contratación pública. Desde 2015 es miembro del grupo de expertos contratación pública de la Comisión Europea y asesora desde su propia firma a múltiples entidades públicas en materia de contratación.



Manuel Varela

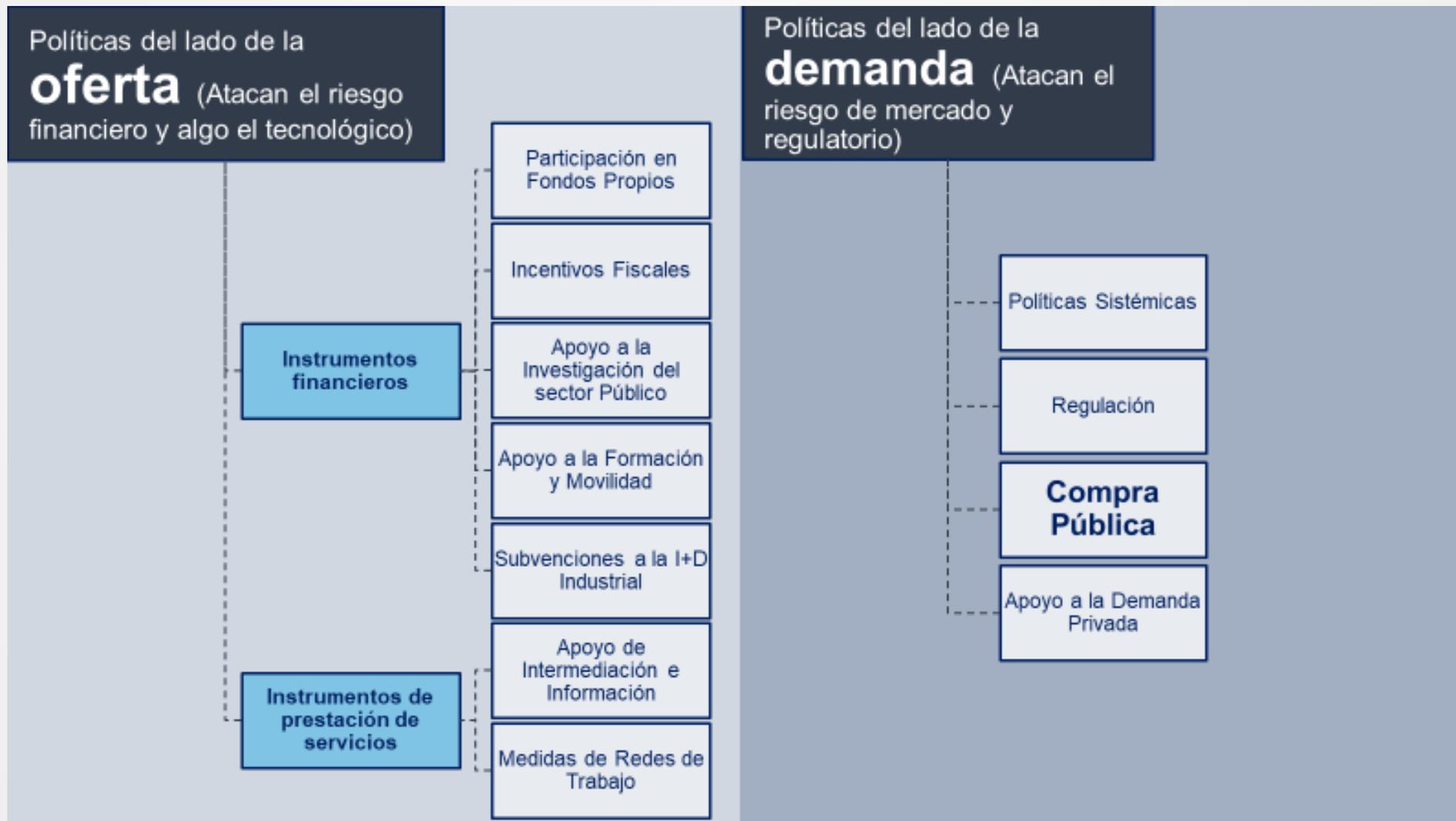
Director de Sector Público de
SILO
Experto COTEC en CPI
Ex Director General de GAIN
Ex Director de ACIS

Manuel Varela tiene una amplia trayectoria profesional ligada a la Compra Pública, habiendo promovido grandes proyectos de CPI y de Compra Pública Verde desde la Xunta y, actualmente, participa en múltiples iniciativas como asesor experto y consultor tanto desde SILO como desde COTEC.

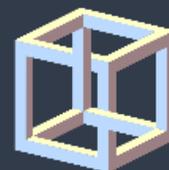
Agenda

- Presentación
- **Conceptos generales**
- Políticas de apoyo a la CPI
- Marco legal
- El ciclo de la CPI y claves de éxito de los procesos a partir de casos prácticos en España.
- Hacia un modelo de funcionamiento de la CPI en la Comunidad Madrid.

Políticas de Innovación desde la Demanda



“ Si hubiese una demanda clara, invertiríamos para suministrar productos innovadores.”



**LA PARADOJA
PROVEEDOR-
COMPRADOR**

“ Si hubiese alternativas disponibles, adecuadas y económicas para nuestros retos pendientes, las compraríamos.”



1

Sector Público

Mejor propuesta de valor para los ciudadanos y empresas puesto que la compra se basa en las necesidades a cubrir, no en las limitaciones impuestas por los productos existentes.

Por lo tanto, ofrece a los servidores públicos una oportunidad para cumplir mejor con su cometido.

2

Sector Privado

La CPI supone un mayor incentivo para las empresas a innovar ya que la Administración constituye una primera demanda comercial que hace más atractiva la inversión en innovación al disminuir la incertidumbre.

3

Regiones

Mejora de la competitividad y sostenibilidad regional, puesto que se generan economías más sólidas y a la vez más innovadoras en sectores de especial interés para la región.

01

Compra Pública Precomercial

Contratación de servicios de I+D en la que el comprador público no se reserva los resultados de I+D para su uso en exclusiva, sino que comparte con las empresas los riesgos y los beneficios de la I+D necesaria para desarrollar soluciones innovadoras que superen las que hay disponibles en el mercado

02

Compra Pública de Tecnología Innovadora

Compra pública de un bien o servicio que no existe en el momento de la compra, pero que puede desarrollarse en un periodo de tiempo razonable. Requiere el desarrollo de tecnología nueva o mejorada para poder cumplir con los requisitos demandados por el comprador.

03

Asociación para la innovación

Se trata del encadenamiento de un proceso de compra precomercial y el posible contrato posterior de despliegue mediante un solo procedimiento administrativo. Es el instrumento más ventajoso desde el punto de vista de la tracción de pymes intensivas en conocimiento y la generación e impulso sectoriales, ya que permite a las pequeñas empresas competir en contratos de CPP y/o CPTI e ir después al posterior despliegue (Generalmente en UTE o subcontratada por una gran empresa).

Nomenclatura

GUÍA Y DIRECTIVAS EUROPEAS

(Marco sobre ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación (2014/C 198/01))



Preliminary Market Consultation

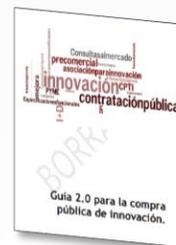
Public Procurement Of Innovation (PPI)

Public Procurement Of Innovative Solutions* (PPI)

Pre-comercial Procurement (PCP)

Innovation Partnership

GUÍA ESPAÑOLA



Consultas Preliminares Al Mercado

Compra Pública De Innovación (CPI)

Compra Pública De Tecnología Innovadora (CPTI)

Compra Pública Pre-comercial (CPP)

Asociación Para La Innovación

L9/2017



Consultas Preliminares Al Mercado

NO APARECE

NO APARECE

Servicios de I+D

Asociación Para La Innovación

* Esta nomenclatura es la incluida en las reglas de participación para Horizonte 2020, Regulación nº 1290/2013 de diciembre de 2013 y publicadas por el OJEU el 20.12.2013

Perspectiva Tecnológica

TRL: Guía Europea

- TRL 1 – Basic principles observed
- TRL 2 – Technology Concept Formulated
- TRL 3 – Experimental proof of concept
- TRL 4 – Technology Validated in Lab
- TRL 5 – Technology validated in Relevant Environment (industrially relevant environment in the case of key enabling technologies)
- TRL 6 – Technology demonstrated in Relevant Environment (Industrially relevant environment in the case of key enabling technologies)
- TRL 7 – System Prototype demonstration in operational environment
- TRL 8 – System complete and qualified
- TRL 9 – Actual system proven in operational environment (competitive manufacturing in the case of key enabling technologies; or in space)

Perspectiva Tecnológica

TRL: Guía Española

En cuanto al entorno en el que se desarrolla el proyecto en los cuatro primeros niveles (TRL 1 - TRL 4) el entorno de validación de la tecnología es en el laboratorio, en los niveles TRL5 y TRL6 la tecnología se está validando en un entorno con características similares al entorno real y los tres últimos niveles (TRL 7 - TRL 9) abordan las pruebas y validación de la tecnología en un entorno real.

FIGURA 1	
TRL 9	Entorno real
TRL 8	
TRL 7	
TRL 6	Entorno de simulación
TRL 5	
TRL 4	Entorno de laboratorio
TRL 3	
TRL 2	
TRL 1	

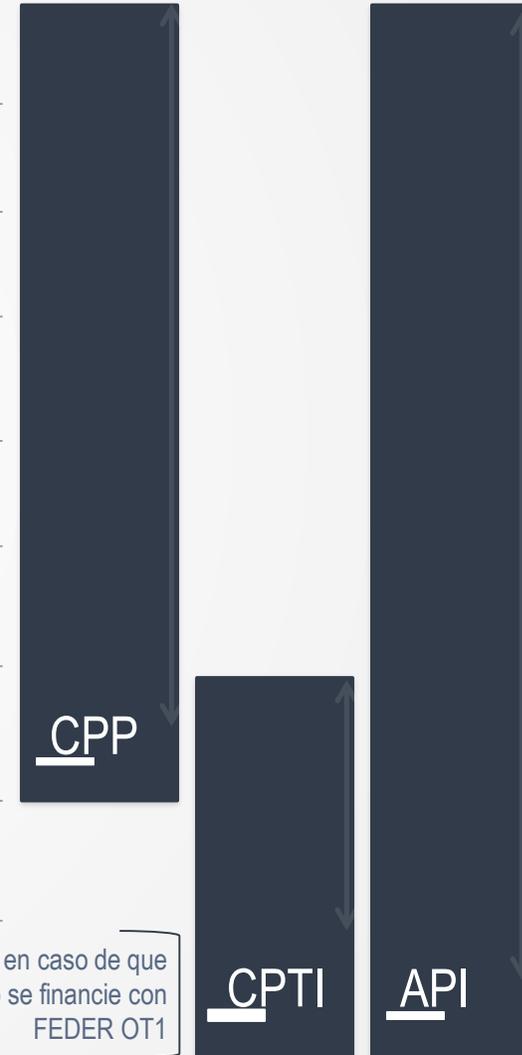
FIGURA 2	
TRL 9	Innovación
TRL 8	
TRL 7	
TRL 6	Desarrollo
TRL 5	
TRL 4	Investigación
TRL 3	
TRL 2	
TRL 1	

FIGURA 3	
TRL 9	Despliegue
TRL 8	Producto o servicio comercializable Certificaciones pruebas específicas
TRL 7	Prototipo/Demostrador Desarrollo tecnológico
TRL 6	
TRL 5	
TRL 4	Prueba de concepto Investigación industrial
TRL 3	
TRL 2	
TRL 1	

Perspectiva Tecnológica

TRL: Interpretación SILO

- 01 Investigación Básica
- 02 Formulación de la tecnología
- 03 Investigación aplicada – prueba de concepto
- 04 Desarrollo a pequeña escala (lab)
- 05 Desarrollo a escala real
- 06 Sistema o prototipo validado en entorno simulado
- 07 Sistema o prototipo validado en entorno real
- 08 Primer Sistema o prototipo comercial
- 09 Aplicación comercial



Agenda

- Presentación
- Conceptos generales
- **Políticas de apoyo a la CPI**
- Marco legal
- El ciclo de la CPI y claves de éxito de los procesos a partir de casos prácticos en España.
- Hacia un modelo de funcionamiento de la CPI en la Comunidad Madrid.

Apoyo a las políticas de Innovación desde la Demanda

01 FF.PP. de la Administración que contrata

02 FEDER – Prog. FID (P.O. crecimiento Inteligente)

03 FEDER no de I+D (Otros Objetivos Temáticos)

04 FEDER – P.O. Regional

05 H2020

06 Programas Transfronterizos

07 INNODEMANDA - CDTI

Agenda

- Presentación
- Conceptos generales
- Políticas de apoyo a la CPI
- **Marco legal**
- El ciclo de la CPI y claves de éxito de los procesos a partir de casos prácticos en España.
- Hacia un modelo de funcionamiento de la CPI en la Comunidad Madrid.

Marco legal

Regulación de la compra pública en España

Especial referencia a la innovación en la LCSP

En España la normativa que resulta aplicable es la [Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público](#), por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (Ley de Contratos)

En toda Europa, la normativa es relativamente similar, pues viene orientada por las directivas de contratación pública:

- Directiva 2014/23/UE, de 26 de febrero de 2014, relativa a la adjudicación de contratos de concesión.
- Directiva 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE.
- Directiva 2014/25/UE, de 26 de febrero de 2014, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales.

PLIEGOS	OBJETO DEL CONTRATO	Tipología del contrato	Suministro	Servicio	Mixto	Concesión
		Contenido innovador del contrato	CPP	CPTI		
	PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN	Grado de complejidad que se desea asumir en el procedimiento	Abierto (con variantes)	Diálogo Competitivo	Asociación para la innovación	Licitación con negociación
	CARACTERÍSTICAS DE LA COMPRA	Empleo de especificaciones funcionales				
	GESTIÓN DE DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL	Uso de clausulado específico para la gestión de los DPI, especialmente relevante en casos de CPP				
CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN	Aspectos a valorar en los que el peso económico es pequeño.	Automáticos	No automáticos			

