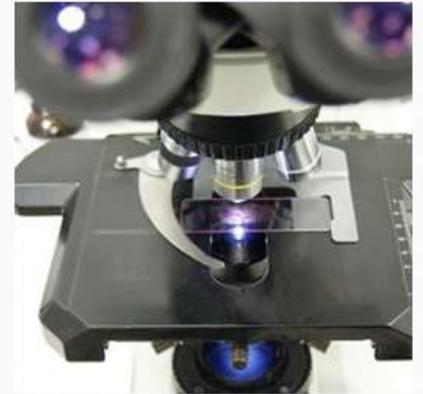




# Compra Pública innovadora en el SERGAS



# La realidad del envejecimiento

El **23%** de la población en Galicia tiene más de 65 años.

En 2020 alcanzará el **25%**



La población de menores de 15 años disminuyó del **23,4%** en 1981 al **11,3%** en 2013

**El reto es transformar** el sistema público de salud y dar respuesta a las necesidades de la población que más lo demanda: **procesos de cronicidad** asociados al **envejecimiento**



# Necesidad de transformación



# Necesidad de modernización

# utilizar la innovación



## ....como palanca de cambio



# plataforma de innovación sanitaria

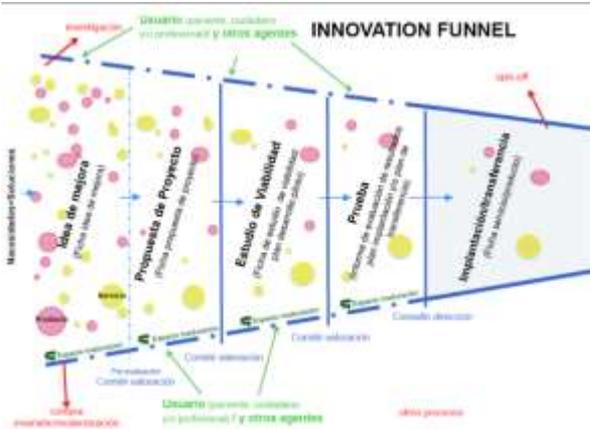


canal abierto a ideas de mejora innovadoras y estratégicas

Gestionada por un equipo multidisciplinar de la consellería de sanidad y del servicio gallego de salud

plataforma.innovacion@sergas.es

modelo de innovación abierta



Implantar en toda la organización experiencias con gran impacto en la calidad, eficiencia y sostenibilidad de todo el sistema sanitario gallego



# Plan HOSPITAL 2050 e INNOVA-SAÚDE

Realizados mediante convenios con el **Ministerio de Economía y Competitividad** en los que el **SERGAS** es el beneficiario de fondos **FEDER** dentro del PO de I+D+i por y para el **beneficio de las empresas - Fondo tecnológico 2007-2013**

**VISIÓN:** oportunidad de crear el modelo de futuro de la sanidad pública gallega basado en un modelo de innovación abierta, con profesionales y pacientes, que pueda servir como referencia internacional



<http://www.sergas.es/H2050-innovasaude>

# Objetivos H2050



**H2050: 45 M€.** 9 proyectos que permiten mejoras para el hospital del futuro

- El hospital del futuro será un hospital **SEGURO**. Mejorar los procesos y la seguridad del paciente, componente clave de la calidad asistencial, tanto para los pacientes y sus familias, que desean sentirse seguros y confiados con los cuidados sanitarios recibidos, como para los profesionales y gestores, que desean ofrecer una asistencia sanitaria segura, efectiva y eficiente.



- El hospital del futuro será un hospital **SOSTENIBLE y EFICIENTE**. Implica integrarlo en el entorno sobre el que impacta, del que se nutre y se abastece, y tiene en cuenta estas relaciones, como en un verdadero ecosistema

- El hospital del futuro será un hospital **VERDE**. Incluirá programas de uso eficiente de agua y energía, gestión integral de residuos sólidos y líquidos y manejo adecuado de sustancias peligrosas.

- El hospital del futuro será, finalmente, un hospital abierto al uso racional y evaluado de las nuevas tecnologías. Un **PUNTO DE ENCUENTRO**, un **ESPACIO DE INNOVACIÓN** donde convergen todos los actores alrededor de los usuarios.



