



**RECOVERING LIFE WELLBEING  
THROUGH PAIN SELF-  
MANAGEMENT TECHNIQUES  
INVOLVING ICTs**

**José Miguel Guzmán de Damas**



Servicio Andaluz de Salud  
**CONSEJERÍA DE SALUD**



- **INTRODUCCIÓN**
- **ANÁLISIS DE NECESIDADES/OBJETIVOS**
- **FASE PREPARATORIA**
- **FASE EJECUCIÓN**
- **DOCUMENTACIÓN**
- **ESTADO DEL PROYECTO**
- **BUENAS PRÁCTICAS**
- **CONCLUSIONES**



## Servicio Andaluz de Salud – Hospital Universitario Reina Sofía de Córdoba

- Aporta el conocimiento clínico en dolor crónico: Unidad de Gestión Clínica de Anestesia y Reanimación – Unidad del dolor crónico.
- Facilita la participación de usuarios finales y pacientes – Plan Andaluz de Atención a las Personas con Dolor (Consejería de Salud).
- Aporta el conocimiento técnico y estratégico en TIC-Salud: Subdirección provincial TIC.
- La Dirección Económica contribuye con la experiencia en contratación pública ya que forma parte del grupo de compradores públicos.



## Instituto Maimónides de Investigación Biomédica de Córdoba

- Instituto de Investigación Sanitaria acreditado por el ISCIII
- Constituido por Servicio Andaluz de Salud, Consejería Salud, Consejería de Economía y Conocimiento, la Universidad de Córdoba y FIBICO en 2008.
- Gestionado por FIBICO, que también gestiona la I+D+i en el ámbito del SSPA en la provincia de Córdoba como Tercera Parte
- Aporta experiencia en compra pública de innovación y gestión de I+D+i



## ANTECEDENTES CPI

Proyectos de Compra Pública Innovadora nacionales adjudicados a la Universidad de Córdoba:

- Robot quirúrgico laparoscopia
- Conservación celular
- Sistema detección precoz de cáncer



## ORIGEN

Interés del Servicio Andaluz de Salud en CPI:

- Creación de una red de contactos en CPI
  - Proyecto HAPPI – primera toma de contacto como colaboradores
  - Colaboraciones con consultoras especializadas: Bravosolution, consultores independientes
- Participación en eventos temáticos CPI de H2020
  - Jornadas CPI H2020 de la CE: Annual innovation procurement event
  - Reuniones de preparación de propuestas



# PROYECTO RELIEF



- Resultados 2014-2016: 8 propuestas presentadas H2020
  - 3 proyectos financiados (2 CSA + 1 PCP)
  - 2 propuestas en evaluación
- Participación en Acciones de Coordinación y Apoyo H2020 (CSA)
  - SAEPP - Smart Ambulance: European Procurers Platform
  - EPP-eHealth - European Procurers Platform - eHealth - Transforming the market for eHealth Solutions



# Análisis de las necesidades



## Soluciona un problema actual

95M UE personas sufren dolor crónico (17% % población adulta).

Dolor crónico tiene un coste para los sistemas sanitarios en Europa por encima de los 300bn€ (3% PIB UE).

El manejo inadecuado del dolor provoca que el paciente acuda constantemente al especialista.

Inversión en soluciones tecnológicas para la salud 3.000M€.





