

La Compra Pública Innovadora Ciclo de un proyecto

Noelia Escobar
Responsable Institucional

30 abril 2024

- 01 Contexto e introducción**
- 02 Concepto y Tipo de contratos**
- 03 Ciclo de un programa de CPI**
- 04 Consulta Preliminar a Mercado**
- 05 Preparación de una oferta. TIPs**
- 06 Adjudicación, contrato y seguimiento. TIPs**

“La CPI es una actuación administrativa orientada a potencia el desarrollo de soluciones innovadoras desde el lado de la demanda a través del instrumento de la contratación pública”





“Cada año en la UE, los organismos públicos gastan alrededor del 14% del PIB en contratación pública. En España, el sector público gestiona mediante contratos en torno al 15% del PIB, 168.000 millones EUR”.

La contratación pública reviste una clara importancia para la competitividad por su magnitud, especialmente en sectores como: energía, transporte, defensa, informática y servicios de salud, puesto que el sector público es una fuente esencial de la demanda.

Permite alinear necesidades del sector público con capacidades de I+D del ecosistema privado.

- El proveedor no tiene los incentivos apropiados para invertir en esa “*última milla*” necesaria para llevar la solución a mercado, ya que no hay una demanda explícita que dé cobertura al riesgo de hacerlo.
- Por su parte, el comprador tampoco se decide a adquirir soluciones porque no encuentra en el mercado alternativas disponibles, adecuadas y económicamente viables para abordar los retos.





A. Análisis exhaustivo de las licitaciones CPI que se han producido en España (2017-2022), incluyendo en este análisis aquellas licitaciones CPI. Esta información se ha obtenido principalmente de la Plataforma de Contratación del Sector Público.

B. Estudio detallado de los proyectos CPI desplegados por agentes españoles amparados en los programas de financiación europeos Horizon 2020 y Horizon Europe.

<https://www.ciencia.gob.es/InfoGeneralPortal/documento/7b242b2b-0888-4a0a-8909-016e8c8ae233>

Como conclusiones más relevantes destacar las siguientes:

- Se identifican **110 licitaciones**, **79** de las cuales ya han sido **resueltas y adjudicadas**.
- Las CCAA más activas son **Madrid, Andalucía y Galicia**.
- La **tendencia** en el desarrollo de licitaciones CPI ha sido **creciente** a lo largo de estos años, de 8 licitación en 2017 a 25 licitaciones en el 2021 y 2022, respectivamente.
- La duración media de los proyectos es de 15 meses y el **valor promedio por licitación es de 3.061.585 euros**.
- De acuerdo con las dos tipologías de contratos CPTI – Compra Pública de Tecnología Innovadora y CPP – Compra Pública Precomercial, 59,1% corresponden a los primeros y un 40,9 % los segundos.
- En el caso de las 71 licitaciones que poseen financiación externa (de las 93 en las que se recoge la fuente de financiación), cabe destacar que 70 de ellas presentan financiación europea, de las que 63 han empleado fondos del Programa FEDER 2014-2020 (el 90%).

