



XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DE SANIDADE



SERVIZO
GALEGO
de SAÚDE

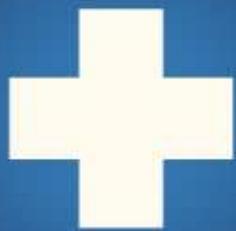
Resultados



innova
saúde

Buenas
Prácticas

Claves CPI



H2050

Lecciones
Aprendidas

Buenas prácticas y lecciones aprendidas

Compra Pública de Innovación en
los proyectos H2050 e Innova
Saúde del SERGAS



FONDO EUROPEO DE
DESARROLLO
REGIONAL
"Luzes, materia de tener futuro"

UNIÓN EUROPEA

¡bienvenid@!

Este documento corresponde a una **herramienta de aprendizaje y reflexión** para todas las personas e instituciones que estén involucradas en procesos de Compra Pública de Innovación (en adelante CPI), y que pretende contribuir a aportar conocimientos relevantes en este proceso que ayuden a dinamizar el ecosistema empresarial y la sociedad en general de manera diferencial y con alto impacto.

En este manual se conceptualiza de forma general la CPI y se presenta una **colección de buenas prácticas y lecciones aprendidas** derivadas de la experiencia de diseño de la CPI en Galicia, en concreto, **del caso de éxito del Servicio Gallego de Salud (en adelante SERGAS)** en los proyectos Hospital 2050 (en adelante H2050) e Innova Saúde (en adelante IS).

Este manual de buenas prácticas está dirigido a todas las entidades que quieran **abrir la ventada de oportunidad de la CPI** o que ya estén involucradas en este proceso y quieran **aprender de los errores y éxitos** del funcionamiento de otras iniciativas, así como entender cuáles pueden ser las barreras y las claves de un proceso de CPI.

Pretende ser un **documento práctico**, que **ayude a quitar miedos** sobre el uso de la herramienta de la CPI, y se pueda usar en futuros proyectos para que **la curva de aprendizaje sea más reducida**. Este manual intenta ayudar a entender el concepto de la CPI y, en este sentido, se considera un complemento práctico a la guía teórica de CPI del MINECO.

Le invitamos a abrir la mente, a romper paradigmas y a sumergirse en las **Compras Públicas de Innovación (CPI)** como una fuente de Competitividad e Innovación.

Gracias de antemano por ser y/o querer convertirse en un “Agente CPI”

INDICE

0. Introducción	3
1. La Compra Pública de Innovación (CPI).....	4
1.1. Antecedentes.....	4
1.2. ¿Cómo se definen la CPI y cómo se hace?.....	5
1.3. Proceso de la CPI.....	8
1.4. Barreras para la implementación de la CPI	14
1.5. Claves para la implementación de la CPI	15
2. El proceso de la Compra Pública de Innovación (CPI) en el SERGAS	21
2.1. Contexto	21
2.2. El proceso de CPI en el SERGAS	23
2.3. Resultados destacables.....	25
2.4. Ecosistema de agentes.....	30
2.5. Buenas Prácticas, Lecciones Aprendidas y Recomendaciones	32
3. Reconocimientos externos de la iniciativa CPI del SERGAS.....	52
4. Banco de fuentes de CPI.....	60

0. Introducción

En el presente documento se conceptualiza la Compra Pública de Innovación (CPI) y se presenta una colección de buenas prácticas derivadas de la experiencia de diseño de la CPI en Galicia, que sería de utilidad tenerlas en cuenta en futuras implementaciones para que la curva de aprendizaje sea más reducida.

En concreto, se presentan los aprendizajes de los primeros pilotos de CPI impulsados por el SERGAS. Se trata de reflexiones necesarias para el lanzamiento de futuros ejercicios de compra de innovación.

Las categorías que se plantean a lo largo del documento son:

- **Buenas Prácticas:** en esta sección se recogen experiencias puntuales que han demostrado ser exitosas en un contexto particular (caso de éxito del SERGAS) o formas eficientes en la ejecución (elementos clave para el éxito) que ya han sido identificados sistemáticamente en diferentes contextos en donde se han desarrollado procesos de CPI (nacionales e internacionales).
- **Lecciones aprendidas:** en esta parte se presentan como lecciones aprendidas las situaciones que ya se han materializado en los proyectos de CPI ejecutados y que han constituido una barrera en algún momento del proceso.
- **Recomendaciones:** en este epígrafe se recogen acciones de mejora que permiten superar los obstáculos al desarrollo de las etapas del Proceso de CPI, teniendo en cuenta buenas prácticas a nivel mundial.



1. La Compra Pública de Innovación (CPI)

1.1. Antecedentes

Existen dos modelos de política de fomento de innovación para promover desde los gobiernos la I+D+i: las políticas de oferta y las políticas de demanda.

Dentro de las **políticas de fomento de la innovación desde la demanda**, se encuentra la **CPI¹**, la cual incorpora la innovación como objetivo estratégico de las Compras Públicas, al tiempo que busca mejoras sustanciales en la prestación futura de servicios públicos a través de la orden de compra de bienes y servicios que aún no existen en el mercado.



Gráfico 1: Modelos de política de innovación

La nueva Directiva 2014/24/UE, invita a las entidades contratantes a utilizar de manera estratégica la contratación pública para fomentar la innovación. En este sentido, el compromiso español es que el **3% del presupuesto de la AGE** (Administración General del Estado) **en materia de la compra pública sea de innovación**. El país cuenta con retos importantes para conseguir una prestación de servicios públicos de mayor calidad y adicionalmente, tiene una necesidad imperante de **mejorar sus indicadores de innovación y competitividad**. Por todo ello, identifica la CPI como una oportunidad importante para cumplir con múltiples propósitos de manera simultánea y eficiente.

¹ La Compra Pública de Innovación (CPI) es una iniciativa orientada a potenciar el desarrollo de mercados innovadores a través de la contratación pública. Se postula como una herramienta fundamental para el fortalecimiento de las empresas innovadoras, a través de la demanda de productos y servicios enfocados a dar solución a proyectos estratégicos

La CPI, como herramienta de política de innovación del lado de la demanda, constituye una iniciativa muy potente para potenciar el desarrollo de mercados innovadores a través de la contratación pública. Para lograr procesos exitosos en este ámbito es necesario propiciar un cambio cultural y estructural.

Por ello, conviene **sistematizar las buenas prácticas de la experiencia emergente en el SERGAS** en este terreno, al objeto de apoyar la consolidación de esta herramienta.

1.2. ¿Cómo se definen la CPI y cómo se hace?

Sin ir más allá, la **CPI es una ventana de oportunidad** para que las compras tradicionales de las Entidades Públicas se direccionen como retos a potenciales solucionadores (proveedores, centros tecnológicos, grupos de investigación, personas físicas, etc.) y respondan así a los retos de manera innovadora, con soluciones creativas que no existan en el mercado y que supongan necesariamente llevar a cabo actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación- I+D+i en las empresas.

En este sentido la CPI apunta a:



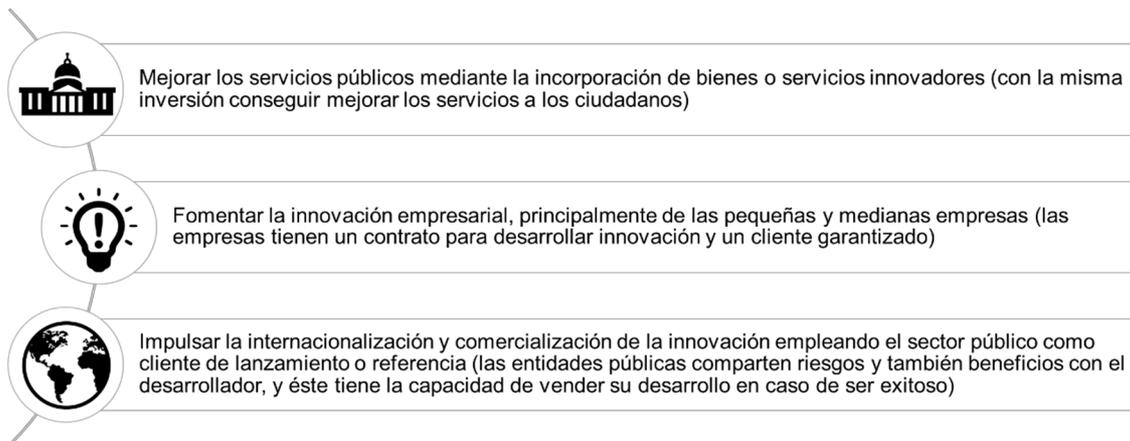


Grafico 2: Objetivos de CPI

Cada entidad tiene que buscar su ventana de oportunidad de la CPI y fijar los objetivos que quiere conseguir aplicando la herramienta. En este sentido, en los proyectos del SERGAS se han definido 4 **objetivos de CPI**:

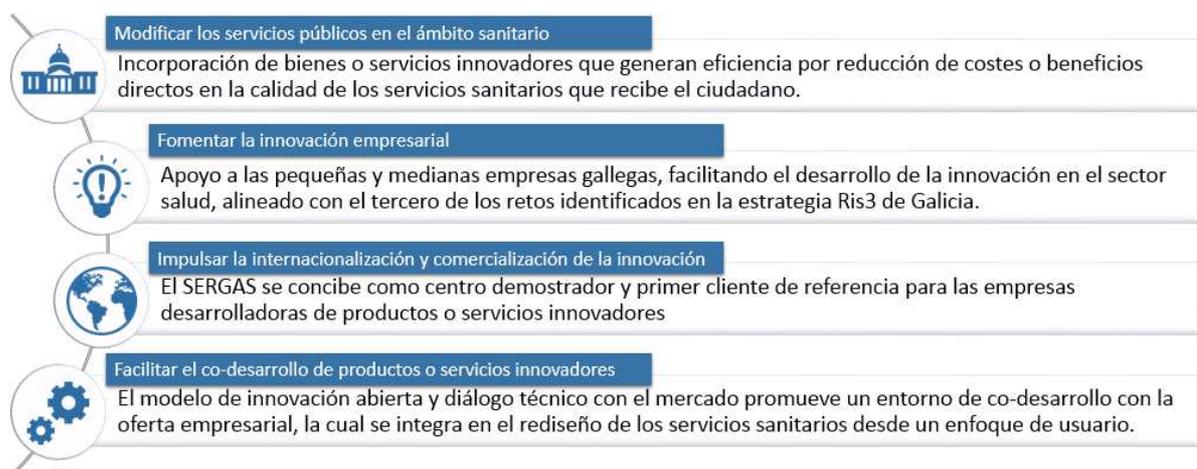


Grafico 3: Objetivos de CPI para el SERGAS

Aquellas entidades públicas que quieran fomentar la I+D+i a través de las compras públicas, deberán tener en cuenta las siguientes **premisas básicas**:

1. **La CPI no se reduce a una transacción de compra y venta tradicional.** Es decir, no solo es para que las Entidades Públicas digan “Yo hago compra pública de innovación, porque busco productos o servicios que me parecen innovadores en el mercado”. No. Llevar a cabo un proceso de Compra Pública de Innovación quiere decir que se han lanzado al mercado retos o necesidades de la Entidad, para ser resueltos de manera innovadora por los proveedores con productos o servicios que **no existan en ese momento en el mercado** y que generen valor a la administración con su apropiación.



¡Importante! El concepto de innovador, de acuerdo al Manual de Oslo es “La introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar del trabajo o las relaciones exteriores”.

Este concepto aplica a las Compras Públicas de Innovación, ya que se busca desarrollar productos o servicios que NO existan en el mercado o o que existan pero cuyo grado de implantación sea residual.

2. **Los retos** que se lanzan al mercado **deben formularse de forma funcional**, pues esto permite que lleguen más y mejores soluciones innovadores a la Entidad Pública, es decir, debe ser lo suficientemente amplia y clara. Esto supone, un cambio de mentalidad al interior de las Entidades Pública. Lo anterior se ilustra mejor con un ejemplo:



Gráfico 4: Diferencia entre requerimiento técnico y requerimiento funcional

3. **Debe familiarizarse con el diálogo técnico.** En la CPI, se establece una nueva herramienta de acercamiento a la oferta, que se denomina **Consulta al mercado** (diálogo técnico) y que es previa a la etapa contractual del proceso de Compras Públicas. Este diálogo se corresponde a toda la etapa de acercamiento con los proveedores y corresponde desde el momento en el que se abren las necesidades al mercado hasta la actividad en la cual se reúnen de manera ordenada, legal y propiciado por la Entidad Pública para ampliar información, solucionar dudas y evaluar posibles variaciones a la solución. Esto se hace con el fin de contar con mejor información para la evaluación de las ideas recibidas, antes de construir el documento de condiciones para iniciar la etapa contractual.

Este diálogo supone un cambio de mentalidad en los esquemas convencionales de hacer las compras, pero siempre en marco de la ley y debe entenderse dentro de un **modelo de innovación abierta e innovación social**² de las entidades públicas.

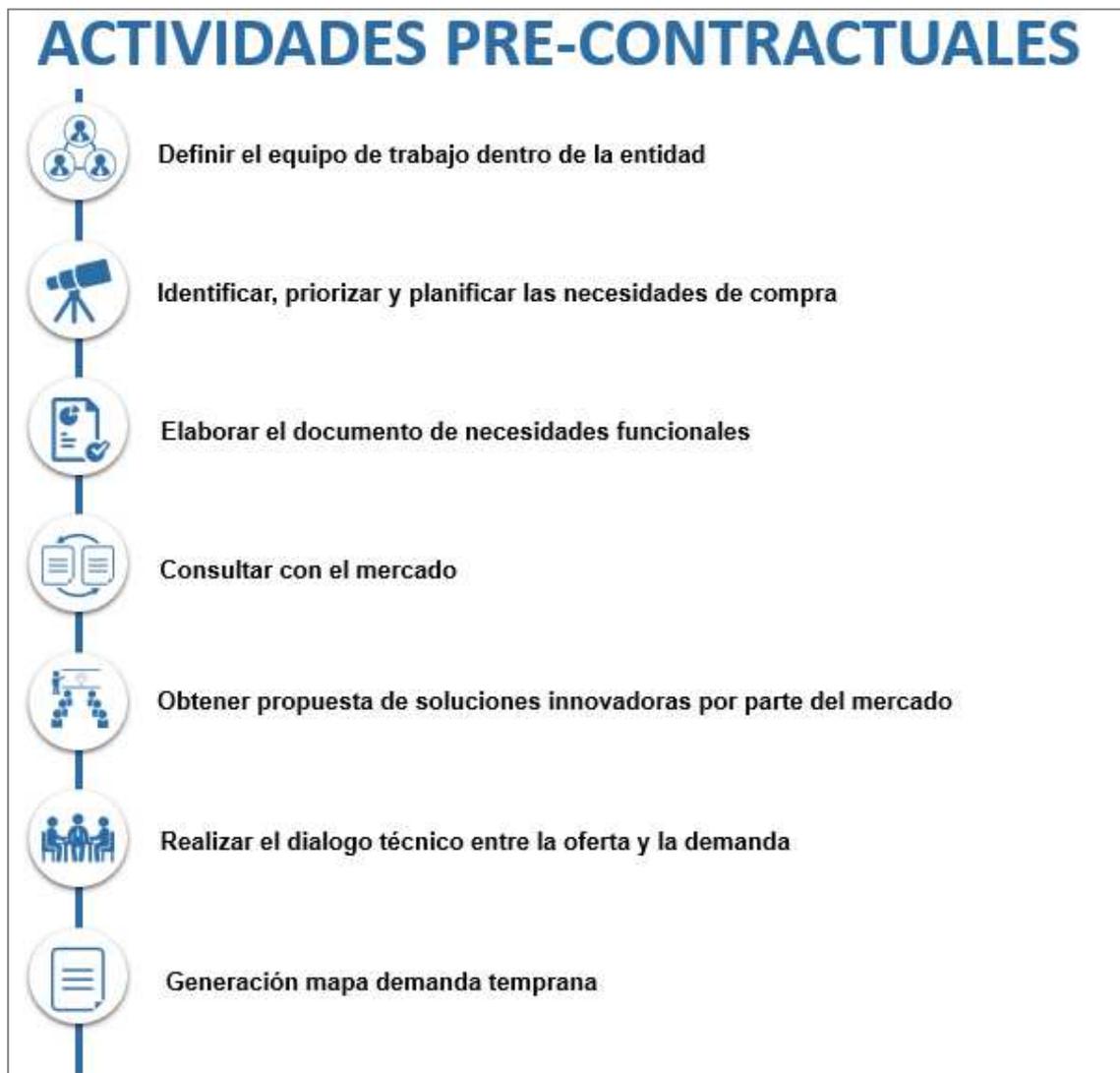
² Es un modelo de innovación bajo un proceso de generación de ideas en el que cualquier profesional, usuario o agente externo puede aportar propuestas de mejora capaces de generar grandes cambios en la forma de concebir la organización, y es social si el proceso de innovación cuenta con la visión de diseño de servicios desde el punto de vista del usuario.

1.3. Proceso de la CPI

En términos generales el proceso de la CPI incluye actividades precontractuales y contractuales, que se pueden resumir en un conjunto de actividades que realiza una entidad pública con los proveedores para satisfacer un reto o necesidad identificada, desde la puesta en común de dicho reto con los proveedores hasta el desarrollo y pruebas piloto.

Para el SERGAS, la CPI ha supuesto una **sistematización de los procedimientos de gestión de la innovación** a nivel general en toda la organización y **una nueva forma de trabajar en equipo y de relacionarse con el mercado**, pasando que las empresas diseñen **PARA** el SERGAS a que las empresas diseñen **CON** el SERGAS.

El proceso llevado a cabo por el SERGAS se puede resumir en las siguientes actividades:



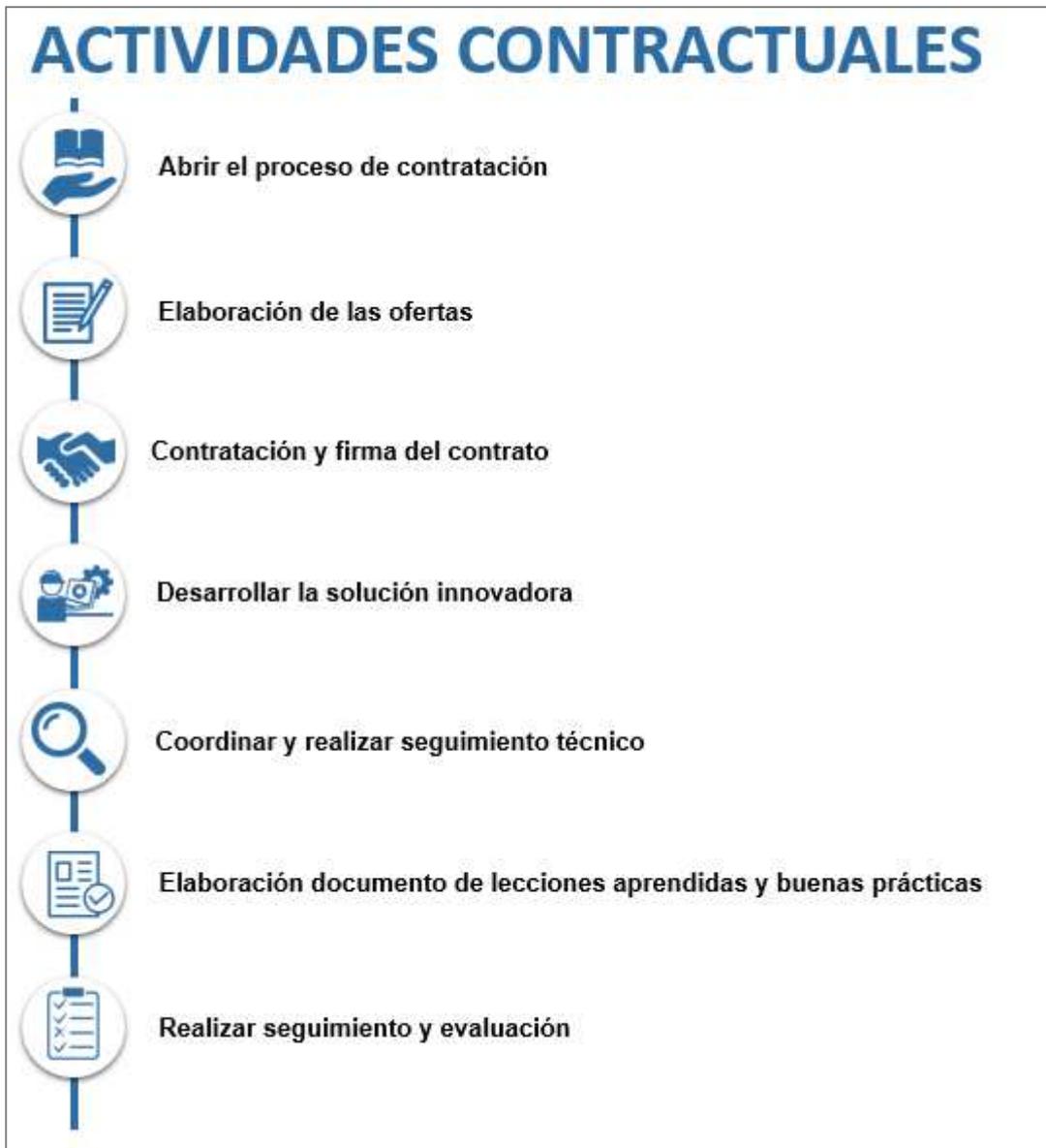


Gráfico 5: Actividades del proceso CPI

Todas estas actividades han sido desarrolladas a través de un proceso sistemático que requiere de 3 etapas:

- **Planificación**
- **Gestión**
- **Evaluación**

Es evidente que estas etapas incluyen desde la identificación del reto, pasando por el análisis de las propuestas recibidas y el diálogo técnico, la contratación y la ejecución (en conjunto) del desarrollo de la solución y finalmente la evaluación de los resultados obtenidos.

