

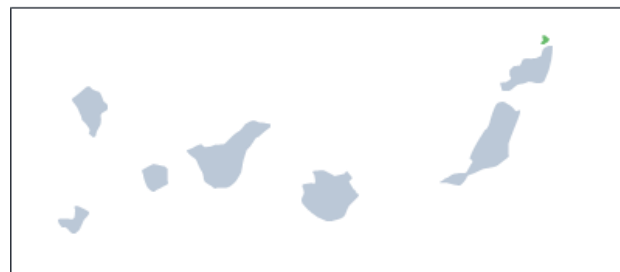
***DINAMIZACIÓN DE  
ACCIONES DE COMPRA  
PÚBLICA INNOVADORA Y  
DE PROSPECTIVA  
INNOVADORA EN EL  
AYUNTAMIENTO DE  
ALICANTE***

**Jornada práctica  
Consultas al mercado CPI**

**Alicante, 29 de junio 2023**

# Taller de consultas al mercado

¿DÓNDE?



ASISTENCIA



15  
asistentes





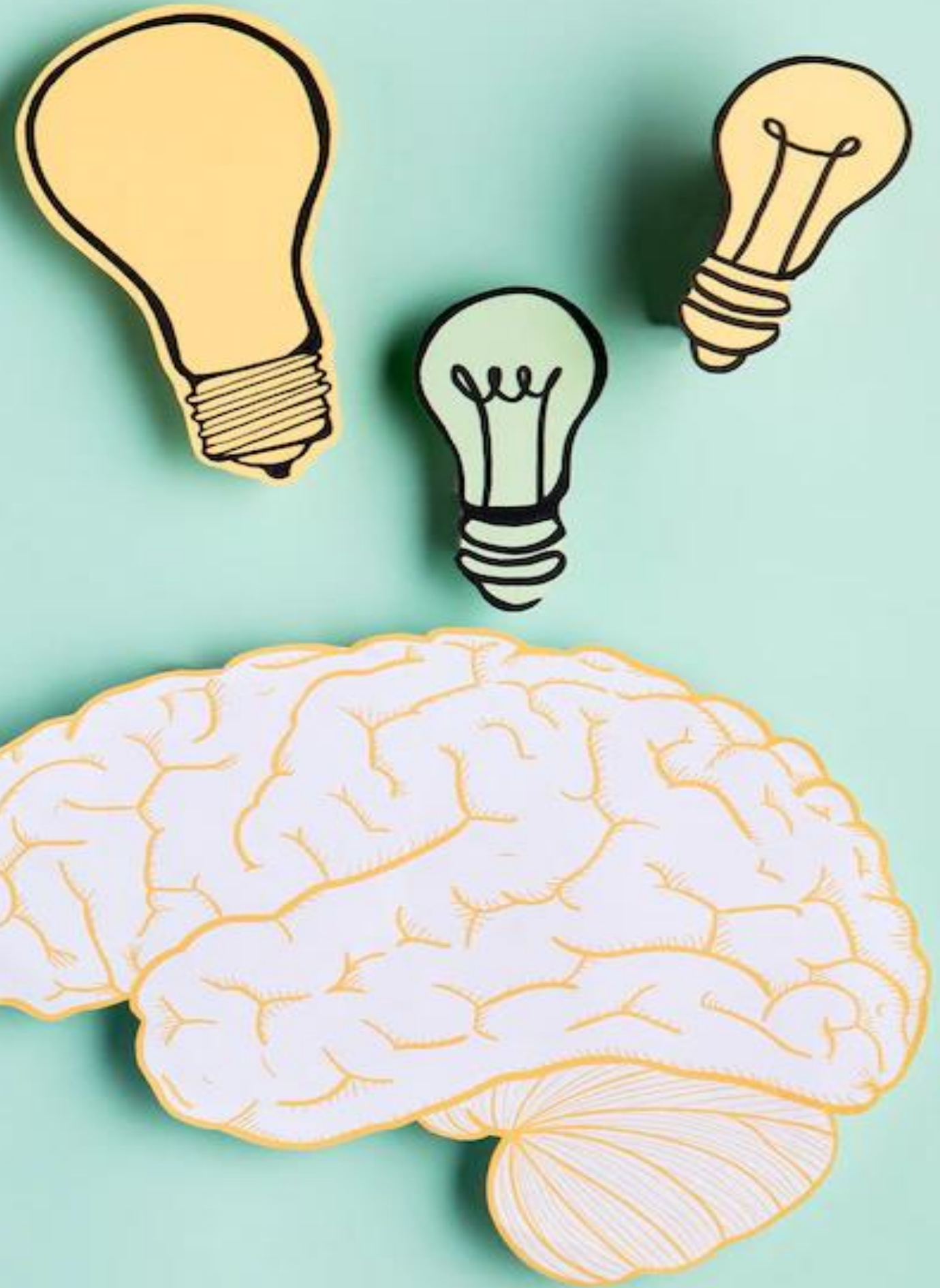


# Etapas de un proceso de CPI



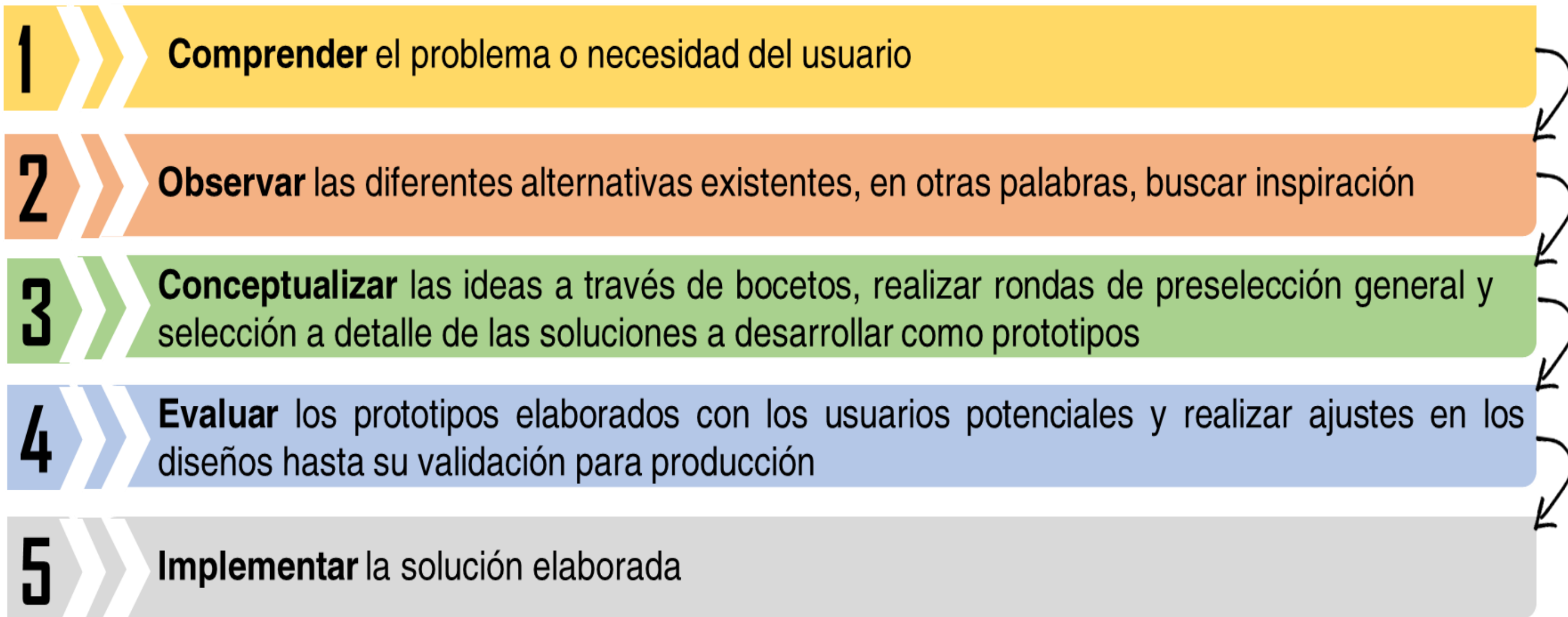


# METODOLOGÍA DE DISEÑO CENTRADO EN USUARIOS



# DESIGN THINKING

**Cinco pasos principales que se enfocan al diseño con base en el entendimiento del usuario**

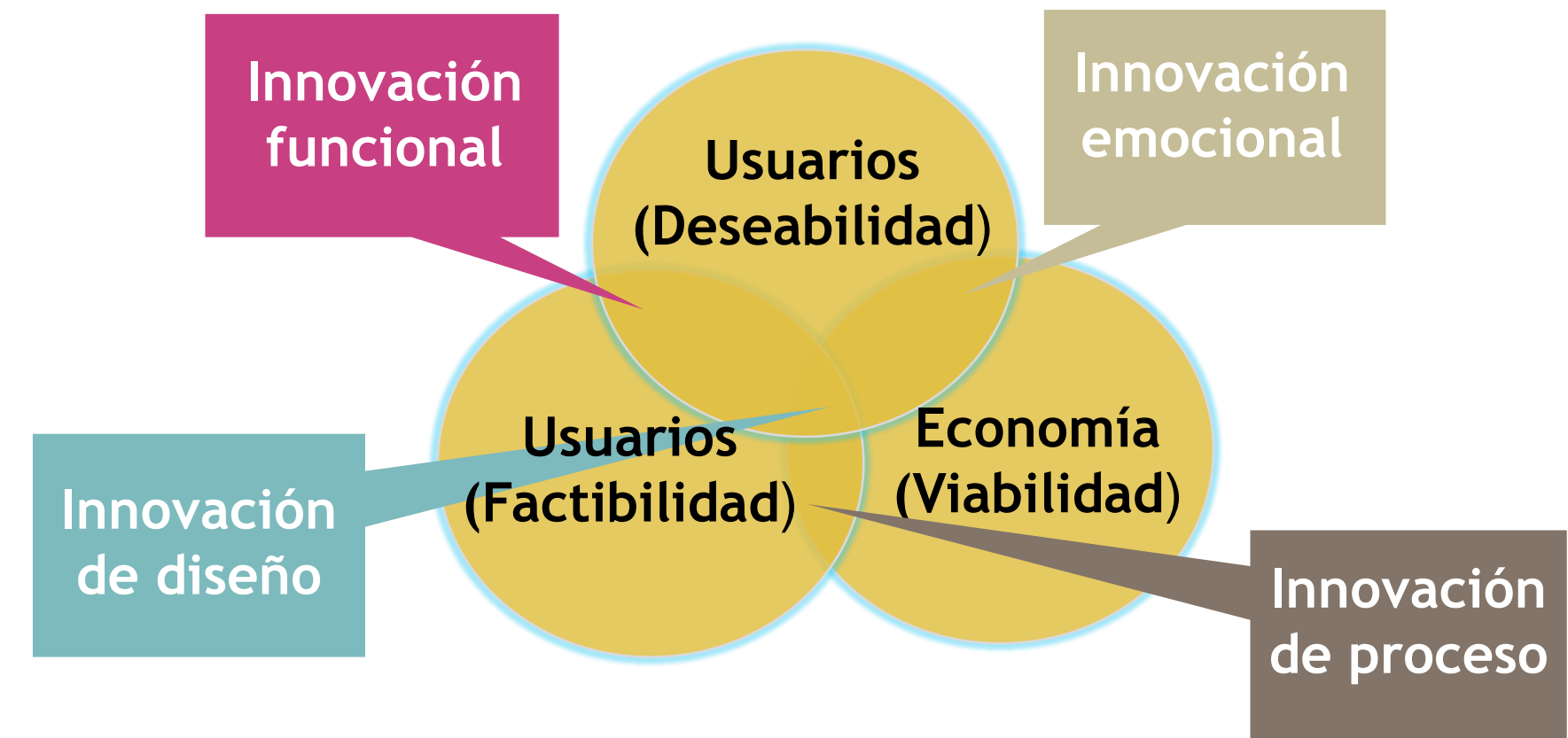




# DESIGN THINKING

El Design Thinking es un método que consiste básicamente en utilizar la forma de pensar de los diseñadores en el pensamiento estratégico para resolver problemas

- Técnicas de diseño para unificar las necesidades y deseos de los usuarios.
- Según el Institute of Design de la Universidad de Stanford las **tres fuerzas: viable, factible y deseable**, pueden representarse en un diagrama de Venn.
- **Innovación de diseño**, sólo ocurre cuando se comprenden y anticipan las necesidades de los usuarios y se crean productos o servicios exitosos que cubren sus deseos.



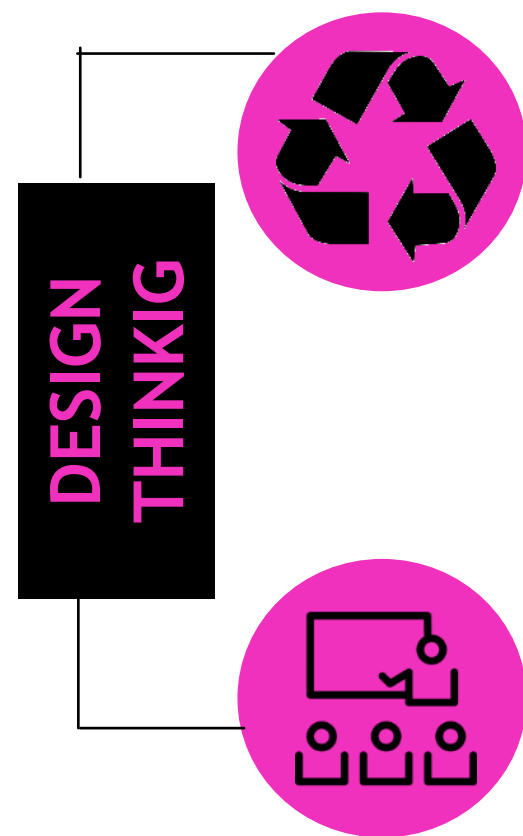
# DESIGN THINKING





# DESIGN THINKING

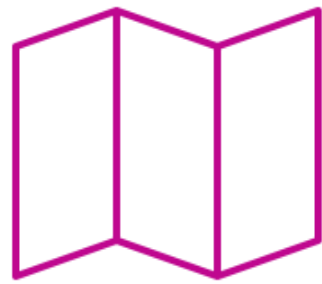
*“La creación de valor en los servicios públicos, a través de la innovación y la implementación de soluciones que respondan a las necesidades de los ciudadanos y servidores, es hoy un imperativo en el sector público”*



**Rediseño de servicios públicos con enfoque usuario,** la responsabilidad de las Instituciones públicas es desarrollar servicios que generen valor y una experiencia positiva para los ciudadanos,

**Introducir en las instituciones públicas disciplinas como el diseño,** en donde los servicios se configuren a partir de las características y necesidades de los ciudadanos, y dejar de lado la concepción que el servicio solo responde a las restricciones de los sistemas y procedimientos establecidos por las instituciones.

## Metodologies de diseno



# Mapas de Empatía



# Customer Journey Map



# Metodologías de diseño

## Mapas de Empatía

Herramienta diseñada para permitir que el diseño de productos y servicios estuviera siempre **centrado en lo que el cliente realmente necesita**, a través de comprender su relación con el entorno:

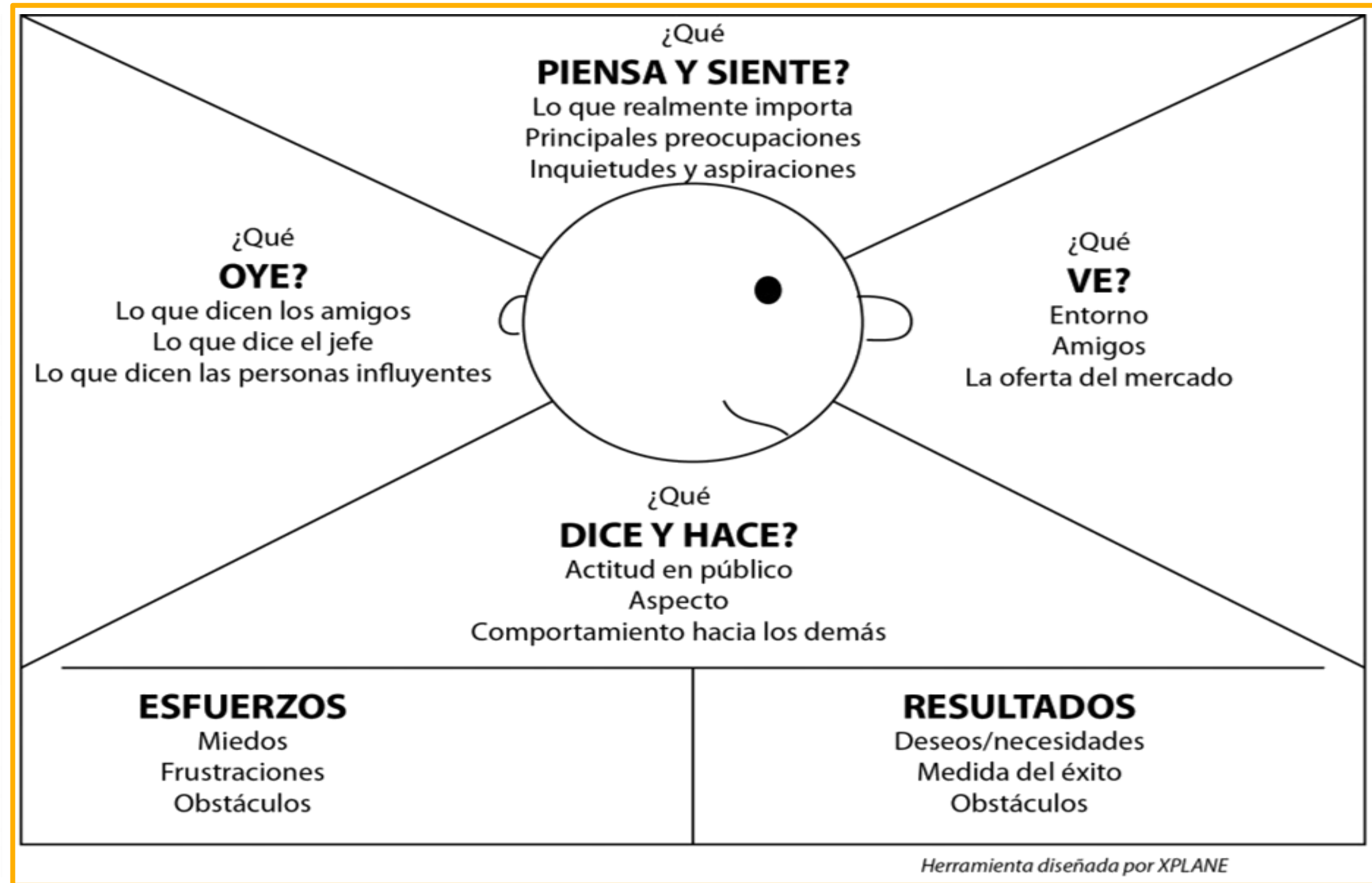
- **Cómo ve**
- **Cómo siente**
- **Qué percibe**

## 6 preguntas principales sobre el usuario

- **¿Qué piensa y siente?**
- **¿Qué ve?**
- **¿Qué dice y hace?**
- **¿Qué oye?**
- **¿Cuáles son sus motivaciones?**
- **¿Cuáles son sus frustraciones?**

# Metodologías de diseño

## Mapas de Empatía





# Metodologías de diseño

## Customer Journey Map

Herramienta basada en un diagrama que muestra los **pasos o etapas que sigue un usuario** desde el momento en que se pone en contacto con la empresa hasta la puesta en marcha, desarrollo y finalización del servicio.



### Objetivo:

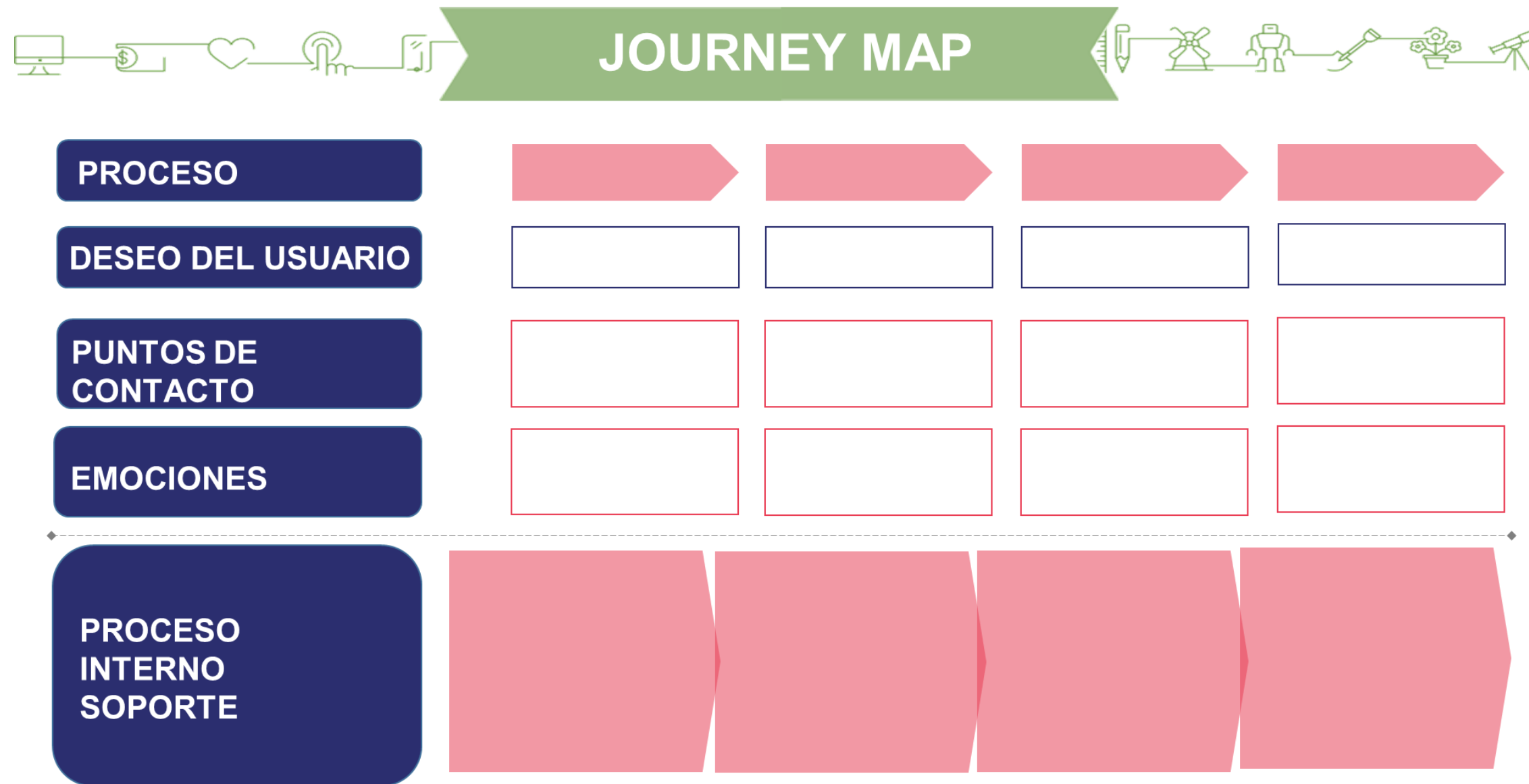
Describir cómo el usuario se relaciona con el servicio poder determinar su estado de ánimo, momentos de verdad, requerimientos técnicos, relaciones clave y recursos clave para el desarrollo de cada punto de contacto.

## Componentes mínimos

- **Personas:** el centro de la metodología (necesidades, sentimientos y opiniones de estos)
- **Línea del tiempo:** definición de etapas en la prestación del servicio
- **Emociones:** puntos donde se demuestran los sentimientos de una persona frente a una actividad concreta
- **Puntos de contacto:** acciones o interacciones que el usuario tiene con la administración (¿Qué?)
- **Canales:** donde las interacciones toman lugar, como página web, apps, móviles, centro de trabajo (¿Dónde?)

# Journey Map

Identificar los procesos internos que intervienen



# Entrevistas a usuarios

## ¿Para qué sirve?



Permite acceder a información de los usuarios de primera mano. Permite identificar las necesidades, gustos y preferencias de una persona frente a los servicios.

---

## ¿Cómo se aplica?

- a) Identifique el usuario y el servicio que se desea analizar
- b) Prepara la entrevista a realizar. No debe ser muy larga la entrevista y las preguntas deben ser claras y concisas para orientar al usuario.
- c) Recoge la mayor cantidad posible de información, analiza e identifica hallazgos relevantes



The background features a dark, almost black, grid pattern with thin, light-colored lines. Scattered across this grid are numerous glowing, spherical objects of varying sizes. These spheres have a bright, golden-yellow center that fades into a darker, translucent outer shell, giving them a three-dimensional, bubble-like appearance. The overall effect is reminiscent of a molecular structure or a data visualization in a dark space.

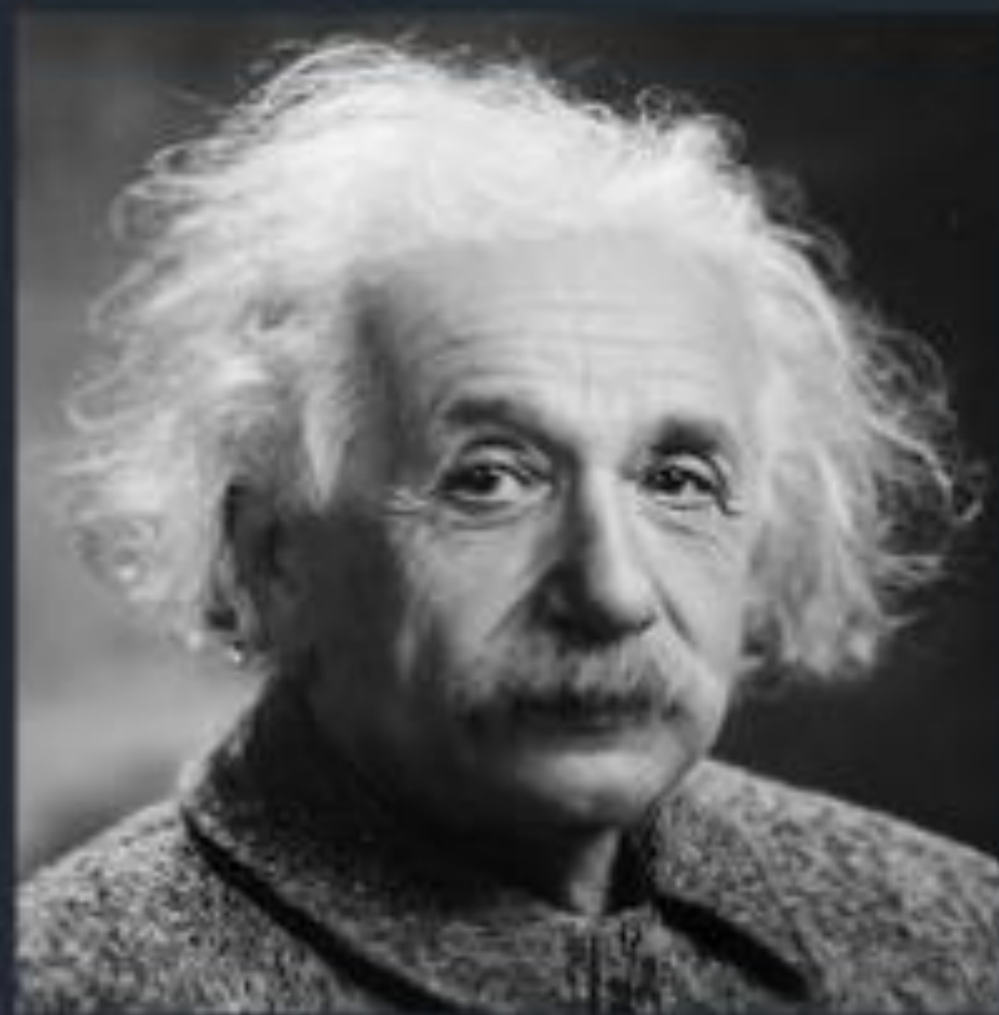
**IDEAMOS.....**


**Selección de áreas de interés**



“Si tuviera una hora para resolver un problema, gastaría 55 minutos pensando acerca del problema y 5 minutos pensando en la solución”

- Albert Einstein -



**1. Planificaci3n**

# CONCRECI3N DE NECESIDADES



**PROBLEMAS**

La identificaci3n de los problemas o necesidades, deber3 partir de un **ejercicio reflexivo de identificaci3n de problemas “de raíz”** que se puedan solucionar a trav3s de la innovaci3n y que generen un impacto de alto valor para la instituci3n p3blica.



