



Informe tècnic per a la valoració de les ofertes presentades al sobre B, d'acord amb criteris sotmesos a judici de valor, del contracte de Servei per a la implantació de millores en els processos dels serveis d'Urgències i Hospitalització en els Hospitals que gestiona la Corporació de Salut del Maresme i la Selva

Empreses licitadores:

- MEDTRONIC IBERICA, SA
- ESSENTIA HEALTH PROJECT, SL

DOCUMENTACIÓ SOBRE A:

Aquest sobre s'ha comprovat per l'assessoria jurídica.

INFORME DE LES OFERTES DEL SOBRE B (documentació tècnica i criteris susceptibles de judici de valor):

“CRITERIS SUSCEPTIBLES DE JUDICI DE VALOR:fins a 50 punts

Els 50 punts restants estan destinats a la valoració tècnica dels criteris d'adjudicació avaluable mitjançant judici de valor següents:

1. Solució proposada. Fins a un màxim de 20 punts

La solució proposada haurà d'incloure una descripció general de com es realitzarà el servei.

Caldrà presentar un document explicatiu (màxim 10 pàgines) que inclogui:

- *Descripció del pla de desenvolupament del projecte.*
- *Anàlisi de la situació i disseny de l'estratègia a seguir per tal de fer el desplegament del projecte abastant totes les necessitats expressades en el PPT.*
- *Definició de les fases de l'abordatge operatiu.*

Per a aquest criteri es valorarà el seu contingut i qualitat de la proposta i/o la seva adequació a les característiques del servei expressades en el PPT, d'acord amb el següent barem:

Acceptable: 0-5 punts (abasta tots els elements referits en el PPT però sense aprofundir en el seu desenvolupament).

Bona: 6-10 punts (abasta tots els elements referits en el PPT amb aprofundiment).

Excel·lent: 11-20 (abasta tots els elements referits en el PPT amb aprofundiment i fins i tot n'amplia l'enfocament cara a proveir un millor servei).

2. Metodologia proposada. Fins un màxim de 10 punts

Plantejament de la metodologia d'abordatge del projecte i del seu desplegament en relació a totes les necessitats expressades en el PPT. La Metodologia haurà d'incloure una descripció detallada de com s'aborden les activitats per a la consecució dels objectius esperats pel servei i per la gestió del projecte en si. Caldrà presentar un document explicatiu (màxim 10 pàgines) que inclogui:

- *Model, filosofia i eines emprades per a l'abordatge operatiu.*



Per a aquest criteris es valorarà el seu contingut i qualitat de la proposta i/o la seva adequació a les característiques del servei expressades en el PPT, d'acord amb el següent barem:

Acceptable: 0-2,5 punts (abasta tots els elements referits en el PPT però sense aprofundir en el seu desenvolupament).

Bona: 2,6-5 punts (abasta tots els elements referits en el PPT amb aprofundiment)

Excel·lent: 6-10 (abasta tots els elements referits en el PPT amb aprofundiment i fins tot n'amplia l'enfocament cara a proveir una millor servei).

3. Model relacional proposat. Fins un màxim de 10 punts

Plantejament del workflow organitzatiu i el model relacional necessari per executar el projecte a partir del model proposat en el PPT.

Per a aquest criteris es valorarà el seu contingut i qualitat de la proposta i/o la seva adequació a les característiques del servei expressades en el PPT, d'acord amb el següent barem:

Acceptable: 0-2,5 punts (abasta tots els elements referits en el PPT però sense aprofundir en el seu desenvolupament).

Bona: 2,6-5 punts (abasta tots els elements referits en el PPT amb aprofundiment).

Excel·lent: 6-10 (abasta tots els elements referits en el PPT amb aprofundiment i fins i tot n'amplia l'enfocament cara a proveir una millor servei).

4. Valor afegit. Fins un màxim de 10 punts

Es valoraran les prestacions superiors o serveis addicionals oferts pel licitador que no estiguin reflectits en el plec de prescripcions tècniques i que es considerin rellevants per un millor desenvolupament del servei. Concretament dels àmbits següents:

- assessorament estratègic, formació específica, o serveis específics relacionats amb el servei.

Per a cadascun dels criteris de valoració qualitatiu/tècnics (o, si s'escau, subcriteris) susceptibles d'un judici de valor es realitzaran les valoracions en els termes previstos en cadascun dels criteris, obtenint cadascuna de les ofertes, en cadascun dels criteris, la puntuació corresponent.

