



Project co-financed by the European  
Regional Development Fund



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA

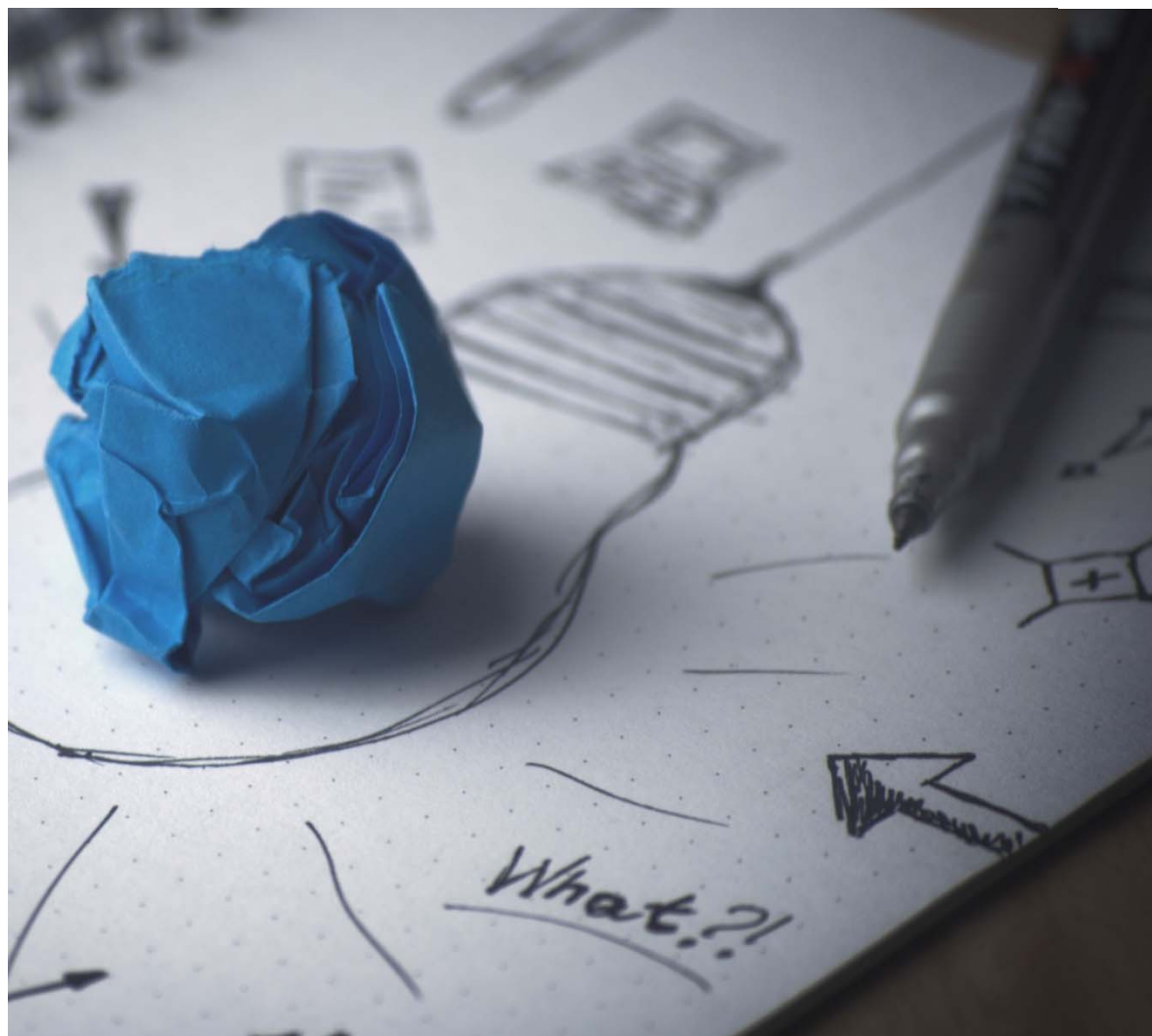


Ajuntament de Sagunt

Proyecto **PROMINENT MED**  
*PUBLIC PROCUREMENT OF INNOVATION BOOSTING  
GREEN GROWTH IN THE MED AREA*

Jornada Compra Pública Innovadora i Responsable - València, 12 Juny de 2018

Plàcid Madramany – Director Àrea d'Energia – Consorci de la Ribera



## CONTENIDOS

### 0. INTRODUCCIÓN

### 1. DE LA NECESIDAD AL VALOR

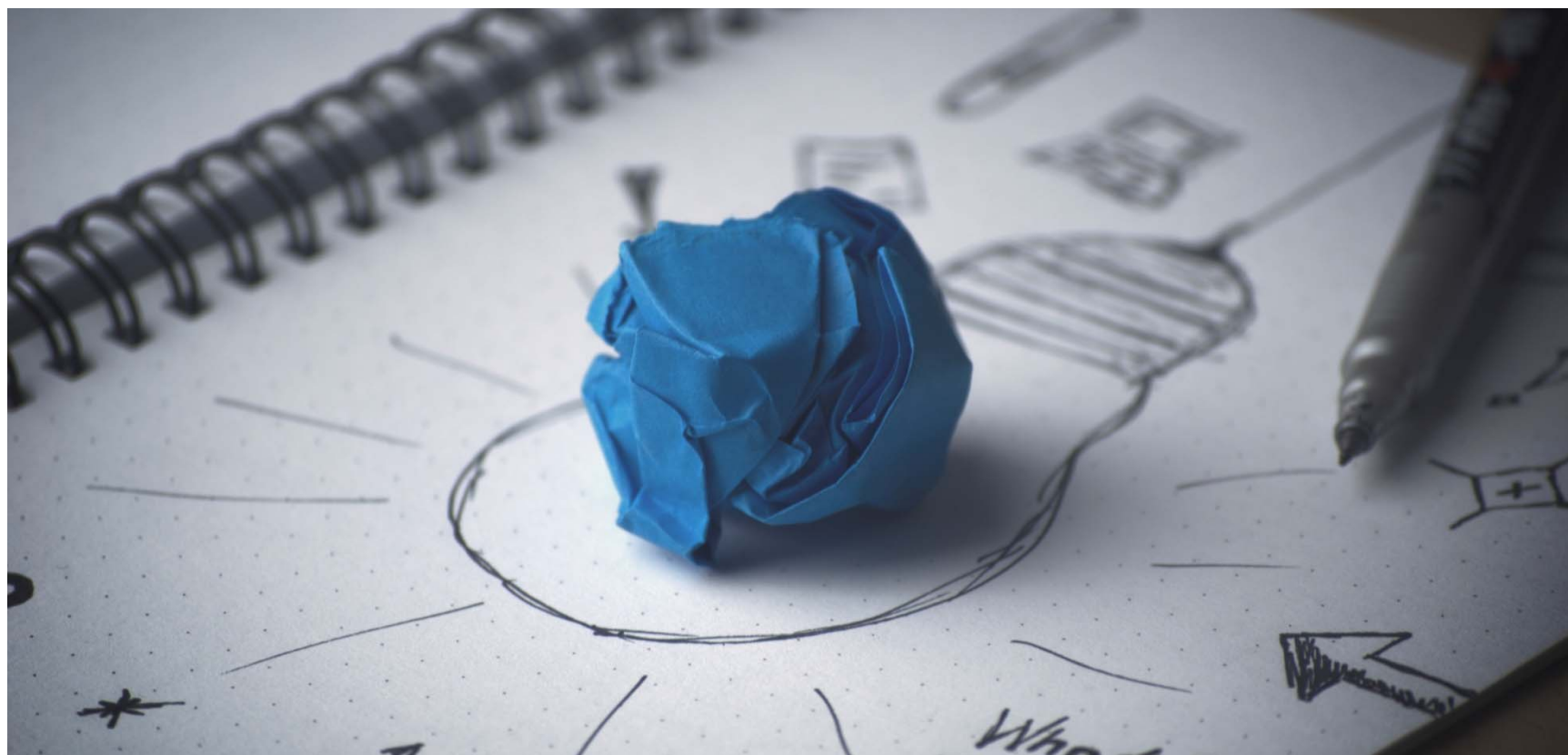
### 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN

### 3. 'MARKET ENGAGEMENT'

### 4. LANZAMIENTO DE LA LICITACIÓN

## 0. INTRODUCCIÓN

Breve presentación del CONSORCI DE LA RIBERA Y DEL PROMINENT MED



## 0.1. EL PROYECTO PROMINENT MED

**Public pRocurement of Innovation boosting greEN growTh in MED area**

Prioridad programa INTERREG MED:  
**1. Promoting Mediterranean innovation capacities to develop smart and sustainable growth.**

Objetivo específico:  
**1.1. To increase transnational activity of innovative clusters and networks of key sectors of the MED area.**

Fecha inicio: **01/11/2016**  
Fecha finalización: **31/10/2019**  
Duración: 36 meses

Utilizar la **Compra Pública de Innovación (CPI)** para estimular el desarrollo de sistemas y soluciones innovadoras en el campo de la eficiencia energética de edificios.



**Municipios de pequeño/ mediano tamaño**



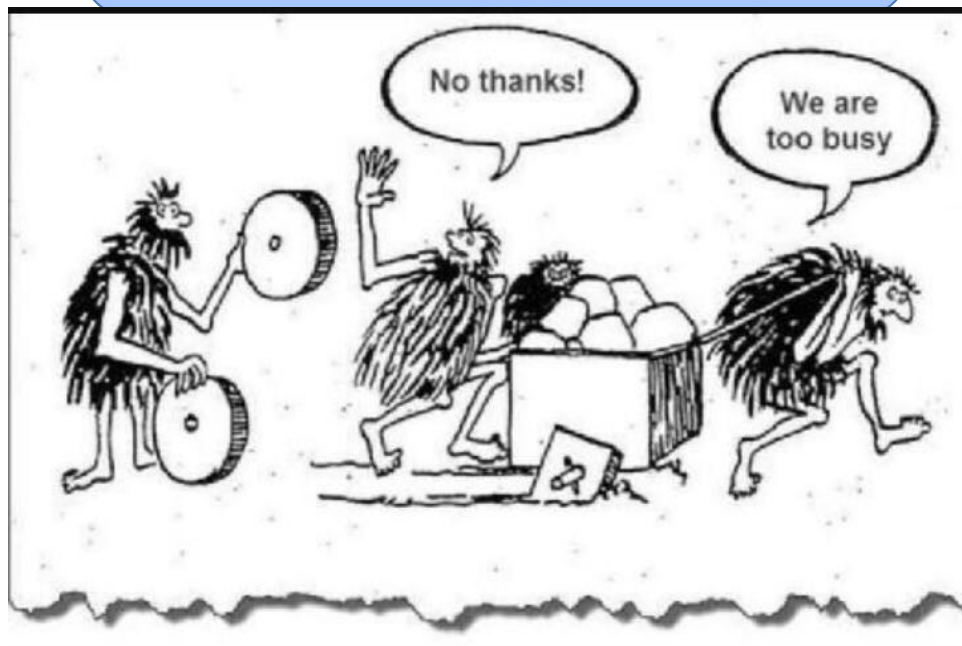
## 0.2. CONTEXTO Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Municipios /autoridades locales:

- Raramente se involucran directamente en actividades de innovación.
- Adquisición de productos/servicios y soluciones 'maduras'.

