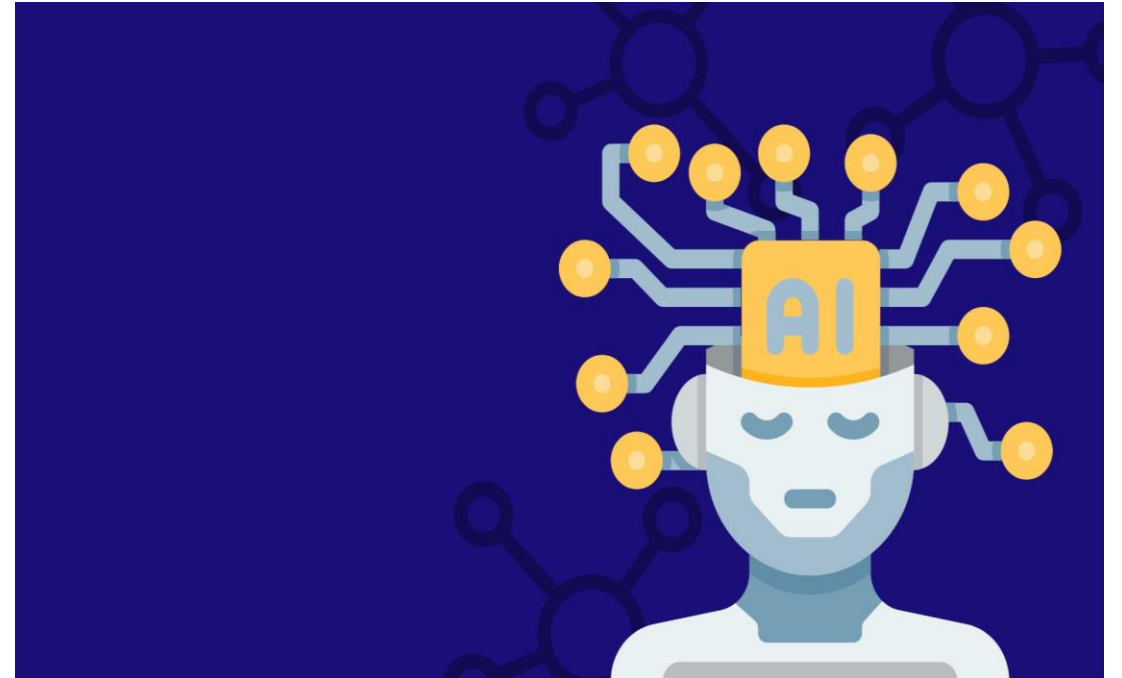




# Consulta Preliminar al Mercado (CPM)

Sistema inteligente de benchmark para la identificación y valoración de proyectos empresariales de emprendimiento novedosos e innovadores

5 de junio de 2024



12:30 h

### Apertura y bienvenida institucional

Sra. Sandra Guaita, alcaldesa de Reus

12:45 h

### ¿Qué es la Compra Pública de Innovación y la Consulta Preliminar de Mercado? Concepto, oportunidades y beneficios

Sr. Borja Gómez, senior manager de Innovación y Competitividad Territorial de TECH friendly

13:00 h

### Charla inspiradora: ¿Qué implica la inteligencia artificial para el crecimiento de las empresas? Conociendo casos reales de uso

Sr. Gonzalo Pellejero, socio director de TECH Friendly

13:15 h

### Presentación del reto: sistema inteligente de benchmark para la identificación y valoración de proyectos empresariales de emprendimiento novedosos e innovadores

Sr. Albert Boronat, gerente de REDESSA

13:35 h

### ¿Cómo participar en la Consulta Preliminar al Mercado?

Sra. Laura Soto, manager de Innovación Urbana de TECH Friendly

13:50 h Ruegos y preguntas

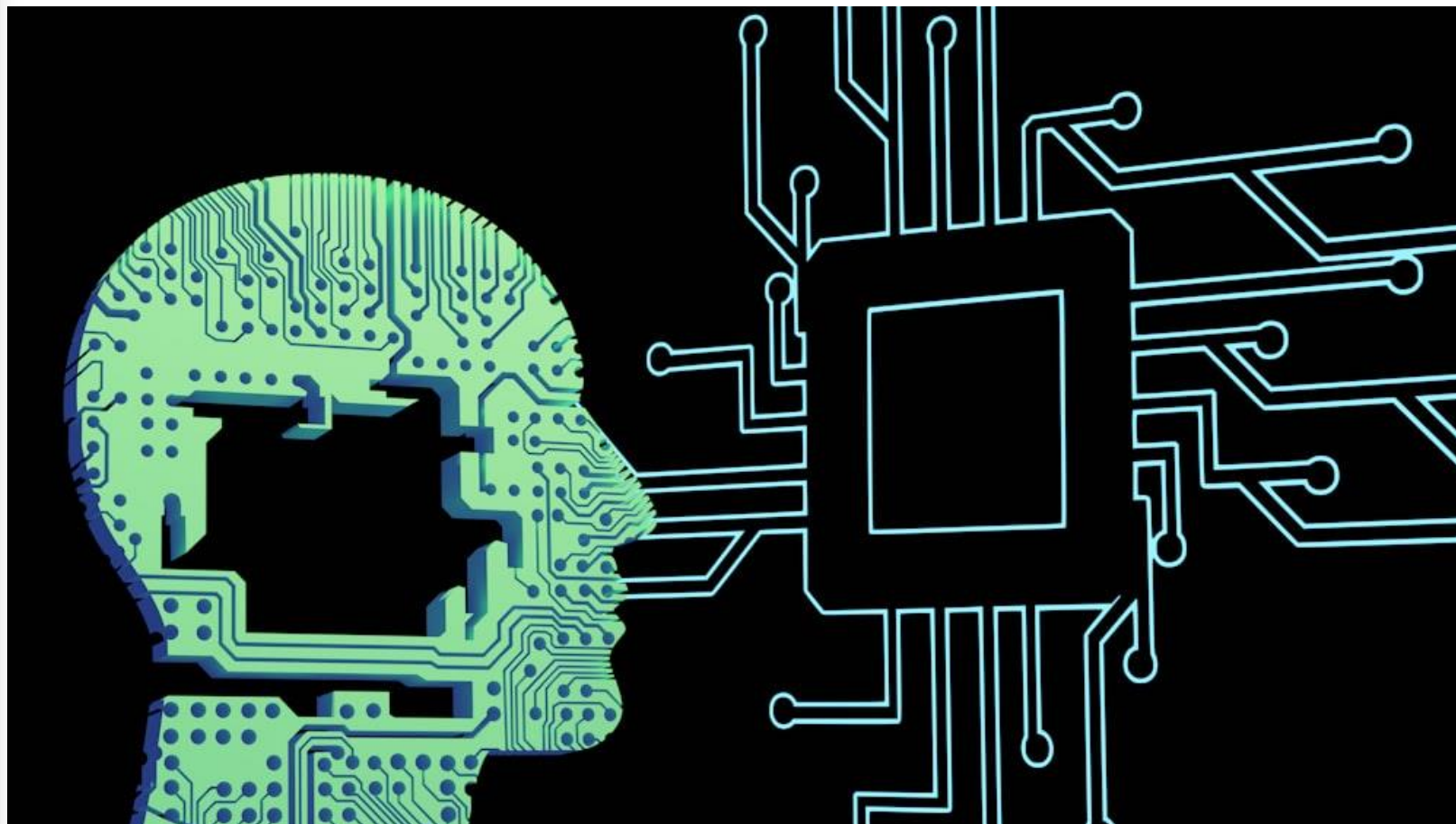
14:00 h Aperitivo networking



AJUNTAMENT DE REUS



**TECH**  
friendly





# ¿Qué es la Compra Pública de Innovación y la Consulta Preliminar de Mercad? Concepto, oportunidades y beneficios

Borja Gómez, Senior Manager de Innovación y Competitividad Territorial de TECH friendly

# La necesidad



AJUNTAMENT DE REUS



TECH friendly



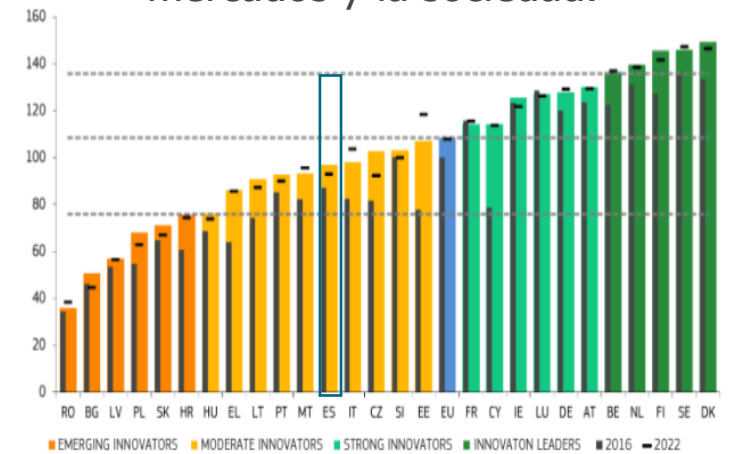
## European Innovation Scoreboard 2023

Executive Summary



España se encuentra lejos de los países más avanzados en términos de innovación, entre otros factores, porque existe una desconexión importante entre la generación de conocimiento y la innovación y las realidades y necesidades de los mercados y la sociedad.