Marco legal

Innovación en la Contratación Pública

La Innovación es más que un nuevo
procedimiento de adjudicación

01 Objeto (arts. 28, 35.1.b, 99.1 de la LCSP)

02 Criterios de adjudicación (arts. 145 LCSP)

03 Condiciones de ejecución (art. 201 LCSP)

Marco legal

01 Compra de servicios de I+D (art.8)

02 Procedimientos ordinarios

03 Licitación con negociación

04 Asociación para la Innovación

CPP

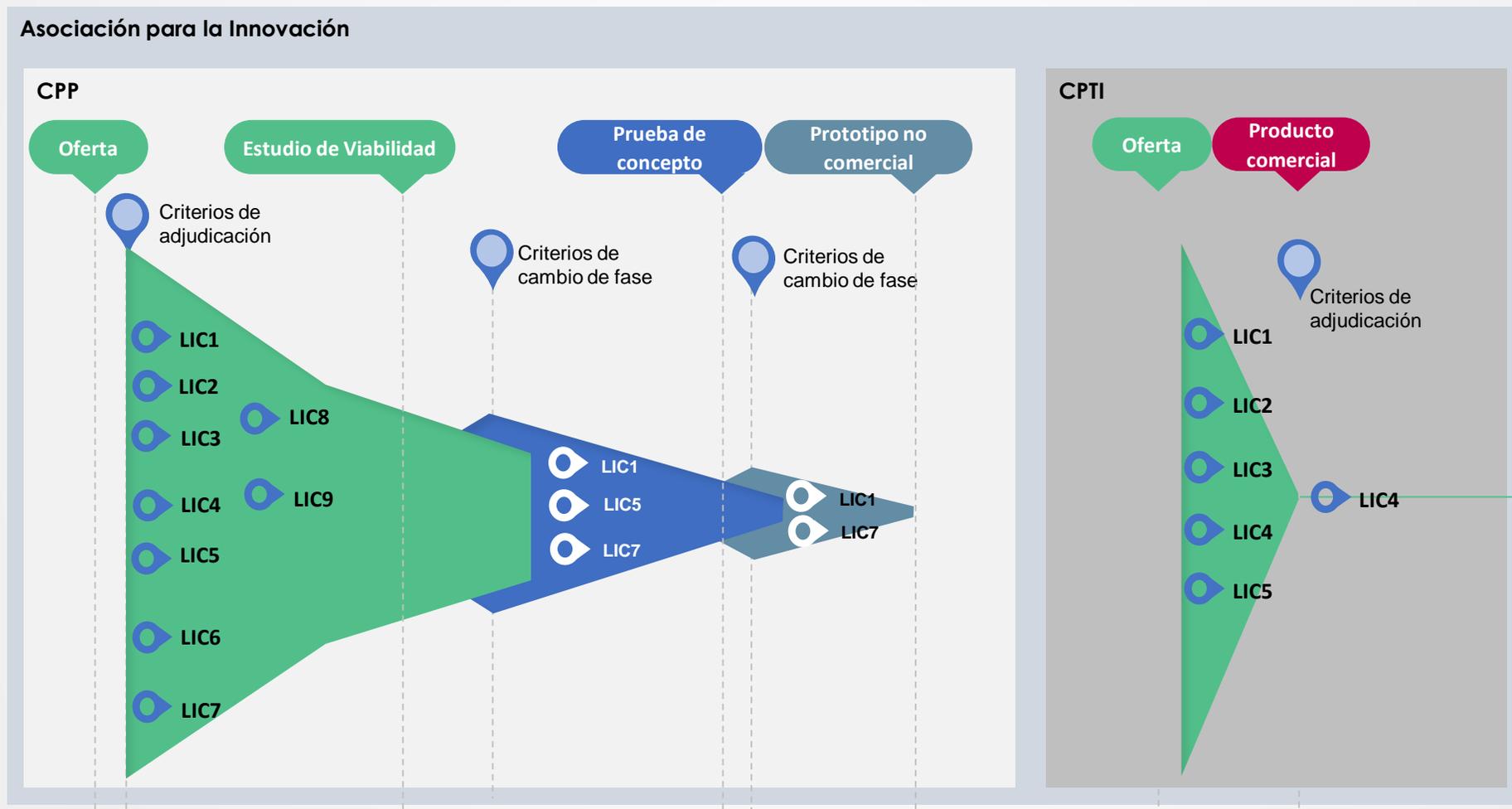
CPTI

API

Compra Pública de Innovación

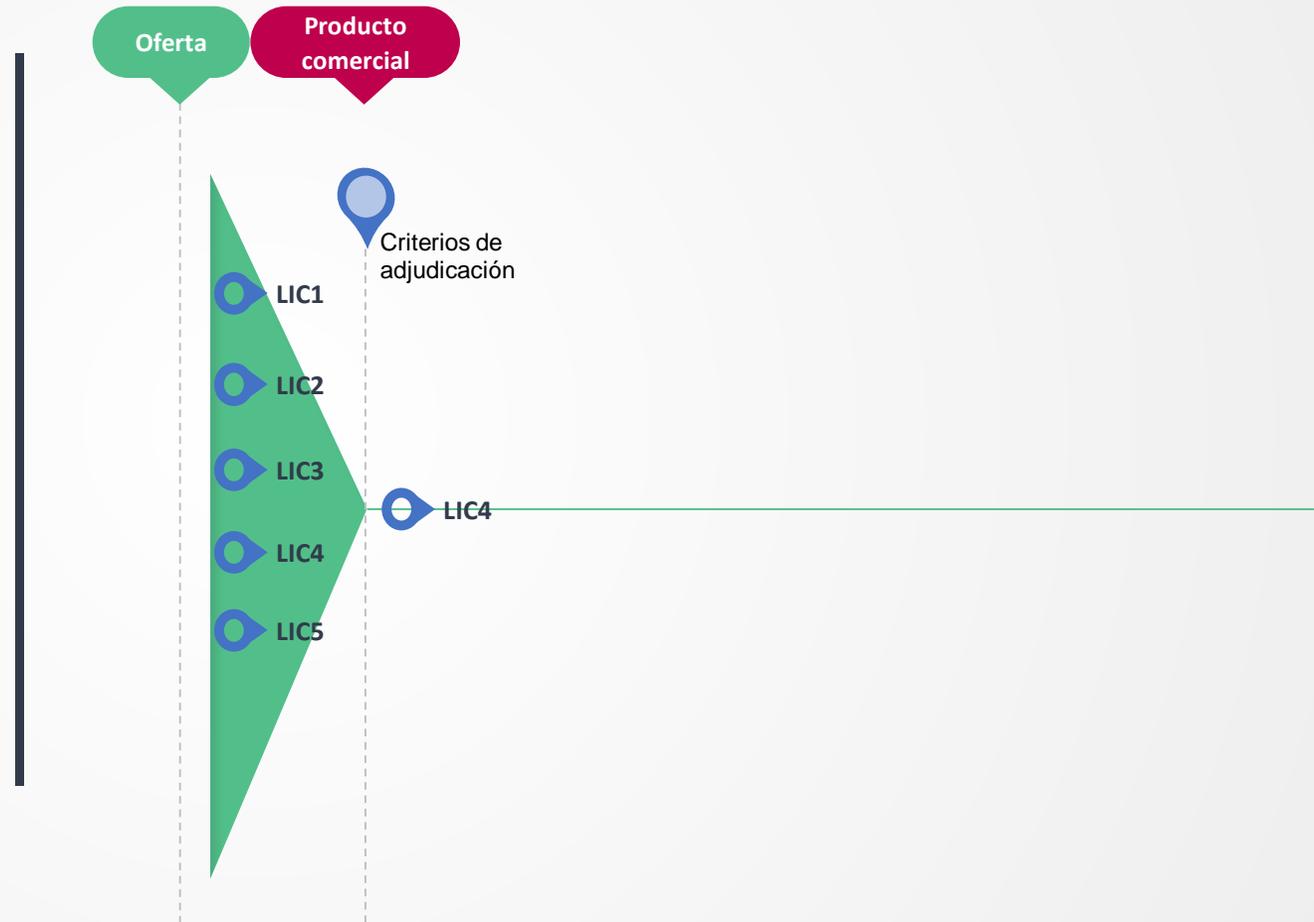
Articulación de los tipos de CPI

Una vez transpuestas las Directivas Europeas 2014/24/EU, 2014/23/EU en la L9/2017 en la que se regula el nuevo procedimiento de Asociación para la Innovación, los modelos de articulación de un proceso de CPI son:



CPTI

Contratación de innovación por la vía ordinaria

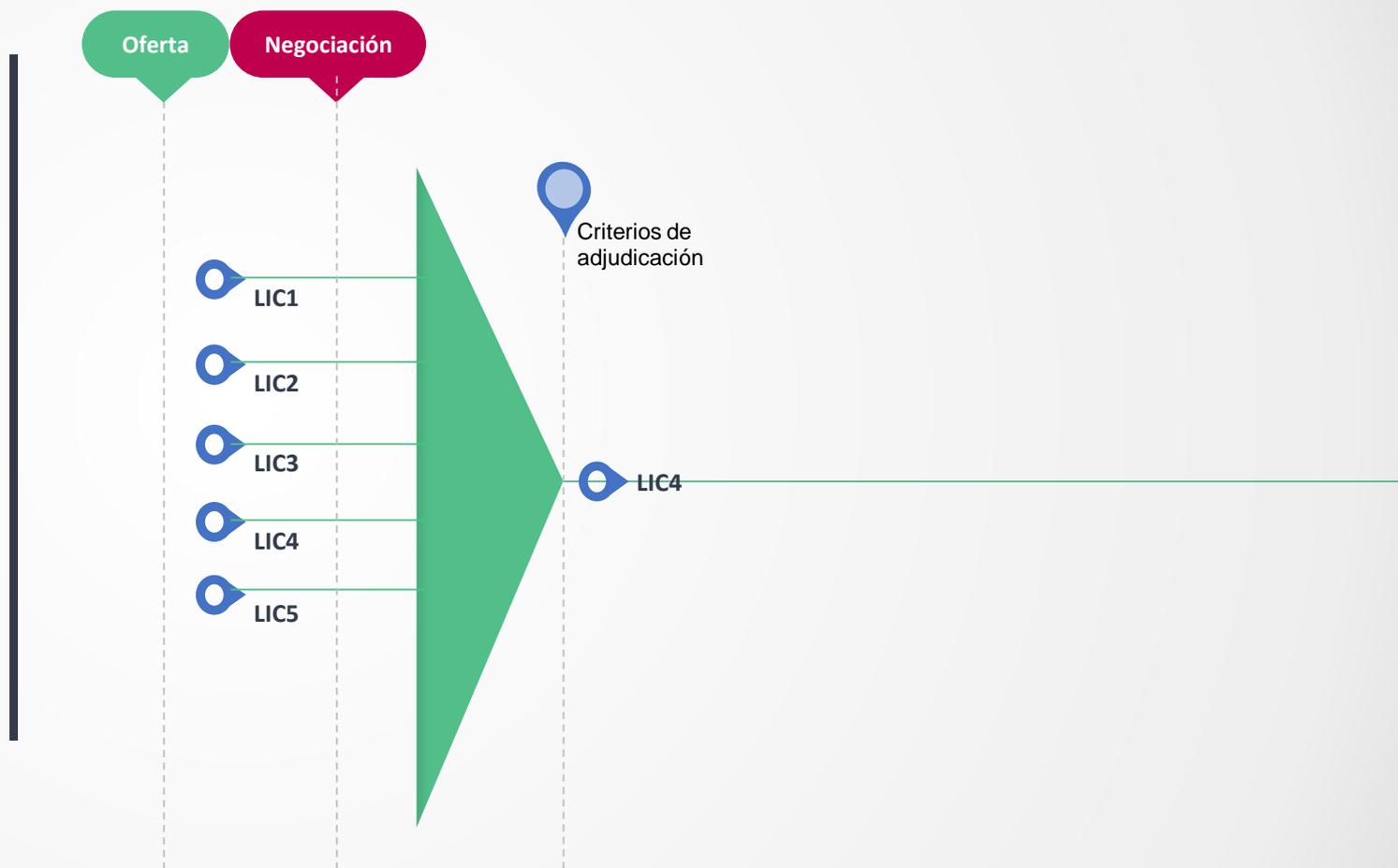


ILUSTRATIVO

Marco legal

Licitación con negociación

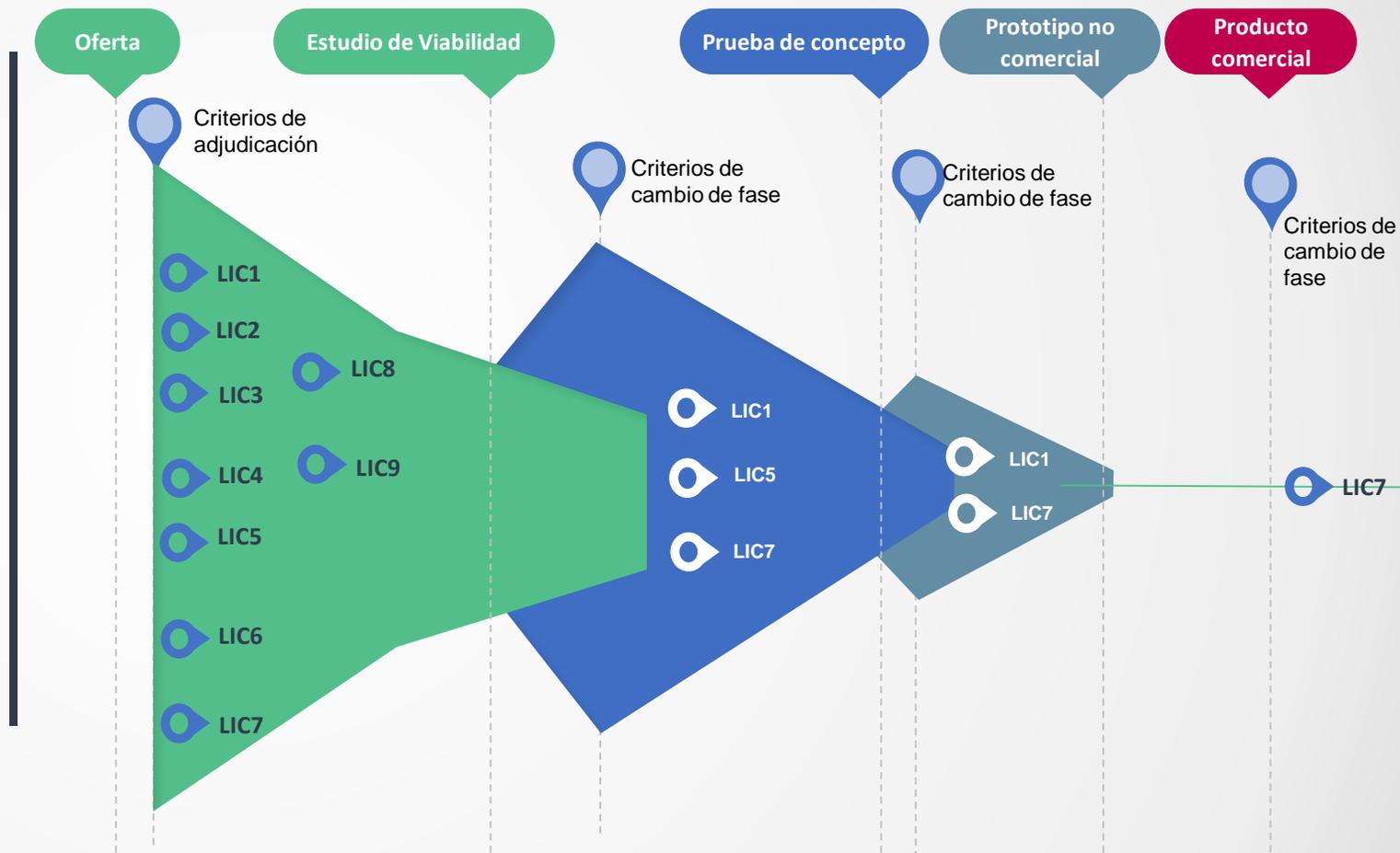
Art. 167 LCSP
Supuestos
Concepto y desarrollo



ILUSTRATIVO

Asociación para la Innovación

Subsección 6.ª Procedimiento de asociación para la innovación LCSP



ILUSTRATIVO

Marco legal

Compra Pública Precomercial

Contratación de servicios de I+D (art. 8 LCSP)
Imposibilidad compra resultado (Salvo supuesto Art. 168 LCSP)

Marco sobre ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación (2014/C 198/01)
Directiva 2014/24/EU
Directiva 2014/25/EU

- 01 Regulación de la CPP a nivel Europea y España
- 02 Cumplimiento de principios básicos
- 03 CPP vs. contrato de servicios incluidos en el ámbito de la LCSP (art. 8 LCSP)
- 04 Compartición de riesgos y beneficios. Dificultades burocráticas y prácticas.
- 05 Exigencias marco de ayudas I+D+I
- 06 Procedimiento de licitación abierto.

Compra Pública Precomercial

Contratación de servicios de I+D (art. 8 LCSP)
Imposibilidad compra resultado (Salvo supuesto Art. 168 LCSP)

Marco sobre ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación (2014/C 198/01)
Directiva 2014/24/EU
Directiva 2014/25/EU

- El precio pagado por los servicios relevantes refleje plenamente el valor de mercado de los beneficios recibidos por el comprador público y los riesgos asumidos por los prestadores participantes.
 - Procedimiento de selección sea abierto,
 - Transparente y no discriminatorio
 - Basado en criterios objetivos de selección y adjudicación especificados antes del procedimiento de licitación;
 - Regulación DPI
 - Ausencia de trato preferente en el suministro de volúmenes comerciales de los productos o servicios finales a un comprador público
- Amplia difusión a todos los resultados que no generen DPI, por ejemplo mediante la publicación, la enseñanza o la contribución a organismos de normalización de manera que permita a otras empresas reproducirlos, y todos los DPI se ceden íntegramente al comprador público.
- Cualquier prestador del servicio al que se ceden los resultados que generen DPI está obligado a conceder al comprador público acceso ilimitado a dichos resultados gratuitamente, y a conceder acceso a terceros, por ejemplo mediante licencias no exclusivas, en condiciones de mercado.

Ayudas de Estado

Tratado de Funcionamiento de la UE

Art. 107.3: Podrán considerarse compatibles con el mercado interior:

- b) las ayudas para fomentar la realización de un proyecto importante de interés común europeo o destinadas a poner remedio a una grave perturbación en la economía de un Estado miembro;
- c) las ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de determinadas actividades o de determinadas regiones económicas, siempre que no alteren las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común;

Las ayudas de I+D+i se justifican en virtud del art. 107.3 letras b) y c), del TFUE

La Comisión señala una serie de medidas de ayuda de I+D+i que pueden ser compatibles con el mercado interior

REGLAMENTO (UE) No 651/2014 DE LA COMISIÓN de 17 de junio de 2014 por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado

Exención por categorías: Art. 25: **Ayudas a proyectos de investigación y desarrollo**

**COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN
Marco sobre ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación (2014/C 198/01)**

2.3. **Contratación pública de servicios de investigación y desarrollo**

La CPP podrá incluir el desarrollo de prototipos o proyectos piloto que puedan utilizarse comercialmente cuando sean necesariamente el producto comercial final y su fabricación resulte demasiado onerosa para su uso exclusivo con fines de demostración y validación

Marco sobre ayudas estatales de I+D+i

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN

Marco sobre ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación
(2014/C 198/01)

1.3 Definiciones:

Letra j) «desarrollo experimental»: la adquisición, combinación, configuración y empleo de conocimientos y técnicas ya existentes, de índole científica, tecnológica, empresarial o de otro tipo, con vistas a la elaboración de productos, procesos o servicios nuevos o mejorados; podrá incluir también, por ejemplo, actividades de definición conceptual, planificación y documentación de nuevos productos, procesos o servicios; el desarrollo experimental podrá comprender la creación de prototipos, la demostración, la elaboración de proyectos piloto, el ensayo y la validación de productos, procesos o servicios nuevos o mejorados, en entornos representativos de condiciones reales de funcionamiento, siempre que el objetivo principal sea aportar nuevas mejoras técnicas a productos, procesos o servicios que no estén sustancialmente asentados; **podrá incluir el desarrollo de prototipos o proyectos piloto que puedan utilizarse comercialmente cuando sean necesariamente el producto comercial final y su fabricación resulte demasiado onerosa para su uso exclusivo con fines de demostración y validación**; el desarrollo experimental no incluye las modificaciones habituales o periódicas efectuadas en productos, líneas de producción, procesos de fabricación, servicios existentes y otras operaciones en curso, aun cuando esas modificaciones puedan representar mejoras de los mismos

La CPP podrá incluir un despliegue comercial cuando el prototipo desarrollado sea el producto comercial final o cuando su fabricación sea demasiado onerosa para un uso demostrativo

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN

Marco sobre ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación (2014/C 198/01)

2.3. Contratación pública de servicios de investigación y desarrollo

31. Los compradores públicos pueden contratar servicios de investigación y desarrollo a empresas, ya sea mediante procedimientos de adjudicación de contratación pública precomercial y desarrollo exclusivo **(1)**.
32. Siempre y cuando la contratación pública se lleve a cabo mediante un procedimiento de licitación abierto de acuerdo con las directivas aplicables **(2)**, en general la Comisión considerará que no se ha concedido ayuda estatal a tenor del artículo 107, apartado 1, del Tratado a las empresas que prestan los servicios relevantes **(3)**.