Promoción CPI instauración y especialización de la administración local.

Creación de clústers eficiencia energética.



1. La **mejora de los servicios públicos** mediante la adquisición de bienes y servicios innovadores.
2. El fomento de la **innovación empresarial**.
3. El impulso a la **internacionalización de la innovación** utilizando el mercado público local como cliente de 'lanzamiento' o de referència.

## 0.3. CLUSTER

- **PROMINENT MED PARTNERS**
  - CRIB: Consorci de la Ribera
  - UPV: Universitat Politècnica de València



UNIVERSITAT  
POLITÀCNICA  
DE VALÈNCIA

- **IMPLEMENTING MUNICIPALITY**

- ALZIRA: Ajuntament d'Alzira



Ajuntament d'Alzira

- **THIRD PARTIES**

- AVA ESEN: Energy Companies Cluster of Valencian Region (Associated Partner – Companies)
- GV: Generalitat Valenciana (Associated Partner)
- DIVAL: Diputació de València





## 1. DE LA NECESIDAD AL VALOR

- EVALUACIÓN DE NECESIDADES (QUÉ)
- ESTABLECIMIENTO DEL ESCENARIO DE BASE (DESDE)
- ESTADO DEL ARTE PRELIMINAR (HACIA)
- CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN (CÓMO)

## 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

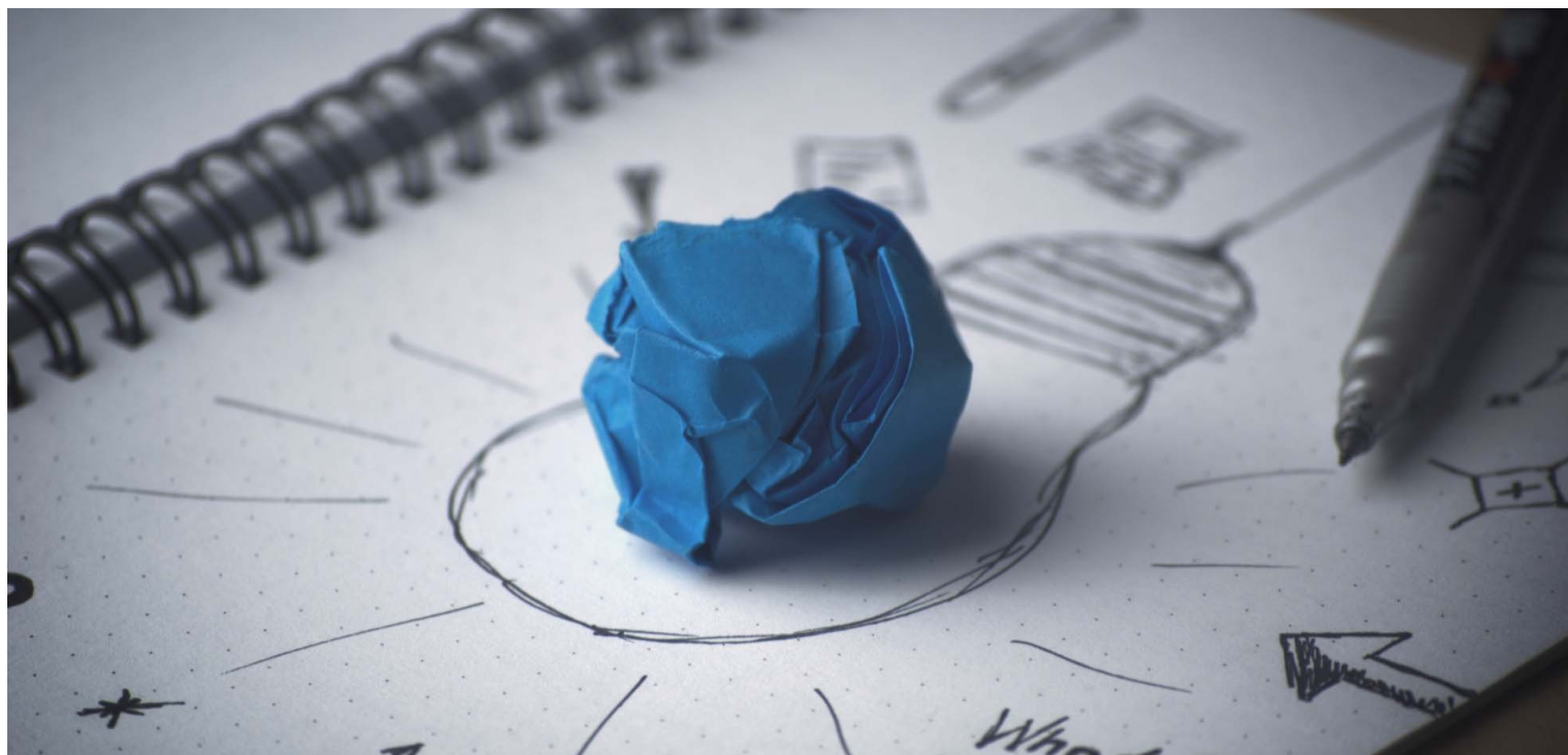
- OBJETIVO
- RECURSOS

## 3. DIÁLOGO CON EL MERCADO

- IDENTIFICACIÓN DE SECTORES, EMPRESAS Y PROVEEDORES (IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO)
- CANALES DE COMUNICACIÓN
- JORNADA DE CONSULTA AL MERCADO
- ANÁLISIS DE LA JORNADA Y REVISIÓN DE LA INNOVACIÓN
- LICITACIÓN ESTRATEGIA Y PUBLICACIÓN



## 1. DE LA NECESIDAD AL VALOR



## 1. DE LA NECESIDAD AL VALOR

- EVALUACIÓN DE NECESIDADES (QUÉ)
- ESTABLECIMIENTO DEL ESCENARIO DE BASE (DESDE)
- ESTADO DEL ARTE PRELIMINAR (HACIA)
- CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN (CÓMO)

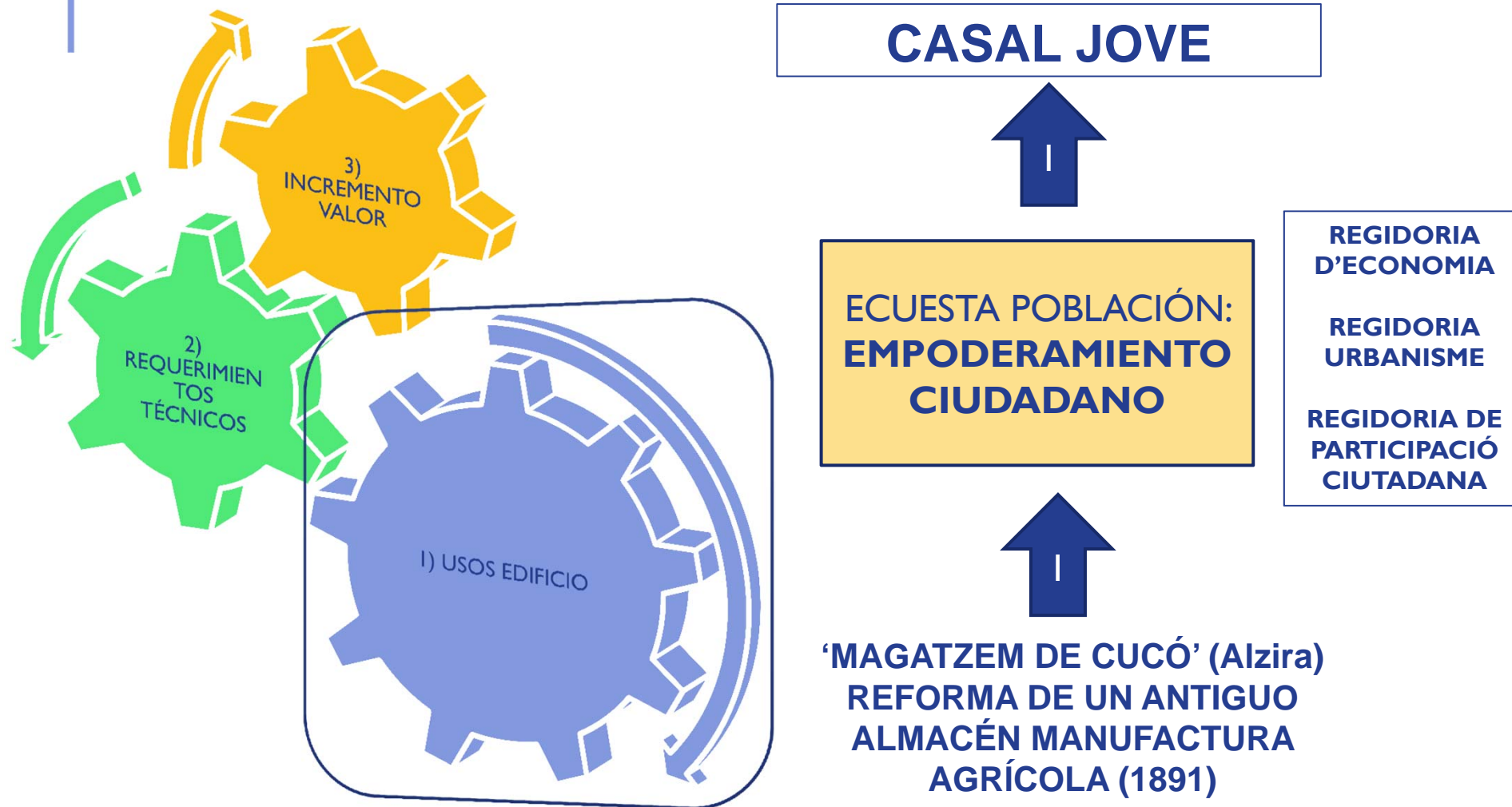
## 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

