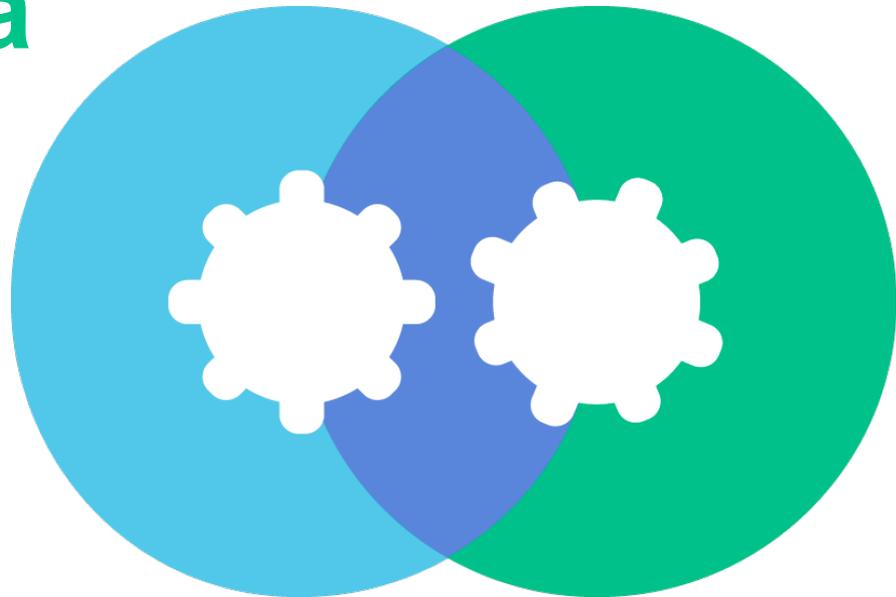


Colaboración Publico Privada en la Compra Publica de Innovación





aclima

Basque

Environment

Cluster

20 years

working together

A wide-angle photograph of a large audience seated in a conference hall, facing a stage. The audience is composed of many people, mostly men in business suits, seated in rows of white chairs. The stage is illuminated and features a large presentation screen with the text "be live believe" and the "aclima" logo. Several people are standing on the stage, including a man in a suit and a woman. The hall has a modern design with concrete pillars and recessed ceiling lights. The overall atmosphere is professional and formal.

**Interlocutor del sector
medioambiental en el País Vasco**



**Empresas
privadas, socios
institucionales y
el mundo del
conocimiento**

100 Socios

76 empresas privadas

**16 Empresas y entidades
públicas**

**3 Centros tecnológicos y
de empresa**

4 Universidades

1 Asociación

**> 3.000
profesionales**



Cadenas de Valor del Cluster

Residuos



**Ciclo Integral
del Agua**



Suelos



**Territorio,
Biodiversidad y
Ecosistemas**



**Aire y Cambio
Climático**

Retos Estrategicos



**Actuar como catalizador
de la Cooperación en el
sector ambiental**

Orientación estratégica

Aclima Club Cluster referente de la industria del medio ambiente - Colaboración publico-privada

LA ECOINDUSTRIA VASCA PRESENTA SU PLAN ESTRATÉGICO HASTA 2017

[Inicio](#) · [Noticias](#) · [Aguas Residuales](#) · La ecoindustria vasca presenta su Plan Estratégico hasta 2017

Bajo el título "para fortalecer y transformar ACLIMA", la Asociación Cluster de Industrias de Medio Ambiente de Euskadi presentó ayer su estrategia de actuación para los próximos años, que apuesta por la innovación, la internacionalización y la colaboración con otros sectores.

El Cluster de la industria medioambiental de Euskadi, ACLIMA, presentó ayer en el hotel Dómine de Bilbao, ante una nutrida representación de la ecoindustria vasca, las líneas fundamentales de su nuevo Plan Estratégico 2014-2017, cuyo objetivo es el fortalecimiento y transformación de la propia entidad para potenciar el sector dentro y

fuera del País Vasco. El Plan, una renovada ACLIMA –que inicia una nueva andadura con la colaboración en los próximos años, apuesta por un proyecto de innovación y apostando por un proyecto



De izquierda a derecha, José Antonio Galera, Xabier Calvo, Kristina Apellaniz y Juan Ignacio García de Madua

Las empresas de Aclima facturaron en Euskadi un 1,6% más superando los 1.800 millones de euros

El sector ambiental vasco, que representa ya el 5,3% del PIB de Euskadi, facturó en conjunto 1.856 millones de euros frente a los 1.500 de 2015

del Departamento de Economía y Competitividad,



Ihobe, ACLIMA y Fundación Novia Salcedo se unen para fomentar el empleo verde en el País Vasco

A través de un convenio de colaboración para la realización de prácticas profesionales en empresas del sector ambiental



06 04 2017

Elena Moreno, Viceconsejera de Medio Ambiente de Gobierno Vasco presenta a los socios de Aclima, las líneas generales de actuación de la Viceconsejería para esta legislatura

Orientación estratégica

ACLIMA GLOBAL. Una entidad global que apoya a sus empresas en sus procesos de internacionalización en función de las demandas reales e intereses de mercado.



