



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

NÚM. EXPEDIENTE: 2025-042 ACUERDO MARCO S. CONSULTORIA Y ASIST. TÉCNICA

**PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS
CONTRACTACIÓN ARMONIZADA – PROCEDIMIENTO ABIERTO**

ACUERDO MARCO PARA LA HOMOLOGACIÓN DE CUATRO CONSULTORES PARA LOS SERVICIOS DESTINADOS A LOS PROYECTOS DE I+D+i, VALORIZACIÓN Y TRANSFERENCIA, DE LA FUNDACIÓ HOSPITAL UNIVERSITARI VALL HEBRON – INSTITUT DE RECERCA (VHIR).

Cláusula 1ª. Objeto del contrato.

El objeto del Acuerdo Marco es la selección de cuatro (4) consultores por los servicios de consultoría y asistencia técnica destinados a los proyectos de investigación, valorización y transferencia de la Fundació Hospital Universitari Vall Hebron-Institut de Recerca (VHIR), que así lo requieran.

La contratación de este servicio de consultoría especializada responde a la necesidad de contar con apoyo experto en áreas clave para el impulso de proyectos de investigación, valorización y transferencia. Actualmente, no se dispone de los recursos humanos con la dedicación ni la especialización necesarias para llevar a cabo estas tareas con la eficiencia, continuidad y nivel técnico que requieren.

Este apoyo externo permitirá reducir los tiempos de ejecución, mejorar la planificación y aumentar la efectividad de las acciones llevadas a cabo sin comprometer otras actividades estratégicas u operativas del centro, contribuyendo así a una valorización más ágil y una transferencia más efectiva de los resultados generados por los grupos de investigación.

No se considera conveniente la división del objeto del contrato en lotes, dado que dadas las características técnicas y organizativas del servicio de asesoramiento, la división en lotes supondría hacer la ejecución del contrato excesivamente difícil u onerosa desde el punto de vista técnico, y que la necesidad de coordinar a los diferentes contratistas para los varios lotes podría comportar gravemente el riesgo de socavar la ejecución adecuada del contrato.

A lo largo de este pliego se describen concretamente las tareas incluidas dentro del objeto de este contrato, así como el alcance del servicio propuesto.

****El servicio tiene que cumplir con todos los requerimientos legales en el momento de la contratación, y durante toda la vigencia del contrato.**

Cláusula 2ª. Presupuesto máximo de licitación y Valor estimado del contrato

En el presente procedimiento de licitación, el presupuesto máximo de licitación y el valor estimado no coinciden.

El presupuesto total máximo para esta licitación, es de **“CIENTO NOVENTA MIL EUROS” (190.000,00 €)**, que si le añadimos la cantidad correspondiente al IVA **“TREINTA Y TRES MIL NOVECIENTOS EUROS” (33.900,00 €)**, el importe total asciende a **“DOSCIENTOS VEINTINUEVE MIL NOVECIENTOS EUROS” (229.900,00 €)**.

El presupuesto anual para esta licitación es de **“NOVENTA Y CINCO MIL EUROS” (95.000,00 €)**.

En base al párrafo anterior, se determina que los servicios objeto de la presente licitación serán facturados por hora, y esta se cuantifica en el importe máximo unitario de **95,00€/hora** (IVA excluido) (*). No obstante, el precio mínimo que se puede ofertar es de 60,00€/hora (IVA excluido) (**).

(*)El importe unitario que el licitador podrá mejorar en su OFERTA ECONÓMICA – **Sobre núm. 3.**

(**) El importe unitario mínimo que puede ofrecer el licitador en su OFERTA ECONÓMICA – **Sobre núm. 3.** En caso de que la oferta sea inferior al precio hora mínimo establecido en el párrafo anterior, el licitador quedará excluido automáticamente del procedimiento

Este importe se ha calculado en base a los precios de mercado actuales, considerando un importe medio.

En ningún caso la estimación del consumo será vinculante, el VHIR abonará las facturas del servicio realmente prestado, detallando en la factura el número de horas y las tareas llevadas a cabo.

El valor estimado para esta licitación es de **“CUATROCIENTOS DIECIOCHO MIL EUROS” (418.000,00 €)**, a que, si le añadimos la cantidad correspondiente al IVA los cuales se le suma el importe de **“OCHENTA Y SIETE MIL SETECIENTOS OCHENTA EUROS” (87.780,00 €)**, el importe total asciende a la suma de **“QUINIENTOS CINCO MIL CON SETECIENTOS OCHENTA EUROS” (505.780,00 €)**.

