

INFORME TÈCNIC DE VALORACIÓ DE LES OFERTES AVALUABLES MITJANÇANT CRITERIS SUBJECTES A JUDICI DE VALOR DEL CONTRACTE RELATIU SERVEIS D'ASSESSORAMENT PER LA REDACCIÓ DEL NOU PLA ESTRATÈGIC 2026-2030 DE LA FUNDACIÓ HOSPITAL UNIVERSITARI VALL HEBRON - INSTITUT DE RECERCA (VHIR).

2025-019 SERVEI REDACCIÓ PLA ESTRATÈGIC VHIR

En data 19 de maig de 2025 s'ha procedit a valorar, segons els criteris establerts a les bases del concurs, les ofertes presentades per les empreses participants en el present procés de licitació relatiu als de serveis d'assessorament i consultoria externa per a la redacció del nou Pla Estratègic 2026-2030 de la Fundació Hospital Universitari Vall Hebron - Institut de Recerca (VHIR).

La licitació objecte d'aquesta acta, va ser publicada al perfil del contractant de la nostre web en data 15 d'abril de 2025, i la data màxima per a la presentació d'ofertes segons els terminis mínims que contempla la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic, va finalitzar el passat 02 de maig de 2025 a les 12:00:00h.

Tal i com es va fer constar en l'Acta de Constitució de la Mesa de Contractació i d'Obertura del Sobre núm. 1 de data 05 de maig de 2025, la documentació presentada per les empreses licitadores **BE ON PARTNERS S.L.**; i **Effectia Innovation Solutions** no contenen defectes esmenables. No obstant això, la documentació de les empreses **Estrategia MomentumCO, SL**; **Institute for Transformational Leadership SL**; **SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE SL**; i **LKS, S.COOP.** contenen defectes esmenables, i també es va procedir a l'obertura de les ofertes avaluables mitjançant judici de valor.

Es va requerir per esmenar la documentació administrativa, i les següents empreses han aportat l'esmena en temps i forma: **Estrategia MomentumCO, SL**; **SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE SL**; i **LKS, S.COOP.** Que l'empresa **Institute for Transformational Leadership SL** no ha esmenat la documentació administrativa, i per tant, no es dona trasllat de la seva oferta tècnica per valorar-la.

Tot seguit, es detalla la puntuació i motivació de les ofertes, que s'ha anat reproduint tenint en compte les especificacions contemplades al Plec de Clàusules Administratives Particulars, d'acord amb el quadre de puntuacions següent:

Criteris avaluables mitjançant judicis de valor..... Màxim 25 punts

Els criteris que a continuació s'indiquen s'avaluaran mitjançant judicis de valor. La valoració es farà per comparació de les ofertes presentades. Es donarà més puntuació a la oferta que s'ajusti millor als requisits tècnics exposats en el Plec de Prescripcions Tècniques. La resta d'ofertes es puntuaran proporcionalment per comparació. Posteriorment, s'endregarà les diverses propostes valorades en ordre decreixent, i s'aplicarà la fórmula següent per obtenir la puntuació,

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

P_{op} = Puntuació de l'oferta a Puntuar

P= Puntuació del criteri

VT_{op} = Valoració Tècnica de l'Oferta que se Puntua

VT_{mv} = Valoració Tècnica de l'oferta Millor Valorada

En cas que només es presenti una empresa licitadora al procediment de licitació, la fórmula presentada en els aspectes tècnics no serà aplicable per a aquesta, serà suficient amb els resultats obtinguts després de realitzar la valoració subjectiva per part del responsable.

El licitador haurà de presentar la següent oferta al [Sobre núm. 1](#) (oferta tècnica) que serà objecte de valoració, amb els següents continguts mínims i puntuacions corresponents:

1.1 Plantejament general del servei..... fins a 10 punts

Visió general del servei i acatament de totes les condicions especificades en el present plec:

- Oferir un servei integral basat en la redacció del Pla Estratègic 2026-2030 dirigit a planificar la millor estratègia per la Institució pels propers anys (pla d'acció).....fins a 3 punts
- Compromís amb la línia marcada pel VHIR, seguint les directrius de la Direcció.....fins a 2 punts
- Demostrar experiència professional per part de l'equip tècnic que executi el servei, en la planificació estratègics d'entitats de recerca en salut.....fins a 2 punts
- Explicació de com es durà a terme la planificació estratègica adaptada a la casuística del VHIR.....fins a 2 punts
- Explicació de com es garanteix la transparència en la gestió.....fins a 1 punt