60o edición del Congreso Acodal



1er Encuentro Aclima Global

Orientación estratégica

- **ACLIMA ACTIVA.** Una organización que aprovecha las oportunidades de negocio que surgen en base a la cooperación a todos los niveles. Entre las empresas del cluster, con otros clusters y con otras empresas.



Red Aclima EBAN

Orientación estratégica

ACLIMA INNOVA. Un referente para la innovación de la industria del medio ambiente, capaz de aprovechar nichos y oportunidades en base a la innovación real y efectiva en las empresas



Waste4Think



Coolsweep

**Colaboración público privada,
dar respuesta a retos de la
administración**

+

**Innovación & promoción nuevos
negocios en el sector ambiental
vasco**

=

Compra Pública de Innovación

Compra pública de Innovación

Contratación pública como palanca para lograr objetivos de políticas sociales, innovación, cambio modelo, Medio Ambiente,

Crecimiento Inteligente

Crecimiento sostenible

Europa sostenible en recursos

Acción por el clima

Economía Circular

Crecimiento Integrados

**El valor total de gasto
público en contratación
supone el 19% del PIB
Europeo.**

+ 2.000.000 M€

Value for money

Del precio más bajo a la oferta económicamente más ventajosa

Ciclo de vida del producto

Retorno de la inversión pública

Efectos a largo plazo: sociales, ambientales, económicos

CC.PP. CLÁSICAS

Ejecución presupuestaria

Ahorro inmediato (precio)

CC.PP. INNOVADORAS

Competitividad regional

Value 4 Money

Innovación de las
AA.PP.

Eficiencia en la
gestión

Compra pública como tractora de la innovación

Subvenciones: Animar a la industria o a los investigadores a asumir más riesgos en el desarrollo de nuevas tecnologías y sus aplicaciones.

La contratación de innovación: Determinada por la demanda, desarrollo de soluciones concretas para retos concretos.

Replicabilidad de la innovación con garantía de la administración

CPI: CATALIZADOR MERCADO PÚBLICO Y PRIVADO

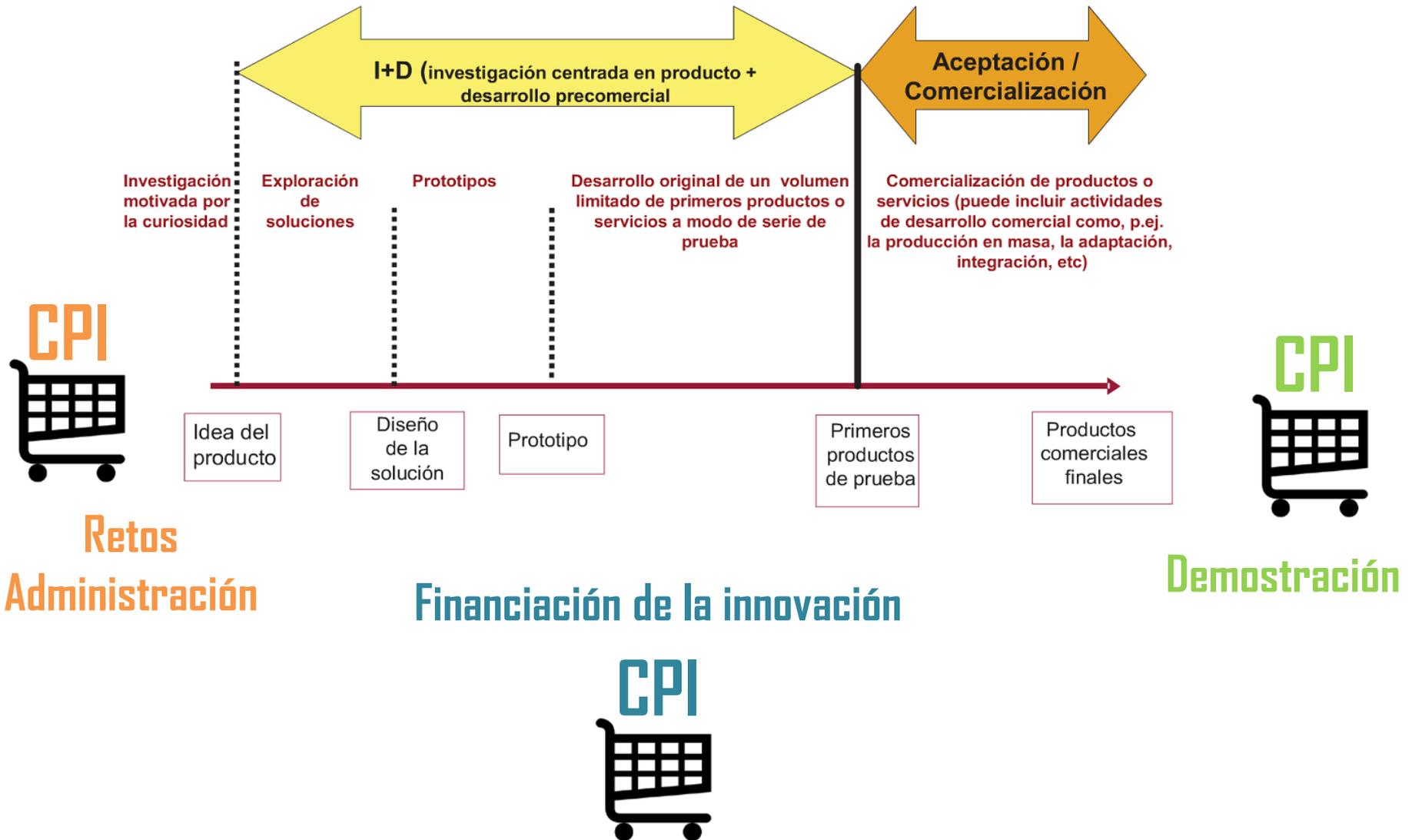
Compra pública como tractora de la innovación