## OBJETIVOS

**Conectar**  
licitadores  
públicos  
europeos

**Iniciar** una  
licitación  
pública pre-  
comercial

**Mejorar** el  
alivio del dolor  
crónico  
mediante la  
autogestión por  
TICs

**Fomentar** el  
acceso a  
mercado y  
**mejorar** los  
sistemas de  
salud



## DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO

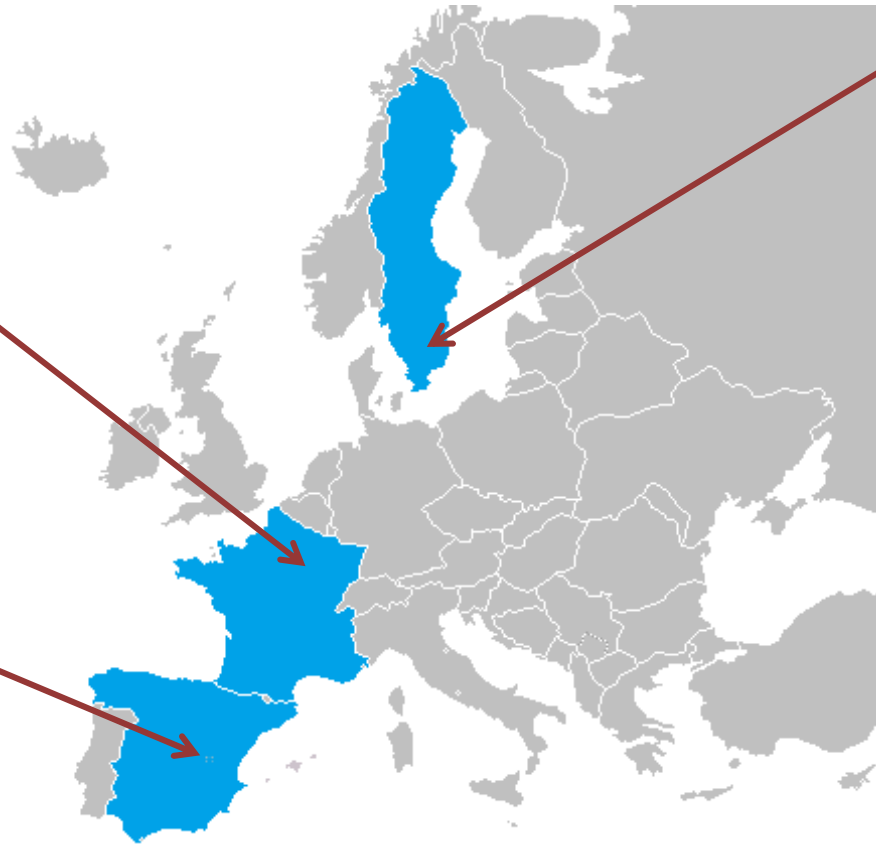
- Proyecto cofinanciado por H2020. Grant Agreement: 689476
- Consorcio: 6 socios, 3 países UE
- Duración: 36 meses
- Inicio: 1 febrero 2016
- Presupuesto total: 2.698.612,50€ (70% subvención CE)



# PROYECTO RELIEF



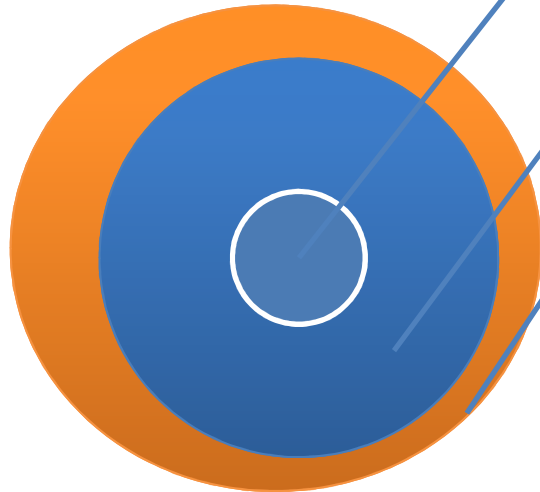
## CONSORCIO



AKADEMISKA  
SJUKHUSET  
UPPSALA UNIVERSITY HOSPITAL



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 689476



Contratación de servicios I + D: prototipo testado en condiciones reales

Comparte Propiedad Industrial e Intelectual

Excluido de la LCSP y de las Directivas Europea de contratación pública, respetando Pº Publicidad, Concurrencia, Transparencia, Confidencialidad e Igualdad.



# FASE PREPARATORIA



Previa a la licitación es necesaria el anuncio de la consulta al mercado y la licitación.

**Prior Information Notice (PIN)** → anuncio previo al mercado de la **consulta preliminar al mercado**

En el PIN se da información específica de como se organiza la consulta a mercado:

- Como
- Donde
- Cuándo



# Consulta al mercado



## OBJETIVO:

Diálogo Técnico

- Información sobre la capacidad del mercado
- Estado de la tecnología
- Información a las empresas

## INSTRUMENTOS:

- Workshops
- Reuniones bilaterales
- Cuestionarios
- ...



