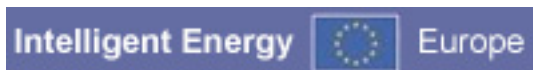


# Guia de compra pública innovadora

Josep Esquerrà, Ecoinstitut Barcelona

Supported by:



Procura+  
Sustainable  
Procurement  
Campaign





ecoinstitut  
BARCELONA

# Resultat SMART SPP



Guia de compra  
pública innovadora

Impulsando la innovación  
energéticamente eficiente a través  
de la contratación

Guía práctica para las administraciones públicas

[www.smart-spp.eu](http://www.smart-spp.eu)

SMART SPP  
innovation through sustainable procurement



# La guia

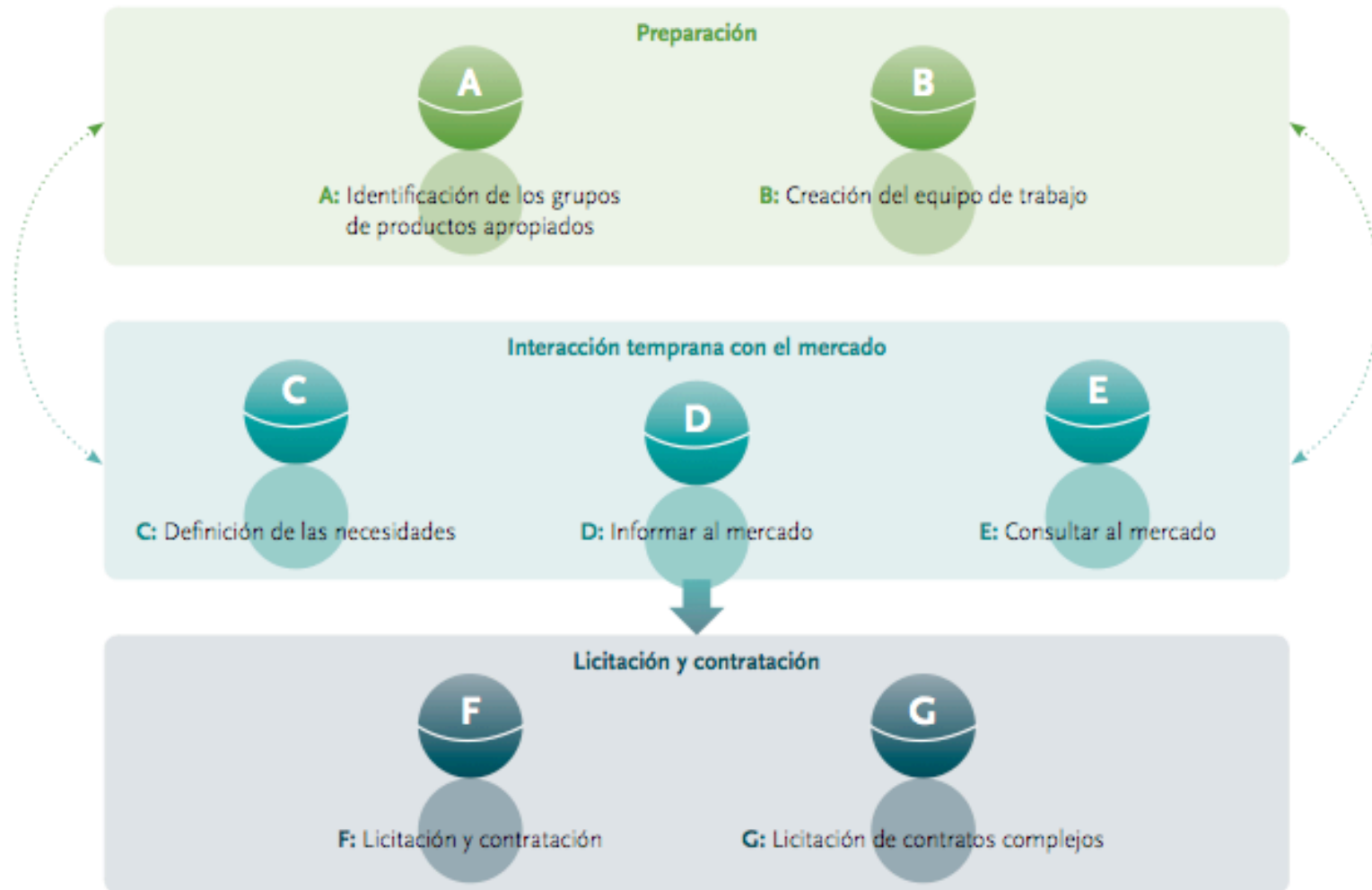
## Continguts

- PART I – INTRODUCCIÓ
- PART II – REFERÈNCIA RÀPIDA
- PART III – LA GUIA
  - Identificació dels grups de productes apropiats
  - Creació de l'equip de treball
  - Definició de les necessitats
  - Informar al mercat
  - Consultar al mercat
  - Licitació i contractació

# PART I – INTRODUCCIÓN



ecoinstitut  
BARCELONA



# PART II – REFERÈNCIA RÀPIDA

- II.1 Principis clau per fomentar la innovació
  - Preparació
  - Interacció amb el mercat
  - Licitació i contractació
- II.2 Activitats recomenades

A

## Identificación de los grupos de productos apropiados

➔ <b>Objetivo:</b>	❓ <b>Preguntas claves:</b>	❗ <b>Factores del éxito:</b>
<i>Identificar que áreas de contratación pueden ser las más apropiadas para las actividades que impulsen la innovación y así determinar el nivel de ambición.</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Qué acciones de contratación o grupos de productos deben ser el objetivo?</li><li>• ¿Qué nivel de ambición tenemos (mejor producto disponible, tecnología o solución nueva, eficiencia energética altamente mejorada, etc.)?</li><li>• ¿Con qué recursos contamos?</li><li>• ¿Qué contratos deben renovarse?</li><li>• ¿Cómo incorporar el enfoque de CCV?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Identifique las políticas, estrategias y metas que puedan apoyar y dirigir sus acciones.</li><li>• Comente las oportunidades con los colegas internos pertinentes.</li></ul>

