

# CUESTIONARIO

## 1. Analisis inicial: necesidades y mercado

- Se realiza un análisis previo para conocer la necesidad (ej. en qué consistía la necesidad, recursos disponibles, plazos, u otros).
- La necesidad es coherente con la Planificación Estratégica de la entidad (Plan Estratégico, Plan de Salud u otros) y hay una voluntad de adopción, en caso de CPP.
- Se analiza si la necesidad es compartida por otras entidades y en ese caso, se valora si procede una compra conjunta.
- La necesidad se comunica con antelación al mercado (“Mapa de demanda temprana”, anuncio previo, publicación en sede electrónica, u otros).
- Se lleva a cabo un análisis del mercado y de las dinámicas del mismo (ej. posibles soluciones, actores relevantes, mecanismos de comunicación, informes de vigilancia tecnológica u otros).

## 2. Planificación de la consulta preliminar del mercado

- Se lleva a cabo una consulta preliminar del mercado.
- La consulta preliminar al mercado cuenta con mecanismos que garantizan la competencia, la no discriminación y la transparencia del proceso (ej. publicación del objeto de la consulta, su procedimiento, los participantes en ella, preguntas y respuestas con relevancia para todos ellos, u otros).
- La duración prevista para el desarrollo de la consulta preliminar al mercado es suficiente.
- Con la finalidad de generar confianza en el proceso se utilizan mecanismos de confidencialidad explícitos claros y transparentes.

## 3. Desarrollo de la consulta preliminar del mercado

- El número de participantes en la consulta preliminar al mercado es suficiente.
- Se da una amplia difusión a la consulta (ej. boletines oficiales, plataformas de contratación del sector público, sitios web, redes sociales, asociaciones de empresas u otros), en el caso de realizarse con operadores económicos activos.
- La consulta preliminar al mercado asegura la confidencialidad, tanto de las soluciones propuestas como de la información justificada como confidencial.
- El informe final de la consulta preliminar al mercado publicado recoge toda la información relevante sobre el desarrollo de la misma.
- La consulta preliminar del mercado resulta útil de cara a una posible licitación (aporta información relevante sobre pertinencia de la licitación, definición del objeto, alcance, modelo de explotación, presupuesto, u otros).

## 4. Definición del objeto del contrato

- El objeto del contrato se define de forma clara.
- El objeto del contrato deja margen a la presentación de soluciones innovadoras.
- Se incluye en el objeto, el grado de innovación mínimo exigible para dar como válido el proceso de compra pública de innovación (niveles de madurez de la tecnología, u otros) y los objetivos e indicadores de cumplimiento.

## 5. Participación en un equipo multidisciplinar

- El equipo que participa en la preparación y diseño del contrato y consulta con los diversos actores implicados en la detección de la necesidad y la utilización de la solución (médicos, unidad de contratación, técnicos, u otros) es multidisciplinar.

## 6. Selección del procedimiento de contratación

- El procedimiento de contratación seleccionado es adecuado para satisfacer la necesidad prevista.
- El procedimiento de contratación seleccionado contribuye a la obtención del resultado con el grado de innovación perseguido.
- El procedimiento de contratación seleccionado permite la interacción y diálogo con los participantes (ej. diálogo competitivo, procedimiento de licitación con negociación, asociación para la innovación).
- El contrato recoge los resultados del proceso de negociación.

## 7. Especificaciones funcionales

- Se utilizan especificaciones funcionales identificando los resultados clave perseguidos.
- Los requisitos mínimos aceptables establecidos dejan margen suficiente para que los operadores económicos formulen sus propuestas.

## 8. Modelo de gestión de los DPI y su explotación

- Se prevé cómo compartir los riesgos y beneficios con las empresas.
- El órgano de contratación prevé la cesión total o parcial de los DPI a favor de los contratistas.
- El órgano de contratación valora reservarse derechos de uso y modificación sobre los resultados, para sí mismo y para terceros afines.

## 9. Presentación de ofertas

- El proceso de presentación de las ofertas es adecuado (ej., con posibilidad de realizar una sesión explicativa de pliegos, u otros).
- El plazo de presentación de las ofertas es adecuado (con tiempo para analizar el informe de la consulta preliminar al mercado, para crear consorcios/UTEs, o de utilizar instrumentos como por ejemplo innodemanda, u otros).

## 10. Valor estimado del contrato

- El valor estimado del contrato se adecúa a la actividad de I+D que requiera la ejecución del contrato.

## 11. Criterios de selección

- Se exige la solvencia más adecuada al objeto del contrato.
- La solvencia exigida no limita la participación de pequeñas y medianas empresas, spin-off, start-up, u otros.

## 12. Criterio de adjudicación

- Los criterios de adjudicación reflejan de forma clara la valoración de la innovación.
- Los criterios de adjudicación dan más valor, en términos relativos, a los aspectos innovadores que al precio.
- Se designa un comité de expertos con capacidad para valorar la innovación.

## 13. Variantes

- Se permite la presentación de variantes para fomentar las soluciones innovadoras.

## 14. Seguimiento y control de la ejecución

- Se establecen por parte del contratante medios personales (ej. responsables del contrato, oficina técnica, u otros) para controlar la ejecución del contrato.
- Se establecen por parte del contratista medios personales (ej. responsables del contrato, oficina técnica, u otros) para controlar la ejecución del contrato.
- Se definen mecanismos para controlar la correcta ejecución del contrato, detectar posibles desviaciones y arbitrar soluciones a situaciones inesperadas (ej. plan de trabajo, cronograma, establecimiento de hitos parciales, medidas de rendimiento, KPI, cambios de fase, control de riesgos, modelo de gobernanza u otros).
- Los mecanismos para corregir las posibles desviaciones en el cumplimiento del contrato (ej. penalidades, cláusulas de "salida", cláusulas de modificación, cláusulas de rescisión, etc.) están claramente definidos.

## 15. Plazo de duración del contrato

- Los plazos de duración del contrato son adecuados al grado de I+D que debe desarrollarse durante la ejecución del mismo.

## 16. Evaluación fases/hitos ejecución del contrato

- Se define un sistema de evaluación para cada fase/hito intermedio.
- Las actividades de evaluación siguen el sistema definido y se mantienen a lo largo de la ejecución del contrato.

## 17. Evaluación final del contrato

- En la evaluación final del contrato se incluyen todos los resultados relevantes (ej. salud, económicos, innovación, ambientales, u otros).
- En la evaluación final, se analizan los aspectos a mejorar, las buenas prácticas y prácticas a evitar, con la finalidad de aprender y realizar unas recomendaciones finales para futuras contrataciones, así como la evaluación de las condiciones de escalado futuro en el caso de una CPP con resultado positivo.

## 18. Impacto

- Se lleva a cabo una evaluación del impacto de la compra pública de innovación a medio plazo (ej. 2 años), teniendo en cuenta todos los aspectos relevantes (ej. Salud, de innovación, económicos, ambientales, u otros).
- En caso de una compra pública pre-comercial (CPP) exitosa, se plantea la adopción de la solución.

Este cuestionario final está disponible en: <http://cpi.aragon.es/catedraiacs/proceso-delphi-de-compra-publica-de-innovacion/cuestionario>