# LICITACION PROYECTO RELIEF



- Criterios adjudicación definidos de antemano para cada fase
- Fase 3, dos empresas seleccionadas aseguran la competencia en la fase comercial.



## ASPECTOS CLAVES EN EL DISEÑO DE LOS PLIEGOS:

### 1. Definición del objeto del contrato

- Especificaciones funcionales formuladas en términos de rendimiento o de exigencias funcionales
- Deben proporcionar una idea clara de lo que se está buscando
- Evitar no crear obstáculos a la innovación

### 2. Criterios de adjudicación

- Criterios de valoración que incluyan aspectos innovadores. La Directiva 2014/24/UE admite expresamente que se debe tomar en consideración “las características innovadoras”.
- Los criterios de valoración son definidos para cada una de las fases.
- Tener en consideración que resulta incompatible con la valoración de la innovación atribuir al precio una ponderación excesivamente amplia.





# FASE DE EJECUCIÓN



## 3. Gestión de los Derechos de Propiedad Intelectual e Industrial

- Titularidad de los derechos de propiedad intelectual e industrial a las empresas.
- La entidad contratante se reserva un derecho de uso de los resultados obtenidos.
- Puede materializarse el régimen compartido en un royalty.
- Se incentiva la explotación comercial por parte de las empresas mediante una clausula que incluya un “rescate” de los DPI si en un plazo mínimo de 4 años no desarrollan ninguna actividad de explotación comercial, negociando con otra empresa su implementación en el mercado.



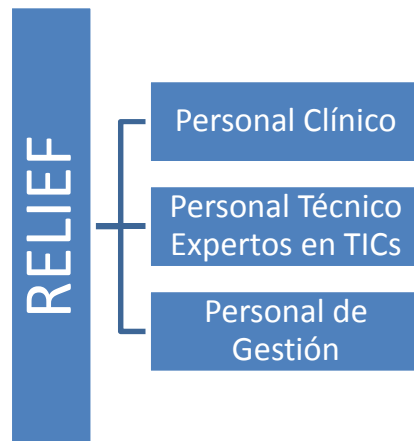
# Equipo Multidisciplinar



Es necesario la integración de un Grupo Técnico Multidisciplinar

Misión:

- Apoyo durante la preparación de procedimiento, en la definición del objeto del contrato
- Asesorar al órgano de contratación y a la mesa de contratación



# DOCUMENTACIÓN



Documentos clave de ayuda de la Comisión para Compra Pública Precomercial:

Guía para completar el PIN, PCP Contract Notice y el PCP Contract Award:

- ✓ [http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/gm/h2020-guide-simap-forms-pcp\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/gm/h2020-guide-simap-forms-pcp_en.pdf)

Guía para rellenar el Request For Tender (Pliego):

- ✓ [http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/gm/h2020-request-tenders-pcp\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/gm/h2020-request-tenders-pcp_en.pdf)



## ESTADO DEL PROYECTO

### - FASE DE PREPARACIÓN:

- Identificación de aspectos legales relevantes y documentos necesarios: PIN, PCP Contract Notice, Request for Tender, Contract Notice Award
- Definición de la especificaciones funcionales:
  - Cuestionarios para clínicos de las Unidades del Dolor
  - Cuestionarios para pacientes dolor crónico
- Consulta abierta a mercado:
  - Workshops
  - Cuestionarios empresas