# Identificación de retos



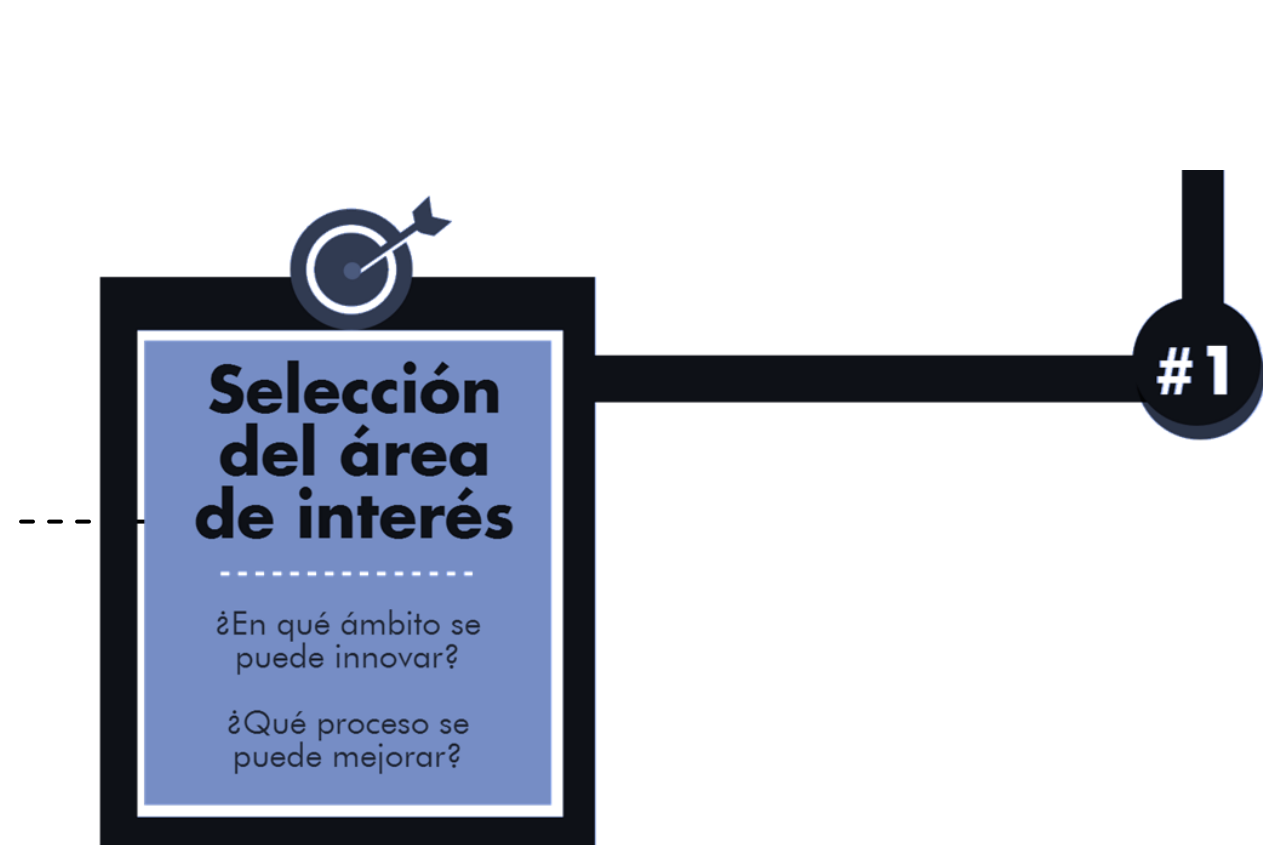
# Identificación de retos



## EL OBJETIVO ES...

- ✓ Encontrar dolores que valgan la pena resolver
- ✓ Encontrar oportunidades realmente retadoras para las empresas solucionadoras

# Fuentes de inspiración



**¿ Existe un área de oportunidad identificada por usuarios o proveedores?**



**¿Existe alguna idea de los ejercicios de vigilancia tecnológica que nos puedan servir?**



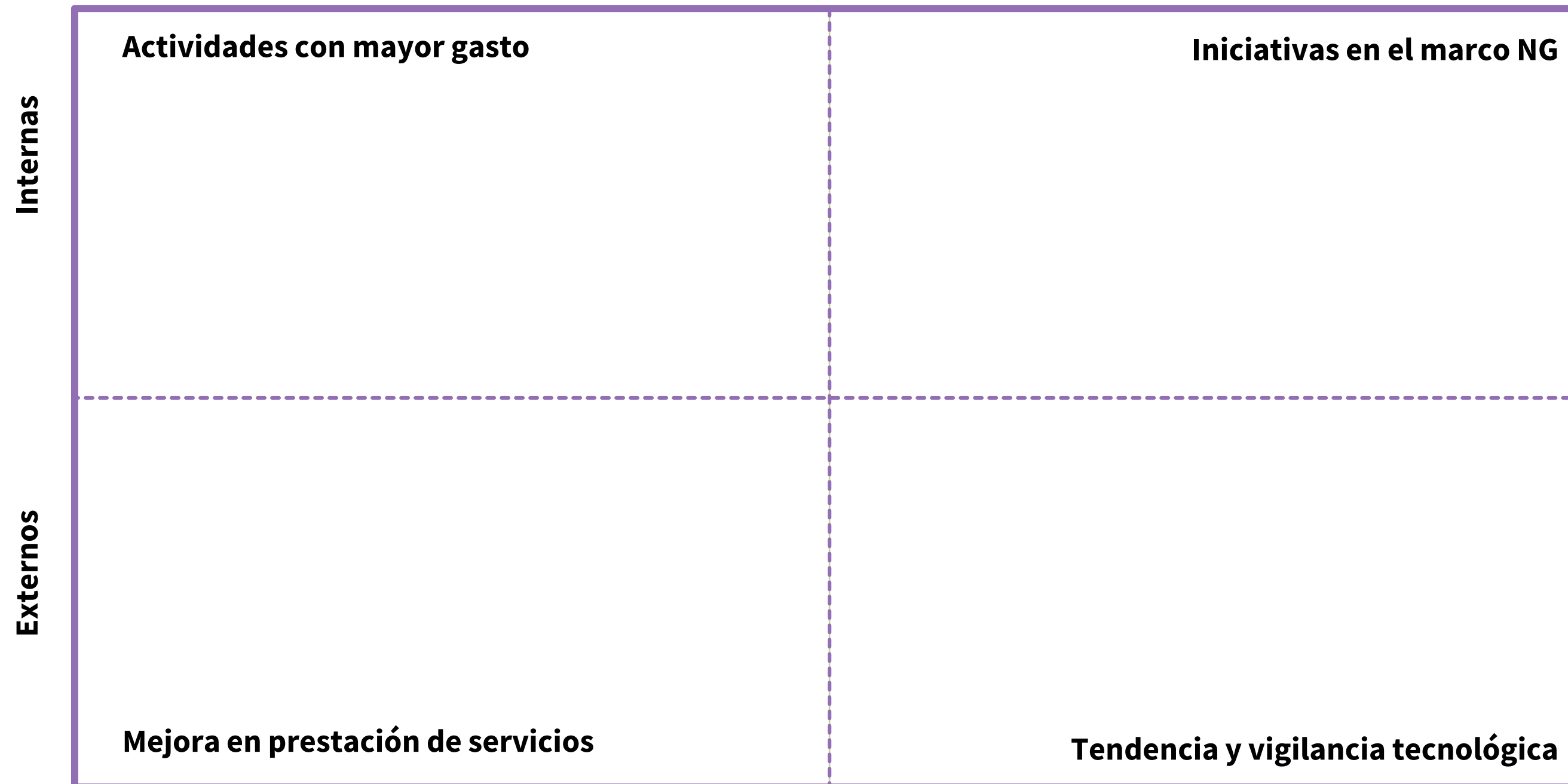
**¿Cuáles son las actividades en las que se concentra el mayor gasto y que podrían repensarse?**



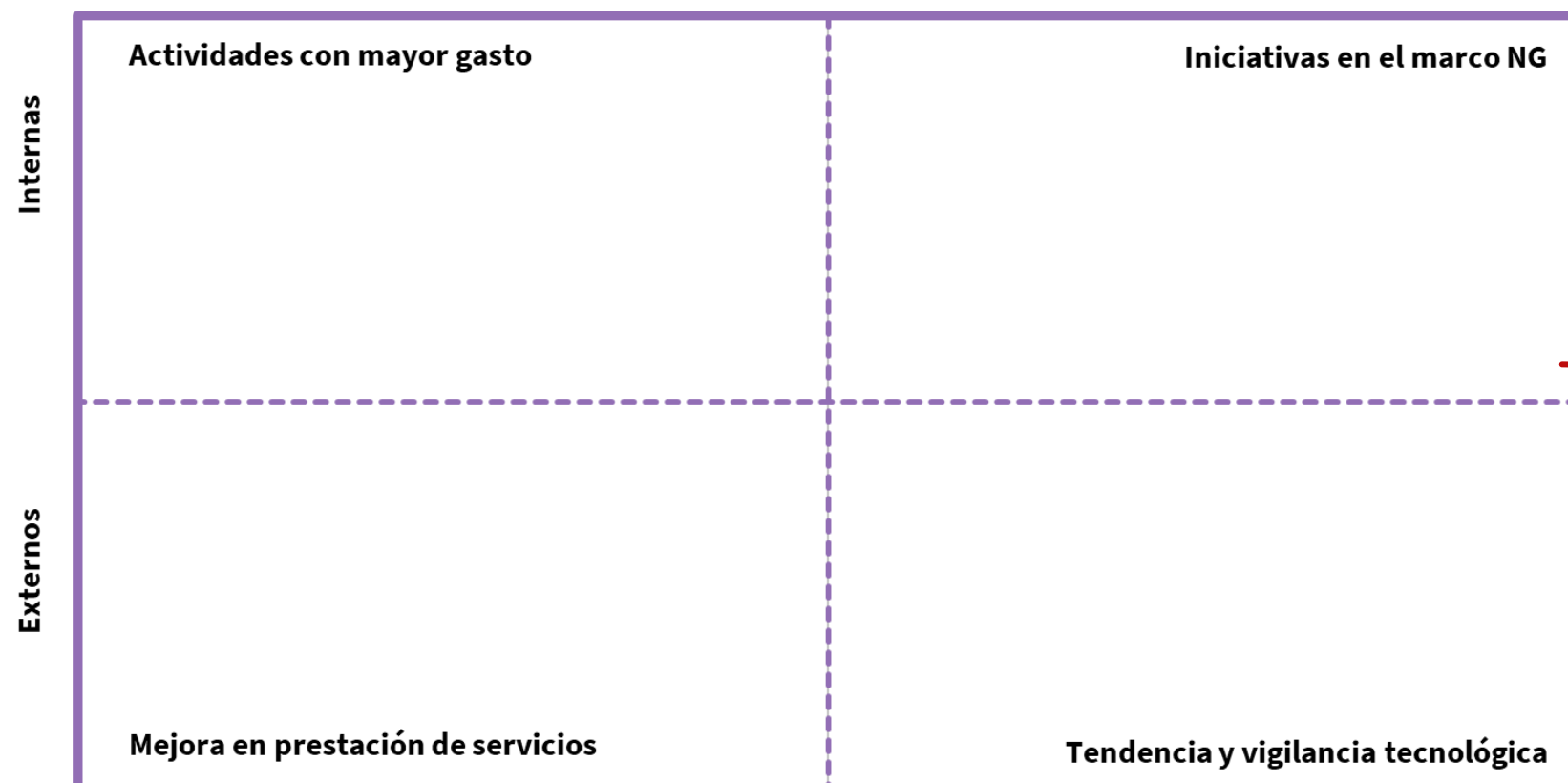
**¿Existen actividades de nuestros planes estratégicos o iniciativas en el marco NG donde aplicar I+D+i?**



# Fuentes de inspiración



# Priorización de retos



	Reto 1	Reto 2	Reto 3	Reto n
Componente innovador				
Desarrollo de la industria regional				
Capacidad de medición y generación de indicadores				
Impacto en el bienestar de la ciudadanía				

¿Qué reto se prioriza? .....

# Características de los retos



**Tiene componente innovador**



**Contribuye al Desarrollo del tejido productivo de la Comunidad Valenciana**



**Plantea un problema/ necesidad con alcance apropiado**



**Afecta claramente a alguien (persona usuaria)**



**El beneficio de resolver el reto es superior al coste del problema**



**Capacidad de medición y generación de indicadores**



**Impacto en el bienestar de la ciudadanía**

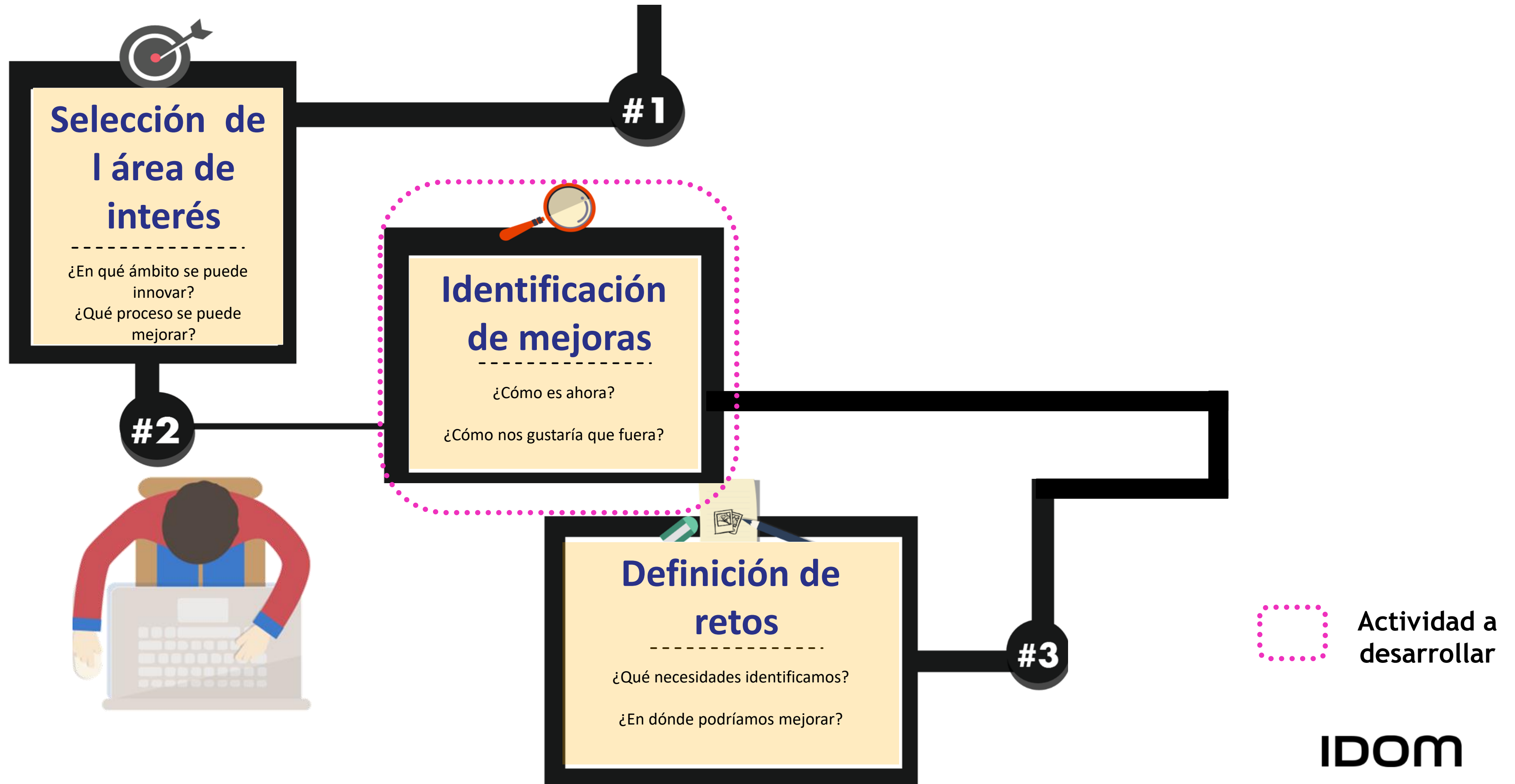


The background features a dark, textured surface with a grid of thin, light-colored lines. Scattered across this grid are numerous glowing, spherical objects of varying sizes, some appearing as bright points of light and others as larger, more detailed spheres with internal structures.

**ACOTAMOS...**

**Identificación de mejoras**

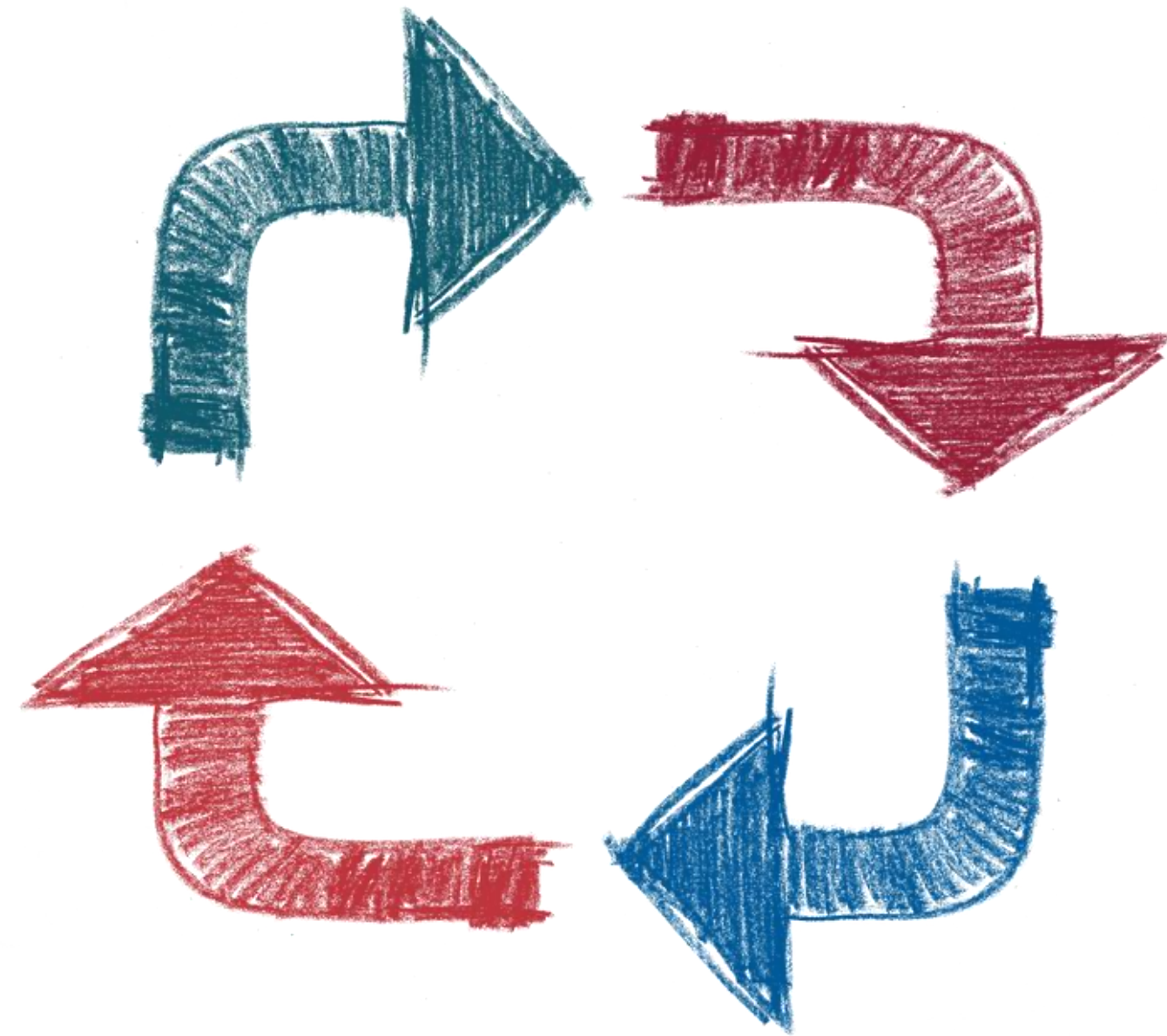
# Etapas para identificar los retos



# Etapas para identificar los retos

La oportunidad de innovación se puede entender como un reto concreto que se espera atender a través de una solución diferencial y que genere valor para la institución, el ciudadano y la sociedad en general.

Por lo anterior esta fase del proceso general de innovación, busca **acotar la problemática/necesidad en una oportunidad concreta de innovación** con tal de facilitar la identificación de soluciones potenciales y definir sus condiciones, restricciones, estado del arte, avances tecnológicos y no tecnológicos, entre otras.



# Identificando oportunidades





# Ejemplo Práctico: i-BOI



GENERALITAT  
VALENCIANA



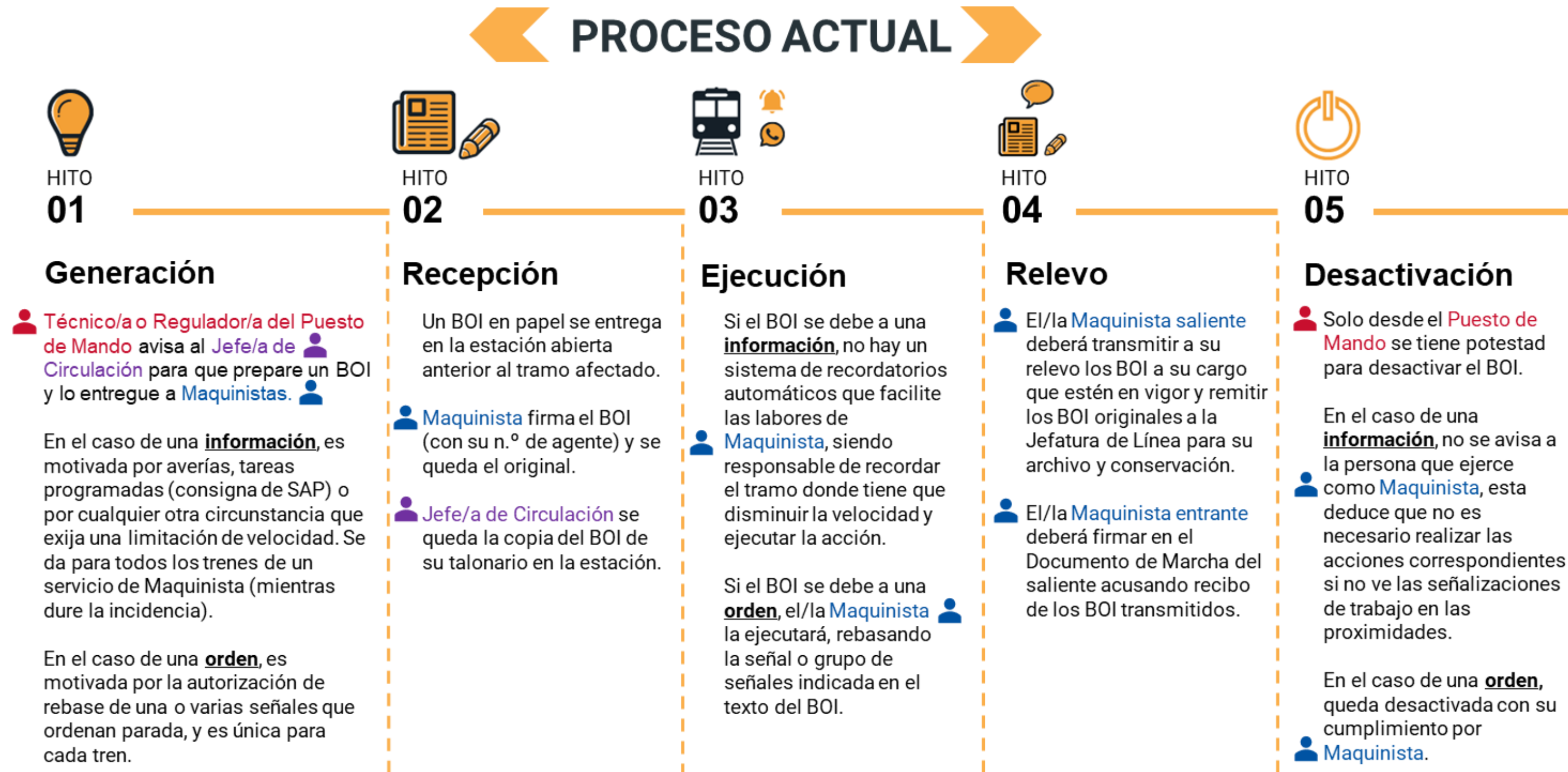
## CONSULTA PRELIMINAR AL MERCADO

### Jornada de presentación

Desarrollo de un **Boletín de Órdenes e Informaciones inteligente (i-BOI)** que garantice la correcta **recepción, entendimiento y disponibilidad** de acceso a una información u orden escrita para **optimizar el margen de reacción** ante un evento y **mejorar la agilidad** en la operación ferroviaria

31  
MAYO

# Ejemplo Práctico: i-BOI




# Ejemplo Práctico: i-BOI

## PROCESO DESEADO



HITO  
**01**


### Generación

 **Técnico/a o Regulador/a del Puesto de Mando** genera el BOI por la necesidad de transmitir una información u orden.



HITO  
**02**


### Recepción

 Cuando el/la **Maquinista** se identifica y confirma la recepción del i-BOI, la solución debe garantizar que la información u órdenes sean recibidas y entendidas de manera inequívoca por parte de esta persona, y que al **Regulador/a o Técnico/a del Puesto de Mando** le quede constancia de ello.



HITO  
**03**


### Ejecución

 Punto en el cual se garantizan los recordatorios oportunos y se ejecuta el trabajo correctamente entendido por parte de la persona que ejerce de **Maquinista**.



HITO  
**04**

### Relevo

 El/la **Maquinista entrante** debe contar con la información actualizada y debe poder comprender de manera correcta la información u órdenes emitidas desde el Puesto de Mando, y que a su vez al **Regulador/a o Técnico/a del Puesto de Mando** le quede constancia de ello.



HITO  
**05**

### Desactivación

La información u órdenes son desactivadas por **Puesto de Mando**.

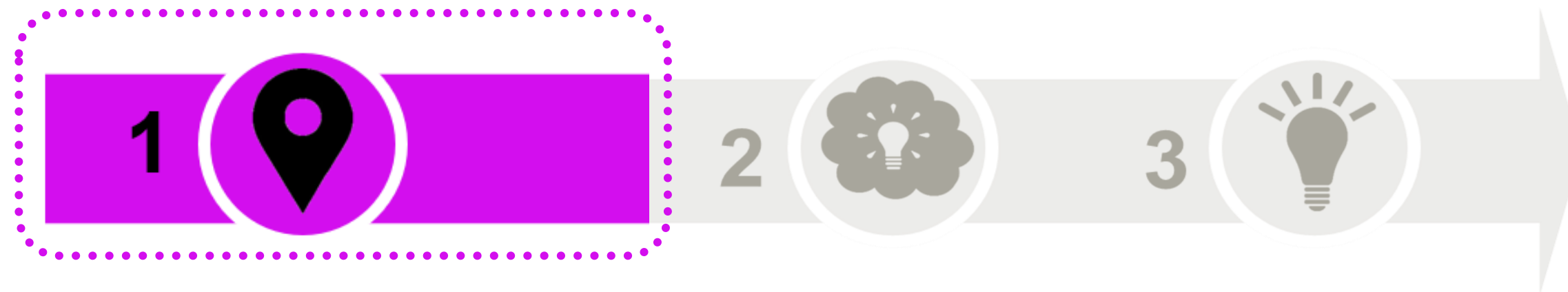


HITO  
**06**

### Almacenamiento y reaprovechamiento

Recopilar la información oportuna para futuras inspecciones, auditorías y formaciones.  
  
Alimentar el Libro de averías con las deficiencias identificadas y comunicar al taller.