- OBJETIVO
- RECURSOS

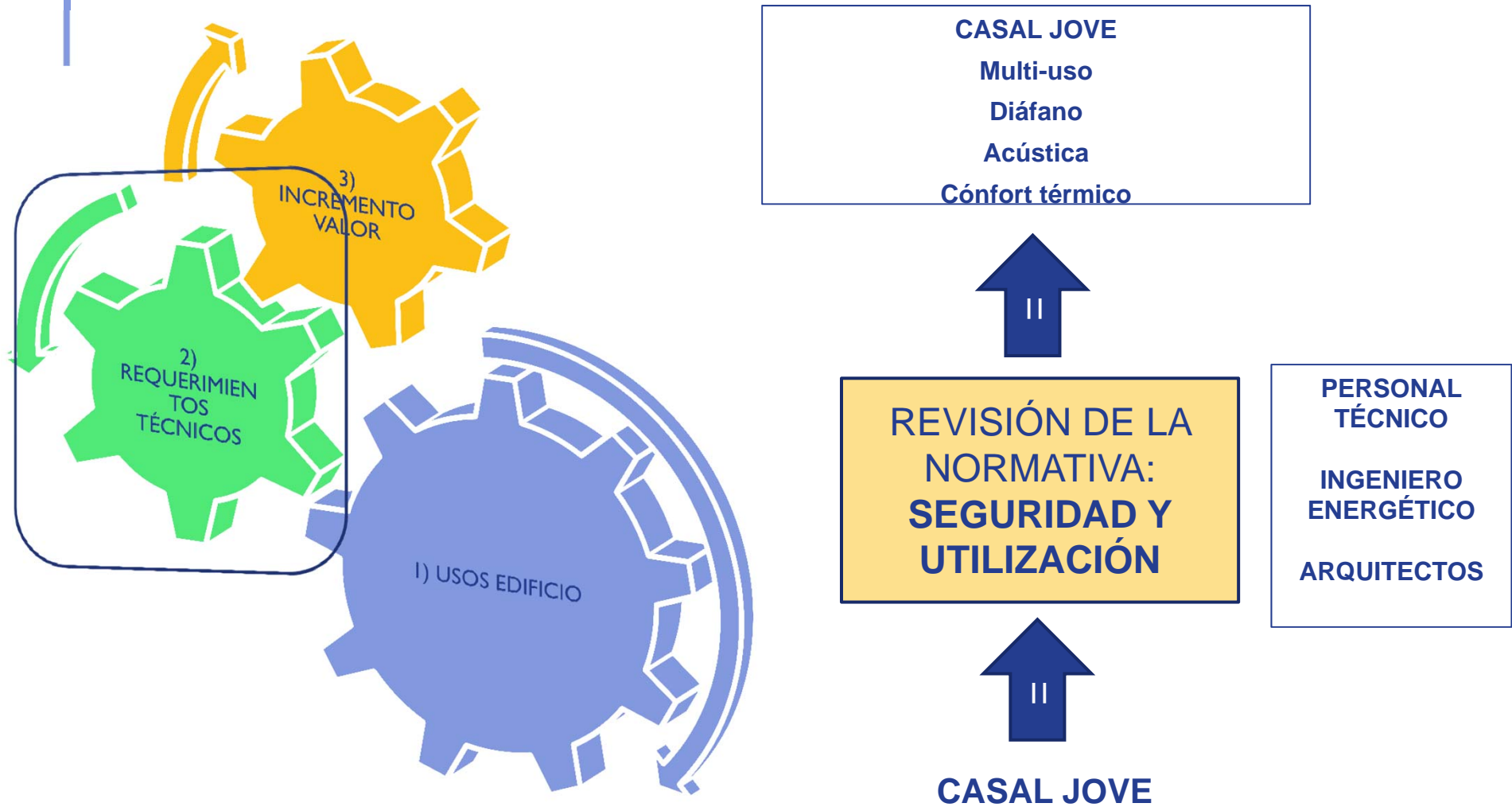
## 3. DIÁLOGO CON EL MERCADO

- IDENTIFICACIÓN DE SECTORES, EMPRESAS Y PROVEEDORES (IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO)
- CANALES DE COMUNICACIÓN
- JORNADA DE CONSULTA AL MERCADO
- ANÁLISIS DE LA JORNADA Y REVISIÓN DE LA INNOVACIÓN
- LICITACIÓN ESTRATEGIA Y PUBLICACIÓN

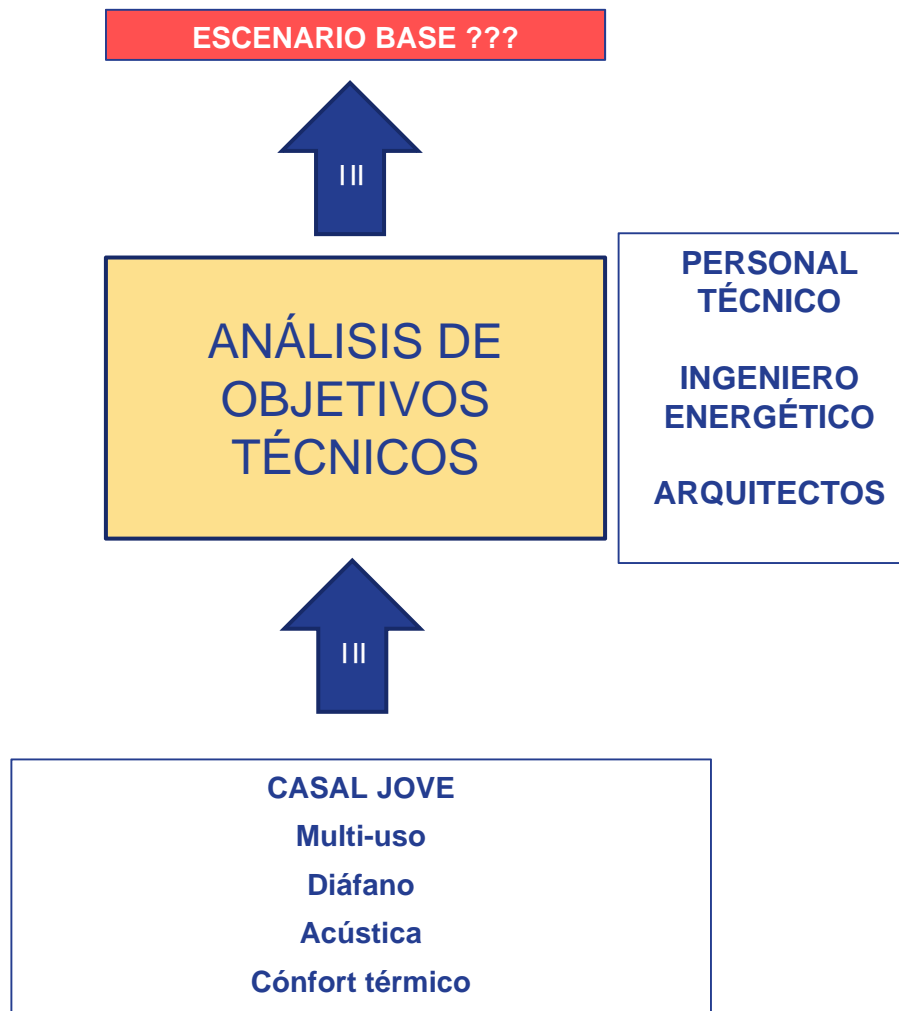
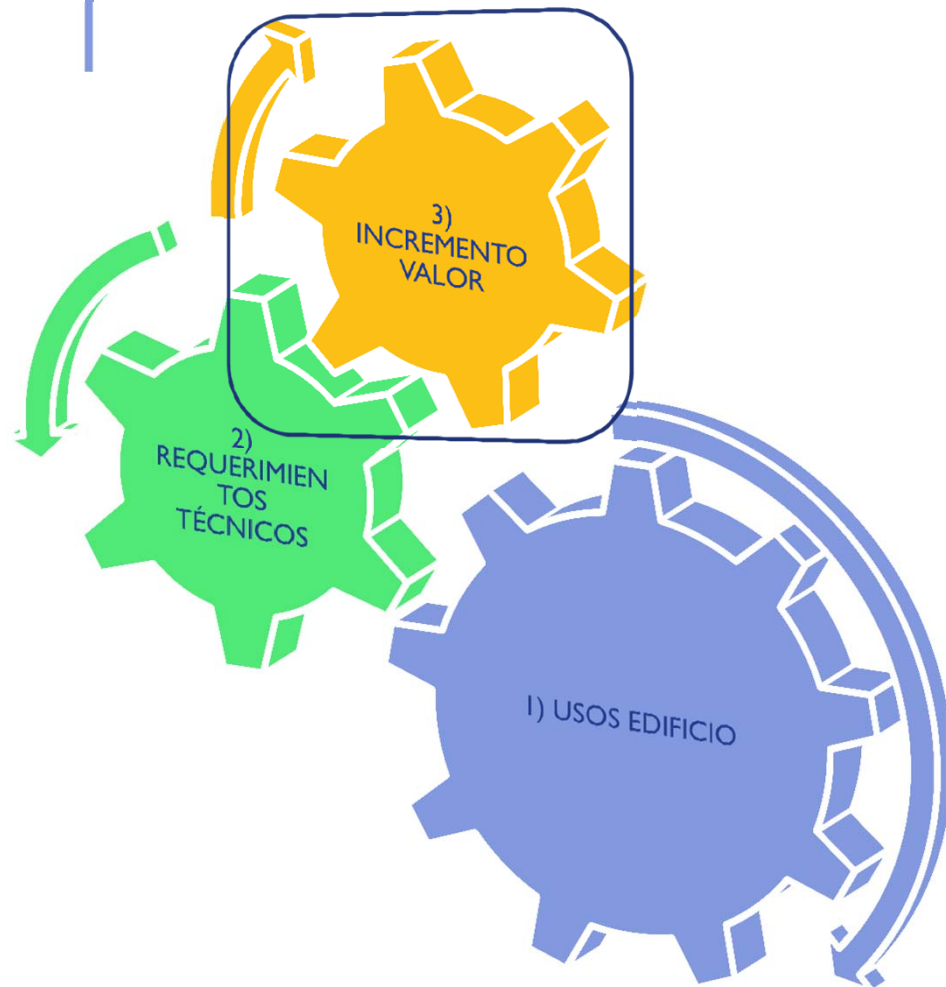
## 1.1. ANÁLISIS DE NECESIDADES