La siguiente imagen muestra en resumen las 3 etapas.

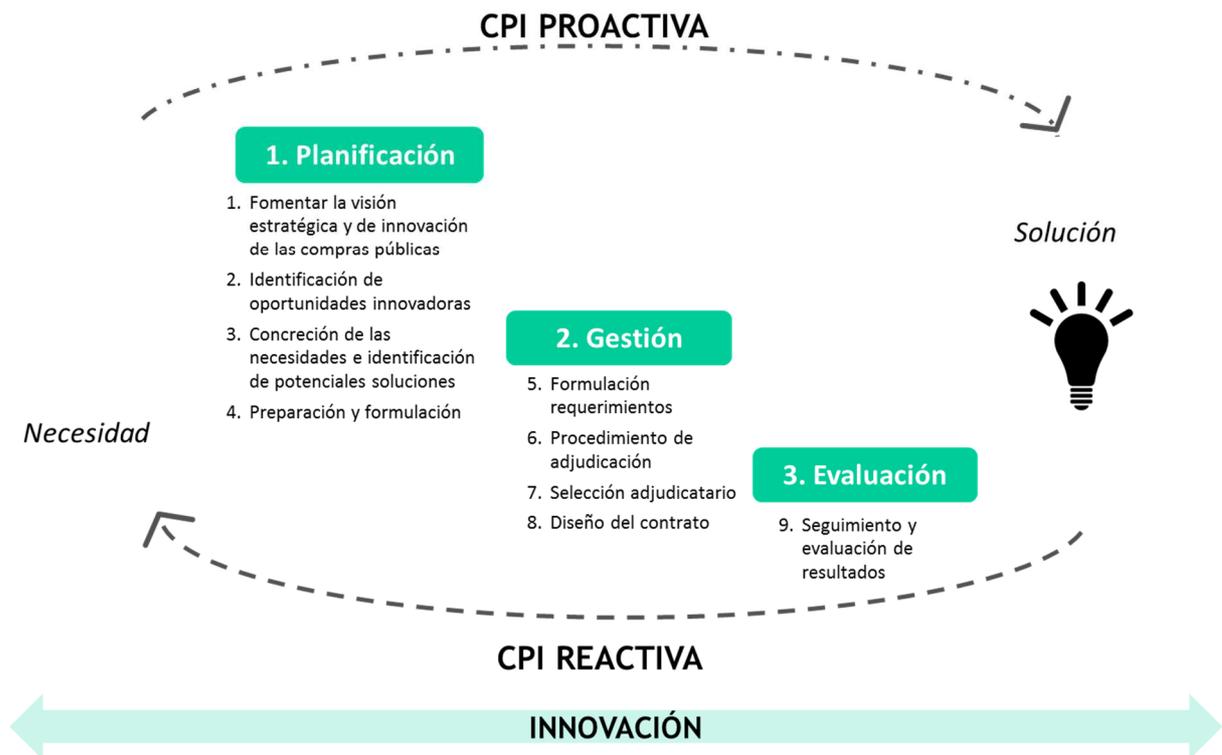


Gráfico 6: Etapas del proceso de CPI

A continuación se hará un repaso de las actividades principales que se desarrollan en cada una de las etapas.

Etapa I – Planificación

La planificación de la CPI es la etapa más importante y donde realmente se produce el **mayor cambio cultural** en las Entidades Públicas compradoras en relación a la innovación. En esta etapa, se define el equipo de trabajo, se identifica y planifica la necesidad a resolver, se elabora el documento de necesidades funcionales de la compra, se determinan los potenciales proponentes del reto y se realiza el diálogo técnico abierto con ellos.

En concreto en esta etapa reúne las siguientes tareas:

- Definir el equipo de trabajo dentro de la Entidad Pública.
- Identificar, priorizar y planificar las necesidades de compra de la Entidad.
- Elaborar documento de necesidades funcionales del reto.
- Consultar con el mercado: presentar el reto al mercado, con tal de recibir ideas preliminares de lo que podrían ser soluciones innovadoras y diferenciales a dicho reto.
- Obtener propuesta de soluciones innovadoras por parte del mercado.

- Realizar el diálogo técnico entre la oferta y la demanda.
- Generar mapa demanda temprana.



¡Importante! Debe saber que el equipo de trabajo de las Compras Públicas de Innovación, sin excepción debe estar conformado por, al menos, los siguientes perfiles:

 **Perfil Técnico:** Persona que conoce de la operación de la Entidad Pública, que normalmente verá la CPI como una solución a sus problemas, porque le permitirá resolver soluciones que ahora no puede resolver.

 **Perfil Jurídico:** Persona encargada de asuntos legales y contractuales de la Entidad, que normalmente verá un riesgo en la CPI por novedosa y no probada en la misma, aunque también puede suceder que le suponga un reto y le atraiga el tema.

 **Perfil de Compras:** Persona involucrada en los procesos de compras de la Entidad, que conozca el proceso y las necesidades, que normalmente asumirá un rol de observador en el proceso e intentará garantizar que no le suponga riesgo a la Entidad.

Etapa II – Gestión. Contratación

Después de cerrar el diálogo técnico entre la oferta y la demanda, y generado el mapa de demanda temprana se procede a la elaboración de los Pliegos de Condiciones, que se construirán sobre el reto inicial y las ideas recibidas y consideradas de interés para dar solución a dicho reto en la entidad.



Se procede a abrir el proceso de contratación y a la recepción de las ofertas finales, para la toma de decisión. Una vez terminado el plazo de recepción de propuestas, éstas se evalúan teniendo en cuenta los criterios de selección que se hayan determinado en la Entidad Pública.

Finalmente, se procede a llevar a cabo la contratación y la firma del contrato.

De éste último proceso merece la pena recordar que el Considerando número 47 de la Directiva 2014/24/UE dispone expresamente que los poderes públicos deben hacer la mejor utilización estratégica posible de la contratación pública para fomentar la innovación por ser considerada uno de los principales motores del crecimiento futuro, y entre sus principales objetivos destacan facilitar la participación de las PYME en el mercado de las compras públicas. En este sentido, es importante saber que:

- 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 período de tiempo razonable. Dicha compra requiere el desarrollo de tecnología nueva o mejorada para poder cumplir con los requisitos demandados por el comprador.

La CPTI se encuentra plenamente sometida a la normativa de contratación pública. El marco normativo lo conforman la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible (LES) y la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación; además del Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (TRLCSP), en el RD 817/2009, de 8 de mayo, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, en el RD 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (en adelante RGLCAP), y en las demás normas y disposiciones de igual o inferior rango que modifiquen o complementen a las anteriores y que sean de aplicación.

- La **Compra Pública Pre-comercial (CPP)** se circunscribe exclusivamente a la compra de servicios de I+D+i dirigidos a conseguir unos resultados innovadores respecto a lo existente en ese momento en el mercado, remunerados íntegramente por el órgano de contratación y que comparte con las empresas adjudicatarias los riesgos y beneficios de la investigación científica y técnica necesaria para desarrollar soluciones innovadoras que superen las disponibles en el mercado.

La CPP se encuentra excluida del ámbito de aplicación de la normativa sobre contratación (art. 14 Directiva 2014/24/UE y art. 4.1.r TRLCSP). Ello no significa que las entidades contratantes gocen de una libertad absoluta para la celebración de estos contratos, ya que su adjudicación queda sometida al respeto de los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación y de elección de la oferta económicamente más ventajosa. Los contratos derivados del presente procedimiento de contratación, se regularán por lo dispuesto en el pliego de contratación, aplicándose los principios del TRLCSP para resolver las dudas que pudieran presentarse. Serán por tanto los Pliegos o Documentos elaborados por la entidad contratante los que los que determinen un régimen ad hoc para cada contrato, especificando cómo se materializan en cada caso los citados principios.

Cabe destacar la importancia de conocer el marco jurídico dado que es una de las preguntas frecuentes y barreras que se han identificado para promover la CPI en España, ya que se puede generar la duda sobre cuál o cuáles pueden ser las vías legales para llevar a cabo este proceso en las Entidades Públicas.

En resumen, durante esta etapa se realizan las siguientes actividades:

- Abrir el proceso de contratación.
- Evaluación de las Ofertas.
- Contratación.
- Firma del contrato.

Etapa II – Gestión. Ejecución

Esta etapa, hace referencia al desarrollo de la solución innovadora por parte de la empresa, en donde es importante tener en cuenta que, tanto proveedores de soluciones innovadoras como compradores públicos deben **colaborar en un clima de confianza** para lograr con éxito una correcta ejecución.

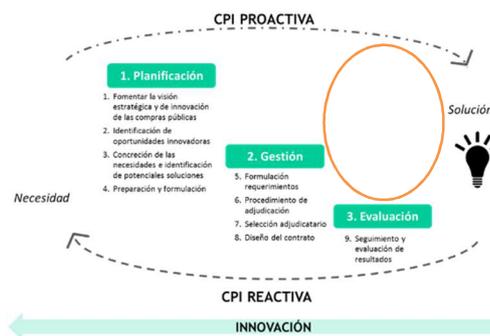
Durante esta etapa se realizan las siguientes tareas:

- Desarrollar la solución innovadora.
- Coordinar y realizar seguimiento técnico.

Etapa III – Evaluación

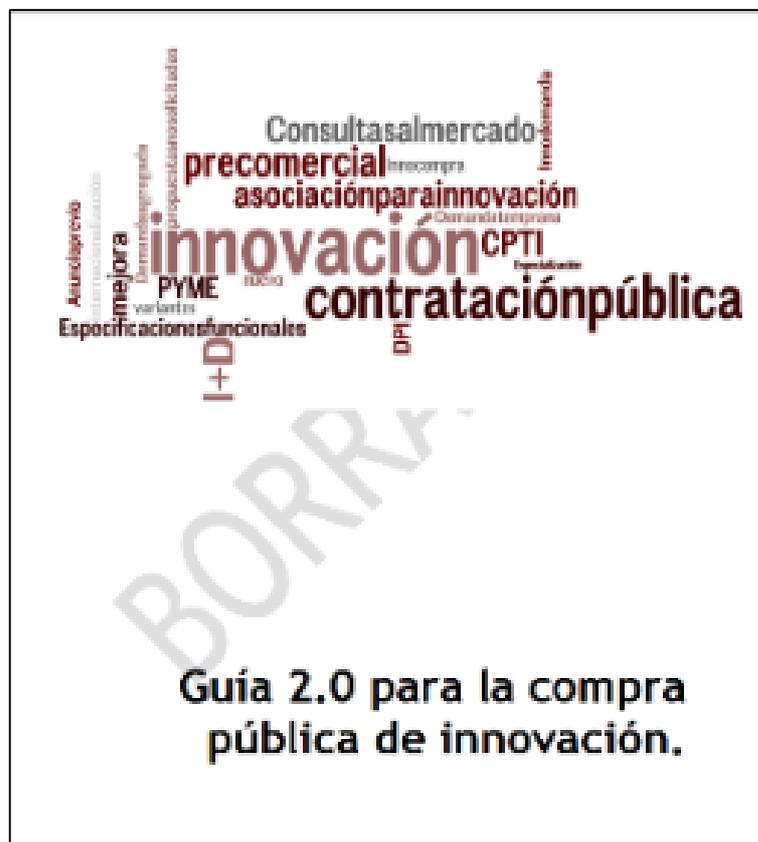
Finalmente, en esta etapa se miden y evalúan los resultados obtenidos en un proyecto de CPI. Durante esta etapa es fundamental realizar las siguientes actividades:

- Diseño de mecanismos de seguimiento (cuadro de mando) y evaluación (sistema de indicadores).
- Evaluación de los resultados obtenidos.
- Difusión de los resultados obtenidos.
- Elaboración de documento de lecciones aprendidas y buenas prácticas.



Para ampliar la información de cada una de estas, puede consultar la **Guía 2.0. de Compra de Pública de Innovación (Borrador)**, que está disponible en la página web de MINECO:

http://www.idi.mineco.gob.es/stfls/MICINN/Innovacion/FICHEROS/Guia_2_0_CPI_V5_Borrador_web.pdf



1.4. Barreras para la implementación de la CPI

Una vez asumido el reto para ser parte del modelo de CPI pueden presentarse elementos y comportamientos inhibidores:



¿Esta iniciativa **está amparada por el marco legal español?**

Sí, el Estado y la legislación española permiten desarrollar la Compra Pública de Innovación como una actividad de Ciencia Tecnología e Innovación. Los entes de control han sido informados sobre esta herramienta y la conocen.



Si nadie lo ha hecho antes, ¿**Por qué he de ser yo el primero** en hacerlo en mi región?

Porque es una forma de beneficiar tanto a las Entidades Públicas como a las empresas para crear un ecosistema de I+D+i con mayor implicación de las partes. Ser pionero le permitirá mostrar una victoria temprana.



¿Cómo es eso de la **relación cercana con las empresas**, eso no es entregar **información privilegiada?**

No representa una acción fuera de la ley y se mantiene bajo condiciones de transparencia en búsqueda de un clima de confianza. Se llama Consulta al mercado (diálogo técnico) y permite un entendimiento mejor de las propuestas recibidas.



Si **hasta ahora todo ha salido bien** en contratación e innovación de manera separada. ¿**Para qué cambiar?**

Porque se debe reconocer el papel de las compras públicas como tractor de la economía y porque es momento de que las Entidades Públicas hagan parte de la innovación, innovando en sus productos y servicios de manera diferencial.

1.5. Claves para la implementación de la CPI

Dado que una entidad no ejecuta proyectos de CPI de manera aislada, sino en un ecosistema de innovación, es preciso conocer los aspectos claves que organizaciones como la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) plantean en la consolidación de herramientas de innovación desde la demanda:

1. Liderazgo institucional.

En los países líderes en el ámbito de la CPI, el liderazgo ha venido de la mano de agencias o ministerios responsables de la política de innovación, que en muchos casos son coincidentes con los responsables de la política económica. En algunos casos, este liderazgo ha contado además con respaldo político del más alto nivel o de un mandato parlamentario. A nivel europeo,



son muchas las iniciativas de fomento e impulso de la CPI: la iniciativa EAFIP (European Assistance for Innovation Procurement) para la promoción, formación y asistencia local a compradores públicos en Europa que estén interesados en implementar alguna compra pública innovadora, las oportunidades de financiación de los proyectos CPI en Horizon 2020 y la nueva Directiva europea 2014/24 de contratación pública que regula un procedimiento específico de CPI (Asociación para la innovación). En el caso de España, el Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO) y en Galicia la Agencia Gallega de Innovación (GAIN) están jugando un papel clave en el impulso de la CPI. Cabe destacar también la labor del Observatorio de Contratación Pública (ObCP) comprometido con el objetivo de implantar una nueva cultura de la contratación pública y que difunde toda la información relevante en materia de CPI en el ámbito nacional e internacional. En este sentido, la implementación del instrumento debe contar también con el liderazgo de la entidad que vaya a implementarla para que pueda ofrecer más garantías de éxito.

2. Compromiso político permanente y visión de largo plazo.

Los proyectos de CPI exigen ciclos largos de desarrollo y muchas veces el tiempo requerido supera el periodo legislativo aplicable. Esto genera la necesidad de crear instrumentos de apoyo a la CPI que cuenten con respaldo al más alto nivel para que puedan permanecer en tiempo. Si bien es posible implementar programas de apoyo, y quizás algunos pilotos, sin depender de una profunda reforma de la regulación, es importante tener en cuenta que la institucionalización de una política de CPI está sujeta al cumplimiento de determinados elementos esenciales o requisitos previos. Se debería contar con un compromiso intenso por parte de todas las entidades responsables de la política de I+D+i.



3. Capacidades en capital humano para el desarrollo de la CPI.

Un factor de éxito es la idoneidad de las personas que se involucran en este proceso. Idealmente, estas personas deben encontrarse tanto en las agencias de promoción de la innovación, como en las agencias responsables de liderar procesos de compra pública, así como en las entidades que hacen compras públicas. Es preciso identificar dentro de las Entidades Públicas quienes tengan un entusiasmo natural por los temas relacionados con la innovación, así como un conocimiento técnico de base. Esta combinación les permite mantener el pulso permanente en la identificación de nuevos retos. Asimismo, se debe invertir en fortalecer sus capacidades en el ámbito de la CPI, no sólo en cuanto a competencias, sino también en cuanto a permitirles tener el tiempo que se requiere para liderar estos procesos, liberándoles al menos parcialmente de sus tareas habituales.



4. Estructura de apoyo institucional a la CPI.

La existencia de la citada red de personas no es suficiente para que la CPI se consolide. Es necesaria la creación de una estructura básica de apoyo, idealmente en la agencia que ejerza el liderazgo institucional, antes mencionado. Desde esta estructura se deben ofrecer los servicios de apoyo básico para el desarrollo de proyectos de CPI como son las jornadas de sensibilización, el entrenamiento para Entidades Públicas, el networking con empresas y el apoyo técnico a la gestión de los proyectos.



5. Medición y divulgación de casos exitosos.

Aunque en general es difícil implantar un sistema de métrica sofisticadas de CPI (incluso en países que son líderes en la materia), es imprescindible contar con un correcto seguimiento de los programas que permita, como mínimo, contribuir a un mejor diseño de los instrumentos de apoyo a la CPI. Para esto, es importante tener un proceso de comunicación continuo, en donde se divulguen los éxitos de los primeros proyectos con el objetivo de mostrar la capacidad transformadora de la CPI. Las empresas participantes deben jugar un papel importante como embajadoras de estos beneficios. La agencia (administración) del programa SBIR de EEUU y la plataforma de Compra Pública de Innovación de la Unión Europea son ejemplos exitosos en este tema por mostrar: la información relevante, los resultados de los diferentes proyectos y los premios anuales de CPI.