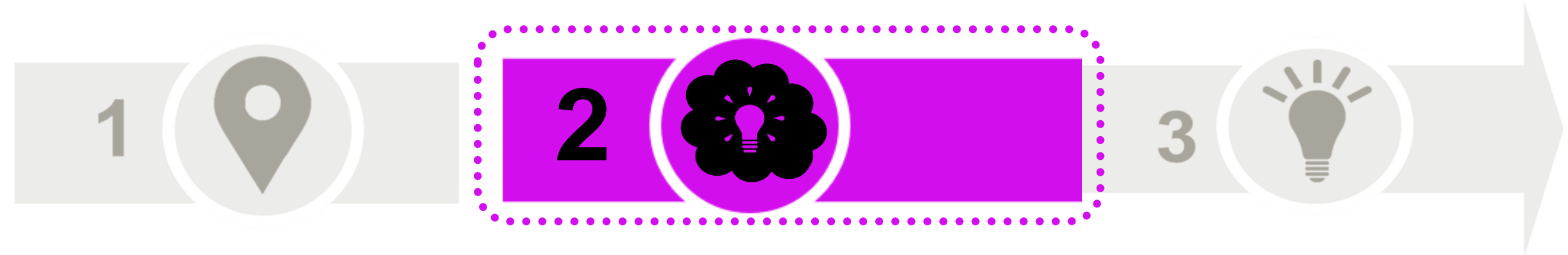
# Elaboración del escenario actual



1. Utilizando el papel dibujar el proceso del área de interés seleccionada
2. Dibujar como máximo **4 / 5 hitos que componen el proceso**
3. Describir las **actividades que se desarrollan en cada uno de los hitos** identificados (listados o graficados)
4. Con criterio propio, identificar **cuáles son susceptibles de cambio**
5. Listar como **máximo 4/5 actividades** por hito



# ¡Manos a la obra!



1. Con base al mapa elaborado en el punto primero, **identificar un escenario ideal** general
2. La definición del escenario ideal tiene que estar **relacionada al área de interés seleccionada**

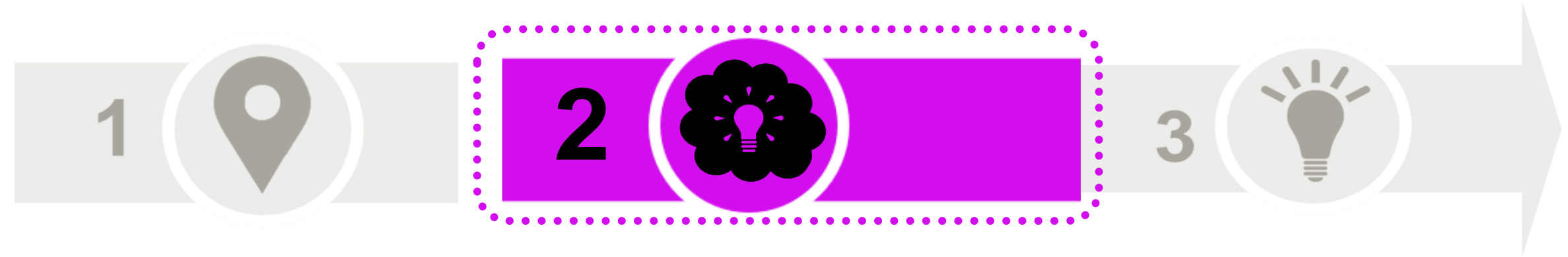


Cualquier idea puede ser válida

Pensar de forma no convencional. Evitar las ideas preconcebidas

Posponer cualquier juicio sobre las ideas surgidas

# Elaborar mapa del escenario ideal



Escenario Ideal	
Hitos	
Actividades	

# ¡Manos a la obra!



1. Partiendo del mapa de puntos de contacto elaborado en el punto primero, y del escenario ideal general identificado en el punto segundo, **identificar qué nos impide alcanzar** esa situación deseada
2. Utilizando los **post-it**, identificar **-para cada uno de los hitos** del proceso descrito- **cuáles serían los cambios** necesarios para alcanzar el escenario ideal general
3. Para facilitar la identificación de esos cambios o puntos de mejora, se recomienda utilizar el **análisis causa – efecto**, identificando **cuáles son las «fuerzas» (causas)** que pueden incidir para alcanzar el efecto deseado (escenario ideal)



# Situación actual

## Subreto 1.2: Mejora del Ascenso al Castillo de Santa Bárbara

- Sendas peatonales:**
-  1. Desde el MARQ/CEAM
  -  2. Desde MACA
  -  3. Senda Benacantil
  -  4. Senda Virgen del Socorro
  -  5. Desde el casco antiguo
  -  6. Camino de Ronda
-  Ascensor
-  Paradas Lanzadera
-  Aparcamiento del Castillo
-  Aparcamiento La Ereta

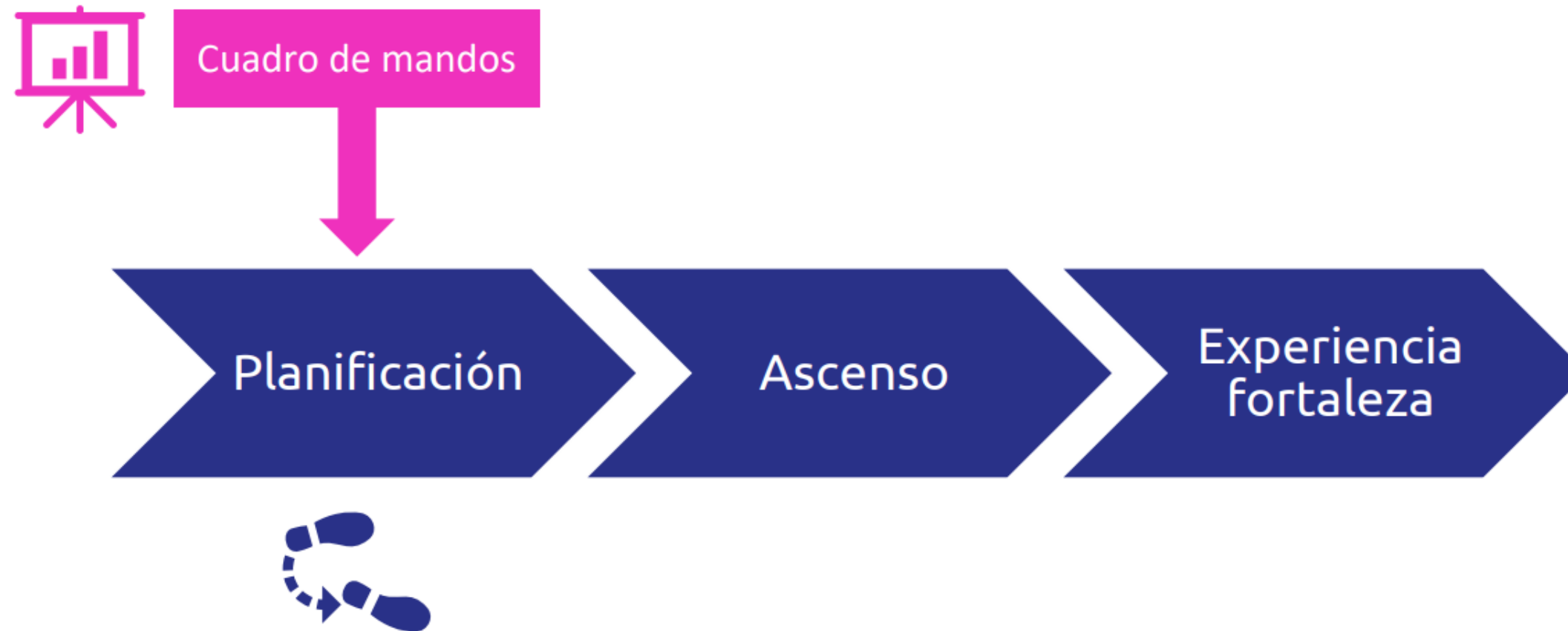




## Situación deseada

Subreto 1.1: Plataforma digital para la visita integral de visitantes

# Solución digital para la visita integral de visitantes



**CONCRETAMOS**





## Selección del área de interés

¿En qué ámbito se puede innovar?  
¿Qué proceso se puede mejorar?

#1



## Identificación de mejoras

¿Cómo es ahora?  
¿Cómo nos gustaría que fuera?

#2



## Definición de retos

¿Qué necesidades identificamos?  
¿En dónde podríamos mejorar?

#3



Actividad a desarrollar



# Definición de retos

---

¿Qué necesidades identificamos?

¿En dónde podríamos mejorar?

#3

# Caracterización de problemas

1. ¿Cuál es PROBLEMA?	2. ¿Qué queremos LOGRAR/ IMPACTO?
<p>Definición del problema o necesidad no cubierta</p> <p><i>Debemos detallar el problema al que nos enfrentamos y evidenciar datos concretos</i></p>	<p>Objetivos a alcanzar para cubrir la necesidad o resolver el problema</p> <p><i>Debemos tener claridad con indicadores cuantificables del resultado que queremos lograr (reducir en x %, incrementar en y %)</i></p>
3. ¿DÓNDE sucede ese problema?	4. ¿Quién es el USUARIO?
<p>Descripción del lugar dónde se produce el problema.</p> <p><i>Ubicar correctamente el escenario del problema o el escenario que usaremos para el piloto</i></p>	<p>Personas afectadas por el problema o necesidad</p> <p><i>Es importante definir los usuarios para identificar sus necesidades reales</i></p>



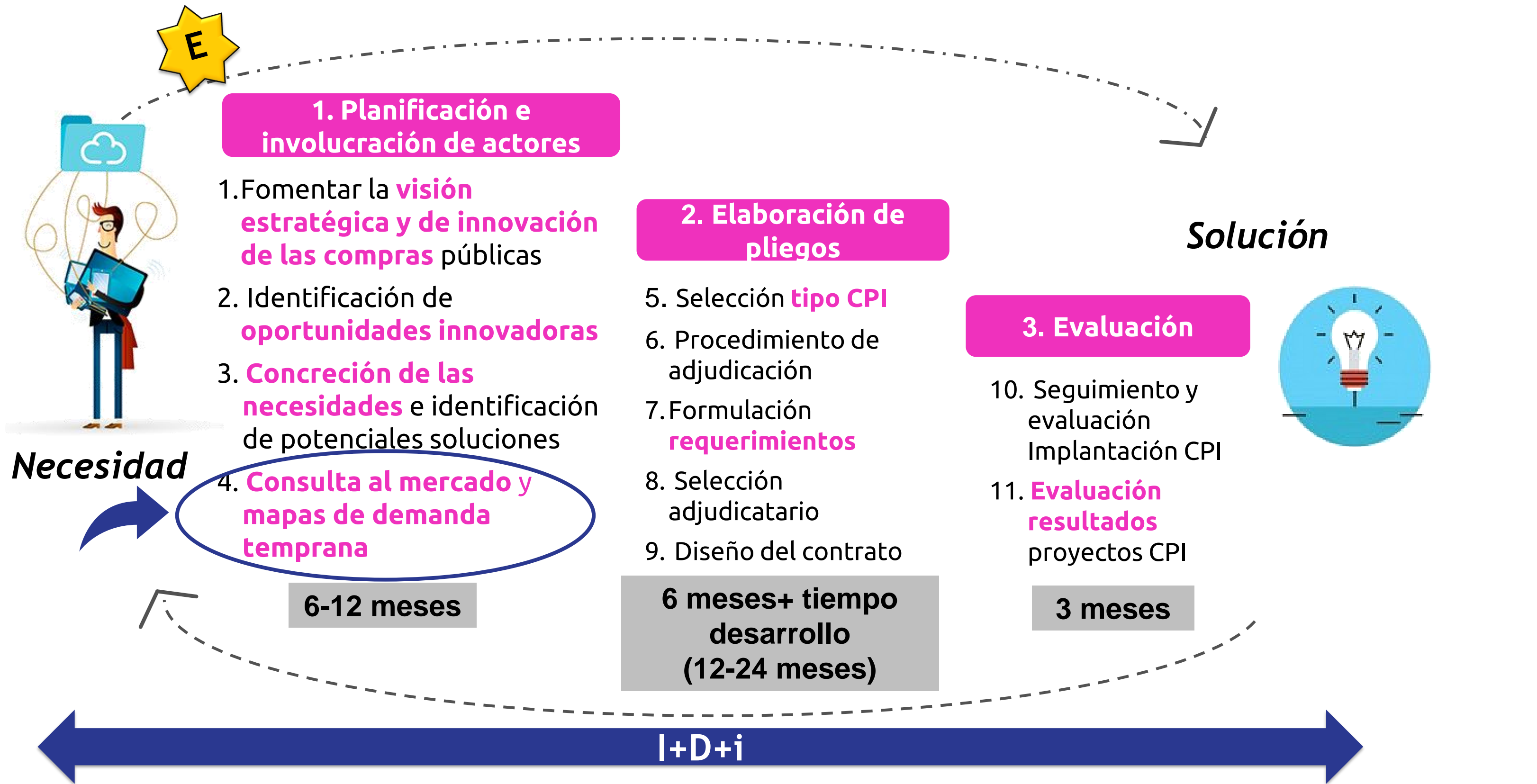
## Por último, ¿cómo definimos el reto?

1. **Acción** que se quiere cumplir
2. **Situación** que se desea cambiar
3. Los **detalles** que la acotan
4. El **objetivo** que se desea lograr

***¿Cómo + Verbo (acción a cumplir)+  
la/el (situación a intervenir)+  
de (detalles que acotan) +  
en (lo que queremos lograr)?***

***Ej: ¿Cómo reducir la contaminación del aire de la ciudad de València en un 30%  
para 2030?***

# Etapas de un proceso de CPI



# “ Taller de Consulta Preliminar al Mercado



**¿Cómo  
organizarías una consulta al  
mercado?**



# INSTRUCCIONES



## ¿CÓMO?

- División en 2/3 grupos
- Coger bolígrafo
- Nombrar representante del grupo



## ¿QUÉ HACER?

Imaginar etapas y actividades a realizar en la CPM



## DURACIÓN

15 minutos

OBJETIVO	
¿A QUIÉN ME DIRIJO?	
ETAPAS	ACTIVIDADES



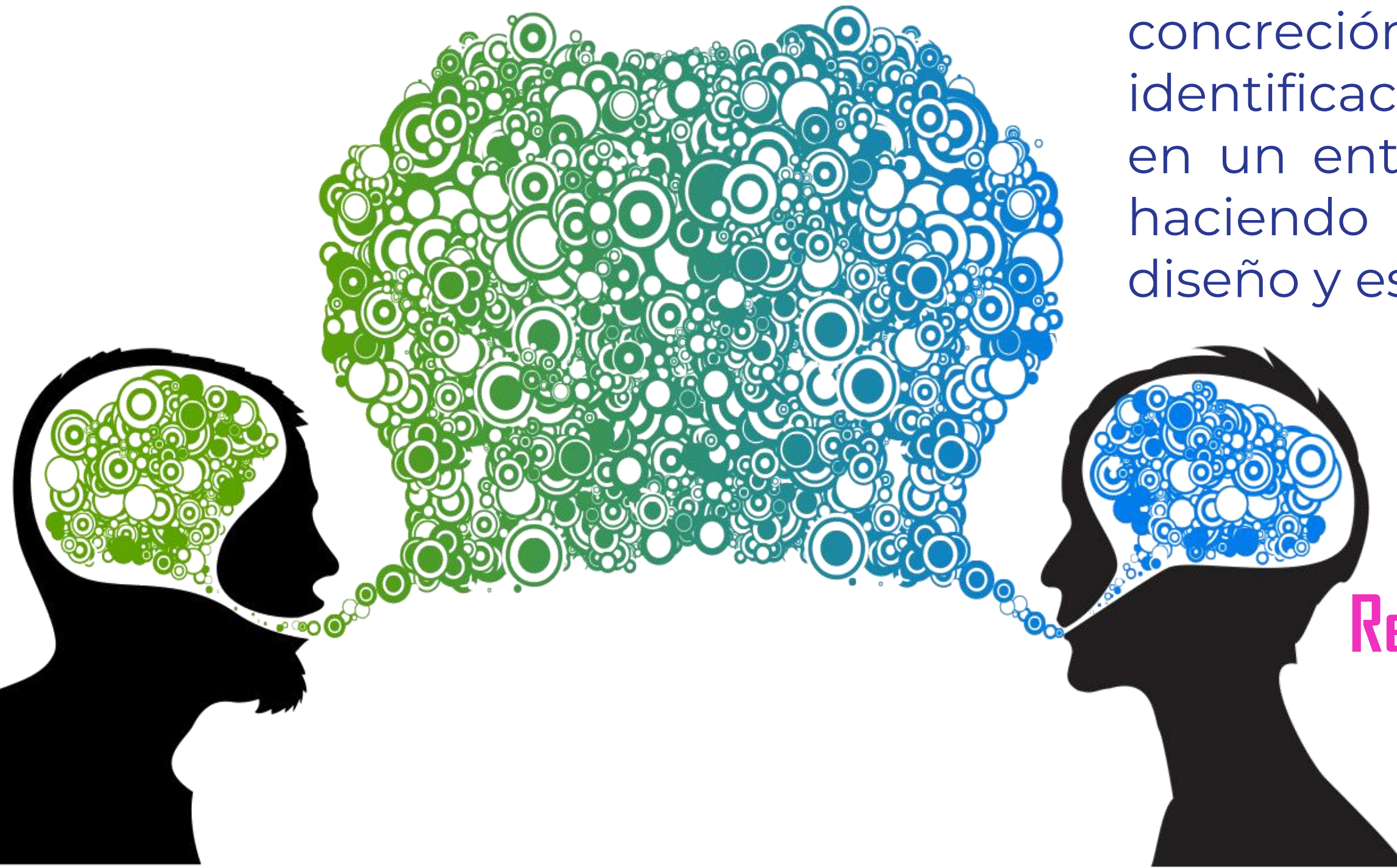
# Solución del caso





## Objetivo de la CPM

Mantener un **diálogo técnico con el mercado** durante la etapa de concreción de las necesidades e identificación de potenciales solución en un entorno de **innovación abierta**, haciendo partícipe al proveedor del diseño y especificaciones funcionales.



Reguladas en el Artículo 115 NLCSP

## ¿Por qué son interesantes las CPM?



Aproximadamente, el **80%** de las **empresas** que resultan **adjudicatarias** han participado en las **consultas al mercado**



Más del **60%** de las **ideas recibidas**, durante las **consultas**, resultan **interesantes y pertinentes**



# ¿Por qué son interesantes las CPM?

## 1. ENTORNO VOLÁTIL, INCIERTO Y COMPLEJO

Se exige que las **instituciones públicas** sean cada vez más **modernas e inteligentes**.

## 2. CAMBIO DE PARADIGMA EN LAS COMPRAS PÚBLICAS

**Comprar mejor no es comprar más barato**, sino comprar el servicio que proporcione una mejor relación calidad-precio.

## 3. EFICIENCIA EN LA UTILIZACIÓN DE FONDOS PÚBLICOS

Los proyectos cada vez son más complejos y las instituciones públicas tienen que **hacer más con menos recursos**.

## 4. COMPARTIR CONOCIMIENTO EN LA FASE DE DISEÑO DEL CONTRATO

Los problemas en la ejecución derivan de deficiencias en la fase de preparación del contrato: **es muy difícil comprar algo si no conoces el mercado**.

## 5. REGULACIÓN DE MECANISMOS DE ESTÍMULO DE LA DEMANDA

Las Directivas comunitarias regulan el **mecanismo de consultas al mercado** con la finalidad de **preparar correctamente las licitaciones públicas** y en aras de mejorar la eficiencia en la contratación.



## ¿A quién me dirijo?



La convocatoria es **abierta** y se dirige a **personas físicas o jurídicas** que tengan **voluntad de participación** y de colaboración con la administración pública para el desarrollo de dichos proyectos, tanto en su definición y alcance como en el desarrollo e innovación tecnológica **sea del mismo sector o no.**

# Etapas de la CPM



**1**

## PREPARACIÓN

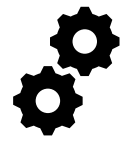
- CONSTITUCIÓN DE UN EQUIPO DE TRABAJO
- VALIDACIÓN Y DESARROLLO DE LOS RETOS
- PREPARACIÓN DOCUMENTACIÓN
- DOCUMENTOS DIVULGATIVOS



**2**

## LANZAMIENTO

- MAPA DE AGENTES
- PREPARACIÓN PRESENTACIÓN
- DIFUSIÓN DE LA JORNADA
- DINAMIZACIÓN
- GESTIÓN INSCRIPCIONES



**3**

## DESARROLLO

- RESOLUCIÓN DUDAS
- ENTREVISTAS
- EVALUACIÓN PROPUESTAS



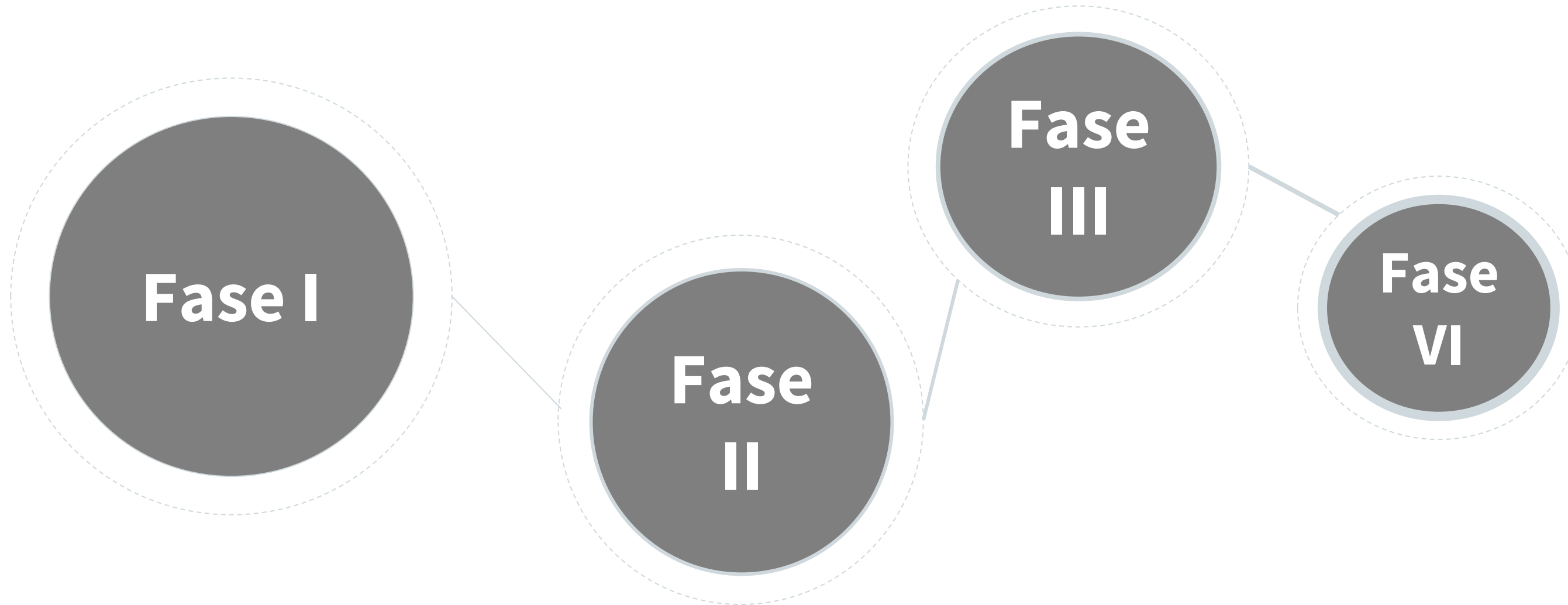
**4**

## CIERRE

- INFORME
- SELECCIÓN TIPO CPI
- PRESENTACIÓN DEL INFORME

**4 Etapas de la consulta al mercado y 15 pasos para el éxito**

# Pasos de éxito







# Fase 1. Preparación





# Fase I. Preparación de la CPM

## 01 CONSTITUCIÓN DE UN EQUIPO DE TRABAJO

- Identificación de las áreas clave a participar en el proyecto y selección de las personas dentro de ellas (contratación, jurídico, innovación)
- Involucrar a todo el equipo, explicando los objetivos y lo esperado de cada área.

## 02 VALIDACIÓN Y DESARROLLO DE LOS RETOS

- Contraste de los retos
- Informe de Vigilancia tecnológica inicial.
- Definición del alcance definitivo de los retos.

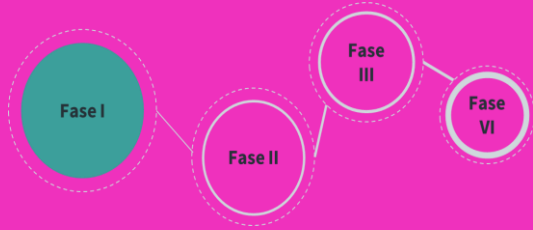
## 03 PREPARACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN

- Documento de convocatoria.
- Formulario de recogidas de soluciones innovadoras.
- FAQs.
- Documento de Protección de datos.

## 04 DOCUMENTOS DIVULGATIVOS

- Ficha de necesidad preliminar de los retos.
- Documento explicativo de la Consulta Preliminar al Mercado.

# Fase I. Preparación de la CPM



**Perfil estratégico**

## 01 CONSTITUCIÓN DE UN EQUIPO DE TRABAJO

- Identificación de las áreas clave a participar en el proyecto y selección de las personas dentro de ellas (contratación, jurídico, innovación)
- Involucrar a todo el equipo, explicando los objetivos y lo esperado de cada área.



**Perfil de contratación**

**Perfil técnico/ innovación**



**Perfil comunicación**



**Perfil jurídico/ intervención**

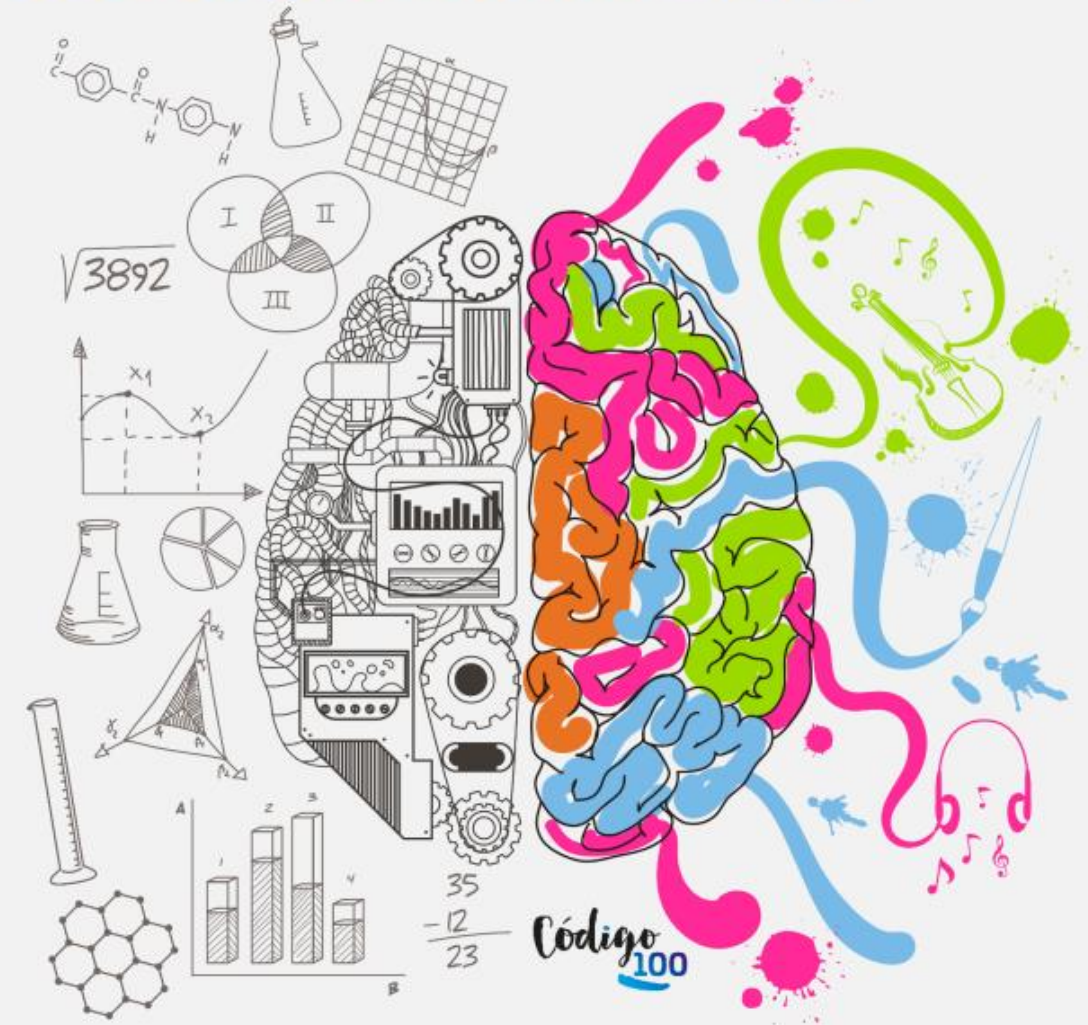


# Fase I. Preparación de la CPM

## 02 VALIDACIÓN Y DESARROLLO DE LOS RETOS

- Contraste de los retos.
- Informe de Vigilancia tecnológica inicial.
- Definición del alcance definitivo de los retos.