# 1.1. ANÁLISIS DE NECESIDADES



# 1.1. ANÁLISIS DE NECESIDADES



## 1. DE LA NECESIDAD AL VALOR

- EVALUACIÓN DE NECESIDADES (QUÉ)
- ESTABLECIMIENTO DEL ESCENARIO DE BASE (DESDE)
- ESTADO DEL ARTE PRELIMINAR (HACIA)
- CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN (CÓMO)

## 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

- OBJETIVO
- RECURSOS

## 3. DIÁLOGO CON EL MERCADO

- IDENTIFICACIÓN DE SECTORES, EMPRESAS Y PROVEEDORES (IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO)
- CANALES DE COMUNICACIÓN
- JORNADA DE CONSULTA AL MERCADO
- ANÁLISIS DE LA JORNADA Y REVISIÓN DE LA INNOVACIÓN
- LICITACIÓN ESTRATEGIA Y PUBLICACIÓN

# 1.2. ESTABLECIMIENTO MODELO BASE



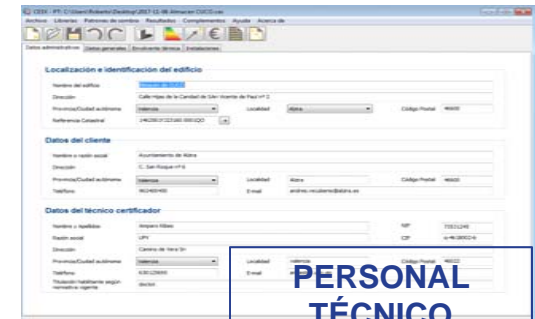
Análisis constructivo



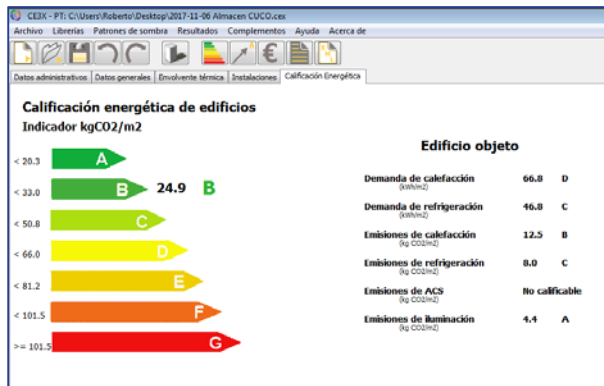
Análisis de materiales y dimensiones



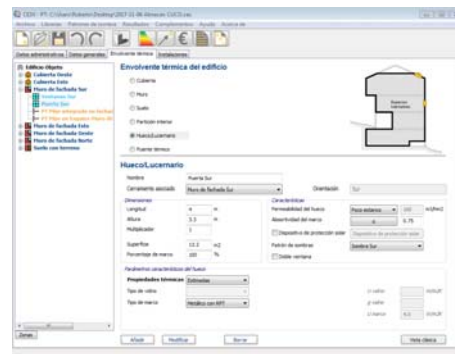
Modelo energético  
Software CE3X



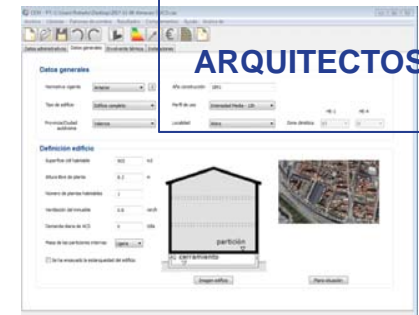
PERSONAL TÉCNICO  
INGENIERO ENERGÉTICO  
ARQUITECTOS



Modelo energético BÁSICO con soluciones 'tradicionales'



Climatología  
Diferenciación por orientación



Modelo 3D  
Propiedades Físicas  
Normativa

## 1. DE LA NECESIDAD AL VALOR

- EVALUACIÓN DE NECESIDADES (QUÉ)
- ESTABLECIMIENTO DEL ESCENARIO DE BASE (DESDE)
- ESTADO DEL ARTE PRELIMINAR (HACIA)
- CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN (CÓMO)

## 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

- OBJETIVO
- RECURSOS

## 3. DIÁLOGO CON EL MERCADO

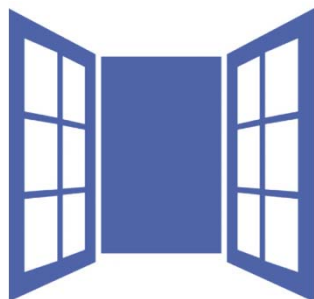
- IDENTIFICACIÓN DE SECTORES, EMPRESAS Y PROVEEDORES (IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO)
- CANALES DE COMUNICACIÓN
- JORNADA DE CONSULTA AL MERCADO
- ANÁLISIS DE LA JORNADA Y REVISIÓN DE LA INNOVACIÓN
- LICITACIÓN ESTRATEGIA Y PUBLICACIÓN



## 1.3. ESTADO DEL ARTE

### 1) ESTRUCTURACIÓN DEL RETO

VENTANAS



VIDRIO

CARPINTERÍA

SOMBREAMIENTO

**DIVISIÓN DEL SISTEMA DE ANÁLISIS EN SUBSISTEMAS ASUMIBLES**

### 2) ESTRUCTURACIÓN DEL ANÁLISIS

1. Descripción de las soluciones
2. Ventajas y limitaciones de las soluciones
3. Propiedades térmicas
4. Coste
5. Potenciales suministradores de soluciones y/o tecnología

## 1.3. ESTADO DEL ARTE

### RESULTADO DEL ANÁLISIS

| Tecnologías /Soluciones/Productos/Materiales |  | GRADO DE MADUREZ DE LA TECNOLOGÍA |                        |                             |
|--|--|-----------------------------------|------------------------|-----------------------------|
|  |  | Mercado                           | Innovadora             | En desarrollo               |
|  |  | Tecnología tradicional y conocida | ≤ 3 años en el mercado | Aún no ha llegado a mercado |
| <b>1.</b>                                    | <b>Vidrios estáticos</b>                 |                                   |                        |                             |
| 1.1  | Doble acristalamiento                    | X                                 |                        |                             |
| 1.2  | Triple acristalamiento                   | X                                 |                        |                             |
| 1.3  | Vidrio bajo emisivo o vidrio de capa     | X                                 |                        |                             |
| 1.4  | Vidrios con gases nobles                 |                                   | X                      |                             |
| 1.5  | Vidrio de control solar                  |                                   | X                      |                             |
| 1.6  | Vidrio laminado                          | X                                 |                        |                             |
| 1.7  | Vidrio cromático                         |                                   |                        | X                           |
| 1.8  | Vidrio reflectante                       |                                   | X                      |                             |
| 1.9  | Vidrio al vacío                          |                                   |                        | X                           |
| 1.10   | Vidrio con aerogeles                     |                                   |                        | X                           |
| 1.11   | Láminas de ventana                       | X                                 |                        |                             |
| 1.12   | Vidrio autolimpiable                     | X                                 |                        |                             |
| 1.13   | Policarbonato                            |                                   | X                      |                             |
| <b>2.</b>                                    | <b>Vidrios inteligentes pasivos</b>      |                                   |                        |                             |
| 2.1  | Vidrio fotocromático                     |                                   | X                      |                             |
| 2.2  | Vidrios termocrómicos                    |                                   | X                      |                             |
| <b>3.</b>                                    | <b>Vidrios inteligentes activos</b>      |                                   |                        |                             |
| 3.1  | Vidrios electrocrómicos                  |                                   | X                      |                             |
| 3.2  | Vidrios cristal líquido                  |                                   |                        | X                           |
| 3.3  | Vidrios con materiales de cambio de fase |                                   |                        | X                           |
| <b>4.</b>                                    | <b>Marcos de ventana - carpinterías</b>  |                                   |                        |                             |
| 4.1  | Doble carpintería                        |                                   | X                      |                             |
| 4.2  | Carpintería de madera                    |                                   | X                      |                             |
| 4.3  | Carpintería metálica con RPT             |                                   | X                      |                             |
| 4.4  | Carpintería plástica                     |                                   | X                      |                             |
| 4.5  | Carpintería de marco híbrido             |                                   | X                      |                             |
| <b>5.</b>                                    | <b>Elementos de sombreado</b>            |                                   |                        |                             |
| 5.1  | Parasoles en voladizo                    |                                   | X                      |                             |
| 5.2  | Sidefins - parasoles laterales           |                                   | X                      |                             |
| 5.3  | Light selves – repisas de luz            |                                   | X                      |                             |
| 5.4  | Persianas interiores                     |                                   | X                      |                             |
| 5.5  | Contraventanas y persianas               |                                   | X                      |                             |

Innovación / madurez / riesgo



## 1. DE LA NECESIDAD AL VALOR

- EVALUACIÓN DE NECESIDADES (QUÉ)
- ESTABLECIMIENTO DEL ESCENARIO DE BASE (DESDE)
- ESTADO DEL ARTE PRELIMINAR (HACIA)
- CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN (CÓMO)

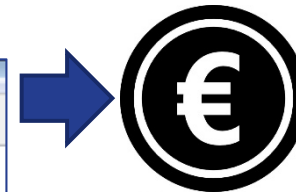
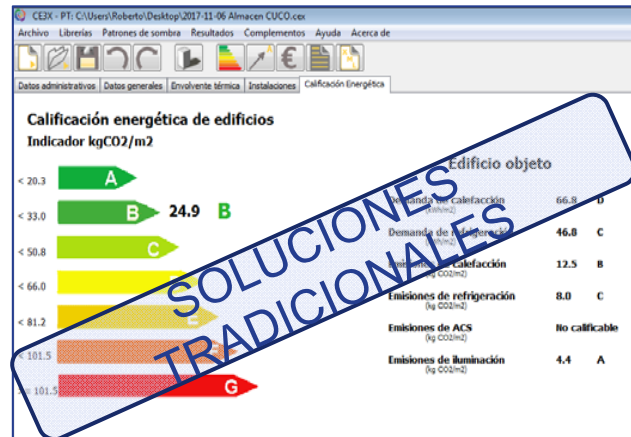
## 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

- OBJETIVO
- RECURSOS

## 3. DIÁLOGO CON EL MERCADO

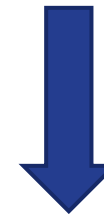
- IDENTIFICACIÓN DE SECTORES, EMPRESAS Y PROVEEDORES (IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO)
- CANALES DE COMUNICACIÓN
- JORNADA DE CONSULTA AL MERCADO
- ANÁLISIS DE LA JORNADA Y REVISIÓN DE LA INNOVACIÓN
- LICITACIÓN ESTRATEGIA Y PUBLICACIÓN

# 1.4. CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN



Cerramientos  
Suelos  
VENTANAS

EMBUDO ECONÓMICO  
(y técnico)