6. Apuesta sectorial para implementar la CPI. Deben tenerse en cuenta tres lecciones aprendidas para la priorización de los sectores en los que lanzar los próximos ejercicios de CPI. La primera es que la priorización de los sectores debe corresponder a los retos socioeconómicos del país —salud, educación, sostenibilidad ambiental, etc. En este sentido, cabe destacar la alineación de estos retos con las estrategias de investigación e innovación nacionales y regionales para la especialización inteligente (estrategias de RIS3) puestas en marcha por parte de los Estados Miembros y regiones de la UE. —. La segunda es invertir en sectores en los que ya se realicen procesos de innovación, es decir, donde los agentes cuenten con una mayor cultura innovadora. El tercero es que en la priorización sectorial se debe contemplar el interés expresado por las Entidad Públicas que cuenten con competencias en la materia, dado que ese entusiasmo puede ayudar para que se lleve el Proceso de Contratación de forma eficiente hasta el final.



7. Incentivos económicos. La financiación pública es esencial para el éxito del lanzamiento de una política de CPI en un país y es recomendable para su consolidación y mantenimiento a largo plazo. Es muy difícil para cualquier Entidad Pública llevar a cabo un Proceso de Contratación de CPI, especialmente si esta Entidad no cuenta con una unidad o un departamento especializado en innovación. Una práctica utilizada por los países líderes en el ámbito de la CPI es el uso de programas de financiación como instrumento para movilizar los fondos necesarios en cada proyecto de CPI, y así dar soporte a la demanda de innovación de las Entidades Públicas. En el caso de España, el MINECO ha habilitado el Programa INNOCOMPRA, en el marco de las líneas FID (Fomento de la Innovación desde la Demanda), que tiene como finalidad el apoyar a los órganos públicos de las Comunidades Autónomas para el desarrollo de proyectos innovadores que en una parte relevante del mismo puedan generar contratos de Compra Pública Innovadora (CPI).



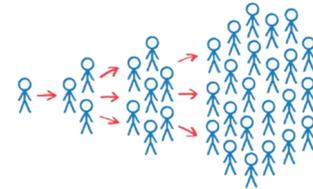
8. El papel del sector privado. El sector privado debe involucrarse para lograr la institucionalización de la política de CPI. Por un lado, debe consultar de manera estructurada y sistematizada durante todo el proceso de diseño de la política y de diferentes iniciativas de compra que desarrollen las Entidades Públicas. Por el otro, debe jugar un papel proactivo, participando en jornadas de sensibilización y capacitación de CPI, así como en la presentación a las Entidades Públicas de ofertas no solicitadas³, en aquellos casos en los que



³ Se denomina oferta no solicitada a la acción por la que una empresa (potencial proveedor, integrante del sector privado que provee soluciones a las Entidades Públicas) se dirige a una Entidad Pública para mostrarle la solución a una necesidad futura de un determinado producto o servicio que el potencial proveedor está en disposición de ofrecer. Estas

identifique oportunidades concretas que promuevan la CPI. Otros ejemplos en los que el sector privado puede tener un papel proactivo es a través de la elaboración de mapas de oferta y catálogos de servicios (dentro de una lógica de marketing de necesidades futuras) que verifiquen la capacidad de éste para desarrollar una tecnología determinada.

Para facilitar el proceso de promoción de la CPI es necesario crear un **efecto "bola de nieve"** consiguiendo convencer a los agentes del ecosistema de innovación y en especial a las entidades públicas para que sumen.



En este sentido, se indican una serie de **MENSAJES CLAVES** para conseguir y motivar a diferentes agentes: entidades públicas y proveedores.



Mensajes para motivar a las entidades públicas

- 1 Indicar a los Compradores de Entidades Públicas, que la CPI ofrece la posibilidad de incidir de manera positiva en la creación de mercados estratégicos innovadores que pueden mejorar la competitividad de su región. **Ejemplo:** *en EE.UU el desarrollo de programas de CPI en el ámbito de Defensa propició el desarrollo de la industria de semiconductores americana en los años 60.*
- 2 La CPI permite a la Entidad Pública, satisfacer sus necesidades tecnológicas a largo plazo, a través de la innovación, garantizando un mejor servicio al ciudadano, como receptor de esos servicios públicos innovadores. **Ejemplo:** *en Bélgica se redujeron en un 85% las emisiones de hollín a través del desarrollo de filtros de emisiones de carbono para los autobuses de transporte público.*
- 3 Permite dotar a las Entidades Públicas de un procedimiento sistemático para identificar necesidades nuevas y detectar oportunidades de mejora que incidan en la optimización de sus procesos de compras. **Ejemplo:** *En España, el servicio Gallego de Salud, lanzó un ambicioso programa de CPI en abril 2012, en el que se realizó un Diálogo Técnico pionero en España, en el que se recibieron un total de 307 ideas de soluciones innovadoras para un total de 23 retos. De estas propuestas, 236 se recibieron por parte de las empresas privadas y 71 de entidades de investigación. El resultado final fue que más del 53% de las ideas recibidas se consideraron de interés y se trasladaron a los pliegos de contratación. Por esta práctica ya obtuvo el segundo puesto y mención honorífica en el premio Procurement of Innovation 2015 de la UE.*
- 4 Favorece la creación de empresas tecnológicas competitivas a nivel internacional. **Ejemplo:** *en Corea del Sur se ha favorecido la consolidación de PYMES tecnológicas a través del plan de garantía de adquisición de nuevas*

ofertas a menudo están poco preparadas y consisten en una simple idea, pero a veces están completamente desarrolladas. (Guía 2.0. Compra Pública de Innovación – MINECO, Ministerio de Economía y Competitividad de España, 2016)

tecnologías, que exige la compra condicionada de I+D a PYMES y adquiriendo un pre-compromiso de compra una vez creado el bien o servicio.

- 5 Tanto las empresas y entidades que ofrecen soluciones, pueden encontrar inversionistas para financiar sus desarrollos.



Mensajes para motivar a los proveedores

- 1 Es más beneficioso tener un contrato que una ayuda de financiación. Las empresas de todo el mundo que pasan a un modelo de CPI, dicen de ahí en adelante: *"No me subvencione, cómpreme"*. La compra genera mayores beneficios económicos para la empresa, dinamiza su actividad y facilita la apropiación de actividades de I+D+i en su cultura de trabajo. **Ejemplo:** *en las iniciativas de Compra Pública Innovadora del Servicio Gallego de Salud, España; se lograron los siguientes impactos en las empresas: El porcentaje destinado a I+D+i por parte de las empresa contratadas es superior a la media europea; a un 30,4% de las empresas contratadas le han surgido desarrollos adicionales; el 47,8% de las empresas contratadas han necesitado contratar personal para desarrollar los proyectos contratados y los nuevos.*
- 2 Tener un primer cliente de referencia, permite vender a nivel nacional e internacional. Si se desarrolla junto con el comprador público un producto o servicio y además éste último es el cliente del proveedor, será más sencillo comercializar dicha solución, pues no es una idea innovadora tratando de buscar un primer "conejiillo de indias" si no que ya ha sido probada por un cliente representativo en el mercado. **Ejemplo:** *el Puerto de Málaga adquirió un desarrollo de la Universidad de Valencia y de una empresa constructora (OHL) para los diques de abrigo de su puerto. A partir de ahí, esta solución se comercializó en otros puertos a nivel mundial. Aunque en este caso no se aplicó CPI, es un ejemplo de compra regular que promueve la innovación y que ha permitido la comercialización de un desarrollo existente por la existencia de un primer cliente de referencia.*
- 3 Lograr de manera real y con beneficios para las partes el establecimiento de alianzas y vínculos entre la Universidad y Centros Tecnológicos para resolver retos lanzados y problemáticas reales de las Entidades Públicas. Los retos que se abren al mercado por lo general requieren del conocimiento y experiencia de las empresas en el sector al que pertenecen y las capacidades físicas e intelectuales de Universidades y Centros Tecnológicos, para que logre dar más y mejores soluciones a los retos. **Ejemplo:** *en el diálogo técnico abierto en los proyectos H2050 e Innova Saúde del SERGAS han participado 11 entidades de investigación y se han materializado contrataciones de servicios de I+D con 5 entidades (2 universidades y 3 fundaciones biomédicas)*
- 4 Para las PYMES, la CPI representa una oportunidad dadas las características propias de este tipo de empresas, pues pueden ser más flexibles y de rápida respuesta para proponer soluciones de manera creativa. **Ejemplo:** *en los*

proyectos H2050 e Innova Saúde del SERGAS en el 85 % de las adjudicaciones está presente una Pyme.

5

Compartir riesgos y beneficios con las Entidades Públicas es beneficioso, pues se comparte el riesgo con dicha entidad en la etapa de co-desarrollo pero también los beneficios de la propiedad intelectual o industrial que sea producto de la solución obtenida. **Ejemplo:** *en los proyectos H2050 e Innova Saúde del SERGAS el % de beneficios en la comercialización de productos para SERGAS es de media del 53%.*



¡Importante!

Se debe tener en cuenta que las empresas se encontrarán interesada en una iniciativa como ésta, no solo por las anteriores razones, sino porque **una entidad pública es a priori un socio estratégico para su actividad comercial**. Sin embargo, es clave que estas empresas tengan claro que **la innovación y los procesos de generación de ideas, pensamiento lateral y en general un cultura de la innovación es indispensable para poder participar con éxito** en este tipo de iniciativas. De lo contrario, el paradigma de “yo tu proveedor, tu mi cliente y no más” no saldrá del ADN de la empresa y la estrategia no tendrá el impacto esperado en la sociedad y el tejido empresarial.

2. El proceso de la Compra Pública de Innovación (CPI) en el SERGAS

2.1. Contexto

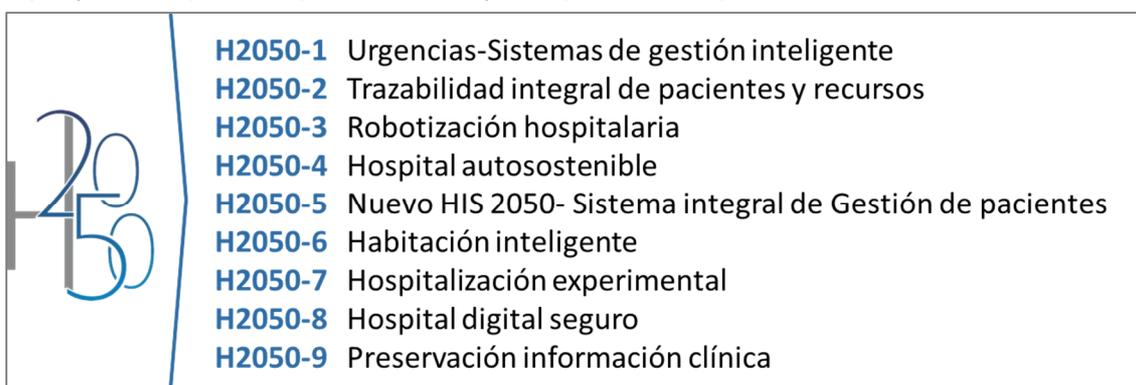
Con objeto de modernizar, mejorar la calidad y la seguridad del modelo sanitario convencional estatal de Galicia, el Servicio Gallego de Salud (SERGAS) lanzó en 2011 dos planes de innovación sanitaria, mediante un convenio de colaboración con el Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO) en el que el SERGAS fue beneficiario de una subvención para proyectos de I+D+i de CPI con una inversión de más de 90M€, en el marco del Programa Operativo I+D+i por y para las empresas, financiado con fondos del FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional).



HOSPITAL 2050:



9 proyectos que han permitido mejoras para el hospital del futuro:

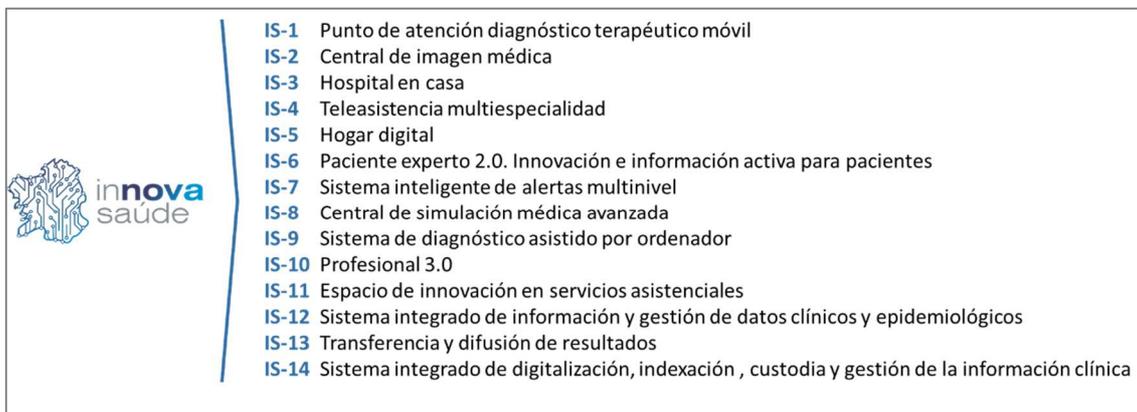


Gráficos 7 y 8: Objetivos y subproyectos H2050

INNOVA-SAÚDE:

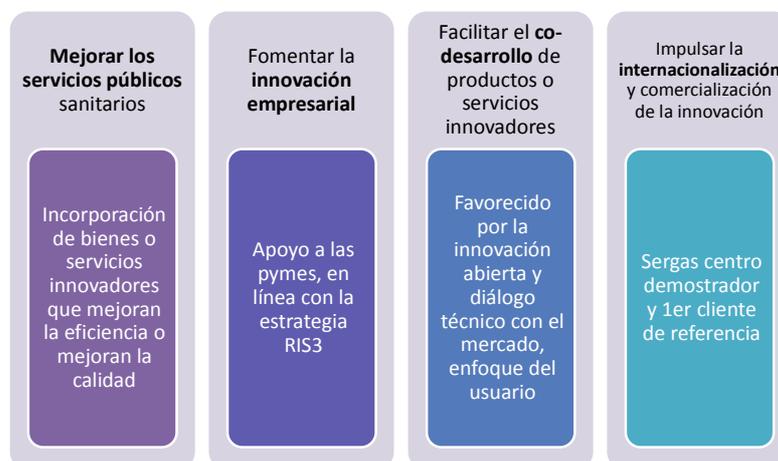


14 proyectos de innovación que han generado soluciones para nuevos modelos de atención sanitaria:



Gráficos 9 y 10: Objetivos y subproyectos Innova Saúde

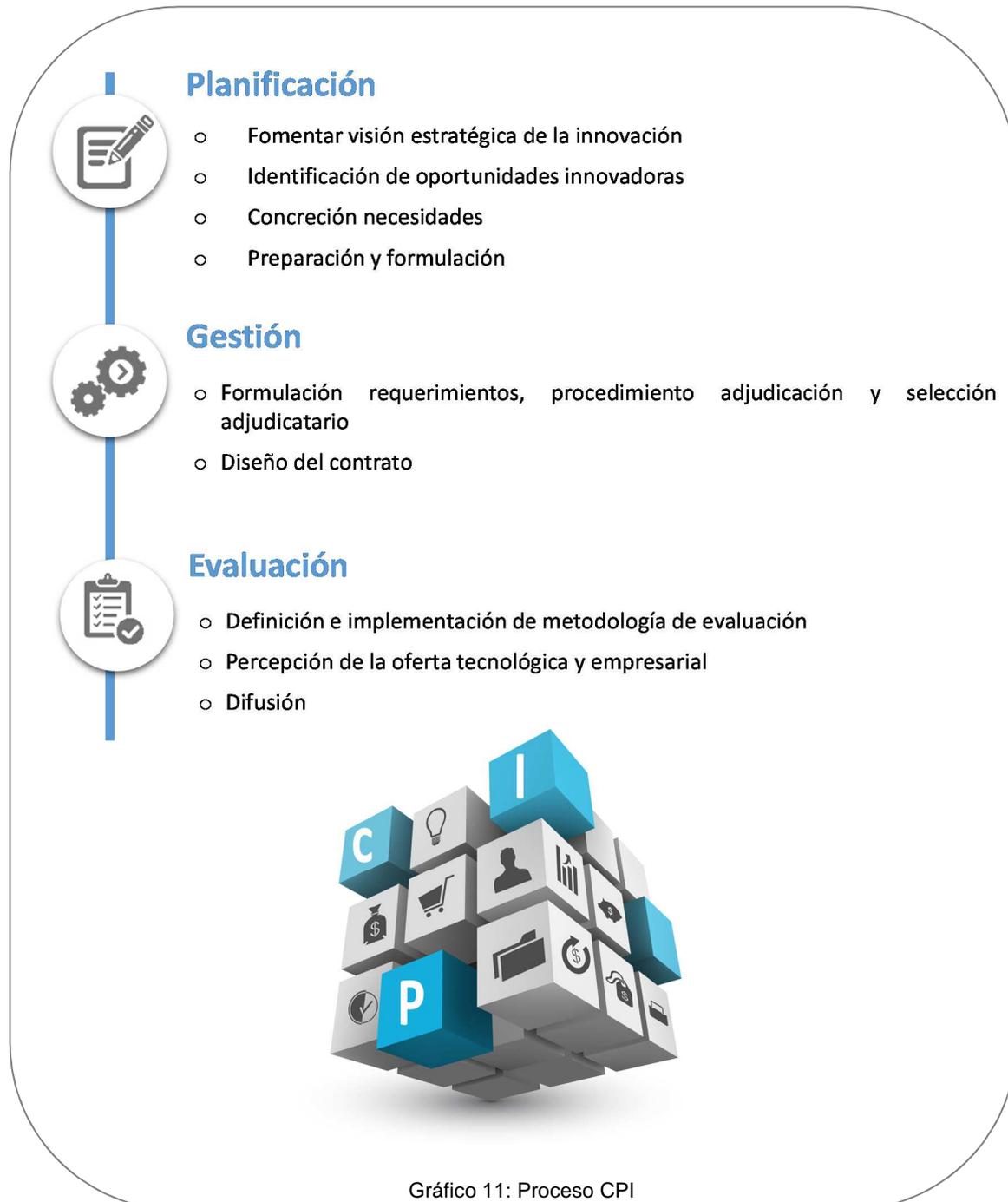
El **objetivo** de dichos planes ha sido implicar al tejido empresarial en la co-creación de soluciones innovadoras de las necesidades del SERGAS y la mejora de la prestación de sus servicios, a través de la CPI como mecanismo de apoyo para la promoción de actividades de I+D+i y la internacionalización de los resultados:



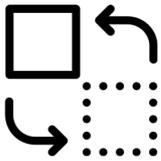
2.2. El proceso de CPI en el SERGAS

El SERGAS ha diseñado un **proceso ordenado y sistemático** para el desarrollo de las iniciativas de CPI, donde ha contado con un grupo de personas que se han apropiado del proceso y se han encargado de hacerlo posible.

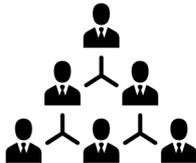
Este **proceso de CPI** contiene diferentes etapas como muestra el gráfico:



Las **CLAVES** de este proceso han sido:



Establecer un **cambio cultural en el sector público**, implementando un modelo de innovación abierta entre los diferentes agentes de salud de Galicia. Los profesionales y los pacientes han sido los elementos clave en la definición de los planes, en su desarrollo y evaluación.

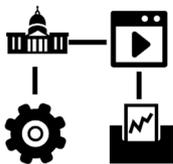


Concebir estos proyectos como un elemento de cambio cultural y de relación con el entorno hacia la innovación; en el que desde el primer momento se ha conseguido la **involucración de un gran número de profesionales de la organización** (profesionales de atención primaria y hospitales, gerencias de los hospitales), así como personal de departamentos jurídicos, contratación, recursos humanos y recursos económicos que también se comprometieron con la incorporación de representantes de estas unidades a la dirección y gestión de los proyectos.