GII rank	Economy	Score	Income group rank	Region rank	GII rank	Economy	Score	Income group rank	Region rank
1	Switzerland	67.6	1	1	67	Bahrain	29.1	46	9
2	Sweden	64.2	2	2	68	Mongolia	28.8	7	13
3	United States	63.5	3	1	69	Oman	28.4	47	10
4	United Kingdom	62.4	4	3	70	Morocco	28.4	8	11
5	Singapore	61.5	5	1	71	Jordan	28.2	16	12
6	Finland	61.2	6	4	72	Armenia	28.0	17	13
7	Netherlands (Kingdom of the)	60.4	7	5	73	Argentina	28.0	18	6
8	Germany	58.8	8	6	74	Costa Rica	27.9	19	7
9	Denmark	58.7	9	7	75	Montenegro	27.8	20	36
10	Republic of Korea	58.6	10	2	76	Peru	27.7	21	8
11	France	56.0	11	8	77	Bosnia and Herzegovina	27.1	22	37
12	China	55.3	1	3	78	Jamaica	27.1	23	9
13	Japan	54.6	12	4	79	Tunisia	26.9	9	14
14	Israel	54.3	13	1	80	Belarus	26.8	24	38
15	Canada	53.8	14	2	81	Kazakhstan	26.7	25	3
16	Estonia	53.4	15	9	82	Uzbekistan	26.2	10	4
17	Hong Kong, China	53.3	16	5	83	Albania	25.4	26	39
18	Austria	53.2	17	10	84	Panama	25.3	48	10
19	Norway	50.7	18	11	85	Botswana	24.6	27	3
20	Iceland	50.7	19	12	86	Egypt	24.2	11	15
21	Luxembourg	50.6	20	13	87	Brunei Darussalam	23.5	49	14
22	Ireland	50.4	21	14	88	Pakistan	23.3	12	5
23	Belgium	49.9	22	15	89	Azerbaijan	23.3	28	16
24	Australia	49.7	23	6	90	Sri Lanka	23.3	13	6
25	Malta	49.1	24	16	91	Cabo Verde	23.3	14	4
26	Italy	46.6	25	17	92	Lebanon	23.2	15	17
27	New Zealand	46.6	26	7	93	Senegal	22.5	16	5
28	Cyprus	46.3	27	2	94	Dominican Republic	22.4	29	11
29	Spain	45.9	28	18	95	El Salvador	21.8	17	12
30	Portugal	44.9	29	19	96	Namibia	21.8	30	6
31	Czech Republic	44.8	30	20	97	Bolivia (Plurinational State of)	21.4	18	13
32	United Arab Emirates	43.2	31	3	98	Paraguay	21.4	31	14
33	Slovenia	42.2	32	21	99	Ghana	21.3	19	7
34	Lithuania	42.0	33	22	100	Kenya	21.2	20	8





# La necesidad



AJUNTAMENT DE REUS



TECH  
friendly



Capacidad limitada de absorción de la innovación por el sistema productivo

Cultura de la innovación pobremente integrada en las estrategias de negocio

Nivel bajo de confianza entre empresas e instituciones de investigación

Barreras regulatorias y burocráticas a la colaboración en I+D+i

El bajo nivel de colaboración público-privada es una de las debilidades más notables del sistema español de ciencia e innovación.

El gasto público es del 47% del PIB de la UE-25, pero se gasta ~ 5 veces menos en I+D en la UE (~ 10Bn €) que en EEUU (~ 50Bn €). La subinversión en adquisiciones de I+D es responsable de la mitad de la brecha de inversión entre la UE y EEUU.



Si nos focalizamos específicamente en la adquisición de productos y servicios, en la UE, los organismos del sector público gastan alrededor del 14 % del PIB (alrededor de dos billones EUR al año). Según la evaluación comparativa a escala de la UE, la modernización de los servicios públicos y el refuerzo de la competitividad industrial de la UE a escala mundial requieren duplicar las inversiones en contratación de innovación.

Hasta la fecha, mientras que el 81% de los países de la OCDE han desarrollado estrategias nacionales con políticas que fomentan la contratación pública de innovación, solo un tercio de los Estados miembros de la UE cuentan con tales estrategias.

# La oportunidad



AJUNTAMENT DE REUS



TECH  
friendly

2011

**Guía de la compra pública innovadora**

Elaborada por la Subdirección General de Fomento de la Innovación Empresarial del Ministerio de Economía y Competitividad se trata del primer documento que trata sobre la CPI en España. Se actualizó a una versión 2.0 en junio de 2025.

2014

**Directivas 2014/23/UE y 2014/24/UE**

Hasta en 74 ocasiones encontramos en la Directiva 2014/24/UE referencia expresa o implícita al concepto de innovación, incluyendo el concepto de la CPI.

2017

**Ley de Contratos del Sector Público**

Traspone el concepto de Compra Pública de Innovación de la escala europea y también sirve para introducir el concepto de la Consulta Preliminar de Mercado.

2018

**Oficina de Compra Pública Innovadora**

Creada por el CDTI para impulsar la CPI en la modalidad de Compra Pública Precomercial.

2022

**Mapa de la CPI en España**

Herramienta interactiva del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades orientada a lograr una perspectiva global de las actuaciones en materia de Compra Pública de Innovación realizadas por distintos agentes públicos durante los años 2017-2022.

2022

**Nueva Agenda Europea de la Innovación**

Apuesta por la contratación de innovación, para lo que crea un servicio de asesoramiento especializado en contratación de innovación que actuará como intermediario entre los compradores públicos y los proveedores innovadores.

2022

**Plan de Transferencia y Colaboración**

Impulsado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, entre los mecanismos para mejorar la colaboración público-privada para la innovación apuesta por la CPI.

# La oportunidad



AJUNTAMENT DE REUS



**TECH**  
friendly

	Generación de instrumentos	Difusión del conocimiento	Explotación de conocimiento
Instrumentos tradicionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fondos tecnológicos, incentivos/apoyos/subvenciones I+D</li> <li>Apoyo al desarrollo de infraestructuras</li> <li>Capital humano para Ciencia y Tecnología</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Parques Científicos</li> <li>Oficinas y programas de transferencia tecnológica</li> <li>Planes de movilidad y de atracción de talento</li> <li>Agentes de Innovación</li> <li>Premios a la innovación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incubadoras de empresas</li> <li>Servicios innovadores a empresas (apoyo y coaching)</li> <li>Apoyo a la creación de empresas</li> <li>Formación y sensibilización para la innovación</li> </ul>
Instrumentos emergentes	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alianzas Público-privadas para la innovación</li> <li>Redes/polos de innovación                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Innovación social</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cheques innovación                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Certificados</li> </ul> </li> <li>Clausulas Innovación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Doctorados</li> <li>Apoyo al diseño y creatividad</li> </ul>
Instrumentos experimentales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Centros de investigación transfronterizos</li> <li>Compra Pública de Innovación</li> <li>Misiones de Innovación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hub de innovación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sandboxes</li> <li>Laboratorios Urbanos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Living Labs</li> </ul> </li> <li>Centros Demostradores</li> </ul>





### COMPRA PÚBLICA

Reduce el objetivo de las Administraciones Públicas a lo que existe en el mercado. Generalmente, aquellas propuestas con mayor descuento económico son las seleccionadas, no siendo siempre la que mayor valor aporta.

**“Dime que quieres y te diré que tengo”**

**V  
S**

### COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN

Se anima a la Administración Pública a realizar una compra inteligente que se adapte a sus necesidades. El mercado tiene que subir su propuesta de valor para conseguir alcanzar los objetivos.

**“Dime que quieres y vemos cómo lo podemos hacer”**

## ¿Qué es?

Es un procedimiento administrativo de contratación, por el cual el comprador público puede licitar la contratación de un producto o servicio:

- Por sus especificidades funcionales,
- Que no existen en el mercado
- Para lo cual es necesario desarrollar actividades de I+D.

## ¿Qué no es?

No tiene por qué ser una nueva forma de adjudicación de los contratos, ya que la adjudicación puede seguir las mismas modalidades: adjudicación directa, negociado con o sin publicidad, diálogo competitivo, etc.

No es innovar en el proceso de contratación.

## Modalidades de CPI

**01**

### Compra Pública Precomercial

En la contratación y sufragación pública de servicios de I+D, en la que el comprador público comparte con empresas privadas los riesgos y los beneficios de la I+D en busca del desarrollo funcional de soluciones innovadoras aplicables a servicios públicos.

**02**

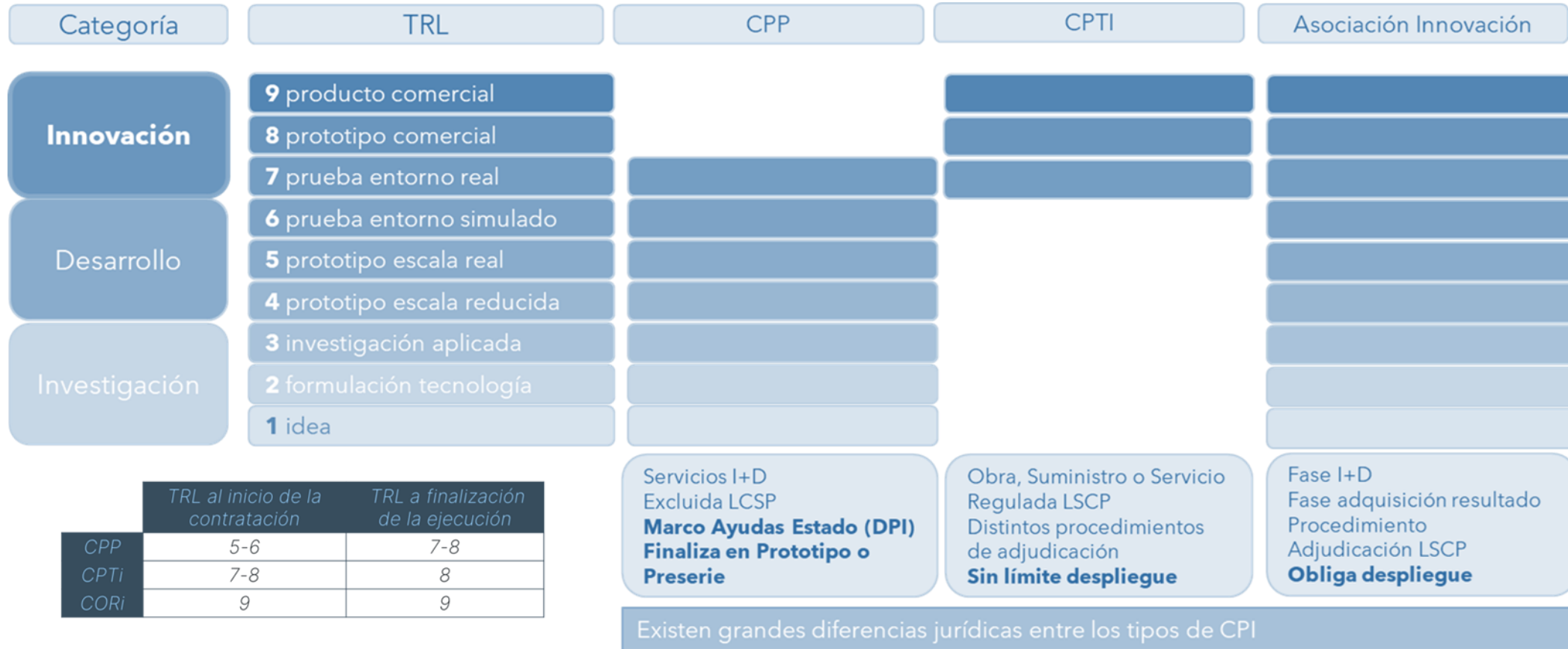
### Compra Pública de Tecnología Innovadora

Se basa en la compra pública de un bien o servicio que aún no existe, pero con posibilidades de implementación en un plazo de tiempo lógico. Esta compra conlleva el desarrollo de tecnología novedosa o mejorada que resuelva las necesidades del comprador/demandante.