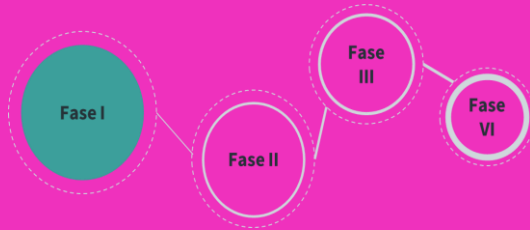
## NUEVAS TENDENCIAS EN EL ÁMBITO DEL APRENDIZAJE SANITARIO



*Vigilancia estratégica para nuevas líneas de formación*

**JULIO 2017**





# Fase I. Preparación de la CPM

## 03 PREPARACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN

- Documento de convocatoria.
- Formulario de recogidas de soluciones innovadoras.
- FAQs.
- Documento de Protección de datos.

**RESOLUCIÓN POR LA QUE SE CONVOCA CONSULTA PRELIMINAR AL MERCADO PARA LA BÚSQUEDA DE SOLUCIONES SOCIOSSANITARIAS INNOVADORAS PARA EL ENVEJECIMIENTO ACTIVO Y LA VIDA INDEPENDIENTE**

**Reto N°1. Ducha Doméstica – CABET y Reto N°2. Sistema CAMA-UP**

Los cambios sociales de las últimas décadas, especialmente post pandemia y la evolución de las políticas socio-sanitarias demandan un sistema de servicios sociales y sanitarios de responsabilidad pública que atienda con garantías de suficiencia y sostenibilidad las necesidades de las personas, cubriendo sus carencias y desarrollando sus potencialidades, consiguiendo incrementar el nivel de calidad de vida de aquellas.

Se ha superado así el modelo de prestación de servicios de carácter socio-sanitario avanzando hacia un sistema en el que, aquellos que tengan el carácter de esenciales, se configuren como auténticos derechos subjetivos de todos los ciudadanos, exigibles ante los poderes y administraciones públicas y, en su caso, ante los órganos jurisdiccionales, como garantía máxima de su reconocimiento, respeto y protección.

Las administraciones públicas en materia de servicios sociales y sanitarios tienen establecidas entre sus competencias el fomento, el impulso y la promoción de acciones destinadas a la investigación e innovación tecnológica, y la colaboración y cooperación entre los organismos públicos y privados en esta área, con el objeto de contribuir a la mejora de la eficacia y la calidad de los servicios.

La innovación socio-sanitaria es una oportunidad que plantea un reto asistencial creciente y se constituye en una iniciativa emblemática de profundo calado y gran poder movilizador en aquellos nichos de gran potencial en un futuro próximo, y que a su vez obedece a retos socioeconómicos de envergadura.

Uno de los objetivos principales de las diversas estrategias de Investigación e Innovación es fomentar la colaboración multidisciplinar entre agentes generadores de conocimiento y la transferencia de conocimiento; mejorando las relaciones en el sistema regional de I+D+i y estableciendo mecanismos para fomentar la colaboración empresarial, la colaboración multidisciplinar entre investigadores y la transferencia de conocimiento y tecnología.

Para ello, se cuenta con la herramienta de Compra Pública de Innovación (CPI), que es una actuación administrativa de fomento de la innovación orientada a potenciar el desarrollo de nuevo mercados innovadores desde el lado de la demanda y las necesidades, a través del instrumento de contratación pública.

La CPI persigue los siguientes objetivos:

- La mejora de los servicios públicos mediante la incorporación de bienes o servicios innovadores
- El fomento de la innovación empresarial
- El impulso de la internacionalización de la innovación empleando el mercado público local como cliente de lanzamiento o referencia

El artículo 115 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del

### Resolución

**PREGUNTAS Y RESPUESTAS FRECUENTES DE LA CONSULTA PRELIMINAR AL MERCADO PARA LA BÚSQUEDA DE SOLUCIONES SOCIOSSANITARIAS INNOVADORAS PARA EL ENVEJECIMIENTO ACTIVO Y LA VIDA INDEPENDIENTE:**

**Retos: Ducha Doméstica – CABET y el Sistema CAMA-UP**

**PREGUNTAS FRECUENTES**

- ¿Con qué objetivo surge esta convocatoria?**  
La convocatoria se ve promovida por el modelo de innovación abierta, descrito en el artículo 115 de la Ley de Contratos del Sector Público (Ley 9/2017), que busca, de forma transparente, la participación de todo tipo de entidades y personas físicas o jurídicas que tengan la voluntad de colaboración con la Gerencia de Servicios Sociales de Castilla y León, para la identificación de propuestas innovadoras que contribuirán al proceso de desarrollo y ejecución de los retos: Ducha Doméstica – CABET y el Sistema CAMA-UP  
Como paso previo a la definición de los modelos de Compra Pública de Innovación que puedan aplicarse, se considera de interés promover una convocatoria abierta de ideas de soluciones innovadoras como medio para identificar tecnologías y soluciones de interés para el reto propuesto.
- ¿Qué no es la convocatoria abierta de ideas de soluciones innovadoras?**  
La convocatoria abierta de ideas de soluciones innovadoras:
  - NO es un concurso de ideas.
  - NO es una convocatoria de ayudas de proyectos de I+D+i.
  - NO es un procedimiento abierto de contratación.
- ¿Qué es la Compra Pública de Innovación?**  
La Compra Pública de Innovación (CPI), como instrumento de política de innovación desde la demanda, es una iniciativa orientada a potenciar sectores estratégicos utilizando la compra de las Administraciones Públicas para fomentar el desarrollo tecnológico y la obtención de bienes y servicios innovadores.  
Este nuevo enfoque de las compras públicas se postula como una herramienta fundamental para el fortalecimiento de las empresas innovadoras, al incentivar al sector privado a realizar propuestas de mayor valor añadido para dar solución a proyectos estratégicos de la Administración.

### FAQs

INFORMACIÓN SOBRE PROTECCIÓN DE DATOS		
CONSULTA PRELIMINAR AL MERCADO PARA LA BÚSQUEDA DE SOLUCIONES SOCIOSSANITARIAS INNOVADORAS PARA EL ENVEJECIMIENTO ACTIVO Y LA VIDA INDEPENDIENTE: Retos: Ducha Doméstica – CABET y el Sistema CAMA-UP		
REGLAMENTO GENERAL DE PROTECCIÓN DE DATOS. REGLAMENTO (UE) 2016/679 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 27 de abril de 2016		
Epígrafe	Información básica	Información adicional
Responsable del Tratamiento	Gerente de Servicios Sociales de Castilla y León	Calle: Padre Fco. Suarez, nº 2, 47006. Valladolid Teléfono: 983 410900 Correo electrónico: <a href="mailto:gerente.servicios.sociales@jcy.es">gerente.servicios.sociales@jcy.es</a> Datos de contacto del Delegado de Protección de Datos Correo electrónico: <a href="mailto:dop.jcy@jcy.es">dop.jcy@jcy.es</a> Calle: Padre Fco. Suarez, Nº 2, 47006. Valladolid Teléfono: 983 41 39 68
Finalidad del tratamiento	Consulta Preliminar al Mercado para la búsqueda de soluciones socio-sanitarias innovadoras para el envejecimiento activo y la vida independiente: Ducha Doméstica – CABET y el Sistema CAMA-UP	Recoger y tratar los datos de carácter personal recogidos en el cuestionario on-line disponible para la Consulta Preliminar al Mercado para la búsqueda de soluciones socio-sanitarias innovadoras para el envejecimiento activo y la vida independiente: Ducha Doméstica – CABET y el Sistema CAMA-UP Los datos se conservarán durante el tiempo necesario para cumplir con la finalidad para la que se recabaron y determinar las posibles responsabilidades que se pudieran derivar de dicha finalidad y del tratamiento de los datos. Será de aplicación lo dispuesto en la normativa de archivos y documentación. Dichos datos podrán ser tratados para fines estadísticos.
Legitimación del tratamiento	Cumplimiento de una obligación legal y de la misión pública en interés general	La aportación de los datos es requisito indispensable para el tratamiento de la información facilitada a través del cuestionario on-line de la Consulta Preliminar al Mercado para la búsqueda de soluciones socio-sanitarias innovadoras para el envejecimiento activo y la vida independiente: Ducha Doméstica – CABET y el Sistema CAMA-UP
Destinatarios de cesiones o transferencias	Órganos administrativos a los que se dirige la solicitud No están previstas transferencias internacionales.	El destinatario es la Gerencia de Servicios Sociales que actúa como beneficiario principal del mismo
Derechos de las personas interesadas	Derecho a acceder, rectificar y suprimir los datos.	Puede ejercer los derechos de acceso, rectificación, supresión y portabilidad de sus datos y a la limitación u oposición a su tratamiento, a través de los medios de presentación legalmente establecidos, y de acuerdo con los artículos 15 al 23 del RGPD. Puede ejercer todos estos derechos ante el responsable del tratamiento o ante el Delegado de Protección de Datos. Puede presentar una reclamación ante la Agencia Española de Protección de Datos: <a href="https://www.aepd.es/">https://www.aepd.es/</a>
Procedencia de los datos	Aportados por los interesados	Datos básicos de identificación y contacto (nombre, apellidos, dirección, correo electrónico, número de teléfono)

### Protección datos

## FAQs (preguntas frecuentes)

¿Quién puede participar en esta convocatoria?

¿Con que objetivo surge esta convocatoria?

¿Qué no es la convocatoria abierta de propuestas de soluciones innovadoras?

¿Qué es la Compra Pública de Innovación?

¿Dónde puedo encontrar información detallada sobre la Compra Pública de Innovación en España?

¿Dónde encuentro información detallada del proyecto?



¿Puedo presentar una solución que esté patentada?

¿Qué uso hará en su entidad de las propuestas recibidas?

¿En qué momento se define el modelo de explotación de la idea propuesta?

¿Tengo preferencia en las futuras contrataciones por haber sido el proponente de la idea?

¿Cuáles son los criterios para el análisis de las ideas?





# Fase I. Preparación de la CPM

## 03 PREPARACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN

- **Documento de convocatoria.**
- Formulario de recogidas de soluciones innovadoras.
- **FAQS.**
- **Documento de Protección de datos.**

### Bloques del formulario

- Datos básicos de la propuesta
- Datos proponente
- Datos del interlocutor
- Información sobre datos económicos de la empresa y I+D+i
- Descripción de la propuesta de solución

### Tratamiento de DPII

- Descuento en los servicios de I+D
- Royalties
- Descuentos futuros
- Acceso de las AAPP y terceros a los resultados
- Otorgamiento de licencias a las AAPP
- Devolución de DPII por falta de explotación
- Posible cesión de los resultados a otras AAPP

# Preparación de documentación

Crear un canal abierto para recoger las ideas. Podría ser la página web de la entidad pública local o a través de una herramienta digital desarrollada para soportar el proceso y facilitar la aportación de documentación por parte de las entidades participantes.



The screenshot shows the GPI Alicante website with a navigation menu (OBJETIVOS, RETOS, NOTICIAS, CONTACTO) and a main banner for a challenge titled "DINAMIZACIÓN DE ACCIONES DE COMPRA PÚBLICA INNOVADORA Y DE PROSPECTIVA INNOVADORA EN EL AYUNTAMIENTO DE ALICANTE". A "Ver Retos" button is visible. Below the banner is a blue box with the text "Consulta Preliminar al Mercado de dos retos innovadores del Ayuntamiento de Alicante".

\*\* señala los campos obligatorios

**Datos proponente**

**Tratamiento \***

Persona Física  
 Persona Jurídica

**Tipos de organización \***

Selecciona tipo de organismo

**¿Propuesta conjunta de varias personas físicas o jurídicas? \***

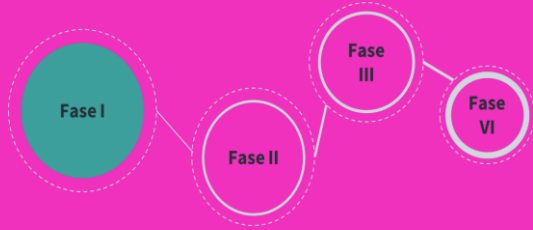
Sí  
 No

**Nombre y apellidos \***

**Teléfono \***

**Correo Electrónico \***

De la persona que aporta la idea (o representante de la propuesta en caso de propuesta conjunta)



# Fase I. Preparación de la CPM

## 04 DOCUMENTOS DIVULGATIVOS

- Ficha de necesidad preliminar de los retos
- Documento explicativo de la Consulta Preliminar al Mercado

1. Contexto
2. Descripción de la necesidad no cubierta / oportunidad detectada que se pretende solucionar.
3. Objetivo y alcance del proyecto a desarrollar.
4. Fecha prevista de cierre de convocatoria
5. Inversión estimada

## Ficha de necesidad

### PROYECTO DE CPI: RETO 2

#### ATENCIÓN A MAYORES QUE VIVEN EN SOLEDAD

- Subreto 2.1: PLATAFORMA DE GESTIÓN INTEGRAL DE SERVICIOS SOCIALES DE LAS PERSONAS MAYORES QUE VIVEN SOLAS
- Subreto 2.2: METODOLOGÍA DE APOYO PSICOSOCIAL PARA LA LUCHA CONTRA LA SOLEDAD NO DESEADA



#### 1. Contexto.

El Ayuntamiento de Alicante ha ido elaborando, en los últimos años, diversos planes estratégicos con enfoque cada vez más integrado y participativo, que han servido de base para diseñar la "Estrategia Urbana de Desarrollo Sostenible Integrado (EDUSI), que se ha presentado a la convocatoria de la Dirección General de Fondos Comunitarios del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, dentro del Programa Operativo FEDER de Crecimiento Sostenible 2014-2020 (actual POPE). La EDUSI de Alicante "Área las Cigarreras" tiene como misión la recuperación y dinamización de una



# Fase 2. Lanzamiento





## Fase II. Lanzamiento de la CPM

### 05 MAPA DE AGENTES

- Identificación de los agentes clave

### 06 DIFUSIÓN DE LA JORNADA

- Actividades de dinamización y promoción de la CPM

### 07 GESTIÓN DE INSCRITOS Y ASISTENTES

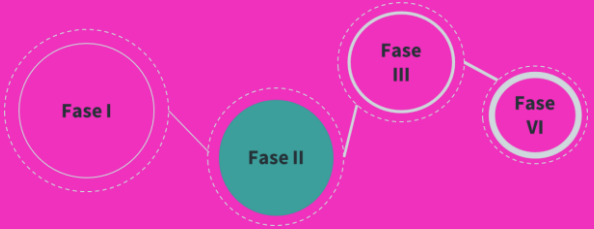
- Gestión de las invitaciones, inscripción, confirmación de los ponentes y asistentes

### 08 PREPARACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN SOPORTE

- Presentación en formato Power Point y PDF

### 09 DINAMIZACIÓN DE LA JORNADA

- Elaboración, moderación y difusión de la jornada de presentación de la CPM



## Fase II. Lanzamiento de la CPM

**05**

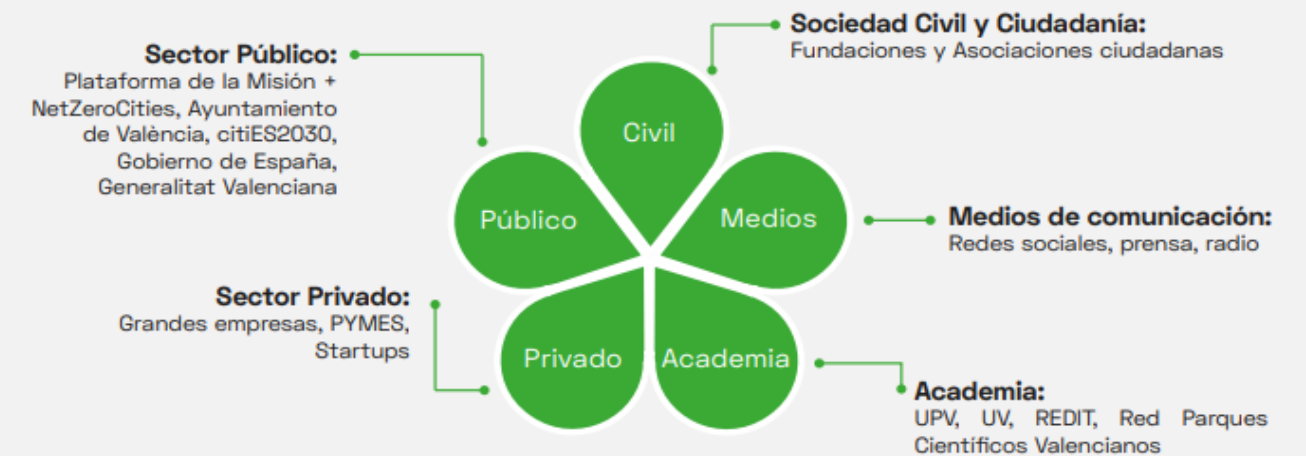
### MAPA DE AGENTES

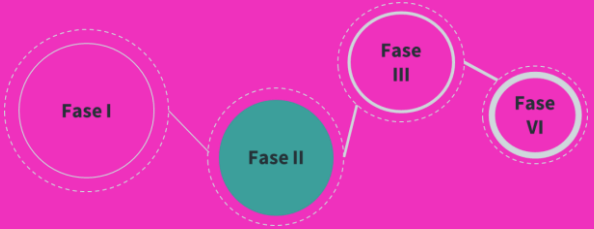
- Identificación de los agentes clave

## Alianza por la Misión



Hacemos una llamada a las 5 hélices del ecosistema para formar parte de la Alianza por la Misión





## Fase II. Lanzamiento de la CPM

# 06 DIFUSIÓN DE LA JORNADA

- Actividades de dinamización y promoción de la CPM

### Plan de trabajo y Comunicación

#### Calendario CPM

MAYO							JUNIO							JULIO						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
					1	2		1	2	3	4	5	6				1	2	3	4
3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13	5	6	7	8	9	10	11
10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20	12	13	14	15	16	17	18
17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	19	20	21	22	23	24	25
24	25	26	27	28	29	30	28	29	30					26	27	28	29	30	31	
31																				

- Reunión de planificación
- Lanzamiento de la Jornada: Mailing, web y redes sociales
- Reuniones con clústeres
- Validación de presentaciones
- Jornada

La Fundación CCMUJ es beneficiaria de la ayuda CPI-2019-23-1-18E-14 cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional a través del Ministerio de Ciencia e Innovación en el marco del Programa Operativo Plurianacional de España (POPE) 2014-2020 y por la Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital de la Junta de Extremadura.



### Piezas

**22 DE JUNIO**  
**10.00 a 13.30**  
Presencial y online

**PRESENTACIÓN**  
**8 CONSULTAS PRELIMINARES**  
**AL MERCADO (CPM)**  
**ORIENTADAS A LA**  
**MISIÓN CLIMÁTICA**  
**VALÈNCIA 2030**

Paraninfo UPV – Camino de Vera, s/n 46022 València







# Difusión de la jornada

Publicación de la convocatoria de consultas al mercado en el perfil del contratante, en boletines oficiales y en PLACE

[DESCARGAR PDF](#)

 GALEGO | [CASTELLANO](#) | PORTUGUÉS


# DOG



DOG Núm. 175

Miércoles, 14 de septiembre de 2016

Pág. 42245

 Escuchar 

### III. OTRAS DISPOSICIONES

#### CONSELLERÍA DE SANIDAD

*ORDEN de 31 de agosto de 2016 por la que se aprueba la convocatoria de consultas preliminares del mercado para el Plan de innovación sanitaria Código100, cofinanciado en un 80 % con fondos Feder, programa operativo crecimiento inteligente 2014-2020 (POCInt).*

El Estatuto de autonomía de Galicia, en su artículo 27.19, atribuye a la Comunidad Autónoma la competencia en el fomento de la cultura y de la investigación en Galicia, sin perjuicio de lo establecido en el artículo 149.2 de la Constitución española.

El Servicio Gallego de Salud, organismo autónomo creado por la Ley 1/1989, de 2 de enero, y adscrito a la Consellería de Sanidad, mantiene un compromiso de austeridad, eficacia y eficiencia en el diseño y funcionamiento de la Administración, al tiempo que mantiene los objetivos de proporcionar la máxima eficacia en el ámbito de la protección y del cuidado de la salud de toda la población en la Comunidad Autónoma de Galicia.

La Consellería de Sanidad y el Servicio Gallego de Salud identifican la innovación como el eje sobre el que articulan las medidas de mejora de la calidad asistencial y de la eficiencia en la organización sanitaria.

La Agencia Gallega para la Gestión del Conocimiento en Salud (en adelante, ACIS) como agencia pública autonómica perteneciente al grupo de entidades públicas instrumentales reguladas en el título III de la Ley 16/2010, de 17 de diciembre, de organización y funcionamiento de la Administración general y del sector público autonómico de Galicia (Lofagga), reafirma la apuesta de la Consellería de Sanidad y el Servicio Gallego de Salud por la innovación sanitaria. La Agencia se encuentra adscrita a la Consellería de Sanidad a través del Servicio Gallego de Salud, posee personalidad jurídica propia, así como también patrimonio y tesorería propios, y autonomía en su gestión.

La ACIS tiene entre sus funciones: a) Realizar la gestión de la formación continua de los profesionales del Sistema público de salud de Galicia. b) Fomentar la investigación en las instituciones sanitarias del Servicio Gallego de Salud, coordinando las actividades y proporcionando valor a sus resultados. c) Impulsar y coordinar las actividades que en materia de innovación se están desarrollando en la Consellería de Sanidad, en el Servicio Gallego de Salud y en las entidades adscritas y vinculadas, y d) Evaluar las tecnologías, procesos y servicios sanitarios.

De conformidad con el artículo 9 de sus estatutos, la ACIS tiene atribuidas entre sus competencias la tarea de planificar, promover, coordinar, ejecutar y evaluar la investigación e innovación sanitaria de calidad en función de los criterios y objetivos definidos por el Servicio Gallego de Salud y la Consellería de Sanidad, y de acuerdo con



# Difusión de la jornada

**Jornada de presentación de la Estrategia CPI de Castilla y León: Programa Escala CPI**

**29 SEPT 2021**

**11:30 - 11:45h**  
 Bienvenida institucional - Consejero de Economía y Hacienda  
 Excmo. Sr. D. Carlos Fernández Carriedo

**11:45 - 12:00h**  
 Presentación del programa Escala CPL. Construcción del programa y procesos lanzados: CIBER Escala CPI, SENDA Escala CPI y PIC's Escala CPI  
 "Una visión conectada para transformar un territorio a través de la CPI"  
 Susana García, Directora del Instituto de Competitividad Empresarial de Castilla y León (ICE)

**12:00 - 12:15h**  
 Presentación del Mapa de Agentes y avances de procesos de CPI en Castilla y León  
 "Sherpas y escaladores trabajando de la mano para superar los retos de la CPI"  
 Carmen Verdejo, Jefe de Área de Innovación y Transferencia en ICE

**12:15 - 12:55h**  
 Presentación de avances en los procesos CPI  
 "De la estrategia a la realidad en la CPI"  
 • CIBER Escala CPI: Resolución de la primera CPP en Europa en el ámbito de la ciberseguridad (10 min)  
 "Vislumbrando la cima de la CPI"  
 • SENDA Escala CPI: Presentación conclusiones CPM de la próxima licitación (10 min)  
 "Preparados para el ascenso"  
 • PIC'S Escala CPI: Anuncio Consulta Preliminar al Mercado del proyecto CAR-CYL ESCALA CPI (20 min)  
 "Preparándonos en el campo base"

**12:55 - 13:20h**  
 La importancia de la CPI como herramienta de política de innovación, el futuro del Programa FID  
 Teresa Riesgo, Secretaria General del MCIN

**13:20 - 13:40h**  
 CPI y Nuevas Iniciativas CDTI  
 Ana Isabel Rodríguez Belda, Jefa de Departamento Oficina CPI de CDTI

**13:40 - 14:00h**  
 Actividad interactiva para identificar necesidades desde la demanda pública y la oferta tecnológica para lograr el éxito en los procesos de CPI

**Formato Mixto**

**¿Cuál es el objetivo de la jornada?**  
 Difundir la Estrategia de CPI de Castilla y León

**¿A quién va dirigida?**  
 A empresas, start-ups, emprendedores, universidades y centros tecnológicos que desarrollen soluciones tecnológicas en el ámbito del emprendimiento e innovación abierta  
 Entidades públicas interesadas en realizar CPI

Ilustrativo

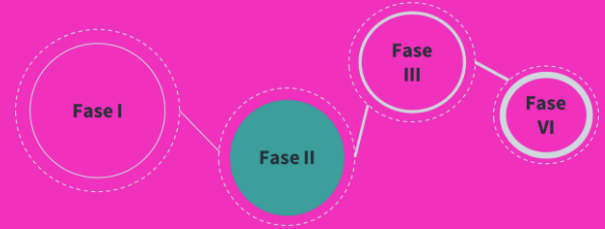
## ¿Con qué nos quedamos?

Ilustrativo



IDOM

- El ICE ha definido un programa estructurado y bien planteado, con un mapa de agentes completo y abierto a todos los actores del ecosistema de innovación de la región.
- Las iniciativas del ICE se plantean en 2 focos: compra catalítica, actuando el ICE como catalizador de otras entidades que tienen la necesidad sin ser el ICE el usuario final, y un proyecto de CPI propio.
- Acelerar los procesos de CPI es una de las principales demandas de la oferta; es necesario agilizar los procesos e interactuar de manera innovadora con ellos.
- Las administraciones innovadoras deben estar formadas por perfiles de "funcionarios eficientes", y deben ser reconocidos por ello a través de concursos o iniciativas que premien estos comportamientos.
- Donde las AAPP tienen una necesidad, las empresas tienen una oportunidad de negocio y las universidades tienen una oportunidad de aportar conocimiento, por eso la CPI es la herramienta ideal.