Agrupación de compra pública – movilizar la innovación a gran escala para el desarrollo de productos servicios innovadores

Establecer y transmitir las necesidades al mercado – **aliado** para definir las funcionalidades

Ayudas I+D+i & Demostración

Mercado



Compra pública como tractora de la innovación

Contratación de productos o Servicios :

- Basada en especificidades funcionales frente a precio y especificaciones técnicas
- Para productos o servicios que no existen en el mercado
- Para los que es necesario desarrollar actividades de I+D+i

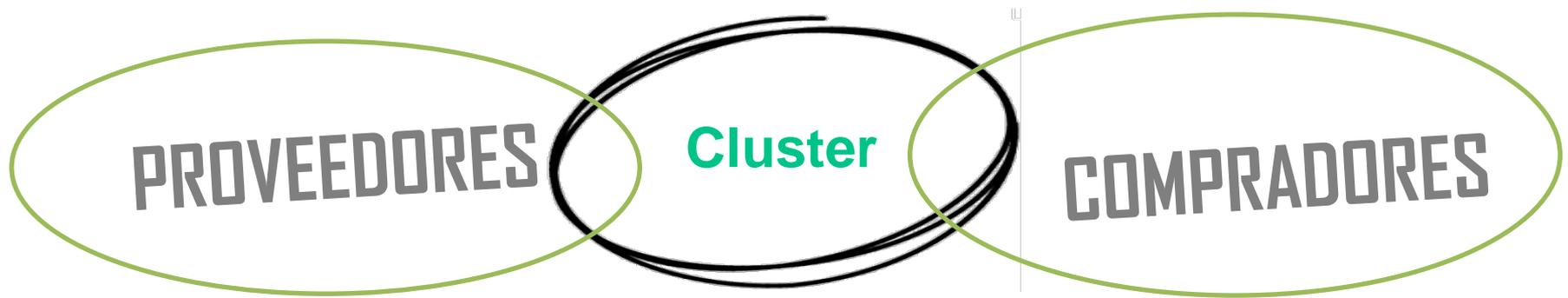
PROVEEDORES

COMPRADORES

CPI



Soluciones NO existentes en el mercado a retos del sector público



CPI

**HUB para articular el dialogo
competitivo entre oferta y
demanda**

Marco normativo

Directiva 2014/23/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, relativa a la adjudicación de contratos de concesión.

Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE.

Directiva 2014/25/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores de la energía, los transportes y los servicios postales y por la que se deroga la Directiva 2004/17/CE.

INNOVACION !!

Marco normativo

Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.

Expiración del plazo de transposición: 18 de abril de 2016.