**03**

### Asociación para la innovación

Busca el desarrollo de productos, servicios u obras innovadoras aún no existentes en el mercado, permitiendo la posterior adquisición de las mismas por parte de la Administración sin necesidad de iniciar un nuevo procedimiento, lo que no es posible con la Compra Pública Precomercial.



# Fases de la CPI



AJUNTAMENT DE REUS

30 ANYS REDESSA  
Reus Desenvolupament  
Econòmic

TECH  
friendly







**1**

Se regulan en la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público, en el artículo 115.

**2**

Permiten un diálogo abierto con el mercado, facilitando que los propios interesados propongan alternativas

**3**

No es vinculante en ningún caso. Si no se genera interés, el órgano contratante puede desistir sin ningún tipo de compromiso.



- ✓ **Soluciones y propuestas innovadoras destinadas a dar respuesta a retos.**
- ✓ **Superar las prestaciones de las existentes actualmente en el mercado.**
- ✓ **Interacción y/o diálogo con los propios proveedores existentes en el mercado.**

**Objeto: Definir los requerimientos funcionales que constituirán el objeto del contrato y/o modelo de explotación**

**¿Qué voy a contratar?**

**Solvencias: Niveles de solvencia mínimos para garantizar que los licitadores podrán cumplir con el objeto del contrato**

**¿Quién lo puede proveer?**

**Criterios: Establecer las variables clave que garantizan que se elige la mejor oferta**

**¿Cómo escogeré la mejor oferta?**

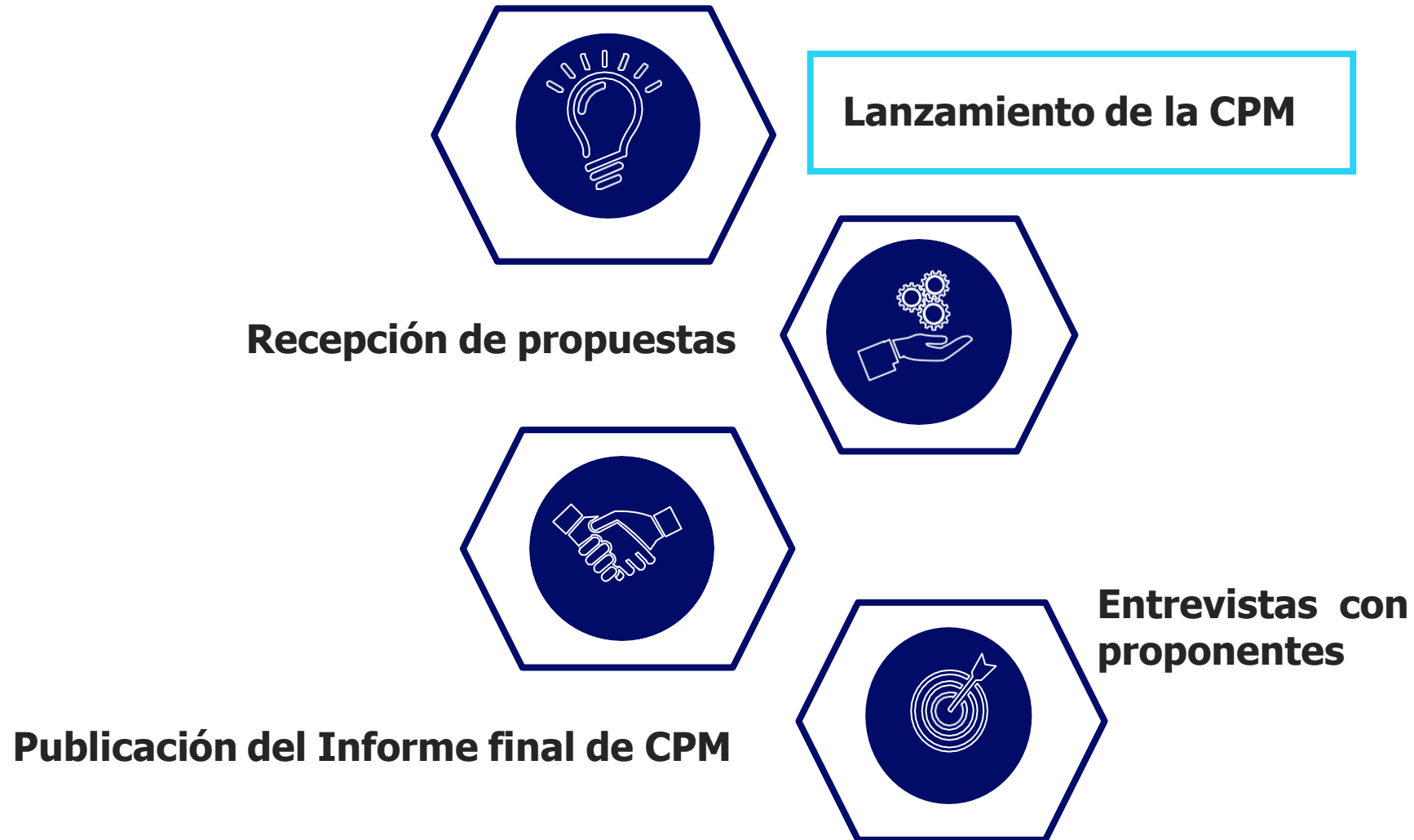
**Presupuesto: Definir el presupuesto adecuado/mínimo para el objeto y alcance del proyecto**

**¿Cuánto costará?**

**Propiedad Intelectual: Definir aspectos relativos a la propiedad intelectual que afecten al proyecto**

**¿Qué debo tener en cuenta?**

## Fases de la Consulta Preliminar al Mercado – Una vez definido el reto...



## De forma global



### Potenciales participantes

- **Referencia abre puertas.** La CPI permite a una empresa contar con un primer cliente de referencia que les pueda ayudar a abrir nuevas puertas y mejorar su capacidad de internacionalización.
- **Aporta entorno real y permite co-creación.** Con la introducción de la CPI, se crea una mayor vinculación con los centros tecnológicos (empresas) y centros de conocimiento (universidades) que participan en los procesos para resolver los retos planteados desde el sector público. Además, la CPI permite realizar pruebas en escenarios demostradores reales para validar las soluciones desarrolladas.
- **Comparte riesgos y beneficios.** Este instrumento se presenta como vía para que los proveedores compartan riesgos y beneficios con el comprador. Además, establece una alianza entre empresas y Administraciones Públicas promoviendo una mayor implicación y aportación de recursos propios para los desarrollos de I+D e innovación.

# ¿Por qué debería participar?



AJUNTAMENT DE REUS



TECH  
friendly

## De forma específica en la CPM



### Potenciales participantes

- **Conocimiento y participación de primera mano.** Si bien la participación en la CPM no te da ningún privilegio para la futura licitación, ni te los quita, el participar en las fases previas de dicha licitación aportando información de interés que pueda nutrir su construcción ya es interesante en sí mismo.
- **Contacto directo.** El participar en una CPM puede suponer una primera oportunidad de poder dialogar directamente con los equipos municipales responsables de las políticas y los proyectos de innovación.
- **Colaboración interagente e intersectorial.** El participar en una CPM puede servir para generar alianzas, ya no solo para este proceso, sino para otros proyectos o líneas de trabajo en las que se identifiquen puntos de colaboración en común.
- **Un primer acercamiento a los procesos CPI.** El participar en una CPM puede servir para familiarizarte con lo que supone la Compra Pública de Innovación de forma directa, ya que te lo contarán las personas directamente involucradas en impulsar dicho instrumento.



Desde el año 2017 al año 2022 se identifican **110 proyectos CPI incorporados a la Plataforma de Contratación Pública.**

A estos datos habría que sumarles **96 proyectos encargados por Administraciones Públicas de distintos niveles administrativos para impulsar proyectos de asistencia técnica en CPI**



# Algunos datos de la CPI en España

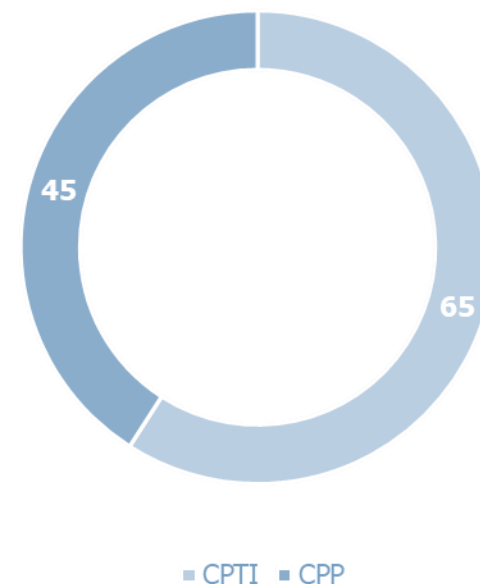


AJUNTAMENT DE REUS



TECH  
friendly

Comunidad Autónoma	Número de proyectos CPI	% sobre el total de proyectos CPI
Comunidad de Madrid	40	36,4%
Galicia	18	16,4%
Andalucía	14	12,7%
Canarias	9	8,2%
Castilla y León	5	4,5%
Comunitat Valenciana	5	4,5%
Extremadura	3	2,7%
Cataluña	3	2,7%
Región de Murcia	3	2,7%
País Vasco	2	1,8%
La Rioja	2	1,8%
Castilla-La Mancha	2	1,8%
Aragón	2	1,8%
Principado de Asturias	1	0,9%
Illes Balears	1	0,9%



# Algunos datos de la CPI en España



AJUNTAMENT DE REUS



1. El sector sociosanitario aglutina 35 proyectos CPI, convirtiéndose en el sector de principal tracción de la CPI en España; especialmente, en la Comunidad de Madrid (con 9 referencias en esta Comunidad Autónoma.)
2. Medioambiente, con 20 proyectos CPI y, de nuevo, con fuerte concentración en la Comunidad de Madrid (13 proyectos).
3. Sector de movilidad, transporte y logística, con 10 proyectos CPI, destacando el proyecto Smartiago + proyectos ADIF
4. Infraestructuras, con 8 proyectos CPI, distribuidos principalmente entre Cataluña y Comunidad de Madrid.
5. Sector agroalimentario, con 7 proyectos CPI y fuerte especialización territorial en Andalucía (4 proyectos)
6. Sector de la seguridad y emergencias, con 7 proyectos CPI, destacando el proyecto CPI de Alcalá de Guadaíra.



