

CORVERS

COMMERCIAL & LEGAL AFFAIRS

In strategic alliance with Bartels Suetens Aanbestedingsadvocaten

Conceptos de Compra Pública de Innovación

Ana Lucía Jaramillo

Gijón, 20 de junio de 2017

Commercial & Legal experts

Agenda

1. La iniciativa *eafip*
2. Compra Pública de Innovación: antes, durante y después de la licitación
3. Tipos de compra pública: CPC y CPI

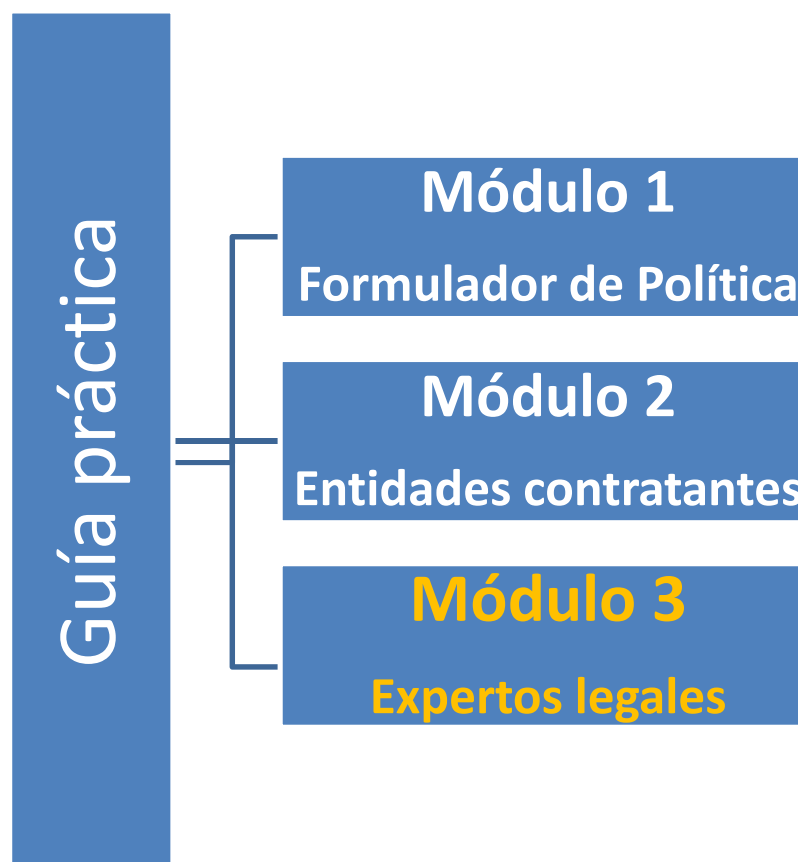
La iniciativa *eafip*: Asistencia Europea para la Compra Pública de Innovación