## Fase II. Lanzamiento de la CPM

### 07 GESTIÓN DE INSCRITOS Y ASISTENTES

- Gestión de las **invitaciones, inscripción, confirmación** de los ponentes y asistentes



Microsoft Teams



eventbrite





## Fase II. Lanzamiento de la CPM

08

- Presentación en formato Power Point y PDF



**Reto 1:**  
Accesibilidad al Castillo de Santa Bárbara

**Reto 2:**  
Atención a Mayores que viven en soledad



## Jornada de Lanzamiento Consulta Preliminar al Mercado de retos de CPI

**04**  
ABRIL

Hora: 12:00  
Lugar: online vía Zoom

**Inscríbete a la jornada en el enlace**

**¡Daremos a conocer los retos innovadores que necesita resolver el Ayuntamiento de Alicante!**



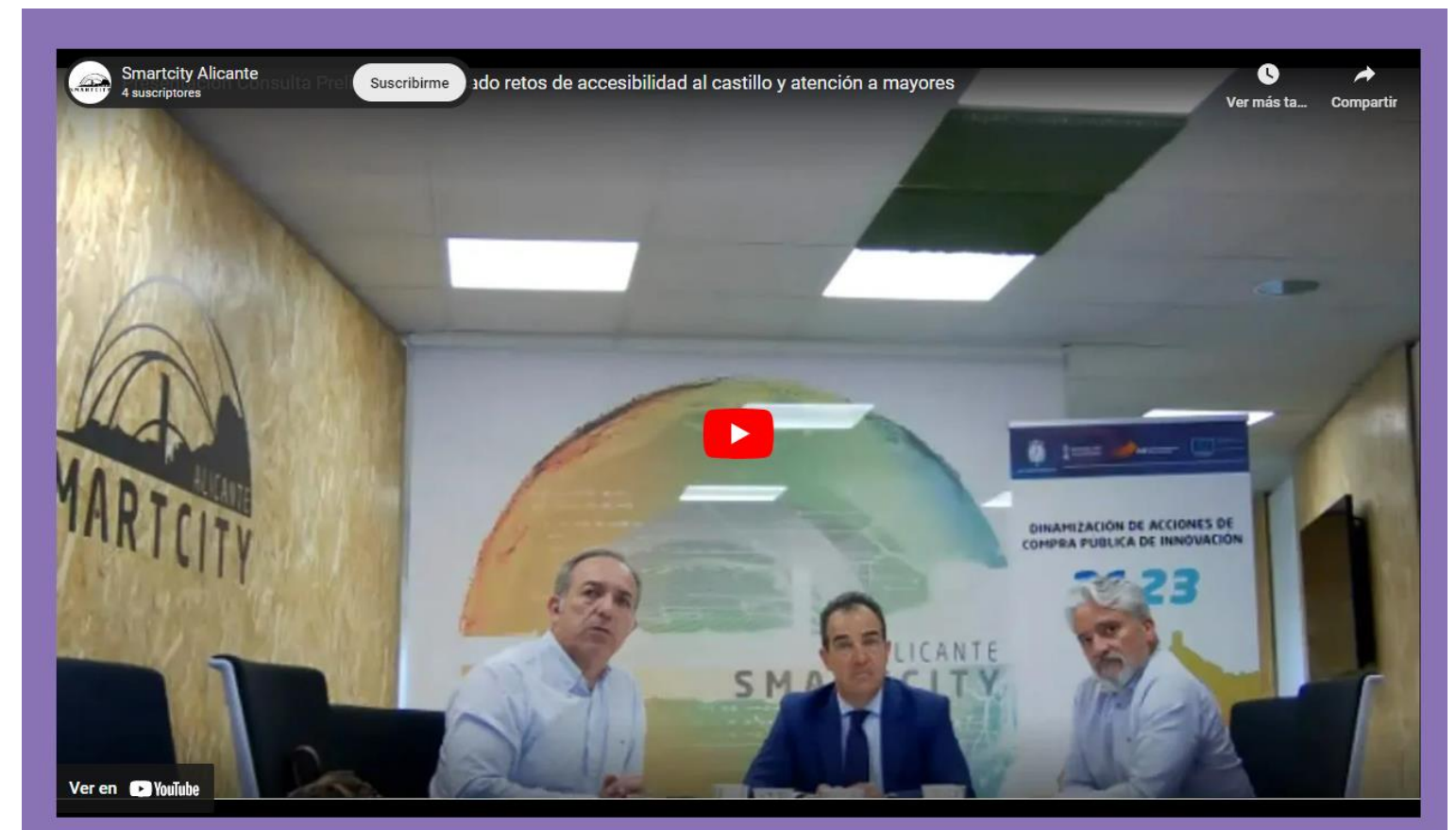
## Fase II. Lanzamiento de la CPM

# 09 DINAMIZACIÓN DE LA JORNADA

- **Elaboración, moderación y difusión** de la jornada de presentación de la CPM

1. Presentación de los ponentes y del Proyecto (05 minutos)
2. Explicación CPI (05 minutos)
3. Descripción de retos (15 minutos)
4. Sigüientes pasos (05 minutos)
  1. Presentación de propuestas
  2. Calendario
  3. ¿Cómo resolver alguna duda del proceso?
5. Actividad interactiva (15 minutos)

### Grabación de la jornada







## Fase II. Lanzamiento de la CPM

09

### DINAMIZACIÓN DE LA JORNADA

- **Elaboración, moderación y difusión** de la jornada de presentación de la CPM





# Fase 3. Desarrollo



### 10 RESOLUCIÓN DE DUDAS

- **Resolución de dudas** de proponentes
- Actualización de las **FAQs**

### 11 EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS

- **Planificación** del análisis de las **propuestas.**
- **Análisis preliminar** de las propuestas
- **Criterios de evaluación**
- **Análisis conjunto** con equipo técnico

### 12 GESTIÓN DE LAS ENTREVISTAS Y ANÁLISIS FINAL

- **Invitación**
- **Gestión** de las entrevistas
- **Análisis final**





# Fase III. Desarrollo de la CPM

## 10 RESOLUCIÓN DE DUDAS

- Resolución de dudas de proponentes
- Actualización de las FAQs

- Resolución de dudas y actualización de las FAQs
- Jornada técnica de resolución de dudas

### PREGUNTAS Y RESPUESTAS Consulta Preliminar al Mercado del proyecto CPI "Te Cuidamos"

Tipología pregunta	Pregunta	Respuesta
Proceso de la Consulta al Mercado	¿Se puede afirmar que si tras la CPM existe interés en llevar a cabo alguno de los retos expuestos, el proceso se regirá por el procedimiento de Compra Pública Precomercial?	No necesariamente, en la fase del proceso de Compra Pública de Innovación de la licitación, posterior a esta de Consulta Preliminar al Mercado (CPM), podrá haber hasta 3 modalidades: de Compra Pública Precomercial si se desarrollan productos o servicios entre TRL 4, 5 o 6, de Compra Pública de Tecnología Innovadora para desarrollar productos o servicios de TRL 7 u 8, y Asociación para la Innovación si se incluye todo el desarrollo desde TRL 4, 5 o 6 hasta el despliegue de las soluciones.
Proceso de la Consulta al Mercado	En el formulario de presentación de propuesta aparece un recuadro de obligado cumplimiento con el siguiente título "*Coste estimado del desarrollo de su solución propuesta (Coste Presupuesto total)". ¿Podrían decirnos si este coste comprende el coste de la exploración y diseño de soluciones, junto con la creación/fabricación de prototipos hasta el desarrollo de un volumen limitado de primeros productos o pilotos?	La CPI puede cubrir desde el desarrollo de la I+D+i hasta la fase de despliegue. Se espera recibir ideas de solución innovadoras entre TRL4 y TRL8, pero que no alcancen TRL9 pues ya serían productos o servicios comercializados. En el formulario de recogidas de ideas se pide indicar el plazo para desarrollar las ideas, desde el TRL actual.  El coste se refiere al coste unitario que supone el desarrollo de la idea de solución innovadora, desde el TRL del que se parte en la situación actual, hasta el que se describa en el formulario, con la duración estimada y el detalle de las fases, pudiendo tratarse por ejemplo desde probar la idea de solución innovadora en un entorno simulado o real, o hasta la comercialización del producto o servicio.
Proceso de la Consulta al Mercado	Para poder ofrecer innovaciones y desarrollos que se ajusten de forma aproximada a las peticiones planteadas en cada uno de los retos, ¿qué presupuesto tiene asignado la CPI T-eCuidamos? ¿Cómo se divide entre los tres retos presentados?	En estos momentos se desconoce el presupuesto aproximado para las futuras licitaciones de Compra Pública Innovación. El propio proceso de la Consulta Preliminar al Mercado permitirá facilitar la definición de los criterios de solvencia y el presupuesto, y para ello en el formulario de recogida de ideas de solución innovadoras se pide indicar aspectos administrativos.  Todo esto quedará reflejado a posteriori en el Informe de cierre de la CPM, donde se detallarán las conclusiones extraídas del proceso, incluido el mapa de demanda temprana que anticipará las licitaciones futuras con su fecha prevista de publicación y el presupuesto estimado.



**CONSULTA PRELIMINAR AL MERCADO JORNADA TÉCNICA**

Desarrollo de un **Boletín de Órdenes e Informaciones inteligente (i-BOI)** que garantice la correcta **recepción, entendimiento y disponibilidad** de acceso a una información u orden escrita para **optimizar el margen de reacción** ante un evento y **mejorar la agilidad** en la operación ferroviaria

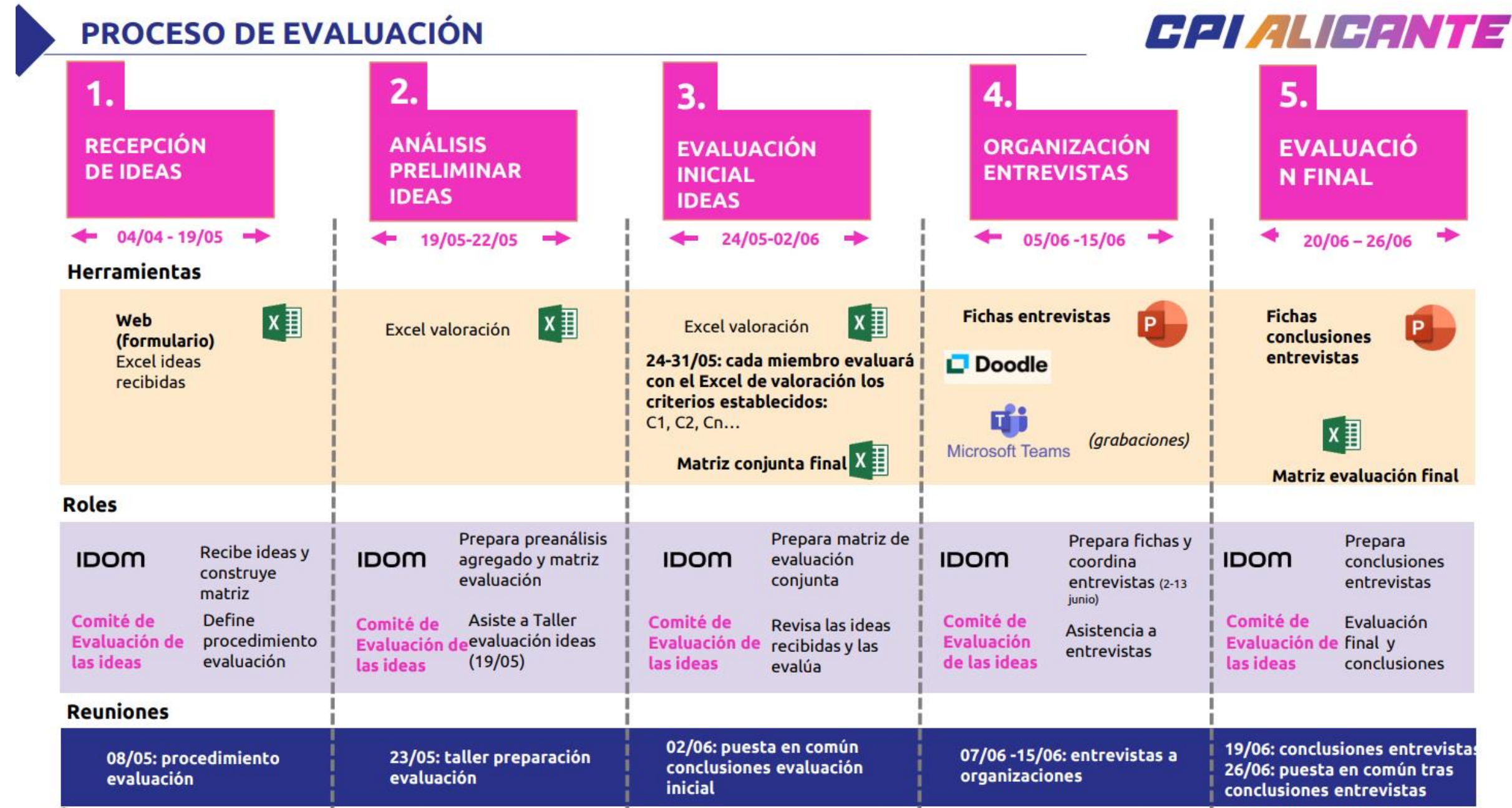
**17 JUNIO** Hora: 13:00  
Lugar: Zoom  
[Más información e inscripciones aquí](#)



# Fase III. Desarrollo de la CPM

## 11 EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS

- Planificación del análisis de las propuestas.
- Análisis preliminar de las propuestas
- Criterios de evaluación
- Análisis conjunto con equipo técnico





# Fase III. Desarrollo de la CPM

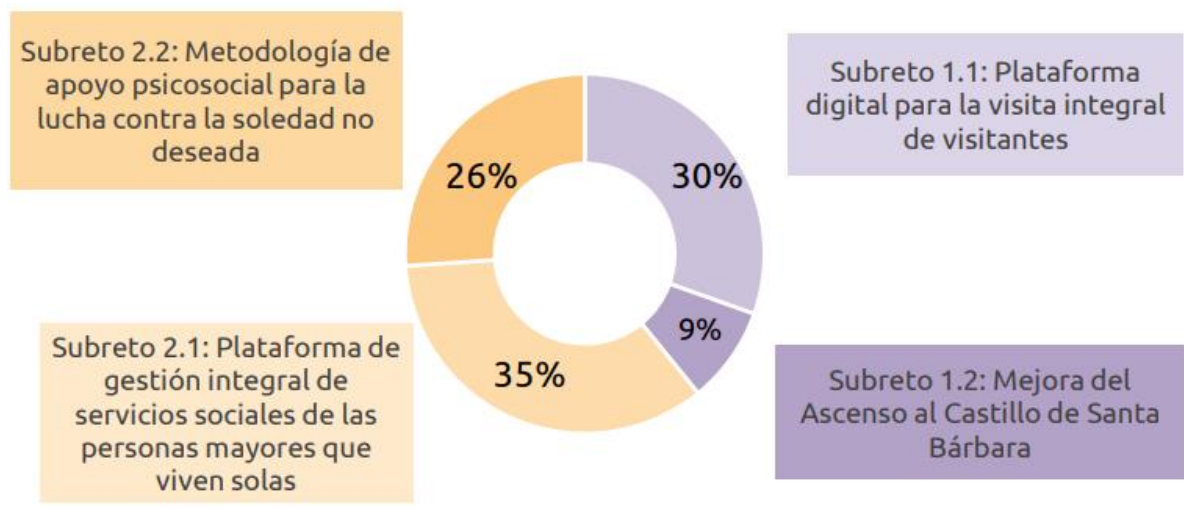
## 11 EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS

- Planificación del análisis de las propuestas.
- Análisis preliminar de las propuestas
- Criterios de evaluación
- Análisis conjunto con equipo técnico

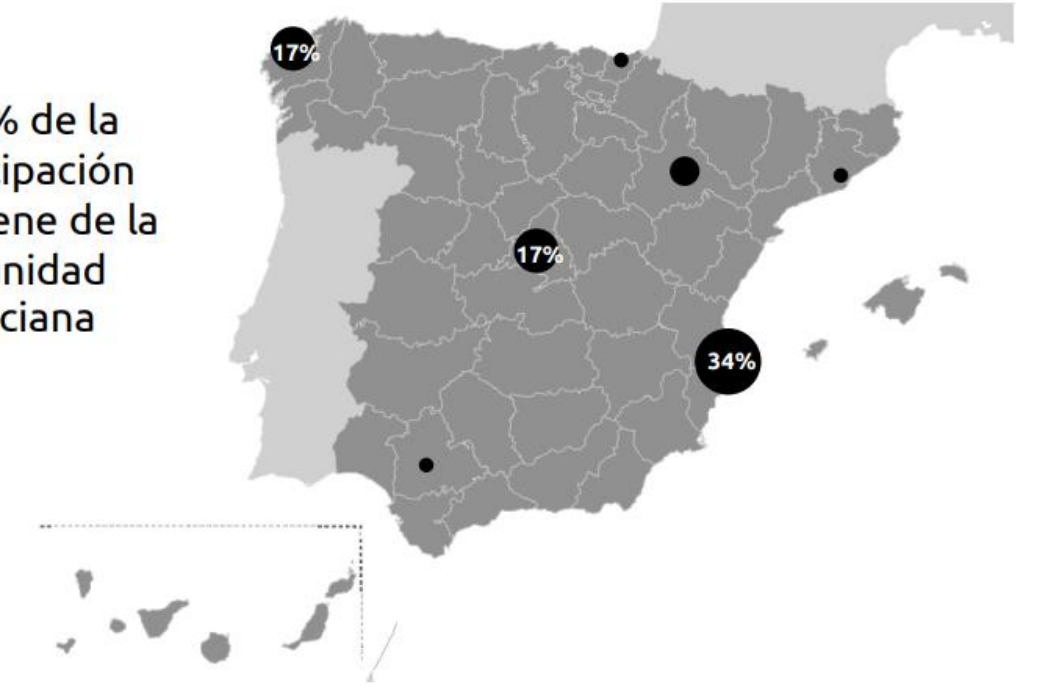
## ANÁLISIS PRELIMINAR IDEAS RECIBIDAS PARA LOS 2 RETOS

### 23 IDEAS RECIBIDAS

- RETO 1: Accesibilidad al Castillo de Santa Bárbara
- RETO 2: Atención a mayores que viven en soledad



El 34% de la participación proviene de la Comunidad Valenciana



#### ALTA PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL

- 70% Empresas
- 13% Otro
- 9% Startup
- 4% Universidades
- 4% Centros de investigación





# Fase III. Desarrollo de la CPM

## 11 EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS

- Planificación del análisis de las propuestas.
- Análisis preliminar de las propuestas
- Criterios de evaluación
- Análisis conjunto con equipo técnico

### PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN DEL COMITÉ DE EVALUACIÓN



CARACTERIZACIÓN	ANÁLISIS TÉCNICO		ENTREVISTA			COMENTARIO
Alcance del subreto	Componente innovador	Pertinencia	Entrevista	Motivo	Puntos a tratar en entrevista	Comentario
Resolución parcial	Necesita I+D	No es pertinente	Sí			
Resolución global	Cercano a mercado	Media	No			
	En mercado	Adecuada				



# Fase III. Desarrollo de la CPM

## 12 GESTIÓN DE LAS ENTREVISTAS Y ANÁLISIS FINAL

- Invitación
- Gestión de las entrevistas
- Análisis final

### Doodle

	★	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆
EB.	FEB.	FEB.	FEB.	FEB.	FEB.	FEB.	FEB.	FEB.	FEB.
1	1	2	2	2	4	4	4	7	7
AR.	MAR.	MIÉ.	MIÉ.	MIÉ.	VIE.	VIE.	VIE.	LUN.	LUN.
10:45	11:30	10:00	10:45	11:30	10:00	10:45	11:30	10:00	10:30
1:15	12:00	10:30	11:15	12:00	10:30	11:15	12:00	10:30	11:00
1/1	1/1	0/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1
AR Antonio Ruesca	x	x	x	x	x	x	x	x	x
UT Universidad de Valladolid...	x	x	x	x	x	x	x	x	x
CS CENTAUREA BUSINESS DE...	x	✓	x	x	x	x	x	x	x
FO FRANCISCO GARCIA OLIVE...	✓	x	x	x	x	x	x	x	x
DU Delia Fernández ULE	x	x	✓	x	x	x	x	x	x
Joaquín García Álvarez	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
II INVICSA Airtech - Model...	x	x	x	x	x	x	x	✓	x
IG Ignacio Pesquera Galan	x	x	x	✓	x	x	x	x	x
3L 3oes Leading Software, S.L.	x	x	x	x	x	x	✓	x	x
N Nerea	x	x	x	x	x	x	x	x	x

### Guion

I - Informar sobre el funcionamiento de la entrevista en el marco de la CPM del reto Atención a mayores que viven en soledad por parte del Ayuntamiento de Alicante (3 min)

II. Presentación y aclaraciones sobre la propuesta (20 min)

Exposición de la propuesta por la organización proponente siguiendo la presentación, dando respuesta a las preguntas para cada uno de los aspectos:

- Descripción de la propuesta y tecnologías que presenta (5 min)
- Elementos innovadores y justificación del nivel de TRL (5 min)
- Justificación de la duración y detalle las fases de la propuesta (5 min)
- Desglose del presupuesto (5 min)

III. Consultas de la organización proponente y finalización entrevista (7 min)



# Fase III. Desarrollo de la CPM

## 12 GESTIÓN DE LAS ENTREVISTAS Y ANÁLISIS FINAL

- Invitación
- Gestión de las entrevistas
- Análisis final

### I\_22\_GERASROBOTICS BUMERANIA

I_02	I_03	I_04	I_08	I_09	I_11	I_12	I_15	I_18	<b>I_22</b>	I_23
------	------	------	------	------	------	------	------	------	-------------	------

**IDEA:** **GERAS Robotics**  
Plataforma contra la soledad no deseada.

**ENTIDADES:** Bumerania, Cruz Roja de Alicante y el Instituto Biomecánica de Valencia (IBV)

**DESCRIPCIÓN:**  
Plataforma de gestión integral de servicios sociales diseñada específicamente para atender las necesidades de las personas mayores que viven solas. La plataforma ofrece una amplia gama de servicios y funcionalidades destinadas a mejorar la calidad de vida y el bienestar de este grupo demográfico vulnerable.  
Estos servicios pueden incluir:

- Atención médica a domicilio/online y entrega de medicamentos
- Telemedicina
- Actividades de ocio y socialización, asesoramiento psicológico, servicios de cuidado personal
- Asistencia en caso de emergencias

**TRL:** TRL 4

**DURACIÓN:** De 12 a 24 meses

1. Fase de Inicio	1 Mes
2. Fase de Planificación	1 Mes
3. Fase de Diseño	1 Mes
4. Fase de Desarrollo	11 Meses
5. Pruebas y Ajustes	1 Mes
6. Implementación	2 Mes
7. Seguimiento	1 Mes

**PRESUPUESTO PERSONAL:** 307.500€  
Project Manager: 90.000€ Diseñador UX/UI: 75,000 € Desarrollador Frontend: 67,500 € Desarrollador Backend: 75,000 €

**Aspectos clave**

Multiplataforma certificada con **monitorización continua a través de voz o movimiento** (reconocimiento facial) con IA, mediante desarrollo con IBV. **Opción de robot con movilidad y cámara.** Como complemento a servicios asistenciales del Ayuntamiento y privados, destaca apoyo adicional con Cruz Roja mediante suscripción. Contacto con otras organizaciones para asociarse.

- Se requiere **acceso a internet.**
- Plataforma acceso a través de **web/App/robot.**
- **Servicio personalizado.**
- **Integración** con otros **servicios sanitarios** (público o privado): Medicina general 24h, apoyo emocional/psicología, nutrición.
- Plataforma permite la interacción con otros usuarios, red social.
- Plataforma **certificada por la Fundación Once.**
- **Opción de robot con movilidad y cámara,** familia puede controlar desde casa o contratar cuidador para cuidarlo a distancia. **Forma proactiva.**
- Privacidad y ciberseguridad: no capta la imagen de la cara, solo los puntos, no distingue quien es.
- Red neuronal. **IA capaz** de **captar** información de las personas para entender mejor sus **emociones.**
- Permite **medición de movimientos.**
- **Prevención de enfermedades** a través de voz o movimiento (reconocimiento facial).

**Alcance:** Global

**Cercano a Mercado**

**15 Meses de Ejecución**

**Presupuesto total: 300.000€**

**Robot Social: 95€/mes**

**S. Tele-medicina: 15€/mes**

**S. Tele-cuidado:** online 10€ x hora.  
Presencial 20€ x hora

**S. Tele-medicamento: 5€ x servicio**



# Fase 4. Cierre



## Fase IV. Cierre de la CPM

### 13 INFORME DE CIERRE

- Realización del informe de conclusiones, resultados y cierre de la CPM
- Mapa de Demanda Temprana

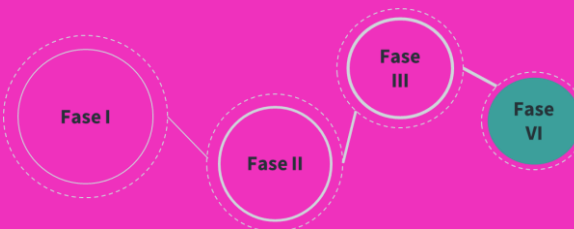
### 14 SELECCIÓN DE TIPO DE CPI

- Talleres para la definición del tipo de CPI y procedimientos de contratación
- Definición de las fuentes de financiación y convocatorias

### 15 PRESENTACIÓN DEL INFORME Y PRÓXIMOS PASOS

- Seminario web para presentar el Informe de Cierre y los próximos pasos a realizar





## Fase IV. Cierre de la CPM



### Contenido

1. MARCO CONTEXTUAL .....	3
1.1 Proyecto de Compra Pública de Innovación "TeCuidamos" .....	4
1.2 Retos del proyecto TeCuidamos .....	5
1.2.1 TeCuidamos Personas .....	5
1.2.2 TeCuidamos Procesos .....	13
1.2.3 TeCuidamos Vehículos .....	16
2. DESARROLLO DE LA CONSULTA .....	19
2.1 Metodología de desarrollo de la Consulta .....	20
2.2 Implementación de la estrategia de difusión de la Consulta .....	22
2.3 Preanálisis agregado de las ideas .....	23
2.4 Análisis de las ideas recibidas por reto .....	26
2.4.1 TeCuidamos Personas .....	27
2.4.2 TeCuidamos Procesos .....	27
2.4.3 TeCuidamos Vehículos .....	27
3. RESULTADOS DE LA CONSULTA .....	30
3.1 Conclusiones de la Consulta .....	31
3.1.1 TeCuidamos Personas .....	32
3.1.2 TeCuidamos Procesos .....	36
3.1.3 TeCuidamos Vehículos .....	38
3.2 Mapa de demanda temprana y Estrategia de Licitación de CPI .....	43
3.2.1 Características de las futuras licitaciones .....	43
3.2.2 Calendario estimado para la publicación de pliegos .....	45
4. ANEXO .....	46
4.1 Formulario de recepción de ideas .....	47
4.2 Preguntas y respuestas .....	54
4.3 Ideas recibidas .....	60

# 13 INFORME DE CIERRE

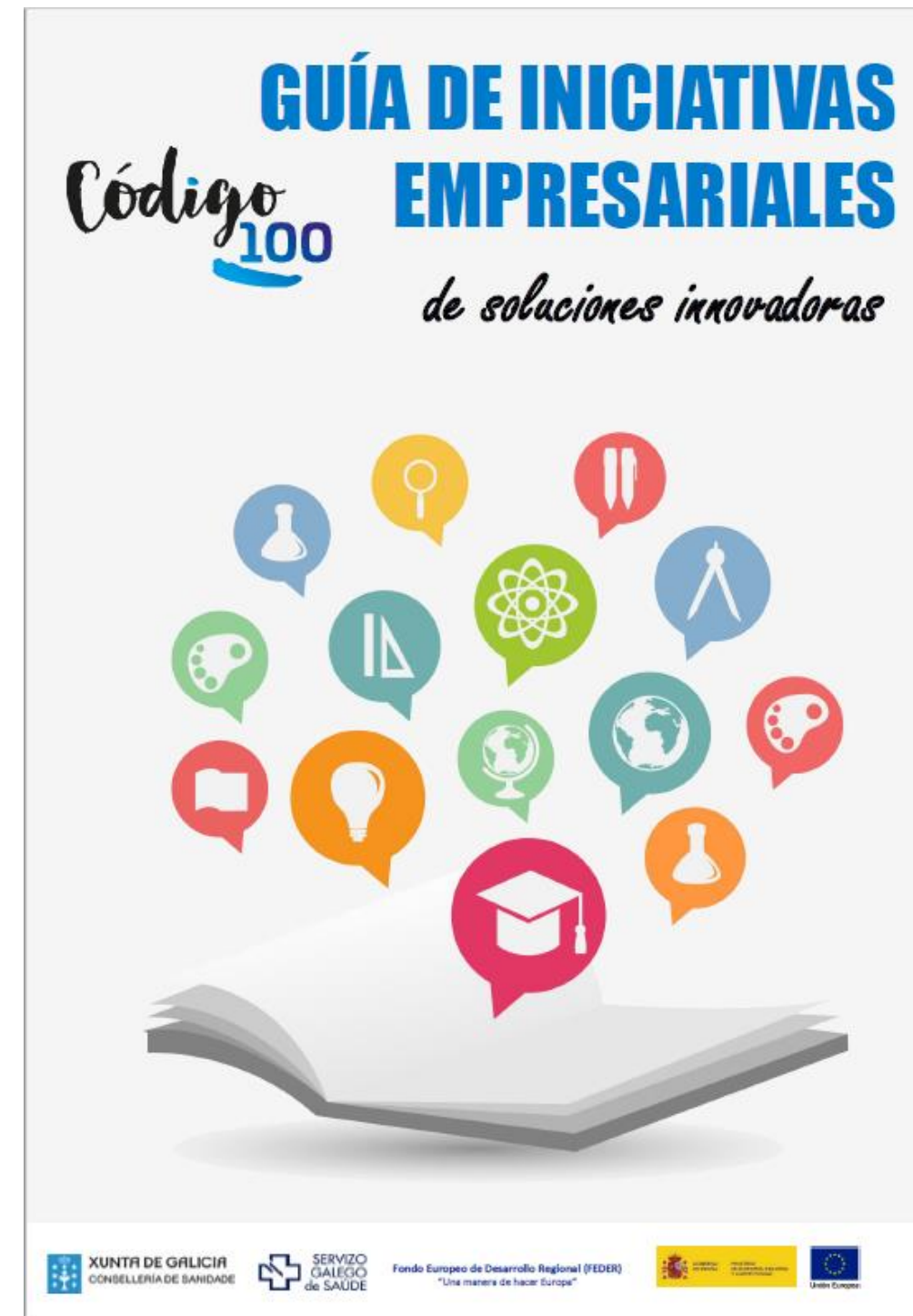
- Realización del informe de conclusiones, resultados y cierre de la CPM
- Mapa de Demanda Temprana





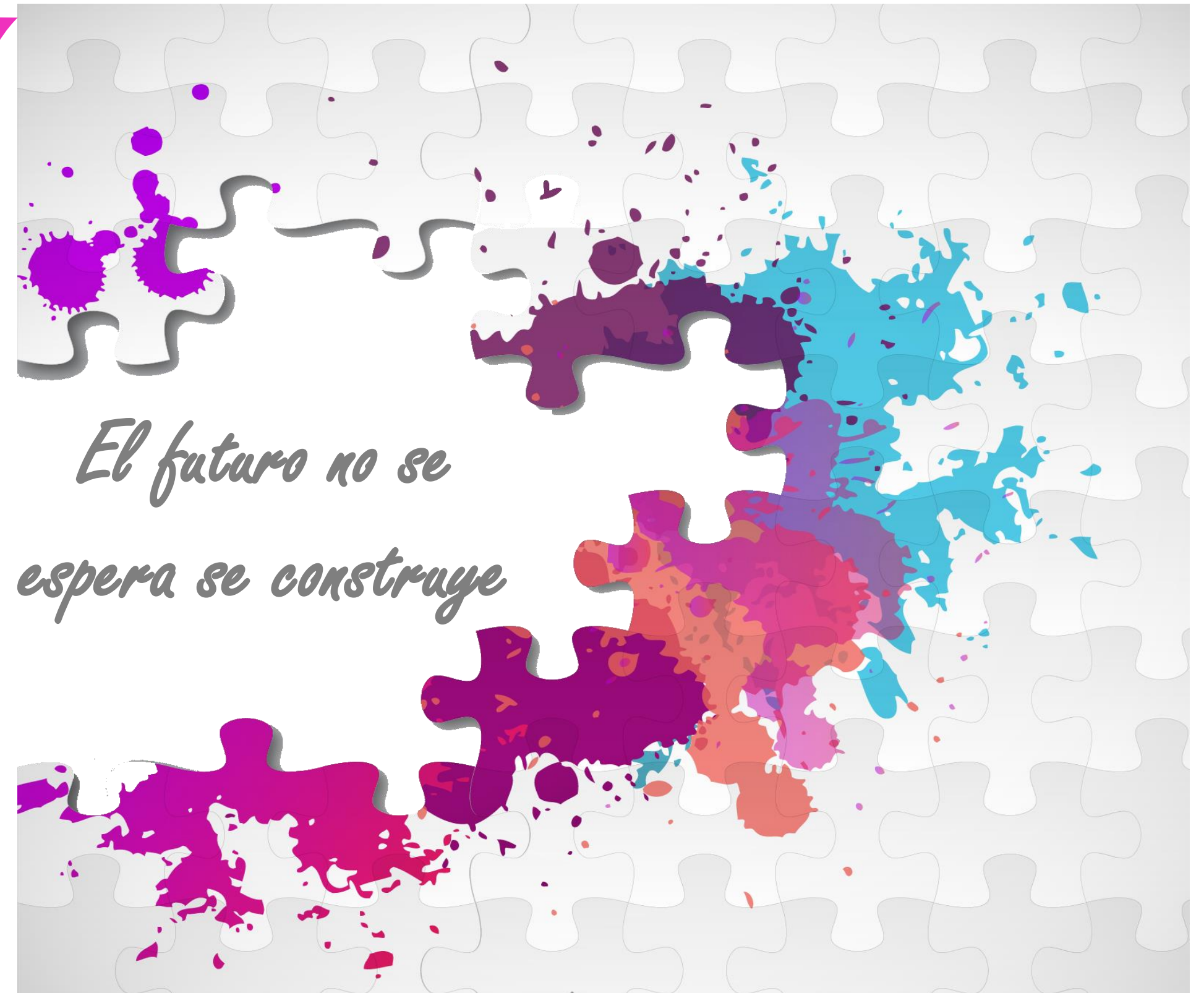
## Elaborar documentación de cierre

Elaborar **guías de iniciativas innovadoras**, donde se presenten las propuestas recibidas, con consentimiento expreso de las entidades participantes para facilitar la relación entre las entidades participantes y posibilitar la realización de ofertas en colaboración que aporten mayor valor a la entidad pública contratante.