# PART III – LA GUIA



ecoinstitut  
BARCELONA

## A: Identificación de los grupos de productos apropiados

A

- ➔ **Objetivo:** *Identificar que áreas de la contratación pública pueden ser las más apropiadas para las actividades que impulsen la innovación y así determinar el nivel de lo que posiblemente se pueda ambicionar.*
- ❓ **Preguntas claves:**
  - ¿Qué acciones de contratación o grupos de productos deben ser el objetivo?
  - ¿Qué contratos deben renovarse?
  - ¿Qué nivel de ambición tenemos (mejor producto disponible, tecnología/solución nueva, eficiencia energética altamente mejorada, etc.)?
  - ¿Con que recursos contamos?
  - ¿Cómo se puede implementar de mejor manera el cálculo de costes de ciclo de vida (CCV)?
- 📌 **Factores del éxito:**
  - Identifique políticas, estrategias y metas que puedan apoyar y dirigir sus acciones.
  - Comente las oportunidades con los colegas internos pertinentes.

### Acciones a realizar

No todas las acciones de contratación se pueden abordar al mismo tiempo y algunas pueden ser más apropiadas que otras. Además, dado que cualquier tecnología nueva implica ciertos riesgos financieros y técnicos (*consulte el Cuadro 1*), se debe involucrar en las discusiones a quienes toman decisiones al más alto nivel. Para determinar las respuestas a las preguntas mencionadas anteriormente se deben llevar a cabo un cierto número de acciones:

#### Estudie el marco político:

- Contar con un fuerte apoyo político de alto nivel a favor de la contratación innovadora es muy valioso y ayudará a determinar el nivel de ambición o exigencia.  
¿Cuenta usted con una política específica respecto a la promoción de la innovación?  
¿Cuenta usted con una política que aborde el cambio climático o la contratación pública verde/sostenible? ¿Existen otras políticas pertinentes que puedan apoyar sus acciones y ayuden a definir los grupos de productos apropiados (por ejemplo una política de transporte o construcción sostenible)?