- (1) Véanse la Comunicación de la Comisión y el documento de trabajo que la acompaña-La contratación precomercial: impulsar la innovación para dar a Europa servicios públicos de alta calidad y sostenibles, COM(2007) 799 final, 14.12.2007. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0799:FIN:ES:PDF>
- (2) Véase el **artículo 27 de la Directiva 2014/24/UE** del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE (DO L 94 de 28.3.2014, p. 65) <https://www.boe.es/doue/2014/094/L00065-00242.pdf> y el **artículo 45 de la Directiva 2014/25/UE** del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales y por la que se deroga la Directiva 2004/17/CE (DO L 94 de 28.3.2014, p. 243) <https://www.boe.es/doue/2014/094/L00243-00374.pdf> . De la misma manera, en el caso de un procedimiento restringido a tenor del **artículo 28 de la Directiva 2014/24/UE** <https://www.boe.es/doue/2014/094/L00065-00242.pdf> y del **artículo 46 de la Directiva 2014/25/UE** <https://www.boe.es/doue/2014/094/L00243-00374.pdf> , respectivamente, la Comisión también considerará que no se ha concedido ayuda estatal a las empresas, a menos que se impida participar a los prestadores interesados sin razones justificadas.
- (3) También será ese el caso cuando los compradores públicos contraten soluciones innovadoras resultantes de una contratación anterior de I+D, o de productos y servicios que no son I+D que deban suministrarse a un nivel de rendimiento que requiera una innovación a nivel de producto, proceso u organización.

Marco sobre ayudas estatales de I+D+i

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN

Marco sobre ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación (2014/C 198/01)

33. En todos los demás casos, incluida la contratación precomercial, **la Comisión considerará que no se ha concedido ayuda estatal a las empresas cuando el precio pagado por los servicios relevantes refleje plenamente el valor de mercado de los beneficios recibidos por el comprador público y los riesgos asumidos por los prestadores participantes, en particular cuando se reúnan todas las condiciones siguientes:**

- a) el procedimiento de selección sea abierto, transparente y no discriminatorio y esté basado en criterios objetivos de selección y adjudicación especificados antes del procedimiento de licitación;
- b) los acuerdos contractuales previstos que describen todos los derechos y obligaciones de las partes, incluso con respecto a los DPI, estén a disposición de todos los licitadores interesados antes del procedimiento de licitación;
- c) la contratación no otorgue a ningún prestador participante trato preferente en el suministro de volúmenes comerciales de los productos o servicios finales a un comprador público en el Estado miembro en cuestión , y
- d) se cumpla una de las siguientes condiciones:
 - puede darse amplia difusión a todos los resultados que no generen DPI, por ejemplo mediante la publicación, la enseñanza o la contribución a organismos de normalización de manera que permita a otras empresas reproducirlos, y todos los DPI se ceden íntegramente al comprador público, o
 - cualquier prestador del servicio al que se ceden los resultados que generen DPI está obligado a conceder al comprador público acceso ilimitado a dichos resultados gratuitamente, y a conceder acceso a terceros, por ejemplo mediante licencias no exclusivas, en condiciones de mercado.

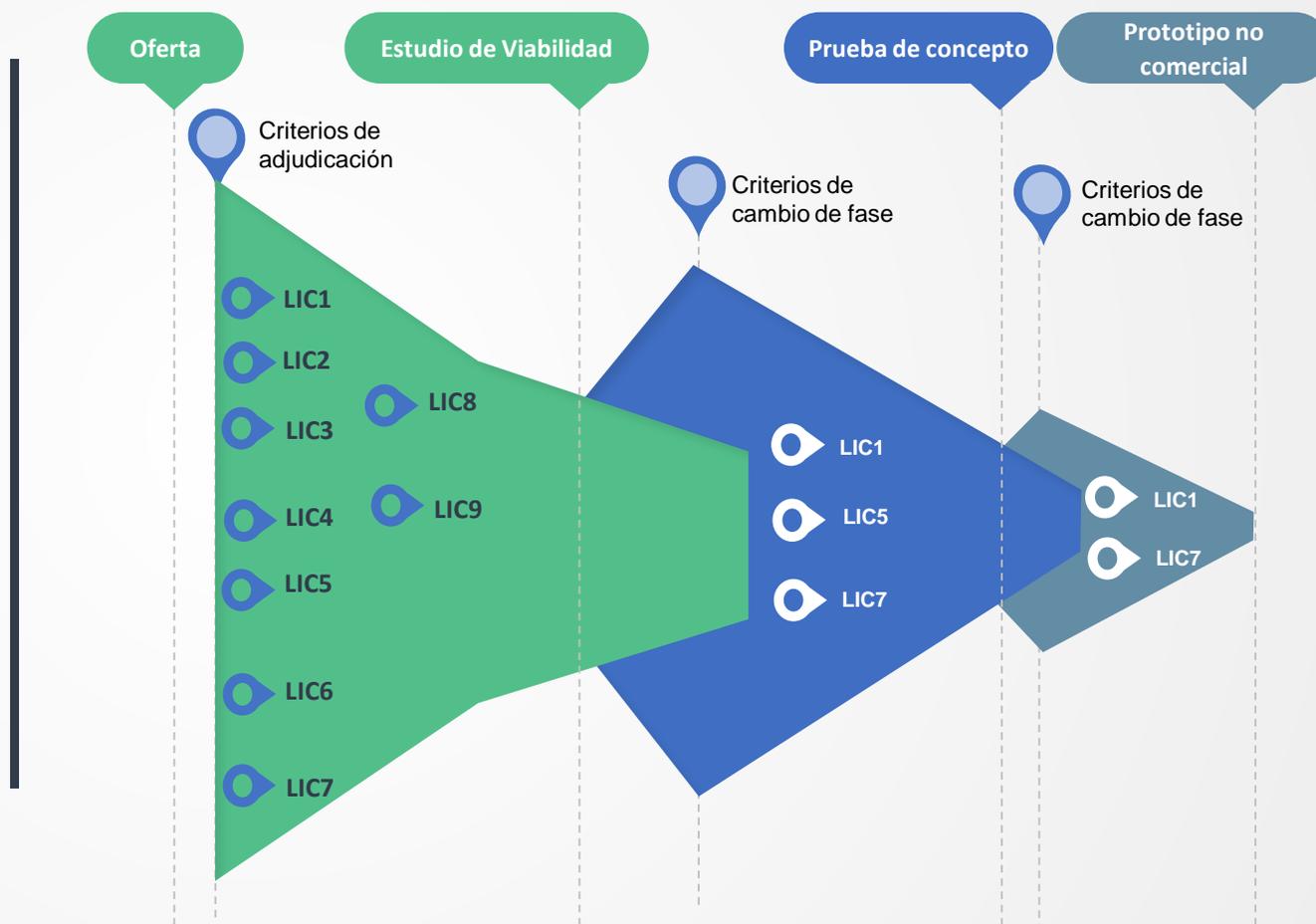
34. Cuando no se cumplen las condiciones del punto 33, los Estados miembros pueden basarse en una evaluación individual de las condiciones del contrato entre el comprador público y la empresa, sin perjuicio de la obligación general de notificar una ayuda estatal de I+D+i de conformidad con el artículo 108, apartado 3, del Tratado.

Marco legal

Compra Pública Precomercial

Contratación de servicios de I+D (art. 8 LCSP)
Imposibilidad compra resultado (Salvo supuesto Art. 168 LCSP)

Marco sobre ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación (2014/C 198/01)
Directiva 2014/24/EU
Directiva 2014/25/EU



ILUSTRATIVO

Consultas Preliminares al Mercado

Arts. 115 y 70 LCSP
Directiva 2014/24/UE
Concepto
Requisitos PANAP y AP
Procedimientos
Cautelas

Los órganos de contratación podrán realizar estudios de mercado y dirigir consultas a los operadores económicos que estuvieran activos en el mismo con la finalidad de preparar correctamente la licitación e informar a los citados operadores económicos acerca de sus planes y de los requisitos que exigirán para concurrir al procedimiento.

1

Objeto del contrato

Definir los requerimientos funcionales que constituirán el objeto del contrato

2

Solvencias de la empresa

Definir los niveles de solvencia mínimos para garantizar que los licitadores podrán cumplir con el objeto del contrato.

3

Criterios de adjudicación

Establecer las variables clave que garantizan que se elige la mejor oferta

4

Plazo y Presupuesto

Definir el presupuesto y el plazo adecuado/mínimo para el objeto y alcance del proyecto

Marco legal

Consultas Preliminares al Mercado

Arts. 115 y 70 LCSP
Directiva 2014/24/UE
Concepto
Requisitos PANAP y AP
Procedimientos
Cautelas

01	Antecedentes
02	Convocatoria
03	Objeto
04	Participantes y condiciones de participación
05	Apoyo técnico. Relación con prevención de conflicto de interés
06	Aplicación de los ppios. de transparencia, igualdad de trato y no discriminación ni falseamiento de la competencia
07	Funcionamiento y Desarrollo de la consulta
08	Plazo y gestión de la CPM
09	Idioma
10	Resultado
11	Publicidad / protección de datos y confidencialidad / propiedad intelectual e industrial
12	Contratación ulterior del proyecto / contrato

Agenda

- Presentación
- Conceptos generales
- Políticas de apoyo a la CPI
- Marco legal
- **El ciclo de la CPI y claves de éxito de los procesos a partir de casos prácticos en España.**
- Hacia un modelo de funcionamiento de la CPI en la Comunidad Madrid.

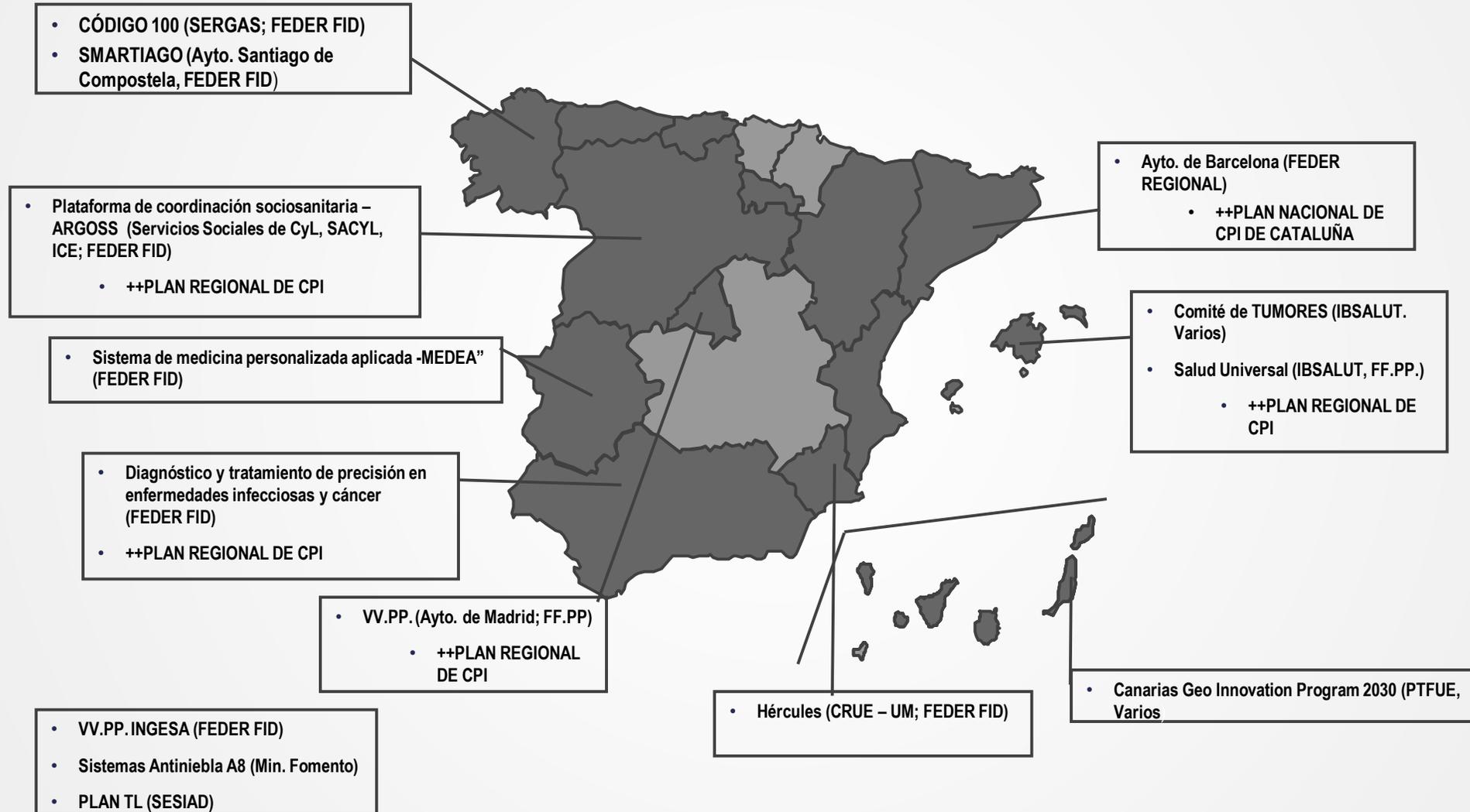
El ciclo de la CPI



El ciclo de la CPI



Mapa de proyectos en marcha



Consultas Preliminares al Mercado

Arts. 115 y 70 LCSP
Directiva 2014/24/UE
Concepto
Requisitos PANAP y AP
Procedimientos
Cautelas



1

Gestión compleja de las CPM

2

Plazo de duración de las consultas

3

Fijación de solvencias y alcances razonables

R

DIFICULTADES VARIAS

Consultas Preliminares al Mercado

Arts. 115 y 70 LCSP
Directiva 2014/24/UE
Concepto
Requisitos PANAP y AP
Procedimientos
Cautelas



1

Poca publicidad del proceso CPM

2

Preguntas incorrectas: precio

R

LICITACIÓN DESIERTA

Consultas Preliminares al Mercado

Arts. 115 y 70 LCSP
Directiva 2014/24/UE
Concepto
Requisitos PANAP y AP
Procedimientos
Cautelas

Canal
de Isabel II

1

CPM sustituidas por estudio de mercado

R

LICITACIÓN DESIERTA

Consultas Preliminares al Mercado

Arts. 115 y 70 LCSP
Directiva 2014/24/UE
Concepto
Requisitos PANAP y AP
Procedimientos
Cautelas



1

Preguntas incorrectas: DPI

R

POCA CONCURRENCIA

Consultas Preliminares al Mercado

Arts. 115 y 70 LCSP
Directiva 2014/24/UE
Concepto
Requisitos PANAP y AP
Procedimientos
Cautelas



1

CPM en varias rondas

R

CONCURRENCIA

R

INFORMACIÓN

Compra Pública Precomercial

Contratación de servicios de I+D (art. 8 LCSP)
Imposibilidad compra resultado (Salvo supuesto Art. 168 LCSP)

Marco sobre ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación (2014/C 198/01)
Directiva 2014/24/EU
Directiva 2014/25/EU

CPTI

Contratación de innovación por la vía ordinaria



1

Integral: Estrategia + CPP + CPTI

2

Orientado al desarrollo económico

R

DESARROLLO ECONÓMICO

Compra Pública Precomercial

Contratación de servicios de I+D (art. 8 LCSP)
Imposibilidad compra resultado (Salvo supuesto Art. 168 LCSP)

Marco sobre ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación (2014/C 198/01)
Directiva 2014/24/EU
Directiva 2014/25/EU