FONDOS NACIONALES

P.O.PLURIREGIONAL
Programa FID

FEDER REGIONAL
Planes Regionales CPI

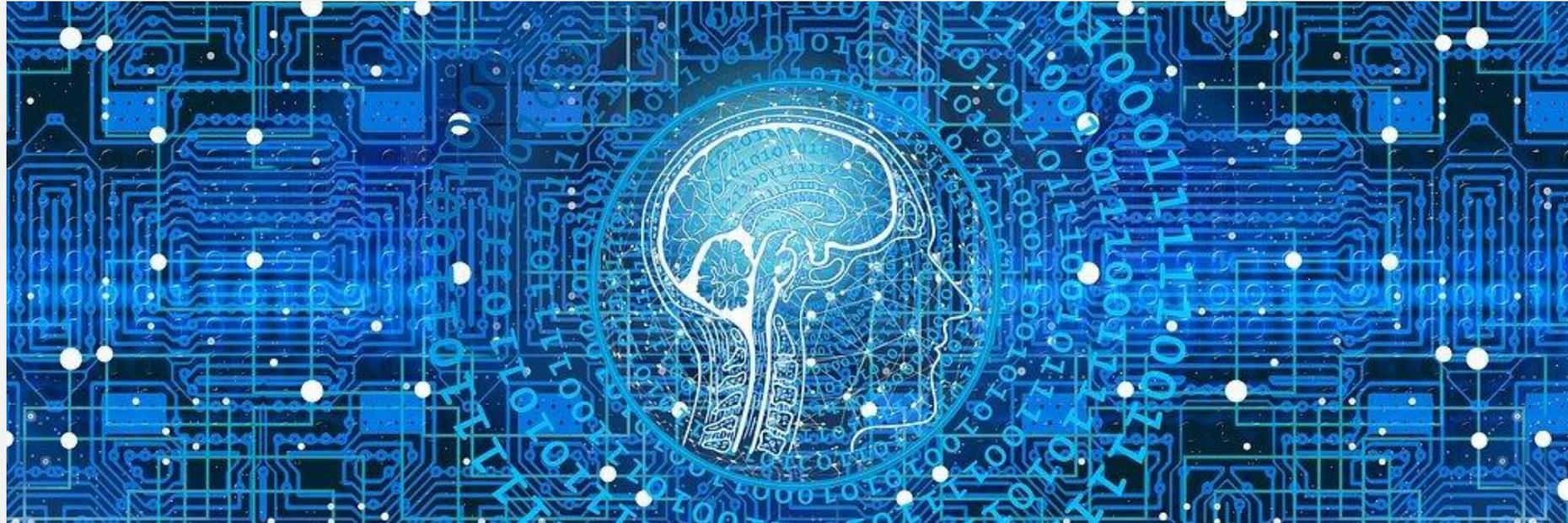
FONDOS EUROPEOS

MRR – Next
GenerationEU

Horizonte Europa

OFICINA CPI (OCPI) DEL CDTI





La CPI es un procedimiento administrativo de contratación, mediante el cual el comprador público licita la contratación de un producto o servicio:

- ✓ Por sus especificidades funcionales / no técnicas.
- ✓ Que no exista en el mercado.
- ✓ Siendo necesario desarrollar actividades de I+D+i.

CPP: Contratación de servicios de I+D para desarrollar soluciones innovadoras que superen las disponibles en el mercado.

- El contratante solicita soluciones, lejanas al mercado, necesario un gran esfuerzo en I+D.
- Permite comparar distintas alternativas tecnológicas y reducir el riesgo asociado, desde la fase de diseño y prototipado hasta la validación de una primera versión.
- Rondas o fases eliminatorias, seleccionando en cada una de ellas las soluciones o tecnologías que resultan más prometedoras.
- El comprador público comparte con las empresas sus riesgos, beneficios, resultados y DPIs.

CPTI: Compra pública de un bien o servicio que no existe en el momento de la compra, pero 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.
- Sometida a la normativa de contratación pública, en función de su objeto (obras, servicios o suministros), la única diferencia = la adquisición de algo “innovador”, con las peculiaridades de definición del objeto y criterios de valoración.
- El comprador público juega el papel de primer cliente de estos nuevos productos o servicios y, por tanto, “abre” el mercado, facilitando el escalado comercial.

Niveles de Madurez Tecnológica TRLs

- La CPP normalmente irá de TRL 3 o 4 hasta la validación de sistema o prototipo en entorno real (TRL 7).
- Los contratos de CPTI tendrían por objeto actividades que van desde esa validación del prototipo en un entorno real hasta el desarrollo del primer prototipo comercial (TRL 8).

Nivel de madurez tecnológica de acuerdo a H2020	Investigación, Innovación o Desarrollo	Entorno	
TRL 1: Investigación básica.	Investigación	Entorno de laboratorio	CPP
TRL 2: Formulación de la tecnología.			
TRL 3: Investigación aplicada. Prueba de concepto.			
TRL 4: Desarrollo a pequeña escala (laboratorio).			
TRL 5: Desarrollo a escala real.	Desarrollo	Entorno de simulación	CPTI
TRL 6: Sistema/prototipo validado en entorno simulado.			
TRL 7: Sistema/prototipo validado en entorno real.	Innovación	Entorno real	CPTI
TRL 8: Primer sistema/prototipo comercial.			
TRL 9: Aplicación comercial.			



1. Tareas preparatorias para el diseño y puesta en marcha del proyecto. Crucial la labor de exploración de necesidades a través de mecanismos más o menos informales (seminarios, encuentros, ofertas no solicitadas, etc.). En esta fase debe definirse el modelo de gobernanza, el diseño de la CPM y el tipo de CPI.

2. **Identificación de la fuente de financiación de los proyectos.**
3. **CPM, obtener información sobre la capacidad del mercado,** el estado de la tecnología e informar a los potenciales proveedores sobre las necesidades del comprador público ante futuras contrataciones. Las consultas también son importantes de cara a orientar las especificaciones de los pliegos. El informe conclusivo es un documento clave.
4. **Redacción y tramitación de los pliegos.** Se definen los criterios de adjudicación, alcance del proyecto, TRLs, requerimientos funcionales, DPIs y mecanismos de compartición de riesgos.
5. **Plazo presentación ofertas, evaluación de las propuestas y adjudicación del contrato.**
6. **Ejecución, seguimiento y certificaciones de fases.**

El objeto de la CPM es promover la participación de operadores económicos activos en el mercado para que presenten propuestas innovadoras destinadas a dar respuestas a los retos del comprador público.