## PART III – LA GUIA

**Ejemplo:** La autoridad local de Bluetown cuenta con una política respecto al Cambio Climático que compromete a la autoridad a una reducción del 20% de las emisiones de CO<sub>2</sub>, provenientes de sus propias actividades, para el año 2015. Se estableció una comisión para consultar al departamento de contratación y a los directivos expertos en energía, provenientes del equipo del medio ambiente, sobre la evaluación de oportunidades para lograr dicha meta y de áreas en las que quizás se requiriera un método innovador. Se decidió que la iluminación de las oficinas podría ser un área en la que se podrían concentrar los esfuerzos, ya que no existían contratos de larga duración; se están desarrollando nuevas tecnologías LED que potencialmente ofrecen grandes mejoras en eficiencia; y éste es un grupo de productos tan visible que ofrece beneficios educativos útiles para el personal.

# PART III – LA GUIA



ecoinstitut  
BARCELONA

## Experiencias del proyecto SMART SPP:

Kolding se ha fijado el objetivo de reducir su consumo energético en un 8% entre el 2008 y el 2015. Los departamentos de medio ambiente y de energía identificaron la iluminación interior de las oficinas como una de las áreas con mayor potencial de ahorro energético. Dada la dificultad de influir en las emisiones de CO<sub>2</sub> de la empresa suministradora de energía de la autoridad local (por ejemplo, introduciendo las energías renovables), Kolding se centra en reducir las necesidades de consumo de los productos que adquiere.

Barcelona organizó reuniones internas con todos los departamentos y agentes relevantes: los departamentos de alumbrado público, movilidad, urbanismo, medio ambiente, promoción económica, la Agencia de Energía de Barcelona y el Distrito 22@ (una empresa pública encargada de fomentar el diseño y la innovación); con el objetivo de detectar sus necesidades futuras así como la posibilidad de incluir soluciones innovadoras en su contratación.

En Cascais, las pruebas piloto llevadas a cabo en el Centro de Interpretación Ambiental (Pedra do Sal) demostraron que es posible reducir el consumo energético un 30% mediante la sustitución de los sistemas de alumbrado tradicionales por LEDs. Vistos los resultados, el alumbrado público ha pasado a ser una área de mejora prioritaria.

Tanto en Bromley como en ESPO, los sistemas LEDs y los equipos de optimización del voltaje fueron detectados como medidas inmediatas de reducción de la huella de carbono, un campo prioritario para todas las administraciones públicas británicas, con un período de amortización relativamente corto.





## PART III – LA GUIA

- RECUADRE 1: Preparació de la gestió de riscos derivada de la compra innovadora
- RECUADRE 2: Compra conjunta/agrupació de la demanda
- RECUADRE 3: Especificacions funcionals o basades en rendiment
- RECUADRE 4: El marc legal de les consultes al mercat



## Identificació dels grups de productes apropiats



- Estudiar el context/marc polític
- Considerar la pertinència de les emissions de CO2
- Consultar dins la propia organització
- Explorar possibles ajudes autonòmiques/estatals

- Buscar elements suport institucional/polític
- Oportunitat: contractes susceptibles de “innovació”, contractes a renovar
- Recursos: possibilitats



## Creació de l'equip de treball



- Considerar el coneixement requerit
- Cercar “socis” entre altres autoritats públiques
- Identificar a “membres” de l'equip de treball
- Identificar altres interessats dins la organització
- Considerar la opció de l'ajuda externa

- Cercar sinergies: involucrar “socis” amb interessos coincidents (interns, externs d'altres organismes públics, extrens privats)
- Garantir la capacitat de “gestionar” correctament el procés



## Definició de necessitats



- Definir les necessitats en termes funcionals
- Definir el rendiment actual (eficiència energètica, emissions de CO2)
- Definir el objectius (eficiència energètica, emissions de CO2)
- Realitzar una recerca inicial del mercat