# Algunos ejemplos de interés



AJUNTAMENT DE REUS



TECH  
friendly



Sistema inteligente de recogida de RSUt



Vehículos eléctricos autónomos modulares



App para el fomento de la movilidad urbana sostenible



Alumbrado ornamental inteligente para la conservación del patrimonio

# Algunos ejemplos de interés



AJUNTAMENT DE REUS



TECH  
friendly



ALCALÁ  
INDUSTRIA  
INTELIGENTE

PLATAFORMA PARA LA GESTIÓN  
DE PARQUES EMPRESARIALES  
INTELIGENTES (SBP)

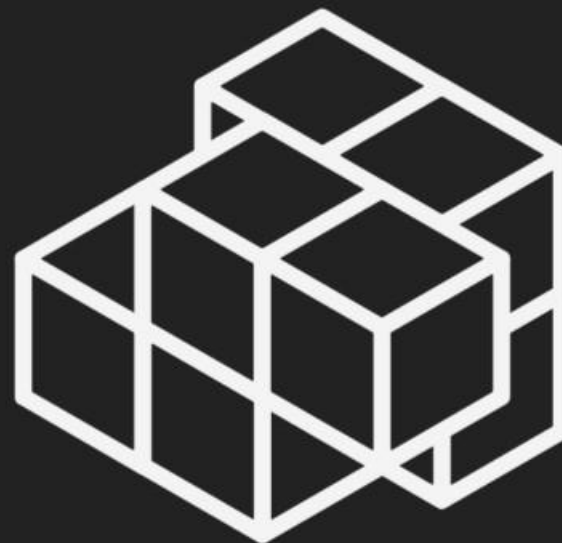


Ayuntamiento de  
Alcalá de Guadaíra

## PLATAFORMA PARA LA GESTIÓN DE PARQUES EMPRESARIALES INTELIGENTES

Alcalá Industria Inteligente

La actuación «Plataforma para la Gestión de Parques Empresariales inteligentes (Smart Business Parks Management Platform – SBP)», con un presupuesto total de 5.026.529,63 euros, ha sido cofinanciada en un 80% por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) a través de una ayuda concedida por el Ministerio de Ciencia e Innovación de 4.021.223,69 euros.





# Algunos ejemplos de interés



AJUNTAMENT DE REUS



TECH  
friendly

## Consulta Preliminar de Mercado (CPM) orientada a la Misión Climática València 2030

Tras la elaboración y presentación de nuestro **Mapa de Demanda Temprana** en julio del año 2021, fruto del trabajo colaborativo de agentes de todas las hélices de innovación de la ciudad y el territorio, nos encontrábamos ante un inmenso reto: ¿cómo priorizar los 54 retos y las 305 necesidades públicas no cubiertas susceptibles de ser resueltas mediante procedimientos CPI que se incorporaron a dicho Mapa?

Lo cierto es que la respuesta era compleja, pero obvia. Ligar los procesos de **Compra Pública de Innovación** y, por tanto, este trabajo para abordar los retos de la ciudad con la primera Misión aprobada: la Misión Climática València 2030, la cual aspira a conseguir que València sea un ciudad climáticamente neutra en 2030, y hacerlo por y para la ciudadanía, dentro del contexto de la misión europea de 100 ciudades europeas Smart y climáticamente neutras en 2030.



Reto 1

Movilidad sostenible

Más Información



Reto 2

Modelo energético

Más Información



Reto 3

Urbanismo y hábitat sostenible

Más Información



Reto 4

Economía valenciana circular y sostenible

Más Información



Reto 5

Renaturalización

Más Información



Reto 6

Resiliencia y adaptación

Más Información



Reto 7

Gobernanza inteligente

Más Información



Reto 8

Implicación social

Más Información



**Gràcies per la vostra atenció**  
**Gracias por su atención**

---

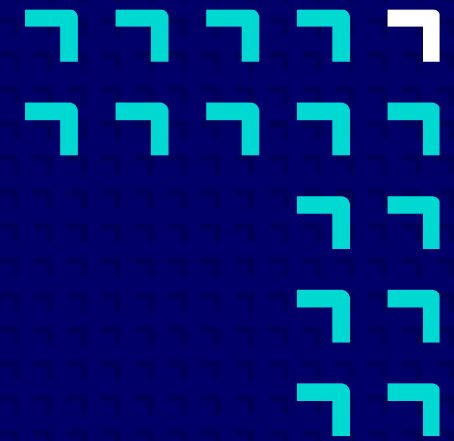


# Consulta Preliminar al Mercado (CPM)

---

Sistema inteligente de benchmark para la identificación y valoración de proyectos empresariales de emprendimiento y su probabilidad de éxito en el mercado





# PRESENTACIÓN DEL RETO

Albert Boronat, Gerente de REDESSA



## ➤ REUS

- 107.000 habitantes
- **2º municipio de Cataluña en ocupación TIC**
- ADN emprendedor

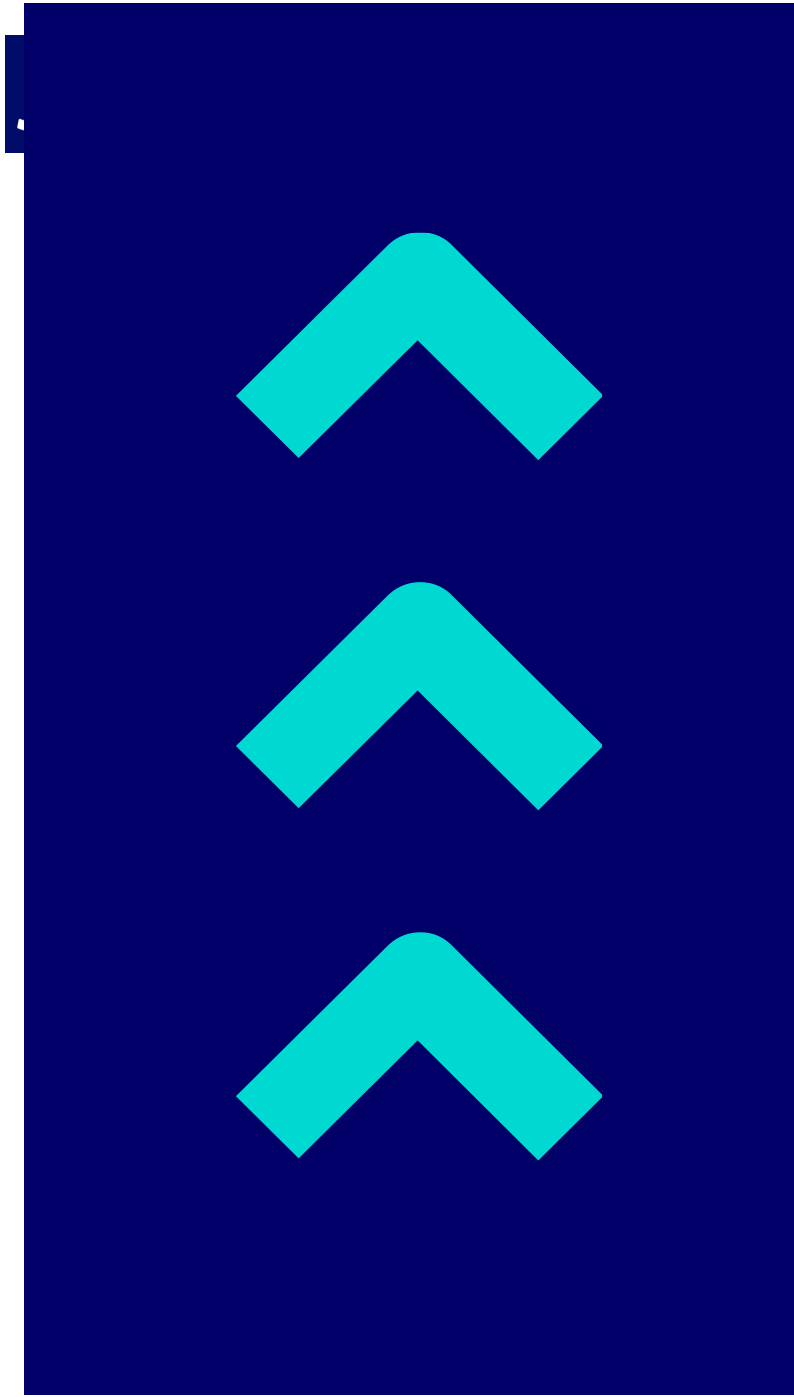
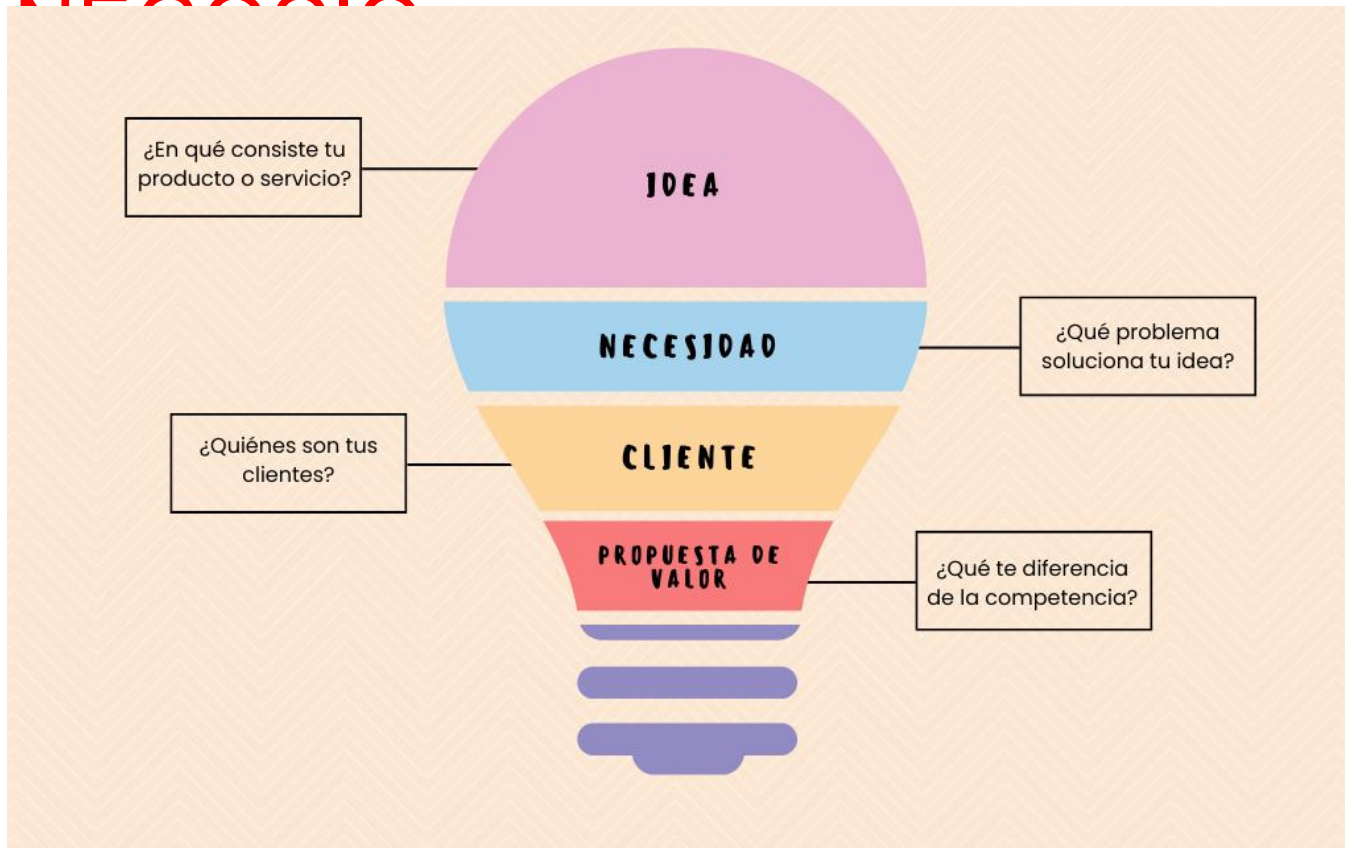
## ➤ REDESSA