Breve formulario (8 -10 hojas) que recoge la siguiente información:

- ✓ Datos generales de la solución innovadora.
- ✓ Requerimientos funcionales de la misma.
- ✓ Características de las entidades proponentes.
- ✓ Definición del TRL de partida y llegada.
- ✓ Riesgos tecnológicos.
- ✓ Cronograma básico.
- ✓ Presupuesto por grandes partidas.
- ✓ Apartado relativo a los DPIs (preexistentes y previsión a generar).
- ✓ Marco normativo/posibles obstáculos o limitaciones.



ANEXO II
FORMULARIO

Nota: Se deben cumplimentar todos los apartados. No se admite ninguna documentación adjunta.

1. Datos generales de la solución innovadora

Título	█
Acrónimo	█
Retos tecnológicos o Áreas de Actuación a los que se presenta la propuesta de solución innovadora	█
Fecha de inicio	█
Duración (meses)	█

Expediente: CPP002/22

OTRAS ENTIDADES DEL SECTOR PÚBLICO>SOCIEDADES, FUNDACIONES y CONSORCIOS ESTATALES>Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital>Instituto Nacional de Ciberseguridad de España (INCIBE)

Órgano de Contratación	Dirección General del Instituto Nacional de Ciberseguridad de España, S.A. (INCIBE)
Estado de la Licitación	Resuelta
Objeto del contrato	Documento Regulador de Compra Pública Precomercial. Servicios de I+D+i en materia de ciberseguridad (actuaciones 2, 3, 4, 5 y 7) MRR C15.17
Presupuesto base de licitación sin impuestos	137.200.000,00 Euros
Valor estimado del contrato:	137.200.000,00 Euros
Tipo de Contrato:	Servicios
Código CPV	73000000-Servicios de investigación y desarrollo y servicios de consultoría conexos., 09000000-Derivados del petróleo, combustibles, electricidad y otras fuentes de energía., 15000000-Alimentos, bebidas, tabaco y productos afines., 24000000-Productos químicos., 34000000-Equipos de transporte y productos auxiliares., 35000000-Equipo de seguridad, extinción de incendios, policía y defensa., 41000000-Agua recogida y depurada., 42000000-Maquinaria industrial., 48000000-Paquetes de software y sistemas de información., 60000000-Servicios de transporte (excluido el transporte de residuos), 63000000-Servicios de transporte complementarios y auxiliares; servicios de agencias de viajes., 64000000-Servicios de correos y telecomunicaciones., 66000000-Servicios financieros y de seguros., 72000000-Servicios TI: consultoría, desarrollo de software, Internet y apoyo., 76000000-Servicios relacionados con la industria del gas y del petróleo., 85000000-Servicios de salud y asistencia social., 92000000-Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos.
Lugar de Ejecución	España - León
Procedimiento de contratación	Abierto



Además, las siguientes comunidades autónomas han optado por publicar su perfil del contratante directamente en la Plataforma:



[Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha](#) y sus [entidades dependientes](#)



[Generalitat Valenciana](#) y sus [entidades dependientes](#)



[Govern de Illes Balears](#) y sus [entidades dependientes](#)



[Junta de Extremadura](#) y sus [entidades dependientes](#)



[Gobierno de Cantabria](#) y sus [entidades dependientes](#)



[Gobierno de Aragón](#) y sus [entidades dependientes](#)



[Ciudad Autónoma de Melilla](#)



[Junta de Castilla y León](#) y sus [entidades dependientes](#)



[Gobierno de Canarias](#) y sus [entidades dependientes](#)



[Ciudad Autónoma de Ceuta](#) y sus [entidades dependientes](#)



[Región de Murcia](#) y sus [entidades dependientes](#)



[Principado de Asturias](#) y sus [entidades dependientes](#)

[Plataforma de Contratación del Sector Público](#)

<https://contrataciondelestado.es>

<https://www.cdti.es/licitacion-cpi>



EXpte. CPP 06/2021 AB (DCCPI/OCPI) DE LICITACIÓN DE COMPRA PÚBLICA PRECOMERCIAL PARA EL DESARROLLO DE SOLUCIONES INNOVADORAS EN EL ÁMBITO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EXPERIMENTAL DE UN ENTORNO DE SIMULACIÓN U-SPACE.

PLIEGO DE CONDICIONES DE COMPRA PÚBLICA PRECOMERCIAL

El presente documento constituye el pliego de condiciones de la contratación precomercial de los servicios de I+D+i ("Compra Pública Precomercial") efectuada por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial E.P.E. (CDTI) en el expediente de referencia.