Concepto	Importe (IVA excluido)
Presupuesto base de licitación	190.000,00 euros
Posibles modificaciones	38.000,00 euros
Posibles prórrogas	190.000,00 euros
Total	418.000,00 euros

Importe establecido por modificaciones:

Se establece según el artículo 204 de la L9/2017 la posibilidad de modificar el contrato al alza, y hasta un 20% del presupuesto total máximo de licitación. Importe que será retribuido a la empresa del mismo modo y bajo las mismas condiciones que regula el presente pliego, previa presentación por parte del adjudicatario de la factura.

Las causas previstas que pueden dar lugar a una ampliación del importe son:

- Aumento inesperado de proyectos en cartera.
- Aumento inesperado de proyectos que requieran del soporte técnico licitado.
- Presentación de proyectos a convocatorias de financiamiento competitivo específicas.
- Necesidad de servicios para negociación de licencias.
- Aumento de la proyección de Spin-Off's a constituir.
- Necesidad de aumentar la capacidad de respuesta del equipo de Innovación del VHIR en tiempo y forma de los servicios.

En ningún caso, el presupuesto máximo de licitación será vinculante, sino que el VHIR abonará las facturas de las prestaciones realmente ejecutadas en base a los precios unitarios finalmente adjudicados.

Cláusula 3ª. Duración del Acuerdo Marco.

La prestación de los servicios objeto de la presente licitación tendrá una duración inicial de dos (2) años, con posibilidad de prorrogar por un período de dos (2) años adicionales.

En caso de que sea acordada la prórroga por parte de la entidad contratante, será obligatoria por el contratista, de acuerdo con lo establecido en el artículo 29 de la LCSP.

La fecha de inicio del Acuerdo Marco será el 13 de febrero 2026, o el día siguiente de la formalización del contrato. Se entenderá por formalizado en fecha de la última firma digital.

Cláusula 4ª. Descripción del servicio y alcance del objeto del contrato.

4.1. Dedicación

La prestación del servicio por parte de la persona consultora tendrá una dedicación máxima de 40 horas semanales. En caso de necesitar más de 40 horas semanales, hará falta involucrar otra persona para la prestación del servicio.

Esta dedicación podrá distribuirse entre diferentes Grupos de Investigación de la entidad, en función de sus necesidades específicas y de las áreas descritas en el apartado 4.2. y Cláusula 5ª del presente Pliego Técnico

Una vez iniciado el servicio, el equipo consultor deberá garantizar una respuesta ágil y eficaz a las consultas formuladas por los grupos de investigación, comprometiéndose a proporcionar una respuesta inicial en un plazo máximo de 48 horas hábiles desde la recepción de la solicitud.

La distribución concreta de las horas se acordará entre la persona consultora, los Grupos de Investigación y los servicios implicados, y se desarrollará de lunes a viernes. Esta distribución deberá favorecer una coordinación efectiva y buena organización del trabajo conjunto.

La prestación del servicio deberá poderse realizar tanto presencialmente en las instalaciones de la Fundació Hospital Universitari Vall Hebron – Institut de Recerca (VHIR), como en modalidad remota, en función de las características de las tareas asignadas y las necesidades de los Grupos de Investigación, tal y como se describe en la cláusula 5.

4.2. Estudios mínimos y contenido de las tareas a desarrollar

La empresa adjudicataria deberá ser capaz de proporcionar como mínimo los distintos estudios detallados a continuación (estudios de mercado y planes de negocio), que son también los estudios que se van a solicitar con mayor frecuencia. Se valorará que la empresa adjudicataria sea capaz de proporcionar el máximo número de estudios detallados en la Cláusula 5ª del presente Pliego Técnico.

Dichos estudios deben aportar una visión clara y estructurada sobre la viabilidad, dimensión y oportunidad de la solución innovadora. Deberán abordar, como mínimo, los siguientes bloques:

Tipo de estudio	Contenidos específicos mínimos
A. Estudio de mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de mercado y oportunidad y amenazas • Dimensionamiento de mercado • Contexto competitivo y tecnológico • Ventaja competitiva diferencial y posicionamiento • Identificación del potencial cliente y segmentación • Validación con <i>stakeholders</i> • Estrategia de transferencia
B. Plan de negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo de negocio • Plan de marketing • Plan económico y financiero • Plan operativo y <i>roadmap</i> • Plan de RRHH • Gestión de la calidad • Análisis de viabilidad • Plan de puesta en marcha • Plan de contingencia

La empresa adjudicataria deberá tener la capacidad de entregar cada estudio, a petición, en formato de informe o de presentación.