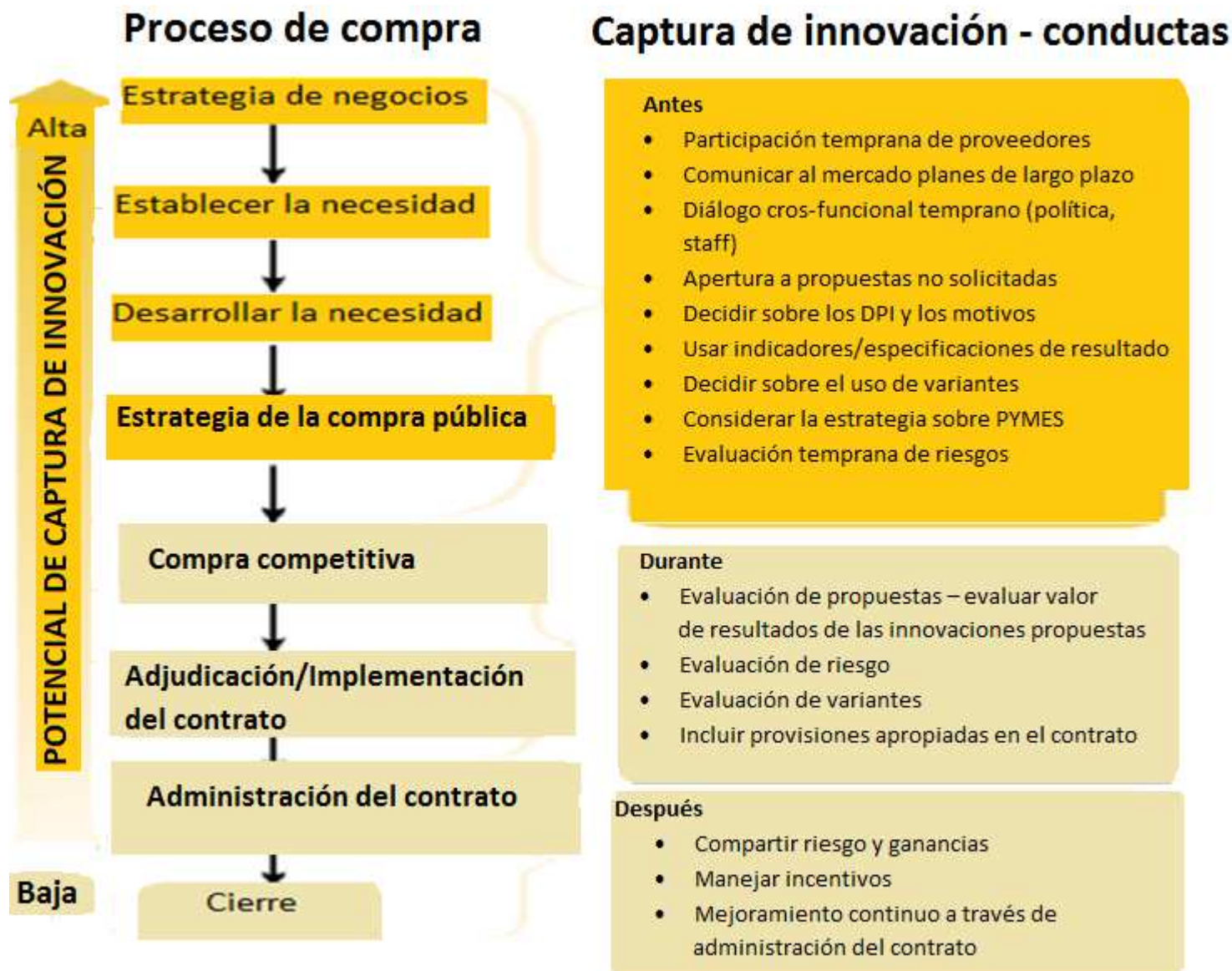
- Estrategia Europa 2020: crecimiento sostenible, inclusivo e inteligente
- Innovación es una de las fuerzas del crecimiento económico y la clave para construir una sociedad sustentable.
- Nuevos productos, servicios y procesos tienen el potencial de resolver importantes retos públicos y mejorar la calidad de vida de las personas.
- 19% del PIB dedicado a compra pública
- 3% dedicado a investigación y desarrollo