Informado por la Abogacía del Estado: 01/07/2021



Exp. CPP002/22

**Documento Regulador de Compra Pública
Precomercial**

**Servicios de I+D+i en materia de ciberseguridad
(actuaciones 2, 3, 4, 5 y 7)**

MRR C15.I7

Pliego de condiciones

Este documento es la base del contrato y describe las características, requerimientos y criterios que debe cumplir la Oferta. Entre los diferentes apartados:

Cuadro de características:

- ✓ Objeto del contrato.
- ✓ Presupuesto de la licitación. Se describe el presupuesto base total y en su caso por retos, presupuesto por oferta y número de fases.
- ✓ Garantía. Se indica el valor del % del aval.
- ✓ Procedimiento de contratación. Tipo de procedimiento, nº de adjudicatarios por fase, criterios de adjudicación (no evaluables y evaluables mediante fórmulas) y definición de las fases, entre otros.
- ✓ Criterios de adjudicación, así como puntuación máxima y umbrales mínimos.
- ✓ Plazo de ejecución. Se indica la duración del contrato y de cada una de las fases.
- ✓ Presentación de las ofertas. Modalidad y lugar de presentación, plazo, idioma, forma (sobres) y documentación que se recoge en cada sobre: A (Administrativo), B (Técnico) y C (Económico).
- ✓ Solvencia económica y técnica.

Pliego de condiciones

Este documento es la base del contrato y describe las características, requerimientos y criterios que debe cumplir la Oferta. Entre los diferentes apartados:

Presentación ofertas:

- Modalidad, forma y plazo de presentación de las ofertas.
- Contenido de las ofertas.

SOBRE A (Capacidad y solvencia)

- ✓ DEUC. Entidad dada de alta como “operador económico” en la Plataforma de contratación. Declaración que certifica la situación financiera de la empresa y sus diferentes capacidades para licitar. Se deben completar aquellos apartados necesarios para el contrato y firmar electrónicamente. Importante indicar si se va a recurrir a un tercero para demostrar la solvencia.
- ✓ Declaración responsable firmada electrónicamente.
- ✓ Acuerdo de compromiso de constitución de UTE.
- ✓ Ficha de subcontratación.

FORMULARIO NORMALIZADO DEL DOCUMENTO EUROPEO ÚNICO DE CONTRATACIÓN (DEUC)

Parte I: Información sobre el procedimiento de contratación y el poder adjudicador o la entidad adjudicadora

En el caso de los procedimientos de contratación en los que se haya publicado una convocatoria de licitación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*, la información exigida en la parte I se obtendrá automáticamente, siempre que se utilice el servicio DEUC electrónico (1) para generar y cumplimentar el DEUC. Referencia del anuncio pertinente (2) publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea*:

DOUE S número , fecha / / , página

Número del anuncio en el DOS: /s - /s

Si no se publica una convocatoria de licitación en el DOUE, el poder adjudicador o la entidad adjudicadora deberán consignar la información que permita identificar de forma inequívoca el procedimiento de contratación.

Si la publicación de un anuncio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* no es obligatoria, sírvase facilitar otros datos que permitan identificar inequívocamente el procedimiento de contratación (por ejemplo, referencia de la publicación a nivel nacional):

INFORMACIÓN SOBRE EL PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN

La información exigida en la parte I se obtendrá automáticamente, siempre que se utilice el servicio DEUC electrónico antes citado para generar y cumplimentar el DEUC. De no ser así, dicha información deberá ser consignada por el operador económico.

Identidad del contratante (3)	Respuesta
Nombre	Datos a cumplimentar por la empresa
¿De qué contratación se trata?	Respuesta
Título o breve descripción de la contratación (4):	Datos a cumplimentar por la empresa
Número de referencia del expediente asignado por el poder adjudicador o la entidad adjudicadora (en su caso) (5):	Datos a cumplimentar por la empresa

Pliego de condiciones

Este documento es la base del contrato y describe las características, requerimientos y criterios que debe cumplir la Oferta. Entre los diferentes apartados:

Presentación ofertas:

SOBRE B (Criterios de juicios de valor)

Memoria Técnica firmada electrónicamente.

Anexo DERECHOS DE PII del Pliego firmado electrónicamente.

SOBRE C (Criterios evaluables de forma automática)

Modelo de presupuesto de proyecto.