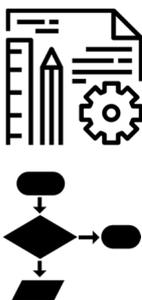


La existencia de **mecanismos para identificar las necesidades, las oportunidades y el conocimiento** de los agentes en el sistema:

- Plataforma de Innovación del SERGAS
- Convocatoria abierta pionera a nivel nacional de propuestas de soluciones innovadoras de H2050 e Innova Saúde.



Destinar Fondos FEDER para proyectos de innovación y **generar valor a partir del sector público**, y el hecho de que estos planes de innovación se han centrado en la resolución de problemas reales del sector de la salud asegura su generación de valor.



Definir un **nuevo modelo para la explotación de desarrollos** dentro de los proyectos Innova Saúde H2050 que incluyen todas o algunas de las siguientes posibilidades:

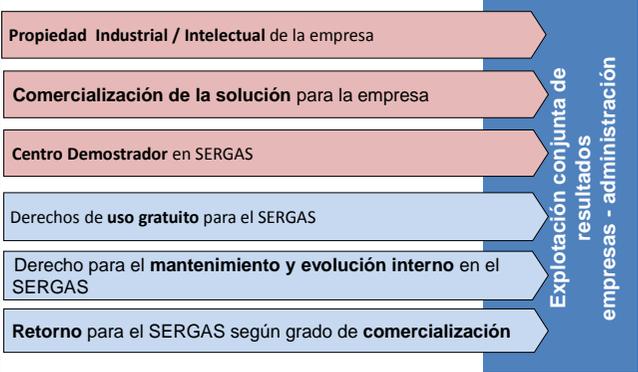
- Centro de demostración dentro del SERGAS
- Propiedad industrial de la empresa
- Posibilidad de comercialización de la solución para la empresa y derechos de uso libre para SERGAS
- Derechos de constante desarrollo y mejora dentro del SERGAS y retorno para SERGAS en función de la comercialización.

2.3. Resultados destacables

A lo largo de todo el proceso de CPI implementado por el SERGAS cabe destacar los siguientes resultados:

FASE	SUBFASE	RESULTADOS DESTACABLES	SOPORTE GRÁFICO
<p>1.PLANIFICACIÓN</p> 	<p>1.1.Fomentar visión estratégica de la innovación</p> 	<p>Promoción de la cultura de innovación a través de la organización de:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Tres talleres de innovación internos. Se trató de jornadas técnicas que contaron con más de 300 participantes en las que se reunió a la oferta tecnológica y tejido empresarial de Galicia (empresas, clústeres, fundaciones, colegios profesionales, plataformas y centros tecnológicos, universidades, etc.) para explicar el modelo de innovación abierta por el que apostaba el SERGAS, los conceptos generales de la CPI, y presentar y avanzar la planificación los proyectos de innovación H2050 e Innova Saúde -Una jornada Internacional de Innovación sanitaria. Se trató de puntos de encuentro de expertos, gestores y profesionales sanitarios comprometidos con una sanidad de calidad, segura y eficiente. Contó con 800 participantes, más de 400 profesionales expertos en innovación sanitaria de distintos países de la UE y 72 profesionales de España, Reino Unido, Escocia, Dinamarca, Alemania, Italia, Holanda. "Un foro de intercambio de experiencias innovadoras para la salud". 	<p>Ver información de las 3 Jornadas de innovación: http://www.sergas.es/Hospital-2050---Innova-Saude/Xornadas-e-difus3n?idioma=es</p>   <p>Ver vídeo jornada: http://www.sergas.es/Hospital-2050---Innova-Saude/I-Xornada-Internacional-de-Innovaci%C3%B3n-Sanitaria-en-Galicia--I-Encontro-de-Experiencias-de-Innovaci%C3%B3n-en-Sa%C3%BAde?idioma=es</p> 

FASE	SUBFASE	RESULTADOS DESTACABLES	SOPORTE GRÁFICO																
	<p>1.2. Identificación de oportunidades innovadoras</p> 	<p>Consolidación del modelo de innovación abierta a través de los nodos de innovación del SERGAS coordinados por la plataforma de innovación. Refuerzo de la cultura innovadora de los profesionales de la organización e instrumentalización, despliegue, implantación y seguimiento de proyectos de innovación en servicios asistenciales. Destaca la creación de 7 espacios de co-creación en los siete grandes hospitales de Galicia y en la sede de Servicios Centrales del SERGAS en Santiago de Compostela.</p>																	
	<p>1.3. Concreción necesidades</p> <p>1 </p> <p>2 </p> <p>3 </p>	<p>Puesta en marcha de una convocatoria abierta de propuestas de soluciones innovadoras (diálogo técnico) para instrumentalizar el proceso de CPI que constituyó una iniciativa pionera a nivel nacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 307 propuestas presentadas ➤ 24 propuestas de media presentadas por subproyecto ➤ 109 participantes ➤ 100% de las propuestas analizadas y valoradas por los profesionales del SERGAS. 53% consideradas interesantes. 	<p>Nº de propuestas por tipo de entidad</p>  <table border="1"> <caption>Nº de propuestas por tipo de entidad</caption> <thead> <tr> <th>Entidad</th> <th>Nº propuestas</th> <th>Nº entidades</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Empresas privadas</td> <td>236</td> <td>98</td> </tr> <tr> <td>Entidades investigadoras</td> <td>71</td> <td>11</td> </tr> </tbody> </table> <p>Valoraciones de la propuestas</p>  <table border="1"> <caption>Valoraciones de la propuestas</caption> <thead> <tr> <th>Categoría</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>INTERESANTE H2050-IS</td> <td>52,89%</td> </tr> <tr> <td>NON INTERESANTE H2050-IS</td> <td>34,22%</td> </tr> <tr> <td>NON INTERESANTE</td> <td>12,89%</td> </tr> </tbody> </table>	Entidad	Nº propuestas	Nº entidades	Empresas privadas	236	98	Entidades investigadoras	71	11	Categoría	Porcentaje	INTERESANTE H2050-IS	52,89%	NON INTERESANTE H2050-IS	34,22%	NON INTERESANTE
Entidad	Nº propuestas	Nº entidades																	
Empresas privadas	236	98																	
Entidades investigadoras	71	11																	
Categoría	Porcentaje																		
INTERESANTE H2050-IS	52,89%																		
NON INTERESANTE H2050-IS	34,22%																		
NON INTERESANTE	12,89%																		

FASE	SUBFASE	RESULTADOS DESTACABLES	SOPORTE GRÁFICO
	<p>1.4.Preparación y formulación</p> 	<p>Elaboración de un listado de necesidades futuras “mapa de demanda temprana”, resultado de socializar los retos de innovación con la oferta tecnológica a través del diálogo técnico, y donde se adelantaron las contrataciones que se preveían realizar en los 23 subproyectos previamente a la publicación de CPI.</p> <p>En este sentido, para aprovechar las sinergias de los objetivos de los subproyectos destaca la planificación de un árbol compras conjuntas por subproyectos.</p>	<p>Ver mapa de demanda temprana publicado en: https://www.sergas.es/Hospital-2050--Innova-Saude</p> 
<p>2. GESTIÓN</p> 	<p>2.1.Procedimiento adjudicación y diseño del contrato</p> 	<p>Las Novedades introducidas en los pliegos CPI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Derechos de propiedad industrial e intelectual para el contratista. ■ Reconocimiento de la oferta de valor. ■ Hitos de ejecución por fases. 	 <p>Propiedad Industrial / Intelectual de la empresa</p> <p>Comercialización de la solución para la empresa</p> <p>Centro Demostrador en SERGAS</p> <p>Derechos de uso gratuito para el SERGAS</p> <p>Derecho para el mantenimiento y evolución interno en el SERGAS</p> <p>Retorno para el SERGAS según grado de comercialización</p> <p>Exploitation conjunta de resultados - administración empresas</p>

FASE	SUBFASE	RESULTADOS DESTACABLES	SOPORTE GRÁFICO
	<p>2.2. Ejecución del contrato</p> 	<p>Fortalecimiento del ecosistema sanitario gallego a través de 31 soluciones innovadoras CPI, 24 bajo la modalidad CPTI y 5 bajo la modalidad CPP, y de las cuáles se beneficiaron 27 empresas.</p> <p>Implicación del tejido empresarial en la co-creación de soluciones innovadoras de las necesidades del SERGAS, en las que participaron directa e indirectamente en el proceso de CPI 144 empresas.</p> <p>Diseño y desarrollo de un proyecto que es un ejemplo de innovación cruzada o "cross innovation", en la que las ideas y capacidades aplicadas en un sector como la automoción se han trasladado al ámbito sanitario, resultando en una solución innovadora (IS-1-Punto de Atención Diagnóstico Terapéutico Móvil PADTM).</p> <p>Ver información del resto de soluciones en: http://www.sergas.es/Hospital-2050---Innova-Saude/Subproxectos-H2050?idioma=es http://www.sergas.es/Hospital-2050---Innova-Saude/Subproxectos?idioma=es</p>	 
<p>3. EVALUACIÓN</p> 	<p>3.1. Evaluación de los proyectos</p> 	<p>Definición de una metodología de evaluación de proyectos de innovación y elaboración de guías de evaluación e indicadores evaluación de todos los proyectos.</p>	

FASE	SUBFASE	RESULTADOS DESTACABLES	SOPORTE GRÁFICO
	<p>3.2. Percepción de la oferta tecnológica empresarial y</p> 	<p>Análisis del impacto de la CPI en la actividad empresarial y económica a través de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Análisis de los datos del diálogo técnico ➤ Talleres técnicos de CPI ➤ Encuesta a las empresas adjudicatarias del proceso de CPI. 	<p>Participación y concurrencia 307 propuestas de ideas de soluciones innovadoras Participaron en el diálogo técnico 109 empresas Se evaluaron 81 ofertas Participarán en el desarrollo de los 21 contratos 25 empresas de las que el 82% estuvo en el diálogo técnico</p> <p>Fomentar la innovación empresarial, principalmente de las pequeñas y medianas empresas En el 62% de las adjudicaciones participan empresas gallegas En el 85% de las adjudicaciones está presente una Pyme</p> <p>Mejorar los servicios públicos mediante la incorporación de bienes o servicios innovadores El % de beneficios en la comercialización de productos para SERGAS es del 53% El mantenimiento de los productos ofertados fue de 3,8 años Bajada en precio de un 1%</p> <p>Impulsar la internacionalización y comercialización de la innovación empleando el mercado público local como cliente de lanzamiento o referencia En el 15% de las adjudicaciones participa más de una empresa En el 81% de las adjudicaciones participa una empresa multinacional</p>
	<p>3.3. Difusión</p> 	<p>Desde el inicio de los proyectos en 2012 hasta la actualidad a través de diferentes jornadas, foros y conferencias se ha compartido la experiencia del SERGAS en el marco de la CPI, ante profesionales de diferentes sectores tanto del ámbito público como empresarial, y los medios de comunicación y revistas especializadas se han hecho eco de los avances en el ámbito de CPI.</p> <p>El SERGAS ha participado en más 40 eventos de promoción y divulgación de la CPI. Estos eventos se han desarrollado en su mayoría en territorio nacional, y en concreto el 56% de los actos tuvieron lugar en Galicia, si bien, la experiencia del SERGAS en CPI se compartió en diferentes actos a nivel europeo (Berlín, Bruselas, Oxford, Dublín) y a nivel internacional (Colombia).</p>	



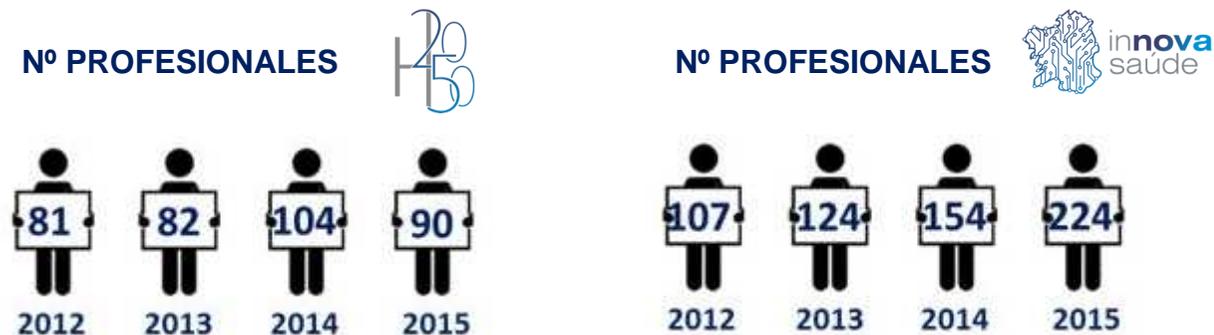
Más información de los proyectos disponible en:
<http://www.sergas.es/Hospital-2050--Innova-Saude>

2.4. Ecosistema de agentes

Un factor de éxito del proceso de CPI del SERGAS ha sido la **idoneidad de las personas que se han involucrado en el proceso**, a través de las cuáles se ha reforzado la cultura innovadora de la organización.

Para ello, se ha conformado un **equipo de trabajo multidisciplinar** en el cuál se han tenido en cuenta todo tipo de perfiles (técnico, jurídico, económico, contractual, personal y de gestión de proyectos), se ha identificado y asignado correctamente los roles y responsabilidades y se ha obtenido un compromiso continuo por parte de cada uno de los integrantes del equipo. Además, el proceso ha contado con un constante **soporte por parte del equipo directivo** y la habilitación de un mecanismo que ha incentivado la participación del equipo (Comités de Dirección mensuales).

Durante 4 años los **profesionales del SERGAS** han sido los grandes **protagonistas** de los proyectos H2050 e Innova Saúde participando en la definición de los planes, en su desarrollo y en su evaluación, con el siguiente detalle:



En el siguiente gráfico se muestra el **ecosistema de agentes**, tanto internos como externos, que participaron en los proyectos H2050 e Innova Saúde:

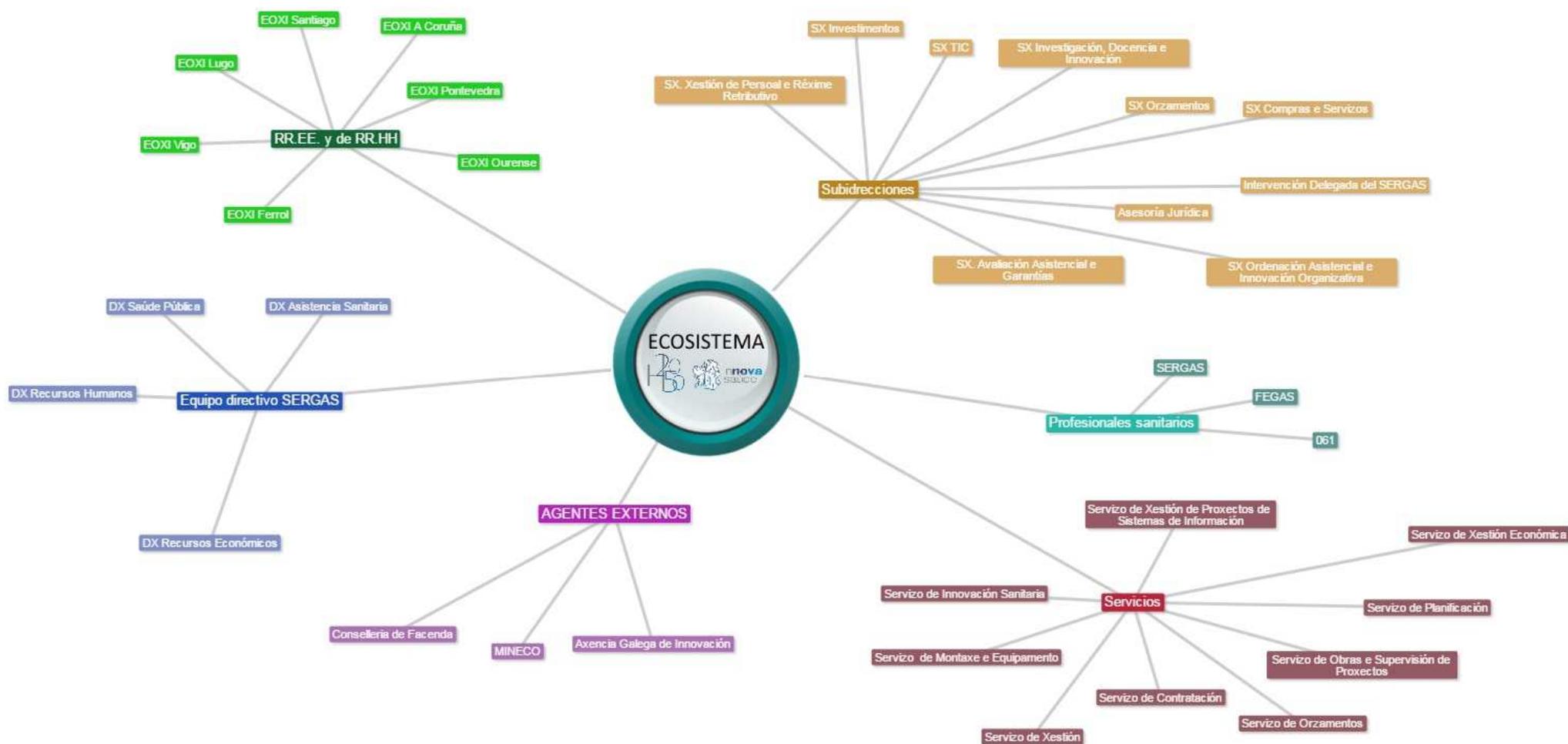


Gráfico 12: Ecosistema H2050-Innova Saúde

2.5. Buenas Prácticas, Lecciones Aprendidas y Recomendaciones

Han transcurrido cuatro años de **planificación, gestión y evaluación** en los proyectos H2050 e Innova Saúde en los que se han identificado los retos a desarrollar, se ha implementado el diálogo técnico y analizado las propuestas recibidas, se ha contratado y ejecutado del desarrollo de las soluciones y finalmente se han evaluado de los resultados obtenidos.