A continuación, se detallan los distintos componentes de cada bloque por tipología de estudio.

A. Estudio de mercado:

- Necesidad de mercado, oportunidad y amenazas
 - Análisis de la necesidad clínica no resuelta desde la perspectiva de los principales agentes implicados.
 - Identificación del problema que aborda la solución, consecuencias de no resolverlo y limitaciones de las alternativas actuales.
 - Análisis de los entornos donde esta necesidad es más crítica, fácil de abordar o más estratégica para una adopción temprana (ej. disponibilidad de programas de financiación, reembolso, entorno regulatorio favorable, etc.).
- Dimensionamiento del mercado
 - Estimación del mercado total disponible (TAM) a nivel global, considerando las posibles indicaciones de uso.
 - Estimación del mercado accesible (SAM) para las indicaciones prioritarias en mercados clave (Estados Unidos y Europa mínimo).
 - Estimación del mercado objetivo inicial (SOM) a corto plazo, centrado en España u otro país prioritario donde la adopción sea más factible y porque.
 - Análisis geográfico de los mercados más adecuados para el lanzamiento (entorno regulatorio, financiación, interés clínico).
 - Evaluación del potencial de crecimiento del mercado (CAGR) y factores que impulsan dicho crecimiento.
- Contexto competitivo y tecnológico
 - Revisión del estado del arte: análisis de patentes, publicaciones, ensayos clínicos y proyectos similares.
 - Identificación de competidores tecnológicos y de mercado.
 - Análisis de ventajas, limitaciones, posicionamiento y propuesta de valor de soluciones competidoras.
 - Perfil de empresas clave en el sector (biofarmacéuticas, empresas de tecnologías sanitarias, etc.).
 - Análisis del impacto potencial de la solución sobre actores ya consolidados en el mercado.
- Ventaja competitiva diferencial y posicionamiento
 - Identificación de los elementos clave que hacen única a la solución.
 - Comparativa directa y valorativa frente a soluciones actuales o en desarrollo.
 - Análisis de la sostenibilidad de esta ventaja en el tiempo (tecnológica, regulatoria, comercial).
 - Posicionamiento estratégico respecto a los competidores y factores en los que se basa (por ejemplo: precio, experiencia del cliente, características de la solución/producto, etc.).
- Identificación del potencial cliente y segmentación
 - Identificación de los segmentos de clientes más relevantes (hospitales, centros sanitarios, compradores, pacientes, usuarios, licenciarios, etc.).
 - Perfil detallado de los posibles licenciarios (tipo y tamaño empresa, capacidades para desarrollo y comercialización, intereses estratégicos).
- Validación con stakeholders
 - Realización de entrevistas cualitativas a mínimo tres agentes clave del ecosistema (profesionales clínicos, responsables de innovación, asociaciones de pacientes, etc.).
 - Entrega de un informe con conclusiones clave, incluyendo recomendaciones estratégicas y propuesta de condiciones óptimas para facilitar la adopción temprana del producto o servicio.

- Estrategia de transferencia
 - Valoración del encaje más adecuado para la explotación del activo (spin-off o licencia).
 - Identificación de posibles socios estratégicos.
 - Recomendaciones estratégicas iniciales para facilitar la transferencia y maximizar el impacto comercial.