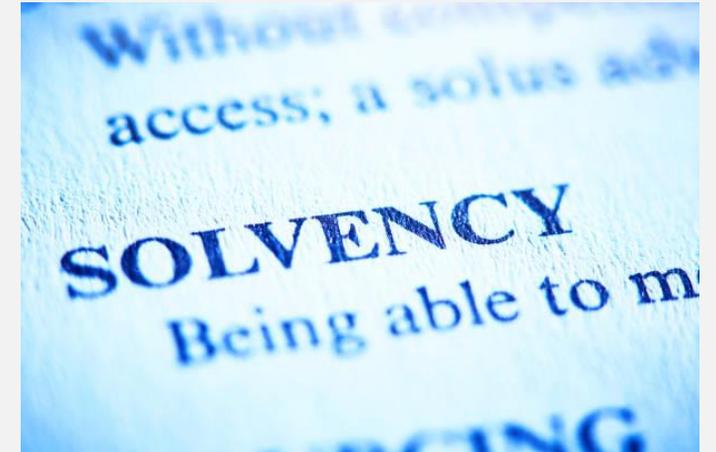
Importe de coinversión y pago de royalties.

No se podrá incluir ninguna información en el contenido del sobre B que permita deducir el contenido del sobre C. La inclusión de la citada información podrá implicar la exclusión automática del licitador del procedimiento por parte de la Comisión de Contratación.

Uno de los aspectos más importantes, es cumplir los **requerimientos de solvencia económica y técnica**. En esta primera fase de la Oferta, ambos criterios se justifican con el DEUC, no obstante, durante la fase de Adjudicación se deberá aportar declaración jurada y documentación que lo acredite.

Solvencia económica

- No se debe estar en causa de disolución legal.
- El volumen de negocios anual deberá ser igual o superior a un % del precio del contrato en euros en uno de los tres últimos ejercicios (entre el 50% o el 100%) .
- Seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales. El importe de la póliza debe ser equivalente a un % del presupuesto del proyecto (entre el 50% y el 100%).



Solvencia técnica

Se debe cumplir uno de los dos criterios siguientes:

- Relación de los principales servicios de I+D realizados para terceros de igual o similar naturaleza que los que constituyen el objeto del contrato en el curso y/o
- Relación de los principales proyectos de I+D de igual o similar naturaleza que los que constituyen el objeto del contrato en el curso

Como máximo en los 5 últimos años y que asciendan a un importe mínimo o % sobre el ppto de la propuesta.



* En el caso de UTE, se atiende al criterio de acumulación (suma de importes) de todas las empresas. También se puede aportar solvencia técnica de subcontratista.

Memoria Técnica

Describe la solución planteada al reto de la licitación, para todas sus fases, considerando los requisitos funcionales exigidos del Pliego.

Debe responder a los “Criterios de adjudicación no evaluables mediante fórmulas”, lo que supone un % de la puntuación total, por ejemplo, 50%.

El Pliego define la estructura, y formato:

- ✓ Apartados y descripción de contenidos.
- ✓ Puntuación máxima para cada apartado.
- ✓ Número máximo de páginas por apartado.
- ✓ Tipo de letra e interlineado.

Ejemplo. Los criterios sujetos a juicio de valor tendrán un peso total de 100 puntos sobre 200:

- ✓ Descripción proyecto de I+D: de 0 a 55 puntos
- ✓ Impacto socioeconómico: de 0 a 15 puntos.
- ✓ Plan de Verificación en entorno operacional: de 0 a 5 puntos.
- ✓ Plan de Transferencia de resultados: de 0 a 5 puntos.
- ✓ Presupuesto del proyecto: de 0 a 10 puntos.
- ✓ Usuarios finales aportados: de 0 a 10 puntos.

ANEXO 11. MEMORIA TÉCNICA (SOBRE B)

Las memorias técnicas han de entregarse siguiendo esta **distribución de contenido**:

Nombre apartado del	Subapartado	Contenido que se espera	Págs. 110
1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE I+D	1.1 Problema a resolver	Una descripción introductoria de cuál es el caso o casos de uso que se proponen para resolver la problemática o necesidad propuestas en el reto.	14
	1.2 Estado del arte	Descripción de los antecedentes y de que el estado actual de las aproximaciones científicas, tecnologías o soluciones existentes sea suficiente y correcto, referenciando las últimas investigaciones nacionales e internacionales que justifican la pertinencia de la actividad.	
	1.3 Funcionalidades	Listado de las funcionalidades más importantes de la Solución que pueden ser similares a las propuestas indicadas como ejemplo en el reto o pueden ser otras diferentes.	
	1.4 Inventario de tecnologías	Listado de una tabla a alto nivel del <i>software</i> , <i>hardware</i> , servicios o material que se va a utilizar como base en la Solución, describiendo brevemente para cada elemento: (1) nombre (2) tipo: SW/HW/servicio/material (3) para qué se utilizará en la Solución y (4) grado de importancia que tiene en el resultado final.	
	1.5 Mejoras técnicas innovadoras	Descripción de aquellas mejoras innovadoras que aportará la Solución propuesta para resolver el problema. Cada innovación propuesta, si se desea que se evalúe, deberá estar suficientemente detallada, explicando las ventajas y valor diferencial que aporta frente a las Soluciones disponibles en el mercado.	
	1.6 Resultado cedido ¹¹¹ a INCIBE	Descripción de activos tangibles o intangibles que se obtengan como resultado del proyecto, cuya propiedad se cederá a INCIBE. Se explicará el valor que tendrá según el licitador, para INCIBE, esta cesión.	
	1.7 Plan de trabajo	Deberá de presentar un plan de trabajo que incluya (1) los medios materiales y perfiles anonimizados puestos a disposición de cada una de las 3 etapas, (2) reparto de funciones de cada perfil, (3) cronograma de tareas, (4) entregables, (5) indicadores de ejecución y (6) actividades que vayan a ser subcontratadas o realizadas en colaboración con otra entidad, entre otras cuestiones, de manera que sea posible una adecuada valoración del criterio.	
	1.8 Plan de riesgos	Deberá de describirse (1) la metodología de gestión de riesgos que se va a utilizar, (2) una identificación	