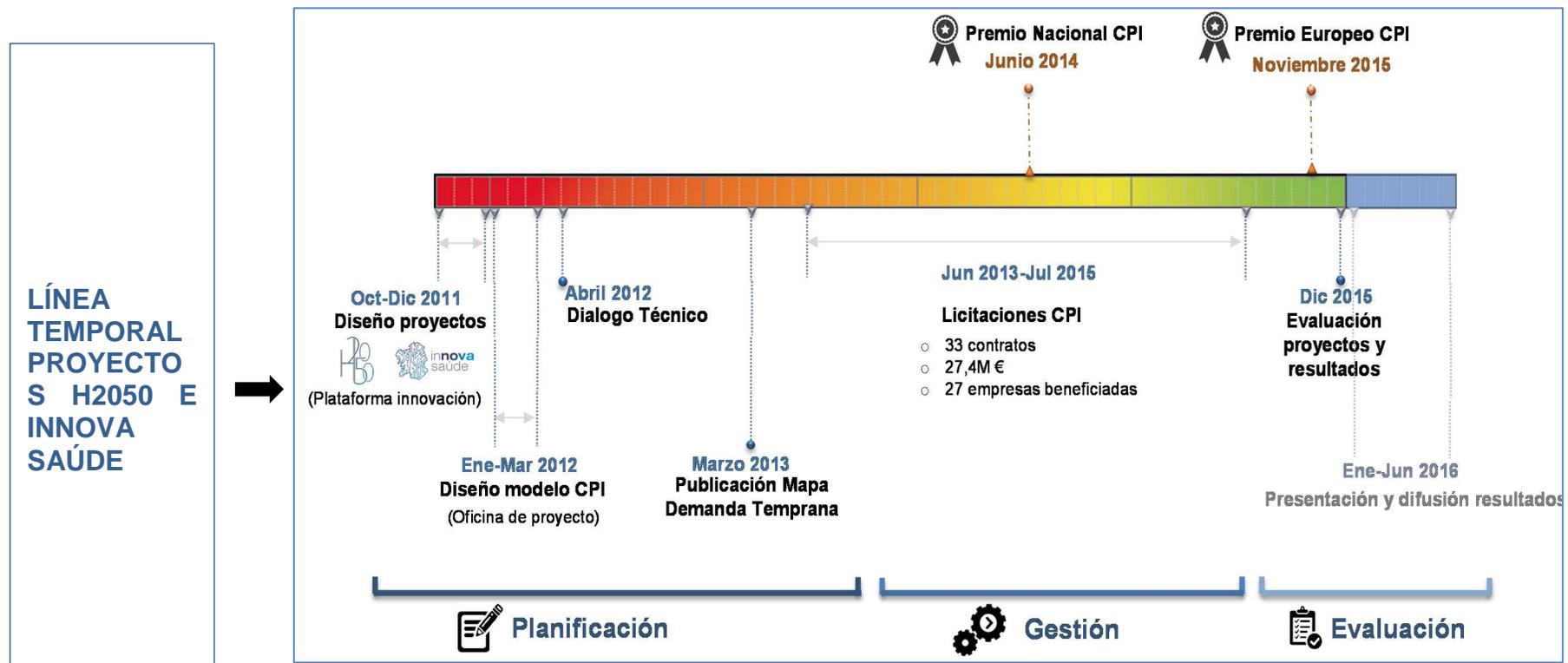


Gráfico 13: Línea temporal H2050-Innova Saúde

A lo largo de todo este proceso, de CPI el SERGAS ha realizado **buenas prácticas** en la ejecución de los proyectos H2050 e INNOVA SAÚDE:

	<u>Etapa</u>	<u>Prácticas recomendadas</u>	<u>Caso de Éxito</u>
Planificación CPI	1. Fomentar la visión estratégica de la innovación	Promoción de la innovación	<ul style="list-style-type: none"> Plataforma Innovación Sanitaria SERGAS Espacios de innovación
	2. Identificación de oportunidades innovadoras	Gestión del proceso de innovación en las AA.PP	
	3. Concreción de las necesidades e identificación de potenciales soluciones	Diálogo técnico	<ul style="list-style-type: none"> Convocatoria SERGAS: Planes IS- H2050
	4. Preparación y formulación	Demanda Temprana	<ul style="list-style-type: none"> Mapa Demanda Temprana SERGAS
Gestión	5, 6, 7, Formulación requerimientos, procedimiento de adjudicación y selección adjudicatario	Especificación funcional Admisión de variantes Reconocimiento de oferta de valor (Criterio coste total de ciclo de vida)	<ul style="list-style-type: none"> Pliegos CPI H2050-IS Criterios valoración pliegos H2050-IS CPI
	8. Diseño del contrato	Tratamiento de la propiedad industrial e intelectual	<ul style="list-style-type: none"> Cesión derechos DPI a empresas H2050-IS
	9. Ejecución del contrato	Valoración importe innovador de obras Reconocimiento dedicación personal a proyectos	<ul style="list-style-type: none"> Criterio delta extracción aspectos innovadores obra CHUO Modelo dedicaciones personal funcionario a los proyectos
Evaluación CPI	10. Evaluación resultados	Encuestas Indicadores de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> Indicadores H250-IS Encuesta convocatoria propuestas Encuesta empresas adjudicatarias

Gráfico 14: Buenas prácticas

Buenas prácticas en la fase de “Planificación de la CPI”:

	Etapa	Práctica recomendadas	Caso de Éxito
Planificación CPI	1. Fomentar la visión estratégica de la innovación	Promoción de la innovación	• Plataforma Innovación Sanitaria SERGAS
	2. Identificación de oportunidades innovadoras	Gestión del proceso de innovación en las AA.PP	• Espacios de innovación
	3. Concreción de las necesidades e identificación de potenciales soluciones	Diálogo técnico	• Convocatoria SERGAS: Planes IS- H2050
	4. Preparación y formulación	Demanda Temprana	• Mapa Demanda Temprana SERGAS

• Plataforma Innovación Sanitaria SERGAS

La plataforma de innovación ha favorecido la implementación, seguimiento y consolidación del **modelo innovación abierta del SERGAS** a través de los proyectos H2050 e Innova Saúde en los que la innovación ha sido un producto social que dependió de personas.

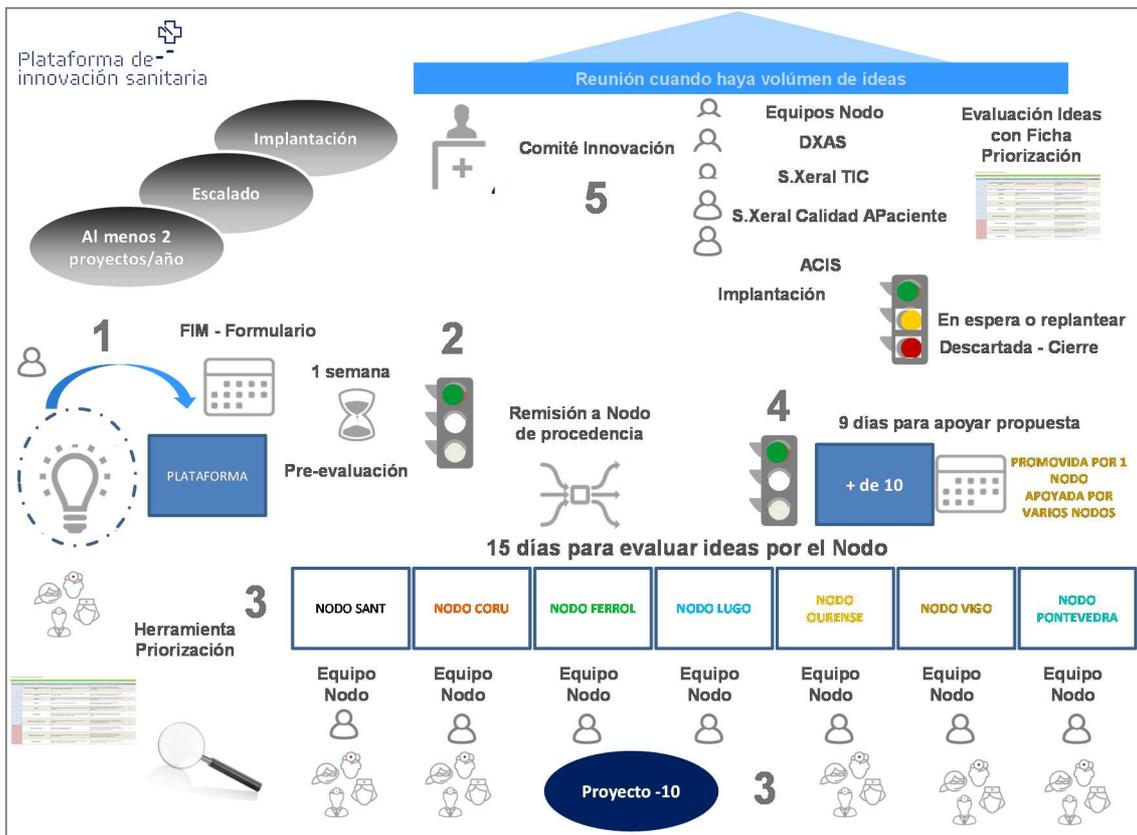
La plataforma de innovación es la herramienta para canalizar las ideas y convertirlas en proyectos con resultados aplicables a la realidad cotidiana de la práctica asistencial. Su gran reto es introducir cambios de forma ágil, sustituyendo procesos poco eficientes por alternativas de mayor calidad y extendiéndolos a todo el sistema de salud.

El objetivo de la plataforma de innovación sanitaria es **“Transformar el modelo asistencial y Transformar el modelo de relación con el mercado”**, en concreto:

- Cambiar de un modelo de atención reactivo a un modelo proactivo (promoción de la salud, prevención, abordaje de la cronicidad, autogestión y autocuidado de la enfermedad).
- Implantar medidas que aseguren la continuidad asistencial.
- Implantar metodologías adecuadas de evaluación de impacto en salud y en coste.
- Aprovechar las ventajas de las TIC para acercar los servicios, apostar por el hogar como lugar de atención.

Los profesionales del SERGAS han sido los protagonistas de los proyectos a través de la plataforma de innovación. En concreto, además de ocuparse de evaluar y apoyar el desarrollo de los proyectos, los profesionales han hecho el seguimiento necesario tras la implantación para asegurar el impacto de sus resultados, es decir, que estos realmente han supuesto una mejora sustancial en la prestación del servicio de salud al que afectan.

La existencia de mecanismos como la plataforma ha constituido un factor clave en el éxito en el modelo de innovación del SERGAS, ya que han permitido identificar necesidades, oportunidades, y facilita el conocimiento de los agentes del sistema. Ver gráfico:



Ver presentación de la plataforma de innovación del SERGAS:

https://www.sergas.es/Docs/Profesional/PlataformaInnovacion/PI_profesionales.pdf
<http://acis.sergas.es/Paxinas/web.aspx?tipo=paxlct&idTax=15526&idioma=es>

• Espacios de innovación

Creación de 7 espacios de co-creación en los siete grandes hospitales de Galicia y en la sede de Servicios Centrales del SERGAS en Santiago de Compostela. Estos espacios han facilitado el trabajo de los equipos de innovación en la generación de nuevos proyectos transformadores del sistema de salud de Galicia y responden a la filosofía de innovación abierta y visión global del SERGAS.

Se han habilitado entornos reales para desarrollar por parte de los profesionales pruebas de concepto de propuestas de innovación en servicios asistenciales y que responden a nuevas formas de trabajo, espacios innovadores que han facilitado el trabajo en equipos de innovación bajo primas de creatividad y promoción de proyectos innovadores desde la óptica de compartir experiencias, conocimiento y de creación de valor.

PROTOTIPADO



INNOVACIÓN SERVICIOS LEAN



PERSPECTIVA USUARIO



EQUIPOS



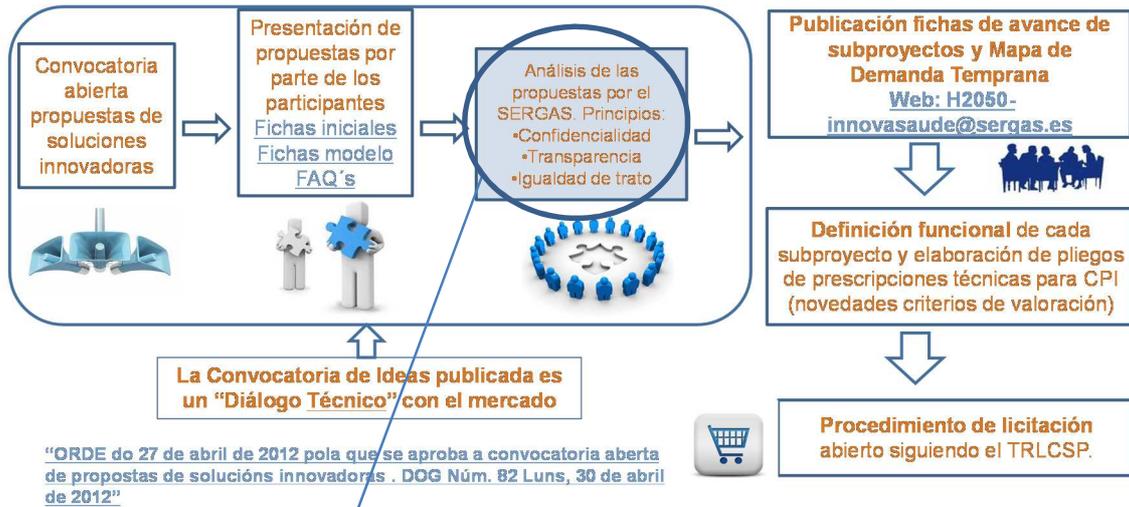
El SERGAS ha sido pionero en la implantación de iniciativas de innovación asistencial, utilizando metodologías de Lean Healthcare, Design Thinking, Innovación Social y Codiseño de Servicios.

- **Convocatoria abierta SERGAS:**

El SERGAS optó por una convocatoria abierta de propuestas de soluciones innovadoras como primer paso para instrumentalizar el proceso de Compra Pública de Innovación (CPI) en el marco de los proyectos H2050 e IS

La convocatoria abierta de propuestas de soluciones innovadoras puesta en marcha constituyó **una iniciativa pionera a nivel nacional**, lo que implicó generar procedimiento riguroso para cumplir las expectativas de los participantes.

Proceso de diálogo técnico



Desde su lanzamiento en abril de 2012 se recibieron un total de 307 propuestas. El número total de participantes fue de 109. Todas las propuestas fueron analizadas y valoradas por los profesionales del SERGAS.

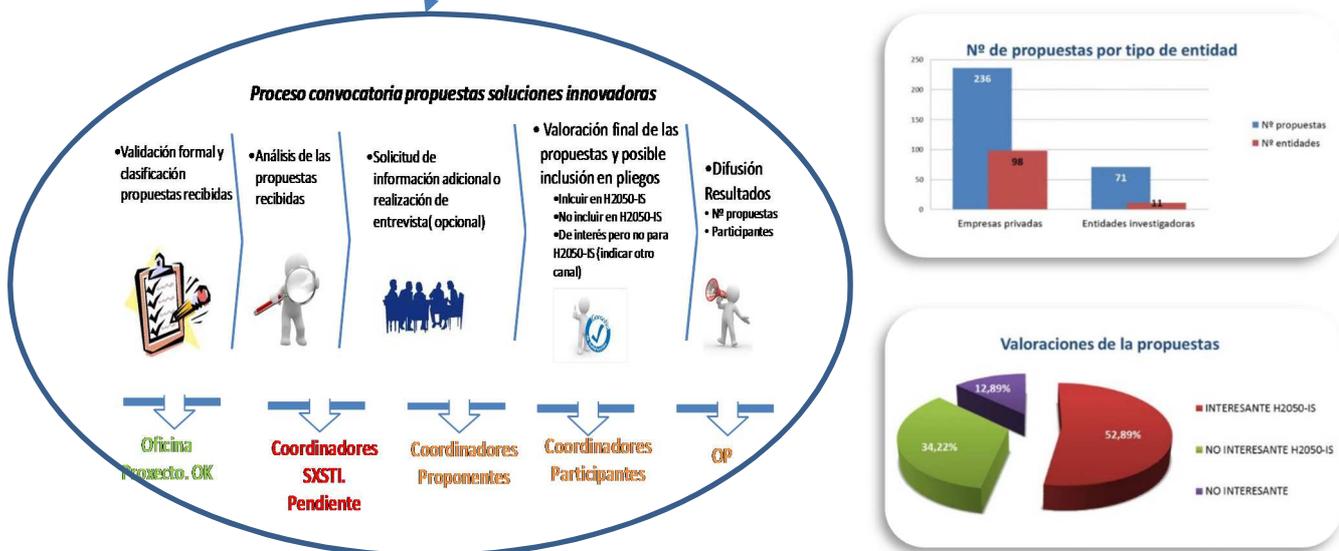
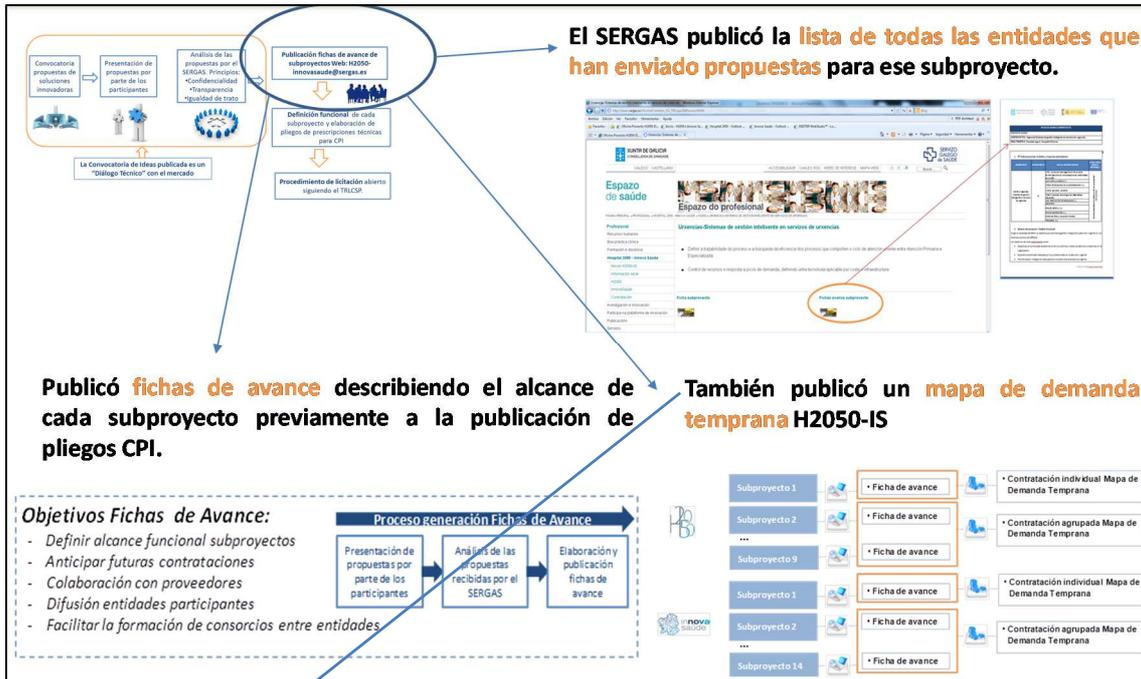


Gráfico 15: Proceso dialogo técnico

• Mapa Demanda Temprana SERGAS

Tras el análisis de las propuestas recibidas el SERGAS publicó la información de avance de los proyectos, en concreto, publicó **las fichas de avance** describiendo el alcance de cada reto (subproyecto) y elaboró un listado de necesidades futuras (mapa de demanda temprana) que es el resultado de socializar los retos de innovación con la oferta tecnológica a través del diálogo técnico, y donde se adelantaban las contrataciones que se preveían realizar previamente a la publicación de pliegos CPI.