1

CPM previa a la financiación

2

Acto de presentación de pliegos

3

Involucración de stakeholders en la redacción de pliegos

R

RESULTADOS RELEVANTES

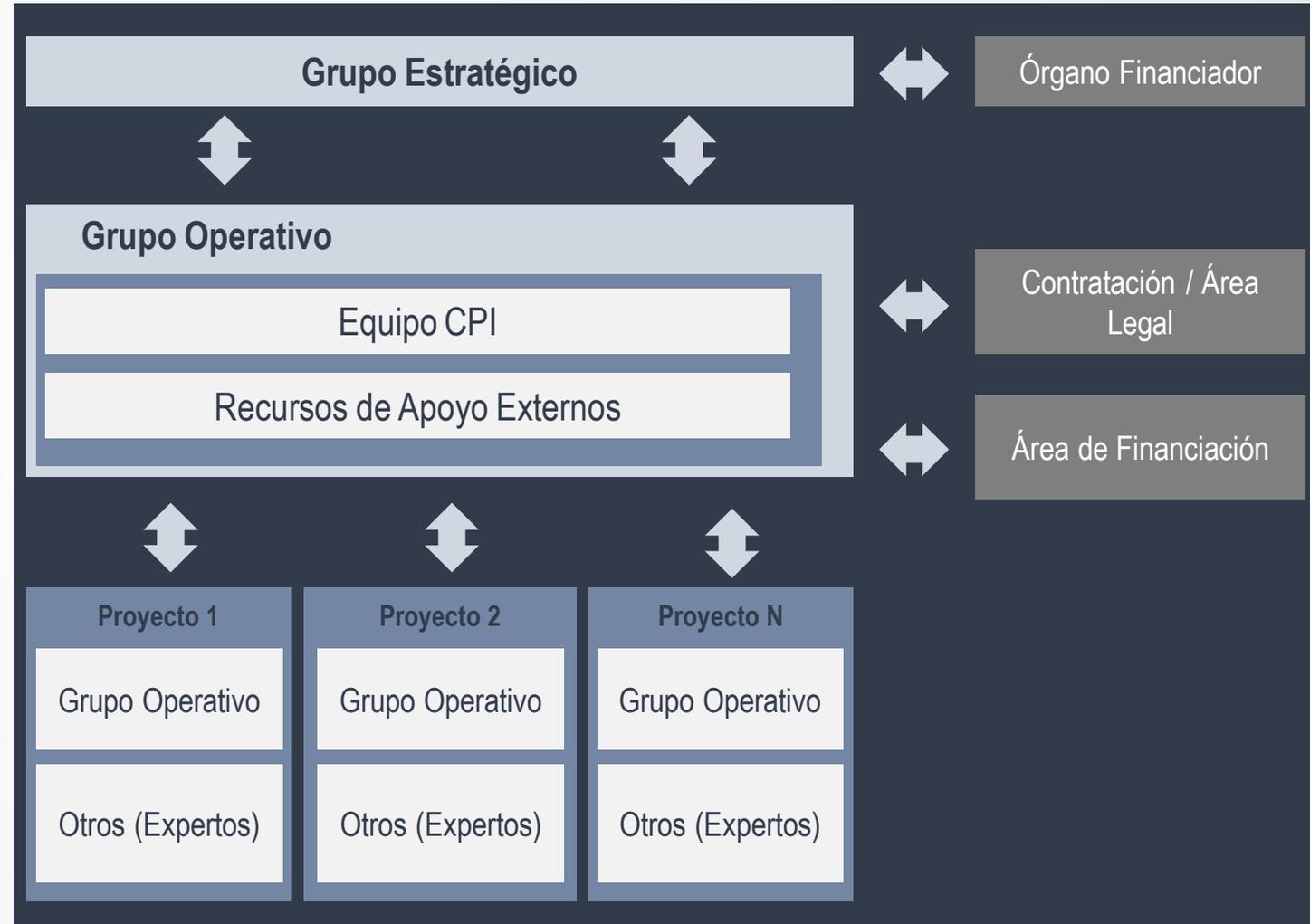
Aprendizajes de otras regiones

Modelo de gobernanza y roles: Modelo Proyecto FEDER (*Aproximación adoptada por el Servicio Andaluz de Salud*)

Estrategia de CPI

Modelo de gobernanza y roles:

Modelo Proyecto FEDER (*Aproximación adoptada por el Servicio Andaluz de Salud*)



Errores frecuentes

- 01** “No haremos CPM: así ganamos tiempo”

- 02** “El grupo operativo no es representativo ni funcional”

- 03** “Los plazos e hitos son irrealizables”

- 04** “Se confunde la CPI con la Fuente de Financiación”

- 05** “Se elige un procedimiento de contratación inadecuado”

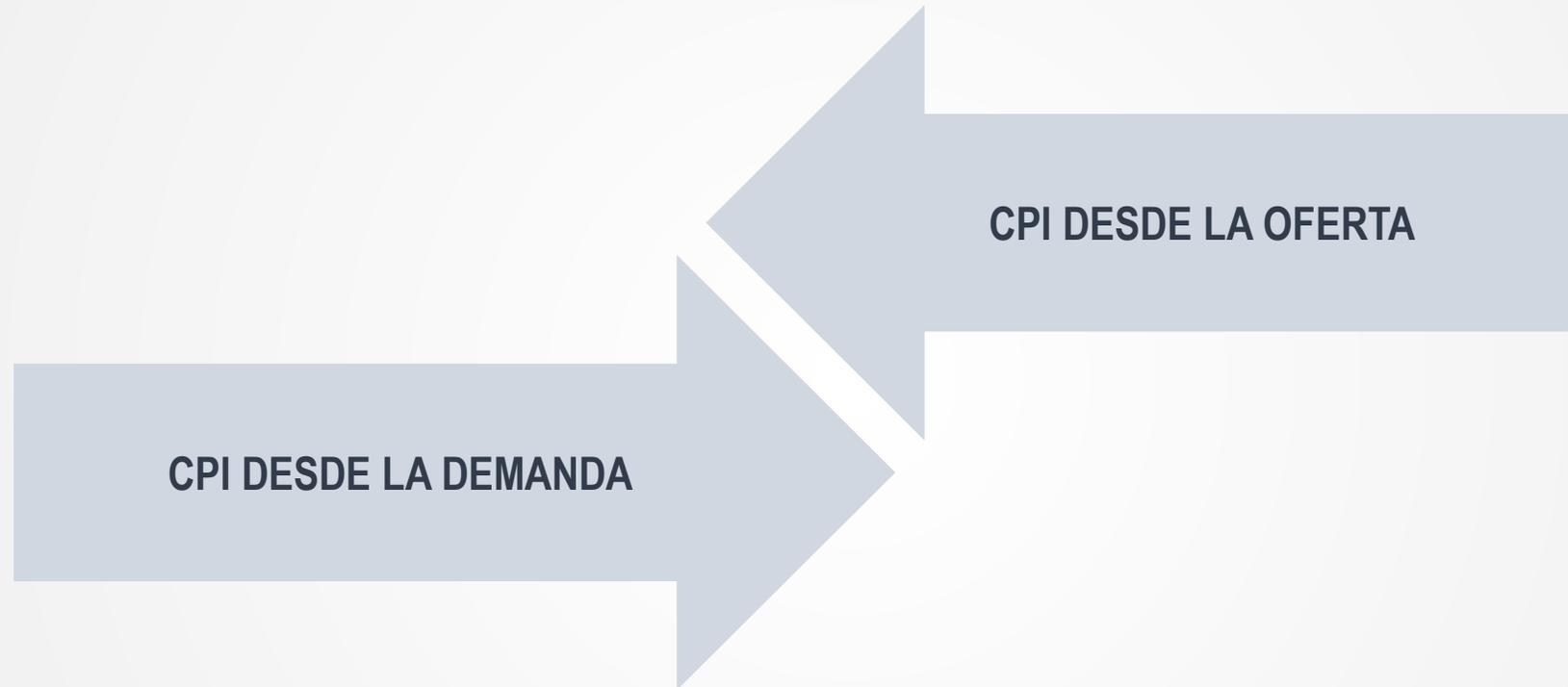
- 06** “La ejecución del proyecto propone plazos irrealizables”

- 07** “El procedimiento no se lleva a cabo de forma rigurosa”

Agenda

- Presentación
- Conceptos generales
- Políticas de apoyo a la CPI
- Marco legal
- El ciclo de la CPI y claves de éxito de los procesos a partir de casos prácticos en España.
- **Hacia un modelo de funcionamiento de la CPI en la Comunidad Madrid.**

Programas de CPI regional



Programas de CPI regional

Compra catalítica

Compra catalítica: caso en el que el comprador no es el usuario final del bien/servicio, sino un catalizador de la llegada de la solución al mercado



Identification of personas, empathy maps and CANVAS study

Results of the Workshop in Frankfurt June 27th and Nijmegen
October 3rd



*“Catalytic procurement can also a good approach to increase adoption of innovation procurement when **need-owners** lack the capabilities but have the adequate challenges. **Policymakers** acknowledge the local authorities’ capabilities deficiency but fail to recognize their great potential as users of innovation procurement. In fact, international best practices show that **the specific need of local government make a great hotbed** for innovation procurement projects: they are very specific (thus unlikely to have many solutions available in the market) and tend to include a **clearer vision of the end-user**. Competence Centers could help in the identification of such challenges and local authorities and aid the policymakers in the design of catalytic procurement schemes that **include competition between local governments**”.*

Programas de CPI regional

PROYECTO	Fecha de obtención de los fondos	Consultas Preliminares al Mercado	Fecha de las licitaciones	Situación Actual
Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (ICE)		<i>Entre segundo semestre de 2018 y primero de 2019</i>	-	-
<i>Canarias Geo Innovation Program (40 M€)</i>	<i>Enero 2018</i>	<i>Entre junio 2018 y febrero de 2019</i>	<i>Entre febrero y mayo de 2019</i>	<i>A punto de licitar</i>
<i>Civil UAVS Initiative (60+90 M€)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <i>Fase A: julio 2015</i> <i>Fase B: julio 2016</i> 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Fase A: Entre mayo y agosto de 2015</i> <i>Fase B: Entre septiembre de 2016 y enero de 2018</i> 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Fase A: Agosto 2015 – feb 2016</i> <i>Fase B: Sept 2017 – oct 2018</i> 	<i>En ejecución</i>

Necesidad e idoneidad del contrato y eficiencia en la contratación

Art. 28. LCSP

Las entidades del sector público no podrán celebrar otros contratos que aquellos que sean necesarios para el cumplimiento y realización de sus fines institucionales. A tal efecto, la naturaleza y extensión de las necesidades que pretenden cubrirse mediante el contrato proyectado, así como la idoneidad de su objeto y contenido para satisfacerlas, cuando se adjudique por un procedimiento abierto, restringido o negociado sin publicidad, deben ser determinadas con precisión, dejando constancia de ello en la documentación preparatoria, antes de iniciar el procedimiento encaminado a su adjudicación.

Marco legal

Necesidad de compra según fines institucionales

Artículo 116.4 LCSP

Condiciones especiales de ejecución del expediente de contratación:

El expediente se justificará adecuadamente:

- a) La elección del procedimiento de licitación.
- b) La clasificación que se exija a los participantes.
- c) Los criterios de solvencia técnica o profesional, y económica y financiera, y los criterios que se tendrán en consideración para adjudicar el contrato, así como las condiciones especiales de ejecución del mismo.
- d) El valor estimado del contrato con una indicación de todos los conceptos que lo integran, incluyendo siempre los costes laborales si existiesen.
- e) **La necesidad de la Administración a la que se pretende dar satisfacción mediante la contratación de las prestaciones correspondientes; y su relación con el objeto del contrato, que deberá ser directa, clara y proporcional.**
- f) En los contratos de servicios, el informe de insuficiencia de medios.
- g) La decisión de no dividir en lotes el objeto del contrato, en su caso.

Programas de CPI regional

Ejemplos CPP Catalítica

01

H2050/INNOVASAÚDE

Manuel Varela, en su etapa en la Dirección General de Innovación y Gestión de la Salud Pública de la Consejería de Sanidad de Galicia, movilizó a través de los procesos de Compra Pública Innovadora aproximadamente 90 millones de euros constituyendo una de las mayores apuestas de innovación sanitaria llevadas a cabo en el Sistema Nacional de Salud. Como resultado, los proyectos Hospital 2050 e Innova-Saúde fueron Premio Nacional de Innovación en 2012 y el 85% de los proveedores de innovación en estos proyectos fueron PYMES.

02

SESIAD - Tecnologías del lenguaje

El Plan de Impulso de las Tecnologías del Lenguaje (Plan TL) tiene como objetivo fomentar el desarrollo del procesamiento del lenguaje natural, la traducción automática y los sistemas conversacionales en lengua española y lenguas cooficiales. El objetivo general del Plan de Impulso de las Tecnologías del Lenguaje es desarrollar la industria del procesamiento del lenguaje natural y la traducción automática en España, y especialmente en lengua española y lenguas cooficiales, por medio de los siguientes objetivos específicos. SILO ha participado en la gestión de la CPM,

03

Canarias GEO INNOVATION PROGRAM - <https://canarias-geo-innovation.com/>

SILO apoyó en el diseño y posterior despliegue del Proyecto Canarias GEO INNOVATION PROGRAM. Será uno de los primeros casos de uso de la Asociación para la Innovación en España. Como resultado de esta colaboración, el Proyecto ha conseguido levantar 40M€ de financiación procedentes del Gobierno de Canarias y del Cabildo de Fuerteventura.

Actualmente, con SILO actuando como Oficina Técnica del Proyecto, en la fase de consultas al Mercado ha recogido más de 150 ideas procedentes de unas 70 empresas, entre las que se encuentran 10 empresas multinacionales, varias de ellas del IBEX35.



Programas de CPI regional

Ejemplos CPP Catalítica

04

Civil UAVS Initiative

Manuel Varela, como Director de la Agencia Gallega de Innovación, diseño y lanzó el programa de Compra Pública de Innovación de la Agencia, Civil Uavs Initiative, el cual fue Premio Nacional de Innovación en 2016. EL programa, en su fase 1, movilizó 40 millones de euros en dos grandes proyectos adjudicados a INDRA y BABCOCK a través de procesos de compra pública precomercial.



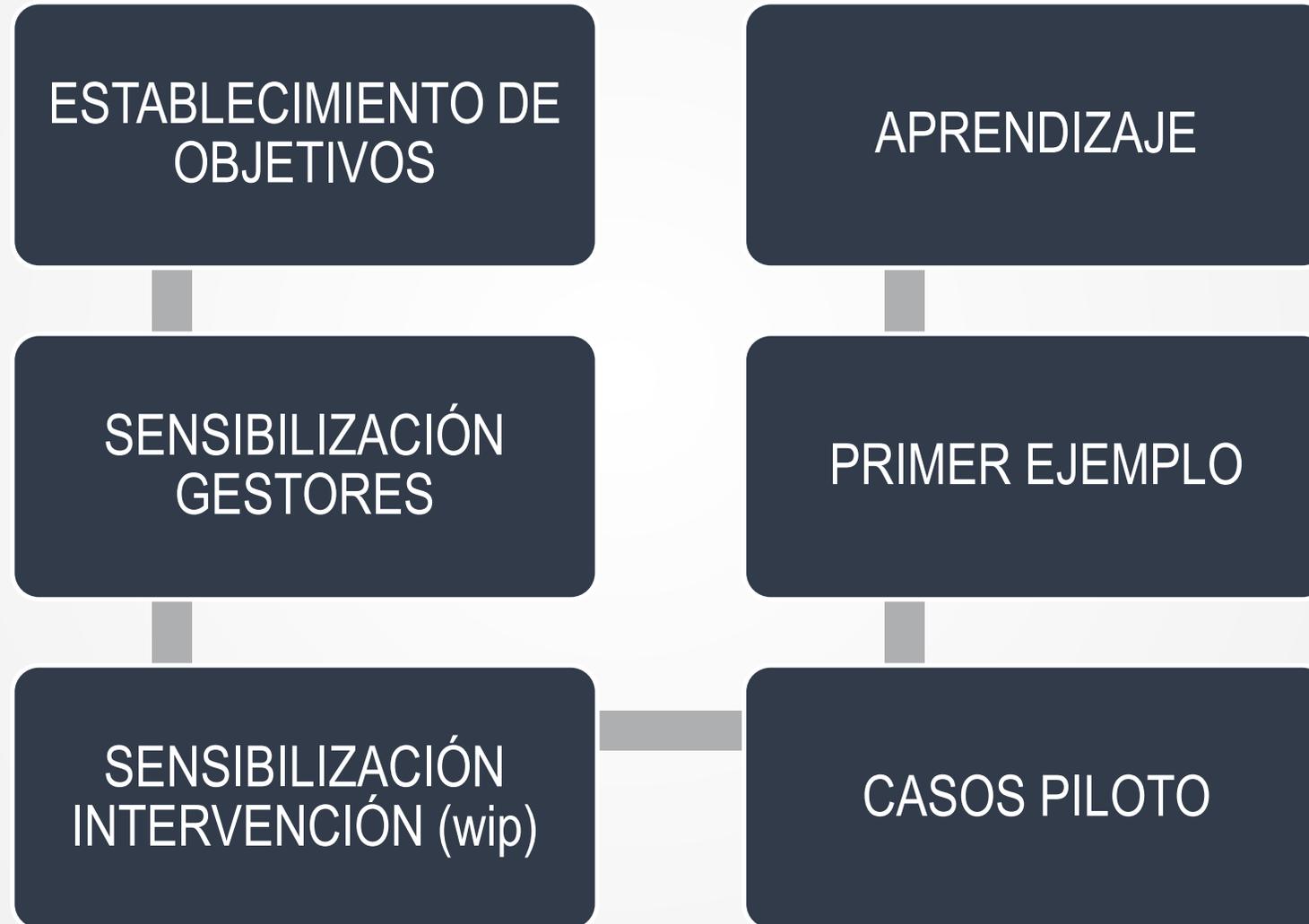
05

CPI Ayuntamiento de Madrid

SILo ha participado en la elaboración de 9 pliegos de CPI del Ayuntamiento de Madrid, que lidera la inversión en CPI en España a nivel municipal, 4 de ellos de CPP, aprobados a finales de 2018 y sufragados mediante inversiones financieramente sostenibles. Los proyectos se centran en la mejora de la calidad del aire, la incorporación de la tecnología en los servicios públicos y la accesibilidad.