Nombre apartado del	Subapartado	Contenido que se espera	Págs. 110
		inicial de riesgos así como (3) las acciones preventivas y correctivas para solventar o minimizar su impacto en los resultados.	
2. IMPACTO SOCIO ECONÓMICO DEL PROYECTO	2.1 Impacto en la Unión Europea	Deberá describirse (1) qué método o referencias va a utilizar el licitador para indicar una estimación del impacto socio económico del proyecto en la Unión Europea a nivel <u>cuantitativo</u> , y a continuación, proporcionará los siguientes aspectos concretos: (2) generación estimada de empleo en profesionales dedicados a la ciberseguridad, (3) generación estimada de nuevo conocimiento en el ámbito de la ciberseguridad y (4) generación estimada de nueva actividad económica/creación de riqueza.	1
	2.2 Impacto en la <i>start-up</i> , pyme y organismos de investigación	Deberá describirse (1) qué actividades del proyecto van a desarrollar otras organizaciones, si es el caso, (<i>start-up</i> , pyme u organismos de investigación), (2) y en caso afirmativo, cómo se prevé el reparto de la propiedad y explotación de los resultados generados con dichas organizaciones, y (3) cómo considera el licitador que impactarán las dos cuestiones anteriores en dichas organizaciones.	1
3. PLAN DE VERIFICACIÓN EN ENTORNO OPERACIONAL	3.1 Plan de verificación	Deberá describirse, personalizado al TRL que se pretende alcanzar con la solución, (1) qué metodologías va a seguir para la verificación en entorno operacional del prototipo construido desde un punto de vista funcional, y no funcional ¹¹² (seguridad, mantenibilidad, disponibilidad, rendimiento, interoperabilidad y usabilidad) y (2) el plan a llevar a cabo en el proyecto para cumplir con las metodologías que utilizará.	1
4. USUARIOS FINALES APORTADOS	4.1 Usuarios finales	Deberá describirse (1) el número de usuarios finales de los que se adjunta <i>ANEXO 5. Modelo de compromiso con entidad usuaria final de proyecto de I+D (sobre B)</i> completado correctamente y (2) el trabajo que va a desempeñar cada uno de estos usuarios en el proyecto respecto al cronograma que el licitador ha presentado en el Plan de trabajo.	Variab le (1-3) ¹¹³
5. PLAN DE TRANSFERENCIA DE RESULTADOS	5.1 Plan de transferencia al mercado	Deberá describirse una planificación de explotación de la solución una vez finalizado el proyecto dentro del alcance de la IECPI. El plan deberá de recoger (1) actuaciones propuestas, (2) medios humanos y materiales a utilizar, (3) porcentajes y alcance de la titularidad que corresponderá a cada parte de los derechos de propiedad nacidos bajo el ámbito del contrato, (4) previsiones de internacionalización de la solución, y (5) identificación de riesgos de explotación y tratamiento que se prevé hacer de los mismos.	2



Ejemplo. Los criterios evaluables de forma automática tendrán un peso total de 100 puntos sobre 200:

- ✓ Porcentaje de coinversión y royalties: de 0 a 90 puntos.
- ✓ Se valorará cada año adicional de royalties hasta un máximo de 2 años: de 0 a 10 puntos

Oferta económica, coinversión y royalties

- Precio (total de fases)
Plantilla donde se recoge el presupuesto para cada una de las fases y partidas.
- Retornos económicos futuros (royalties)
Se suele establecer un mínimo del 1% y un máximo del 10% del porcentaje de ventas netas obtenidas por la explotación del resultado de I+D, durante un número de años que pueden ser mínimo 2.
- Coinversión
Corresponde al % del presupuesto del proyecto de I+D que está financiado directamente por el contratista. Se establece un % mínimo.