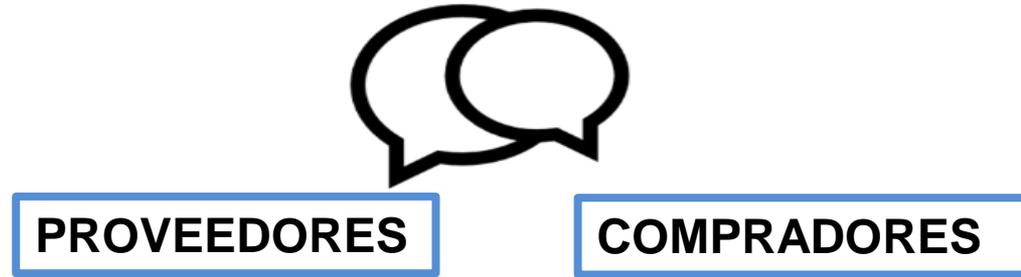
- Proyecto de Ley de Contratos del Sector Público
- Expediente incumplimiento abierto contra España y otros 20 Estados miembros el 27 de mayo de 2016.
- Efecto directo de las directivas desde Abril 2016

INNOVACION ??

Evaluación de necesidades

- **Definición del objeto y consultas preliminares**
- La Compra de innovación comienza con una "**necesidad insatisfecha**". La identificación de la necesidad en términos de rendimiento y funcionalidad es esencial.
- **Involucrar a los usuarios finales:** proporcionarán información sobre lo que necesitan.
- **Equipos multidisciplinarios:** Involucrar a expertos para la asistencia técnica
- **Analizar el mercado**
- **Solución no totalmente definida Vs Solución casi disponible en el mercado** o que ya está en el mercado a pequeña escala, pero aún no cumple con los requisitos del sector público para su despliegue a gran escala.
- **Alerta temprana** – mapa de necesidades

Diálogo con el mercado



- Necesidad de diálogo
 - Definir necesidades
 - Permitir que el mercado ayude a establecer los criterios**
- ¿Reuniones individuales o discusiones?
- Identificar si es **necesario algún tipo de formación** antes de iniciar la licitación

Implementación de la licitación

Procedimiento CPP CPI en función de fases anteriores

División de las diferentes funcionalidades en **lotes** para cada licitador, de manera cualitativa (por tecnología y entidad) con el fin de:

- **Dar entrada a las PYMES innovadoras** que puedan adaptarse de manera más específica a cada solución
 - **Conseguir la mejor solución** para cada caso concreto.
 - **definir las especificaciones** tratar de describir los efectos que se esperan después de la aplicación del producto y las necesidades a las que desea que responda.
- Especificaciones para como resolver un problema, sin prescribir un enfoque de solución específica a seguir.
 - Demasiados criterios de **solvencia técnica** merman la innovación. Por un lado, garantizan una compra con todas las garantías, pero de otro lado es una barrera a la innovación.

Implementación de la licitación

¿Hay suficiente conocimiento del mercado como para definir las prescripciones técnicas de la solución final?			
SI		NO	
		Consulta preliminar del mercado	
		¿Es necesaria I+D antes del procedimiento de contratación?	
SI		NO	
¿Desea adquirir productos o servicios innovadores a escala comercial dentro del mismo procedimiento?		¿Se pueden desarrollar las prescripciones técnicas de los productos o servicios finales a contratar?	
SI	NO	SI	NO
Asociación para la innovación	Contratación precomercial	Procedimiento de licitación con negociación	Diálogo competitivo
¿Los niveles de competencia en el mercado o los plazos/recursos disponibles son inadecuados para los procedimientos anteriores? <i>Considere una contratación conjunta o, sólo en casos excepcionales, la exclusión de las Directivas.</i>			

(Guía para autoridades sobre compra pública de innovación)

Implementación de la licitación



Fuente: Observatorio de Contratación Pública

Vías de Contratación

INSTRUMENTO	TIPO DE CONTRATACIÓN	VIA DE CONTRATACIÓN*	FINALIDAD
<p>Compra Pública Precomercial (CPP)</p>	<p>Compra Pública de Resultados de I+D</p> <p>Comprador y empresas comparten los beneficios resultado de la investigación de soluciones a problemas propuestos por el comprador público.</p>	<p>Contrato de Servicios de I+D.</p> <p>No sujeto a Directiva Comunitaria de Compras [D18/2004], ni a los acuerdos de compra gubernamental de la OMC.</p>	<p>Investigación de soluciones a futuras demandas públicas.</p> <p>La CPP permite la <u>capacitación tecnológica de las empresas.</u></p>
<p>Compra Pública de Tecnología Innovadora (CPTI)</p>	<p>Compra Pública de Bienes & Servicios comerciales, listos para prestar servicio público.</p> <p>El comprador adquiere bienes & servicios para prestar el servicio público que no existen en el mercado y requieren de una fase previa de I+D.</p>	<p>Contrato de Colaboración Público Privada.</p> <p>Permite el dialogo con las empresas para la definición de requisitos; y el establecimiento de requisitos de licitación sujetos a fase de I+D, más allá del precio y plazo de entrega.</p>	<p>Adquisición de bienes & servicios innovadores.</p> <p><u>Mejora la prestación del servicio público</u> al comprador y refuerza la posición del suministrado al contar con un <u>mercado local como aval para la internacionalización.</u></p>