Hacia un modelo para la Comunidad de Madrid

Hoja de ruta



siló

Science & Innovation Link Office



JAVIER VÁZQUEZ

Experto en Contratación Pública



**Comunidad
de Madrid**

Ejemplos Prácticos

Canarias Geo Innovation Program 2030

Título	Cuantía	Órgano de contratación	Estado
<p>El proyecto busca soluciones que conlleven desarrollos innovadores y sostenibles. Se pretende detectar necesidades no resueltas en la prestación de servicios públicos, ofrecer nuevos y mejorar la capacidad y calidad de los existentes. La condición para dar solución a estas necesidades es que se haga a través de innovación tecnológica y que las soluciones no estén estandarizadas en mercado.</p> <p>Proponiéndose 4 retos: RETO 1. Fuerteventura resiliente. RETO 2. Playas y actividades acuáticas inteligentes. RETO 3. Aguas Canarias seguras, limpias y resilientes. RETO 4. Movilidad segura e inteligente</p>	40.000.000,00 €	Gobierno de Canarias y Cabildo de Fuerteventura.	En consulta: La primera licitación se pública el 15 de marzo.

Canarias GEO Innovation Program 2030

Primero. Memoria descriptiva de necesidades a satisfacer y alcance de la consulta

Antecedentes

Presupuesto previsto

Órgano contratante

Alcance y fases del proyecto:

- Expresiones de interés
- Consulta Preliminar al Mercado

Legislación de aplicación

ACUERDO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION DE PARQUE TECNOLÓGICO DE FUERTEVENTURA SA POR EL QUE SE CONVOCA UNA CONSULTA PRELIMINAR AL MERCADO EN EL MARCO DE LA ESTRATEGIA DE CANARIAS GEO INNOVATION PROGRAM 2030 PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS TECNOLÓGICOS INNOVADORES EN LA ISLA DE FUERTEVENTURA.

Primero. Memoria descriptiva de necesidades a satisfacer y alcance de la consulta

1. El 30 de noviembre de 2017 la Consejería de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento del Gobierno de Canarias y el Cabildo de Fuerteventura suscribieron un Convenio (referencia Resolución de 27 de diciembre de 2017 de la Secretaría General Técnica de la Consejería de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento, Boletín Oficial de Canarias nº4, viernes 5 de Enero de 2018) para la puesta en marcha del programa plurianual de observación, innovación y gestión inteligente del medio “CANARIAS GEO INNOVATION PROGRAM 2030”.

El objetivo de este convenio se fundamenta en la movilización inteligente de fondos públicos que puede atraer inversión privada, crear capacidades tecnológicas singulares y empleos de alta calidad, utilizando, entre otros mecanismos, la compra pública innovadora, con el fin de generar una excelente oportunidad para desarrollar un polo de innovación tecnológica en Canarias. Dicho polo de innovación debe tener la vocación de convertirse en vehículo de desarrollo, puesta a punto y operación de productos y servicios que, basados en nuevas tecnologías, conformen soluciones aplicadas de gestión inteligente del medio para Canarias.

2. Durante los próximos años, y para garantizar su éxito, el Gobierno de Canarias y el Cabildo de Fuerteventura prevén destinar conjuntamente al Programa un presupuesto inicial de 40 millones de euros. La ejecución de este presupuesto vendrá determinada en gran medida por la calidad de las ideas y proyectos que se generen, en parte, como resultado de la presente consulta preliminar al mercado. En este sentido, el Gobierno de Canarias, dentro del ámbito de Canarias Geo Innovation Program 2030 y el Cabildo de Fuerteventura no se obligan a ejecutar el total del presupuesto estimado.

3. A su vez, el Gobierno de Canarias y Cabildo de Fuerteventura, dentro del ámbito del programa de observación, innovación y gestión inteligente del medio “CANARIAS GEO INNOVATION PROGRAM 2030” están llevando a cabo distintas acciones con otras instituciones públicas estatales para obtener financiación adicional en el marco de la estrategia, lo que hace posible una ampliación del presupuesto total estimado, incluyendo las aportaciones para la colaboración público-privada con uno o varios socios estratégicos tecnológicos e industriales. Así mismo, es intención de dichas instituciones fomentar la utilización de ayudas a empresas que sirvan para complementar la financiación del contenido de I+D de los proyectos propuestos.

Para facilitar el avance, gestión y gobernanza del CANARIAS GEO INNOVATION PROGRAM 2030, por parte del Gobierno de Canarias y el Cabildo de Fuerteventura, se designó respectivamente



Canarias GEO Innovation Program 2030

Segundo. Convocatoria

Tercero. Objeto

Objeto de la Consulta

Cuarto. Participantes

Participantes en la consulta

- Posibles conflictos de interés

Segundo. Convocatoria

Se convoca una Consulta Preliminar al Mercado en el marco de la estrategia CANARIAS GEO INNOVATION PROGRAM 2030.

La información relativa a la misma se encuentra en el sitio web <http://www.canarias-geo-innovation.com/>

Tercero. Objeto

El objeto de la CPM es recopilar la información necesaria para preparar las futuras licitaciones que se producirán en los próximos meses y años dentro del programa CANARIAS GEO INNOVATION PROGRAM 2030 e informar a los operadores económicos acerca de sus planes y sus requisitos de contratación.

Esta consulta busca promover la participación de personas físicas o jurídicas, para la presentación de propuestas innovadoras destinadas a dar respuesta a una serie de retos recogidos en el Anexo I del presente acuerdo (disponible en la página web <http://www.canarias-geo-innovation.com>) mediante el empleo de tecnologías que superen las prestaciones de las existentes actualmente en el mercado. El Anexo I estará abierto a lo largo del tiempo y podrá ser actualizado a través de dicha página web.

Estas propuestas servirán para evaluar las capacidades del mercado y definir las especificaciones funcionales que impliquen innovación y sean factibles de alcanzarse a través de una eventual Compra Pública de Innovación u otro instrumento de contratación pública

Cuarto. Participantes

La convocatoria es abierta y se dirige a personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, que tengan intención de colaborar con el Gobierno de Canarias y con el Cabildo de Fuerteventura facilitando información que mejore la definición y el alcance de los posibles proyectos a licitar.

Se admitirá la presentación de varias propuestas por una misma persona física o jurídica, ya sea individualmente o en forma conjunta con otras.



Canarias GEO Innovation Program 2030

Quinto. Presentación de propuestas

Formulario anexo: único elemento común a todas las propuestas

Sexto. Equipo técnico

Versiones del formulario

Costes de la oferta

Asesores externos. Cuidado a la hora de asesorar y querer participar en las licitaciones

Quinto. Presentación de propuestas

Para la presentación de las propuestas, los proponentes se ceñirán a las siguientes reglas:

1. Los participantes deberán formular sus propuestas cumplimentando el formulario que se encuentra en el **Anexo II** de la presente resolución, y que se puede descargar en la página web www.canarias-geo-innovation.com.

Se podrá acompañar el formulario con la documentación complementaria que se estime oportuna, donde se podrá desarrollar la propuesta con mayor detalle, pero se ruega atenerse al formulario para facilitar su análisis.

2. Las propuestas se enviarán a través del formulario web disponible en www.canarias-geo-innovation.com o bien a través de la dirección de correo electrónico propuestas@canarias-geo-innovation.com
3. Las propuestas se identificarán con un acrónimo que quedará claramente expuesto en el asunto del correo electrónico o en el campo correspondiente del formulario web.
4. Se podrán enviar sucesivas versiones de una propuesta, con el mismo acrónimo, pero cada propuesta enviada sustituirá completamente a la anterior. Por ello, la nueva propuesta deberá incluir todo lo que se considere que sigue siendo válido de las anteriores.
5. En caso de que una propuesta se presente de forma conjunta por un grupo de personas o entidades, deberá emplearse una única dirección de correo electrónico, para los efectos de identificación de la propuesta e interlocución con los proponentes.
6. Los costes derivados de la participación en la convocatoria correrán a cargo de los participantes.
7. Las propuestas se podrán presentar en cualquier momento a partir de la fecha de inicio indicada en la presente convocatoria, y siempre que ésta permanezca abierta.
8. Las administraciones promotoras, ACIISI y PTFSA no se obligan a financiar ni a aceptar las propuestas presentadas en esta convocatoria.

Sexto. Equipo técnico

El Consejo de Administración de PTFSA, Órganos de Contratación, adjudica la Asistencia técnica para el desarrollo del programa de innovación de observación y gestión inteligente del medio, Canarias Geo Innovation Program 2030 a la empresa Science & Innovation Link Office SL (SILO),



Canarias GEO Innovation Program 2030

Séptimo. Aplicación de los principios de transparencia, igualdad de trato y no discriminación ni falseamiento de la competencia

Octavo. Funcionamiento de la consulta

Expresiones de interés: Antecedente de las Consultas

Mapa de Demanda Temprana

Jornadas de CPM. Las jornadas son clave para entender adecuadamente los objetivos del proyecto

Entrevistas con proponentes. Las reuniones presenciales son clave en el proceso de influir en la contratación

Séptimo. Aplicación de los principios de transparencia, igualdad de trato y no discriminación ni falseamiento de la competencia.

La participación en la Consulta Preliminar al Mercado, los contactos mantenidos con los participantes o los intercambios de información se registrarán bajo los principios comunitarios de transparencia, igualdad de trato y no discriminación, sin que puedan tener como efecto restringir o limitar la competencia, ni otorgar ventajas o derechos exclusivos en una eventual licitación posterior. Su inobservancia podrá ser considerada como infracción. A tal efecto, por las instituciones promotoras, por ACIISI y PTFSa se tomarán las medidas apropiadas para garantizar el mantenimiento de los citados principios, tanto en el desarrollo de esta convocatoria como en cualquier procedimiento de contratación posterior.

La participación en la Consulta Preliminar al Mercado no otorgará derecho ni preferencia alguna respecto de la adjudicación de los contratos que puedan celebrarse con posterioridad en el ámbito del objeto de este acuerdo, y como consecuencia de ello, no conlleva ninguna obligación de financiación o aceptación de las propuestas presentadas.

Octavo. Funcionamiento de la consulta

Se comenzó con una Fase I, Expresión de Interés para detectar necesidades/retos o casos de uso para mejorar los servicios públicos en Canarias, que no dispongan de soluciones estandarizadas en el mercado y puedan resolverse mediante innovación tecnológica dentro del CANARIAS GEO INNOVATION PROGRAM 2030. En esta fase se identificaron necesidades/retos por los distintos departamentos y entidades vinculadas y dependientes del Gobierno de Canarias y del Cabildo de Fuerteventura.

En este momento, estas Consultas Preliminares al Mercado buscan dar solución a las necesidades/retos identificadas en la Fase I, Expresiones de Interés, con el fin de identificar necesidades específicas. Durante el desarrollo de la consulta se podrá publicar información relativa a los avances de la consulta (Fichas de avance). Esta información será publicada en la página web de la iniciativa.

Finalizada la consulta, se publicará con suficiente antelación, en el citado sitio web, el denominado “mapa de demanda temprana” de la futura o futuras contrataciones que se pretendan convocar a los efectos de informar al mercado para que pueda preparar las oportunas ofertas con tiempo suficiente, facilitando la planificación y la reducción del riesgo.

Noveno. Plazo y gestión de la Consulta Preliminar al Mercado.

Habitualmente no se define demasiado concretamente el plazo, aunque las “primeras fichas” marcan la consulta

Plazo de inicio y fin de la presentación de propuestas

Posibles informes parciales de la consulta

Cierre de la consulta

Noveno. Plazo y gestión de la Consulta Preliminar al Mercado.

El plazo para la presentación de propuestas comenzará el día siguiente al de publicación de esta en la Plataforma de Contratación del Estado (<https://contrataciondelestado.es>) y finalizará el día 17 de julio de 2018.

ACIISI y PTFSA podrán publicar informes parciales de la consulta, mediante la publicación de un anuncio informativo en la página web www.canarias-geo-innovation.com y la posterior comunicación escrita por correo electrónico a todos los participantes hasta el momento, en donde se pueden incluir:

- Nuevos retos
- Actualizaciones de los retos
- Agrupación de retos
- Aspectos de concreción de los retos
- Fechas y condiciones de cierre
- Acuerdos con otros compradores

A su vez, ACIISI y PTFSA podrán publicar el cierre de la consulta o, en su caso, el cierre de retos concretos cuando se estime que se:

- Dispone de información suficiente sobre propuestas innovadoras para ese reto como para iniciar un eventual proceso de contratación pública de innovación, o
- Considere que tal reto no ha generado suficiente interés en el mercado como para mantener la consulta, o
- Considere que la oportunidad de plantear ese reto ha pasado.

Décimo. Idioma

Carácter internacional: castellano e inglés

Undécimo. Resultado de la Consulta Preliminar al Mercado.

Publicación de informe de actuaciones tras el cierre por requisito legal.

Publicación del MDT. *El mapa de demanda temprana es el documento clave resultante de las CPM.*

Publicación de los participantes en las consultas. Cuando se publican los participantes en la consulta, se tiene un listado de posibles socios

Décimo. Idioma

El idioma oficial de esta consulta preliminar al mercado es el español. Para facilitar la participación de licitadores extranjeros se proporcionan también los documentos de la consulta en inglés. Los participantes podrán presentar sus propuestas o informaciones en español o inglés. La comunicación con los participantes durante el procedimiento de consulta para responder a las preguntas que planteen se realizará en español y en inglés.

Undécimo. Resultado de la Consulta Preliminar al Mercado.

ACIISI y PTFSA estudiarán las propuestas que se presenten y podrá utilizarlas, conforme a lo establecido en el artículo 115 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública, para definir las especificaciones funcionales o técnicas detalladas que se puedan emplear en los procedimientos de contratación de bienes o servicios que con posterioridad se puedan convocar, fundamentalmente a través del procedimiento de CPI.

En línea con lo anterior, PTFSA hará constar en un informe final las actuaciones realizadas. En el informe se relacionarán las acciones realizadas y sus responsables, las entidades consultadas, las cuestiones que se les han formulado y las respuestas a las mismas. Este informe se publicará en la página web citada anteriormente en el apartado tercero y en todo caso en el perfil del contratante del PTFSA y de la ACIISI. En este informe establecerá además los próximos pasos que llevará a cabo ACIISI y PTFSA en el marco del GEO INNOVATION PROGRAM 2030, pudiendo ser, entre otros, la publicación del Mapa de Demanda Temprana.

Canarias GEO Innovation Program 2030

Duodécimo. Protección de datos personales y confidencialidad

Décimo tercero. Derechos de explotación de la propiedad intelectual e industrial

Posibilidad del uso del contenido de las propuestas e ideas en el pliego. Lo que no se puede difundir no se puede utilizar en los pliegos.

Duodécimo. Protección de datos personales y confidencialidad.

PTFSA almacenará los datos de contacto de los participantes en el procedimiento con el fin de establecer un canal de comunicación con los proponentes durante el proceso de Consulta Preliminar al Mercado.

Para asegurar la transparencia del proceso, la disponibilidad de la mayor información posible y el intercambio eficaz de experiencias y opiniones, los participantes harán constar expresamente su conformidad para que PTFSA mantenga accesible y actualizada la información necesaria, total o parcial, sobre sus propuestas, sin perjuicio de aquella que haya sido marcada como confidencial.

En ningún caso durante el proceso de consultas, el órgano de contratación ni ninguno de los miembros del equipo asesor podrá revelar a los participantes en el mismo las soluciones propuestas por los otros participantes, siendo las mismas solo conocidas por aquel.

Para ello, los participantes indicarán la documentación o la información técnica o comercial de su propuesta que tiene carácter confidencial, no siendo admisible que efectúen una declaración genérica o declaren que toda la información tiene carácter confidencial. Este carácter confidencial protege, en particular, a los secretos técnicos o comerciales y a los aspectos confidenciales de las soluciones. En este sentido, el contenido de la información incluida en el formulario del **Anexo II** en ningún

Décimo tercero. Derechos de Explotación de la Propiedad Intelectual e Industrial.

El uso del contenido de las propuestas se limita exclusivamente a su posible inclusión en las especificaciones funcionales o técnicas de un eventual procedimiento de contratación posterior.

A los efectos de CANARIAS GEO INNOVATION PROGRAM 2030, se considerará como resultados aquella información o material, protegido o no, que haya sido identificado específicamente como resultado en las propuestas cumplimentadas por los participantes de las consultas. Cabe destacar que la vocación de la CPI es la de facilitar la explotación comercial de los resultados por parte de PTFSA y ACIISI o en su caso del Gobierno de Canarias y del Cabildo de Fuerteventura, sin perjudicar para ello a la/s entidad/es que los hayan desarrollado, en la medida en que posteriormente estos derechos sobre las soluciones desarrolladas se regularán en los pliegos de las licitaciones pertinentes.

Se entenderá por Derechos de Propiedad Intelectual/Industrial Preexistentes cualesquiera patentes, marcas, conocimientos, información y experiencia, que hayan sido adquiridos y/o desarrollados por su titular de manera independiente o anterior al Proyecto. De forma explícita, la participación en las consultas no otorgará derecho alguno sobre la Propiedad Intelectual/Industrial Preexistente.

Anexo 1. Retos

Antecedentes de los retos

Objetivos amplios de los retos

Anexo I. RETOS

1.1 Antecedentes

Para detectar necesidades o casos de uso para mejorar los servicios públicos en Canarias, que no dispongan de soluciones estandarizadas en el mercado y puedan resolverse mediante

innovación tecnológica, se generó una Fase I, Expresión de Interés, por parte del Gobierno de Canarias y del Cabildo de Fuerteventura, dentro del programa CANARIAS GEO INNOVATION PROGRAM 2030.