ANEXO 4. MODELO DE PRESUPUESTO DE PROYECTOS (SOBRE B)

Reto al que está asignado el contrato:
Fecha:

DATOS DEL LICITADOR U OFERENTE

Nombre: Apellidos: NIF:
Teléfono: Fax: Correo electrónico:
Dirección a efectos de práctica de
notificaciones:
(en caso de actuar en representación)
Entidad mercantil a la que representa:
NIF: Cargo:

DECLARA:

Primero. - Que a todos los efectos debe de entenderse que, dentro de la presente propuesta, ha sido comprendido no sólo el precio de ejecución del objeto de contratación, sino asimismo la totalidad de gastos y compromisos que se definen en el documento regulador para el contratista, a excepción del Impuesto sobre el Valor Añadido, el cual será repercutido como partida independiente, indicando el tipo impositivo aplicado, en el documento que presente al cobro.

Segundo. -Que el desglose económico del presupuesto del proyecto propuesto es el siguiente:

- TÍTULO DE PROYECTO: [DESARROLLAR POR EL LICITADOR]
- ACRÓNIMO DE PROYECTO: [DESARROLLAR POR EL LICITADOR]
- PRESUPUESTO GLOBAL DEL PROYECTO: [DESARROLLAR POR EL LICITADOR]

Categoría de gasto (1)	Etap a (2)	Descripción	Actividad / Paquete de trabajo	Número de unidades	Precio unitario (3)	Importe Total (4)	Justificación valor de mercado (4)	2023 (5)	2024	2025	2026
Gasto 1											
Gasto N											
TOTAL (6)		N/A					N/A				
TOTAL ETAPA 1											
TOTAL ETAPA 2											
TOTAL ETAPA 3											

ANEXO 7. MODELO EVALUACIÓN AUTOMÁTICA (SOBRE C)

Reto al que está asignado el contrato:
Fecha:

DATOS DEL LICITADOR U OFERENTE

Nombre: Apellidos: NIF:
Teléfono: Fax: Correo electrónico:
Dirección a efectos de práctica de
notificaciones:
(en caso de actuar en representación)
Entidad mercantil a la que representa:
NIF: Cargo:

DECLARA:

Primero. - Que a todos los efectos debe de entenderse que, dentro de la presente propuesta, ha sido comprendido no sólo el precio de ejecución del objeto de contratación, sino asimismo la totalidad de gastos y compromisos que se definen en el documento regulador para el contratista.

Segundo. - Su propuesta respecto:

CRITERIO N.º 7: PORCENTAJE DE COINVERSIÓN + ROYALTIES

	Porcentaje Ofertado (%)
Porcentaje de coinversión: porcentaje del presupuesto del proyecto de I+D que es financiado directamente por el contratista.	%
Porcentaje de royalties: porcentaje calculado sobre la base del presupuesto del proyecto de I+D que el contratista desembolsará durante los 5 años posteriores a la finalización del proyecto, a INCIBE, en los términos establecidos en el apartado de Derechos de Propiedad Intelectual e Industrial, como pago de la licencia que INCIBE emitirá a su favor para la explotación de los resultados del proyecto de I+D. Durante cada uno de los 5 años posteriores el contratista desembolsará la quinta parte del porcentaje ofertado.	%

CRITERIO N.º 8: AUMENTO DEL PLAZO DE ROYALTIES

	Indicar sí o no
Se oferta un año adicional de royalties a favor de INCIBE en las mismas condiciones ofertadas en el criterio nº 7 anualizado	
Se oferta dos años adicionales de royalties a favor de INCIBE en las mismas condiciones ofertadas en el criterio nº 7 anualizado	



1. Seguir los resultados de la CPM, analizando el Informe Conclusivo.
2. Valorar capacidades técnicas propias y necesidades de colaboración.
3. Analizar la solvencia económica propia.
4. Lectura “detenida” del pliego y retos.
5. Elaborar un check list por sobre.
6. Realizar un cuadrante de las ponderaciones de los sobres B y C.
7. Dedicar tiempo a los contenidos de la memoria, OJO que se pide, como y puntuación de cada apartado.
8. Revisar TRL de inicio y llegada de la solución.
9. Dedicar tiempo a la definición del presupuesto, cuidado concepto de valor de mercado, % coinversión y royalties, capacidad de financiación fases (Prefinanciación/ anticipos hitos).
10. Revisión compromisos de resultados.

Proceso de apertura, calificación y valoración de ofertas.

SOBRE A: Se califica la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos previos. La Mesa de Contratación pública una serie de documentos con los cuales hace un pronunciamiento expreso sobre las ofertas admitidas y las rechazadas y los motivos del rechazo:

- ✓ Comunicación de admisión o exclusión definitiva.
- ✓ Acta de la mesa de contratación.