(*) Vía de contratación preferente, no exclusiva

Procesos de compra pública innovadora en colaboración

- Complejidad administrativa a la hora de incorporar cambios en los pliegos de contratación pública.
- Riesgo de contratar productos sin un contraste de mercado previo, en un sector como el de abastecimiento y saneamiento.
- Dificultad de recuperación de los costes de la inversión en innovación en un marco social y político que no permite modificar tarifas y modelos de servicios.

Una de las propuestas del proyecto para tratar de superar estas barreras ha sido la de **agrupar a los demandantes (pooling)** minimizando los riesgos a través de procesos de pre compra comercial conjunta, proponiendo las necesidades concretas de manera temprana al mercado.

**Como se gestiona la
selección de compra
innovadora y sostenible
y como se mide y evalúa
su efectividad**

Marco de apoyo publico

Apoyo gestión:

VENTANILLA CDTI

Apoyo financiero:

- **INNODEMANDA** Mecanismo de sincronización entre financiación I+D (oferta) y licitación (demanda)
- **INNOCOMPRA** Comunidades Autónomas (genéricos) y/o con compradores públicos (específicos según licitación)



Marco de apoyo publico

Apoyo de la UE a la CPI (PCP/PPI) **H2020**

Innovation Procurement

A total budget of circa €130 million is available for EU funding for PCP (pre-commercial procurement) and PPI (public procurement of innovative solutions) projects across the different 2016-17 Horizon 2020 work programmes.

- PCP to steer the development of solutions towards concrete public sector needs, whilst comparing/validating alternative solution approaches from various vendors
- PPI to act as launching customer / early adopter / first buyer of innovative commercial end-solutions newly arriving on the market

Marco de apoyo publico



- Home
- Resource centre
- Groups
- Members
- File archive
- My profile

All

Add a title*

B *I*

Share an update in public space...*

To attach files drag & drop here or select files from your computer ...

[Share](#)

Favourites

Define a favourite group now

Upcoming events

- 4 JUL** 2nd Global Procurement Conference
- 21 SEP** STTC Conference 2017: Sustainably sourced tropical timber
- 17 OCT** Conference on Innovation Procurement - 17 &18 October, Tallinn, Estonia
- 17 OCT** Third Major eafip Event on Innovation Procurement
- 19 OCT** Circular Procurement Congress
- 14 NOV** eafip Workshop for innovation procurement in public construction

[All events](#)

There are 4339 total members on the platform

Latest discussions (Your groups & public space) [VIEW](#)

Circular Procurement Congress 2017 - Tallinn 18-19 October - registration now open
Public space
0 comments [Comment](#) 3

Michael Rafferty, 23 hours ago

Identifying good practice case studies in public procurement of innovative bio-based products
Public space
0 comments [Comment](#) 2

Giuliana Longworth, Yesterday

Explore more initiatives

Colaboración público privada

Dialogo con el mercado

Definición funcionalidades

Apoyo a pymes innovadoras

Ejemplos

Dialogo con el mercado

Necesidad de dar cobertura de saneamiento a los núcleos dispersos y pequeñas poblaciones de sus territorios, mediante sistemas de tratamiento descentralizados, fáciles de operar por personal no cualificado.