- Solucions existents i actors principals (capacitat de resposta del mercat)
- Evitar ser tecnològicament perceptiu
- Utilitzar el llenguatge del mercat



## Informar al mercat



- Identificar el canals d'informació adequats
- Fer públics els requisits (BIP) i despertar l'interès
- Organitzar seminaris a proveedors potencials

- Que el mercat estigui al corrent de les nostres “intencions”
- Donar prou temps de resposta
- Comunicar-ho al major número possible d'empreses, amb especial atenció a les PIMES



# Consultar el mercat

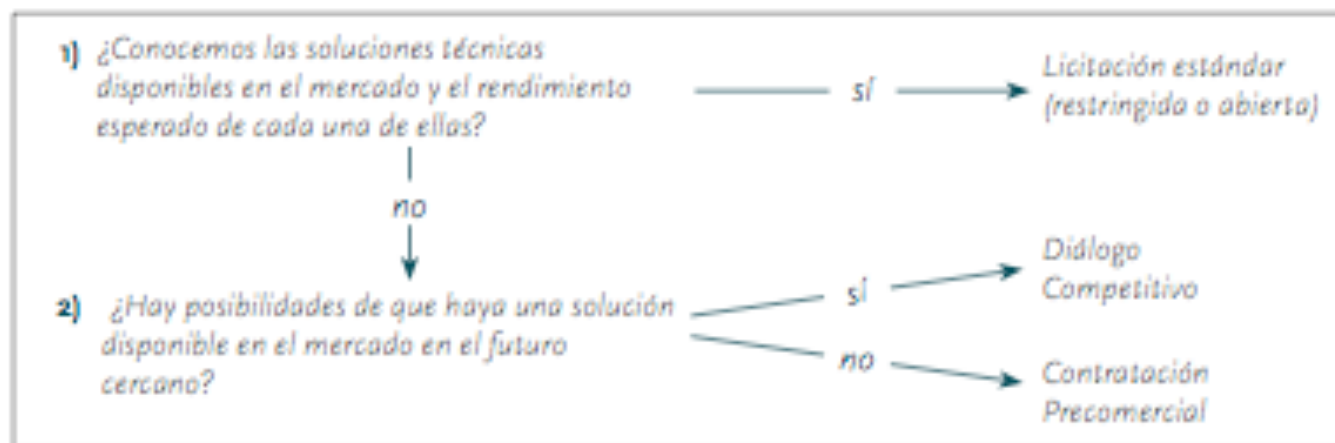


- Determinar el mètode de consulta
  - Seminaris oberts
  - Propostes per escrit
  - Dialects a porta tancada
  - Qüestionaris anònims
- Definició dels participants
- Fer públics els resultats de la consulta

- Informació de possibles costos respecte la situació actual
- Verificacions creuades de la informació (tècnica i de costos)
- Capacitat de “comprensió” de la informació per les dues parts
- Equilibri entre transparència i confidencialitat

# Licitació i contractació

## ■ Determinació del procediment de contractació





# Licitació i contractació

## Procediment estàndard de licitació

F

- Ús d'especificacions tècniques funcionals o basades en rendiments
- Afegir “innovador” a l'objecte de contracte
- Utilitzar els costos de cicle de vida per avaluar les ofertes
- Definir criteris d'adjudicació
- Compartir riscos amb els proveedors
- Pilotatge, monitoreig i comunicació
- Acords Marc
- Fer el plec atractiu per PIMES
- Criteris de productes en contractes de serveis





# Licitació de contractes complexes



- Dialleg Competitiu
- Contractació Pre-comercial

- Que és i com funciona?
- Quan és adequat?
- Factors d'èxit.



ecoinstitut  
BARCELONA

## Més informació:



[www.ecoinstitut.es](http://www.ecoinstitut.es)

[ecoinstitut@ecoinstitut.es](mailto:ecoinstitut@ecoinstitut.es)

(+34) 93 348 1386

(+34) 93 436 1094

Torre dels Pardals 69, ent4  
08032 Barcelona