B. Plan de negocio:

- Modelo de negocio
 - Presentación del modelo de negocio utilizando herramientas como el *Business Model Canvas*.
 - Explicación del mecanismo de generación de valor (propuesta de valor, segmentos de clientes, canales de distribución, relaciones con el cliente, estructura de ingresos y costes, actividades clave, recursos clave y socios estratégicos).
 - Identificación de posibles licenciarios interesados en la tecnología.
- Plan de marketing
 - Descripción de producto/servicio, política de cliente, política de precios, política de promoción y comunicación, política comercial y plan de venta.
- Plan económico y financiero
 - Identificación de los riesgos de financiación, destinación de los importes previstos (CAPEX + OPEX), fuentes de financiación, estrategia de captación de fondos, escenarios de salida de inversores, retorno de la inversión.
 - Elaboración de la P&L, con los ingresos y gastos previstos junto con sus periodificaciones, balance y *cash-flow* (necesidad o sobrante de liquidez).
- Plan operativo y *roadmap*
 - Definición del plan de ejecución con hitos clave a corto, medio y largo plazo.
 - Detalle de actividades principales (desarrollo, validación, industrialización, comercialización) y recursos requeridos, incluyendo una posible estrategia de inversión.
 - Establecimiento de un *roadmap* con plazos estimados, riesgos asociados y métricas de seguimiento.
 - Cadena de valor, infraestructura de la “empresa”, definición de procesos y capacidad de desarrollo y producción.
- Plan de RRHH
 - Definición de y análisis de situación del proyecto relativamente a las necesidades de personal y su proyección en el tiempo, acompañado de estrategia de reclutamiento, formación, retención y/o externalización.
- Gestión de la Calidad
 - Identificación de los estándares, procedimientos y responsabilidades necesarios para garantizar que el proyecto/empresa cumpla con los requisitos y normativas de calidad establecidos, y definiendo entre otras cosas procedimientos de control, monitoreo y evaluación y recursos necesarios.
- Análisis de viabilidad
 - Evaluación de la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto/empresa desde valoraciones técnicas, económicas, legales y operativas.
- Plan de puesta en marcha

- Identificación de los procedimientos necesarios para arranque y implementación del proyecto/empresa con definiciones entre otras cosas de alcance, cronograma, presupuestos necesarios y ejecución.
- Plan de contingencia
 - Identificación y definición de las medidas y procedimientos para enfrentarse a eventos inesperados que pueden afectar al proyecto/empresa y a su continuidad o éxito para así mitigar riesgos y asegurar la continuidad del “negocio”.

4.3. Tiempo de respuesta

El tiempo máximo para responder a las nuevas solicitudes realizadas será de 48 horas hábiles desde su recepción. Posteriormente, la empresa adjudicataria dispondrá de un plazo adicional de 48 horas hábiles para aceptar o rechazar formalmente el encargo del servicio solicitado.

El tiempo máximo para responder a las consultas relacionadas con los servicios en curso será de máximo 48 horas hábiles desde su recepción.

Cláusula 5ª. Estudios adicionales y contenido de las tareas a desarrollar

Se valorará que la empresa adjudicataria sea capaz de proporcionar el máximo número de los siguientes estudios, a los cuales también le es de aplicación el apartado 4.1 y 4.3 de la Cláusula 4ª del presente Pliego Técnico.

Dichos estudios deben aportar una visión clara y estructurada sobre la viabilidad, dimensión y oportunidad de la solución innovadora.

Deberán abordar, como mínimo, los siguientes bloques:

Tipo de estudio	Contenidos específicos mínimos
C. Valoración de activos	<ul style="list-style-type: none"> • Métodos de valoración (mínimo 2) • Proyecciones financieras y escenarios • Análisis de sensibilidad • Revalorización estratégica del proyecto
D. Estudio de <i>health economics modelling</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de comparadores y diferenciadores • Recopilación y análisis de datos • Desarrollo del modelo • Revisión y validación del modelo
E. Estrategia <i>go-to-market</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Público objetivo y propuesta de valor • Estrategia de aproximación comercial y validación de interés • Canales de entrada y transferencia al mercado • <i>KPI</i>, mecanismos de seguimiento y adaptación

F. Estudio de <i>market access</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Barreras reguladoras y requisitos de acceso • <i>Stakeholders</i> y circuitos de decisión • Estrategias de acceso a mercados clave • Condiciones de viabilidad (precio, evidencia)
G. Estudio de viabilidad tecnológica	<ul style="list-style-type: none"> • Niveles de Madurez Tecnológica (RLs) • Brechas tecnológicas existentes • Necesidades de I+D
H. Estudio de vigilancia tecnológica	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación y evaluación de tecnologías médicas emergentes e innovadoras

La empresa adjudicataria deberá tener la capacidad de entregar cada estudio, a petición, en formato de informe o de presentación.

A continuación, se detallan los distintos componentes de cada bloque por tipología de estudio.