1.2. Abast i enfocament de la solució proposada..... fins a 15 punts

Detall tècnic i organitzatiu de la proposta de servei:

- Dimensionament de l'equip de treball (assignació de recursos) i dedicació proposada.....fins a 5 punts
 - Organització i planificació del servei: explicació dels mitjans i temps que s'utilitzaran per al seu desenvolupament.....fins a 5 punts
 - Disponibilitat de recursos tecnològics: plataformes online, software de gestió, i d'altres eines digitals que facilitin el desenvolupament del servei.....fins a 5 punts
- En aquest punt, no s'ha d'especificar el procés o canal, de caràcter públic, per la gestió de reclamacions i/o al·legacions, en cas de tenir-n'hi.

Amb la finalitat d'aplicar la fórmula que marca la Directriu 1/2020 d'Aplicació de Fórmules de Valoració i Puntuació dels Proposicions Econòmica i Tècnica, el lindar per cada criteri i subcriteri que es proposa valorar i posteriorment puntuar, és el següent:

1) Plantejament general del servei

- Oferir un servei integral basat en la redacció del Pla Estratègic 2026-2030 dirigit a planificar la millor estratègia per la Institució pels propers anys (pla d'acció) (1,5 punts)

- Compromís amb la línia marcada pel VHIR, seguint les directrius de la Direcció (1 punt)
- Demostrar experiència professional per part de l'equip tècnic que executi el servei, en la planificació estratègics d'entitats de recerca en salut (1 punt)
- Explicació de com es durà a terme la planificació estratègica adaptada a la casuística del VHIR (1 punt)
- Explicació de com es garanteix la transparència en la gestió (0,5 punts)

2) Abast i enfocament de la solució proposada

- Dimensionament de l'equip de treball (assignació de recursos) i dedicació proposada (2,5 punts)
- Organització i planificació del servei: explicació dels mitjans i temps que s'utilitzaran per al seu desenvolupament (2,5 punts)
- Disponibilitat de recursos tecnològics: plataformes online, software de gestió, i d'altres eines digitals que facilitin el desenvolupament del servei (2,5 punts)

Així doncs, existeixen dues opcions possibles respecte la funció d'aquest llindar segons si cap de les ofertes el supera (opció 1) o almenys una de les ofertes tècniques el supera (opció 2).

Opció 1 - Si cap valoració de les ofertes supera el llindar de valoració mínim, totes obtenen com a puntuació el valor obtingut en la fase de valoració i cap queda exclosa de la licitació.

Opció 2- Si alguna valoració de les ofertes supera el llindar, es puntuen totes les ofertes i cap empresa queda exclosa de la fase de puntuació, ni tampoc de la licitació.

En cas que només es presenti una empresa licitadora al procediment de licitació, la fórmula presentada en els aspectes tècnics no serà aplicable per aquesta, serà suficient amb els resultats obtinguts després de realitzar la valoració subjectiva per part del responsable.

NOTA IMPORTANT: Per tal de poder ser adjudicatari, serà **necessari que com a mínim el licitador obtingui tretze (13) punts en la proposta** relativa als criteris quantificables segons judicis de valor. En cas contrari serà exclòs.

OFERTA TÈCNICA

1. Plantejament general del servei..... fins a 10 punts

	SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE SL	Effectia Innovation Solutions	Estrategia MomentumCO, SL	BE ON PARTNERS S.L	LKS, S.COOP .
Oferir un servei integral basat en la redacció del Pla Estratègic 2026-2030 dirigit a planificar la millor estratègia per la Institució pels propers anys (pla d'acció). Fins a 3 punts	2,75	3	1,5	0,5	3
Compromís amb la línia marcada pel VHIR, seguint les directrius de la Direcció. Fins a 2 punts	2	1,5	1	0,75	2
Demostrar experiència professional per part de l'equip tècnic que executi el servei, en la planificació estratègica d'entitats de recerca en salut. Fins a 2 punts	1,5	2	1	0	1,25
Explicació de com es durà a terme la planificació estratègica adaptada a la casuística del VHIR. Fins a 2 punts	1,5	2	0,5	0,5	2
Explicació de com es garanteix la transparència en la gestió. Fins a 1 punt	0,5	1	0,25	0	1