CRITERIOS DE VALOR

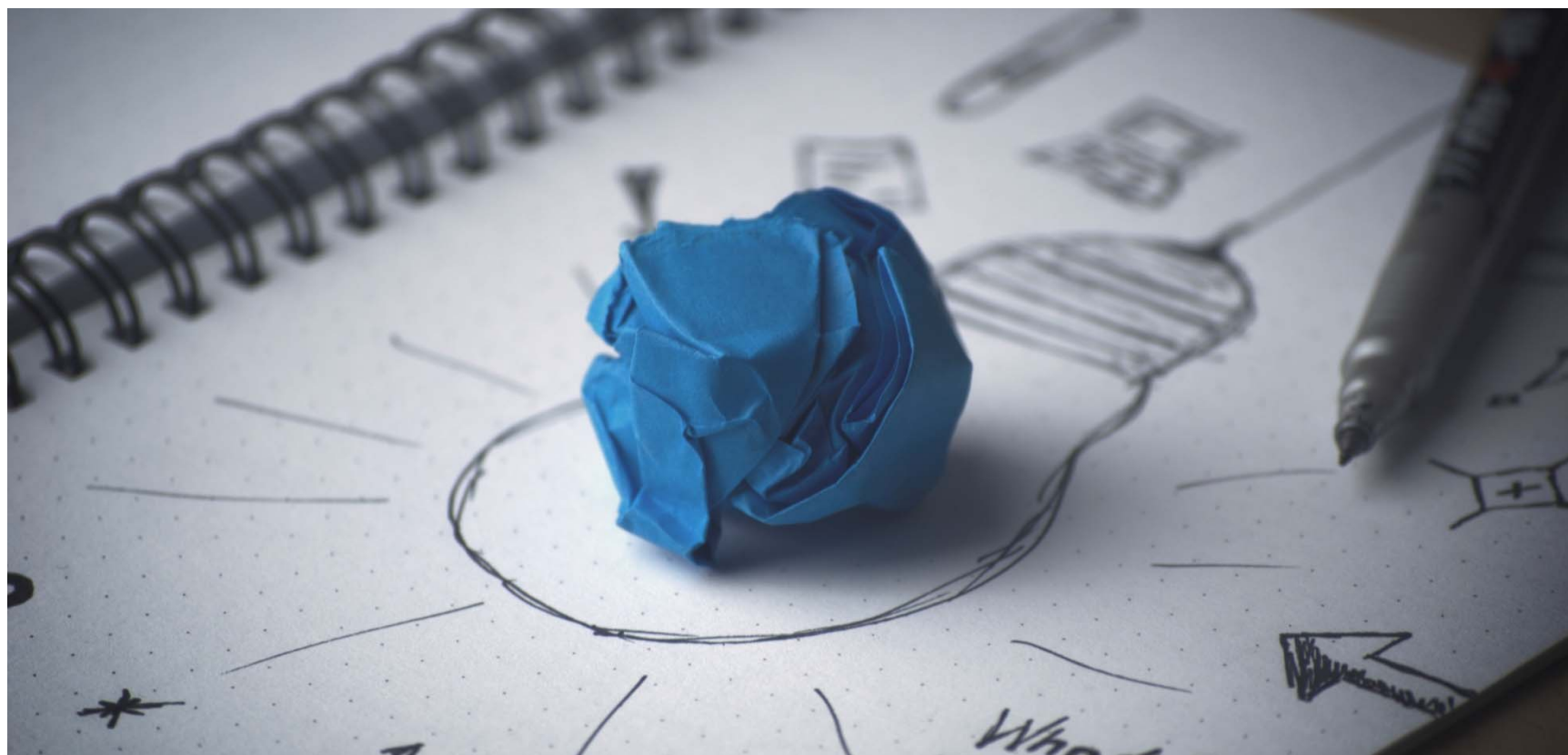
REQUISITOS



- Maximizar el **uso de la luz natural**
- Minimizar **las ganancias de calor** en verano, para evitar sobrecalentamientos, y **maximizar** las ganancias en **invierno**
- Minimizar las **perdidas de calor**
- Proveer **ventilación**
- **Insonorización**
- Asegure la **calidad de la unión** con el cerramiento
- Fácil mantenimiento y limpieza
- Producto **sostenible**, que minimize los residuos, uso de materiales sostenibles, considere el ciclo de vida de la instalación.
- **Seguridad** contra el vandalismo.

## 2. MATERIAL COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

INVERTIR TIEMPO PARA AHORRAR TIEMPO



## 1. DE LAS NECESIDADES AL VALOR

- EVALUACIÓN DE LAS NECESIDADES (QUÉ)
- ESTABLECIMIENTO DEL ESCENARIO DE BASE (DESDE)
- ESTADO DEL ARTE PRELIMINAR (HACIA)
- CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN (CÓMO)

## 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

- OBJETIVO
- RECURSOS

## 3. DIÁLOGO CON EL MERCADO

- IDENTIFICACIÓN DE SECTORES, EMPRESAS Y PROVEEDORES (IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO)
- CANALES DE COMUNICACIÓN
- JORNADA DE CONSULTA AL MERCADO
- ANÁLISIS DE LA JORNADA Y REVISIÓN DE LA INNOVACIÓN
- LICITACIÓN ESTRATEGIA Y PUBLICACIÓN

## 2.1. OBJETIVO

### COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN

#### INTERNO

Base común  
Misma información  
Imagen corporativa  
Metodología común

Mejores servicios públicos

#### EXTERNO

Credibilidad  
Atractivo  
Participación  
Competición

Mejor calidad-precio

Mejores servicios públicos

## 1. DE LAS NECESIDADES AL VALOR

- EVALUACIÓN DE LAS NECESIDADES (QUÉ)
- ESTABLECIMIENTO DEL ESCENARIO DE BASE (DESDE)
- ESTADO DEL ARTE PRELIMINAR (HACIA)
- CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN (CÓMO)

## 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

- OBJETIVO
- RECURSOS

## 3. DIÁLOGO CON EL MERCADO

- IDENTIFICACIÓN DE SECTORES, EMPRESAS Y PROVEEDORES (IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO)
- CANALES DE COMUNICACIÓN
- JORNADA DE CONSULTA AL MERCADO
- ANÁLISIS DE LA JORNADA Y REVISIÓN DE LA INNOVACIÓN
- LICITACIÓN ESTRATEGIA Y PUBLICACIÓN



## 2.2 RECURSOS

Info básica edificio

Folleto


Sitio web

Anuncio previo diálogo  
(*Prior Information Note*)

Imagen corporativa

Cuestionario

actualmente son inexistentes en el edificio. En una fase posterior se prevé la realización de una rehabilitación energética completa del edificio, consistente en la actuación en las fachadas laterales pendientes de rehabilitación, así la actuación en el resto de la solera existente.



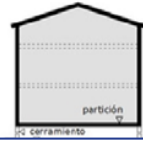

Órgano de contratación  
Presupuesto  
Fecha aproximada

DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS ENERGÉTICAS DEL EDIFICIO

En este apartado se describen las características energéticas del edificio, envolvente térmica, instalaciones, condiciones de funcionamiento y ocupación y demás datos utilizados para obtener la calificación energética del edificio.

1. SUPERFICIE, IMAGEN Y SITUACIÓN

Superficie habitable [m<sup>2</sup>]: 905.0

Imagen del edificio:  Plano de situación: 

Localización + dimensiones info (m<sup>2</sup>)

CALIFICACIÓN ENERGÉTICA DEL EDIFICIO

| Zona climática  | 83    | Sitio  | Mediada Media - 12h |
|---|-------|--|---------------------|
| CALEFACCIÓN ACS   |       |  |                     |
| Emissiones (kgCO <sub>2</sub> eq/m <sup>2</sup> año)          | 10.21 | Emissiones (kgCO <sub>2</sub> eq/m <sup>2</sup> año) | 6.00                |
| REFRIGERACIÓN ILUMINACIÓN                                     |       |  |                     |
| Emissiones (kgCO <sub>2</sub> eq/m <sup>2</sup> año)          | 5.33  | Emissiones (kgCO <sub>2</sub> eq/m <sup>2</sup> año) | 4.38                |
| Emissiones globales (kgCO <sub>2</sub> eq/m <sup>2</sup> año) |       |  |                     |
| 5.53  |       |  |                     |

| Tipo    | Superficie [m <sup>2</sup> ] | Transparencia [W/m <sup>2</sup> K] | Modo de obtención |
|---------|------------------------------|------------------------------------|-------------------|
| techo   | 537.25                       | 0.33                               | Conocidas         |
| fachada | 499.46                       | 0.33                               | Conocidas         |
| fachada | 144.9                        | 1.79                               | Conocidas         |
| fachada | 219.97                       | 2.40                               | Conocidas         |
| fachada | 198.25                       | 1.75                               | Conocidas         |
| fachada | 146.67                       | 1.26                               | Conocidas         |
| Suelo   | 903.77                       | 0.39                               | Estimadas         |

Modelo energético básico

Criterios/requisitos

- Administración y mantenimiento de las instalaciones
- Proporcionar seguridad frente a vandálicos.
- Facil mantenimiento y limpieza
- Producto sostenible y limpio
- Considerar el ciclo de vida de la instalación.
- Proporcionar seguridad frente a vandálicos.