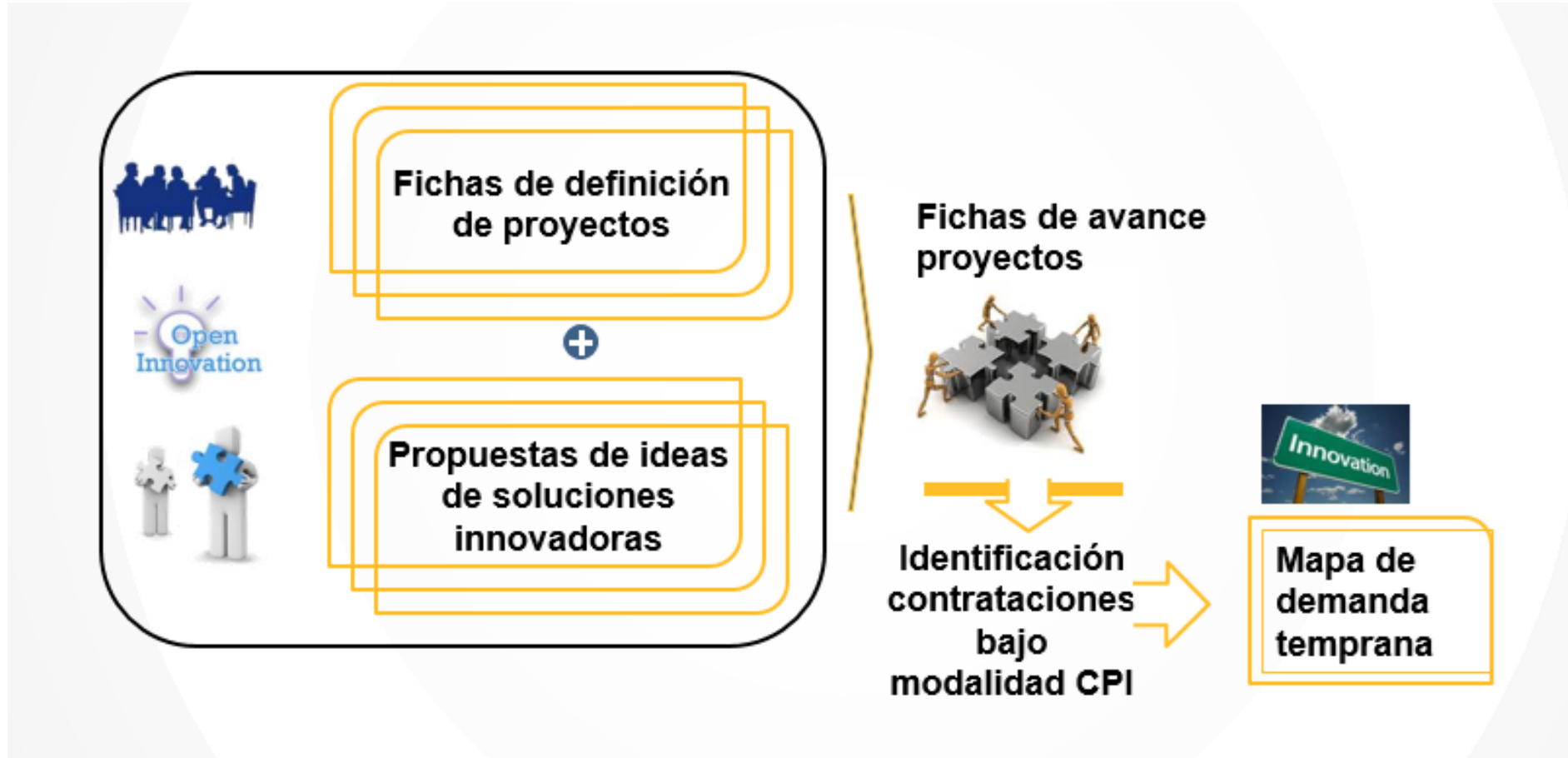
## Mapa de demanda temprana

Es un instrumento novedoso que permite **anticipar al mercado las necesidades de la administración** y por tanto facilitar información valiosa a las empresas para que orienten sus iniciativas en I+D+i hacia las futuras licitaciones



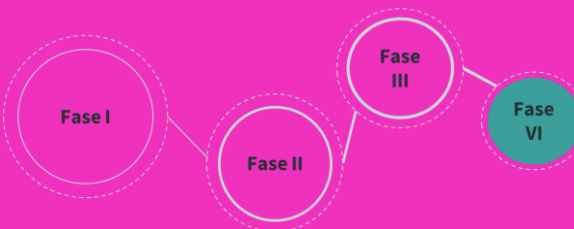


# Mapa de demanda temprana



MAPA DE DEMANDA TEMPRANA PROYECTOS H2050-IS

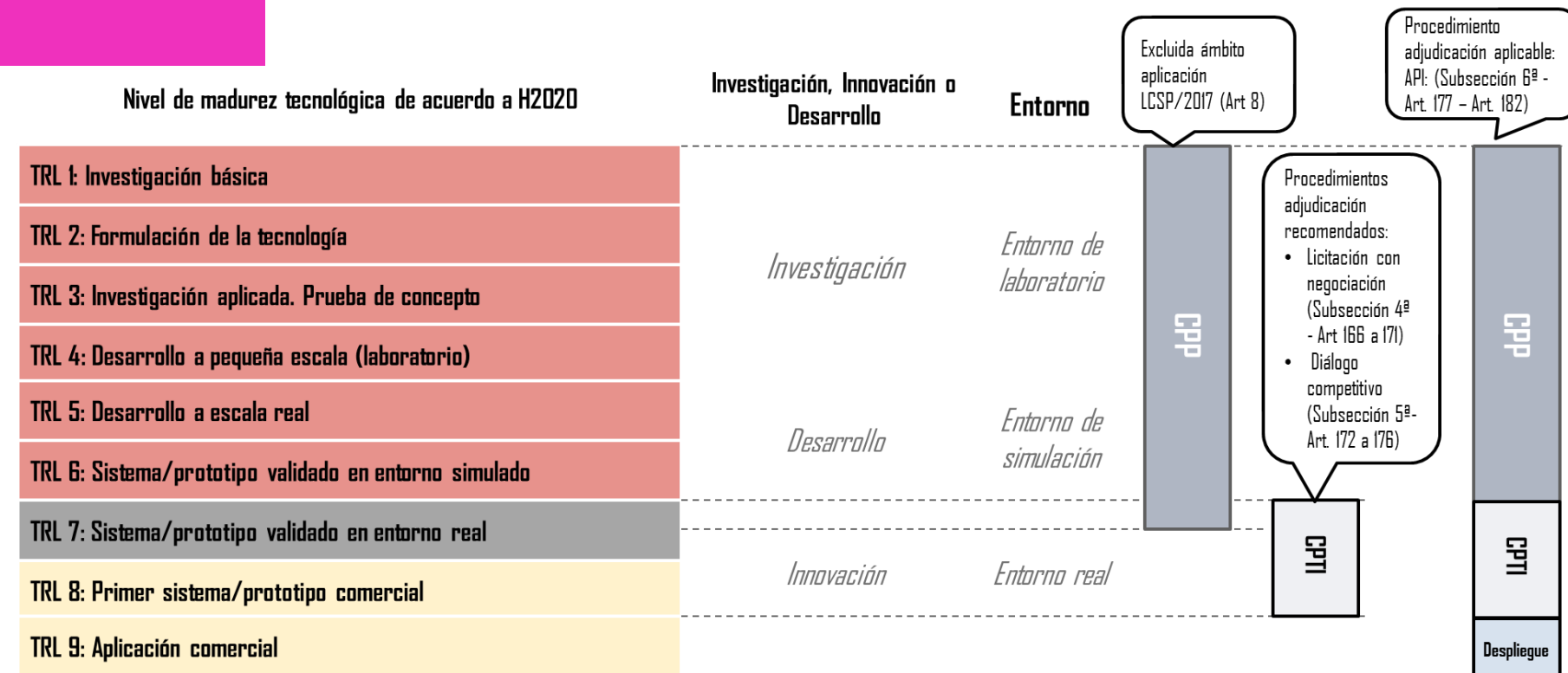
ID	CONCEPTO	DESCRIPCIÓN	IMPORTE ESTIMADO DE LICITACIÓN (M€)
01/2013	Desarrollo de un software de control de demanda y actividad asistencial en estructuras sanitarias integradas	<p>Desarrollo del Sistema de Gestión Integral de Pacientes que proporcione al paciente toda la información y mecanismos necesarios para el seguimiento de su proceso y que facilite que los profesionales dispongan de información sobre la trayectoria asistencial de un paciente y sus pro-cesos de atención, apoyando la planificación de las actividades asistenciales y garantizando que la atención y las distintas prestaciones se realicen en el tiempo y forma adecuadas, utilizando los recursos óptimos en cuanto a la eficiencia del sistema y para minimizar los desplazamientos del paciente.</p> <p>Esta herramienta será el core de la planificación de los servicios asistenciales. Por ello, será el único punto de entrada del registro de las actividades asistenciales que forman parte de los procesos más relevantes de la organización sanitaria regional, con especial hincapié en las enfermedades crónicas.</p> <p>Además, identificará con carácter nuclear a los asegurados, pacientes atendidos, la cartera de servicios y modalidad dispensada en cada área, las unidades de producción de servicios y los recursos profesionales, tecnológicos y físicos disponibles para la prestación del servicio sanitario. Deberá integrarse con el resto de aplicaciones departamentales y estar accesible desde la historia clínica electrónica.</p> <p>El sistema contará con un gestor de oferta, un gestor de planificación y programación, un gestor de procesos asistenciales y un gestor de documentación.</p>	2,58
02/2013	Desarrollo de una plataforma tecnológica concentradora de localización y eventos	<p>Desarrollo de un sistema de trazabilidad que mejore la calidad y eficiencia de los servicios prestados a pacientes y profesionales en tres ámbitos de aplicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pacientes: Identificación, localización y control de flujo en tiempo real del paciente.</li> <li>• Recursos: Control adecuado de inventario y localización de equipos, evitando ineficiencias en el uso.</li> <li>• Profesionales: Mejora en la gestión de actividad, localización y en la seguridad física y lógica.</li> </ul> <p>Para ellos será necesario:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar y parametrizar los distintos procesos y eventos asistenciales.</li> <li>• Integrar un sistema de identificación, control, situación, seguimiento, localización y trazabilidad basado en Sistemas de Localización en Tiempo Real en la red sanitaria de acuerdo con los diferentes escenarios que se puedan presentar.</li> <li>• Integrar todos los eventos de los distintos subsistemas en una plataforma concentradora, identificando los mismos y relacionándolos con responsables y tiempos.</li> <li>• Controlar la Actividad de profesionales, integrando la seguridad física y lógica.</li> <li>• Pilotaje con distintas tecnologías inalámbricas</li> </ul>	0,93
		Desarrollo de un sistema que permita planificar y gestionar la actividad de recursos humanos. Con el uso de este sistema se mejorará la productividad y se modernizará el sistema de gestión de actividad y turnos, como eje central del sistema de profesionales de todos los	



# Fase IV. Cierre de la CPM

## 14 SELECCIÓN DE TIPO DE CPI

- Talleres para la definición del tipo de CPI y procedimientos de contratación
- Definición de las fuentes de financiación y convocatorias



Taller N°1:  
Preparación y tramitación de los expedientes de licitación CPI.

**IDOM**



Taller N°2:  
Estrategia para la definición de los pliegos

**IDOM**



La Fundación CCMIJU es beneficiaria de la ayuda CPI-2019-33-1-TRE-14 cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional a través del Ministerio de Ciencia e Innovación en el marco del Programa Operativo Plurirregional de España (POPE) 2014-2020 y por la Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital de la Junta de Extremadura.



La Fundación CCMIJU es beneficiaria de la ayuda CPI-2019-33-1-TRE-14 cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional a través del Ministerio de Ciencia e Innovación en el marco del Programa Operativo Plurirregional de España (POPE) 2014-2020 y por la Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital de la Junta de Extremadura.





## Fase IV. Cierre de la CPM

# 15

## PRESENTACIÓN DEL INFORME Y PRÓXIMOS PASOS

- Seminario web para presentar el Informe de Cierre y los próximos pasos a realizar

### Propuesta de agenda:

1. Presentación de los ponentes y del Proyecto (05 min)
2. Proceso de la consulta (10 min)
3. Resultados de la consulta por reto (15 min)
4. Estrategia de licitación y financiación CPI y próximos pasos (15 minutos)
5. Actividad interactiva (10 minutos)

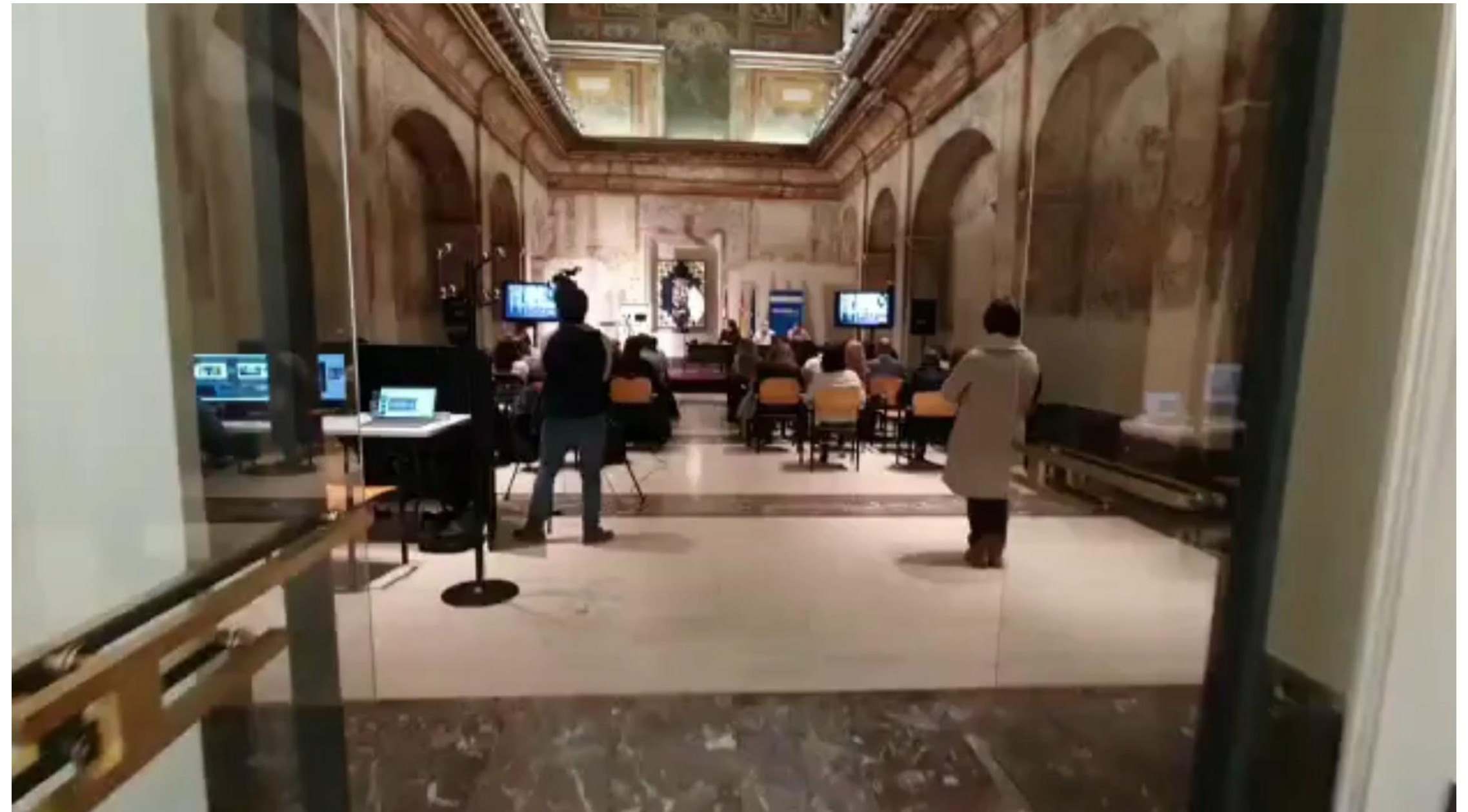


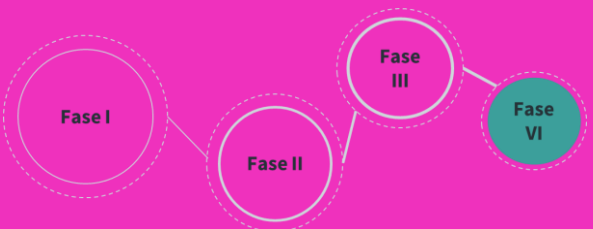


## Fase IV. Cierre de la CPM

# 15 PRESENTACIÓN DEL INFORME Y PRÓXIMOS PASOS

- Seminario web para presentar el Informe de Cierre y los próximos pasos a realizar





## Fase IV. Cierre de la CPM

### 15 PRESENTACIÓN DEL INFORME Y PRÓXIMOS PASOS

- Seminario web para presentar el Informe de Cierre y los próximos pasos a realizar

#### Dinámica participativa con oferta tecnológica

Ahora que sabes más de la futura contratación del proyecto ¿tienes interés en participar en la contratación?

¿Consideras adecuados los plazos?

¿Cuáles son los riesgos del desarrollo del contrato?

¿Cuáles son tus preferencias en cuanto a los DPII?

¿Crees que el presupuesto es adecuado?

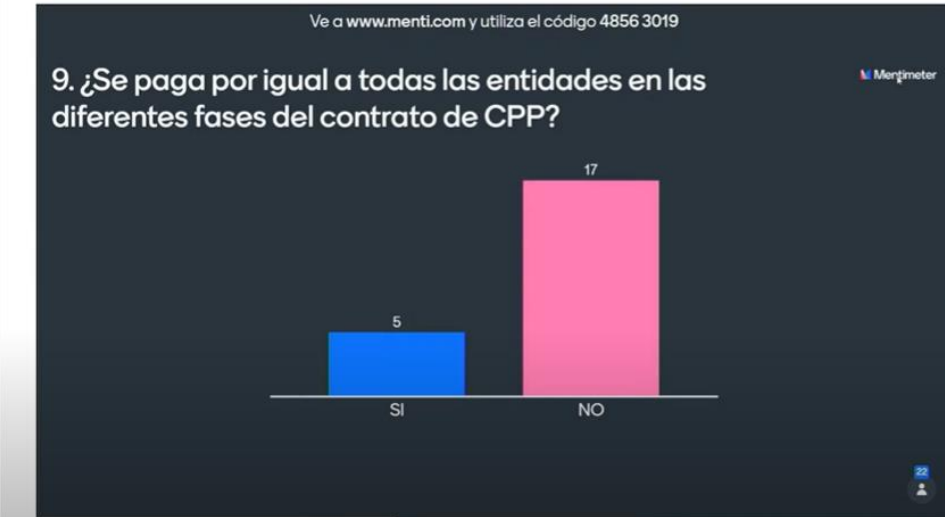
¿Estás interesad@ en contactar con otras entidades que hayan participado en la CPM para presentar una propuesta conjunta?

¿Puedes indicar el nombre de tu entidad?

¿Crees que sería interesante contar con alguna herramienta de conexión que te permita ponerte en contacto con otras entidades para presentar una propuesta conjunta?

¿Crees que habría que tener en cuenta alguna funcionalidad técnica / idea que no haya sido recogida en el informe de cierre de la CPM?

¿Que apoyo te gustaría recibir de cara a la preparación de tu oferta en la licitación?





# Etapas de un proceso de CPI


## Antes de llegar a la fase de pliegos...

Recopilar y analizar información suficiente para orientar la toma de decisiones



***DISEÑAR Y  
CONSTRUIR  
PLIEGOS EN  
PROCESOS DE  
CPI***



A close-up photograph of a hand holding a red dart, poised to throw it at a target. The target is a circular object with concentric yellow and black rings, resting on a desk. In the background, a laptop is visible, and another hand is seen typing on the keyboard. The overall scene suggests a focus on precision and strategy.

**¿QUÉ  
QUEREMOS  
CONSEGUIR?  
EN TÉRMINOS  
DE ESTRATEGIA**



## ¿Qué objetivos buscamos?

El diseño del pliego debe ser abordado en función de los resultados esperados

- **Demandar** al mercado soluciones innovadoras adecuadas a las necesidades de la entidad local
- **Facilitar** la participación de empresas innovadoras en los procedimientos de licitación
- **Co-crear** nuevos productos, servicios o soluciones innovadoras junto a proveedores y socios
- **Prever** futuros problemas en la ejecución de encargo sobre un producto final desconocido

***DESAPRENDER  
PARA APRENDER  
A DISEÑAR  
PLIEGOS EN  
PROCESOS CPI***

- 1 Errores frecuentes de partida**
- 2 10 TIPS para diseñar pliegos CPI**



1

# Errores frecuentes de partida

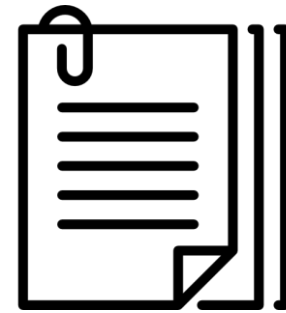


## Errores de partida frecuentes

Las licitaciones de procesos CPI son procedimientos especiales



No sacarle el máximo partido a las **consultas preliminares al mercado**



Utilizar **pliegos tipo** o modelos de pliego



Buscar la satisfacción de necesidades de contratación **inmediatas**



Elección del **procedimiento inadecuado**



*“Acelerar en el momento más crucial”*

The background of the image is a blurred office setting. On the left, two people are seen in profile, appearing to be in a meeting or discussion. On the right, a wall is covered with numerous yellow and orange sticky notes, some of which have handwritten text. The overall scene suggests a collaborative work environment.

2

# 10 TIPS para diseñar y construir pliegos en procesos de CPI



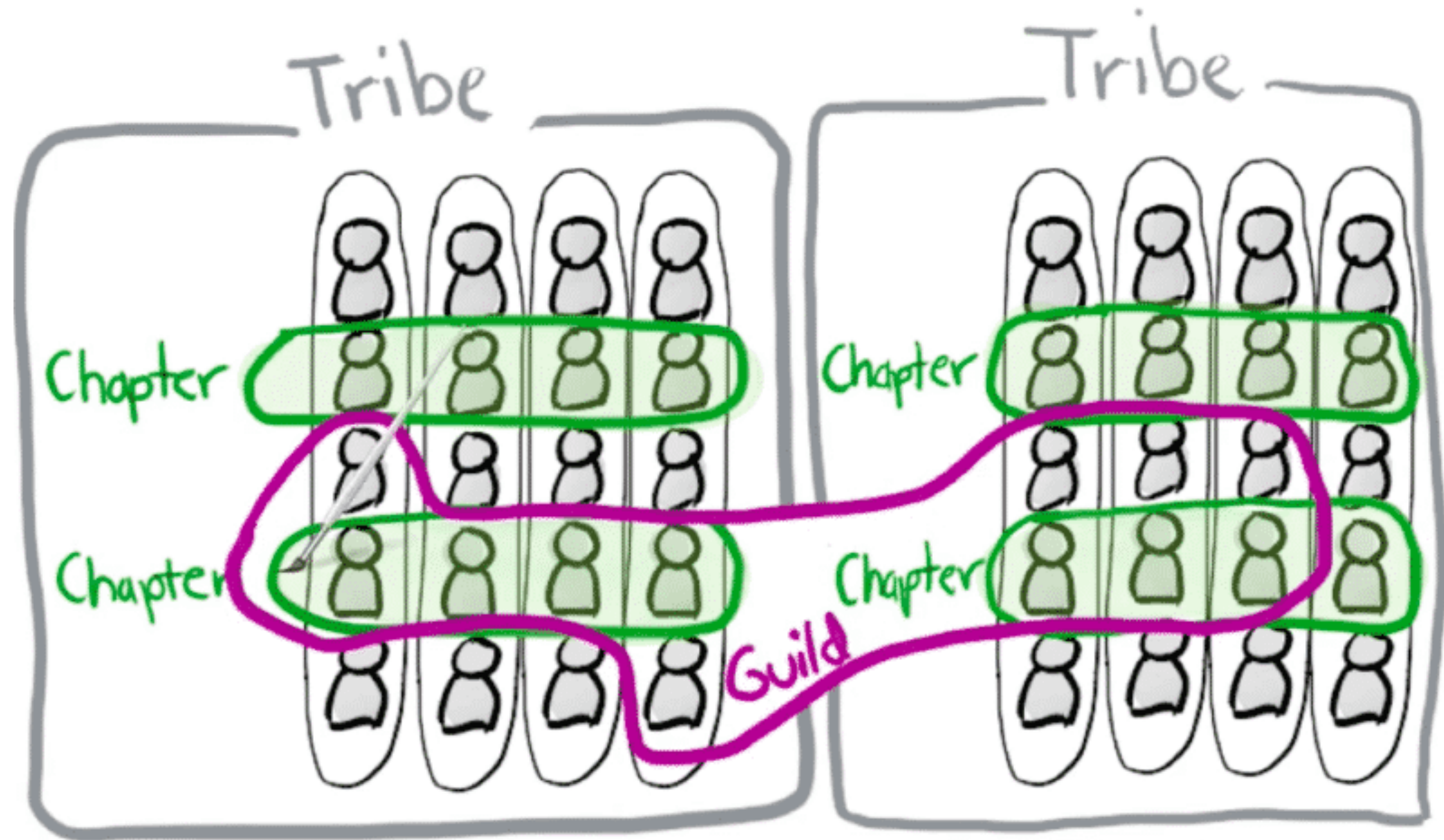
# Reflexionemos sobre...

