

# ÍNDICE

## **CAPÍTULO 1. CONTEXTO, VISIÓN ESTRATÉGICA DE LA CPI Y CICLO DE VIDA COMPLETO**

I. INTRODUCCIÓN

II. LA VISIÓN ESTRATÉGICA DE LAS COMPRAS PÚBLICAS Y SU RELACIÓN CON LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE INNOVACIÓN

III. CICLO DE VIDA DE LA CPI DESDE LA IDEA A LA NECESIDAD: ETAPAS Y ACTIVIDADES PRINCIPALES

IV. LA CPI AL SERVICIO DE DIFERENTES POLÍTICAS PÚBLICAS DE INNOVACIÓN

V. LA CPI AL SERVICIO DE DIFERENTES POLÍTICAS PÚBLICAS DE INNOVACIÓN EN ESPAÑA

VI. ESTUDIOS DE CASO DE ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA DE PROGRAMAS/INICIATIVAS DE CPI EN ESPAÑA

VII. CONCLUSIONES Y LECCIONES APRENDIDAS

VIII. BIBLIOGRAFÍA

## **CAPÍTULO 2. IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DE CPI**

I. INTRODUCCIÓN

II. LAS ETAPAS DEL PROCESO DE CPI

III. LA PLANIFICACIÓN: FACTOR CLAVE DE ÉXITO DE LA CPI

IV. EL PROCESO DE IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

V. CONCLUSIONES Y LECCIONES APRENDIDAS

VI. BIBLIOGRAFÍA

Caso práctico. CASO REAL DE APLICACIÓN DE ESAS METODOLOGÍAS DE TRABAJO, RESULTADOS Y PROBLEMAS IDENTIFICADOS.

I. Introducción

II. Primero es la política, después la gestión

III. La innovación orientada a misiones en Valencia

IV. La Compra Pública de Innovación en Valencia

V. Conclusiones y lecciones aprendidas

## **CAPÍTULO 3. LA RELACIÓN CON EL MERCADO. LAS CONSULTAS PRELIMINARES DEL MERCADO**

I. INTRODUCCIÓN

II. LA RELACIÓN CON EL MERCADO. LAS CONSULTAS PRELIMINARES DEL MERCADO

III. CASO DE USO: LAS CPM DEL PROYECTO CÓDIGO 100 (SERVICIO GALLEGO DE SALUD)

IV. CONCLUSIONES Y LECCIONES APRENDIDAS

V. BIBLIOGRAFÍA

## **CAPÍTULO 4. ESTRATEGIAS PARA LA LICITACIÓN DE CPI: EL PROCEDIMIENTO DE LICITACIÓN CON NEGOCIACIÓN Y EL DIÁLOGO COMPETITIVO**

I. INTRODUCCIÓN: LA INNOVACIÓN ELEMENTO CLAVE DE LA COMPRA PÚBLICA ESTRATÉGICA. CPP, CPTI E INNOVACIÓN A TRAVÉS DE LAS COMPRAS ORDINARIAS

II. ¿QUÉ PROCEDIMIENTO ELEGIR PARA COMPRAR INNOVACIÓN? LA ELECCIÓN DEL PROCEDIMIENTO UNA CUESTIÓN ESTRATÉGICA

III. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA ELECCIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN APLICABLE A LA CPI: EN PARTICULAR, LA RELEVANCIA DEL GRADO DE MADUREZ TECNOLÓGICA BUSCADA

IV. DIAGRAMAS DE FLUJO ÚTILES PARA AYUDAR A SELECCIONAR EL MEJOR PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN EN LA CPI

V. EL PROCEDIMIENTO DE LICITACIÓN CON NEGOCIACIÓN EN EL MARCO DE LA CPI

VI. EL PROCEDIMIENTO DE DIÁLOGO COMPETITIVO EN EL MARCO DE LA CPI

VII. CONCLUSIONES Y LECCIONES APRENDIDAS

VIII. BIBLIOGRAFÍA

### **Caso práctico. ESTRATEGIAS DE LICITACIÓN PARA CPI: CPTI: CASOS PRÁCTICOS DE LICITACIÓN CON NEGOCIACIÓN**

I. Introducción

II. Contexto de los proyectos de CPTI

III. Principales hitos y actividades del procedimiento de licitación con negociación

IV. Detalle del procedimiento de negociación: cuestiones a negociación

V. Duración completa del proceso, agentes involucrados en cada actividad y tiempos requeridos

## VI. Conclusiones, lecciones aprendidas y propuestas de mejora

Caso práctico de aplicación del diálogo competitivo. SERVICIO DE MANTENIMIENTO, REFORMAS Y MEJORA DE LA EFICIENCIA ENERGÉTICA DE LAS INSTALACIONES Y EDIFICIOS.