# Buenas Prácticas CPI



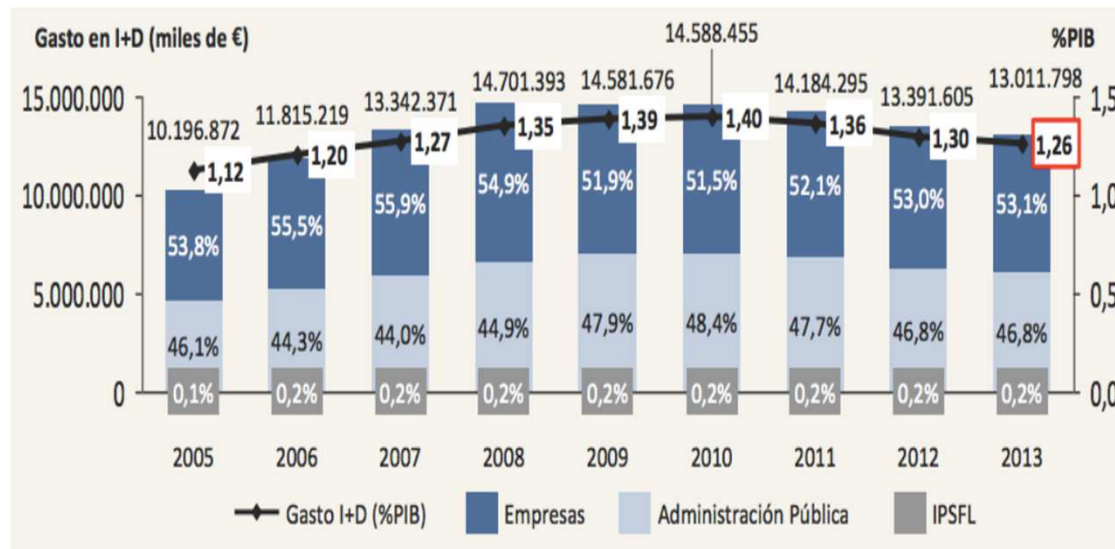
1. Identificar y Planificar las necesidades de compra
2. Consultar al mercado antes de iniciar el proceso de licitación
3. Involucrar a todas las partes clave interesadas en el curso del procedimiento
4. Dejar que el mercado proponga soluciones creativas e innovadoras
5. Buscar la mejor relación de valor, no solo el precio mas bajo.



# CONCLUSIONES



- La CPI es herramienta de gestión estratégica:
  - Mejorar la prestación de servicio público
  - Contribuye a la sostenibilidad de la Administración
  - Fomenta la competitividad del tejido empresa
  - CP apalanca la política de innovación

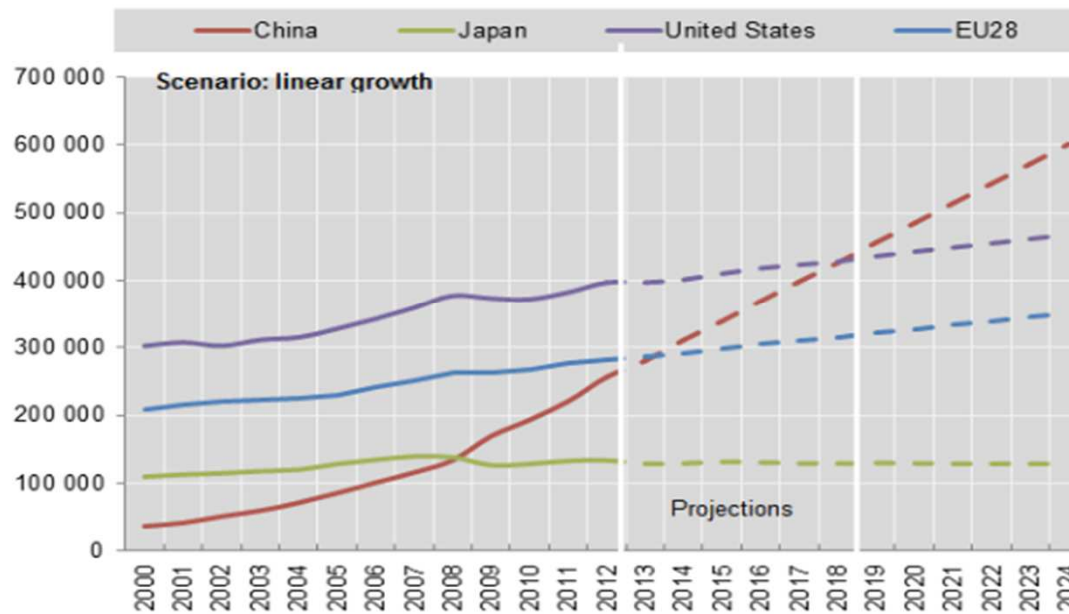


# CONCLUSIONES



- CP apalanca la política de innovación:

**China poised to outpace the US in R&D spending around 2019**  
GERD, millions of 2005 USD PPP, 2000-12 and projections to 2024



- Requiere el compromiso de la Dirección, estrategia de gestión del cambio y formación



**MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN**