1

## EL EQUIPO

Organización como **ecosistema** y no como estructura departamental.

**Coordinación** entre los diferentes departamentos de la entidad local implicados en la CPI





# LA ELECCIÓN DEL EQUIPO



## Reflexionemos sobre...

2

# ¿QUÉ SE QUIERE CONTRATAR EXACTAMENTE?

El grado de definición del **objeto del contrato** marcará la selección del procedimiento de contratación

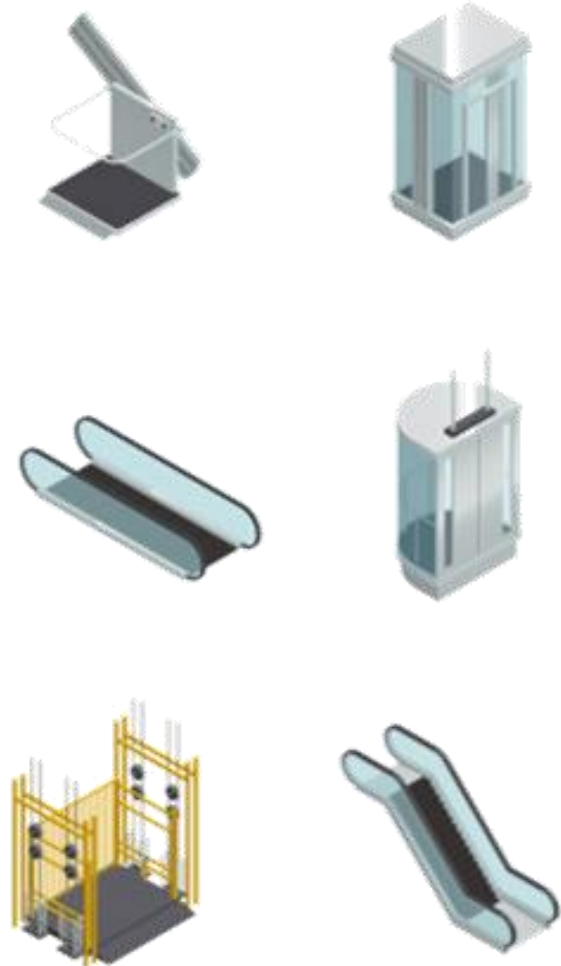
### Artículo 99. Objeto del contrato.

1. El objeto de los contratos del sector público deberá ser determinado. El mismo se podrá definir en atención a las necesidades o funcionalidades concretas que se pretenden satisfacer, sin cerrar el objeto del contrato a una solución única. En especial, se definirán de este modo en aquellos contratos en los que se estime que pueden incorporarse innovaciones tecnológicas, sociales o ambientales que mejoren la eficiencia y sostenibilidad de los bienes, obras o servicios que se contraten.

# Reflexionemos sobre...

3

## LAS ESPECIFICACIONES FUNCIONALES vs LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

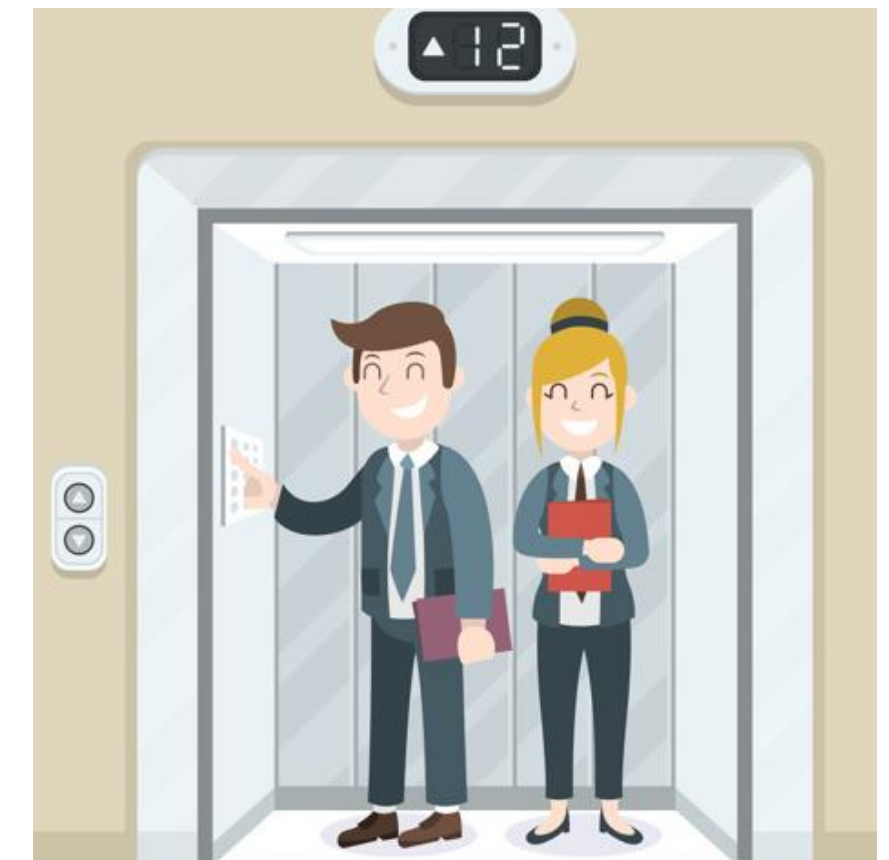


“Se necesita una solución que permita desplazar a las personas a diferentes plantas del edificio”

**Requerimiento funcional**

Se necesita un ascensor que tenga capacidad para carga de 340 kg para un máximo de 4 personas; equipo de tracción de máquina sellada sin engranajes y motor de imanes permanentes y puertas automáticas de dos hojas.

**Requerimiento técnico**





# Reflexionemos sobre...

## Especificación técnica

**Detallan** los trabajos a realizar, la metodología, la descripción de categorías profesionales, los conocimientos específicos y la dedicación de los recursos humanos

Prevén las **pautas técnicas que deben regir la realización de la prestación** y la definición de sus cualidades

## Especificación funcional

Piensa en el **resultado que se desea**, no en la solución específica

Plasmar en el pliego **lo que se necesita** bajo un punto de vista de utilidad

### **Debe cumplir con los siguientes requisitos:**

- Proporcionar a los licitadores una idea clara de lo que se está buscando
- Asegurar que las diferentes ofertas sean comparables

# RADAR FUNCIONAL DE NECESIDADES

## 3. Análisis Funcional de Necesidades

6. Almacenamiento y reaprovechamiento

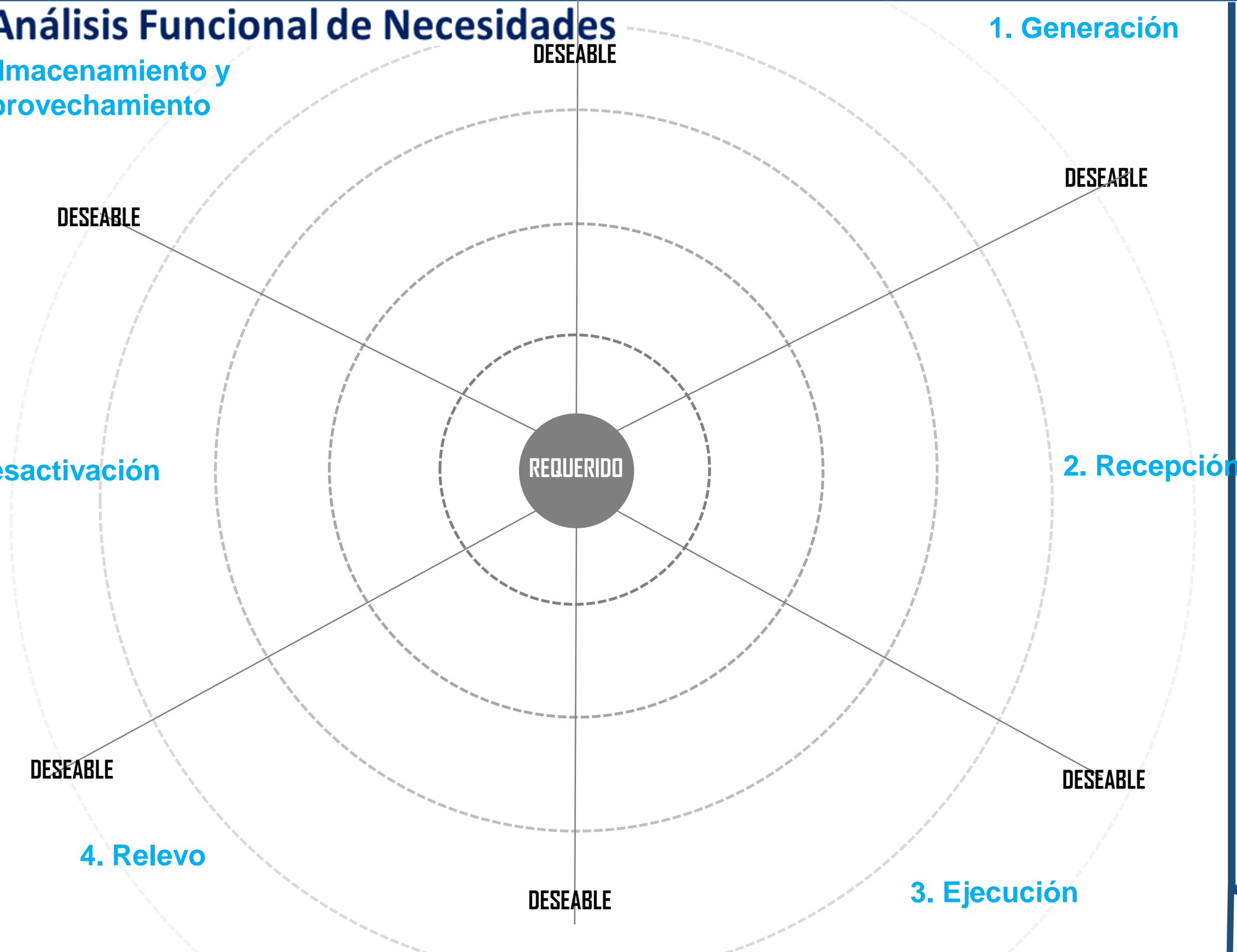
5. Desactivación

4. Relevó

1. Generación

2. Recepción

3. Ejecución



## 1. Pregunta del reto

¿Cómo garantizar la correcta recepción, entendimiento y disponibilidad de acceso a una información u orden escrita para optimizar el margen de reacción ante un evento y mejorar la agilidad en la operación ferroviaria?

## 2. Objetivos del reto

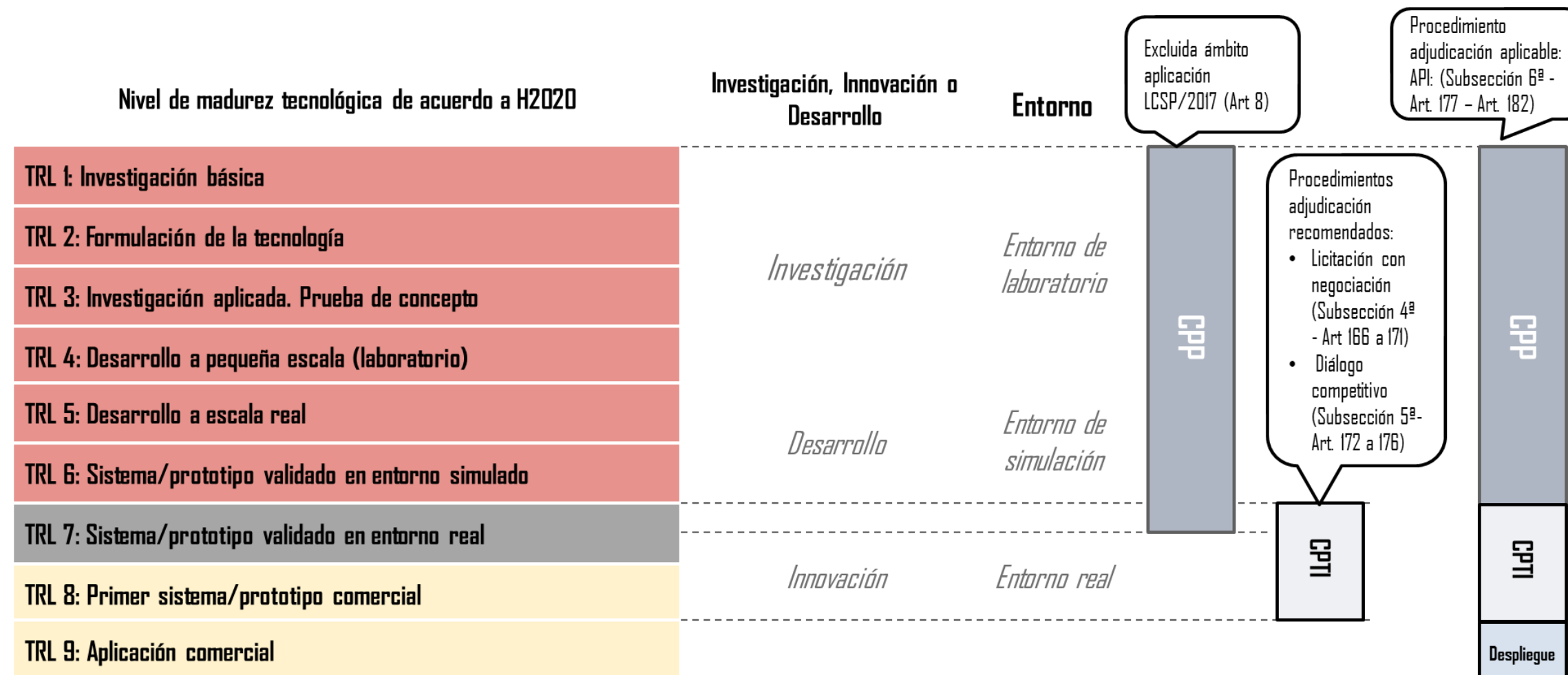
1. Mejorar la operatividad
2. Facilitar el trabajo de los maquinistas y reguladores de puesto de mando
3. Ganar agilidad en el inicio de los trabajos en la vía
4. Tratamiento y almacenamiento de la información y órdenes
5. Autoalimentar el Boletín de Tracción con el BOI
6. No generar riesgos adicionales a la operación

# Reflexionemos sobre...

4

## ¿QUÉ PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN SELECCIONO?

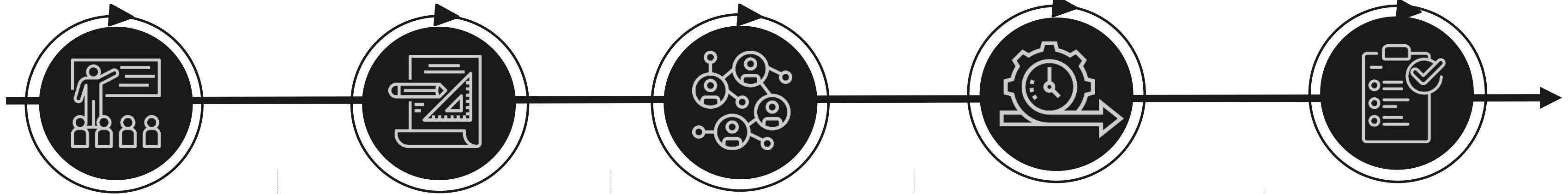
La selección del procedimiento de adjudicación a utilizar es una **decisión estratégica**





# Reflexionemos sobre...

¿Qué debemos considerar para la selección de un procedimiento u otro?



## Compra Precomercial (CPP)

- El objeto del contrato es el desarrollo de **servicios de I+D**
- En fases y varios desarrolladores a la vez
- Se estudia es la **viabilidad** y capacidad de probar el potencial de innovación de un **prototipo**

## Abierto (CPTI)

- Procedimiento **habitual**, más rápido y que menos resistencias al cambio genera
- **NO** permite mejorar las ofertas de soluciones innovadoras a través de la actividad de negociación

## Licitación con negociación (CPTI)

- **Existe claridad** sobre el objeto del contrato
- Se pueden definir las especificaciones funcionales, si bien, se identifican **aspectos negociables**

## Diálogo competitivo (CPTI)

- **No existe claridad** sobre el objeto del contrato
- No se pueden definir claramente las especificaciones funcionales
- Incorpora un **diálogo**
- Permite establecer primas a los participantes
- Procedimiento **sofisticado**

## Asociación para la Innovación (CPP + CPTI)

- Cubre el **ciclo completo de la innovación**
- Incorpora la actividad de negociación
- 2 procedimientos en 1: Servicios de investigación y desarrollo tecnológicos (en fases) y adquisición resultados a escala comercial
- Favorece el **tirón comercial**

Reflexionemos sobre...

4

# ¿QUÉ PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN SELECCIONO?

La selección del procedimiento de adjudicación a utilizar es una **decisión estratégica**



**La negociación busca  
el encaje de las  
piezas...**





## Reflexionemos sobre...

5

# LA NEGOCIACIÓN COMO ELEMENTO NUCLEAR

El contacto directo con los licitadores es algo **intrínseco** a las licitaciones de CPI

**“La negociación evita los malentendidos de WhatsApp”**



**Reflexionemos sobre...**

**6**

# ¿CÓMO ESTABLEZCO UNA SOLVENCIA EQUILIBRADA?

**Empresas experimentadas y capacidad en el ámbito de la I+D+i**

**VS**

**PYME's o micro PYME's con alta capacidad innovadora y poca experiencia como empresa**

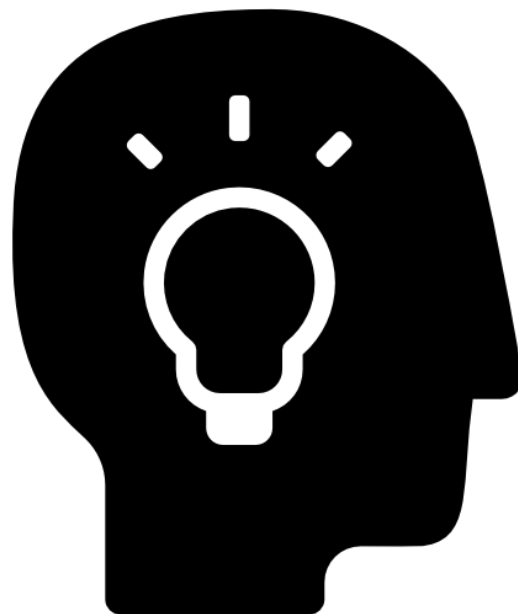


## Reflexionemos sobre...

7

### ¿CÓMO FOMENTO LA INCLUSIÓN DE ASPECTOS INNOVADORES EN LAS PROPUESTAS?

- El **precio** no debe ser factor determinante
- Búsqueda de la **mejor relación calidad-precio**
- Valorar la capacidad para producir una **mejora** en la prestación servicio público o producir un **ahorro** futuro



*El éxito o fracaso del procedimiento CPI lo determinan los **critérios de adjudicación***





Unión Europea

FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL (FEDER)

*Una manera de hacer Europa*

**DOCUMENTO REGULADOR DE LAS CONDICIONES QUE REGIRÁN LA CONTRATACIÓN, MEDIANTE LA MODALIDAD DE COMPRA PÚBLICA PRECOMERCIAL, DEL SERVICIO DE DESARROLLO Y FASE DE DEMOSTRACIÓN DE UN EQUIPO PET DE ALTA COBERTURA DE USO CLÍNICO, CON LA FINALIDAD DE MEJORAR EL DIAGNÓSTICO Y EL SEGUIMIENTO DEL TRATAMIENTO DE DISTINTAS PATOLOGÍAS MEDIANTE IMAGEN MOLECULAR DE ALTA SENSIBILIDAD, TANTO A NIVEL INSTRUMENTAL COMO A NIVEL DE TRATAMIENTO DE DATOS;**

**FINANCIADO EN UN 50 % POR EL PROGRAMA OPERATIVO PLURIRREGIONAL DE ESPAÑA FEDER (POPE) A TRAVÉS DEL CONVENIO DE COLABORACIÓN CON EL MINISTERIO DE CIENCIA E INNOVACIÓN (MCIN) PARA EL DESARROLLO DEL PROGRAMA DE INNOVACIÓN DE LA CONSELLERIA DE SANITAT UNIVERSAL I SALUT PÚBLICA.**

## 16. Criterios de adjudicación

ORDEN	CONCEPTO	PUNTOS PONDERACIÓN /	SOBRE EN EL QUE SE DEBE INCLUIR LA DOCUMENTACIÓN
<b>1</b>	<b>Criterios objetivos</b>	<b>Hasta 10 puntos</b>	<b>3</b>
1.1	Precio	Hasta 10 puntos	
<b>2</b>	<b>Memoria técnica del servicio</b>	<b>Hasta 90 puntos</b>	<b>2</b>
2.1	Propuesta técnica	Hasta 60 puntos	
2.2	Propuesta de asignación de recursos	Hasta 5 puntos	
2.3	Propuesta de plan de trabajo y de gestión del proyecto	Hasta 15 puntos	
2.4	Propuesta de plan de puesta en mercado	Hasta 10 puntos	

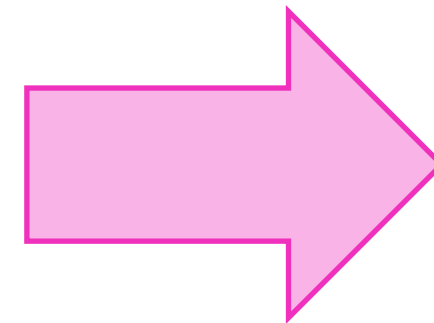
## Reflexionemos sobre...

8

# ¿CÓMO ARTICULAMOS LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO?

Deberá estar completamente definida en los pliegos

Establecimiento de un ciclo de monitorización efectiva y evaluación en la fase de ejecución



- Fases
- Objetivos de rendimiento
- Hitos de ejecución (técnica y económica)
- Entregables
- Pruebas en el entorno de validación

EQUIPO SUPERVISIÓN Y CONTROL

**“Aportación de feedback inmediato a empresas”**  
**“Establecimiento cláusula de fin ejecución anticipada”**

**IDOM**

## Reflexionemos sobre...

9

# ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA GESTIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL?

La CPI implica invertir en hacer realidad **nuevas ideas** y ello se regula a través de los **DPI**

## DPI preexistentes

- Necesarios para realizar y explotar resultados del proyecto

## DPI generados durante la I+D+i

- Prever su titularidad y explotación



## Reflexionemos sobre...

10

# FINALIZADO EL CONTRATO, ¿HAGO SEGUIMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE SOLUCIONES INNOVADORAS?



### **Ejemplo cláusula seguimiento comercialización:**

*“A partir de la explotación/comercialización de la solución innovadora desarrollada, las empresas adjudicatarias deberán remitir al órgano de contratación un informe de seguimiento de las actividades orientadas a la explotación de dicha solución junto con un informe del ejercicio fiscal del año de comienzo de dicha explotación /comercialización realizado por un auditor independiente inscrito en el ROAC o organismo equivalente, acreditativo de los ingresos declarados por explotación de la solución creada”*



GENERALITAT  
VALENCIANA



PIALICANTE



AYUNTAMIENTO DE ALICANTE

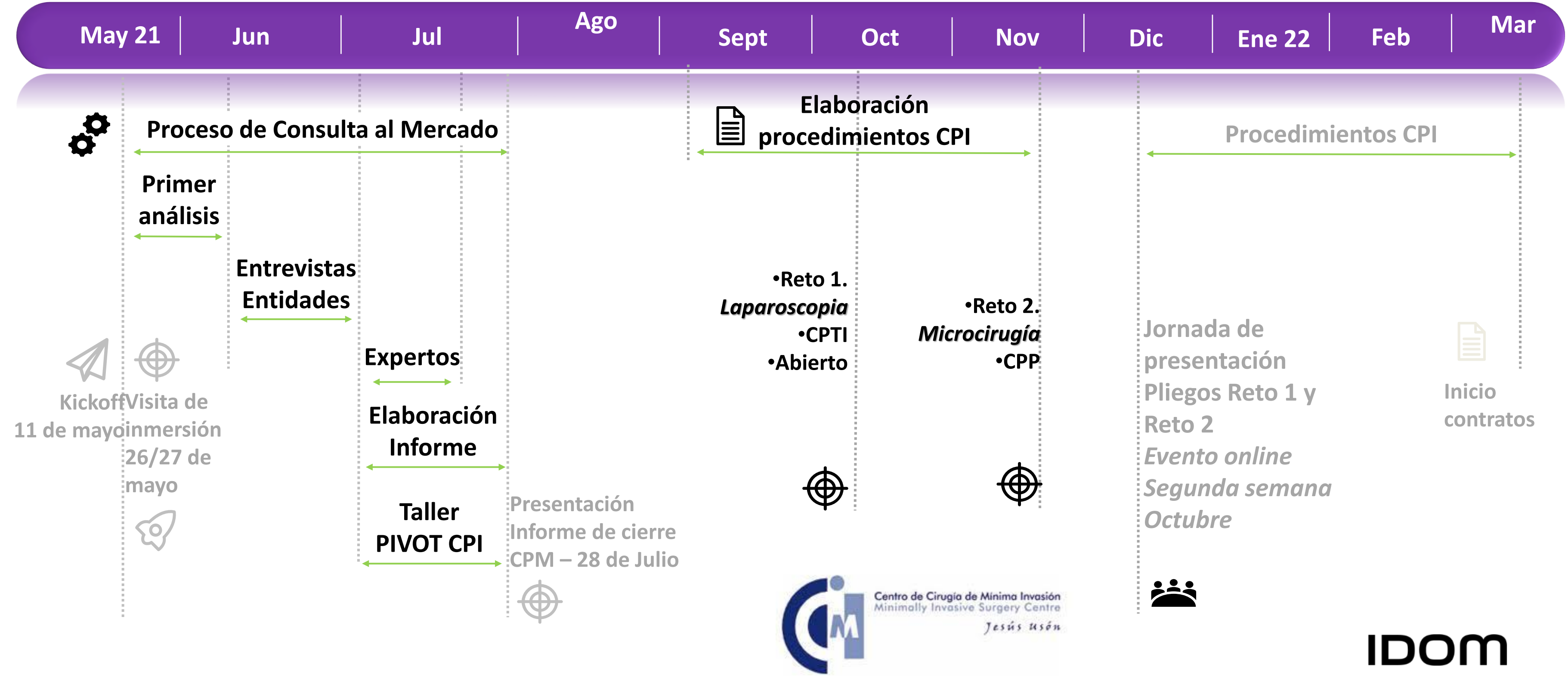
GENERALITAT  
VALENCIANA



# SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

IDOM

# Ejemplo de Diseño eficiente de un contrato CPI





# Ejemplo de Diseño eficiente de un contrato CPI

## ➔ JORNADA DE PRESENTACIÓN DE LOS PLIEGOS

**1**

Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
Una manera de hacer Europa

**NOW OPEN!  
CALL FOR PROPOSAL**

**PRESENTATION OF THE PUBLIC PROCUREMENTS OF INNOVATION**

The legal characteristics of the procedures and the most important milestones required for the solutions to be developed will be presented

**WEBINAR**

Date: December 10th, 2021  
Hora: 10:00 am (CET)  
Link: <https://bit.ly/3y1ogax>

JUNTA DE EXTREMADURA  
Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital

Unión Europea

TREMIRS

Difusión

**2**

Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
Una manera de hacer Europa

**Presentation of the Public Procurements of Innovation**

TREMIRS  
Jesus Usón Minimally Invasive Surgery Centre (JUMISC)  
December 10th, 2021

The presentation will be in Spanish. You can select the English interpretation at the bottom of the Zoom's window

JUNTA DE EXTREMADURA  
Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital

Unión Europea

TREMIRS

El proyecto «SISTEMAS DE CIRUGÍA ROBÓTICA DE MÍNIMA INVASIÓN (TREMIRS)» EXPEDIENTE: CPI-2019-33-1-TRE-14 enmarcado dentro de la Línea de Fomento de Innovación desde la Demanda para la Compra Pública de Innovación (Línea FID-CPI) del Ministerio de Ciencia e Innovación con un presupuesto total de 7.345.300,00€, ha sido cofinanciado en un 80% por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) a través de una ayuda concedida por el Ministerio de Ciencia e Innovación de 5.876.240,00€ y cofinanciado en un 20% por la Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital de la Junta de Extremadura por un total de 1.469.060,00€.