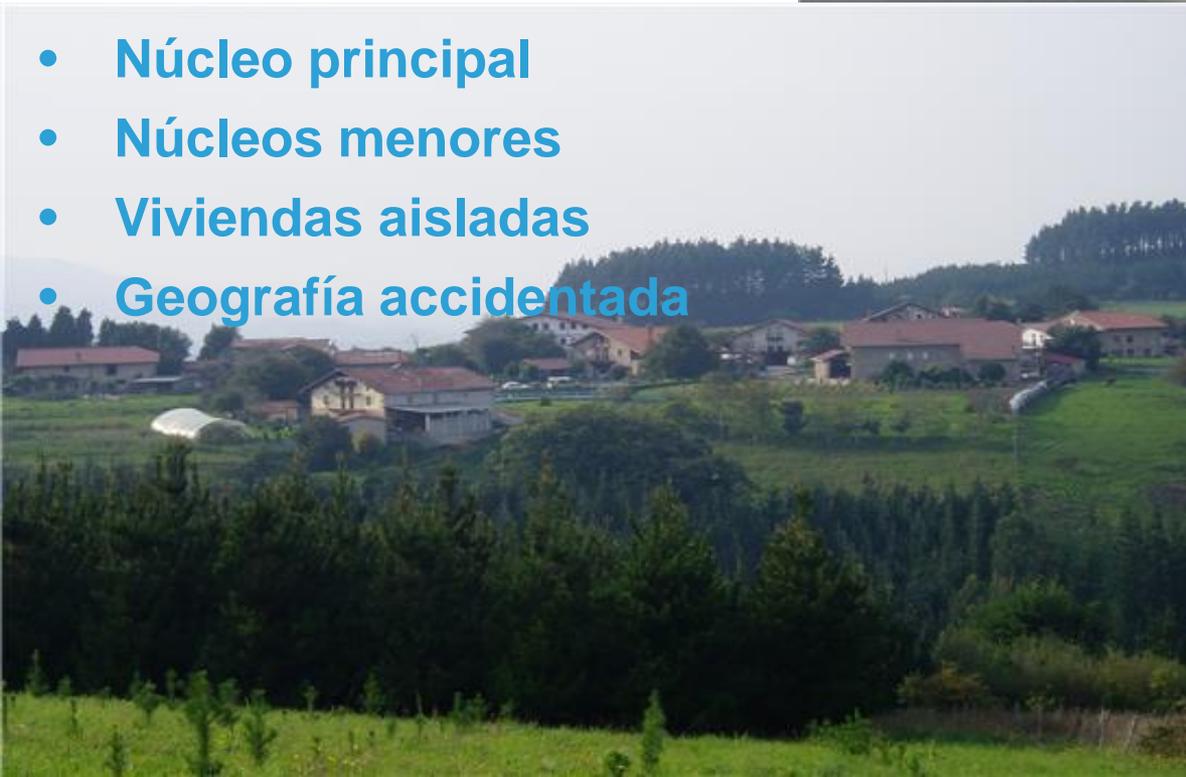
**Empresas y
CCCTT**

Administración

Colaboración empresarial



- Núcleo principal
- Núcleos menores
- Viviendas aisladas
- Geografía accidentada



- > 20 fosas comunitarias
- + Fosas individuales
- Infraestructura obsoleta

BRODISE. Brownfield Decontamination In Southern Europe

[Quantitative and qualitative problem analysis](#)

[Site Description](#)

[State of the art](#)

[Patents available](#)

[Structural analysis](#)

[Stakeholders](#)

[GUIDE: How to decontaminate brownfields through PCP](#)

Brownfield sites typically refers to abandoned or underused industrial and commercial properties—such as old process plants, mining sites, and landfills—that are available but contain low levels of environmental contaminants that may complicate reuse or redevelopment of the land. Such sites represent a major environmental challenge, especially in developed countries that have seen the closing or abandonment of many industrial facilities in the past several decades.

Development on brownfield sites reduces the demand for undeveloped land for the construction of new energy facilities, thus helping to preserve green spaces, deserts and land carbon sinks.

Whatever the reason for environmental contamination, the removal or neutralization of pollutants is complex and necessary before people can inhabit these areas safely or wildlife can return.

In the southern Europe governments have several roles regarding historical brownfields, as are environmental regulators, planners, urban development and land use, and many holders of property rights of these soils. All this carries a serious responsibility that can drive them to assume the role of public purchaser of innovative solutions for the decontamination of soils, which can then be applied by them or by the subjects involved in the remediation. This is another reason that PCP is a great choice.



[Bilbao \(Zorrotzaurre\)](#)

[Seixal](#)

[Trieste](#)

Welcome to the **PPI4Waste** website

 Home



PPI4Waste training opportunities

As part of the PPI4waste project, a series of national training workshops are being offered to help build capacity in public procurement of innovation and show how this can be applied within the municipal waste sector.



The project

Waste management performances are heavily dependent on the development of innovative solutions for collection and treatment. This is where public procurement comes in: it can act as a key instrument to galvanise the market in order to preserve and recycle material resources.

 Register to the newsletter

Discover the Interest Group

Water Public Innovation Procurement Policies

Home

About >

Management Structure

Project Activities >

Deliverables

Ressources >

 Sign up for our newsletter

Enter your e-mail address

Send

 Newsletter

[Newsletter #4 October 2016](#)

[Newsletter #3 December 2015](#)

[Newsletter #2 June 2015](#)

[Newsletter #1 December 2014](#)

 Contact Us

Contact us for more information or questions !