# Definición de los proyectos: Ejecución por subproyectos

H2050



## H2050:

1. Urgencias- Sistemas de gestión inteligente
2. Trazabilidad integral de pacientes y recursos
3. Robotización hospitalaria
4. Hospital autosostienble
5. Nuevo HIS 2050- Sistema Integral de Gestión de Pacientes
6. Habitación inteligente
7. Hospitalización innovadora
8. Hospital digital seguro
9. Preservación de la información clínica

# Objetivos Innova Saúde



**INNOVA-SAÚDE: 45 M€.** 14 proyectos de innovación para generar soluciones para nuevos modelos de atención sanitaria



- **Asistencia sanitaria CENTRADA en el PACIENTE:** Desarrollo de nuevas herramientas deslocalizadas (teleasistencia, telemonitorización, portales web 2.0 para pacientes, etc.) que eviten la agudización de las enfermedades que conllevan hospitalización y permitan una mayor comunicación y un acceso ágil.



- **Atención sanitaria SEGURA y ÁGIL:** Reducir riesgos y errores ayudando al profesional mediante nuevas soluciones tecnológicas.
- **Atención sanitaria INTELIGENTE:** Promover un cambio de estructura de los servicios asistenciales que asegure una óptima prestación de servicios en cuanto a la calidad y seguridad.

# Definición de los proyectos: Ejecución por subproyectos



## InnovaSaúde:

1. Punto de Atención Diagnóstico Terapéutico Móvil
2. Central de imagen médica
3. Hospital en casa
4. Teleasistencia multiespecialidad
5. Hogar digital
6. Paciente experto 2.0
7. Sistema inteligente de alertas multinivel
8. Central de simulación médica avanzada
9. Sistema de diagnóstico asistido por ordenador
10. Profesional 3.0
11. Espacio de innovación en servicios asistenciales
12. Sistema integrado de información y gestión de datos clínicos y epidemiológicos
13. Transferencia y difusión de resultados
14. Sistema integrado de digitalización, indexación, custodia y gestión de la información clínica

# Compra Pública Innovadora (CPI) en H2050-IS

**La compra pública de tecnología innovadora (CPTI)** consiste en la compra pública de un bien o servicio que no existe en el momento de la compra pero que puede desarrollarse en un periodo de tiempo razonable. Dicha compra requiere de una tecnología nueva o mejorada para cumplir con los requisitos demandados por el comprador.

Se trata de compra de servicios de I+D+i a precio de mercado. Se aplica como primer criterio de adjudicación el de la **oferta económica mas ventajosa en su conjunto frente al criterio de precio más bajo**: Mayor inversión en el desarrollo, ROI, disminución de los costes de mantenimiento, coparticipación en los beneficios de las ventas de licencias...

**La compra pública precomercial (CPP)** es una contratación de servicio de I+D en los que el comprador público no se reserva los beneficios del I+D para su propio uso en exclusiva sino que comparte con las empresas los riesgos y beneficios de la I+D necesaria para desarrollar soluciones innovadoras que superan las que hay disponibles en el mercado.

# Compra Pública Innovadora (CPI) en H2050-IS

INSTRUMENTO	TIPO DE CONTRATACIÓN	VIA DE CONTRATACIÓN	FINALIDAD
<b>Compra Pública de Tecnología Innovadora (CPTI)</b>	<b>Compra Pública de Bienes &amp; Servicios comerciales, listos para prestar servicio público</b>  El comprador adquiere bienes y servicios para prestar el servicio público que no existen en el mercado y requieren de una fase previa de I+D.	<b>* Contratos a adjudicar mediante procedimientos ordinarios</b> <b>* Contrato de Colaboración Público Privada (*)</b> Permite el diálogo 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.	<b>Adquisición de bienes &amp; servicios innovadores</b>  <u>Mejora la prestación del servicio público</u> al comprador y refuerza la posición del suministrador al contar con un <u>mercado local de lanzamiento como aval para la internacionalización.</u>
<b>Compra Pública Precomercial (CPP)</b>	<b>Compra Pública de Resultados de I+D</b>  Comprador y empresas comparten los riesgos y beneficios resultantes de la investigación de soluciones a problemas propuestos por el licitador público.	<b>Contrato de Servicios de I+D</b>  No sujeto al régimen general de la LCSP.	<b>Investigación de soluciones a futuras demandas públicas</b>  La CPP promueve la <u>capacitación tecnológica de las empresas.</u>

(\*) Vía de contratación preferente.