Presentación

**3**

Antecedentes del Proyecto  
Microcirugía

**Microcirugía**  
Cirugía que precisa de un microscopio quirúrgico e instrumental específico de precisión

Ventajas	Limitaciones
<ul style="list-style-type: none"> <li>Permite operar estructuras anatómicas de pequeño tamaño (ej. estructuras vasculares y nerviosas)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Limitaciones de precisión del ser humano</li> <li>Posibles temblores</li> <li>Ergonomía</li> </ul>

Consulta Previa al Mercado del proyecto TREMIRS | Sistemas de cirugía robótica de mínima invasión

61 visualizaciones · 21 abr 2021

Edición YouTube

# Ejemplo de Jornada de presentación de pliegos

## ► JORNADA DE PRESENTACIÓN DE LOS PLIEGOS

Via Cisco Webex

ACTO DE PRESENTACIÓN

### COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN

Soluciones innovadoras capaces de proporcionar **espacio exterior vinculado a la vivienda** preexistente que redunde en un mayor bienestar de sus habitantes

30 de septiembre de 2021  
11:30 h a 12:30 h  
Ciudad Administrativa 9 de Octubre  
Edificio B, Salón de actos  
C/ Democracia, 77, Valencia  
\*Aforo limitado según normativa Covid

CANAL GENERALITAT

Servei de Comunicaci

GENERALITAT VALENCIANA | TOTS A UNA VEU

LA GENERALITAT JUNTO A LA UPV, ÁVITA Y ARQUEHA LANZAN UN PROTOTIPO EN MADERA

## ¿Pisos sin terraza? La propuesta valenciana para incorporar a los edificios balcones prefabricados

Begoña Torres

f COMPARTIR

t TWEET

in LINKEDIN

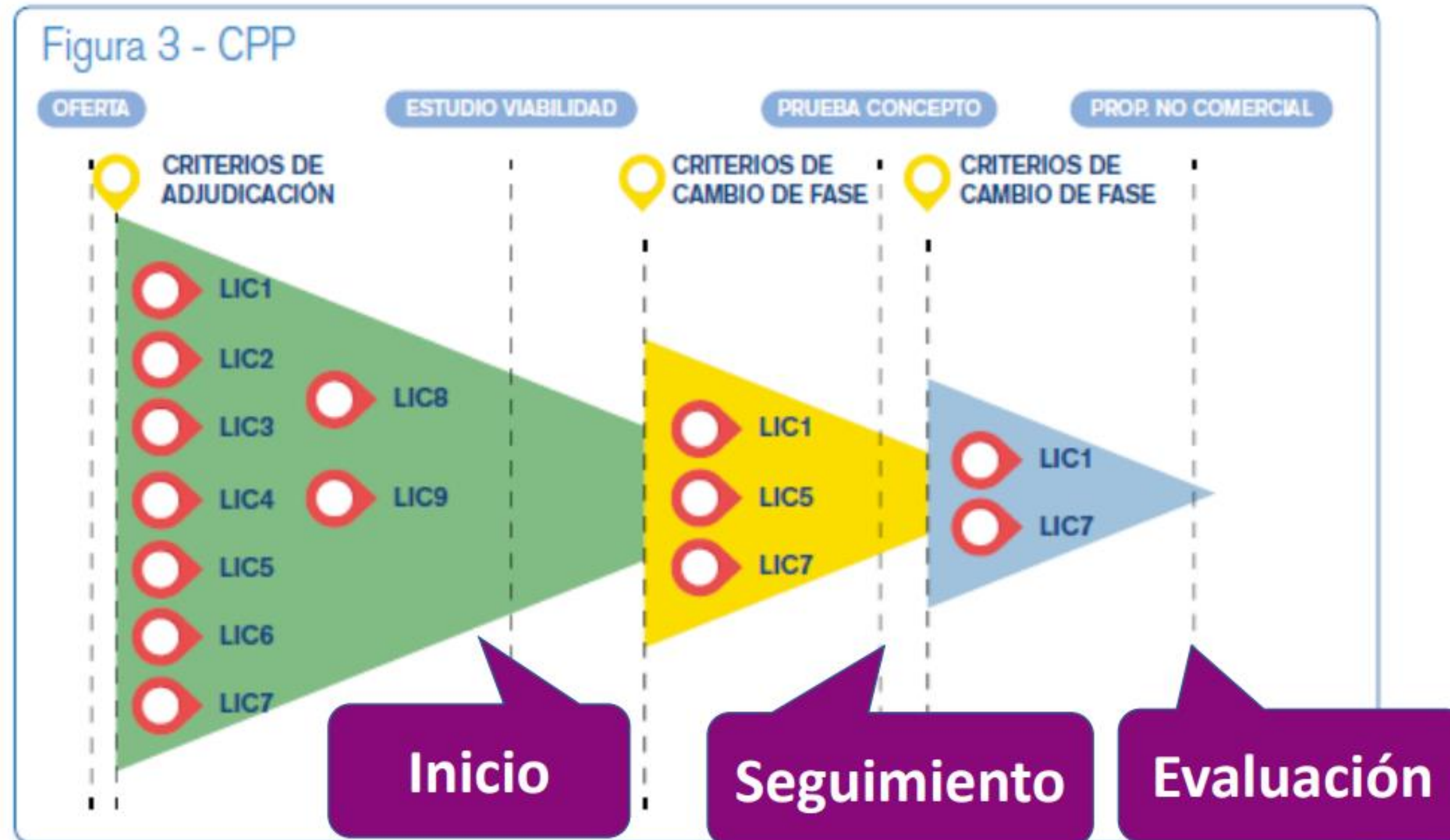
o MENÉAME

Y la iniciativa ganadora fue un modelo de balcón prefabricado en madera tratada y de bajo coste con capacidad para una mesa y sillas y de unos tres metros cuadrados de superficie. Además, siguiendo con las directrices del proceso, incorpora vegetación, ofrece medidas pasivas como una mejor regulación térmica, mayor aislamiento y control solar. Los artífices de este prototipo son la **Universitat Politècnica de València (UPV)**, junto al estudio de arquitectura **Arqueha**, y la empresa **Ávita**, compañía de construcción industrializada del **Grupo Avintia**.





# Modelo de seguimiento y evaluación de una CPP



Fuente: Guía de Compra Pública de Innovación en Economía Circular y Sostenibilidad



# INICIO

1

Reunión de kick off



**escala**   
**cpi**

Conectados  
para **innovar**

***Difusión contratación Reto CIBER***

# OBJETIVOS

- 1** Ayudar a generar visibilidad a las empresas solucionadoras en el proyecto de CPI promovido por el ICE
- 2** Animar a otras empresas y entidades del sector a que participen en procesos de CPI
- 3** Implicar en la estrategia de difusión a las empresas solucionadoras



# ACCIONES



- 1** Presentación de la empresa y su proyecto en primera persona a través de un **video testimonio** que se difunda en los canales del ICE
- 2** Generar **información de avance del proyecto** a medida que se realicen actividades para difusión
- 3** **Visitas a las instalaciones de la empresa/entidad** y realizar videos sobre las capacidades de los solucionadores

# SEGUIMIENTO

1

Equipo de Supervisión y Control (ESC)

2

Proceso de seguimiento y emisión de informes

# Equipo de Supervisión y Control (ESC)

## ¿Cuál es el objetivo del ESC?

El Equipo de Supervisión y Control (ESC) es una figura creada por el órgano adjudicatario, que tiene como objetivo **garantizar el correcto desempeño y desarrollo del contrato**, a través de la supervisión y monitorización de las tareas a realizar para la correcta ejecución de los hitos establecidos en los pliegos.

## ¿Cómo se constituye?

El ESC estará constituido por un mínimo de 4 personas designadas por el órgano de contratación que realizarán el seguimiento de la ejecución del contrato. Puede variar el número de personas.



Dirección Técnica del Proyecto



Voto de calidad en caso de empate



# Equipo de Supervisión y Control (ESC)

## Funciones (Ejemplo de CPP)

- ❑ Recepción formal de los entregables asociados a cada hito de ejecución técnico de fase 1 y fase 2
- ❑ Seguimiento y control de las tareas sobre la base de los entregables requeridos en cada fase por la/s empresa/s adjudicataria/s
- ❑ Emisión de las certificaciones de conformidad de los **entregables asociados a cada hito de ejecución técnico** de fase 1 y fase 2, en base a los informes técnicos emitidos.
- ❑ Emisión de las **certificaciones de conformidad** de los requisitos de **“finalización satisfactoria”** para proceder a la formalización del pago correspondiente a los hitos de facturación previstos para la fase 1 y 2, en base a los informes técnicos emitidos.
- ❑ Emisión del **Informe de Calificación de Resultados** finalizada la Fase 1, en base a los informes técnicos emitidos. Dicho informe se elevará al órgano de contratación como propuesta para continuar con el proyecto en la Fase 2 o abandonarlo, en base al cumplimiento o no de los requisitos de “finalización con éxito” de la Fase 1.
- ❑ Autorización de la sustitución de personal adscrito a la ejecución de los trabajos por parte de la/s empresa/s adjudicataria/s

# Equipo de Supervisión y Control (ESC)

## Funciones de Dirección Técnica del Proyecto

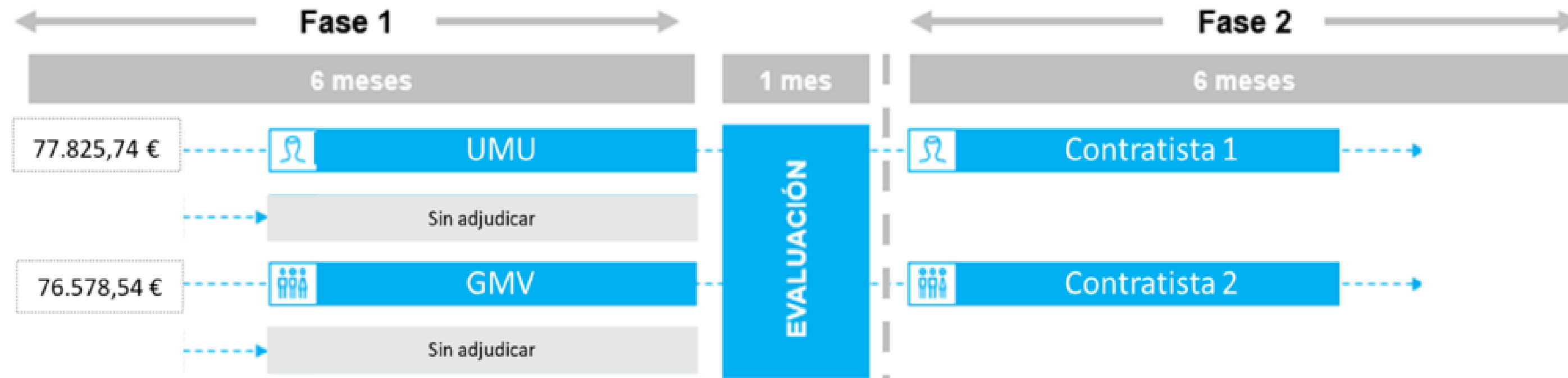
- Marcar las directrices técnicas de los trabajos a realizar, siendo estas directrices de obligado cumplimiento por parte de la/s empresa/s adjudicataria/s.
- Fijar reuniones periódicas entre el Equipo de Supervisión y Control (ESC) y la/s empresa/s adjudicataria/s con el fin de determinar, analizar y valorar las incidencias que, en su caso, se produzcan durante la ejecución del contrato y en las que se revisará el grado de cumplimiento de los objetivos.
- Entrega a cada contratista que resulte adjudicatario, de las plantillas homogéneas** que tendrán que seguirse para la elaboración de la documentación y que tendrán que tomarse como base para la generación de los entregables asociados a la fase 1 y fase 2.
- Emisión de los informes técnicos** necesarios para la validación de los entregables e hitos de facturación asociados a las distintas fases del proyecto.
- Evaluación técnica de las condiciones para iniciar o no la fase 2

# SEGUIMIENTO

- 1 Equipo de Supervisión y Control (ESC)
- 2 **Proceso de seguimiento y emisión de informes**



# Ejemplo de esquema CPP: CIBER ESCALA CPI



### Objetivo Fase 1: Investigación



- Investigación exhaustiva del estado del arte de las técnicas utilizadas para el descubrimiento de nuevos servicios ilícitos ocultos en la red TOR

### Objetivo Fase 2: Desarrollo



- Desarrollo y entrega del prototipo del software final desarrollado

**Opción A: No satisfactorio** no cumple (no recibe el último hito de pago de la Fase 1)

**Opción B: Satisfactorio** cumple y cobra el importe completo de la fase 1

**Opción C: Éxito** cumple, cobra el importe de la Fase 1 y pasa a fase 2

# Mapa de proceso y seguimiento (Ejemplo CPP)

Con el fin de garantizar una correcta ejecución y desarrollo del contrato, se ha establecido la emisión de diferentes informes que permitirán al ESC llevar una correcta monitorización de los hitos, entregables y resultados durante las dos fases del proyecto:

## Seguimiento ejecución - periodicidad mensual



Se deberá realizar reuniones mensuales en las que el contratista presentará el **Informe Técnico de Seguimiento (ITS)**, en el que estará documentada toda actividad generada en el marco de la ejecución del contrato.



Tras el análisis del ITS, el ESC deberá emitir un **Informe de Seguimiento del ESC** evaluando el correcto avance del proyecto e indicando los posibles riesgos detectados.

## Final de cada fase



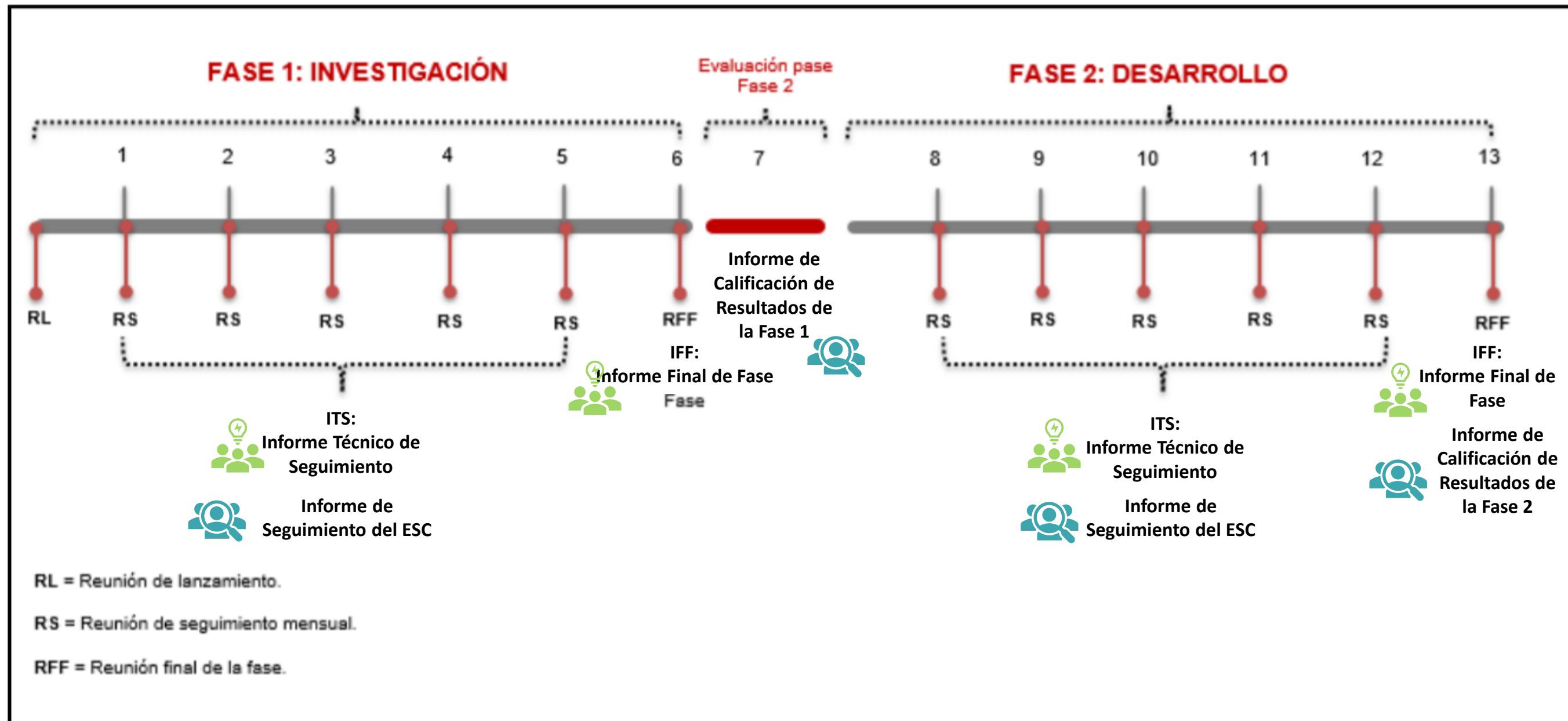
El contratista presentará el **Informe Final de la Fase (IFF)** al finalizar cada fase, como informe justificativo del alcance efectivo de los trabajos realizados, con detalle de entregables, objetivos e hitos conseguidos.



El ESC deberá emitir un **Informe de Calificación de Resultados de la Fase**, en el que se asignará una de las siguientes evaluaciones al resultado: I) ÉXITO; II) SATISFACTORIO III) NO SATISFACTORIO.

# Mapa de proceso y seguimiento (Ejemplo CPP)

La ilustración que se muestra a continuación corresponde al mapa con la relación de reuniones de seguimiento, ITSs e IFFs que las entidades adjudicatarias deberán presentar a lo largo de los 13 meses de duración del contrato establecido en los pliegos:



# Informe de seguimiento mensual



-  En peligro o retrasado
-  Avanza lento
-  Avanza correctamente

## CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS MENSUALES

*Valoración sobre las actividades realizadas para determinar si el proyecto avanza adecuadamente.*

## POSIBLES RIESGOS IDENTIFICADOS

*Valoración sobre las actividades previstas para el periodo no desarrolladas y su posible impacto en la ejecución del contrato e hitos asociados*

## OTRAS OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

*Aportaciones adicionales que se puedan realizar a las entidades adjudicatarias*



# Informe de Calificación de Resultados Fase 1



## Punto 2: Evaluación desglosada

Matriz de Evaluación para el análisis individual del desempeño de los diferentes hitos y entregables asociados a la Fase 1:

Requisito (Criterios de evaluación)	Desarrollo Técnico (Alcance establecido, diligencia debida)	Entregables, informes, demostraciones (presentados mínimo de calidad razonable)	Medios y recursos aportados por el socio empleados y justificados (consumo proporcional al contenido del hito)
Hito de Entrega 1.1. Estado del arte	(Valoración) (Justificación)		
Hito de Entrega 1.2. Propuesta de técnicas a utilizar y evolucionar			
Hito de Entrega 1.3. Construcción y prueba del prototipo software			
Primera versión del informe inicial de investigación (E1).			
Segunda versión del informe inicial de investigación (E2)			
Informe final de investigación (E3).			
Prototipo software (E4).			
☐ Informe de pruebas (E5).			

**¿Cómo completar las celdas?**  
**Valoración:**  
**BUEN PROGRESO:** la solución propuesta y resultados actuales cumplen con los objetivos de la fase, no necesitan recomendaciones.  
**ACEPTABLE:** solución y resultados alineados con los objetivos de la fase, pero se hacen unas recomendaciones a implementar y que se considerarán obligatorias.  
**NO EXITOSO:** las soluciones propuestas no van más allá del estado del arte, o no son viables técnicamente.  
**Justificación de la valoración:** Razones por las que se ha asignado la valoración, en función de los criterios y resultados definidos en el contrato

Como calidad mínima razonable se entenderá:  
 Que el informe puede ser leído por alguien familiarizado por el tema, pero no un experto  
 El informe da una idea de las tareas llevadas a cabo en los resultados  
 La demostración puede ser entendida por alguien que esté familiarizado con el tema, pero no un experto (por ejemplo, por alguien con conocimiento operativo, pero no técnico)  
 La demostración muestra cómo funciona la innovación, la forma en la que se puede utilizar



GENERALITAT  
VALENCIANA

AVI AGÈNCIA VALENCIANA  
DE LA INNOVACIÓ

**PI ALICANTE**



AYUNTAMIENTO DE ALICANTE

GENERALITAT  
VALENCIANA

AVI AGÈNCIA VALENCIANA  
DE LA INNOVACIÓ

# EVALUACIÓN

*Indicadores proceso CPI*

**IDOM**

# La importancia de medir los resultados

## «Lo que no se mide no se mejora»

- Aportan datos objetivos sobre **la evolución de la I+D+i** con la ejecución del proyecto.
- Aportan información que permite **analizar el impacto del proyecto de la compra de I+D+i**.
- Permite poder realizar un **análisis costo-beneficio** sobre el **deseMBOLSO de la inversión**.
- Permite poder desarrollar un **seguimiento** al proyecto al **cotejar los resultados esperados frente a los resultados reales** obtenidos.





**Indicadores de proceso:** se enfocan a 3 hitos importantes de la etapa de planificación de CPI: la actividad de **levantamiento de retos**, el nivel de **interrelación con la oferta tecnológica** y las **barreras identificadas en la gestión**.

Tipo	Indicador	Propósito
<b>Indicadores de Proceso</b>	Personas implicadas en los grupos de trabajo	Medir el compromiso, en términos de dedicación del recurso humano, con la CPI y la innovación en la organización
	Retos científicos – tecnológicos desarrollados	Cuantificar la actividad de CPI en la organización , a través de la cantidad de retos de CPI que se han desarrollado
	Retos científicos – tecnológicos identificados	Medir la pertinencia de la CPI para la solución de las necesidades o retos identificados en la organización
	Retos científicos – tecnológicos finalizados	Conocer la proporción de retos de CPI que son finalizados frente a los iniciados
	Organizaciones (empresas/centros tecnológicos/universidades) presentadas a la consulta de mercado	Medir el nivel de interrelación entre la organización y la oferta tecnológica, identificar si es atrayente o no la propuesta y metodología de la CPI para las organizaciones
	Ideas presentadas en el consulta de mercado	Medir el nivel de respuesta y capacidades con las que cuenta la oferta tecnológica
	Ideas seleccionadas en el consulta de mercado	Medir el nivel de entendimiento entre la organización y la oferta tecnológica, dadas las condiciones y necesidades planteadas por la organización



**Indicadores de impacto:** buscan mostrar la **huella** que la CPI deja **en el tejido empresarial** en el **medio plazo**, una vez ejecutados los retos.

Tipo	Indicador	Propósito
<p><b>Indicadores de Impacto</b></p>	<p>Presupuesto ejecutado en CPI</p>	<p>Medir el nivel de desempeño en CPI para la organización, en términos de ejecución del presupuesto asignado</p>
	<p>PYMES contratadas en retos de CPI</p>	<p>Medir la diferencia y beneficios que ofrece la CPI para las PYMES en el proceso de contratación</p>
	<p>Patentes procedentes de retos de CPI</p>	<p>Medir el impacto de la CPI en el desarrollo de capacidades de I+D+i en el tejido empresarial</p>
	<p>Organizaciones contratadas que participaron en la consulta de mercado</p>	<p>Medir el impacto para la oferta tecnológica la participación en modelos de innovación abierta para co-desarrollar productos y servicios innovadores</p>

**Indicadores de producto:** representan los **resultados directos que se producen por la CPI** en la actividad de innovación.

Tipo	Indicador	Propósito
<p><b>Indicadores de Producto</b></p>	<p>Productos o servicios comercializados</p>	<p>Medir el impacto de la CPI en la actividad económica de las empresas contratadas</p>
	<p>Acceso a recursos de I+D+i públicos que adquiere una organización contratada tras participar en CPI</p>	<p>Medir el impacto que la CPI genera en el fomento de la cultura de la innovación y desarrollo continuo de retos de I+D+i en las organizaciones contratadas</p>
	<p>Facturación internacional de organizaciones contratadas</p>	<p>Medir el impacto de la CPI y el desarrollo de nuevos productos en la internacionalización de las organizaciones contratadas. Este es un indicador a largo plazo.</p>
	<p>Inversión en I+D+i de organizaciones contratadas</p>	<p>Medir el impacto en la generación de compromiso con la innovación en las organizaciones, representada en presupuesto asignado para I+D+i</p>

# Ficha modelo de indicador

<b>1. Nombre</b>	Nombre del Indicador	<b>ID</b> Código asignado que se construye con las iniciales del tipo de indicador y el número consecutivo de su tipo
<b>2. Tipo de indicador</b>	Insumo/proceso/producto/impacto	
<b>3. Descripción</b>	Breve explicación del indicador	
<b>4. Propósito</b>	Razón por la cuál es importante medir este indicador y la forma de interpretar los datos resultantes del mismo	
<b>5. Fórmula/ Método de cálculo</b>	Definición de la fórmula del indicador	
<b>6. Escala</b>	Forma como se expresa el valor obtenido en la fórmula	
<b>7. Periodicidad</b>	Regularidad con la que se mide y analiza el comportamiento del indicador	
<b>8. Fuente</b>	Lugar dónde se origina la información	
<b>9. Responsable del cálculo</b>	Persona o personas que deben asumir la responsabilidad de la medición	

# Indicadores en la fase de licitación - ejemplo

## Batería de indicadores:

**ENTIDAD COMPRADORA:** SERGAS

**SECTOR:** Salud

**OBJETO DE COMPRA:** TELEA-Plataforma tecnológica de asistencia domiciliaria para seguimiento de pacientes con enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC) tras el alta hospitalaria

### INDICADORES:

- Reducción del número de consultas de atención primaria (AP)
- Reducción del número de visitas a urgencias
- Reducción del número de reingresos hospitalarios de los pacientes
- Reducción de la duración de reingresos hospitalarios de los pacientes
- Reducciones de emisiones de CO2 derivadas de la disminución de los desplazamientos de pacientes a consultas de atención primaria y de médicos de cabecera al domicilio de los pacientes
- Reducción tasas de mortalidad



**Los pliegos en un proyecto CPI son una herramienta para implementar una estrategia de innovación en un sector o ámbito concreto y**

**movilizar ideas innovadoras que transformen las ciudades**

# “ Taller de preparación de pliegos de CPI

# INSTRUCCIONES



¿CÓMO?

Coger bolígrafo y post-it



¿QUÉ HACER?

Reflexionar y repensar sobre qué se podría hacer o plantear para mejorar el desarrollo de cada fase



DURACIÓN

15 minutos

INICIO

SEGUIMIENTO

EVALUACIÓN

“¿Qué hemos  
aprendido?”

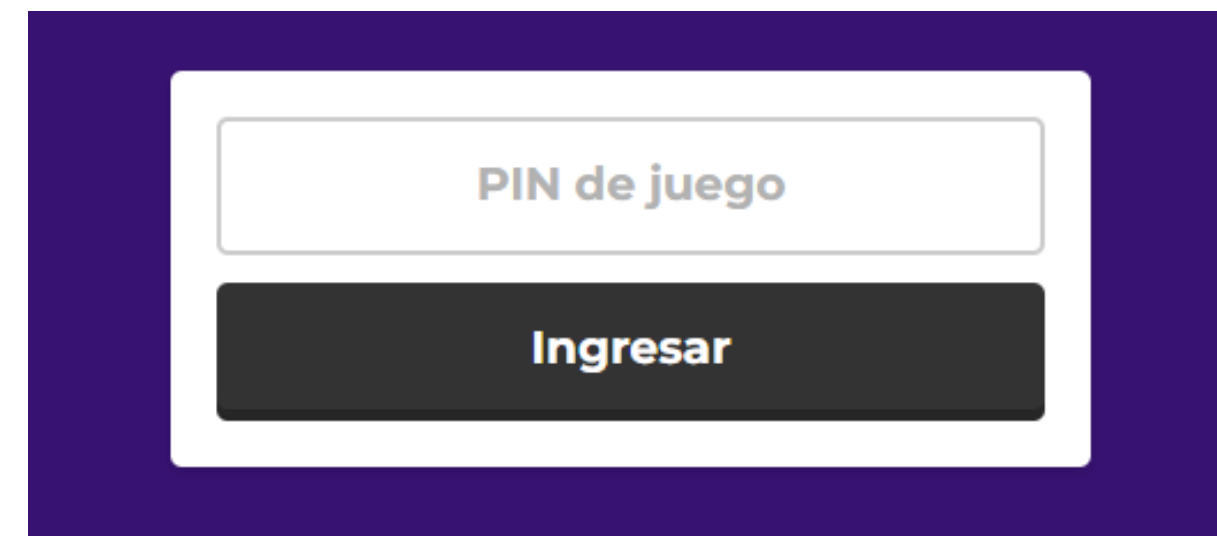




Entra en:

# kahoot.it

**Incluye el PIN de juego para  
ingresar**



Formulario de ingreso de PIN de juego:

**Ingresar**

***CPI ALICANTE***



AYUNTAMIENTO DE ALICANTE



GENERALITAT  
VALENCIANA



**AVI** AGÈNCIA VALENCIANA  
DE LA INNOVACIÓ