ACTUALIZACIÓN MAPA DE DEMANDA TEMPRÁ PROXECTOS H2050-IS

ID	CONCEPTO	DESCRIPCIÓN	IMPORTE ESTIMADO	SUBPROYECTO
01/2023	Desarrollo dun software de control de demanda e actividade asistencial en estruturas sanitarias integradas	Desarrollo do Sistema de Xestión Integral de Pacientes que proporcione ao paciente toda a información e mecanismos necesarios para o seguimento do seu proceso e que facilite que os profesionais dispoñan de información sobre a traxectoria asistencial dun paciente e os seus procesos de atención, apoiando a planificación das actividades asistenciais e garantindo que a atención e os distintos procesos se realicen no tempo e forma axeitados, utilizando os recursos óptimos en canto á eficiencia do sistema e para minimizar os desprazamentos do paciente. Esta ferramenta será o núcleo da planificación dos servizos asistenciais. Por iso, será o único punto de entrada do rexistro das actividades asistenciais que forman parte dos procesos máis relevantes de organización sanitaria regional, con especial foco en enfermidades crónicas. Ademais, identificará con carácter nuclear aos asegurados, pacientes atendidos, a carteira de servizos e modalidade dispensada en cada área, as unidades de produción de servizos e os recursos profesionais, tecnolóxicos e físicos dispoñibles para a prestación do servizo sanitario. Deberá integrarse co resto de aplicacións departamentais e estar accesible desde a historia clínica electrónica. O sistema contará cun sector de oferta, un sector de planificación e programación, un sector de procesos asistenciais e un sector de documentación.	2.384.741,24 €	H2050-S-Novo HIS - Modelo funcional do hospital do futuro
02/2023	Desarrollo dunha plataforma tecnolóxica concentradora de localización e eventos	Desarrollo dun sistema de trazabilidade que mellore a calidade e eficiencia dos servizos prestados a pacientes e profesionais en tres ámbitos de aplicación: - Pacientes: Identificación, localización e control de fluxo en tempo real do paciente. - Recursos: Control adecuado de inventario e localización de equipos, evitando ineficiencias no uso. - Profesionais: Mellore na xestión de actividade, localización e na seguridade física e lóxica. Para eles será necesario: - Identificar e parametrizar os distintos procesos e eventos asistenciais. - Integrar un sistema de identificación, control, situación, seguimento, localización e trazabilidade baseado en Sistemas de Localización en Tempo Real na rede sanitaria de acordo cos diferentes escenarios que se poidan presentar. - Integrar todos os eventos dos distintos subistemas nunha plataforma concentradora, identificando estes e relacionándos con responsables e tempos. - Controlar a actividade de profesionais, integrando a seguridade física e lóxica. - Pilotear con distintas tecnoloxías híbridas	561.806,02 €	H2050-2-Trazabilidade integral de pacientes e recursos
03/2023	Desarrollo dun software de planificación e xestión de actividade de profesionais no rede sanitario	Desarrollo dun sistema que permita planificar e xestionar a actividade de recursos humanos. Co uso deste sistema mellorarase a produtividade e modernizarase o sistema de xestión de actividade e quedas, como eixe central do sistema de profesionais de todos os centros sanitarios. Será preciso innovar na planificación automatizada, desenvolvendo un sistema automático de plans de quedas dixitas en función das condicións históricas e a previsión de carga asistencial utilizando técnicas de intelixencia artificial. O sistema permitirá a trazabilidade do desempeño da actividade funcional de profesionais, o control de accesos físicos e ofrecerá servizos personalizados; posibilitará o cálculo de excessos e déficit de persoal e do impacto negativo na calidade do servizo e custos. Realizará análise de alternativa e reducirá o tempo dedicado á planificación.	675.193,50 €	H2050-2-Trazabilidade integral de pacientes e recursos
04/2023	Adquisición e adaptación dunha plataforma de vídeo e audioconferencia para telemedicina	Desarrollo das integracións ou adaptación dunha plataforma de videoconferencia para permitir a comunicación profesional-profesional en ámbitos sanitarios e comunicación profesional-paciente, con integración directa co sistema de historia clínica electrónica e de xestión da actividade clínica. A plataforma proporcionará un sistema de telemedicina "en tempo real", por voz ou videoconferencia, de forma que un profesional poida solicitar unha consulta directa con outro profesional doutra especialidade para resolver unha dúbida ou recibir asesoramento sobre un tratamento ou unha impresión diagnóstica, ou a indicación de probas que lle permita resolver ou avaliar parte do proceso no momento no que está a atender a un paciente. Este sistema debe ofrecer un grupo de especialistas accesibles, ben nun centro sanitario específico ou ben con unidades virtuais, cuxo persoal estea distribuído entre varios centros, con capacidade de responder as chamadas e con acceso á información do paciente no momento no que o especialista solicitante está a realizar a consulta. O sistema deberá rexistrar de profesional solicitante e o consultado e da súa actividade, así como constancia no sistema de historia clínica. Para a comunicación co paciente, a mesma plataforma de videoconferencia ofrecerá un conxunto de aplicacións cliente sobre distintos dispositivos, sen custos de licenzas para o paciente, e un modo de funcionamento securizado nas comunicacións.	649.503,12 €	IS-4-Produtos de teleasistencia multispecialidade IS-5-Fogaz dixital. Accesibilidade a Servizos Sanitarios

* Algun dos elementos do mapa de demanda temperá son susceptibles de acollerse ao Programa INNODEMANDA de CDTI. Esta información concretarase nos anuncios correspondentes ás licitacións. <http://www.cdti.es>

V.2. 08/04/20

Los retos de innovación que se identificaron como prioritarios buscaban contribuir a:

- Mejorar los servicios públicos mediante la incorporación de bienes o servicios innovadores.
- Fomentar la innovación empresarial.
- Impulsar la internacionalización y comercialización de la innovación empleando el sector público como cliente de referencia.

Se indican a continuación los retos identificados:

SUBPROYECTO		CONTRATACIÓN CPI
H2050-1	Urgencias-Sistemas de gestión inteligente	SIGUR - Desarrollo y fase de demostración de un sistema de gestión inteligente de los servicios de urgencias hospitalarias y puntos de atención continuada
H2050-2	Trazabilidad integral de pacientes y recursos	SAVAQ - Desarrollo de un sistema de gestión de todo el proceso quirúrgico
		TRAZA - Servicio del desarrollo de una plataforma concentradora de localización y eventos
		XESAC - Desarrollo de un sistema de control de actividad
H2050-3	Robotización hospitalaria	SALFAR - Suministro de un sistema automatizado de logística de fármaco
H2050-5	Nuevo HIS 2050- Sistema integral de Gestión de pacientes	INNOVASIS - Servicio de desarrollo y fase de demostración de un sistema integral de gestión de pacientes
H2050-6	Habitación inteligente	SISENS - Desarrollo de plataformas concentradora de señales procedentes de sensores
H2050-7	Hospitalización experimental	SIGUE - Desarrollo de una APP de relación con edificios inteligentes
H2050-8	Hospital digital seguro	LABSEG - Puesta en marcha de un laboratorio de seguridad especializado en el ámbito sanitario. Lote 1 Laboratorio Seguridad
		LOPD 2.0 - Puesta en marcha de un laboratorio de seguridad especializado en el ámbito sanitario. Lote 2 LOPD 2.0
		ACUDE - Puesta en marcha de un laboratorio de seguridad especializado en el ámbito sanitario. Lote 3 Plataforma alertas
H2050-9	Preservación información clínica	FIRMA - Servicio de elaboración de una plataforma de firma electrónica y biométrica adaptada al entorno sanitario

SUBPROYECTO		CONTRATACIÓN CPI
IS-1	Punto de atención diagnóstico terapéutico móvil	PADTM - Plataforma móvil con equipo de asistencia
IS-2	Central de imagen médica	CIMED - Desarrollo de una plataforma de diagnóstico de la imagen médica
		XEDOSE - Desarrollo de un sistema de gestión de dosimetría
IS-3	Hospital en casa	HCEPRO - Desarrollo de la historia clínica electrónica orientada al seguimiento integral de pacientes en todo el continuo asistencial
IS-4	Teleasistencia multispecialidad	CETIR - Desarrollo de una plataforma de integración con sistemas de comunicación en tiempo real
IS-5	Hogar digital	TELEA - Desarrollo de una plataforma tecnológica de asistencia domiciliaria
IS-6	Paciente experto 2.0. Innovación e información activa para pacientes	E-PACIENTE - Desarrollo de una plataforma de E-Paciente
IS-7	Sistema inteligente de alertas multinivel	ALERTA - Sistema de gestión de alertas en procesos de atención
IS-8	Central de simulación médica avanzada	CESIM (SIMULACION) - Diseño, desarrollo y demostración de un centro virtual de gestión de análisis avanzado automatizado del entrenamiento sanitario
IS-9	Sistema de diagnóstico asistido por ordenador	ADICAD - Desarrollo de una plataforma multispecialidad de procesamiento avanzado de imagen médica digital de ayuda al diagnóstico asistido por ordenador
		CAD - Algoritmos CAD para nódulos de cáncer de pulmón y melanoma. Lote 1
		CAD - Algoritmos CAD para nódulos de cáncer de pulmón y melanoma. Lote 2
IS-12	Sistema integrado de información y gestión de datos clínicos y epidemiológicos	HEXIN - Adquisición, integración y adaptación de una plataforma de explotación de información y gestión de datos clínicos y epidemiológicos
IS-13	Transferencia y difusión de resultados	INNOVASUMA - Contratos CPP desarrollo productos de I+D. Lote 1
		INNOVASUMA - Contratos CPP desarrollo productos de I+D Lote 2
IS-14	Sistema integrado de digitalización, indexación, custodia y gestión de la información clínica	SIEDOC - Desarrollo de un sistema de importación, exportación y dicomización de información clínica
		XEDOC - Desarrollo de una plataforma de almacenamiento, custodia y gestión de la documentación electrónica
		VOZ - Desarrollo sistema de control por voz avanzado de la historia clínica

Buenas prácticas en la fase de "Gestión de la CPI":

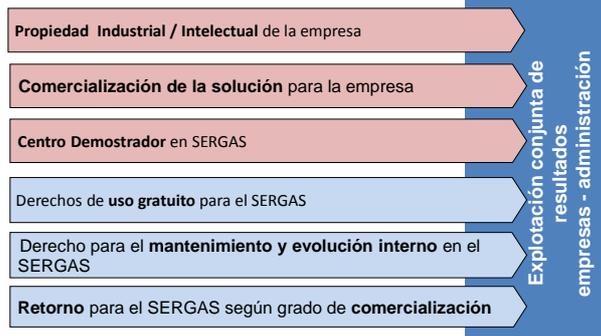
Gestión CPI	5, 6, 7, Formulación requerimientos, procedimiento de adjudicación y selección adjudicatario	<p>Especificación funcional Admisión de variantes</p> <p>Reconocimiento de oferta de valor (Criterio coste total de ciclo de vida)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pliegos CPI H2050-IS • Criterios valoración pliegos H2050-IS CPI
	8. Diseño del contrato	Tratamiento de la propiedad industrial e intelectual	• Cesión derechos DPI a empresas H2050-IS
	9. Ejecución del contrato	<p>Valoración importe innovador de obras</p> <p>Reconocimiento dedicación personal a proyectos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Criterio delta extracción aspectos innovadores obra CHUO • Modelo dedicaciones personal funcionario a los proyectos

• Pliegos CPI H2050-IS



Las **NOVEDADES** introducidas en los pliegos CPI fueron las siguientes:

- **Cláusula propiedad de los trabajos realizados:** SERGAS reconoce la titularidad sobre los derechos de propiedad industrial e intelectual que protegen los componentes tecnológicos de la solución a desarrollar al contratista.



- **Criterios de valoración:** favorecer el "Reconocimiento de la oferta de valor", tal y como se recoge en la Guía de Compra Pública Innovadora del MINECO.
- **Hitos de ejecución por fases:** Financiación y liberación de crédito por fases, en base a hitos pactados de justificación de avance.

- **Criterios valoración**

Se aplicó como criterio de adjudicación el de la **oferta económica más 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, etc.)

En los pliegos CPI los criterios de valoración se fijaron de la siguiente forma:

Criterios valorables de forma automática

CRITERIOS VALORABLES DE FORMA AUTOMÁTICA (SOBRE C)	0-50
1. Plazo en meses de servicios en mantenimiento evolutivo y correctivo de la solución.	0-15
2. Acciones o servicios que faciliten la implantación de la solución	0-12
3. 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.	0-10
4. Condiciones de participación en beneficios de explotación.	0-8
5. Precio	0-5

Criterios no valorables de forma automática

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

- **Cesión derechos DPI a empresas H2050-IS**

En relación a los **derechos de propiedad industrial e intelectual** sobre los nuevos bienes y las tecnologías desarrolladas, el SERGAS como entidad licitadora pública reconoció a través de la compra pública de innovación que la titularidad sobre los derechos de propiedad industrial e intelectual que protegen los componentes tecnológicos de la solución a desarrollar corresponde al contratista. Por lo tanto, este ostenta con total plenitud el ejercicio exclusivo de los derechos de explotación de los componentes tecnológicos desarrollados en cualquier forma y modalidad, y en especial, los derechos de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación a nivel mundial.

En los pliegos CPI se fijó la cláusula de propiedad de los trabajos realizados en la forma que sigue:

8.3 PROPIEDAD DE LOS TRABAJOS REALIZADOS

8.3.1 Los derechos de propiedad industrial e intelectual sobre los nuevos bienes y las tecnologías desarrolladas en el ámbito de este contrato se cederán al contratista.

8.3.2 Las partes reconocen que la titularidad sobre los derechos de propiedad industrial e intelectual que protegen los componentes tecnológicos de la solución a desarrollar corresponde al contratista.

Por lo tanto, el contratista ostenta con total plenitud el ejercicio exclusivo de los derechos de explotación de los componentes tecnológicos desarrollados en cualquier forma y modalidad, y en especial, los derechos de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación, a nivel mundial.

8.3.3 Sin perjuicio de lo dispuesto en la cláusula anterior, las partes acuerdan mediante este proceso de contratación la concesión a favor del Servicio Gallego de Salud de una licencia de uso no exclusiva y gratuita y con facultad para sublicenciar a terceros en los siguientes términos:

- El Servicio Gallego de Salud mantendrá en cualquier caso y durante plazo ilimitado los derechos de uso y modificación sobre los nuevos bienes y tecnologías desarrolladas, para los procesos de implantación interna y mantenimiento e integración con otros sistemas corporativos, aunque en ningún caso esta capacidad de uso o desarrollo sobre los resultados de la contratación se empleará con fines comerciales, ni directos ni mediante acuerdos con terceros durante los primeros cinco años, a contar a partir de la finalización del contrato. Una vez transcurrido ese plazo, el Servicio Gallego de Salud podrá utilizar si fuese el caso, el desarrollo aportado para promover nuevos proyectos de innovación con resultados comerciales.
- Uso de la marca o marcas comerciales registradas dentro del contexto de la explotación de los proyectos del Servicio Gallego de Salud, con carácter indefinido.
- Uso de los elementos tecnológicos y los contenidos que integran los productos con carácter indefinido con plena disposición para:
 - o Reproducir, distribuir, transformar y comunicar públicamente.
 - o Acceder al código fuente/códigos fuentes, documentación técnica y todos aquellos elementos necesarios para permitir el correcto funcionamiento en el tiempo del producto desarrollado.
- Asimismo y en lo referente al mantenimiento y evolución o mejora de la solución, el contratista se compromete a ofrecer el servicio al Servicio Gallego de Salud en las condiciones más favorables, por ser el primer cliente.

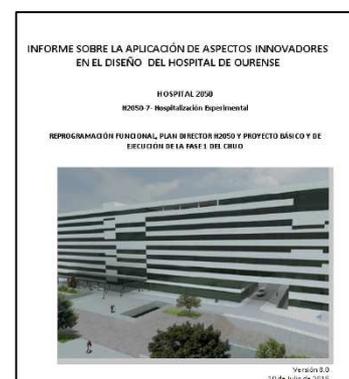
Acompañase informe de
Análisis de datos

• Criterio delta extracción aspectos innovadores obra CHUO

Se definió una metodología que avalaba la elegibilidad de un proyecto de obra, en concreto, aportando justificación sobre el carácter innovador del mismo y aplicando de los criterios de imputación de gastos innovadores considerados elegibles: **Criterio delta**.

El criterio delta utilizado para determinar el presupuesto elegible de una obra se basa en un **análisis individualizado de las unidades del presupuesto de la obra**, identificando aquellas que se pueden considerar que encajan dentro de la categoría de medidas definidas. En el caso de H2050, se definieron 3 categorías: hospitalización experimental, eficiencia energética, y sostenibilidad e innovación.

Una vez identificadas estas partidas, se tomó de referencia una alternativa estándar y se calcula la diferencia de inversión que supone ejecutar la obra con un criterio innovador respecto a ejecutarla como una construcción más tradicional (criterio delta), siempre cumpliendo, con el Código Técnico de Edificación y normativa aplicable en cada caso.



• **Dedicaciones personal funcionario a los proyectos**

Los profesionales SERGAS han participado en los 23 grupos de trabajo de los proyectos H2050 (9) e Innova Saúde (14) durante el periodo de ejecución de los proyectos (01/01/2012 a 31/12/2015).

Durante estos 4 años **los profesionales han sido los protagonistas** participando en la definición de los planes, en su desarrollo y en su evaluación:

Proyecto /Año	Nº profesionales			
	2012	2013	2014	2015
H2050	81	82	104	90
Innova Saúde	107	124	154	224

Dada la importante participación de profesionales de los distintos centros en las tareas de definición, ejecución y evaluación de los subproyectos de H2050 e IS, que debían ser reconocidas y coordinadas, se elaboró un **“Manual del Participante”** que se generó para explicar el proceso de participación de los profesionales y el modelo de justificación de su dedicación a los proyectos. Este manual se publicó en el portal de trabajo de los participantes y se distribuyó a través de todos los coordinadores de los 23 grupos de trabajo a todos los participantes en los proyectos.

El trabajo realizado por los profesionales se acreditó mediante un **modelo de dedicación mensual del personal funcionario** y reconocido mediante los **certificados de participación** generados con carácter anual por la gerencia del SERGAS acreditando su participación.

Modelo dedicación personal funcionario

JUSTIFICACIÓN DE PARTICIPACIÓN EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROYECTOS H2050 E INNOVA SAÚDE

DETALLE DEDICACIONES SUBPROYECTOS

PROYECTO	FECHA	HORAS	VALOR	TOTAL
H2050	01/01/2012	137,00	6.859,84	6.859,84
Innova Saúde	01/01/2012	107,00	5.136,96	5.136,96
TOTAL		244,00	12.000,00	12.000,00

EQUIVALENCIA ECONOMICA PARA JUSTIFICACION DEDICACIONES

PROYECTO	FECHA	HORAS	VALOR	TOTAL
H2050	01/01/2012	137,00	6.859,84	6.859,84
Innova Saúde	01/01/2012	107,00	5.136,96	5.136,96
TOTAL		244,00	12.000,00	12.000,00

RESPONSABILIDAD Y VALIDACION

Fecha: 19/01/2015

Certificados de participación

XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DE SANIDADE

SERVIZO GALEGO de SAÚDE
Xerencia do Servizo Galego de Saúde

Antonio Fernández-Campa García-Bernardo, Xerente do Servizo Galego de Saúde

CERTIFICO:

Que, **Antonio Fernández-Campa García-Bernardo**, con N.I.F. **48901100**, formou parte do Grupo de Traballo no periodo 01/01/2015 a 30/11/2015 como:

-PARTICIPANTE-COLABORADOR no Proxecto de Innovación co código H2050-2, titulado "XESAC -Control actividade".

Este Proxecto forma parte do Programa de Innovación Hospital 2050.

Este Programa de Innovación obtivo financiamento a través do "Programa Operativo de I+D+i por e para o beneficio das empresas, Fondo Tecnolóxico 2007-2013 cofinanciado con Fondos FEDER e xestionado actualmente polo Ministerio de Economía e Competitividade, do que é entidade beneficiaria e executora o Servizo Galego de Saúde, para o que se asinou un Convenio de Colaboración entre o Ministerio de Ciencia e Innovación e o Servizo Galego de Saúde en data 28 de novembro de 2011, con duración prevista ata o 31 de Decembro de 2015.

Para que así conste, aos efectos oportunos, expido a presente certificación.