Esta fase estaba dirigida a detectar necesidades por los distintos departamentos y entidades vinculadas y dependientes del Gobierno de Canarias y del Cabildo de Fuerteventura. No obstante, también se permitía la recepción de propuestas por parte de los ciudadanos y empresas.

Como resultado a estas expresiones de interés se identificaron, entre otros, los siguientes ámbitos en los que podría desarrollar un polo de innovación tecnológica en Canarias, derivadas de la observación del medio aéreo, terrestre y marino:

1. Aguas Canarias seguras, limpias y resilientes.
2. Movilidad segura e inteligente.
3. Fuerteventura Resiliente.
4. Playas y actividades acuáticas seguras e inteligentes.

ACIISI y PTFSa podrán ampliar, modificar o añadir nuevos ámbitos/retos que considere oportunos previa comunicación con participantes a través de la página web o cualquier otro medio apropiado.

Este polo de innovación debe tener la vocación de convertirse en vehículo de desarrollo, puesta a punto y operación de productos y servicios que, basados en nuevas tecnologías, conformen soluciones aplicadas de gestión inteligente del medio para Canarias.

A partir de estos ámbitos, surgen una serie de retos para los que la presente Consulta Preliminar al Mercado pretende recopilar la información necesaria para preparar una eventual contratación pública de innovación en el marco de CANARIAS GEO INNOVATION PROGRAM 2030.

Canarias GEO Innovation Program 2030

Anexo 2. Formulario

El formulario es clave ya que es el único elemento común a todas las ideas que permite comparar

Descripción de la idea y madurez.
Especificaciones funcionales.

Solvencias de la empresa

Criterios de adjudicación

Plazo y presupuesto

Inversión económica e impacto

Derechos preexistentes

Documentación adicional
confidencial y/o no confidencial



Anexo II. Formulario

1. Datos Básicos			
Nombre de la propuesta			
Acrónimo			
Reto al que responde la propuesta			
2. Datos Proponente			
Persona Física	<input checked="" type="checkbox"/>		
Persona Jurídica	<input type="checkbox"/>		
Sector o ámbito de actividad:			
Principales actividades de la empresa (Diseño, Fabricación, Venta, Distribución, etc.):			
Tipo de Entidad (Autónomo, Empresa privada, Empresa pública, Centro de Investigación, Universidad, Centro Tecnológico, Otro):			
Año de constitución:			
Propuesta conjunta de varias personas físicas o jurídicas Marque SÍ o NO	SÍ <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
Tamaño de su entidad en la actualidad (Nº de personas en plantilla)			
Centros y principales recursos de I+D (personales y materiales) en UE, España y resto del mundo			
Facturación total de su entidad en los últimos 3 ejercicios (€)	2017	2016	2015
3. Datos del interlocutor/representante			
Nombre del Interlocutor (o representante de la propuesta en caso de propuesta conjunta)			
Teléfono			
Correo Electrónico			
Dirección			

Ejemplo Práctico

Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (ICE)

¿Qué se compra?

Cuatro retos en el campo de la Ciberseguridad:

- Detección de bots y servidores de comando y control (C&C)
- Detección de dominios .onion en la red TOR no indexados por fuentes públicas
- Detección, categorización y predicción automatizada de ciberataques.
- Servicios avanzados para la atribución de ciber-incidentes.

¿Quién compra?

Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (ICE). La iniciativa opera sobre un convenio ad hoc firmado por ICE e INCIBE en dic2018. Existía uno previo para el fomento del emprendimiento en ciberseguridad que se consideró insuficiente.

¿Compra catalítica?

Sí, el ICE ha desarrollado las consultas y será el responsable de la licitación.

En virtud del convenio, INCIBE prestará servicios de apoyo en la evaluación técnica de las propuestas

Cuantía

Por definir (aprox. 1-2M€)

Estado: consultas al mercado completadas

Los acuerdos de colaboración permiten impulsar el emprendimiento en ciberseguridad en Castilla y León y apoyar al sector empresarial, a través de diversas iniciativas

El secretario de Estado para el Avance Digital, Francisco Polo, en calidad de presidente del Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE), organismo dependiente del Ministerio de Economía y Empresa a través de dicha Secretaría de Estado, ha impulsado tres acuerdos de colaboración en materia de ciberseguridad con la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León, a través del Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (ICE). Estos convenios permitirán promover el emprendimiento en ciberseguridad y apoyar al sector empresarial en Castilla y León a través de distintas iniciativas.

El primer convenio constituye la primera iniciativa de compra pública innovadora (CPI) llevada a cabo en el ámbito de la ciberseguridad en nuestro país. En virtud de este acuerdo, INCIBE e ICE colaborarán en el desarrollo de actuaciones de CPI para Castilla y León, dando respuesta a los intereses de ambas partes: por parte de INCIBE, dar respuesta a retos tecnológicos existentes en el campo de la ciberseguridad y, por parte del ICE, el desarrollo del tejido regional, la creación y/o escalado de empresas tecnológicas en materia de ciberseguridad, el fomento de la I+D+i y la utilización de procesos de CPI para crear nuevos productos o servicios.

Ejemplos Prácticos

Civil UAVS Initiative Fase I (CPP)

Título	Cuantía	Órgano de contratación	Estado
<p>El objeto de la presente licitación es la firma de un Acuerdo de Asociación para el desarrollo precomercial con uno o varios operadores económicos o agrupaciones de poderes económicos privados (en adelante, “socios”) para el desarrollo precomercial de vehículos aéreos no tripulados capaces de dar respuesta a las necesidades de gestión de servicios públicos mostradas por los usuarios</p>	<p>25.410.000,00 €</p>	<p>Agencia Gallega de Innovación (GAIN)</p>	<p>Adjudicada</p>

Elaboración de Pliegos

Objeto:

El objeto de la presente licitación es la firma de un **Acuerdo de Asociación para el desarrollo precomercial con uno o varios operadores económicos o agrupaciones de poderes económicos privados (en adelante, “socios”)** para el desarrollo precomercial de **vehículos aéreos no tripulados** capaces de dar respuesta a las necesidades de gestión de servicios públicos mostradas por los usuarios y cuya determinación se recoge en el Anexo de Servicios Públicos (Anexo I).

Se contempla, por tanto, como objeto de esta convocatoria la **contratación de servicios de I+D. No se contempla en esta convocatoria la adquisición de productos, servicios u obras innovadores resultantes de las actividades de investigación y desarrollo que se contraten o ya existentes**, para lo que en su caso se recurrirá en su día a procedimientos de contratación de innovación independiente (Fase II- RFP-B).

B. RÉGIMEN GENERAL DE LA CONTRATACIÓN.

B.1. Objeto del procedimiento de contratación

El objeto de la presente licitación es la firma de un Acuerdo de Asociación para el desarrollo precomercial con uno o varios operadores económicos o agrupaciones de poderes económicos privados (en adelante, “socios”) para el desarrollo precomercial de vehículos aéreos no tripulados capaces de dar respuesta a las necesidades de gestión de servicios públicos mostradas por los usuarios y cuya determinación se recoge en el Anexo de Servicios Públicos (Anexo I).

Se contempla, por tanto, como objeto de esta convocatoria la contratación de servicios de I+D en las condiciones que se recogen más adelante.

Elaboración de Pliegos

Especificaciones Funcionales:

- 1.- Áreas/temas en los que el departamento quiere investigar/innovar con el objetivo de mejorar la prestación de servicios públicos a través de UAVs.
- 2.- Actividades o procesos intensivos en recursos del departamento susceptibles de mejorar mediante el empleo de soluciones basadas en UAVs.
- 3.- Retos técnicos o tecnológicos que deberían solventar dichas soluciones (se incluye en este apartado la integración de las soluciones en los actuales procesos o plataformas tecnológicas del departamento)
- 4.- Equipo gestor y técnico que aporta el departamento para colaborar con el socio tecnológico.
- 5.- Mejora operacional, optimización de procesos, reducción de costes... que espera conseguir con la implementación de las soluciones basadas en UAVs

Reto tecnológico 2

Departamento que propone el reto:

- Consellería de Medio Rural y del Mar

1.- Áreas/temas en los que el departamento quiere investigar/innovar con el objetivo de mejorar la prestación de servicios públicos a través de UAVs.

- Control del furtivismo
- Salvamento marítimo
- Lucha contra la contaminación
- Control y seguimiento de la flota pesquera gallega

2.- Actividades o procesos intensivos en recursos del departamento susceptibles de mejorar mediante el empleo de soluciones basadas en UAVs.

- Vigilancia sistemática de las zonas de producción de moluscos en evitación del furtivismo.
- Vigilancia sistemática de las condiciones de las instalaciones de cultivos marinos en la zona marítima, marítimo-terrestre y terrestre.
- Detección y evaluación tempranera de la contaminación marina accidental.
- Localización de focos contaminantes en la costa y en el mar.
- Búsqueda de desaparecidos en el mar.
- Control de la actividad de los buques de pesca de la flota con puerto base en Galicia.

3.- Retos técnicos o tecnológicos que deberían solventar dichas soluciones (se incluye en este apartado la integración de las soluciones en los actuales procesos o plataformas tecnológicas del departamento)

Aumentar la capacidad y autonomía de los equipos aéreos (helicópteros) así como mejorar sus capacidades de vuelo en condiciones meteorológicas complicadas.

Se considera fundamental que la operación de los UAVs pueda hacerse íntegramente desde las embarcaciones de Guardacostas, especialmente las operaciones de aterrizaje y despegue.

4.- Equipo gestor y técnico que aporta el departamento para colaborar con el socio tecnológico.

- Subdirector general de Guardacostas de Galicia
- Jefe del Servicio Búsqueda, Salvamento Marítimo y Lucha contra la Contaminación
- Jefe del Servicio de Protección de Recursos

5.- Mejora operacional, optimización de procesos, reducción de costes... que espera conseguir con la implementación de las soluciones basadas en UAVs

Disminución del tiempo de respuesta; disponer de la información rápida de los problemas tanto de protección de los recursos, como búsqueda y salvamento y lucha contra la contaminación; reducción muy sustancial de costes operativos lo evitar el movimiento preventivo de los medios aéreos, terrestres y marítimos de control de los recursos, lucha contra el furtivismo, salvamento

Elaboración de Pliegos

Requisitos de solvencia:

Solvencia económica o financiera.

La solvencia económica y financiera del licitador deberá acreditarse por el siguiente medio:

- Volumen anual de negocios en el ámbito aeroespacial, incluidos tanto los servicios de investigación y desarrollo como los suministros y prestaciones de servicios, en especial las relacionadas con los servicios públicos a los que se refiere este documento regulador, en cada uno de los tres últimos ejercicios.

Se establece como requisito mínimo de solvencia para poder participar en la fase de diálogo el siguiente:

- **El volumen de negocios antes referido deberá ser por importe igual o superior anual de 50 millones de euros en cada uno de los tres últimos ejercicios.**

Para ello se deberán aportar la correspondiente declaración responsable (contenida en el Anexo 2).

A los efectos de contabilización de este criterio, las empresas que formen parte de un grupo empresarial podrán aportar las cifras consolidadas de su grupo de empresas.

C.2. Concreción de las condiciones de solvencia.

Los licitadores deberán acreditar su solvencia económica y financiera y profesional o técnica en la forma que se determinan a continuación:

C.2.a.Solvencia económica o financiera.

La solvencia económica y financiera del licitador deberá acreditarse por el siguiente medio:

- Volumen anual de negocios en el ámbito aeroespacial, incluidos tanto los servicios de investigación y desarrollo como los suministros y prestaciones de servicios, en especial las relacionadas con los servicios públicos a los que se refiere este documento regulador, en cada uno de los tres últimos ejercicios.

Elaboración de Pliegos

Requisitos de solvencia:

Solvencia técnica y profesional

- Una relación de los principales servicios y trabajos para terceros o proyectos de I+D internos, realizados en los últimos cinco años que incluya importe, fechas y el caso de servicios o trabajos, destinatario, público o privado, de los mismos.

A estos efectos, los licitadores deberán acreditar su solvencia técnica mediante la presentación de una relación de los proyectos o trabajos en el ámbito aeroespacial en los que haya participado, utilizando para ello la ficha modelo del Anexo 5: Ficha para la presentación de referencias. Dichas fichas deberán hacer referencia y clasificarse en las siguientes categorías:

- **Contratos de servicios de I+D en el área de la aeroespacial**, tanto con clientes públicos como con clientes privados.
- **Contratos de servicios de I+D en el área de los UAVs**, tanto con clientes públicos como con clientes privados.
- **Contratos de servicios con Administraciones Públicas** en el ámbito de los servicios públicos descritos en el Anexo I.
- **Proyectos de I+D internos en el ámbito aeroespacial** financiados por Administraciones públicas a través de convocatorias públicas de apoyo a proyectos de I+D o cualesquiera otros instrumentos de apoyo público a la I+D.
- **Proyectos de I+D internos de UAVs financiados por Administraciones públicas** a través de convocatorias públicas de apoyo a proyectos de I+D o cualesquiera otros instrumentos de apoyo público a la I+D.

C.2.b.Solvencia técnica y profesional

La solvencia técnica y profesional del licitador deberá acreditarse por el siguiente medio:

- Una relación de los principales servicios y trabajos para terceros o proyectos de I+D internos, realizados en los últimos cinco años que incluya importe, fechas y el caso de servicios o trabajos, destinatario, público o privado, de los mismos.

A estos efectos, los licitadores deberán acreditar su solvencia técnica mediante la presentación de una relación de los proyectos o trabajos en el ámbito aeroespacial en los que haya participado,

Elaboración de Pliegos

Requisitos de solvencia:

- Proyectos de I+D internos relacionados con los servicios públicos descritos en el Anexo I y financiados por Administraciones públicas a través de convocatorias públicas de apoyo a proyectos de I+D o cualesquiera otros instrumentos de apoyo público a la I+D.
- Proyectos de I+D internos en los ámbitos antes referenciados siempre que sean debidamente justificados.
- Otros contratos de servicios de I+D+i y proyectos de I+D financiados a través de instrumentos públicos de apoyo a la I+D en los que el licitador demuestre su relación o interés para la CIVIL UAVs Initiative.

Cada licitador podrá presentar un máximo de 20 referencias.

Se establece como requisito mínimo de solvencia para poder participar en la fase de diálogo el siguiente:

- Deberá presentarse al menos un servicio para tercero o proyecto de I+D interno, realizado en los últimos cinco años.

Para acreditar la solvencia necesaria, tanto económica como financiera y técnica o profesional, el empresario podrá basarse en la solvencia y medios de otras entidades, independientemente de la naturaleza jurídica de los vínculos que tenga con ellas, siempre que demuestre que, para la ejecución del contrato, dispone efectivamente de esos medios.

C.2.b.Solvencia técnica y profesional

La solvencia técnica y profesional del licitador deberá acreditarse por el siguiente medio:

- Una relación de los principales servicios y trabajos para terceros o proyectos de I+D internos, realizados en los últimos cinco años que incluya importe, fechas y el caso de servicios o trabajos, destinatario, público o privado, de los mismos.

A estos efectos, los licitadores deberán acreditar su solvencia técnica mediante la presentación de una relación de los proyectos o trabajos en el ámbito aeroespacial en los que haya participado,

Elaboración de Pliegos

Criterios de Selección para el Diálogo

A. Cifra del volumen anual de negocios en el ámbito aeroespacial en los tres últimos ejercicios: 50 puntos

Se aplicará el siguiente criterio de selección: Se le atribuirán los 50 puntos al operador económico o agrupación de poderes económicos que presente el mayor volumen de negocios, puntuándose el resto de operadores o agrupaciones en atención a su volumen de negocios de forma proporcional.

B. Importe de los principales servicios y trabajos para terceros o proyectos de I+D internos, realizados en los últimos cinco años: 50 puntos.

Se aplicará el siguiente criterio de selección: Se le atribuirán los 50 puntos al operador económico o agrupación de poderes económicos que presente el mayor importe, puntuándose el resto de operadores o agrupaciones en atención a su importe de forma proporcional.

C.3. Criterios de selección de los candidatos para participar en el diálogo.

A los efectos de selección de los participantes a quienes se invitará a presentar su proposición para la fase de diálogo se utilizarán los siguientes criterios objetivos de selección:

a) Cifra del volumen anual de negocios en el ámbito aeroespacial en los tres últimos ejercicios: 50 puntos

Se aplicará el siguiente criterio de selección: Se le atribuirán los 50 puntos al operador económico o agrupación de poderes económicos que presente el mayor volumen de negocios, puntuándose el resto de operadores o agrupaciones en atención a su volumen de negocios de forma proporcional.

b) Importe de los principales servicios y trabajos para terceros o proyectos de I+D internos, realizados en los últimos cinco años: 50 puntos.

Elaboración de Pliegos

Fases del procedimiento:

La selección del socio/s para la formalización del Acuerdo de Asociación para el desarrollo precomercial se realizará a través de un procedimiento competitivo de diálogo con los licitadores seleccionados una vez comprobada su capacidad y las solvencias exigidas en el presente documento regulador.

El procedimiento competitivo de diálogo es un procedimiento en el cual el órgano de contratación dirige un diálogo con los candidatos seleccionados, previa solicitud de los mismos, a fin de desarrollar las soluciones susceptibles de satisfacer sus necesidades y que servirán de base para que los candidatos elegidos presenten una oferta final. En el transcurso de este diálogo podrán debatirse todos los aspectos del Acuerdo de Asociación para el desarrollo precomercial.