# Modelo CPI



El SERGAS ha optado por una convocatoria abierta de propuestas de soluciones innovadoras como primer paso para instrumentalizar el proceso de Compra Pública Innovadora en el marco de los proyectos H2050 e IS



"ORDE do 27 de abril de 2012 pola que se aproba a convocatoria aberta de propostas de solucións innovadoras . DOG Núm. 82 Luns, 30 de abril de 2012"

# Información sobre el avance de los proyectos y la participación

El SERGAS publica **fichas de avance** describiendo el alcance de cada subproyecto previamente a la publicación de pliegos CPI.

Publicará también la **lista de todas las entidades que han enviado propuestas** para ese subproyecto.

También publica un **mapa de demanda temprana H2050-IS**

**CONVOCATORIA ABIERTA DE PROPUESTAS DE SOLUCIONES INNOVADORAS**

SUBPROYECTO	Nº PROPUESTAS
H2050-4-Hospital autosostenible	5



CONVOCATORIA ABIERTA DE PROPUESTAS DE SOLUCIONES INNOVADORAS		LISTADO DE PARTICIPANTES	
SUBPROYECTO	Nº PROPUESTAS	LISTADO DE PARTICIPANTES	
H2050-4-Hospital autosostenible	5	XESTORES MEDIOAMBIENTAIS DE GALICIA, S.L. (XESMEGA) CENTRO DE INVESTIGACIÓN EN TECNOLOXÍAS DA INFORMACIÓN E DAS COMUNICACIÓN DA UDC (C INSTITUTO TECNOLÓXICO DE MATEMÁTICA INDUSTRIAL (ITMATI) DOMINION INSTALACIONES Y MONTAJES, S.A. – RESOLVE ENERXIA S.L CREEDENCE SPAIN S.L.	

## Crterios de Valoración CPTI

### CRITERIOS NO VALORABLES DE FORMA AUTOMÁTICA (SOBRE B)

CONCEPTO	PUNTUACIÓN
<b>CRITERIOS NO VALORABLES DE FORMA AUTOMÁTICA (SOBRE B)</b>	<b>0-50</b>
<b>1. Propuesta Funcional</b>	0-20
<b>2. Propuesta técnica</b>	0-10
<b>3. Plan de proyecto y plan de negocio</b>	0-10
<b>4. Elementos innovadores tecnológicos y organizativos de la solución planteada</b>	0-10

Quedará excluida la oferta del licitador que no obtenga un mínimo de **25 puntos** en la suma de los siguientes criterios: (1. Propuesta funcional; 2. Propuesta técnica; 3. Plan de proyecto y plan de negocio).

## Criterios de Valoración CPTI

### CRITERIOS VALORABLES DE FORMA AUTOMÁTICA (SOBRE C)

<b>CRITERIOS VALORABLES DE FORMA AUTOMÁTICA (SOBRE C)</b>	<b>0-50</b>
<b>1. Plazo en meses de servicios en mantenimiento evolutivo y correctivo de la solución.</b>	<b>0-15</b>
<b>2. Acciones o servicios que faciliten la implantación de la solución</b>	<b>0-12</b>
<b>3. Condiciones de participación en beneficios de explotación.</b>	<b>0-10</b>
<b>4. Aportación por la empresa de mejoras en funcionalidades del producto relacionadas con el objeto del contrato a través de servicios de desarrollo o aportación de productos propios.</b>	<b>0-8</b>
<b>5. Precio</b>	<b>0-5</b>