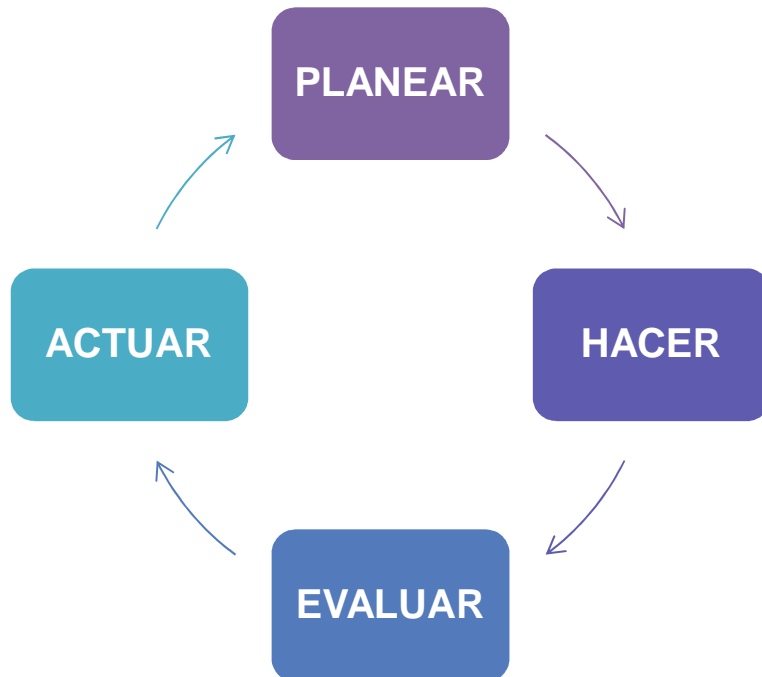
Guía práctica *eafip*



Compra pública de innovación



Ciclo de la adquisición



- Clara definición del problema y los objetivos (**PLANEAR**)
- Durante la ejecución del proyecto es necesario monitorear y evaluar si se ha logrado los objetivos (**EVALUAR**)
- Si no se ha logrado los objetivos se debe actuar para adoptar cambios (**ACTUAR**) o cambiar los objetivos (**PLANEAR**)
- El ciclo PHEA aplica a todo el proceso en sus diferentes fases y sub-fases

Pasos antes, durante y después de la adquisición

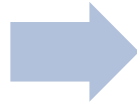
- Identificación de **necesidades**
- Análisis preliminar sobre el **estado del arte** y búsqueda de derechos de **propiedad intelectual**
- Análisis del **contexto regulatorio**, certificaciones y estandarización
- **Modelo de negocio**

- **Consulta abierta al Mercado**

- Estrategia de propiedad intelectual y confidencialidad, establecimiento de **estándares**
- Desarrollo de la **documentación** de licitación
- Implementación del **procedimiento**
- Monitoreo y **evaluación** del desempeño del contrato
- Manejo de asuntos **post-contrato**

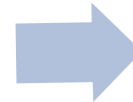
Diagnóstico de necesidades

- Identificar necesidades
- Construir un caso de negocios
- Definir las especificaciones de resultado
- Decisión interna para proceder con el proyecto



Mercado

- Sondeo de mercado
- Evaluación de resultados del sondeo
- Consultas de mercado
- Evaluación del resultado de la consulta de Mercado y traducción a decisiones de compras públicas



Adquisición

- Desarrollo de una estrategia de compra pública innovadora
- Finalizar especificaciones técnicas
- Implementar estrategia
- Procedimiento de contratación
- Adjudicar contrato