 WIP Forum

[Water Innovation Procurement Forum](#)

 Partner's Platform

[Access only for project partners](#)

[Home](#) » [About](#)

About

Submitted by admin on Fri, 04/11/2014 - 11:46

WaterPiPP is a collaborative project funded by the European Commission under *Framework Programme 7*.

The project deals with "Ensuring the integration of water and innovation demonstration projects and support to trans-national networks of procurers", with **exploring new innovation procurement methodologies and testing it in water sector**.

Building on practical experience of already funded EC projects and on consortium partners'concrete experiences (Lombardy, Puglia, Rotterdam), the project aims at facilitating real innovation mobilising public authorities, public and private purchasers, water utilities, networks of cities and regions, the Research and Innovation community in the field of water, the Supply side (especially SMEs), etc.

A **group of innovative procurement experts** will guide and support local and regional authorities, water utilities, innovation and procurement agencies in the preparation of pilot collaborative projects.

 Print

English



 Agenda

[WaterPiPP Final Conference - Empowering public procurement for innovation in the EU water sector](#)



 Wed, 11/09/2016

 Zaragoza, Aragon, Spain

[Meet the Market event on the 22 June in Milan](#)

 Wed, 06/22/2016

 ARCA - Palazzo Pirelli, via Fabio Filzi n. 22 - Milan, Italy

[Water Innovation Europe 2016](#)

 Tue, 06/21/2016

 Brussels, Belgium

[More events](#)

 News

- [26.6.2017 : Urban metabolism webinar targets city procurers and waste](#)

Puerto de Málaga: uso de cubípodos para reducir costes económicos y ambientales

CPTI

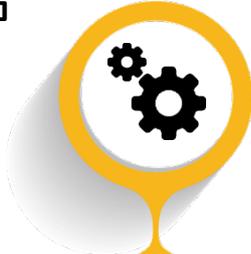


Gobierno Aragón



Conocer qué retos existen para solucionar un problema medio ambiental de la región

EXPECTATIVA



ACCIÓN

Uso de la CPI para la identificación de retos

IACS Instituto Aragonés de Ciencias de la Salud

GOBIERNO DE ARAGON

CASO DE ÉXITO



Caso de éxito

Problema

Utilización en los años 80 de lindano, para agricultura y ganadería en Aragón y también contra los piojos o la sarna en el ser humano. En su fabricación se producían otros compuestos que constituyen un residuo peligroso

Necesidad

Descontaminación de los residuos de la fabricación de lindano

Caso de éxito

1 DEFINICIÓN DEL OBJETIVO ESTRATÉGICO A DESARROLLAR



- Ficha de detección de oportunidades de CPI a todos los departamentos
- Mesa de discusión: **definición objetivo más adecuado** (IDOM y Plan Impulso)

2 DEFINICIÓN DE LOS RETOS TECNOLÓGICOS DETECTADOS

objetivo

Descontaminación del barranco de Bailín

- Definición de principales **agentes-expertos relacionados**
- **Ficha levantamiento retos** con agentes-expertos
- **Taller definición y validación retos**
 - ✓ Definición **necesidades** para el **cumplimiento del objetivo**
 - ✓ Selección de **necesidades** a ser sometidas **consulta preliminar con el mercado**

3 DEFINICIÓN DEL MAPA DE DEMANDA TEMPRANA

Requisitos	Necesidades	Mapa de Demanda Temprana
...

- **Definición** de las **futuras necesidades de la entidad** para poder iniciar la consulta al mercado



Objetivos

El objetivo general del proyecto europeo **PAPIRUS** es **promover, implementar y validar** soluciones innovadoras en el marco de la construcción sostenible a través de un **nuevo proceso de contratación pública**, centrándose en Edificios de Energía casi Nula.

Promover el doble rol estratégico de los compradores públicos

Desarrollar una nueva estrategia de compra pública

Cambiar el modo de pensar “basado sólo en el precio”

Pasar de un mercado local a un mercado Europeo (PYMES)

Lanzar una compra pública conjunta en 4 pilotos



Casos piloto

REHABILITACION

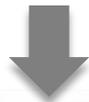
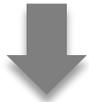
NUEVA CONSTRUCCION