Empresa municipal de promoción económica del Ayuntamiento de Reus:

- **Creación de start-ups y spin-offs**
- **Fomento de la innovación**
- Impulso de sectores estratégicos
- Servicios de valor añadido a las empresas de sus 4 centros de negocios
- Organización de Ferias, congresos y eventos profesionales
- Sede del Clúster TIC Sur



# ➤ FASE INICIAL DE UN PROYECTO EMPRENDEDOR: LA IDEA DE





# LA DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO: FACTOR ESENCIAL EN EL ÉXITO O FRACASO DE UN PROYECTO



IDEA DE NEGOCIO POCO TRABAJADA O SIN  
INFORMACIÓN SUFICIENTE PARA LA TOMA DE  
DECISIONES



ESTRATEGIA  
INADECUADA

		VENTAJA COMPETITIVA	
		Exclusividad Percibida por el Cliente	Posición de Costes Bajos
OBJETIVO ESTRATEGICO	Todo el Mercado	DIFERENCIACIÓN	LIDERAZGO POR COSTES
	Sólo un Segmento	DIFERENCIACIÓN ENFOCADA A UN SEGMENTO	SEGMENTACIÓN ENFOCADA EN COSTES BAJOS



PRODUCTO  
MÍNIMO VIABLE Y  
MODELO DE  
NEGOCIO  
FALLIDOS



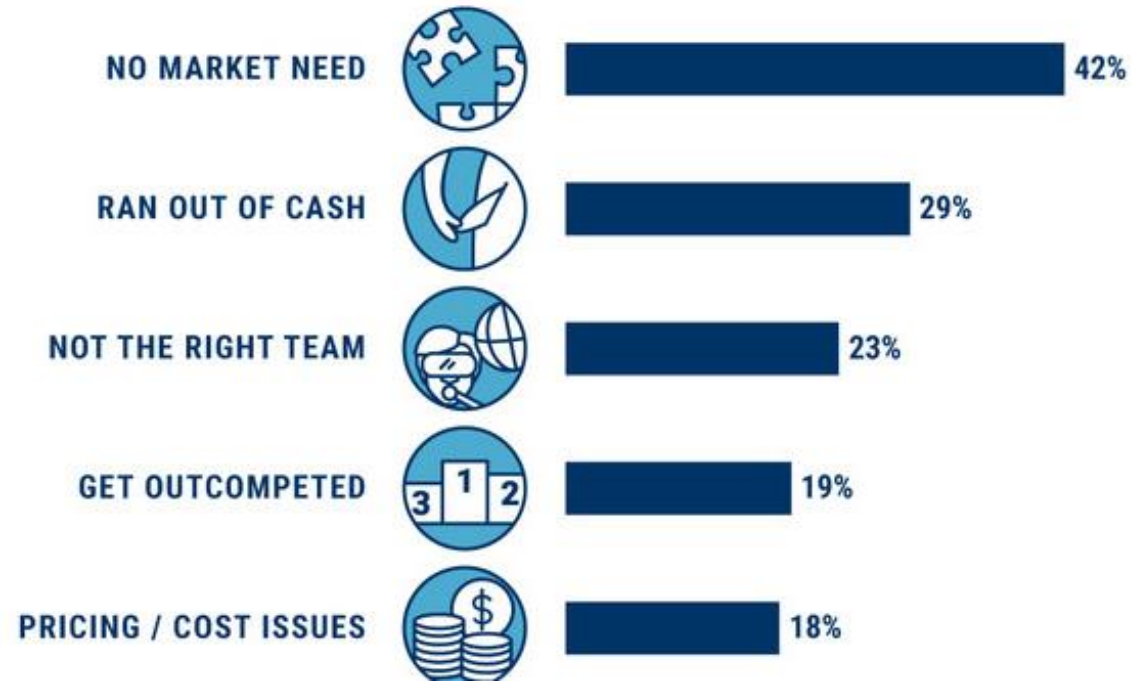
- PÉRDIDA DE RECURSOS ECONÓMICOS
- PÉRDIDA DE TIEMPO Y COSTE DE OPORTUNIDAD
- FRUSTRACIÓN...Y POSIBLE ABANDONO...





# ▶ RAZONES FRACASO START-UPS

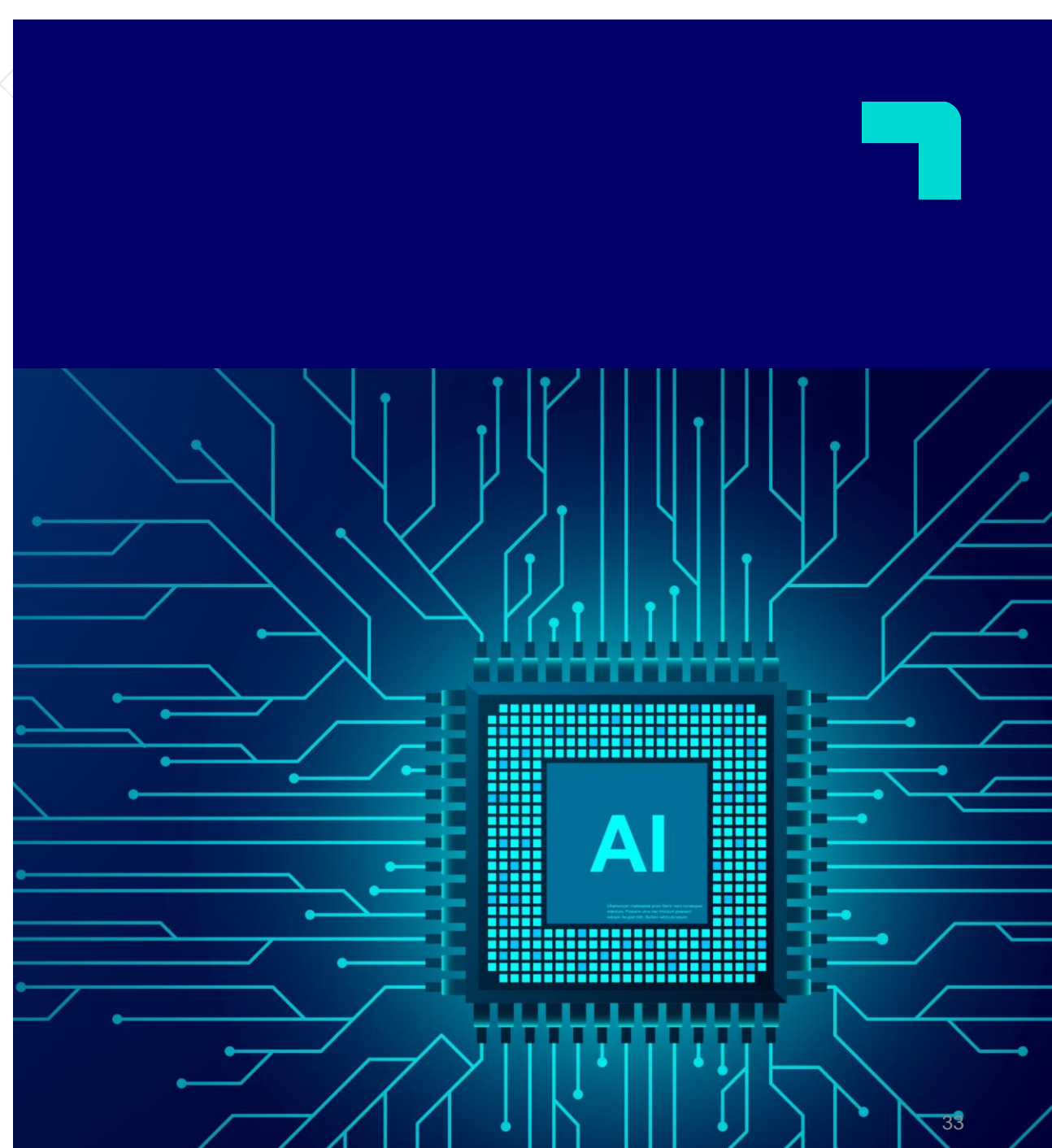
 **BASED ON ANALYSIS OF 101 STARTUP POSTMORTEMS**  
Top 20 Reasons Startups Fail