El proceso se llevará a cabo en varias fases que se resumen en el siguiente cuadro explicativo y se desarrollan en las cláusulas siguientes:

Fases	Plazo	Documentación	Nº Participantes
FASE PREVIA	15 días naturales desde publicación DOG	Solicitud de participación Solvencias	No se limitan
FASE DE DIÁLOGO	20 días naturales desde la invitación	Propuesta de solución inicial	Máx 10
FASE FINAL	10 días naturales desde cierre del diálogo	Propuesta de solución final	Mín 2 Máx 5

Elaboración de Pliegos

Criterios de Adjudicación: Acceso a la Fase Final

Las propuestas iniciales y, posteriormente, las propuestas reformuladas y 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 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.

Matriz de valoración: Value for Money.

ENFOQUE ESTRATÉGICO

- Alineación del enfoque estratégico de la compañía con los objetivos de la Iniciativa.
- Contribución potencial de la iniciativa a la comercialización de un producto o gama de productos competitivos.

PROGRAMA DE CONJUNTO DE I+D - 80 ptos.

MEDIOS Y RECURSOS APORTADOS POR EL LICITADOR PARA LA EJECUCIÓN DEL PROGRAMA (20 ptos.)

- Adecuación de las instalaciones e infraestructuras previstas aportadas al Programa de I+D.
- Adecuación de los recursos humanos aportados al Programa de I+D.
- Adecuación de los activos y tecnologías aportadas al Programa de I+D.
- Compromisos de aportaciones financieras o de reinversión.

CONTENIDO PARA EL PROGRAMA DE I+D+I (60 ptos.)

- Adecuación de los objetivos funcionales a las necesidades de la administración autonómica.
- Interés de las líneas de investigación y los objetivos científico- técnicos para la administración autonómica.
- Adecuación entre la situación de partida y los objetivos a alcanzar durante el periodo de duración del contrato en las líneas de investigación.

Elaboración de Pliegos

Criterios de Adjudicación: Acceso a la Fase Final

- Valor estratégico de los resultados esperados (cercanía al mercado, mercado potencial, sinergias futuras con el desarrollo industrial).
- Correspondencia entre los efectos esperados del programa y los efectos deseados por la administración autonómica
- Impacto de los resultados y servicios desarrollados sobre la calidad y la eficiencia de los servicios públicos de la administración autonómica.
- Detalle y lógica de la planificación y adecuación de esta con los objetivos a alcanzar por el Programa
- Participación de empresas y centros de investigación en el área de influencia del polo.
- Propuesta de transferencia final de resultados y productos.
- Compromisos de inversiones industriales vinculados al Acuerdo de Asociación.
- Compromisos para el desarrollo de cadenas industriales en el área de influencia.
- Capacidad de atracción de inversiones complementarias.
- Creación de sinergias con otros sectores productivos.
- Creación de sinergias con el sector del conocimiento.
- Retornos indirectos a medio y largo plazo.
- Fórmulas de control.
- Garantías para caso de incumplimiento.
- Previsión de posibles modificaciones debidas a contingencias.

IMPACTO SOCIOECONÓMICO **16 ptos.**

- Desarrollo de las PYMES del área de influencia del polo
- Desarrollo de empresas de nueva creación o start ups.
- Estimación del número de empleos directos e indirectos creados por el Programa.
- Propuesta de divulgación y difusión de la ciencia y la tecnología.
- Otras propuestas destinadas a maximizar el impacto socioeconómico.

D.10. Criterios de evaluación de las propuestas.

Las propuestas iniciales y, posteriormente, las propuestas reformuladas y 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 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.

Matriz de valoración: *Value for Money*.

ENFOQUE ESTRATÉGICO	4
Alineación del enfoque estratégico de la compañía con los objetivos de la Iniciativa.	2

Elaboración de Pliegos

Fases del procedimiento de asociación para el desarrollo Precomercial

Fase 1: Fase de exploración de soluciones

Esta fase se dirige a verificar la viabilidad y factibilidad técnica, económica y organizativa de las soluciones propuestas, así como los pros y contras de las potenciales soluciones alternativas. El resultado final de esta fase se concretará en el acuerdo de asociación para cada concreto proyecto propuesto de investigación y desarrollo y podrá incluir una evaluación tecnológica, el diseño de una primera solución, un plan organizativo para la fase 2 y una evaluación coste beneficio de la solución propuesta.

Fase 2: Realización de prototipos

Esta fase se dirige a verificar hasta qué punto las características principales exhibidas por el prototipo alcanzan los objetivos puestos de manifiesto por la administración para las soluciones deseadas, tal y como se hubiesen concretado en el diálogo y en la oferta final presentada. El resultado típico de esta fase normalmente incluirá la realización de pruebas del prototipo y de sus especificaciones, así como un plan para un primer desarrollo limitado del producto y su prueba y una evaluación actualizada del coste/beneficio.

Fase 3. Desarrollo original de una primera serie de productos validados a través de pruebas de campo.

Esta fase se dirige a verificar y comparar el desempeño (interoperabilidad, escalabilidad, etc) de las diferentes soluciones desarrolladas en condiciones operativas reales para el servicio público objetivo. El principal resultado de esta fase usualmente incluirá una prueba de las especificaciones del producto, una prueba de campo y una evaluación actualizada del coste/beneficio.

Elaboración de Pliegos

Gestión DPI:

La titularidad de los DPI generados por el socio o socios durante y en el marco del proyecto les corresponderá a ellos. Por lo tanto, la administración contratante no tendrá ningún derecho de propiedad relacionado con estos DPI en la investigación realizada bajo contrato. Sólo en el caso de que, de acuerdo con el programa conjunto de investigación propuesto, se llegasen a generar DPI como resultado de la colaboración efectiva en la actividad de investigación y desarrollo conjunta del CIAR y del socio o socios, la titularidad les corresponderá conjuntamente, en proporción a la aportación realizada por cada uno.

El socio o socios estarán obligados a conceder a la administración acceso ilimitado a los resultados de la Investigación y desarrollo gratuitamente para su uso por la administración contratante y del sector público autonómico, y a conceder acceso a terceros.

En cualquier caso, se asignará a la administración contratante y a su sector público una licencia irrevocable, ilimitada, para todo el mundo, totalmente pagada, sin derechos de autoría y hasta la expiración de los respectivos DPI, para poder utilizar dichos DPI y, si es necesario, los DPI preexistentes mencionados anteriormente, con la protección de reclamaciones de terceros, pero exclusivamente para las finalidades de uso interno relacionada con posibles nuevas pruebas de concepto o con la formación de nuevos usuarios sobre las soluciones desarrolladas a lo largo de la ejecución del acuerdo de asociación, así como para la prestación de servicios públicos.

E.3. Propiedad Intelectual e industrial (DPIs)

Los derechos de propiedad intelectual e industrial (DPI) a los que hace referencia este apartado incluyen: (i) patentes, patentes de diseños, inventos, modelos de utilidad, diseños, derechos de autor y derechos relacionados, derechos sobre bases de datos, marcas registradas, nombres comerciales, denominaciones sociales y el derecho de registrarlas; (ii) derechos sobre nombres de dominios; (iii) conocimientos técnicos; (iv) solicitudes y renovaciones de cualquiera de los derechos anteriores; (v) cualquier otro derecho que tenga un efecto similar en cualquier país del mundo; (vi) licencias o derechos contractuales sobre cualquiera de los derechos anteriores.

Elaboración de Pliegos

Anexos:

Anexo 7: Ficha de descripción de resultados y TRLs

Anexo 8. Lista de efectos del programa conjunto de I+D deseados por la Xunta

F.7. Anexo 7: Ficha de descripción de resultados y TRLs

PRODUCTO QUE SE OBTENDRÁ	BREVE DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	TRL DE PARTIDA (1-9)	TRL DE LLEGADA (1-9)	DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
				...

F.8. Anexo 8. Lista de efectos del programa conjunto de I+D deseados por la Xunta

1. Aumento de la competitividad a medio y largo plazo de las empresas que participan en la Iniciativa.
2. Aumento de la competitividad de los centros y universidades que participan en la iniciativa.
3. Sostenibilidad a largo plazo de la Iniciativa, más allá del primer Programa Conjunto de I+D.
4. Creación de nuevos empleos cualificados y formación del personal.
5. Atracción de talento al área de influencia de la Iniciativa.
6. Apertura o creación de nuevos mercados para productos del sector aeroespacial fabricados en el área de influencia de la Iniciativa.
7. Incremento de la productividad en la prestación de los servicios públicos.
8. Aumento de la cooperación científica y tecnológica entre empresa, centros, universidades; así como de la cooperación científico-tecnológica internacional contribuyendo a la internacionalización de las actividades de I+D realizadas en el área de influencia de la Iniciativa.
9. Sistematización de la I+D+i, entendiéndose por tal la diseminación de estándares de gestión de la I+D avanzados y la creación de estructuras estables de I+D.
10. Acceso al Capital Riesgo para explotar los resultados
11. Creación de una nueva empresa para explotar los resultados
12. Adquisición de nuevos conocimientos.

Ejemplo Práctico

Civil UAVS Initiative Fase II (CPTi)

Título	Cuantía	Órgano de contratación	Estado
<p>El objeto de esta licitación es el diseño, desarrollo y puesta en operación de una solución que permita dotar a los organismos de la Administración gallega, responsables del control de las distintas masas de agua, de un servicio mejorado de muestreo y recogida de datos, basado en las nuevas tecnologías y en el uso de vehículos autónomos aéreos y acuáticos.</p>	<p>2.500.000,00 €</p>	<p>Agencia Gallega de Innovación (GAIN)</p>	<p>Adjudicada</p>

Elaboración de Pliegos

Objeto:

El objeto de esta licitación es el diseño, desarrollo y puesta en operación de una solución que permita dotar a los organismos de la Administración gallega, responsables del control de las distintas masas de agua, de un servicio mejorado de muestreo y recogida de datos, basado en las nuevas tecnologías y en el uso de vehículos autónomos aéreos y acuáticos, con el fin de alcanzar tres objetivos específicos:

Abaratamiento significativo de los costes de los actuales programas de monitorización de la calidad de las aguas en ejecución (Directiva Marco del Agua, Directiva de la Estrategia Marina, Control de las zonas de producción de moluscos, etc) respecto a los medios empleados actualmente.

Mejora de la periodicidad temporal de la toma de muestras y datos, mejorando el control y llegando, si fuera necesario, al control continuo.

Incremento significativo de las posibilidades de realizar las actividades de control en las aguas marítimas en condiciones meteorológicas adversas.

3. ELEMENTOS DEL CONTRATO

3.1 OBJETO DEL CONTRATO

El objeto de esta licitación es el diseño, desarrollo y puesta en operación de una solución que permita dotar a los organismos de la Administración gallega, responsables del control de las distintas masas de agua, de un servicio mejorado de muestreo y recogida de datos, basado en las nuevas tecnologías y en el uso de vehículos autónomos aéreos y acuáticos, con el fin de alcanzar tres objetivos específicos:

Elaboración de Pliegos

Pliego de Prescripciones Técnicas

PROGRAMA FUNCIONAL PARA LA CONTRATACIÓN
MEDIANTE LA MODALIDAD DE COMPRA PÚBLICA DE
TECNOLOGÍA INNOVADORA, POR EL
PROCEDIMIENTO DE DIÁLOGO COMPETITIVO, DEL

**SERVICIO DE DESARROLLO Y FASE
DEMOSTRACIÓN DEL SISTEMA 'AUTOMATIZACIÓN
DE MUESTREOS OCEANOGRÁFICOS MEDIANTE
VEHÍCULOS NO TRIPULADOS'**



PROGRAMA FUNCIONAL PARA LA CONTRATACIÓN MEDIANTE LA
MODALIDAD DE COMPRA PÚBLICA DE TECNOLOGÍA INNOVADORA,
POR EL PROCEDIMIENTO DE DIÁLOGO COMPETITIVO, DEL

**SERVICIO DE DESARROLLO Y FASE DEMOSTRACIÓN DEL SISTEMA
'AUTOMATIZACIÓN DE MUESTREOS OCEANOGRÁFICOS MEDIANTE
VEHÍCULOS NO TRIPULADOS'**

FINANCIADO EN UN 80% POR EL PROGRAMA OPERATIVO
PLURIRREGIONAL FEDER POCINT A TRAVÉS DEL CONVENIO DE
COLABORACIÓN CON EL MINECO "CIVIL UAVs INITIATIVE"

FASE B: SOLUCIONES

CIVIL UAVs INIATIVE

(Expte.: "Civil UAVs Initiative Fase II (RFP-B): muestreos oceanográficos, MAR-2")

Elaboración de Pliegos

Requisitos de solvencia:

CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LOS CANDIDATOS PARA PARTICIPARE EN EL DIÁLOGO

La evaluación de la solvencia técnica y económica para la selección de las empresas a ser invitadas se realizará de la siguiente manera:

- A. Criterios mínimos de solvencia.
- B. Criterios puntuables (100 puntos)

A.- CRITERIOS MINIMOS DE SOLVENCIA:

Los criterios técnicos y económicos detallados a continuación constituyen los aspectos mínimos obligatorios para las empresas participantes en el diálogo. Será suficiente su acreditación a través de su declaración en el DEUC.

Las empresas deberán de acreditar su solvencia de conformidad con lo dispuesto a continuación:

- Medios de acreditación de la solvencia económica y financiera.

Volumen anual de negocios por importe igual o superior a 300.000 € en alguno de los tres últimos ejercicios concluidos, con el objetivo de facilitar el acceso a los procedimientos a pequeñas y medianas empresas pero que cuenten con una estructura suficiente para la prestación del servicio objeto de la licitación.

El volumen anual de negocios del licitador o candidato se acreditará por medio de sus cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil si el empresario estuviera inscrito en dicho registro, y en caso contrario por las depositadas en el registro oficial en que deba estar inscrito. Los empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil acreditarán su volumen anual de negocios mediante sus libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil.

- Medios de acreditación de la solvencia técnica.

Relación, sellada y firmada, de los principales servicios, proyectos o trabajos realizados en los cinco últimos años que incluya importe, fechas y destinatario, público o privado, de los mismos. Se reputará solvente el candidato que tenga realizado, en los cinco últimos años, un conjunto de servicios o trabajos que sumen, por lo menos, un importe igual o superior a 300.000 € y que guarden relación con el objeto del contrato.

Elaboración de Pliegos

Criterios de adjudicación:

CRITERIOS NO EVALUABLES MEDIANTE FORMULAS (SOBRE B) (85 puntos):

- I. PROPUESTA DE SOLUCIÓN TÉCNICA.
- II. PROPUESTA DE PLAN DE CALIFICACIÓN.
- III. PROPUESTA PARA LA FASE DE OPERACIÓN.
- IV. CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO.
- V. ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO.
- VI. PROPUESTA DE AJUSTE DE LA PLANIFICACIÓN A LOS COMPROMISOS FEDER DERIVADOS DEL CONVENIO MINECO-GAIN.
- VII. CONVENIO MINECO-GAIN.

CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE FORMULAS (SOBRE C) (15 puntos):

- Condiciones de participación en ingresos de explotación (hasta un máximo de 5 puntos).
- Precio (hasta un máximo de 10 puntos).

10.2 CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

El órgano de contratación acordará la adjudicación mediante la aplicación de los siguientes criterios:

CRITERIOS NO EVALUABLES MEDIANTE FORMULAS (SOBRE B) (85 puntos):

CRITERIO	PUNTOS
I. PROPUESTA DE SOLUCIÓN TÉCNICA.	30
II. PROPUESTA DE PLAN DE CALIFICACIÓN.	15
III. PROPUESTA PARA LA FASE DE OPERACIÓN.	20
IV. CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO.	5
V. ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO.	10
VI. PROPUESTA DE AJUSTE DE LA PLANIFICACIÓN A LOS COMPROMISOS FEDER DERIVADOS DEL CONVENIO MINECO-GAIN	5

CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE FORMULAS (SOBRE C) (15 puntos):

CRITERIO	PUNTOS
VII.1. CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN EN INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	5
VIII. PREZO	10

Elaboración de Pliegos

Procedimiento:

El **diálogo competitivo es un procedimiento en el cual el órgano de contratación dirige un diálogo con los candidatos seleccionados**, previa solicitud de los mismos, a fin de desarrollar una o varias soluciones susceptibles de satisfacer sus necesidades y que servirán de base para que los candidatos elegidos presenten una oferta.

El proceso se llevará a cabo en varias fases que se resumen a continuación y que se desarrollarán en las cláusulas siguientes:

Fase 1: Apertura del procedimiento, solicitudes de participación y selección de candidatos

El órgano de contratación publica un anuncio de licitación en el que dará a conocer sus necesidades y requisitos.

El plazo de recepción de las solicitudes de participación **será de treinta (30) días**, a partir de la fecha del envío del anuncio al Diario Oficial de la Unión Europea (ver apartado 7.1).

Dentro de este plazo los interesados deberán presentar su solicitud de participación junto con la documentación requerida.

Fase 2: Diálogo con los candidatos

Los candidatos seleccionados para pasar a la fase de diálogo deberán presentar, en el **plazo de 35 días contados desde el siguiente al envío de la invitación, una propuesta de solución inicial**. Junto con esta propuesta de solución inicial los candidatos incluirán un resumen ejecutivo que sintetice su propuesta, de longitud no superior a 10 páginas, y en el que detallarán su propuesta de solución inicial.