Justificació de les valoracions:

En el cas de l'empresa **SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE SL**, en la seva oferta presentada ofereixen un servei integral, amb una estructura clara dels blocs A, B, C i D, malgrat la proposta presenta una orientació aparentment més vinculada al sector privat que al públic (on pertany el VHIR), motiu pel qual s'atorguen els 2,75/3. Tanmateix cal remarcar l'excel·lent predisposició a adaptar-se a les directrius institucionals (obtenint la màxima puntuació en el segon criteri 2/2). Respecte a l'experiència demostrada, gaudeixen d'un bon coneixement de l'ecosistema, però presenten una proposta integral per confeccionar una Pla Estratègic en l'àmbit del l'Institut Acreditat de forma global, i en aquest cas, el Pla Estratègic és del VHIR únicament, i no de l'IIS IR-HUVH (puntuació 1,5/2). Pel que fa al criteri "Explicació de com es durà a terme la planificació estratègica adaptada a la casuística del VHIR" (1,5/2), la proposta ofereix un desenvolupament general detallat en el seu desenvolupament general, però es troba a faltar la menció als Consells Científics del VHIR a la proposta, òrgans assessors de vital importància a la Institució. Per últim, respecte a la

transparència, si bé s'entén que aquesta funció podria recaure en el comitè de qualitat i validació, es considera que la proposta no explicita de manera suficient els mecanismes per garantir-la durant el desenvolupament de tot el projecte (puntuació 0,5/1).

La proposta presentada per **Effectia Innovation Solutions** ofereix un servei integral altament estructurat (primer criteri 3/3) per a la redacció del Pla Estratègic. Es detallen clarament les fases clau (Posada en marxa, Diagnòstic, Formulació estratègica i Implementació), així com els objectius associats a cadascuna d'elles, garantint una execució ordenada i ambiciosa. Pel que fa al compromís amb la línia marcada pel VHIR i les directrius de la Direcció, la proposta obté una puntuació de 1,5 sobre 2. Tot i que el plantejament és excel·lent, s'ha detectat un cert ànim d'autonomia en l'enfocament proposat, possiblement vinculat a l'alta experiència de l'equip consultor. Aquesta orientació, si bé és indicativa d'una capacitat contrastada, ha restat un cert grau de concreció en l'alineament explícit amb les directrius específiques de la Direcció, fet que ha limitat l'assoliment de la màxima puntuació. Assoleix l'empresa la màxima puntuació pel que fa a l'experiència professional demostrada, i també en quant a com es durà a terme la planificació estratègica adaptada a la casuística del VHIR, respectant, per exemple, la proposta de Casa Estratègica mencionada als Plecs. Per últim, l'explicació de com es garanteix la transparència en la gestió és clara i ben estructurada en la proposta, obtenint també la màxima puntuació.

Pel que fa a la proposta del licitador **Estrategia MomentumCO, SL**, ofereix una estructura general ben definida i alineada amb els blocs establerts en el plec tècnic i la seva metodologia cobreix els aspectes fonamentals de diagnòstic, formulació estratègica, implementació i comunicació del Pla Estratègic, però no obstant això, s'hi constata una manca de detall en determinades fases del projecte, fet que limita la capacitat de garantir un control exhaustiu i integral del desenvolupament del pla (motiu pel qual se li assigna una puntuació de 1,5 sobre 3). En el cas del compromís amb la línia marcada pel VHIR, l'empresa expressa el seu alineament amb les directrius generals del VHIR i manifesta la seva voluntat de treballar estretament amb els diferents agents implicats de l'organització però presenta un enfocament descriptiu i genèric mancat de la concreció necessària per evidenciar una adaptació específica als valors i objectius estratègics del VHIR. En conseqüència, s'hi assigna una puntuació d'1 sobre 2. Respecte a l'experiència professional per part de l'equip tècnic que executi el servei (1/2) a la proposta facilitada, la proposta inclou les referències a projectes previs que, si bé posseeixen una orientació transversal vàlida, no acrediten una experiència consolidada en entorns de recerca biomèdica o sanitària, tal i com es requeria. Pel que fa a l'explicació de com es durà a terme la planificació estratègica (0,5/1) MomentumCO presenta una proposta de planificació estructurada, amb una definició clara de les fases del projecte i dels processos de diagnòstic i formulació estratègica, però existeix certa manca de concreció en alguns punts clau sobre quina serà l'aportació de valor amb la seva participació. Per últim, la proposta no desenvolupa amb suficient profunditat sinó de forma genèrica els mecanismes concrets que s'implementaran per garantir la transparència en la gestió durant l'execució del projecte (puntuació 0,25/1).