### 2.2 RECURSOS

Info básica edificio

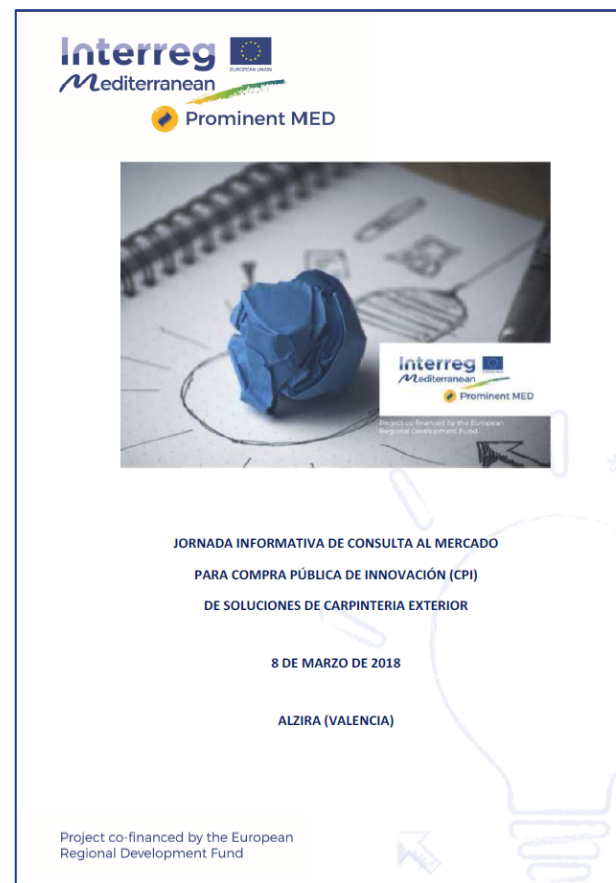
Folleto

Sitio web

Anuncio previo diálogo  
(*Prior Information Note*)

Imagen corporativa

Cuestionario



## 2.2. RECURSOS

Info básica edificio

Folleto

Sitio web

Anuncio previo diálogo  
(*Prior Information Note*)

Imagen corporativa

Cuestionario



The screenshot shows the website 'Àrea d'Energia' with a navigation menu including 'Presentación', 'Linies d'actuació', 'Estudios y Publicaciones', and 'Contacto'. The main content is titled 'Rehabilitación energética – Magatzem de Cucó' and contains the following text:

El proyecto PROMINENT MED incluye la ejecución de una acción piloto de implementación de un procedimiento de contratación basado en la compra pública de innovación (CPI). Esta acción piloto está enfocada a conseguir inversiones basadas en la mejora de la eficiencia energética de los edificios municipales. En esta línea el ayuntamiento de Alzira ha seleccionado el Magatzem de Cucó como destinatario de esta acción piloto.

El Magatzem de Cucó es un edificio municipal situado en la calle de la Pau, 28 y fue adquirido por el ayuntamiento de Alzira en 1983. La edificación original, de principios del siglo pasado, correspondía a un edificio dedicado exclusivamente al comercio de la naranja.

- Organización de una jornada de puertas abiertas el día 8 de marzo de 2018 en Alzira. Programa de la jornada de diálogo con el mercado. [Link](#)
- Publicación de anuncios previos a través de diferentes canales con el objetivo de conseguir la máxima difusión. Anuncio de información previa en el suplemento del Diario Oficial de la Unión Europea.
- Publicación del mapa de demanda temprana. [Link](#)

[https://energia.consorcidelaribera.com/?page\\_id=337&lang=en](https://energia.consorcidelaribera.com/?page_id=337&lang=en)

## 2.2. RECURSOS

Info básica edificio

Folleto

Sitio web

Anuncio previo diálogo  
(*Prior Information Note*)

Imagen corporativa

Cuestionario

El presente anuncio en el sitio web de TED: <http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:4551-2018:TEXT:ES:HTML>

España-Alzira: Instalación de ventanas  
2018/S 004-004551

Anuncio de información previa

El presente anuncio solo proporciona información previa

Suministros

Directiva 2014/24/UE

**Apartado I: Poder adjudicador**

I.1) **Nombre y direcciones**  
Consorti de la Ribera  
P4600062F  
C/ Tarongers, 116  
Alzira  
46600  
España  
Persona de contacto: Consorti de la Ribera  
Teléfono: +34 962424641  
Correo electrónico: [projectes@aer-ribera.com](mailto:projectes@aer-ribera.com)  
Código NUTS: ES523  
**Direcciones de internet:**  
Dirección principal: [www.consolidelaribera.com](http://www.consolidelaribera.com)

I.2) **Contratación conjunta**

I.3) **Comunicación**  
Puede obtenerse más información en la dirección mencionada arriba

I.4) **Tipo de poder adjudicador**  
Autoridad regional o local

I.5) **Principal actividad**  
Otra actividad: Gestión energética, Energías renovables, Eficiencia energética

**Apartado II: Objeto**

II.1) **Ámbito de la contratación**

II.1.1) **Denominación:**  
Compra pública innovadora (CPI) para la Rehabilitación Energética del «Magatzem del Cucó» de Alzira

II.1.2) **Código CPV principal**  
45421132

II.1.3) **Tipo de contrato**  
Suministros

II.1.4) **Breve descripción:**

06/01/2018 S4 -- Suministros - Información previa sin convocatoria de concurso - No procede 1 / 3  
<http://ted.europa.eu/TED> Suplemento al Diario Oficial de la Unión Europea



## 2.2. RECURSOS

Info básica edificio

Folleto

Sitio web

Anuncio previo diálogo  
(*Prior Information Note*)

Imagen corporativa

Cuestionario

Diversos socios → Necesidad

- Mismo mensaje
- Mismo remitente
- Respuesta coordinada

[prominentmedspain@gmail.com](mailto:prominentmedspain@gmail.com)



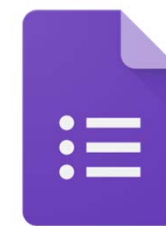
E-mail



Chat



Share



Ask

## 2.2. RECURSOS

<https://goo.gl/forms/6AEQ7aT4yesPIZIB3>

Info básica edificio

Folleto

Sitio web

Anuncio previo diálogo  
(*Prior Information Note*)

Imagen corporativa

Questionario



.csv/xls analysis

Identificación

Gestión de la reunión

Cualificación de la  
innovación según la  
escala de Likert

Justificación de las  
respuestas

REHABILITACIÓN ENERGÉTICA "Magatzem de Cucó"-Alzira, València PROMINENT-MED

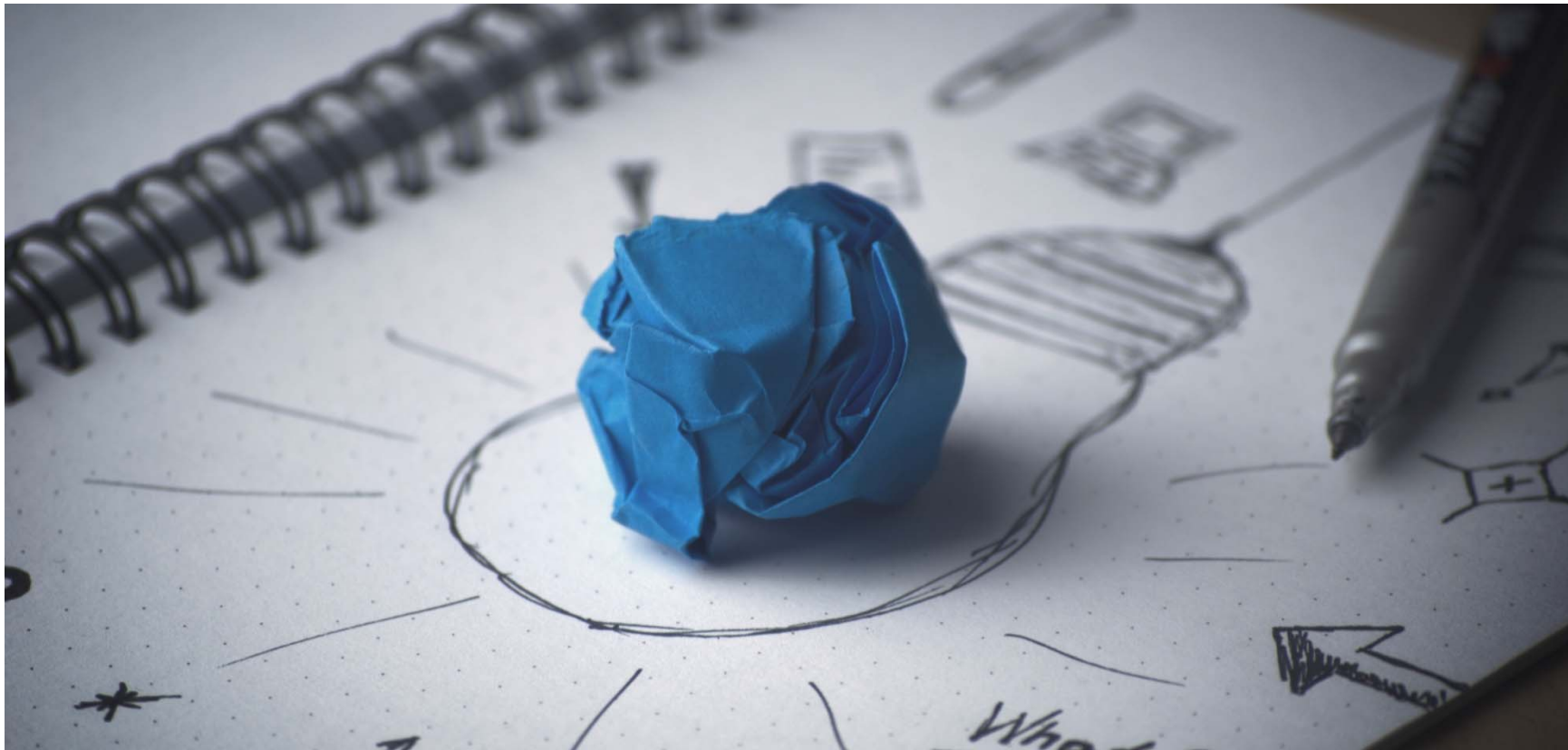
REUNIÓN INDIVIDUAL. Se ha reservado un bloque de reuniones tras la jornada del 8 de marzo de 2018, de 12.00 a 14.00h. ¿Desea mantener una reunión de 20 minutos con el equipo técnico para tratar los aspectos más relevantes de su innovación? Le informaremos del horario una vez cerrada la inscripción.