Posteriorment, en el cas que com a mínim una de les ofertes obtingui una puntuació igual o superior al 50% de la puntuació màxima establerta per a cada criteri (o, si s'escau, subcriteri), s'aplicarà a les puntuacions obtingudes inicialment de cada criteri o subcriteri la fórmula següent:

$$P_{op} = P \times \frac{VT_{op}}{VT_{mv}}$$

P_{op} = Puntuació de l'Oferta a Puntuar
 P = Puntuació del criteri
 VT_{op} = Valoració Tècnica de l'Oferta que es Puntua
 VT_{mv} = Valoració Tècnica de l'oferta Millor Valorada

En cada criteri o subcriteri les puntuacions finals que es concediran a les empreses seran les que resultin d'aplicar aquesta fórmula.



No obstant, en el cas que cap de les ofertes obtingui una puntuació igual o superior al 50 % de la puntuació de cada criteri o subcriteri, no s'aplicarà la fórmula anterior.

No serà avaluada la fase de criteris objectius dels licitadors que no obtinguin una puntuació mínima de 34 punts sobre el màxim de 50 punts totals dels criteris susceptibles de judici de valor, un cop aplicada la Directriu 1/2020 d'aplicació de fórmules de valoració i puntuació de les proposicions econòmica i tècnica de la Direcció General de Contractació Pública de la Generalitat de Catalunya.

La justificació d'establir aquest llindar de qualitat va en consonància amb l'establert per a justificar el factor de ponderació 4 en la fórmula de valoració de l'oferta econòmica. Es tracta de la prestació d'un servei que requereix una especialització per a realitzar un bon assessorament i acompanyament en el procés de millora. Només s'accepten ofertes tècniques de gran qualitat per poder passar a la següent fase, donat que acceptar ofertes per sota d'aquest llindar podria suposar no tenir l'èxit desitjat en la implantació de les millores que han de suposar un canvi cap al millor funcionament dels trasllats d'urgències a hospitalització als centres de la Corporació. “

Dit això, aplicant els criteris susceptibles de judici de valor prefixats a l'efectivament proposat pels licitadors resulta la valoració següent:

MEDTRONIC IBERICA SA:

1. Solució proposada

En aquest apartat l'oferta presentada ha obtingut una puntuació de **15 punts**. És una excel·lent proposta que té en compte la descripció general de com es realitzarà el projecte, analitza la situació i dissenya una bona estratègia per la realització del projecte i defineix amb un cronograma les fases de l'abordatge operatiu aprofundint en el desplegament però amplia l'enfocament sobre tot en la formació i els indicadors avaluats per això encara que sigui excel·lent no podem arribar al màxim de puntuació en aquest apartat i l'altra empresa licitadora fa una concreció molt exhaustiva de la solució.

2. Metodologia proposada

En aquest apartat l'oferta presentada ha obtingut una puntuació de **8 punts**. És una excel·lent proposta que es basa en metodologia LEAN 6 Sigma i PMI, amb ús del format A3, Eines de simulació i Eines de disseny per la simulació d'espais. Inclouen Formació en metodologia LEAN i metodologia per la gestió del canvi dels professionals i dissenyen quadres de comandament amb indicadors de seguiment tant d'estructura, com de procés com de resultat. És una proposta que abasta tots els elements referits en el PPT amb aprofundiment i n'amplia l'enfocament però la metodologia proposada per l'altra empresa licitadora fa molta més concreció en el model proposat tant en el Lean management, en el Desing thinking i en el Value Based Health Care i dona un pes important a prestar una atenció SEGURA tant pel pacient com pel professional, i per tant no es pot donar la puntuació màxima donat que no arriba a la màxima excel·lència.

3. Model Relacional proposat

En aquest apartat l'oferta presentada ha obtingut la màxima puntuació de **10 punts**. És una excel·lent proposta que abasta tots els elements referits en el PPT i fins i tot n'amplia l'enfocament. En aquest cas no hi ha diferències amb l'altra empresa licitadora.

4. Valor Afegit :

En aquest apartat l'oferta presentada fa esment al valor afegit sobre:

Assessorament estratègic, en aquest cas parla de 2 aspectes:

.Gestió eficient dels processos implicats per fer un ús òptim dels recursos i espais; en aquest cas Medtronic exposa que ho faran els experts de Medtronic però no explica com ho faran.



.Sostenibilitat dels projecte en el temps: Avaluaran la cultura d'UCIES i hospitalització. En aquest cas sí expliquen com ho faran.

Formació Específica: Explica com es durà a terme, a través de metodologia PACE que anomenen metodologia OPTIMIZE PACE i metodologia LEAN sobre millora de processos.

Comparativament amb l'altra empresa licitadora el valor afegit que aporta MEDTRONIC és menor en quantitat i en qualitat. Referent al valor afegit de Formació Específica les dues empreses presenten aquesta millora. Per aquest motiu, en comparació amb l'altra oferta s'atorguen **5 punts** en aquest apartat.