### I. Introducción

### II. Contexto y elección del procedimiento

### III. Fases del Diálogo Competitivo

### IV. Documento de cierre del Diálogo Competitivo y oferta ganadora

### V. El resultado del proyecto

### VI. Conclusiones y lecciones aprendidas

## **CAPÍTULO 5. ESTRATEGIAS DE LICITACIÓN PARA CPI: CPP Y API**

### I. INTRODUCCIÓN

### II. UNA VISIÓN GENERAL DE LAS MODALIDADES DE ADQUISICIÓN DE LA INNOVACIÓN

### III. DEFINICIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE CONTRATACIÓN PARA CPP

### IV. LA FIGURA DE LA ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN. CARACTERÍSTICAS Y NOVEDADES

### V. EL TRATAMIENTO DE LOS DPII EN LA ESTRATEGIA DE CONTRATACIÓN

### VI. CONCLUSIONES Y LECCIONES APRENDIDAS

Caso práctico CPP. ESTRATEGIAS DE LICITACIÓN PARA CPI (I)

### I. Introducción

### II. CPI catalítica. Razones para su aplicación

### III. CDTI\_INNOVACIÓN y la Compra Pública Precomercial

### IV. Contexto de los proyectos CPP del CDTI\_INNOVACIÓN

### V. Caso práctico de aplicación de CPP

### VI. Conclusiones y lecciones aprendidas

## Caso práctico CPP. ESTRATEGIAS DE LICITACIÓN PARA CPI (II).

- I. Introducción
- II. La preparación del contrato: la metodología EAFIP
- III. Aplicación de la Ingeniería de Valor
- IV. Conclusiones y lecciones aprendidas

## Caso práctico de aplicación de la asociación para la innovación. SOLUCIÓN DE TERRITORIO RURAL INTELIGENTE

- I. Introducción
- II. Contexto y objetivo de la Compra Pública de Innovación
- III. La Consulta Preliminar al Mercado
- IV. Elección del procedimiento de adjudicación
- V. El proceso de selección de empresas, negociación y desarrollo del contrato de AI
- VI. El resultado del proyecto
- VII. Conclusiones y lecciones aprendidas

## **CAPÍTULO 6. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS CPI**

- I. INTRODUCCIÓN
- II. MECANISMOS Y SISTEMAS DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS CPI
- III. LA IMPLICACIÓN DE LOS USUARIOS FINALES EN LOS MECANISMOS DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN
- IV. INDICADORES DE EVALUACIÓN PARA PROYECTOS CPI
- V. APLICACIÓN PRÁCTICA DE LOS MECANISMOS DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN EN EL SERVICIO GALLEGO DE SALUD
- VI. LECCIONES APRENDIDAS Y PROPUESTAS DE MEJORA

## **CAPÍTULO 7. DESPLIEGUE DE SOLUCIONES CPI DESDE UNA VISIÓN PRÁCTICA. EL CASO DEL PROYECTO DE UNA PLATAFORMA DE EXPERIENCIAS TECNOLÓGICAS INTERACTIVAS SOCIAL Y COLABORATIVA (PETISCO), EN LA CRTVG**

I. INTRODUCCIÓN

II. LA CPI EN LA CORPORACIÓN RTVG

III. CONCLUSIONES Y LECCIONES APRENDIDAS

IV. REFERENCIAS

## **CAPÍTULO 8. VISIÓN DE LAS EMPRESAS EN LOS PROYECTOS CPI**

I. LA COMPRA PÚBLICA INNOVADORA COMO HERRAMIENTA DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL

II. EL SECTOR PÚBLICO COMO DINAMIZADOR DE LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL

III. APRENDIENDO SOBRE COMPRA PÚBLICA INNOVADORA DESDE EL PASADO

IV. DECÁLOGO DE BENEFICIOS DE LA COMPRA PÚBLICA INNOVADORA PARA LAS EMPRESAS

V. RECOMENDACIONES EN COMPRA PÚBLICA INNOVADORA

VI. LECCIONES APRENDIDAS COMPARTIDAS CON OTRAS EMPRESAS

VII. OPORTUNIDADES DE MEJORA DETECTADAS DESDE LAS EMPRESAS

VIII. CONCLUSIONES

## **CAPÍTULO 9. LOS SANDBOXES EN EL MARCO DE LA COMPRA DE INNOVACIÓN**

I. INTRODUCCIÓN

II. UTILIDAD DE LAS HERRAMIENTAS PARA PROMOVER LAS PRUEBAS Y ENSAYOS

III. SANDBOXES Y FIGURAS AFINES. ENFOQUE Y UTILIDAD

IV. ANÁLISIS PRÁCTICO: PRINCIPALES HITOS Y ACTIVIDADES DE UN SANDBOX NO REGULATORIO. SANDBOXES URBANOS

V. CONCLUSIONES Y LECCIONES APRENDIDAS

VI. BIBLIOGRAFÍA