Por favor, indique de forma cualitativa (1 a 5 en nivel ascendente) el grado de relevancia de la innovación que propone su empresa con cada una de las funcionalidades que se indican a continuación

|  | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Maximizar el aprovechamiento de luz natural  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Minimizar las ganancias de calor en verano para evitar el uso de aire acondicionado  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Minimizar pérdidas de calor en invierno para evitar el uso de calefacción  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Integración de sistemas de ventilación integrados  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Facil mantenimiento y limpieza   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Producto sostenible, garantizar, minimizar los residuos, uso de materiales sostenibles, considerar el ciclo de vida de la instalación. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Proporcionar seguridad frente a vandalismo   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

## 3. MARKET ENGAGEMENT

### KNOCKING ON THE RIGHT DOORS



## 1. DE LAS NECESIDADES AL VALOR

- EVALUACIÓN DE LAS NECESIDADES (QUÉ)
- ESTABLECIMIENTO DEL ESCENARIO DE BASE (DESDE)
- ESTADO DEL ARTE PRELIMINAR (HACIA)
- CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN (CÓMO)

## 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

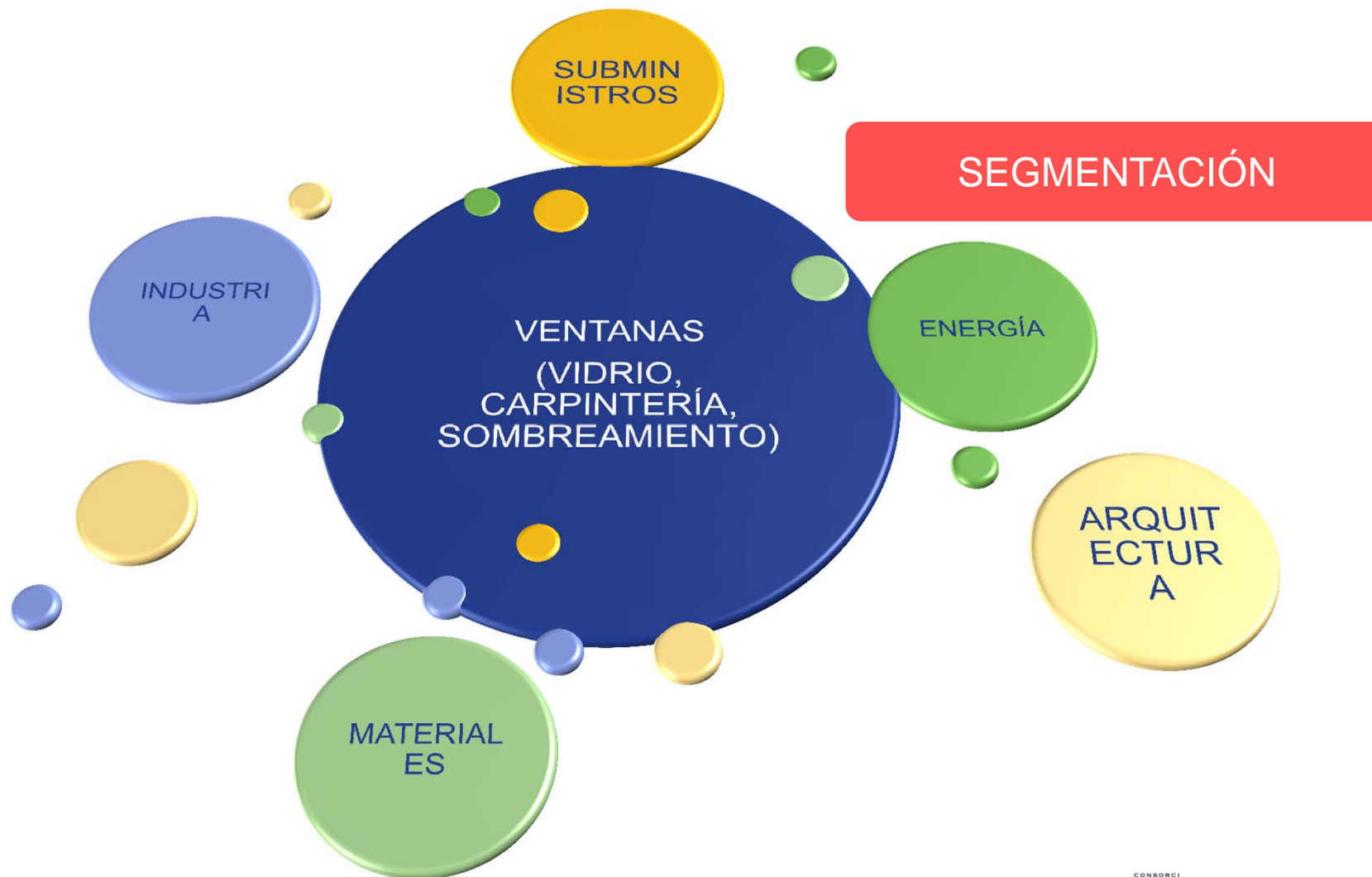
- OBJETIVO
- RECURSOS

## 3. DIÁLOGO CON EL MERCADO

- IDENTIFICACIÓN DE SECTORES, EMPRESAS Y PROVEEDORES (IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO)
- CANALES DE COMUNICACIÓN
- JORNADA DE CONSULTA AL MERCADO
- ANÁLISIS DE LA JORNADA Y REVISIÓN DE LA INNOVACIÓN
- LICITACIÓN ESTRATEGIA Y PUBLICACIÓN

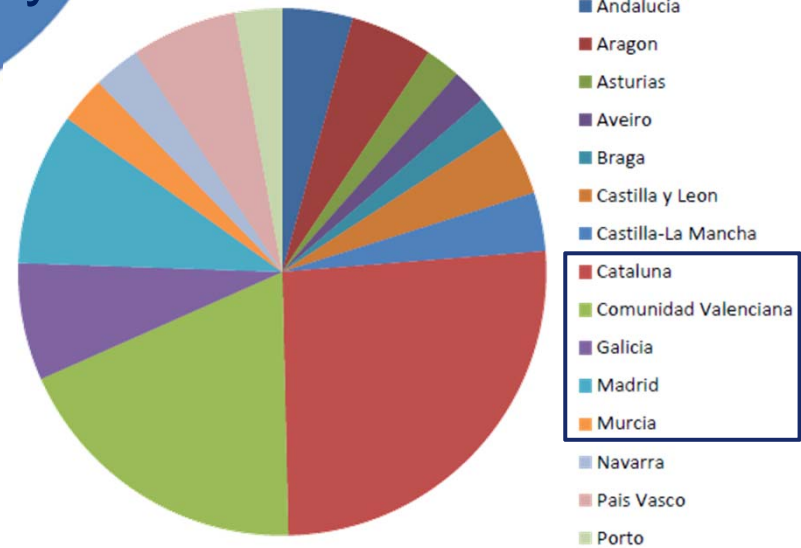
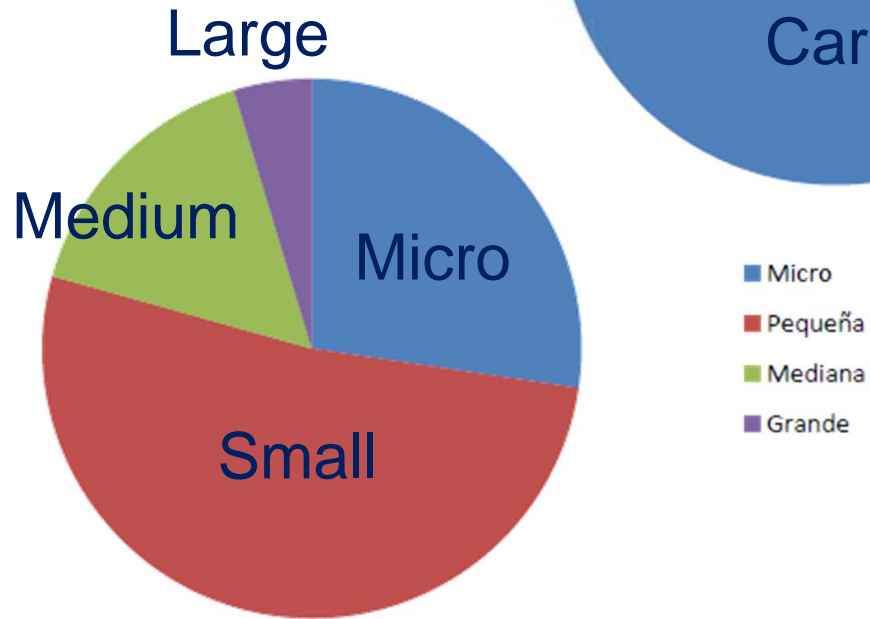
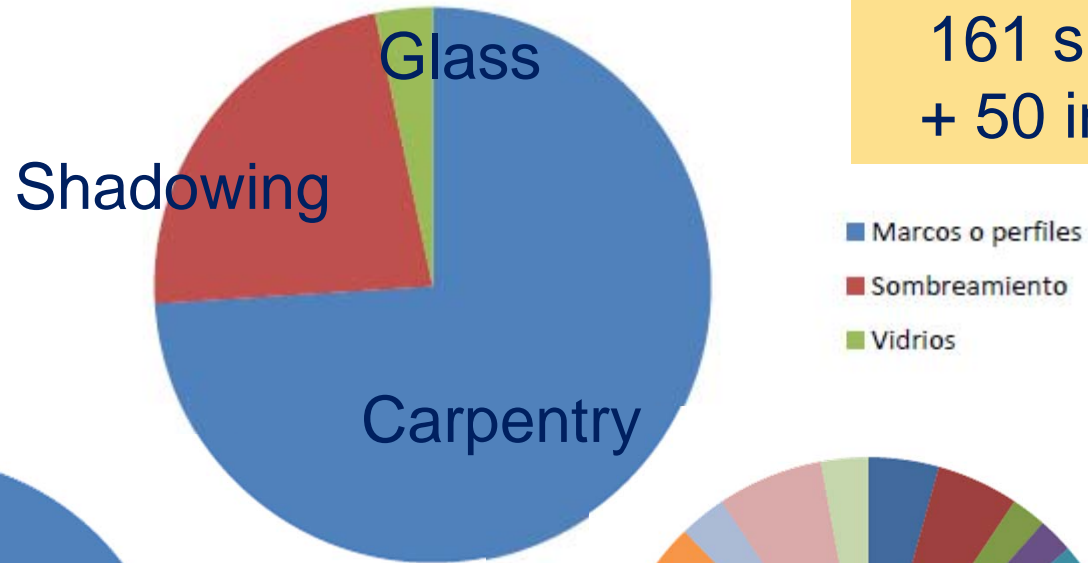


## 3.1. SUPPLY-CHAIN CONTACT LIST



# 3.1. SUPPLY-CHAIN CONTACT LIST

161 suppliers  
+ 50 installers



## 1. DE LAS NECESIDADES AL VALOR

- EVALUACIÓN DE LAS NECESIDADES (QUÉ)
- ESTABLECIMIENTO DEL ESCENARIO DE BASE (DESDE)
- ESTADO DEL ARTE PRELIMINAR (HACIA)
- CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN (CÓMO)

## 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

- OBJETIVO
- RECURSOS

## 3. DIÁLOGO CON EL MERCADO

- IDENTIFICACIÓN DE SECTORES, EMPRESAS Y PROVEEDORES (IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO)
- CANALES DE COMUNICACIÓN
- JORNADA DE CONSULTA AL MERCADO
- ANÁLISIS DE LA JORNADA Y REVISIÓN DE LA INNOVACIÓN
- LICITACIÓN ESTRATEGIA Y PUBLICACIÓN