C. Valoración de activos:

- Métodos de valoración
 - Valoración con un mínimo de 2 métodos diferentes (operation-based, market-based or comparables).
 - Justificación de los métodos utilizados.
- Proyecciones financieras y escenarios
 - Elaboración de proyecciones financieras basadas en hipótesis realistas sobre ingresos, costes, inversión requerida y horizonte temporal.
 - Construcción de escenarios diferenciados (base, conservador, optimista) que reflejen distintas condiciones de mercado, adopción, precios y estrategias de explotación.
 - Rango realista de condiciones de licencia esperables (upfront, milestones, royalties con comparables reales)
 - Análisis de retornos esperados (VAN, TIR, risk-adapted Net Present Value)
- Análisis de sensibilidad
 - Identificación de las variables críticas que más afectan al valor del activo.
 - Justificación del valor estimado y priorización de posibles mejoras pre-licencia.
 - Análisis determinista de sensibilidad para valorar la robustez del activo ante cambios en parámetros como costes, adopción, precios o rendimiento técnico.
 - Representación visual de los resultados y discusión de su impacto.
- Revalorización estratégica del proyecto
 - Evaluación del potencial de incremento de valor a través de mejoras estratégicas como validación técnica adicional, ampliación de indicaciones, protección de propiedad intelectual, acceso a programas de financiación, pruebas de concepto o alianzas clave.
 - Análisis de hitos que podrían modificar significativamente el valor económico del activo.

D. Estudio de *health economics modelling*:

- Identificación de la perspectiva del análisis y de los PICO (Paciente, intervención, Comparador, “Outcome”) y de la perspectiva del análisis
 - Identificación de la perspectiva del análisis, delimitación territorial y tipo de análisis económico (coste-efectividad, coste-utilidad, minimización de costes, coste-beneficio, impacto presupuestario, etc).
 - Identificación de las tecnologías o prácticas clínicas comparables y endpoints clínicos relevantes.
 - Análisis de la práctica clínica habitual, la segmentación de pacientes beneficiarios y del posicionamiento actual de los tratamientos alternativos.
 - Evaluación de los elementos diferenciadores de la tecnología objeto del estudio en términos de efectividad, seguridad, coste y valor añadido clínico-económico.
- Recopilación y análisis de datos
 - Recogida y análisis de datos clínicos, de costes sanitarios y de calidad de vida, procedentes de fuentes primarias y secundarias.
 - Validación de la calidad y pertinencia de los datos utilizados.
- Desarrollo del modelo
 - Diseño y construcción del modelo económico más adecuado (Markov, decisión, particional, dinámicos, eventos discretos, etc), con inclusión de todos los parámetros clínicos, económicos y de resultados en salud necesarios.
 - Cálculo de indicadores clave como coste, efectividad, ICER, QALYs o ahorro neto.
 - Análisis de sensibilidad.
 - Documentación completa del enfoque metodológico, supuestos y estructura del modelo.
- Revisión y validación del modelo
 - Revisión técnica interna del funcionamiento del modelo y validación externa por expertos clínicos o económicos.
 - Realización de análisis de sensibilidad determinista o probabilístico para evaluar la robustez de los resultados.
 - Revisión de escenarios alternativos y formulación de conclusiones relevantes para la toma de decisiones en adopción o financiación.
 - Revisión del impacto organizativo derivado de la adopción si aplica.

E. Estrategia go-to-market:

- Público objetivo y propuesta de valor
 - Definición precisa de los segmentos de clientes prioritarios (usuarios finales, decisores de compra prescriptores) y caracterización de sus necesidades clínicas, operativas y económicas.
 - Formulación de una propuesta de valor clara y diferenciada, que responda a dichas necesidades y destaque los beneficios competitivos de la tecnología.
 - Adaptación de la propuesta de valor a potenciales licenciatarios (empresas farmacéuticas, biotecnológicas, fabricantes de dispositivos, empresas de diagnóstico, etc.), considerando su posicionamiento, cartera actual y estrategia de innovación.
- Estrategia de aproximación comercial y validación de interés

- Diseño e implementación de una estrategia de contacto con potenciales licenciarios identificados, con el fin de contrastar su interés real en la tecnología y explorar posibilidades de colaboración o licencia.
- Realización de entrevistas o presentaciones para validar el encaje estratégico y recoger feedback sobre las condiciones mínimas deseadas por parte del sector.
- Cronograma estimado de acciones clave y recursos necesarios para la ejecución de la transferencia.
- Canales de entrada y transferencia al mercado
 - Identificación y análisis de los canales de distribución y comercialización más adecuados para llegar tanto al cliente final como a los potenciales licenciarios (associacions sectoriales, business developers, ferries especializadas, redes Internacionales, plataformas digitales, etc.).
 - Evaluación de ventajas, barreras, costes y escalabilidad según el tipo de producto o servicio.
- *KPI*, mecanismos de seguimiento y adaptación
 - Definición de indicadores clave de rendimiento (*KPI*) para evaluar el éxito.
 - Propuesta de mecanismos de seguimiento continuo, análisis de resultados y ajustes estratégicos en función de la respuesta del mercado y de los licenciarios.