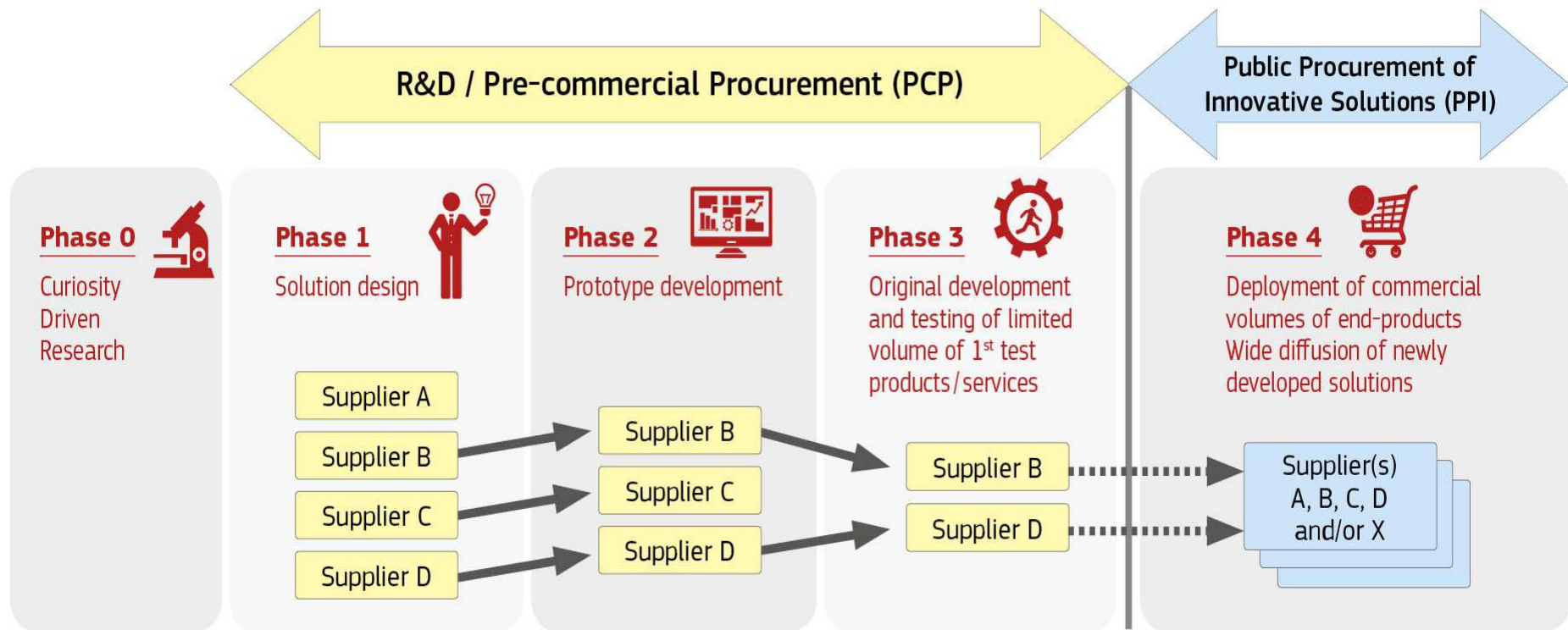
Consulta de mercado: CPI o CPC ?



Tipos de compra pública

- **CPC:** es utilizada estratégicamente como un mecanismo para desarrollar tecnologías de punta para responder a requerimientos a mediano y largo plazo. Para servicios de investigación y desarrollo (R&D).
 - **Innovación radical**
- **CPI:** responde a necesidades de corto y mediano plazo estimulando al sector privado a actualizar, modernizar e innovar.
 - **Innovación incremental**
- **Compra pública tradicional:** se basa en el corto plazo y sus consideraciones se traducen en bajo costo pero a la vez baja calidad y por lo tanto menos valor por dinero.