## 3.2. CANALES DE COMUNICACIÓN



Ajuntament d'Alzira



UNIVERSITAT  
POLITÀCNICA  
DE VALÈNCIA



## 1. DE LAS NECESIDADES AL VALOR

- EVALUACIÓN DE LAS NECESIDADES (QUÉ)
- ESTABLECIMIENTO DEL ESCENARIO DE BASE (DESDE)
- ESTADO DEL ARTE PRELIMINAR (HACIA)
- CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN (CÓMO)

## 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

- OBJETIVO
- RECURSOS

## 3. DIÁLOGO CON EL MERCADO

- IDENTIFICACIÓN DE SECTORES, EMPRESAS Y PROVEEDORES (IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO)
- CANALES DE COMUNICACIÓN
- JORNADA DE CONSULTA AL MERCADO
- ANÁLISIS DE LA JORNADA Y REVISIÓN DE LA INNOVACIÓN
- LICITACIÓN ESTRATEGIA Y PUBLICACIÓN

### 3.3. TALLER CONSULTA PREVIA MERCADO



Alzira, 8 de  
marzo 2018

Interreg  
Mediterranean  
Prominent MED

| PROGRAMA      |   |
|---------------|---|
| 9:00 – 9:15   | Acreditaciones  |
| 9:15– 9:30    | Apertura institucional de la jornada: Ayuntamiento de Alzira  |
| 9:30– 10:00   | Conceptos, objetivos y perspectivas de la Compra Pública de Innovación (CPI). Olatz Nicolas, Tecnalia                           |
| 10:00– 10:30  | Presentación del proyecto europeo PROMINENT MED. Plàcid Madramany, Consorci de la Ribera.                                       |
| 10:30 – 11:00 | Café + networking   |
| 11:00 – 12:00 | Necesidades del edificio "Magatzem del Cucó". Ayuntamiento de Alzira.<br>Presentación y diálogo abierto.                        |
| 12:00 – 14:00 | Encuentros individuales entre compradores y proveedores<br><i>(ver más información en el cuestionario de la inscripción)</i>    |
| 12:00 – 14:00 | Networking en sesión paralela a los encuentros individuales   |
| 14:00 – 14:30 | Visita técnica al edificio 'Magatzem de Cucó'.<br><a href="https://goo.gl/maps/1Ecl6X3oXAo">https://goo.gl/maps/1Ecl6X3oXAo</a> |

**INSCRIPCION GRATUITA AQUÍ** <https://goo.gl/forms/a5UPXfv9ePkerrNh2>

En el caso en que su organización esté interesada en asistir al evento, pero sin presentar innovación, o consultas, escriba un correo electrónico a la siguiente dirección: [prominentmedspain@gmail.com](mailto:prominentmedspain@gmail.com), y le confirmaremos la disponibilidad de plazas en breve.





Project co-financed by the European Regional Development Fund

## 3.4. TALLER CONSULTA PREVIA MERCADO



1. Conceptos, objetivos y perspectiva CPI.
2. Presentación PROMINENT MED.
3. Visita técnica 'Magatzem de Cucó'. Necesidades del edificio.
4. Encuentros individuales con empresas.
5. Networking



Asistentes: 9 empresas  
Entrevistas: 7



## 1. DE LAS NECESIDADES AL VALOR

- EVALUACIÓN DE LAS NECESIDADES (QUÉ)
- ESTABLECIMIENTO DEL ESCENARIO DE BASE (DESDE)
- ESTADO DEL ARTE PRELIMINAR (HACIA)
- CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN (CÓMO)

## 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

- OBJETIVO
- RECURSOS

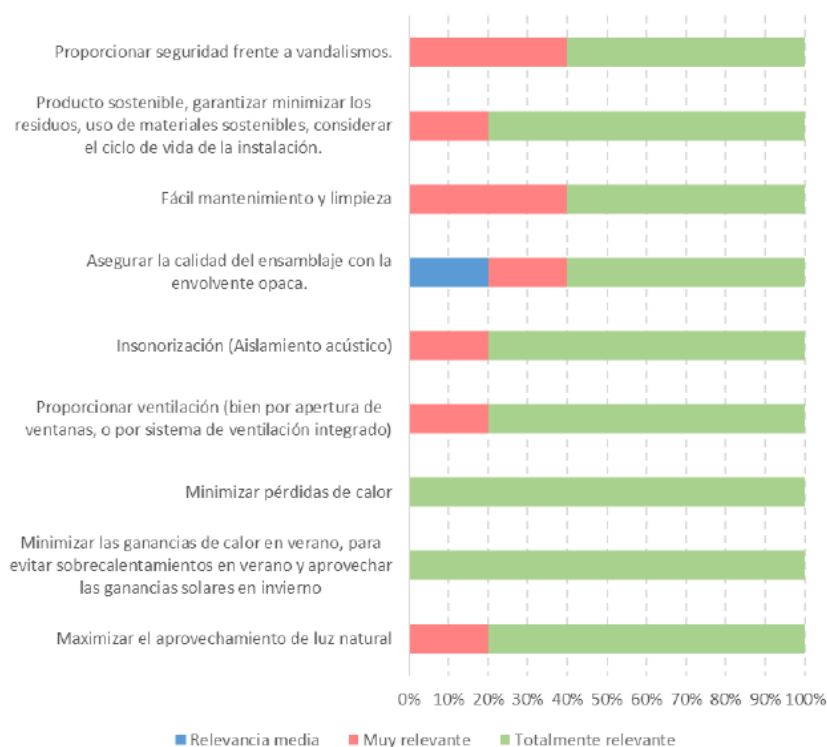
## 3. DIÁLOGO CON EL MERCADO

- IDENTIFICACIÓN DE SECTORES, EMPRESAS Y PROVEEDORES (IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO)
- CANALES DE COMUNICACIÓN
- JORNADA DE CONSULTA AL MERCADO
- ANÁLISIS DE LA JORNADA Y REVISIÓN DE LA INNOVACIÓN
- LICITACIÓN ESTRATEGIA Y PUBLICACIÓN



## 3.4. ANÁLISIS RESPUESTA DEL MERCADO

Grado relevancia innovación propuesta respecto a funcionalidad identificada



| ANÁLISIS DE LAS RESPUESTAS A LA ENCUESTA |   |
|--|---|
| Cualidad/capacidad de la ventana         | Resumen propuestas  |
| Minimización de pérdidas de calor        | <b>VIDRIOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>soluciones con doble o triple vidrio, con cámara de Argón inyectado</li> <li>superficies con tratamientos de control solar y baja emisividad combinados.</li> </ul>  |
|  | <b>MARCOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>uso de PVC o con rotura de puente térmico para otros materiales.</li> <li>propuesta de nuevos perfiles de PVC con termofibra que aumenta la capacidad aislante.</li> <li>incluyen sistemas de microventilación a través de los herrajes de apertura oscilobatiente</li> </ul>   |
| Proporcionar ventilación                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>no suponen limitaciones para la aplicación de un sistema mecánico de ventilación independiente de la ventana</li> <li>Destacar una solución propuesta que incluye un sencillo sistema de control automático integrado en la unidad de ventanas a través de un medidor de humedad que regula el nivel de apertura de la ventana.</li> </ul> |

- I. Actualización de necesidades
- II. Criterios de adjudicación
- III. Otros detalles (ej. precio, interés)

## 1. DE LAS NECESIDADES AL VALOR

- EVALUACIÓN DE LAS NECESIDADES (QUÉ)
- ESTABLECIMIENTO DEL ESCENARIO DE BASE (DESDE)
- ESTADO DEL ARTE PRELIMINAR (HACIA)
- CUALIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN (CÓMO)

## 2. MATERIAL DE COMUNICACIÓN PARA EL MERCADO

- OBJETIVO
- RECURSOS

## 3. DIÁLOGO CON EL MERCADO

- IDENTIFICACIÓN DE SECTORES, EMPRESAS Y PROVEEDORES (IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO)
- CANALES DE COMUNICACIÓN
- JORNADA DE CONSULTA AL MERCADO
- ANÁLISIS DE LA JORNADA Y REVISIÓN DE LA INNOVACIÓN
- LICITACIÓN ESTRATEGIA Y PUBLICACIÓN

## 3.5. LANZAMIENTO DE LA LICITACIÓN

### DEFINICIÓN DE TOR'S

- Órgano de contratación: Consorci de la Ribera
- Contrato de obras
- Procedimiento abierto y tramitación ordinaria
- 200.000 €

| Criterio <sup>α</sup>  | Descripción <sup>α</sup>   | Puntuación <sup>α</sup>      |
|--|--|------------------------------|
| <b>Criterios cuantificables por fórmula o cuantitativos -- 55 puntos<sup>α</sup></b> |  |                              |
| 1 <sup>α</sup>   | Reducción de las necesidades de calefacción y refrigeración asociadas al comportamiento térmico de las ventanas <sup>α</sup> | 25 <sup>α</sup>              |
| 2 <sup>α</sup>   | Garantía de los materiales <sup>α</sup>  | 10 <sup>α</sup>              |
| 3 <sup>α</sup>   | Coste del ciclo de vida <sup>α</sup>   | 20 <sup>α</sup>              |
| α  | <b>Puntuación máxima<sup>α</sup></b>   | <b>55 puntos<sup>α</sup></b> |

| Criterio <sup>α</sup>  | Descripción <sup>α</sup>  | Puntuación <sup>α</sup>      |
|--|---|------------------------------|
| <b>Criterios no cuantificables por fórmula o cualitativos -- 45 puntos<sup>α</sup></b> |   |                              |
| 4 <sup>α</sup>   | Calidad técnica de la solución presentada en relación a las necesidades identificadas <sup>¶</sup><br>-> Estrategias de refrigeración .....10 puntos <sup>¶</sup><br>-> Iluminación .....10 puntos <sup>¶</sup><br>-> Insonorización .....10 puntos <sup>¶</sup><br>-> Ambientales .....5 puntos <sup>α</sup> | 35 <sup>α</sup>              |
| 5 <sup>α</sup>   | Carácter innovador de la solución propuesta y posibles futuros desarrollos de la solución. <sup>α</sup>   | 10 <sup>α</sup>              |
| α  | <b>Puntuación máxima<sup>α</sup></b>  | <b>45 puntos<sup>α</sup></b> |

1<sup>a</sup> quincena  
Junio 2018



Project co-financed by the European  
Regional Development Fund



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



Ajuntament de Sagunt

Proyecto **PROMINENT MED**  
*PUBLIC PROCUREMENT OF INNOVATION BOOSTING  
GREEN GROWTH IN THE MED AREA*

Jornada Compra Pública Innovadora i Responsable - València, 12 Juny de 2018

Plàcid Madramany – Director Àrea d'Energia – Consorci de la Ribera