Pel que fa a la proposta presentada per l'empresa **BE ON PARTNERS S.L**, aquesta presenta una estructura general del servei, però manca d'un desenvolupament detallat i exhaustiu de les fases específiques del Pla Estratègic més enllà de les presentades al Plec Tècnic. Aquesta

manca de concreció redueix la capacitat de valorar el servei com a integral (assignant un 0,5 sobre 3). L'empresa expressa el seu compromís amb les directrius del VHIR i destaca l'alineament amb els objectius estratègics però la proposta manca d'evidències concretes sobre com s'adaptarà als valors i la missió del VHIR durant el desenvolupament del projecte (0,75/2). Malauradament, la proposta no proporciona evidències clares ni projectes concrets relacionats amb el sector de la recerca en salut o l'elaboració de plans estratègics similars en entorns biomèdics, i aquesta falta de referències impedeix atorgar puntuació en aquest apartat (0/2). Be On Partners descriu de manera general la metodologia per a la planificació estratègica, però no aprofundeix en la seva proposta de valor, ni en aspectes del desenvolupament (0,5/1). Per últim, la proposta especifica de manera generalista com garantir la transparència en el seguiment i l'execució del Pla Estratègic, amb absència de referències concretes més enllà d'una comunicació fluida amb l'equip de seguiment de la Institució (0/1).

Per últim, la proposta de l'empresa licitadora **LKS, S.COOP.** destaca per oferir un servei integral altament estructurat i alineat amb les necessitats del VHIR i la documentació aportada evidencia un alt nivell de planificació i coneixement profund del procés estratègic (3/3). També mostra un fort compromís amb les directrius estratègiques del VHIR, destacant la seva alineació amb els valors i la missió de l'organització, i incloent a la proposta mecanismes de coordinació amb la Direcció del VHIR, així com estratègies per garantir la coherència amb els objectius institucionals en totes les fases del projecte (puntuació 2/2). L'equip tècnic de LKS Next compta amb una experiència rellevant en projectes de planificació estratègica, però la proposta compta amb referències limitades al sector de la recerca en salut, lleugerament la qual cosa comporta una reducció de la puntuació per aquest criteri (1,25/2). La proposta de LKS Next presenta una explicació clara i detallada de com es durà a terme la planificació estratègica, especificant les fases, els mecanismes de seguiment i el calendari d'execució, demostrant una organització robusta; s'atorga la màxima puntuació a aquest apartat (2/2). Per últim l'empresa descriu de manera explícita els mecanismes per garantir la transparència en la gestió del projecte. Es mencionen sistemes de monitoratge, auditoria contínua i espais de comunicació amb els *stakeholders*, assegurant un seguiment clar i accessible i estructurat en totes les fases (1/1).

2. Abast i enfocament de la solució proposada.....fins a 15 punts

	SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE SL	Effectia Innovation Solutions	Estrategia MomentumCO, SL	BE ON PARTNERS S.L	LKS, S.COOP
Dimensionament de l'equip de treball (assignació de recursos) i dedicació proposada. Fins a 5 punts	3	5	2	1	4
Organització i planificació del servei: explicació dels mitjans i temps que s'utilitzaran per al seu desenvolupament. Fins a 5 punts	3,25	5	2,25	0,5	5
Disponibilitat de recursos tecnològics: plataformes online, software de gestió, i d'altres eines digitals que facilitin el desenvolupament del servei. En aquest punt, no s'ha d'especificar el procés o canal, de caràcter públic, per la gestió de reclamacions i/o al·legacions, en cas de tenir-n'hi. Fins a 5 punts	4,25	5	1,75	1	4

Justificació de les valoracions:

En el cas de **SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE SL**, la proposta presenta un equip ben estructurat. No obstant això, s'hi detecta una manca de concreció pel que fa a la dedicació específica de cada membre de l'equip en les diferents fases de desenvolupament del projecte, aspecte que ha condicionat l'assignació d'una puntuació de 3 sobre 5 en aquest criteri. Pel que fa a l'organització i planificació del servei, la proposta està ben estructurada, però manca d'alguns detalls en la calendarització i distribució de tasques, i tot i que la metodologia exposada és clara, l'explicació dels mitjans és previstos per l'execució del servei és manté més genèrica que la presentada per altres licitadors. Per últim, la proposta mostra una bona disponibilitat d'eines digitals i plataformes col·laboratives, tot i que no s'arriba a la màxima puntuació per la manca de concreció en algunes eines específiques de seguiment.

La proposta presentada per **Effectia Innovation Solutions** es distingeix per un dimensionament òptim de l'equip de treball, amb un plantejament clar i coherent dels recursos destinats a cadascun dels blocs del projecte. La documentació aportada inclou ofereix una planificació acurada, que inclou assignació de responsables i definició de càrregues de treball ben delimitades, justificant així la màxima puntuació en aquest criteri (5/5). També destaca per

una planificació temporal rigorosa, amb un cronograma detallat que reflecteix una clara comprensió dels temps requerits per a cada etapa (5/5). Per últim, es presenta una proposta detallada dels recursos digitals que es preveu utilitzar, incloent plataformes en línia, programari de gestió i eines digitals per al monitoratge continu del projecte, el que consolida la proposta com una de les més robustes també en aquest àmbit (5/5).

Respecte a la proposta de **Estrategia MomentumCO, SL**, l'estructura presentada és correcta, però poc detallada. La dedicació dels recursos (equip) no està especificada per fases, i la distribució de tasques resulta més genèrica en comparació amb altres propostes (obtenint una puntuació de 2/5). Respecte a la organització i planificació del servei, la proposta inclou descripcions generals de les tasques, però manca d'aportació d'un valor afegit en la calendarització i els mitjans concrets per a executar el servei, molt centrats en aquells especificats al Plec Tècnic. En darrer lloc, respecte a la disponibilitat de mitjans tecnològics, el licitador presenta eines digitals limitades i no acaba d'especificar el seu ús en cada fase del projecte (1,75/5).

Pel que fa a la proposta de l'empresa **BE ON PARTNERS S.L**, presenta una descripció limitada de l'equip, i aquest no resulta del tot equilibrat entre la importància de la fase de formulació estratègica i la d'implementació i comunicació (puntuació 1/5). Així, mostra una planificació poc detallada, amb escassa informació sobre els mitjans a emprar i la seqüència temporal (sovint solapada entre fases de desenvolupament i implantació). Aquesta manca de concreció afecta la capacitat de valorar positivament el seu plantejament (0,5/5). En darrer lloc, l'empresa licitadora fa una menció molt general sobre l'ús de tecnologia i una descripció tècnica de les eines a emprar però no la seva funció en el desenvolupament del projecte (1/5).

Per últim, la proposta de l'empresa licitadora **LKS, S.COOP** presenta un equip clarament definit i amb experiència, però amb una assignació de recursos menys detallada en comparació amb altres licitadors, justificant així una puntuació alta però no màxima (4/5). Addicionalment, presenta una organització i planificació robusta, amb una explicació exhaustiva dels mitjans, calendarització detallada i mecanismes de seguiment clarament definits. La seva proposta és coherent i molt alineada amb les exigències del plec tècnic (5/5). Finalment, la proposta presenta una bona proposta tecnològica, amb eines adequades per a la gestió del projecte (4/5).