Compra Pública Pre-Comercial y Compra Pública de Soluciones Innovadoras



Características de la CPC y CPI

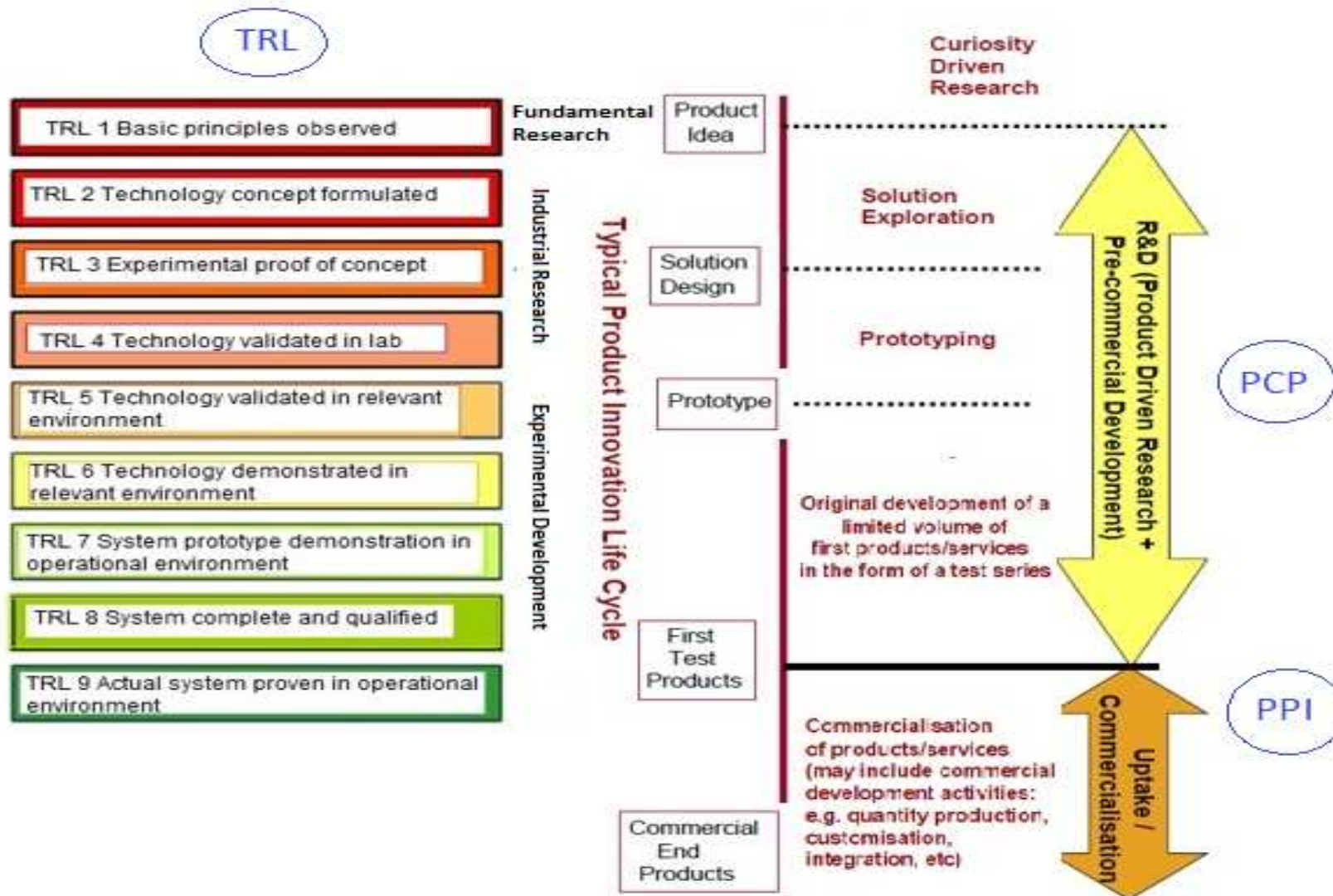
CPC es la compra de servicios de investigación y desarrollo caracterizada por:

- Desarrollo competitivo en fases
- Se comparte riesgos y beneficios bajo condiciones de mercado
- Clara separación entre la adquisición o compra de investigación y desarrollo y la de volúmenes comerciales de productos finales
- Fuera del ámbito de las Directivas de Compras Públicas, el Acuerdo de la OMC y del marco de la Ayuda Estatal.
- Cubierta por los principios de la UE: transparencia, competencia, no discriminación, etc.
- Acuerdo Marco.

CPI es la compra de bienes o servicios innovadores antes de estar disponibles a gran escala comercial.

- Las autoridades públicas actúan como compradores iniciales de estos bienes o servicios innovadores que incluyen tests de conformidad.
- Cubierta por las Directivas Europeas de Compras Públicas.
- Contrato de compra pública.
- Test de conformidad

Niveles de desarrollo tecnológico



Implementación de una CPC

- a) Elaborar la documentación de licitación CPC
 - ❖ Anuncio del Contrato – PIN (publicado en TED)
 - ❖ Requerimiento de for licitaciones (regulaciones)
 - ❖ Acuerdo Marco
 - ❖ Contrato de fase 1

- b) Procedimiento de contratación
 - ❖ Publicación del anuncio de contratación
 - ❖ Selección de proveedores de servicios de investigación y desarrollo y R&D suppliers y adjudicación del acuerdo marco y contrato fase 1
 - ❖ 3 Fases y evaluación por fase

Compra Pública Pre-Comercial

Elaboración de documentos

- ❖ **Descripción del reto en el contexto de la compra**
 - Especificaciones técnicas en terminos de requerimientos funcionales de rendimiento o desempeño.
- ❖ **Descripción del proceso de compra**
 - ✓ Número de fases & asignación de recursos
 - ✓ Paso de una fase a otra fase
 - ✓ Distribución de derechos y obligaciones relativos a derechos de propiedad intelectual
- ❖ **Descripción de la información legal, económica, financiera y técnica (e.g., valor monetario, información e pagos, idioma de las propuestas, etc.)**
- ❖ **Términos de presentación de las ofertas y los requerimientos de la licitación**
 - ✓ Criterios de exclusión, selección and adjudicación
 - ✓ Asignación de puntajes y la importancia de los criterios