Via Monte
Ortigara en
Rivalta
Italia

Mühlacker
FP/Talleres
Alemania

Residencia
Ancianos en
Lindeberg
Noruega

Vivienda Social
Txabarri 33-35,
Sestao
España





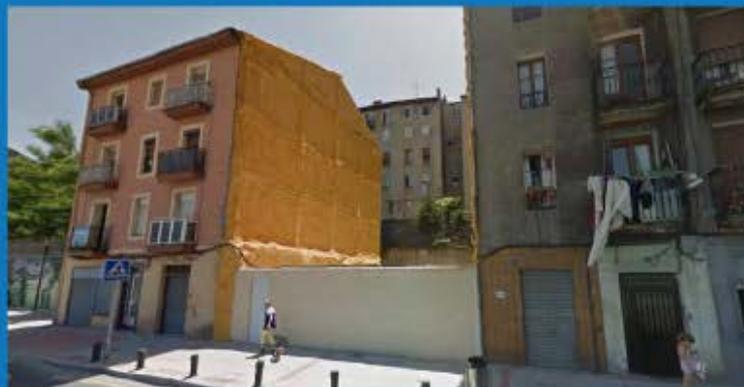
Caso piloto en España

Calle Txabarri 33-35, SESTAO

El caso de estudio en Sestao son dos edificios.. Los edificios existentes actuales van a ser demolidos para construir en el mismo sitio dos nuevos edificios en el marco del Proyecto PAPIRUS.

Las contrataciones públicas del proyecto PAPIRUS en Sestao se centraron en:

- Tecnologías y soluciones que reducen las pérdidas de energía a través de envolvente opaca de edificios
- Tecnologías y soluciones que reducen las pérdidas de energía en invierno y ganancia solar a través de ventanas en verano



Casos piloto

Viviendas sociales en calle Txabarri 33-35, Sestao



TX 33
(3 fachadas)

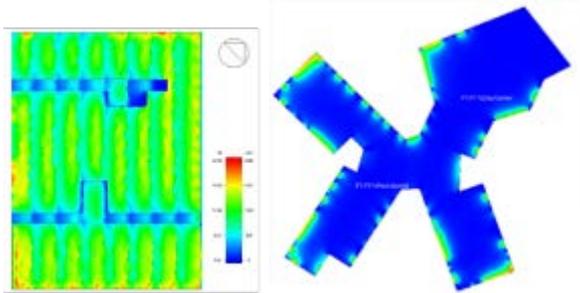
TX 35
(2 fachadas)

2 edificios de viviendas
en Sestao

- 18 viviendas
- PB + 4
- 2 viviendas por planta + 1 en planta bajas
- 786 m² en N^o 33 y 742 m² en n^o 35



Proceso





Proceso



Dialogo con Mercado

- Proporcionar al **mercado** tiempo suficiente para preparar las ofertas
 - Desarrollo de soluciones adecuadas
 - Identificación de **socios potenciales** necesarios para poder afrontar la licitación
- Proporcionar una idea a los **compradores** sobre:
 - **Viabilidad** de las soluciones potenciales y sus posibles riesgos
 - **Madurez** del mercado establecido para lograr lo que es necesario
 - **Capacidad** del mercado para lograr lo que se requiere lo suficientemente rápido o a la escala solicitada



Proceso



Dialogo con Mercado

Explicación detallada de cada una de las necesidades previamente objetivizadas por cada entidad contratante y de los plazos y procedimiento general inicialmente previsto para la licitación.

Dar a conocer el procedimiento general de contratación a los operadores del mercado y las necesidades de compra con tiempo suficiente, con los fines siguientes:

- Que puedan desarrollar su producto “ad hoc” a la necesidad prevista por la entidad contratante.
- **Que puedan asociarse con otras entidades para satisfacer las necesidades planteadas (innovación + medios de producción, no solo a nivel nacional sino también internacional)**

PREPARACION

Como resultado del **diálogo** con el mercado algunas de las tecnologías se excluyeron

~~ILUMINACION NATURAL~~



~~ALMACENAMIENTO TERMICO~~



Y se optó por una
LICITACIÓN COORDINADA



PREPARACION



CRITERIOS	Envolvente	ventanas	cubierta
Eficiencia Energética	30%	40%	30%
Sostenibilidad	10%	10%	10%
Instalación, Mantenimiento y otros	30%	20%	30%
Criterio Económico	30%	30%	30%

No se incorpora la **INNOVACIÓN** en si como un criterio de adjudicación. La **INNOVACION** esta implícita en la consecución de los requisitos.



CONTRATO

SOLUCIONES INNOVATIVAS ADJUDICADAS

Via Monte Ortigara en Rivalta Italia

Vivienda Social Txabarri 33-35, Sestao España

Mühlacker FP/Talleres Alemania

Residencia Aménos en Lindenberg Noruega

No adjudicado

LICITACIÓN CONSTRUCCIÓN

LICITACIÓN CONSTRUCCIÓN

3 kindergartens in Oslo
Sin ofertas

Implementación de soluciones

Implementación de soluciones

Implementación de soluciones

Gracias !
Mikel Ibarra

mis@aclima.net
www.aclima.net