## ➤ EL RETO

Tomando como punto de partida una idea de negocio o proyecto emprendedor, se busca **desarrollar una solución basada en IA** para **evaluar el grado de innovación y diferenciación** respecto posibles competidores u otras soluciones similares, así como del **potencial de éxito** de dicho proyecto.

Así mismo, y siempre y cuando sea posible, la solución propuesta **debería proponer una reformulación de la conceptualización** de la idea o proyecto, con el fin último de aumentar sus probabilidades de éxito.



# ► DISEÑO DE UNA SOLUCIÓN BASADA EN IA

## 5A Funcionalidades ideales

### 1. Mapeo detallado del ecosistema

Incorporación y analítica avanzada de grandes bases de datos, con amplia información sobre las empresas existentes en el mercado con modelos de negocio y propuesta de valor similares.

**2. Análisis de novedad y viabilidad:** uso del procesamiento de lenguaje natural u otras alternativas tecnológicas para comparar proyectos o soluciones empresariales con diversas bases de datos, identificando la singularidad y grado de innovación de las propuestas empresariales de emprendimiento.



# ► DISEÑO DE UNA SOLUCIÓN BASADA EN IA

## 5 Funcionalidades ideales



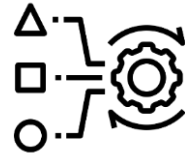
AJUNTAMENT DE REUS



### 3. Predicción de éxito

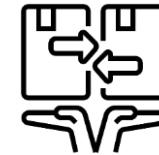
Uso de modelos predictivos para estimar el potencial de éxito de los proyectos basándose en análisis históricos, tendencias del mercado y mejores prácticas.

Se propone incidir en la conceptualización inicial de la idea de negocio para aumentar su probabilidad de éxito



### 4. Simulaciones de mercado

A través de proyecciones de escenarios potenciales, se busca generar simulaciones de diferentes escenarios de mercado basados en una variedad de factores, incluyendo cambios económicos, tecnológicos, y sociales, con el objetivo de evaluar la resiliencia y adaptabilidad de un proyecto empresarial ante posibles fluctuaciones del mercado.



### 5. Comparativa competitiva

integrando datos sobre competidores y el estado actual del mercado en cuanto a negocios similares, la solución debería poder aportar una visión integral del nivel de robustez del modelo de negocio y su propuesta de valor. Esto incluye análisis de las ventajas competitivas, riesgos potenciales y oportunidades de diferenciación.



## ➤ CARACTERÍSTICAS DE LA SOLUCIÓN

- **Evaluación de la innovación empresarial:** la solución/sistema/herramienta debe permitir **una evaluación rápida y precisa de la novedad y grado de innovación y diferenciación de las ideas y proyectos**. Esto implica la capacidad de analizar de manera exhaustiva el mercado y las soluciones existentes para determinar la originalidad, diferenciación y el potencial disruptivo de cada proyecto empresarial a evaluar.
- **Toma de decisiones basadas en datos:** es fundamental que la solución/sistema/herramienta proporcione datos objetivos y análisis sólidos que respalden la toma de decisiones por parte de los equipos de apoyo al emprendimiento de REDESSA. **Se deben desarrollar funciones analíticas que permitan tomar decisiones empresariales fundamentadas en datos objetivos y análisis comparativos**. Esto puede incluir información detallada sobre el mercado, tendencias de la industria, comportamiento del consumidor, mejores prácticas, casos de éxito y otros factores relevantes para el éxito empresarial.
- **Identificación de tendencias de mercado:** se debe disponer de **funcionalidades que permitan identificar y analizar tendencias y preferencias del mercado, tanto actuales como futuras, para orientar estrategias**. Esto permitirá evaluar la viabilidad del éxito sobre nuevos conceptos empresariales, permitiendo a los equipos de apoyo al emprendimiento de REDESSA aportar a las personas emprendedoras un asesoramiento de mayor calidad.



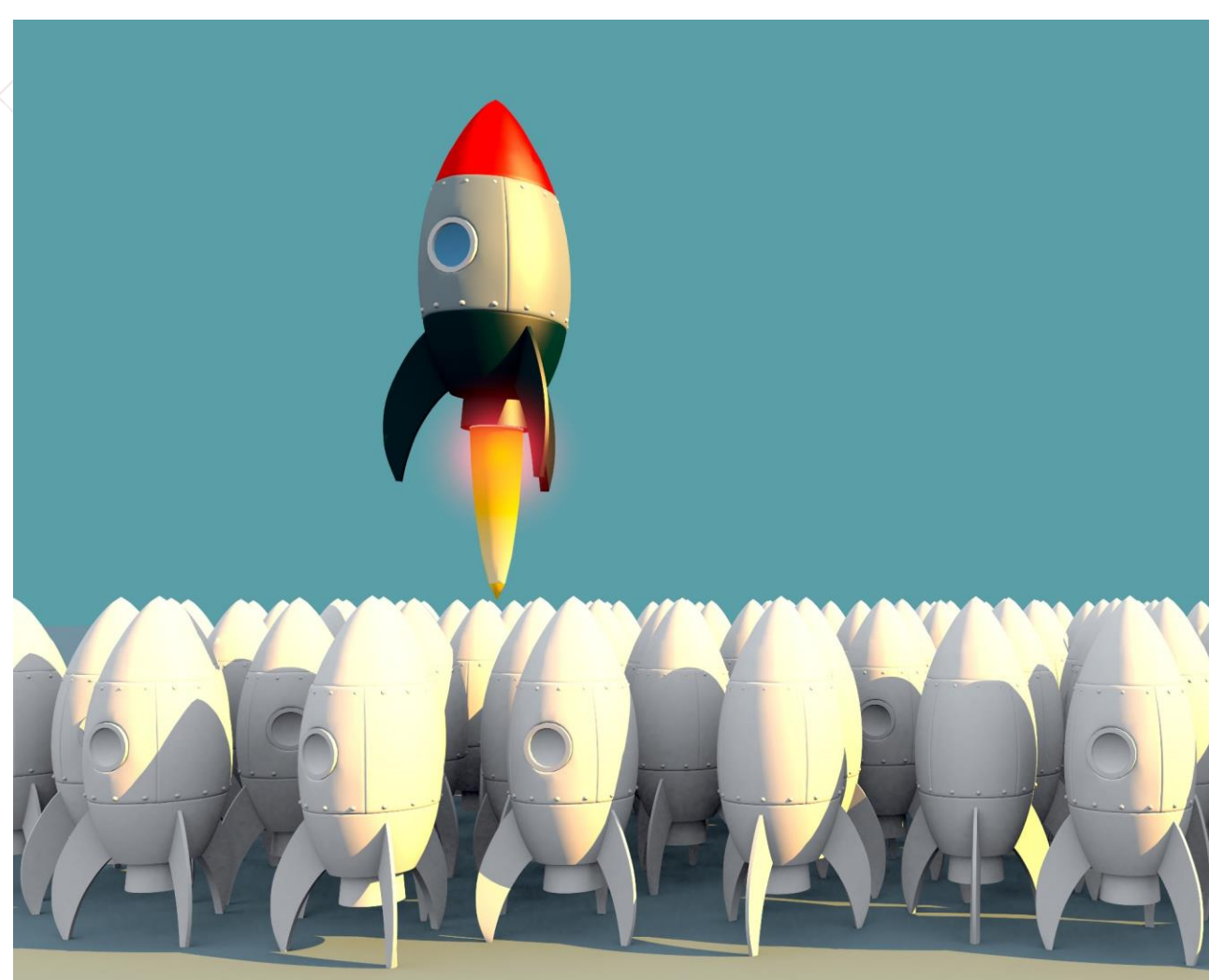
# ➤ OPORTUNIDAD! NUEVO PARADIGMA EN EL ASESORAMIENTO DE PROYECTOS

Equipo de Proyecto (EMPRESARIOS)

- Ahorro de tiempo por parte del equipo del Proyecto. Dedicación efectiva
- Ahorro de recursos económicos (FFF)
- Menos frustración y menos abandono
- **¡Aumento probabilidades de éxito!**

## Asesoramiento REDESSA

- Asesoramiento más efectivo y de calidad
- Optimización uso recursos públicos y productividad
- Contribución a la promoción económica y la innovación en el territorio
- Fomento del espíritu emprendedor
- Mejora la competitividad de las empresas





#oncreixenlesempreses

# GRACIAS

---

**30** ANYS **REDESSA**  
Reus Desenvolupament  
Econòmic

▣ [www.redessa.cat](http://www.redessa.cat)  
977 300 304  
[redessa@redessa.cat](mailto:redessa@redessa.cat)