Implementación de una CPI

- a) Elaborar la documentación de licitación CPC
 - ❖ Anuncio del Contrato – PIN (publicado en TED)
 - ❖ Requerimiento de for licitaciones (regulaciones)
 - ❖ Contrato de la CPI

- b) Procedimiento de contratación
 - ❖ Publicación del anuncio de contratación
 - ❖ Selección de proveedores
 - ❖ Monitoreo e implementación

Compra Pública de Soluciones Innovadoras

Elaboración de documentos

- ❖ **Descripción del objeto y contexto de la contratación**
 - Especificaciones técnicas descritas en términos funcionales de desempeño
- ❖ **Descripción del proceso de contratación**
- ❖ **Descripción de la información legal, económica, financiera y técnica** (e.g., valor monetario, información e pagos, idioma de las propuestas, etc.)
- ❖ **Términos de presentación de las ofertas y los requerimientos de la licitación**
 - ✓ Criterios de exclusión, selección and adjudicación
 - ✓ Alocación de puntajes y la importancia de los criterios

Especificaciones Técnicas

- Las especificaciones técnicas deben permitir a los compradores públicos una competencia abierta al igual que obtener objetivos de sustentabilidad.
- Debe ser posible la presentación de propuestas que reflejen la diversidad de estándares de soluciones técnicas y especificaciones técnicas en el mercado, incluyendo aquellas en base a criterios de desempeño relacionados con el ciclo de vida y la sustentabilidad del proceso de trabajos, suministros y servicios.

Sustentabilidad incluida en las especificaciones técnicas

- **Personas** – consideraciones de sustentabilidad social & ética (ej: condiciones laborales & estándares)
- **Planeta** – sustentabilidad ambiental (ej: análisis del ciclo de vida del producto)
- **Utilidad** – sustentabilidad económica (ej: valor por dinero)

CPC → CPI

- ❖ La CPI debe ser implementada en completo cumplimiento del marco legal de contratación pública (Directivas Europeas / el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC) para preservar la competencia internacional.
- ❖ Una CPI separada permite a los compradores públicos recibir propuestas de compañías que han desarrollado sus productos mediante otros medios diferentes a una CPC.
- ❖ Separar una CPC de una CPI evita excluir la competencia así como la exclusión de las inversiones privadas en I + D.

Administración de contratos

- **Claúsulas de desempeño** – para incentivar a los contratistas
 - Desempeño en relación con el medio ambiente, el uso de energía y otras consideraciones específicas
 - Deben ser publicadas claramente en los documentos de licitación para asegurr información completa a todos los oferentes.
 - Deben estar relacionados con el desempeño del contrato.
- **Monitoreo de cláusulas de desempeño**
 - Para evaluar el desarrollo durante la implementación del proyecto.a
 - Para evaluar el progreso de los contratistas.

Claúsulas de desempeño

- Pagos por indicadores desempeño (eficiencia energética, eliminación de desecho, eficiente uso de recursos);
- Posibilidad de negociar extensiones del contrato para alteraciones innovadoras en el diseño;
- Garantías de que los contratistas implementen el proyecto en cumplimiento de altos estándares de desempeño.
- Incorporación de una cláusula de “compartir ganancias” o un “incentivo de innovación” de acuerdo con los ahorros respecto del presupuesto inicial que han resultado del empleo de soluciones innovadoras, que el comprador público puede compartir con el contratista (Value Engineering clause).

Gracias por su atención!



www.eafip.eu

Ana Lucia Jaramillo
a.Jaramillo@corvers.com

Corvers Procurement Services B.V.
Julianaplein 21
5211 BB 's-Hertogenbosch

Tel: 073-612 6566
info@corvers.com
www.corvers.com