ESSENTIA HEALTH PROJECT SL:

1. Solució proposada

En aquest apartat l'oferta presentada ha obtingut una puntuació de **20 punts**. És una excel·lent proposta que té en compte la descripció general de com es realitzarà el projecte, analitza la situació i dissenya una bona estratègia per la realització del projecte i defineix amb un cronograma les fases de l'abordatge operatiu aprofundint en el desplegament; a banda fa una concreció exhaustiva de solució tant en accions d'impacte immediat, en la definició dels processos, en la revisió de gestió de proves, en la revisió del procés de gestió de les unitats d'hospitalització tant d'aguts com de l'atenció domiciliària i en la definició dels objectius aplicats a l'organització. A banda diferencia molt bé els processos organitzatius dels processos clínics i fa un estudi sobre l'adequació de la pràctica clínica.

2. Metodologia proposada

En aquest apartat l'oferta presentada ha obtingut una puntuació de **10 punts**. És una excel·lent proposta que es basa en metodologia LEAN Management, Design Thinking, Value Based Health care i MPA (Model de processos avançats). El que fa la metodologia excel·lent, és que es basa no només en l'agilitat dels processos sinó en prestar una atenció SEGURA tant pel pacient com pel professional i busca l'excel·lència en la pràctica clínica basada en la major evidència possible. Utilitza a banda múltiples eines com VSM, Mètode A3, Problem Solving, Matriu esforç- Impacte, Gestió d'equips, Scrum-Agile, Journey MAP, Mapa empatia de pacient, panell de KPIs estratègics i Hoshin Kanri. És una proposta que abasta tots els elements referits en el PPT amb aprofundiment i n'amplia l'enfocament cara a proveir un millor servei.

3. Model Relacional proposat

En aquest apartat l'oferta presentada ha obtingut la màxima puntuació de **10 punts**. És una excel·lent proposta que abasta tots els elements referits en el PPT i fins i tot n'amplia l'enfocament. En aquest cas no hi ha diferències amb l'altra empresa licitadora.

4. Valor Afegit :

En aquest apartat l'oferta presentada fa esment a :

Documentar tots els processos de millora en A3 i pòsters pels professionals i per presentar a congressos i jornades.

Assessorament estratègic:

.Gestió eficient dels processos implicats: estandarditzar l'assignació diària del pacient al llit.

Formació Específica: Formació a tots els professionals en metodologia LEAN sobre millora de processos.

Revisió i seguiment d'indicadors: S'utilitzarà la metodologia PDCA (cicle de Deming).



Anàlisi de riscos i proposta d'accions com: Falta de propostes del comitè operatiu per a realitzar accions de millora, Manca de temps dels professionals, Grups de treball poc motivats a realitzar accions, Evitar increment de plantilla, Reticències a canviar la forma de treballar, Falta de visualització de les dades d'activitat i dels indicadors del projecte. En aquests casos es fa una proposta d'acció per cada situació de risc.

Com s'ha dit en la valoració d'aquest criteri amb l'altra empresa, ESSENTIA, presenta més ítems de valor afegit i en especial 2 que destaquen en importància i qualitat com son estandarditzar l'assignació diària del pacient al llit, i també l'anàlisi de riscos i propostes d'accions. Per aquest motiu s'atorga la màxima puntuació del criteri a aquesta empresa , **10 punts**.

Analitzades i puntuades les ofertes del sobre B de les dues empreses participants, el quadre resum resultant és el següent:

CRITERI I PUNTUACIÓ	MEDTRONIC IBERICA SA:	ESSENTIA HEALTH PROJECT SL:
Solució proposada (Màx. 20 punts)	15 punts	20 punts
Metodologia proposada (Màx. 10 punts)	8 punts	10 punts
Model Relacional proposat (Màx. 10 punts)	10 punts	10 punts
Valor Afegit (Màx. 10 punts)	5 punts	10 punts
TOTAL	38 punts	50 punts

Es fa constar que ambdues empreses participants superen el llindar de puntuació fixat per a passar a la següent fase de valoració.

Donat que hi ha una empresa que aconsegueix la màxima puntuació en tots els criteris de valoració d'aquesta fase, l'aplicació de la fórmula establerta al Quadre de Característiques, no altera el resultat de les puntuacions obtingudes segons el quadre precedent, que per tant és considera definitiu en quant a la puntuació obtinguda en la fase de valoració de les ofertes del sobre B.

Tot el que s'eleva a la Mesa de Contractació, als efectes oportuns.

Sonia Pérez López
Directora assistencial
Corporació de Salut del Maresme i la Selva

Calella, a la data de la signatura digital.