AJUNTAMENT DE REUS

**30** ANYS **REDESSA**  
Reus Desenvolupament  
Econòmic

**TECH**  
friendly



# ¿Cómo participar en la Consulta Preliminar de Mercado?

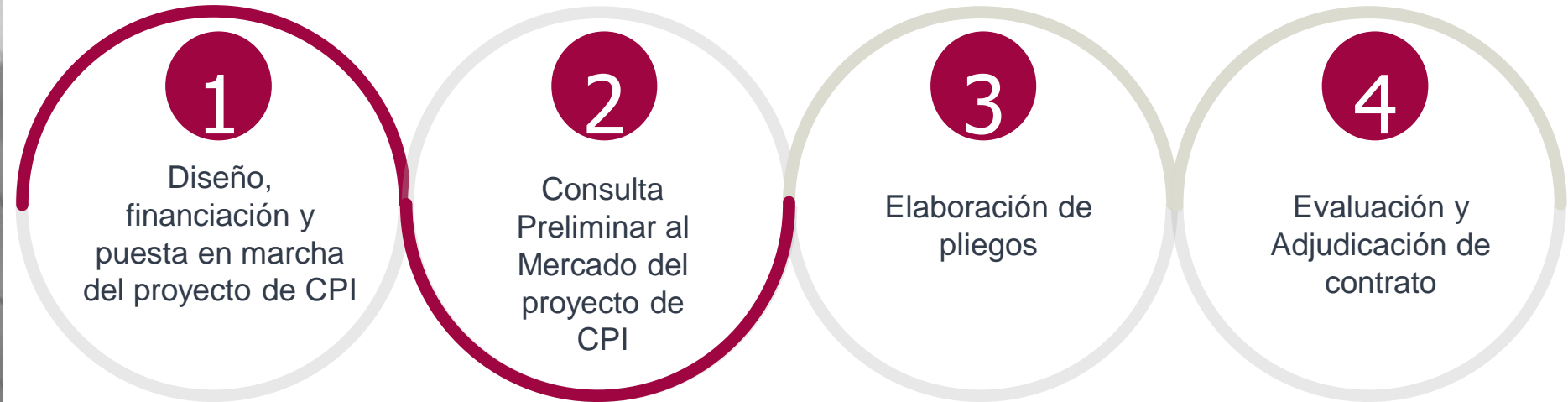
Laura Soto Francés

Manager de Innovación Urbana

TECH friendly



## Hoja de ruta del proyecto – Visión global



- Compra Pública Precomercial
- Compra Pública de Tecnología Innovadora
- Asociación para la Innovación



## Sobre las Consultas Preliminares de Mercado

**1**

Se regulan en la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público, en el artículo 115.

**2**

Permiten un diálogo abierto con el mercado, facilitando que los propios interesados propongan alternativas

**3**

No es vinculante en ningún caso. Si no se genera interés, el órgano contratante puede desistir sin ningún tipo de compromiso



## Sobre las Consultas Preliminares de Mercado

Objeto: Definir los requerimientos funcionales que constituirán el objeto del contrato y/o modelo de explotación

¿Qué voy a contratar?

Solvencias: Niveles de solvencia mínimos para garantizar que los licitadores podrán cumplir con el objeto del contrato

¿Quién lo puede proveer?

Criterios: Establecer las variables clave que garantizan que se elige la mejor oferta

¿Cómo escogeré la mejor oferta?

Presupuesto: Definir el presupuesto adecuado/mínimo para el objeto y alcance del proyecto

¿Cuánto costará?

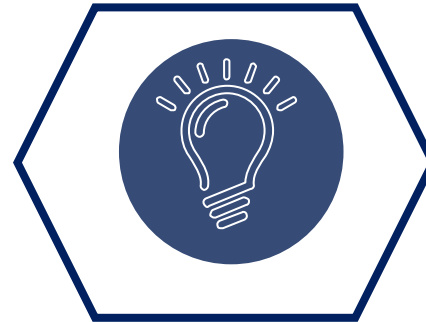
Propiedad Intelectual: Definir aspectos relativos a la propiedad intelectual que afecten al proyecto

¿Qué debo tener en cuenta?





## Fases de la Consulta Preliminar de Mercado



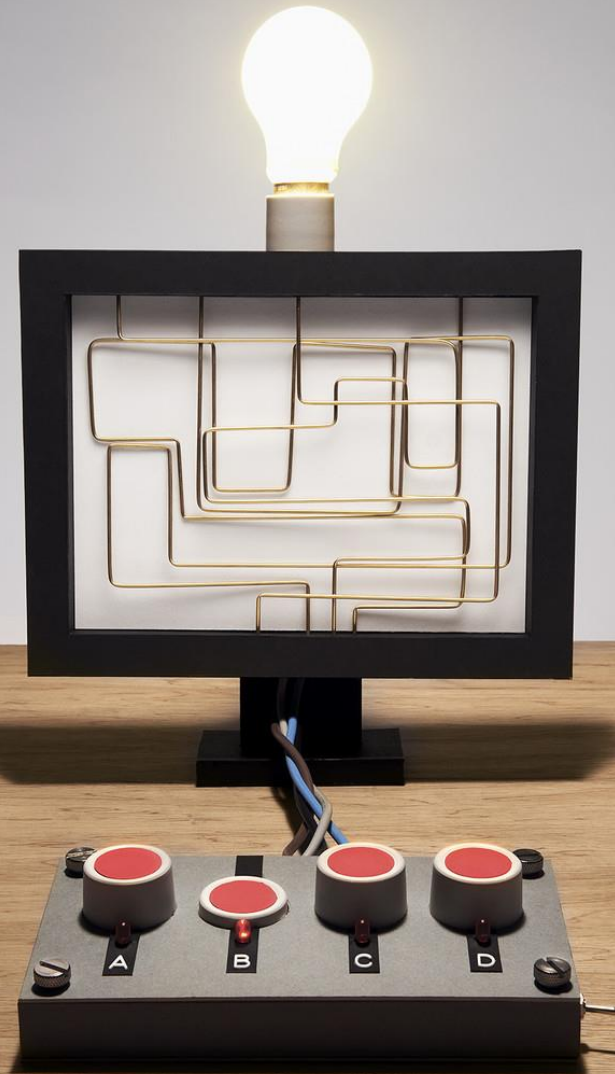
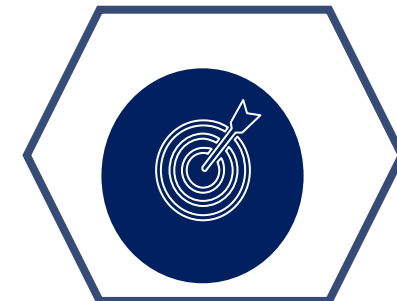
Evento de lanzamiento de la CPM

Recepción de propuestas



Entrevistas con proponentes

Publicación  
del Informe final de CPM





# Participación en la CPM

**1**

Convocatoria abierta

**2**

Personas físicas o jurídicas, públicas o privadas

**3**

Se admitirá la presentación de varias propuestas, de forma individual o conjunta (empleo de un único correo)

¿Cómo?

**CONFIDENCIAL**

La información de dicha solicitud podrá ser publicada en cualquier momento, salvo la información declarada de carácter confidencial.

Las propuestas innovadoras, junto con la documentación anexa, se presentarán enviando un correo electrónico a la dirección: [cpi@redessa.cat](mailto:cpi@redessa.cat)

¿Cómo identificar correctamente la propuesta? En el apartado del asunto del correo deberá indicarse la expresión Propuesta/CPM Sistema inteligente de benchmark /nombre de la empresa.

Formulario de solicitud (Anexo II) – castellano y/o catalán (Word o PDF)

Correo electrónico [cpi@redessa.cat](mailto:cpi@redessa.cat)

indicando en el apartado del asunto la expresión:

Duda/CPM Sistema inteligente de benchmark/nombre de la empresa.

Formulario para resolución de dudas(Anexo III) – castellano y/o catalán (Word o PDF)

Documento de preguntas y respuestas frecuentes que se irá actualizando de manera periódica en el perfil del contratante de REDESSA en el Portal de Contractació Pública de Catalunya:

[https://contractaciopublica.cat/ca/p\\_erfiles\\_contractant/detall/13987060?categoria=0](https://contractaciopublica.cat/ca/p_erfiles_contractant/detall/13987060?categoria=0)

en el apartado Licitaciones, Consultas preliminares de mercado y en el espacio web <https://www.redessa.cat/agenda/jornadacpi/>

Documento FAQs





## Documentos clave

Reto

Descripción de la necesidad – Anexo I

Formulario participación

Son las preguntas que debe contestar el agente participante para dar forma a su propuesta – Anexo II

Formulario dudas

A través del cual recibir dudas por parte de proponentes – Anexo III

Bases de la convocatoria

Describe las normas de la CPM – Anexo IV

FAQS

Recopila las respuestas a las dudas planteadas por parte de proponentes – Anexo V

En el perfil de REDESSA en el Portal de Contractació Pública de Catalunya:  
<https://contractaciopublica.cat/ca/perfils-contractant/detall/13987060?categoria=0>  
en el apartado Licitaciones, Consultas preliminares de mercado y en el espacio web  
<https://www.redessa.cat/agenda/jornadacpi/>



# Participación en la CPM

Apartados clave del Formulario (Anexo II) de participación en la Consulta Preliminares al Mercado.