**Propiedad Industrial / Intelectual** de la empresa

**Comercialización de la solución** para la empresa

**Centro Demostrador** en SERGAS

Derechos de **uso gratuito** para el SERGAS

Derecho para el **mantenimiento y evolución interno** en el SERGAS

**Retorno** para el SERGAS según grado de **comercialización**

Explotación conjunta de  
resultados  
empresas - administración

CRITERIOS VALORABLES DE FORMA AUTOMÁTICA (SOBRE)	0-90
<b>0. Adecuación a la necesidad detectada y calidad científico-técnica de la propuesta</b>	<b>0-30</b>
Nivel de adecuación a la necesidad planteada.	0-7.5
Calidad científica de la propuesta.	0-7.5
Calidad tecnológica de la solución propuesta.	0-7.5
Adecuación de la solución propuesta al entorno clínico.	0-7.5
<b>1. Impacto sobre el manejo clínico y resultados en salud en el Servicio Gallego de Saúde</b>	<b>0-30</b>
Contribución al cambio de manejo del paciente.	0-7.5
Incremento en la función de salud de la población.	0-7.5
Cambios en los procesos organizativos y protocolos clínicos que se producirían con la introducción de la solución, encaminados a la eficiencia del proceso de atención.	0-7.5
Capacidad de la propuesta de generar ahorros de costes globales en el proceso de atención.	0-7.5
<b>2. Plan de investigación y gestión de proyecto</b>	<b>0-15</b>
Nivel de definición y adecuación de objetivos, hitos y criterios de éxito.	0-3
Identificación de limitaciones y riesgos y adecuación del plan de riesgos.	0-3
Equipo de trabajo: configuración, identificación y asignación de recursos necesarios.	0-3
Calidad metodológica.	0-3
Adecuación del tamaño de la muestra.	0-3
<b>3. Alineación con el plan de prioridades sanitarias 2011-2014 del Servicio Gallego de Salud: patología objetivo de la propuesta</b>	<b>0-10</b>
El reparto de puntuación se realizará asignando 0 puntos a las propuestas relacionadas con cáncer de pulmón, 3 puntos a las relacionadas con cáncer de colon, 6 puntos a las relacionadas con cáncer de mama y 2 puntos al resto.	0-10
<b>4. Plan de comercialización</b>	<b>0-5</b>
Nivel de definición del modelo de negocio.	0-2.5
Nivel de definición y adecuación del estudio de viabilidad.	0-2.5

CRITERIOS VALORABLES DE FORMA AUTOMÁTICA (SOBRE)	0-10
<b>1. Oferta económica total (suma de fase 1, 2 y 3)</b>	<b>0-2</b>
Las ofertas se puntuarán de acuerdo con la siguiente fórmula: $V_i = POE * \frac{(PL - O_i)}{(PL - MO)}$ Dónde: V <sub>i</sub> : Puntuación de la oferta presentada. POE: Puntuación máxima de la oferta económica. PL: Presupuesto de licitación. O <sub>i</sub> : Oferta presentada. MO: Mejor oferta presentada (Oferta de menor importe). Para valorar la oferta se tendrá en cuenta la suma de los importes ofertados para cada fase. <b>Las ofertas que igualen el precio de licitación serán valoradas con 0 puntos.</b>	0-2
<b>2. Porcentaje de beneficios netos de la explotación a percibir por el Servicio Gallego de Salud</b>	<b>0-4</b>
Las ofertas se puntuarán de acuerdo con la siguiente fórmula: $V_i = POE * \frac{(O_i - Min)}{(Ofav - Min)}$ Dónde: V <sub>i</sub> : Puntuación de la oferta presentada a valorar. POE: Puntuación máxima del apartado. Ofav: Porcentaje ofertado en la propuesta más favorable. O <sub>i</sub> : Porcentaje ofertado en la oferta presentada a valorar. Min: Porcentaje mínimo establecido en el apartado del presente pliego (0,1%). <b>Las ofertas menores al 10% y superiores al 20% serán excluidas del proceso.</b>	0-4
<b>Cantidad de beneficios de explotación a percibir por el Servicio Gallego de Salud.</b>	
Las ofertas se puntuarán de la siguiente forma: <b>1. Las propuestas que expresamente ofrezcan unos beneficios sin límite cuantitativo al Servicio Gallego de Salud obtendrá 4 puntos.</b> <b>2. Las propuestas que ofrezcan al Servicio Gallego de Salud un límite máximo de beneficios superiores a 1.500.763,00 € (cinco veces el importe de licitación con IVA) se puntuará hasta un máximo de 2 puntos utilizando la siguiente fórmula:</b> $V_i = POE * \frac{(O_i - Min)}{(Ofav - Min)}$ Dónde: V <sub>i</sub> : Puntuación de la propuesta presentada. POE: Puntuación máxima (2 puntos). Ofav: Cantidad ofertada en la propuesta más favorable que no ofrezca beneficios limitados. O <sub>i</sub> : Cantidad ofertada en la propuesta presentada. Min: Cantidad mínima (1.500.763,00€).	0-4





La innovación, palanca de  
cambio, instrumento de progreso