Los candidatos podrán ser invitados a una o varias reuniones individuales y/o conjuntas con el objeto de exponer de manera descriptiva las características básicas del proyecto objeto del contrato así como para dialogar y ajustar en su caso el proceso aquí descrito. Una vez examinadas por la mesa de contratación las propuestas de solución inicial de los candidatos seleccionados, se les notificará por escrito la fecha, hora y lugar donde se iniciará la fase del diálogo.

El órgano de contratación desarrollará, con los candidatos seleccionados, un diálogo con el fin de determinar y definir los medios adecuados para satisfacer sus necesidades. En el transcurso de este diálogo, podrán debatirse todos los aspectos del contrato con los candidatos seleccionados (ver apartado 9.2).

Elaboración de Pliegos

Procedimiento:

Fase 3: Presentación y examen de las ofertas

Tras declarar cerrado el dialogo e informar de eso a todos los participantes, **el órgano de contratación les invitará a que presenten su oferta final, en el plazo máximo de 15 días naturales** a contar desde el día siguiente al envío de dicha invitación, basada en la solución o soluciones presentadas y especificadas durante la fase de dialogo, indicando la fecha limite, la dirección a la que deba enviarse y la lengua o lenguas en que puedan estar redactadas, si admite alguna otra además del castellano.

El órgano de contratación evaluará las ofertas presentadas por los licitadores en función de los criterios de adjudicación establecidos en el anuncio de licitación o en el documento descriptivo y seleccionará la oferta mas ventajosa.

Elaboración de Pliegos

Fases de ejecución:

FASE DE CREACIÓN DE LA SOLUCIÓN:

Se refiere al periodo desde la formalización del contrato entre el organo de contratación (GAIN) y el operador u operadores seleccionados (adjudicatario) y la demostración final de la solución con la superación de la operación de calificación. La Operación de calificación es la prueba o conjunto de pruebas del sistema en un entorno real que permitan afirmar que la solución está en TRL9 (Véase definición de TRLs anexo VI). Demostración de una misión completa del sistema en su forma definitiva y en condiciones reales. Uso del sistema en condiciones de misión operacionales. El software ha sido completamente depurado y totalmente integrado con los sistemas operacionales de hardware y software. Toda la documentación se ha completado. La ingeniería de soporte de software está operativa. El sistema ha sido ejecutado y operado con éxito en el entorno operativo real. Resultados operativos de la misión probados documentalmente.

FASE DE OPERACIÓN DE LA SOLUCIÓN:

Período de tiempo entre la superación de la operación de calificación y la finalización del contrato. Durante este período deberá operarse la solución, demostrando la validez del modelo de negocio planteado.

FASE DE DESPLIEGUE DE LA SOLUCIÓN:

Opción eventual de la Administración prevista dentro del valor estimado del presente contrato cuyo alcance y extensión será objeto de concreción durante la fase de diálogo. El objeto de la fase de despliegue es la ampliación del alcance temporal o geográfico de la solución adjudicataria, cubriendo todas o gran parte las necesidades de la Administración autonómica.

En cada programa funcional se detalla las características básicas de la fase de despliegue de cada solución. Tal opción deberá ser tenida en cuenta por los licitadores a los efectos de diseñar el modelo de negocio, el ciclo de vida del producto o servicio y el coste total del mismo. La Administración contratante podrá financiar el despliegue parcial o total, dependiendo de la solución innovadora adjudicataria del contrato, hasta un importe que no podrá exceder del 50 % del presupuesto del contrato inicial.

Elaboración de Pliegos

Plan de Calificación:

7.1 TRL de partida.

La Compra Pública de Tecnología Innovadora tiene como objeto la adquisición de tecnología que se encuentran en una fase de madurez tecnológica (Technology Readness Level-TRL) muy avanzada, pero todavía no ha sido objeto de implantación comercial en un entorno real.

Por lo tanto, de manera previa a la firma de contrato —bien en las mismas propuestas de los licitadores o bien en el diálogo competitivo— cada proponente deberá demostrar el TRL de partida de su solución para el desarrollo del proyecto.

7.2 Plan de ensayos del sistema completo e integrado.

En su propuesta, cada licitador deberá establecer un plan de pruebas que permita a la Xunta verificar los desarrollos, a lo largo del proyecto, en los diferentes niveles:

- ▯ Por una parte, los diferentes bloques del sistema, con todas las prestaciones especificadas y diseñadas.
- ▯ Por otra parte, el funcionamiento conjunto de todas las funcionalidades como un sistema único.

Este plan de ensayos deberá demostrar la funcionalidad de las soluciones desarrolladas para cada una de las necesidades expuestas anteriormente.

7.3 Operación de calificación.

La fase de creación de la solución se dará por concluida cuando el adjudicatario supere una operación de calificación de la solución desarrollada, que demuestre que la solución se encuentra en TRL-9.

La operación de calificación se realizará mediante la demostración de una misión completa del sistema en su forma definitiva y en condiciones reales, es decir, en condiciones de misión operacionales similares a las que se realizarían en el caso de adquisición de la solución por un nuevo cliente.

Los componentes de software deberán haber sido completamente depurados y totalmente integrados con los sistemas operacionales de hardware y software. Toda la documentación deberá haberse completado.

La ingeniería de soporte de software deberá estar operativa.

Como resultado de lo anterior, se dará por calificada la solución cuando el sistema haya sido ejecutado y operado con éxito en el entorno operativo real establecido por la Xunta, y los resultados operativos de la solución probados documentalmente y aceptados formalmente por los usuarios de la solución

Elaboración de Pliegos

Gestión DPI:

Los derechos de propiedad industrial e intelectual sobre los nuevos bienes y las tecnologías desarrolladas en el ámbito de este contrato, **se cederán al contratista.**

El contratista tiene la potestad del ejercicio en exclusiva de los derechos de explotación de los componentes tecnológicos desarrollados en todas sus formas y modalidades, y en especial, de los derechos de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación, a nivel mundial.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo anterior, las partes acuerdan por medio de este **procedimiento de contratación a concesión a favor de GAIN de una licencia de uso no exclusiva y gratuita** y con la facultad para sublicenciar a terceros en los siguientes términos:

- GAIN mantendrá **durante un plazo ilimitado los derechos de uso y modificación sobre los nuevos bienes y tecnologías desarrolladas,** para los procesos de implantación interna y mantenimiento e integración con otros sistemas corporativos, aunque en ningún caso esta capacidad de uso y desarrollo sobre los resultados de la contratación se empleará con fines comerciales.
- Uso de los elementos tecnológicos y contenidos que integran los productos con carácter indefinido con disposición para:
 - o Reproducir, distribuir, transformar y comunicar públicamente.
 - o Acceder al código fuente/códigos fuentes, documentación técnica y todos los elementos necesarios para permitir el correcto funcionamiento en el tiempo del producto desarrollado.

13.12 PROPIEDAD DE LOS TRABAJOS Y PRODUCTOS

Los derechos de propiedad industrial e intelectual sobre los nuevos bienes y las tecnologías desarrolladas en el ámbito de este contrato, se cederán al contratista.

Las partes reconocen que la titularidad sobre los derechos de la propiedad industrial e intelectual que protegen los componentes tecnológicos de la solución a desarrollar corresponden al contratista.

Por lo tanto, el contratista tiene la potestad del ejercicio en exclusiva de los derechos de explotación de los componentes tecnológicos desarrollados en todas sus formas y modalidades, y en especial, de los derechos de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación, a nivel mundial.

Elaboración de Pliegos

Reinversión de beneficios:

Una vez finalizado el presente contrato y durante el tiempo en que la Administración participe de los ingresos de la explotación de la solución desarrollada, los contratistas que **finalizaran con éxito la fase de demostración deberán remitir en cada ejercicio fiscal al órgano de contratación un informe de seguimiento de los ingresos de explotación de la solución creada junto con un informe en cada ejercicio fiscal realizado por un auditor independiente** inscrito en el ROAC o organismo equivalente, acreditativo de los ingresos declarados. Tal informe se realizará a cargo del contratista.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 36 de la Ley 5/2013, de 30 de mayo, de fomento de la investigación y de la innovación de Galicia, el órgano de contratación, con la finalidad de fomentar la investigación y el desarrollo tecnológico, la inversión en los resultados de la investigación y su valorización, así como de lograr la mejora de los servicios públicos vinculados al presente contrato, podrá disponer de la realización de nuevas inversiones o reinvertir los beneficios obtenidos en el presente contrato, en las condiciones que se pacten con las empresas titulares de derechos de propiedad intelectual e industrial adjudicatarias del presente contrato siempre que disponga de una participación en los beneficios derivados de la comercialización y los derechos de propiedad intelectual e industrial permanezcan total o parcialmente en el adjudicatario.

13.13 CONTROL Y REINVERSIÓN DE LOS BENEFICIOS ECONÓMICOS OBTENIDOS EN EL MARCO DEL PRESENTE CONTRATO

Una vez finalizado el presente contrato y durante el tiempo en que la Administración participe de los ingresos de la explotación de la solución desarrollada, los contratistas que finalizaran con éxito la fase de demostración deberán remitir en cada ejercicio fiscal al órgano de contratación un informe de seguimiento de los ingresos de explotación de la solución creada junto con un informe en cada ejercicio fiscal realizado por un auditor independiente inscrito en el ROAC o organismo equivalente, acreditativo de los ingresos declarados. Tal informe se realizará a cargo del contratista.

Elaboración de Pliegos

Cláusula de Progreso (IACS)

4.9 Cláusula de progreso

Como base de la mejora del procedimiento, para los casos en que se oferten soluciones innovadoras desarrolladas específicamente para este contrato, la empresa adjudicataria tendrá que garantizar el mantenimiento de los equipos, la renovación tecnológica y la incorporación de nuevas tecnologías incluso la aplicación de tecnologías digitales.

Así mismo la empresa adjudicataria estará obligada a realizar las actualizaciones de las tecnologías digitales que utilicen los equipamientos y que redunden en mejoras de consumos de recursos o evitación de errores.

Artículo 27 de la Directiva 2014/24/UE

Procedimiento abierto 1. En los procedimientos abiertos, cualquier operador económico interesado podrá presentar una oferta en respuesta a una convocatoria de licitación.

ES 28.3.2014 Diario Oficial de la Unión Europea L 94/109

El plazo mínimo para la recepción de las ofertas será de 35 días a partir de la fecha de envío del anuncio de licitación.

La oferta irá acompañada de la información para la selección cualitativa que solicite el poder adjudicador.

2. Cuando los poderes adjudicadores hayan publicado un anuncio de información previa que no haya sido utilizado como medio de convocatoria de licitación, el plazo mínimo para la recepción de las ofertas, según lo establecido en el apartado 1, párrafo segundo, del presente artículo, podrá reducirse a 15 días, siempre que se cumplan todas las condiciones siguientes:

a) que en el anuncio de información previa se haya incluido toda la información exigida para el anuncio de licitación en el anexo V, parte B, sección I, en la medida en que dicha información estuviera disponible en el momento de publicarse el anuncio de información previa;

b) que el anuncio de información previa haya sido enviado para su publicación entre 35 días y 12 meses antes de la fecha de envío del anuncio de licitación.

3. Cuando el plazo establecido en el apartado 1, párrafo segundo, sea impracticable a causa de una situación de urgencia debidamente justificada por los poderes adjudicadores, estos podrán fijar un plazo que no será inferior a 15 días a partir de la fecha de envío del anuncio de licitación.

4. El poder adjudicador podrá reducir en cinco días el plazo para la recepción de ofertas establecido en el apartado 1, párrafo segundo, del presente artículo cuando acepte que las ofertas pueden presentarse por medios electrónicos de conformidad con el artículo 22, apartado 1, párrafo primero, y con el artículo 22, apartados 5 y 6.

Artículo 45 de la Directiva 2014/25/UE

Procedimiento abierto 1. En los procedimientos abiertos, cualquier operador económico interesado podrá presentar una oferta en respuesta a una convocatoria de licitación.

El plazo mínimo para la recepción de las ofertas será de 35 días a partir de la fecha de envío del anuncio de licitación.

La oferta deberá ir acompañada de la información para la selección cualitativa que solicite la entidad adjudicadora.

2. Cuando las entidades adjudicadoras hayan publicado un anuncio periódico indicativo que no haya sido utilizado como medio de convocatoria de licitación, el plazo mínimo para la recepción de las ofertas, contemplado en el apartado 1, párrafo segundo, podrá reducirse a 15 días, siempre y cuando se cumplan todas las condiciones siguientes:

- a) que en el anuncio periódico indicativo se haya incluido, además de la información exigida en el anexo VI, parte A, sección I, toda la información exigida en el anexo VI, parte A, sección II, en la medida en que esta última información estuviera disponible en el momento en que se publicó el anuncio periódico indicativo;
- b) que el anuncio periódico indicativo haya sido enviado para su publicación entre 35 días y 12 meses antes de la fecha de envío del anuncio de licitación.

3. Cuando el plazo establecido en el apartado 1, párrafo segundo, sea impracticable a causa de una situación de urgencia, debidamente justificada por las entidades adjudicadoras, estas podrán fijar un plazo que no será inferior a 15 días a partir de la fecha de envío del anuncio de licitación.

4. La entidad adjudicadora podrá reducir en cinco días el plazo para la recepción de ofertas establecido en el apartado 1, párrafo segundo, del presente artículo cuando acepte que las ofertas puedan presentarse por medios electrónicos de conformidad con el artículo 40, apartado 4, párrafo primero, y con el artículo 40, apartados 5 y 6.

Artículo 28 de la Directiva 2014/24/UE

Procedimiento restringido 1. En los procedimientos restringidos cualquier operador económico podrá presentar una solicitud de participación en respuesta a una convocatoria de licitación que contenga la información indicada en el anexo V, parte B o C, según el caso, proporcionando la información para la selección cualitativa que haya solicitado el poder adjudicador.

El plazo mínimo para la recepción de las solicitudes de participación será de 30 días a partir de la fecha de envío del anuncio de licitación o, en caso de que se utilice un anuncio de información previa como medio de convocatoria de la licitación, de la invitación a confirmar el interés.

2. Solo podrán presentar una oferta los operadores económicos invitados por el poder adjudicador tras la evaluación por este de la información proporcionada. Los poderes adjudicadores podrán limitar el número de candidatos aptos que deban ser invitados a participar en el procedimiento, de conformidad con el artículo 65.

El plazo mínimo para la recepción de las ofertas será de 30 días a partir de la fecha de envío de la invitación a licitar.

3. Cuando los poderes adjudicadores hayan publicado un anuncio de información previa que no se haya utilizado como medio de convocatoria de licitación, el plazo mínimo para la recepción de las ofertas, según lo establecido en el apartado 2, párrafo segundo, del presente artículo, podrá reducirse a 10 días, siempre que se cumplan todas las condiciones siguientes:

a) que en el anuncio de información previa se haya incluido toda la información exigida en el anexo V, parte B, sección I, en la medida en que dicha información estuviera disponible en el momento de publicarse el anuncio de información previa;

b) que el anuncio de información previa haya sido enviado para su publicación entre 35 días y 12 meses antes de la fecha de envío del anuncio de licitación.

4. Los Estados miembros podrán disponer que todos los poderes adjudicadores subcentrales o determinadas categorías de los mismos puedan establecer el plazo para la recepción de las ofertas de mutuo acuerdo entre el poder adjudicador y los candidatos seleccionados, siempre que todos los candidatos seleccionados dispongan de un plazo idéntico para preparar y presentar sus ofertas. A falta de acuerdo sobre el plazo para la recepción de ofertas, el plazo no podrá ser inferior a 10 días a partir de la fecha de envío de la invitación a licitar.

5. El plazo para la recepción de las ofertas establecido en el apartado 2 del presente artículo, podrá reducirse en cinco días si el poder adjudicador acepta que las ofertas puedan presentarse por medios electrónicos de conformidad con el artículo 22, apartados 1, 5 y 6.

6. Cuando los plazos establecidos en el presente artículo sean impracticables a causa de una situación de urgencia debidamente justificada por los poderes adjudicadores, estos podrán fijar:

a) un plazo para la recepción de las solicitudes de participación que no será inferior a 15 días a partir de la fecha de envío del anuncio de licitación;

b) un plazo para la recepción de ofertas que no será inferior a 10 días a partir de la fecha de envío de la invitación a licitar.

Artículo 46 de la Directiva 2014/25/UE

Procedimiento restringido 1. En los procedimientos restringidos, cualquier operador económico podrá presentar una solicitud de participación en respuesta a una convocatoria de licitación, proporcionando la información para la selección cualitativa que solicite la entidad adjudicadora.

El plazo mínimo para la recepción de las solicitudes de participación no será, como norma general, inferior a 30 días a partir de la fecha de envío del anuncio de licitación o de la invitación a confirmar el interés, sin que en ningún caso pueda ser inferior a 15 días.

2. Solo podrán presentar una oferta los operadores económicos invitados por la entidad adjudicadora tras haber evaluado la información facilitada. Las entidades adjudicadoras podrán limitar el número de candidatos admitidos a presentar una oferta que serán invitados a participar en el procedimiento, de conformidad con el artículo 78, apartado 2.

La entidad adjudicadora y los candidatos que hayan sido seleccionados podrán fijar de mutuo acuerdo el plazo para la recepción de las ofertas, siempre que todos los candidatos seleccionados dispongan de un plazo idéntico para preparar y presentar sus ofertas.

En ausencia de acuerdo sobre el plazo para la recepción de ofertas, el plazo no podrá ser inferior a 10 días a partir de la fecha en que fue enviada la invitación a licitar