Datos básicos de la propuesta (nombre de la entidad, de la propuesta, interés por participar en futuras licitaciones, etc.)	Datos del participante (persona física o jurídica, CNAE, principales actividades de la entidad, tipo de entidad, tamaño de la entidad, facturación, propuesta individual o conjunta)	Datos de contacto del interlocutor/representante (nombre, teléfono, correo electrónico)	Información adicional 1 (experiencia previa, certificaciones, personal cualificado)	Información adicional 2 (inversión en I+D, financiación externa en proyectos I+D, facturación de tecnologías similares)
Breve resumen de la propuesta de solución: especificación funcional y nivel de madurez actual en el que se encuentra su solución propuesta	Duración estimada para la ejecución de la propuesta planteada (meses)	Coste estimado del desarrollo de su solución propuesta (€)	Elementos de innovación (nuevas tecnologías entregadas y soluciones innovadoras) o resultados de I+D esperados. Nivel TRL estimado de la solución	Indique las regulaciones y normativa asociada a la necesidad planteada y elementos de propiedad intelectual

+ Declaración obligatorias y autorizaciones (uso de contenidos y de los datos de contacto) + relación de documentación anexa (no obligatoria)





Datos Básicos	
Nombre de la entidad:	
Nombre de la propuesta de solución:	
Acrónimo de la propuesta de solución:	
Retos al que responde la propuesta (marque los que procedan):	<input type="checkbox"/> Reto "Sistema inteligente de benchmark para la identificación y valoración de proyectos empresariales de emprendimiento novedosos e innovadores"
Necesidades no cubiertas a las que responde la propuesta (marque las que procedan):	<input type="checkbox"/> Evaluación de la innovación empresarial <input type="checkbox"/> Toma de decisiones basadas en datos <input type="checkbox"/> Identificación de tendencias de mercado. <input type="checkbox"/> Automatización de procesos
¿Tiene intención de presentarse a futuras licitaciones relacionadas con el reto a los que este aplicando?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> NO
Datos del participante	
Persona Física:	<input type="checkbox"/>
Persona Jurídica:	<input type="checkbox"/>
Sector o ámbito de actividad (CNAE):	
Principales actividades de la entidad:	
Tipo de entidad/organización:	Autónomo <input type="checkbox"/> Universidad <input type="checkbox"/> Empresa privada <input type="checkbox"/> Centro Tecnológico <input type="checkbox"/> Empresa pública <input type="checkbox"/> Clúster <input type="checkbox"/> Centro de investigación <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>

Año de constitución:			
Propuesta conjunta de varias personas físicas o jurídicas: Marque Sí o NO.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> NO		
Tamaño de su entidad en la actualidad (Microempresa, Pequeña empresa, Mediana empresa, Gran empresa):	<input type="checkbox"/> Microempresa <input type="checkbox"/> Mediana empresa <input type="checkbox"/> Pequeña empresa <input type="checkbox"/> Gran empresa 0		
Ubicación de la entidad (país, CCAA, provincia y municipio):			
Facturación total de su entidad en los últimos 3 ejercicios (€):	2023	2022	2021
Datos del interlocutor/representante			
Nombre del Interlocutor (o representante en caso de propuesta de solución conjunta):			
Teléfono:			
Correo Electrónico:			
Dirección:			
Información adicional			
¿Su entidad tiene facturación de tecnologías similares a las de la presente propuesta de solución en últimos 3 ejercicios?: Responda Sí o NO.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> NO		
En caso de haber respondido Sí a la pregunta anterior, diga cuál fue la facturación aproximada de tecnologías similares a las de esta propuesta de solución en los últimos 3 ejercicios (dato agrupado de los 3 ejercicios):			
¿Considera que su entidad dispone de certificaciones relevantes para acometer los trabajos que propone? Responda Sí o NO.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> NO		
En caso de haber respondido Sí a la pregunta anterior, indique cuáles son esas certificaciones (máx. 300 caracteres):			
¿Considera que el personal de su entidad tiene calificaciones relevantes para acometer los trabajos que propone? Responda Sí o NO.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> NO		

Breve descripción del cronograma por fases:	
Coste estimado del desarrollo de su propuesta de solución (€) Se ruega un desglose del alcance presupuestado (por ejemplo, por partidas de personal, otros componentes, etc.):	
¿Cuáles considera que son los principales riesgos del proyecto?	
Indique las capacidades tecnológicas de las que dispone para hacer frente al desarrollo de los trabajos planteados:	
Beneficios que proporciona la posible solución al REDESSA (maneras en las que la idea propuesta contribuye a generar una mejora):	
Beneficios que proporciona la posible solución a las personas usuarias finales (maneras en las que la idea propuesta contribuye a generar una mejora para las personas usuarias finales):	
<b>I+D+i</b>	
Elementos de innovación (nuevas tecnologías entregadas y soluciones innovadoras) o resultados de I+D esperados. Específicamente, diga cuáles son los elementos diferenciadores de su propuesta de solución frente a los productos y servicios que se encuentran ya disponibles en el mercado (máx. 850 caracteres):	
¿Qué características del proyecto y el alcance propuesto considera que son más importantes?	
¿Cuáles son las principales ventajas que se encuentran de la propuesta de solución frente a otras? Indique los valores diferenciales de la propuesta:	

¿Qué criterios considera importantes para valorar su propuesta de solución?	
Necesidades tecnológicas y no tecnológicas que el REDESSA debe tener en cuenta para la aplicación de su propuesta de solución:	
Nivel de madurez actual en el que se encuentra su propuesta de solución (en caso de conocer en nivel de madurez tecnológica (TRL*) en el que se encuentra, indíquelo):	<input type="checkbox"/> TRL 4 - Desarrollo a pequeña escala (laboratorio) <input type="checkbox"/> TRL 5 - Desarrollo a escala real <input type="checkbox"/> TRL 6 - Sistema/prototipo validado en entorno simulado <input type="checkbox"/> TRL 7 - Sistema/prototipo validado en entorno real <input type="checkbox"/> TRL 8 - Primer sistema/prototipo comercial
<b>Despliegue</b>	
Identificar fases de integración con tecnologías y servicios <u>pre-existent</u> s:	
Identificar las fases de pruebas y ensayos (en entornos reales del servicio público):	
Indicar fases de validación, certificación, estándares, etc.:	
Indique las regulaciones y normativa asociada a la necesidad planteada:	
Considera que existe alguna limitación o barrera específica para el despliegue de la solución en el mercado ¿Cuál?:	

## Propiedad intelectual

<p>Sobre los Derechos de Propiedad Intelectual e Industrial (DPII), a priori y por las características de su entidad, ¿ésta tiene limitaciones para compartir los DPII con el organismo contratante o para establecer un royalty sobre las ventas futuras de la solución propuesta?</p>	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> NO
<p>En caso de haber respondido Sí a la pregunta anterior, indique, ¿de qué tipo? o si no existen, ¿Qué porcentaje considera que podría ser compartido con el organismo contratante? ¿Qué porcentaje del precio de venta podría ser establecido como canon?</p>	

Esta información, o parte de ella, se publicará en el informe final de conclusiones de la Consulta Preliminar al Mercado en aras de favorecer la colaboración entre los participantes, así como de los agentes interesados que no hayan participado en la misma.

*\*TRL es una forma aceptada de medir el grado de madurez de una tecnología. Por lo tanto, si consideramos una tecnología concreta y tenemos información del TRL o nivel en el que se encuentra, podremos hacernos una idea de su nivel de madurez.*

## Declaraciones Obligatorias

<p>Autorizo al REDESSA al uso de los contenidos de las propuestas de solución. Este uso se limitará exclusivamente a la posible inclusión de los contenidos en el proceso de definición de las líneas de trabajo, que se concretará en los posibles pliegos de los posibles procedimientos de contratación que se tramiten ulteriormente bajo la fórmula de Compra Pública Innovadora.</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>La propuesta de solución presentada está libre de copyright o cualquier otro derecho de autor o empresarial que impida su libre uso por parte del REDESSA o de cualquier otra empresa colaboradora en el desarrollo de futuros proyectos:</p>	<input type="checkbox"/>	
Autorización de uso de los datos aportados		
<p>Importante: Autorizo al REDESSA al almacenaje y difusión de los datos de contacto, a mantener accesible y actualizada la información necesaria, total o parcial, sobre la propuesta presentada y a divulgar la información o documentación técnica o comercial que, en su caso, no sea identificada como confidencial. Los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición pueden ejercerse dirigiéndose a la siguiente dirección de correo electrónico: <a href="mailto:cpi@redessa.cat">cpi@redessa.cat</a></p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>Incorporación de la Persona física o jurídica a la lista de participantes en el proceso de consulta pública. Solamente se publicará la persona u organización que propone la idea en el Informe de Cierre de la Consulta Preliminar al Mercado.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>Incorporación de los campos “Nombre de la propuesta” , “Breve resumen de la propuesta de solución: especificación funcional” y “Nivel de madurez actual en el que se encuentra su solución propuesta sin llegar a ser una aplicación comercial”, asociados a la persona física o jurídica, en el Informe de Cierre de la consulta Preliminar al Mercado.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Relación de documentación adjunta aportada

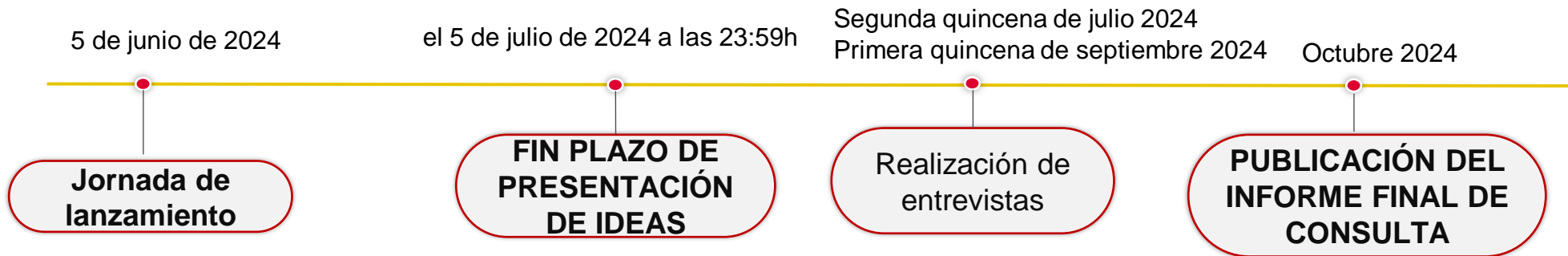
En el caso de que la hubiese, indique la documentación que acompaña a su propuesta de solución y que proporcione más información acerca de la misma (máximo tres archivos por propuesta).

Nombre del archivo:	Breve descripción:	Confidencial*
		<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>

*\*Marcar en el caso de que la documentación correspondiente sea confidencial*



# Planificación de la CPM



← RECEPCIÓN DE PROPUESTAS →







AJUNTAMENT DE REUS

**30** ANYS **REDESSA**  
Reus Desenvolupament  
Econòmic

**TECH**  
friendly

# Ruegos y preguntas

**Datos de contacto**

[cpi@redessa.cat](mailto:cpi@redessa.cat)

[laura.soto@techfriendly.es](mailto:laura.soto@techfriendly.es)



**Gràcies per la vostra atenció**  
**Gracias por su atención**