Conseqüentment el quadre de puntuació pel que respecta als criteris de judici de valor queda de la següent manera:

QUADRE DE JUDICI DE VALOR	
Empreses licitadores:	25% - Judici de Valor
SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE SL	18,75
Effectia Innovation Solutions	24,50
Estrategia MomentumCO, SL	10,25
BE ON PARTNERS S.L	4,25
LKS, S.COOP.	22,25

Una vegada valorada les empreses licitadores i ordenada la puntuació en ordre decreixent, es procedeix a aplicar la següent fórmula per a obtenir la puntuació de cada ítem valorat,

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

P_{op} = Puntuació d l'oferta a Puntuar

P = Puntuació del criteri

VT_{op} = Valoració Tècnica de l'Oferta que es Puntua

1. Plantejament general del servei..... fins a 10 punts

	SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE SL	Effectia Innovation Solutions	Estrategia MomentumCO, SL	BE ON PARTNERS S.L	LKS, S.COOP .
Oferir un servei integral basat en la redacció del Pla Estratègic 2026-2030 dirigit a planificar la millor estratègia per la Institució pels propers anys (pla d'acció). Fins a 3 punts	2,75	3	1,5	0,5	3
Compromís amb la línia marcada pel VHIR, seguint les directrius de la Direcció. Fins a 2 punts	2	1,5	1	0,75	2
Demostrar experiència professional per part de l'equip tècnic que executi el servei, en la planificació estratègics d'entitats de recerca en salut. Fins a 2 punts	1,5	2	1	0	1,25
Explicació de com es durà a terme la planificació estratègica adaptada a la casuística del VHIR. Fins a 2 punts	1,5	2	0,5	0,5	2
Explicació de com es garanteix la transparència en la gestió. Fins a 1 punt	0,5	1	0,25	0	1

2. Abast i enfocament de la solució proposada.....fins a 15 punts

	SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE SL	Effectia Innovation Solutions	Estrategia MomentumCO, SL	BE ON PARTNERS S.L	LKS, S.COOP.
Dimensionament de l'equip de treball (assignació de recursos) i dedicació proposada. Fins a 5 punts	3	5	2	1	4
Organització i planificació del servei: explicació dels mitjans i temps que s'utilitzaran per al seu desenvolupament. Fins a 5 punts	3,25	5	2,25	0,5	5
Disponibilitat de recursos tecnològics: plataformes online, software de gestió, i d'altres eines digitals que facilitin el desenvolupament del servei. En aquest punt, no s'ha d'especificar el procés o canal, de caràcter públic, per la gestió de reclamacions i/o al·legacions, en cas de tenir-n'hi. Fins a 5 punts	4,25	5	1,75	1	4

Consegüentment, el quadre de puntuacions definitiu pel que respecta als criteris de judici de valor queda de la següent manera, després d'aplicar la fórmula,

QUADRE DE JUDICI DE VALOR	
Empreses licitadores:	25% - Judici de Valor
SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE SL	18,75
Effectia Innovation Solutions	24,50
Estrategia MomentumCO, SL	10,25
BE ON PARTNERS S.L	4,25
LKS, S.COOP.	22,25

A continuació, es detalla el quadre de puntuacions pel que fa referència a les ofertes tècniques, el qual s'acabarà de completar amb la part econòmica presentada per cada empresa, una vegada tingui lloc l'obertura pública del Sobre núm. 2, que serà el pròxim 20 de maig a les 13:00h, mitjançant Microsoft Teams amb l'eina de Sobre Digital, tal com s'anuncia en les bases de la present licitació publicades en la web del VHIR.

QUADRE DE PUNTUACIONS

		25 %		50 %		25 %	
Ofertes presentades:		Oferta econòmica		Criteris d'avaluació automàtics		Judici de valor	
		BI	IVA	TOTAL		TOTAL	
Institute for Transformational Leadership SL						-	
SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE SL						18,75	
Effectia Innovation Solutions						24,50	
Estrategia MomentumCO, SL						10,25	
BE ON PARTNERS S.L						4,25	
LKS, S.COOP.						22,25	

L'empresa licitadora **Estrategia MomentumCO, SL** no obté la puntuació mínima de 13 punts relativa als criteris quantificables segons els judicis de valor per poder ser adjudicatària. Per tant, es proposa que siguin excloses de la licitació.

L'empresa licitadora **BE ON PARTNERS S.L** no obté la puntuació mínima de 13 punts relativa als criteris quantificables segons els judicis de valor per poder ser adjudicatària. Per tant, es proposa que siguin excloses de la licitació.

Barcelona, 19 de maig de 2025

RESPONSABLE

Dra. Anna Santamaria Margalef

Directora d'Estratègia Interna

Fundació Hospital Universitari Vall Hebron - Institut de Recerca (VHIR)