Santiago de Compostela a 31 de marzo de 2016

Buenas prácticas en la fase de "Evaluación de la CPI":

Evaluación CPI	10. Evaluación resultados	Encuestas Indicadores de evaluación Fase evaluación contratos	<ul style="list-style-type: none"> • Indicadores H250-IS • Encuesta convocatoria y pliegos CPI • Contrato de evaluación
----------------	---------------------------	---	--

• Indicadores H250-IS

El SERGAS definió una serie de indicadores para medir y evaluar los resultados en materia de CPI de los proyectos H2050 e Innova Saúde:

	DEFINICIÓN	MÉTODO DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA
Número de proyectos de I+D+i	Número de proyectos llevados a cabo que pueden definirse como proyectos de I+D+i (contratos de CPTI o CPP)	Número de proyectos llevados a cabo en la Fase N con consideración de proyecto I+D+i	Nº Proyectos
Empleo asociado. Nº de personas participantes en los proyectos	Empleo asociado. Nº de personas participantes en los proyectos financiados por el proyecto H2050, incluyendo personal del SERGAS y personal de las empresas participantes	Nº de personas participantes en los proyectos financiados por el proyecto H2050 en la Fase N	Nº Empleos
Empleo asociado. Nº de mujeres participantes en los proyectos	Empleo asociado. Nº de mujeres participantes en los proyectos financiados por el proyecto H2050, incluyendo personal del SERGAS y personal de las empresas participantes	Nº de mujeres participantes en los proyectos financiados por el proyecto H2050 en la Fase N	Nº Empleos femeninos
Inversión privada inducida	Importe de la inversión de la iniciativa privada que se invierte con motivo de la existencia del proyecto H2050	Importe de las inversiones de las empresas participantes en el proyecto H2050 en la Fase N	Nº Euros
Inversión en compra innovadora	Importe de la inversión realizada que puede englobarse en la definición de compra pública innovadora	Importe de los contratos financiados por el proyecto H2050 bajo la modalidad de Compra Pública Innovadora en la Fase N	Nº Euros
Número de proyectos de cooperación entre empresas y centros de investigación	Número de proyectos de cooperación entre empresas y centros de investigación financiados por el proyecto H2050	Número de proyectos de cooperación entre empresas y centros de investigación financiados por el proyecto H2050 en la Fase N	Nº Proyectos
Nº Empresas beneficiadas	Número de empresas que han tenido participación en el desarrollo del proyecto H2050	Número de empresas con contratos financiados con fondos del proyecto H2050 en la Fase N	Nº Empresas
Empleo creado bruto	Número de empleos brutos creados como consecuencia de las actuaciones del proyecto H2050	Número de contrataciones de personal que ha trabajado en proyectos financiados por el proyecto H2050 en la Fase N	Nº Empleos
Creación nuevas empresas	Número de empresas creadas con motivo del proyecto H2050	Número de empresas de nueva creación que han licitado a concursos financiados por el proyecto H2050 en la Fase N	Nº Empresas
Empresas beneficiadas que cuentan con Sistemas de Gestión Medioambiental certificado ISO 14001 y/o EMAS	Número de empresas beneficiarias de las actuaciones del proyecto H2050 que cuentan con Sistemas de Gestión Medioambiental certificado ISO 14001 y/o EMAS	Número de empresas con contratos financiados por el proyecto H2050 que cuentan con Sistemas de Gestión Medioambiental certificado ISO 14001 y/o EMAS en la Fase N	Nº Empresas

• Encuesta convocatoria propuestas y contratos CPI

El SERGAS lanzó una encuesta abierta lanzada para recabar la opinión en cuanto a la convocatoria abierta de propuestas y los modelos de pliegos de contratación empleados en los contratos de CPI

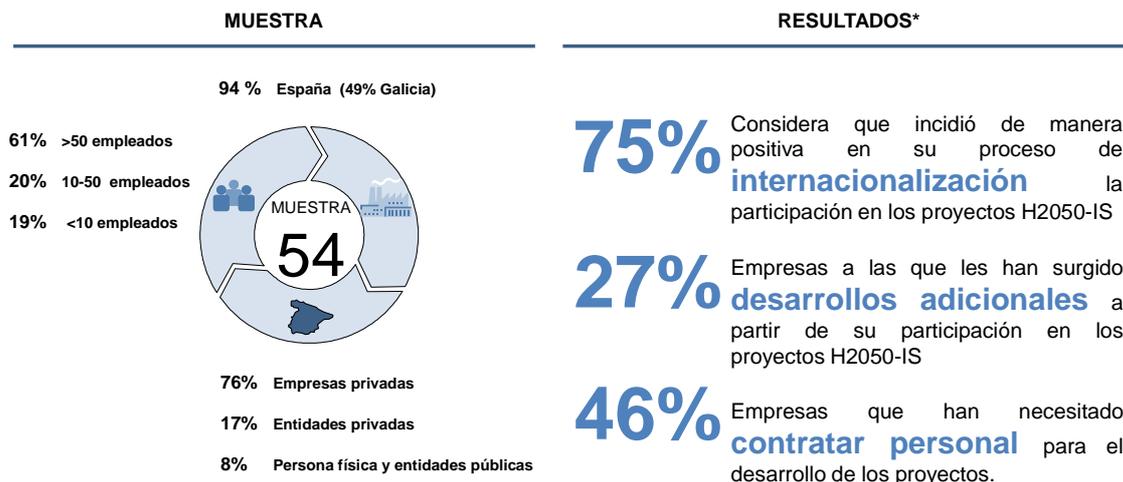


Gráfico 16: Resultados encuesta convocatoria CPI

• Evaluación de contratos

El SERGAS definió una **metodología de evaluación** para medir los resultados de los proyectos H2050 e Innova Saúde, y para ello licitó un contrato de evaluación de los de donde se realizaron las siguientes actividades:

- Establecimiento de un **plan de evaluación global** para el proyecto H2050 e Innova Saúde.
- Realización de un **informe de evaluación global** que presenta el resultado de cada uno de los proyectos desarrollados.
- Realización de una **memoria de evaluación para cada subproyecto (reto)**, que incluye el resumen ejecutivo completo y evolución del mismo.
- **Evaluación cualitativa y cuantitativa de resultados** (indicadores).

Metodología de evaluación

Ámbitos de trabajo

La segmentación propuesta obedece a la evidencia de que cada uno de los subproyectos busca la afectación específica en áreas de trabajo muy concretas. Cada subproyecto se ha asignado al ámbito de trabajo en el que concentra la mayor parte de sus objetivos. Sin embargo, esta clasificación no excluye que haya subproyectos que puedan encuadrarse en más de uno de los mencionados ámbitos de trabajo. Los ámbitos de trabajo identificados son:



Sistemas de información/TIC: Bajo esta etiqueta se clasifican todos aquellos proyectos que tienen como objetivo mejorar la captación, disponibilidad y gestión de la información, asistencial o no, que se recogen en las diferentes unidades asistenciales del SERGAS o bien la generación de aplicaciones informáticas que permiten mejorar la información de los pacientes a los que se dirigen.



Modelo asistencial: Se encuadran los proyectos que se orientan a desarrollar alternativas a la asistencia que se lleva a cabo en los centros asistenciales del SERGAS. En muchos de estos casos, los subproyectos propuestos tienen una importante componente tecnológica y que, por otro lado, deben ser coherentes con el diseño de los sistemas de información corporativo.



Mejora de los procesos: En este tipo de proyectos el objetivo es realizar cambios en la forma de abordar procesos asistenciales o de soporte. No necesariamente implican cambios en el modelo de asistencia, pero sí permiten abordajes que facilitan la obtención de mejores resultados en todas las posibles dimensiones de análisis.



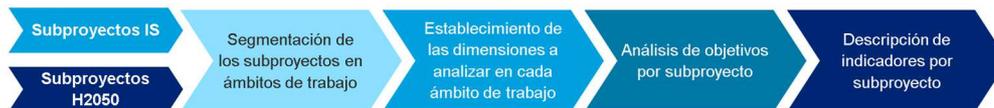
Gestión del conocimiento: Se incluyen aquí aquellos proyectos que tienen como objetivo facilitar a los profesionales del SERGAS la adquisición y actualización de los conocimientos necesarios para una práctica profesional adecuada a las necesidades de los clientes internos y externos del SERGAS.

Metodología de evaluación Introducción

El modelo de evaluación busca identificar, de manera individual para cada subproyecto, todos aquellos indicadores que permitan analizar cuáles el impacto obtenido tras su implementación.

Para la identificación de los indicadores más adecuados para cada subproyecto se ha seguido la siguiente metodología de trabajo:

1. **Segmentación de los subproyectos en ámbitos de trabajo:** Clasificación de los subproyectos en ámbitos de trabajo en base a sus características
2. **Establecimiento de las dimensiones a analizar en cada ámbito de trabajo:** Identificación de las dimensiones de análisis en las que se espera obtener una mejora con cada subproyecto.
3. **Análisis de objetivos por subproyecto:** Análisis de los objetivos específicos de cada subproyecto con el fin de asegurar una definición adecuada de indicadores en cada caso.
4. **Descripción de indicadores por subproyecto:** Definición y descripción detallada de los indicadores establecidos para cada subproyecto.



Metodología de evaluación

Dimensiones de análisis

Se han identificado seis dimensiones de análisis, entendiéndose por dimensión un área del análisis de impacto de la que se puede desprender uno o más indicadores de naturaleza similar. Las dimensiones de análisis identificadas son:

Seguridad de los pacientes	• Pone de manifiesto el impacto de un determinado proyecto en la disminución para los pacientes de los riesgos derivados de la práctica asistencial.
Eficiencia	• Analiza la relación que existe entre los resultados que se obtienen del uso de un determinado recurso y la disponibilidad del mencionado recurso.
Utilización	• Analiza, en términos cuantitativos, el uso que se hace de los dispositivos que el desarrollo del proyecto ha puesto a disposición de los usuarios, sean éstos asistenciales o técnicos.
Accesibilidad	• Analiza el uso en el tiempo adecuado de los servicios sanitarios, lo que permite una mejora de los resultados en salud en la población a la que están dirigidos.
Calidad	• Evidencia los resultados que se obtienen en cuanto a las características específicas del producto tras el uso de un recurso. La dimensión "calidad" no afecta con exclusividad al ámbito asistencial, sino que siguiendo una visión amplia esta dimensión se aplica a la totalidad de la organización.
Satisfacción de profesionales y pacientes	• Cualquiera de los subproyectos está dirigido a un determinado cliente, interno en el caso de los profesionales del SERGAS, externo en el caso de los pacientes (o sus familias). En consecuencia, resulta relevante evaluar el grado de satisfacción que la implementación de estos proyectos genera.

Metodología de evaluación

Descripción de indicadores

Los indicadores son instrumentos de medida que mediante la comparación de datos permiten elaborar una medida cuantitativa o una observación cualitativa. Los valores, magnitudes o comparaciones que se obtienen permiten la obtención de conclusiones con valor para aquellos que los analizan.

En función del foco de análisis podemos encontrar dos tipos de indicadores:

- **Indicadores de proceso:** Son indicadores que evalúan la forma en que se llevan a cabo las actividades encuadradas en los diferentes procesos de la organización.
- **Indicadores de resultado:** Se trata de indicadores capaces de medir los cambios que se producen en la organización o en las personas como efecto de la ejecución del proyecto y/o al finalizar el mismo. Están relacionados en última instancia con el objetivo final o "razón de ser" de cada uno de los proyectos.

En función de su naturaleza intrínseca hay otros dos tipos:

- **Indicadores cualitativos:** Se trata de indicadores que recogen información que no es fácil medir y que implica, en muchas ocasiones, la emisión de juicios acerca del fenómeno que se analiza.
- **Indicadores cuantitativos:** Son aquellos cuyo valor observado se expresa de forma numérica.

Sea cual sea la tipología de indicador que se defina, siempre es posible establecer una comparación con un objetivo definido por la propia organización o por agentes externos o bien, particularmente en el caso de los indicadores cuantitativos evaluar la evolución del valor observado a lo largo del tiempo.

El modelo de evaluación lleva a la identificación para cada uno de los subproyectos de una serie de indicadores que pueden pertenecer a una o más de las dimensiones de análisis predeterminadas.

• **Percepción de la oferta tecnológica**

El SERGAS analizó el impacto económico de los procesos de CPI en el marco de los proyectos H2050 e IS. Para ello se analizaron los objetivos de la aplicación de la CPI, el impacto que supuso la CPI en el tejido empresarial así como el impacto en los procesos organizativos y de gestión del propio SERGAS.

Se aplicó una metodología para determinar **el impacto de la CPI en la actividad empresarial y económica** que basó en las siguientes 3 líneas de actividad:

Análisis de los datos de la convocatoria1	Análisis de datos de participación y relación con las contrataciones posteriores de la convocatoria abierta de soluciones innovadoras lanzada por el SERGAS como iniciativa pionera para instrumentalizar el diálogo técnico con el mercado.
Taller técnico CPI	El taller técnico CPI: La innovación en los planes H2050-Innova Saúde, realizado en el I Encuentro de Experiencias de Innovación en Salud, donde 4 empresas gallegas comentaron en primera persona sus experiencias como adjudicatarias de diferentes contratos de CPTI: COREMAIN, S.L.U., TECNOLOGÍAS PLEXUS, S.L., BAHIA SOFTWARE, S.L. y BALIDEA CONSULTING & PROGRAMING S.L.
Encuesta	Análisis de los resultados de una encuesta abierta lanzada para recabar la opinión de diferentes agentes en cuanto a la convocatoria abierta de propuestas lanzada por el SERGAS y los modelos de pliegos de contratación empleados en los contratos de CPTI

Gráfico 17: Impacto CPI actividad empresarial

Los principales resultados obtenidos en relación a los objetivos perseguidos por la CPI han sido los siguientes según:

► **El análisis de datos de la convocatoria:**

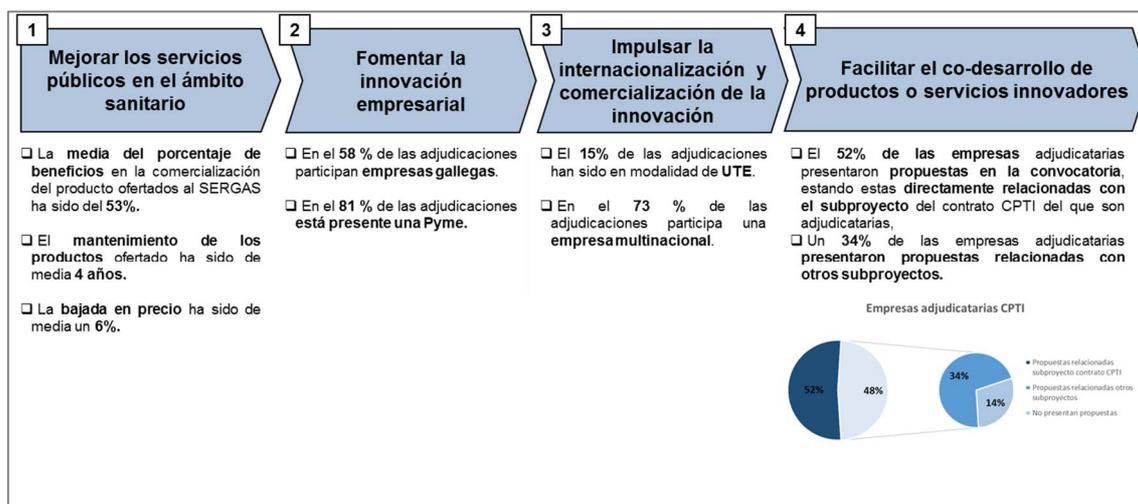


Gráfico 18: Análisis datos convocatoria

⁴http://www.sergas.es/MostrarContidos_N3_T01.aspx?IdPaxina=60795

► Los talleres técnicos de CPI:

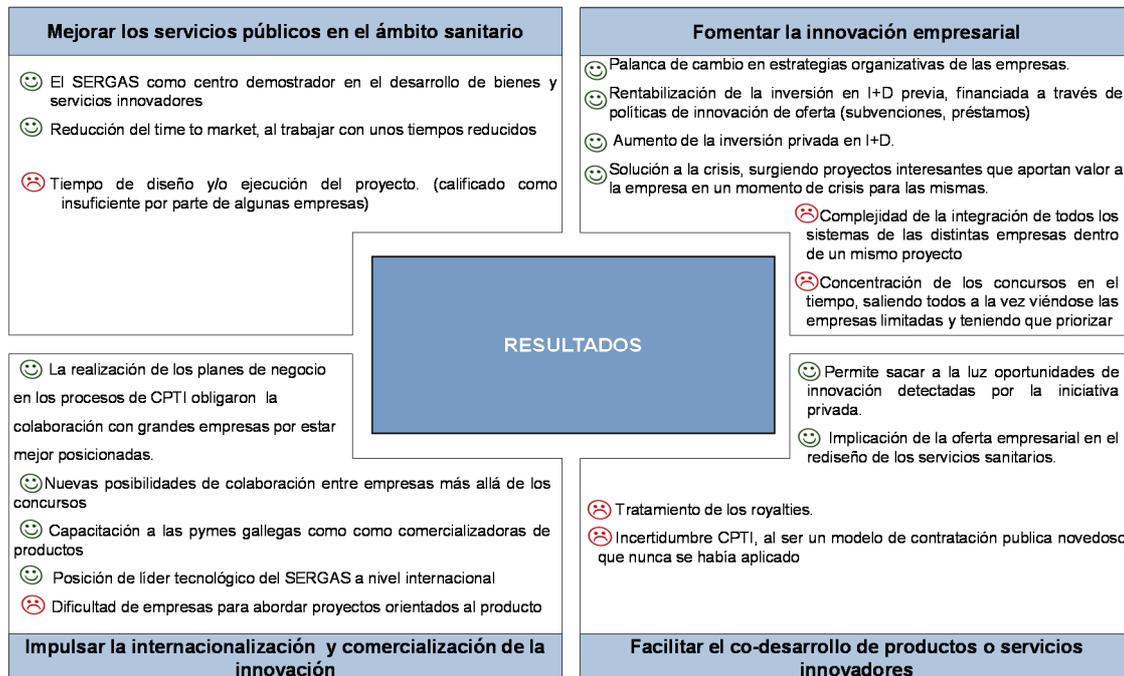


Gráfico 19: Talleres técnicos CPI

► Las encuestas:



Lecciones aprendidas y Recomendaciones:

- Importancia de la **involucración y comunicación fluida con los stakeholders** de los proyectos, tanto internos como externos, así como de la existencia de una **figura centralizada de coordinación** de proyectos a través de un Comité de Dirección y/o Gestión, así como de **colaborar con las empresas** para superar los grandes retos que plantean estos nuevos proyectos.
- Los proyectos tienen que ser viables pensando en el conjunto global de la población, su implantación debe ser económicamente asumible, tienen que ser mantenibles en el tiempo, y las empresas deben beneficiarse de la participación en estos proyectos, por lo que se debe **compartir inversión, riesgos y éxitos**.
- Dificultad de ejecutar los proyectos de CPI bajo el criterio estricto de que el **producto o servicio sea completamente nuevo**, es decir —utilizando la terminología de innovación de la OCDE— nuevo para el mundo. Esto requiere del lado de la demanda una gran capacidad de vigilancia tecnológica y de conocimiento del mercado.
- **Identificar desde el principio proveedores con suficiente potencial**. La identificación de empresas con potencial de innovación es una de las claves para alcanzar el éxito en la implementación de cualquier modelo de CPI, lo que se evidencia en la existencia de un *gap* de capacidades de innovación importantes en el tejido empresarial. En este sentido el disponer de ejercicios a nivel sectorial o de tecnología sobre capacidades de innovación son de gran ayuda.
- Plantear realización de **encuestas para recoger información de los procesos de CPI** en diferentes etapas del proceso (fin diálogo técnico, finalización proyectos). Es clave en la definición de dichas encuestas que las preguntas tengan un significado unívoco para los sujetos que contestan y condiciona los resultados de forma relevante la precisión y/o sinceridad con que se den esas respuestas. Se debe garantizar la representatividad de la muestra respecto al universo total. El ratio de respuesta asociada a la encuesta que se considera como mínimo aceptable es del 70%, de esta forma otorga unos intervalos de confianza relativamente robustos.
- **Involucramiento del nivel gerencial**. Es importante tener en cuenta que se debe involucrar y comprometer a la gerencia en el seguimiento de las

reuniones del equipo de trabajo, para poder tomar decisiones y dar continuidad al Proceso de Contratación de forma efectiva.