SOBRE B: Una vez admitidas las ofertas, la Mesa hace entrega de la documentación del sobre B al Grupo Técnico de Trabajo que se encarga de su análisis y valoración.

Se publica el “*Informe de valoración de ofertas*”, recoge la valoración y la puntuación de la Oferta sobre criterios de adjudicación no evaluables mediante fórmulas.

SOBRE C: Acta de la mesa de contratación (Sobre B y C), con la puntuación de ambos.

La Mesa de Contratación solicita a los primeros clasificados la documentación para verificar que se cumplen los requisitos para ser propuestos como adjudicatarios.



Documentación requerida para ser adjudicatarios (10 días hábiles tras recepción del requerimiento)



Acreditativa de la personalidad jurídica y capacidad de obrar

- Escrituras de la sociedad, debidamente inscritas.
- C.I.F. de la entidad y D.N.I. del firmante.
- Poderes del firmante, debidamente inscritos.
- En caso de UTE, escritura de constitución y CIF de la misma.

Acreditativa de la solvencia económica

- Declaración responsable del licitador que acredite el volumen anual de negocios en el ámbito al que se refiera el contrato.
- Copia de las cuentas anuales de los últimos 3 años concluidos.
- Justificante de la existencia del seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales.

Acreditativa de la solvencia técnica

- Declaración Jurada solvencia técnica (servicios de I+D realizados para terceros y/o proyectos de I+D) acompañada de los documentos acreditativos de la prestación.
Tanto los servicios como proyectos deben guardar relación con el objeto del contrato.
- Acreditación de solvencia a través de medios terceros. Compromiso de estas entidades, ante Notario (Acta notarial de manifestaciones).

Acreditativa Derechos de Propiedad Intelectual e Industrial

- Declaración jurada derechos pre existentes que aporta

Acreditación estar al corriente obligaciones SS y AEAT

Constitución garantía definitiva. Mediante aval bancario (entre el 3 y 5% importes contrato).

Subcontratación. Declaración jurada colaboradores.



Firma por ambas partes del contrato y KO Proyecto



Gestión y seguimiento de EJECUCION

- a) Firmado el contrato, se inicia la ejecución del Proyecto, en un proceso de CPP efectúa en diferentes Fases, sucesivas y eliminatorias.
- b) En el Pliego se dedica un apartado a la Ejecución del Contrato, donde se definen sus características (fases, criterios de verificación de ejecución, cumplimiento del contrato y pago, obligaciones del adjudicatario, etc.).
- c) Importante la periodicidad en el seguimiento, formatos, reuniones, seguimiento de indicadores, resultados y “saltos de TRL”.
- d) Muy importante la gestión de solicitudes de cambios.
- e) Posible Informe de Certificación como I+D y TRLs.



1. Adelantarse en la preparación de la documentación de adjudicación.
Garantía definitiva.
2. Considerar un plan de financiación del proyecto, en función de la previsión de pagos (anticipos).
3. Analizar la necesidad de contar con recursos de terceros.
4. Revisión en detalle de las partidas comprometidas del presupuesto, posibles modificaciones.
5. Compromisos a nivel de resultados y DPls.
6. Revisar el proceso de certificación del contrato y pagos.
7. Importante el compromiso de los usuarios (si se exigen).

KÖLN

Elly-Heuss-Strasse 18
D-50129 Bergheim
Tel. (+49) 173 37 02234

BARCELONA

C/ Carabela "La Niña" 22, bajos
08017 Barcelona
Tel. (+34) 932 064 600

VALENCIA

C/ Álvaro de Bazán, 10 – 12
Pasaje Luz, entresuelo
46010 Valencia
Tel. (+34) 961 318 394

VITORIA

C/ Cercas Bajas, 13, 01001 Vitoria-Gasteiz,
01001 Vitoria – Gasteiz (Álava)
Tel.: (+34) 945 232 280

BILBAO

Edificio Ercilla
C/ Rodríguez Arias, 23-5º oficina 1
48011 Bilbao (Vizcaya)
Telf. (+34) 946 792 288

SEVILLA

Avda. Blas Infante, 6.
Edificio Urbis, 7º-B
41011 Sevilla
Tel. (+34) 954 456 688

VIGO

Travesía Coruña, Nº 4 Bajo.
36208 Vigo (Pontevedra)
Tel. (+34) 986 247 645

ZARAGOZA

Av. César Augusto, 44 – 3ª planta, Of. 2.
50004 Zaragoza
Tel. (+34) 976 958 475

MADRID

Glorieta de Quevedo 9, 7º A
28015 Madrid
Tel. (+34) 915 596 088