- Garantizar que se cubran todos los perfiles del **equipo desde un enfoque multidisciplinar** (área técnica, gestión de proyectos, innovación, jurídico y contrataciones). Asimismo, se debe asegurar la participación activa del equipo de trabajo durante todo el procedimiento, lo cual ayudará a definir con mayor claridad los requerimientos y especificaciones funcionales del pliego de condiciones y facilitará la ejecución del contrato.
- **Crear unidades de innovación que ejecuten la CPI para gestionar el proceso de innovación.** Se trata de incorporar una unidad de innovación que gestione el proceso de innovación dentro de la organización y apoye en la consecución de los procedimientos relativos a la CPI., cuyo objetivo sea asegurar la calidad en los servicios públicos, mediante la aplicación de procedimientos que certifiquen la adquisición de bienes o servicios innovadores.
- **Retos sociales.** En el ámbito de la CPI, es recomendable que la identificación de necesidades de compra se haga en torno a retos sociales unánimemente aceptados. De esta forma, el proyecto recibe más atención y respaldo político y tiene más posibilidades de contar con financiación.
- **Controlar los elementos críticos de un diálogo técnico.** En general se recomienda establecer un proceso de diálogo técnico que tenga en cuenta las siguientes variables: el tiempo total, el número de reuniones individuales y/o conjuntas, los documentos a solicitar, la metodología que se llevará a cabo, el tiempo de respuesta por parte de los participantes, la confidencialidad y transparencia a lo largo de todo el proceso, la posibilidad de ofrecer compensaciones (crear incentivos para los participantes desde el inicio, especificarlas y dejarlas por escrito) y la definición de las características de las soluciones para que no sean consideradas como ofertas por parte de los candidatos, ni desde el punto de vista formal, ni desde el punto de vista material.
- Desarrollar mecanismos para fortalecer la **formación de empresas en temas críticos para el desarrollo de la CPI.** Se recomienda el diseño de una "hoja de ruta del Proveedor de CPI" compartida con todas las organizaciones que se dediquen al acompañamiento de empresas en el proceso integral de CPI. Esta hoja de ruta deberá identificar los procesos clave tales como: "Inducción de demanda, detección de oportunidades, preparación de convocatorias (especialmente cuestiones relativas a cómo responder a las especificaciones funcionales, cómo preparar la oferta de

valor –oferta técnica, oferta económica y propuesta de reparto de la propiedad intelectual, etc.), selección de esquemas de financiación, recomendaciones sobre la gestión del Proceso de Contratación por hitos, etc.

- **Recepción de ofertas no solicitadas:** se recomienda diseñar en detalle los procedimientos para gestionar adecuadamente la recepción de ofertas no solicitadas estableciendo dentro de la Entidad Pública una sección destinada a recoger en versión electrónica los documentos de presentación de las propuestas que acompañarían a una ficha que permita identificar el tipo de producto/servicio; los clientes objetivo, el valor añadido que aporta, etc. así como los datos que identifican a la empresa.
- En los criterios de valoración, favorecer “**Reconocimiento de la oferta de valor**”, y en caso de fijar coparticipación en los beneficios de las ventas de licencias establecer un límite para no desvirtuar la oferta económica más ventajosa.
- **Crear mecanismos de evaluación y seguimiento** que permitan realizar un proceso de evaluación mediante el seguimiento de los indicadores planteados, con el fin de determinar los avances realizados y el nivel de impacto que se tiene a lo largo del proceso.

3. Reconocimientos externos de la iniciativa CPI del SERGAS

Entre otros **premios**, el SERGAS recibió los siguientes reconocimientos al proceso de CPI llevado a cabo y a proyectos específicos de H2050 e Innova Saúde:

- **1º puesto en los premios nacionales de innovación y diseño en la categoría de CPI otorgado por el MINECO en 2014**

BOE **BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO**

Núm. 124 Jueves 22 de mayo de 2014 Sec. III. Pág. 39451

III. OTRAS DISPOSICIONES

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

5432 Resolución de 14 de mayo de 2014, de la Secretaría General de Ciencia, Tecnología e Innovación, por la que se publica la concesión de los Premios Nacionales de Innovación y de Diseño de la edición 2013 en todas las modalidades convocadas.

La Orden CIN/2570/2011, de 23 de septiembre, establece las bases reguladoras de la concesión de los Premios Nacionales de Innovación y de Diseño del Ministerio de Economía y Competitividad.

Mediante Resolución de 6 de noviembre de 2013, de la Secretaría General de Ciencia, Tecnología e Innovación, se convocan los Premios Nacionales de Innovación y de Diseño 2013, en algunas de sus modalidades.

Los Jurados previstos en el artículo 11 de la Orden de bases, designados por el Secretario General de Ciencia, Tecnología e Innovación, emitieron el fallo del Premio Nacional de Innovación en la modalidad «Trayectoria Innovadora», Premio Nacional de Innovación a la Compra Pública Innovadora y Premio Nacional de Innovación a la Internacionalización, tras su reunión del 8 de abril de 2014, y el fallo del Premio Nacional de Diseño en la modalidad Profesionales y del Premio Nacional de Diseño en la modalidad Empresas, tras su reunión del 23 de abril de 2014, una vez evaluadas las candidaturas presentadas.

De conformidad con lo establecido en el artículo 12 de la Orden CIN/2570/2011, de 23 de septiembre, resuelvo:

Primero.

Hacer público los fallos emitidos por los Jurados para cada una de las modalidades convocadas:

Jurado de Innovación:

Premio Nacional de Innovación, modalidad «Trayectoria Innovadora», a: Don Juan Miguel Villar Mir.

Premio Nacional de Innovación, modalidad «Compra Pública Innovadora», a: Servicio Gallego de Salud.

Premio Nacional de Innovación, modalidad «Internacionalización», a: Ferrovial, S.A., e Inoxpa, S.A.

Jurado de Diseño:

Premio Nacional de Diseño, modalidad «Profesionales», a: Don Pablo Martín Badosa.

Mención especial en Diseño, modalidad «Profesionales», a: Don Enric Huguet Muxí.

Premio Nacional de Diseño, modalidad «Empresas», a: Figueras International Seating, S.L.

Segundo.

Conceder el Premio Nacional de Innovación, modalidad «Trayectoria Innovadora»; el Premio Nacional de Innovación, modalidad «Compra Pública Innovadora»; el Premio Nacional de Innovación, modalidad «Internacionalización»; el Premio Nacional de Diseño, modalidad «Profesionales»; la Mención Especial en Diseño, modalidad «Profesionales»; y el Premio Nacional de Diseño, modalidad «Empresas», a los candidatos galardonados, según lo dispuesto en el apartado primero de esta resolución.

Las distinciones serán objeto de entrega solemne en un acto en próxima convocatoria.

BOE-A-2014-5432

- 2º puesto y mención honorífica en el premio europeo "Procurement of Innovation" en 2015



<http://www.actasanitaria.com/la-comision-europea-concede-una-mencion-honorifica-al-sergas-por-hospital-2050-e-innova-salud/>

► Premio proyecto **SISENS**. Subproyecto **H2050-6-Habitación inteligente**



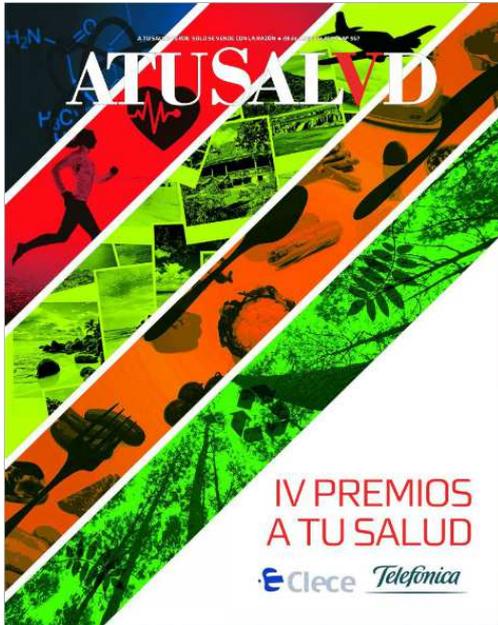
Servizo De Comunicación Chuo

2 horas • 🌐

A responsable da Xerencia de Xestión Integrada do Sergas en Ourense, Eloína Núñez, recibiu esta tarde en Madrid, na sede de Previsión Sanitaria Nacional, o Premio da Fundación "Ad Qualitatem" ao Mellor Proxecto de aplicación das Tecnoloxías da Información (TIC) en Sanidade, polo proxecto do CHUO "SISENS", experiencia pioneira a nivel europeo, enmarcada no H2050, que permite, mediante o uso dunha nova tecnoloxía desenvolvida a este fin, recoller e rexistrar, de xeito totalmente inalámbrico e automático, tódolos parámetros biolóxicos e ambientais para o control do estado e evolución dun paciente.

SISENS é un dos núcleos centrais do proxecto "Hospitalización Innovadora", un dos moitos que estes días desenvólvense no CHUO no marco do Proxecto, cofinanciado ao 80% polos fondos FEDER da Unión Europea, Hospital 2050.

► Premio A tu salud. Proyecto IS-3-Hospital en casa



PROYECTO E-HEALTH «HOGAR DIGITAL ASISTENCIAL»

Control del paciente desde su casa

La familia política afirma que el sistema garantiza la sostenibilidad del sistema como una inversión crucial. Por ello, se refuerza la inversión en el ámbito asistencial, buscando de un modo de calidad, respeto a un modelo de gestión, que permita una mejora de la calidad, la sostenibilidad y la seguridad de la atención y la promoción de un emprendimiento social y saludable.

El proyecto Hogar Digital Asistencial pretende ser un modelo de innovación para una atención de calidad, que permita mejorar la eficiencia de la atención y la promoción de un emprendimiento social y saludable. Al mismo tiempo, los pacientes o sus cuidadores pueden transformar su vida cotidiana en el hogar, promoviendo una calidad de vida y evitando costes de hospitalización en los centros asistenciales.

PLATAFORMA 2.0
Este sistema se materializa en una plataforma a la que se puede acceder a través de un navegador web o una aplicación móvil. La plataforma incluye un portal web o aplicación móvil que permite a los pacientes o sus cuidadores acceder a la información de su salud y a la gestión de sus datos. La plataforma incluye un portal web o aplicación móvil que permite a los pacientes o sus cuidadores acceder a la información de su salud y a la gestión de sus datos.

La iniciativa va dirigida a pacientes que permanecen en régimen de hospitalización en sus domicilios. Se accede a través de televisión digital interactiva, un portal web o aplicaciones en dispositivos móviles.



Sergio Nave, Iñigo Sainza, Alfonso Barrio y Francisco Barredo

La iniciativa va dirigida a pacientes que permanecen en régimen de hospitalización en sus domicilios.

Se accede a través de televisión digital interactiva, un portal web o aplicaciones en dispositivos móviles.

Medicina de futuro. Una realidad gallega
Hogar Digital Asistencial es un proyecto de innovación social que garantiza la sostenibilidad del sistema como una inversión crucial. Por ello, se refuerza la inversión en el ámbito asistencial, buscando de un modo de calidad, respeto a un modelo de gestión, que permita una mejora de la calidad, la sostenibilidad y la seguridad de la atención y la promoción de un emprendimiento social y saludable.

Galicia tendrá el primer «Hospital en casa»

El modelo de asistencia sanitaria 2.0 da un paso más y permite conectar al enfermo con la consulta del médico desde su casa. La Xunta de Galicia, se une a Telefonía e Indra para hacer posible este sistema

UNOS SERVICIOS SANITARIOS MÁS ACCESIBLES

El proyecto Hogar Digital Asistencial que propone el modelo de asistencia sanitaria 2.0 da un paso más y permite conectar al enfermo con la consulta del médico desde su casa. La Xunta de Galicia, se une a Telefonía e Indra para hacer posible este sistema.

El modelo de asistencia sanitaria 2.0 da un paso más y permite conectar al enfermo con la consulta del médico desde su casa. La Xunta de Galicia, se une a Telefonía e Indra para hacer posible este sistema.

PASOS CLAVE DE ESTE MODELO ASISTENCIAL

- 1. **Problemas en hospitalización**: El paciente sufre un problema de salud que requiere hospitalización.
- 2. **Acceso a la información**: El paciente accede a la información de su salud a través de la plataforma 2.0.
- 3. **Gestión de la atención**: El paciente gestiona su atención desde su casa, evitando costes de hospitalización.
- 4. **Seguimiento de la evolución**: El paciente es seguido de cerca por el equipo médico, asegurando la calidad de la atención.

http://www.larazon.es/damesuplementos/salud/2015-06-28_SAL/index.html#46

► Premio Comunicaciones Hoy. Proyecto IS-5-Hogar digital

Grupo TPI entrega los 7º Premios de la revista ComunicacionesHoy

Enviado por Redacción el Vie, 13/03/2015 - 07:41.
Ayer por la tarde tuvo lugar la gala de entrega de los 7º Premios ComunicacionesHoy a los mejores productos, soluciones y proyectos TI de 2014 en la Real Fábrica de Tapices de Madrid, dentro del marco de ExpoCloud 2015, que se está celebrando los días 12 y 13 de marzo.



Este es el fallo del jurado desvelado durante la gala, a la que acudieron más de 150 profesionales del sector de TI.

Finalistas en la categoría Mejor Proyecto de Sanidad:

- KIDSCARE, GMV y EVER SALUD por el proyecto de SERVICIO TELEPEDIATRÍA
- SERVICIO GALEGO, INDRA Y TELEFÓNICA por el proyecto de PLATAFORMA TECNOLÓGICA ASISTENCIA DOMICILIARIA.
- Sociedad Española de Medicina de Familia y Comunitaria e INTEL por el desarrollo de la TABLETA SANITARIA. Ganador: SERVICIO GALEGO, INDRA Y TELEFÓNICA por el proyecto de PLATAFORMA TECNOLÓGICA ASISTENCIA DOMICILIARIA.

Entrega el Premio: PEDRO PRESTEL, PRESIDENTE EUROCLLOUD

Recogen el Premio: IGNACIO DORRONSORO PÉREZ, JEFE DE PROYECTO DEL HOGAR DIGITAL ASISTENCIAL DE TELEFÓNICA Y JOSE FCO. GARCÍA DE MIGUEL, RESPONSABLE DE SANIDAD ZONA CENTRO-NORTE DE INDRA

Hogar Digital Asistencial: una respuesta innovadora a los nuevos retos en salud



Aunque la salud en España ha experimentado grandes avances en los últimos años, especialmente en materia de nuevos medicamentos, terapias para lograr el bienestar de los pacientes y sus familiares e incorporación de la tecnología, el sector se enfrenta a grandes desafíos: el envejecimiento de la población y la **creciente cronicidad, que hacen insostenible el actual sistema sanitario y social** a medio plazo. **Es necesario un nuevo modelo centrado en la prevención y los cuidados con un paciente empoderado** y un sistema sanitario más proactivo. **La aplicación intensiva de las TIC**, tanto para el paciente o dependiente como para los profesionales, **contribuirá** a la transformación del sector hacia un modelo socio-sanitario **más conectado y sostenible**.

<http://www.comunicacioneshoy.es/es/grupo-tpi-entrega-los-7%C2%BA-premios-de-la-revista-comunicacioneshoy/13/03/2015>

<http://www.aunclidelastic.com/hogar-digital-asistencial-una-respuesta-innovadora-a-los-nuevos-retos-en-salud/>

- Reconocimiento intracorporación HP proyecto IS-6-Paciente experto 2.0



► Premio Expansión a las 50 mejores Ideas Digitales. IS-12-HEXIN

Expansión reconoce la innovación, el Internet de las Cosas o el marketing en premios 50 Mejores Ideas Digitales

Seur, Abanca, Sanitas, Renfe, PwC, Telefónica, Santander, Endesa, U-Tad, el INE, Deloitte, SM, Indra, KPMG, Heineken y Sanofi entre las premiadas por Expansión; también plataformas de emprendedores como Startupxplore.

EFEEMPRESAS | MADRID | VIERNES 04.12.2015



Galardonados en los premios 50 Mejores Ideas Digitales de Expansión. EFE/Unidad Editorial

El periódico **Expansión** entregó este jueves sus premios a las **50 Mejores Ideas Digitales**, en el que reconoció tanto **proyectos de digitalización en empresas como programas de innovación**, formación, empresas del área del **Internet de las Cosas**, compañías de **marketing digital**, nuevos modelos de negocio e instituciones.

Modelos nuevos de negocio

Las instituciones públicas y privadas recibieron también sus galardones por proyectos como **Hexin** de la Xunta de Galicia, la web de la **Federación Española de Síndrome de Down**, la aplicación **miBarrio** del Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria, el portal **Ipyme** de la Dirección General de la Industria y la Pyme y el portal **huertoseducativos.org** de la Fundación Triodos

<http://www.efeempresas.com/noticia/expansion-premios-50-mejores-ideas-digitales/>

► Premio proyecto eMotionalTraining. Subproyecto IS-13-
Trasferencia y difusión resultados



PREMIO Innova eVIA

La Plataforma de Tecnologías para la Salud y la Vida Activa e Independiente, eVIA, ha convocado el **II CERTAMEN PREMIO INNOVA eVIA 2015** dirigido a entidades españolas que apuesten por la innovación tecnológica, y en especial a PYMES y emprendedores.

Tras la exitosa convocatoria del 2014, el objetivo principal del certamen para este año se ha mantenido invariable: **premiar el esfuerzo y la excelencia científica e innovadora de vuestras soluciones y servicios en el ámbito de las tecnologías aplicadas a la Salud y la Vida Activa e Independiente.**

La Segunda Edición del **Certamen PREMIO INNOVA eVIA** ha presentado, en esta ocasión, **dos categorías** de premios diferenciadas: "**Premio Innova eVIA PyME**" y "**Premio Innova eVIA Proyecto**", ampliando así el rango de posibilidades de entidades participantes y el impacto del certamen. (Puedes informarte de todos los detalles y condiciones de participación de cada una de las categorías en las **bases de participación** disponibles al final de la noticia).

Otra de las novedades de este año ha sido la mejora de los premios incluyendo premios en metálico, y la inclusión de un jurado experto compuesto por las entidades más relevantes del sector provenientes de la industria, la academia y el colectivo de usuarios finales, como:

- *Fundación ONCE*
- *Instituto de Salud Carlos III*
- *CDTI*
- *GMV*
- *SERGAS*
- *Marsi Bionics (1er Premio Innova eVIA 2014)*
- *Cruz Roja*

Categoría Premio Innova eVIA PROYECTO

<u>Puesto</u>	<u>Proyecto</u>	<u>Representante Consorcio</u>
1er PREMIO	"eHeart"	CONEXIONA TELECOM
2º PREMIO	"eMotionalTraining"	SERGAS
3er PREMIO	"E3"	VILYNX
FINALISTA	"MeFacilyta"	FUNDACIÓN VODAFONE
FINALISTA	"SociAAL"	UNIV. COMPLUTENSE MADRID
FINALISTA	"HBB4ALL"	UNIV. POLITECNICA MADRID
FINALISTA	"Chef Myself"	EURECAT
FINALISTA	"In TIC"	RNASA IMEDIR

<http://ametic.es/es/ii-edicion-premio-innova-evin-2015>

4. Banco de fuentes de CPI

Ya se hecho un recorrido por conceptos clave, el proceso los actores principales y las barreras a la que un agente de CPI puede enfrentarse en su labor. Sin embargo como cualquier disciplina se trata de una iniciativa que puede estudiarse más fondo y adquirir más y mejor conocimiento.

A continuación se presenta un banco de fuentes y repositorios de información en los cuales podrá acceder a información relevante de CPI a nivel nacional e internacional.

Entidad	Link
Servicio Gallego de Salud (SERGAS)	http://www.sergas.es/Hospital-2050--Innova-Saude
Agencia de Conocimiento en Salud (ACIS)	http://acis.sergas.es
Agencia Gallega de Innovación (GAIN)	http://gain.xunta.es
Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO)	http://www.mineco.gob.es
Unión Europea	http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/news/innovation-procurement-initiatives-around-europe
The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)	http://www.oecd.org
Agencia de Contratación Pública de Holanda	www.pianoo.nl

Resta decir, ¡éxitos en estos 2 retos!