F. Estudio de *market access*:

- Barreras reguladoras y requisitos de acceso
 - Identificación de los requisitos normativos y de evaluación necesarios para la comercialización o adopción de la tecnología en cada mercado objetivo.
 - Análisis de las barreras regulatorias, procesos de autorización, evaluación de tecnologías sanitarias (HTA) y condiciones específicas de acceso público o privado.
- *Stakeholders* y circuitos de decisión
 - Identificación de los actores clave en la toma de decisiones de acceso (reguladores, financiadores, evaluadores, clínicos, etc.) y mapeo de sus roles e intereses.
 - Análisis de los circuitos formales e informales de adopción en sistemas de salud nacionales o regionales.
- Estrategias de acceso a mercados clave
 - Propuesta de estrategias específicas para facilitar la entrada al mercado en los territorios prioritarios, considerando vías aceleradas, programas piloto, *entry points* regionales o colaboraciones institucionales.
 - Evaluación de tiempos, riesgos y requisitos para cada estrategia.
- Condiciones de viabilidad (precio, evidencia)
 - Análisis de las condiciones mínimas necesarias para la viabilidad del acceso (umbrales de precio aceptables, niveles de evidencia exigidos, impacto presupuestario asumible y alineación con prioridades sanitarias).
 - Recomendaciones sobre generación de evidencia y posicionamiento para favorecer la financiación o adopción.

G. Estudio o Plan de Viabilidad Científica o Tecnológica:

- Análisis de los resultados preexistentes disponibles para valorar el proyecto o tecnología propuestos.
 - Evaluación multidimensional de los distintos Niveles de Madurez Tecnológica (RLs) asociados, permitiendo identificar el grado de desarrollo de cada componente clave del proyecto. A través de este enfoque se determinan las brechas tecnológicas existentes, las necesidades de I+D, y las actuaciones específicas necesarias para evolucionar los resultados hasta su entrada en el mercado. El análisis considera aspectos técnicos, científicos, regulatorios y de escalabilidad, garantizando una visión integral de la viabilidad del proyecto.

H. Estudio de vigilancia tecnológica:

- Consultoría y soporte
 - Identificación y evaluación de medicamentos y tecnologías médicas emergentes, innovaciones disruptivas, oportunidades y amenazas.

Cláusula 6ª. Ubicación y horario de prestación del servicio

El servicio se realizará de forma telemática y cuando sea necesario en las instalaciones del VHIR, ubicado en Passeig Vall d'Hebron 119-129, 08035, Barcelona.

El horario de las posibles reuniones que se deban efectuar será de 9-17h.

Cláusula 7ª. Facturación y pago

Según la Ley 25/2013, de 27 de diciembre, de impulso de la factura electrónica y creación del registro contable de facturas en el Sector Público, en su artículo 4. *“Todos los proveedores que hayan librado bienes o prestado servicio a la administración pública podrán expedir y remitir factura electrónica. En todo caso, estarán obligadas al uso de la factura electrónica y a la presentación a través del punto general de entrada que corresponda...”*.

La empresa adjudicataria facturará de manera electrónica los servicios efectivamente realizados. Los códigos DIR3 para poder emitir la factura son los siguientes:

DIR3	OFICINA CONTABLE	DIR3	ÓRGANO GESTOR	DIR3	UNIDAD TRAMITADORA
A09006467	Fundació Hospital Universitari Vall d'Hebron-Institut de Recerca (HUVH IR)	A09006467	Fundació Hospital Universitari Vall d'Hebron-Institut de Recerca (HUVH IR)	A09006467	Fundació Hospital Universitari Vall d'Hebron-Institut de Recerca (HUVH IR)

En caso que la emisión de la factura electrónica no sea viable por razones excepcionales, el contratista facturará cada prestación de servicios a través de su factura correspondiente, las cuales tendrán que ser enviadas a la siguiente dirección de correo electrónico: factures@vhir.org.

La facturación no será necesariamente mensual, sino que se realizará en función de los servicios efectivamente prestados, una vez estos hayan sido ejecutados de manera total o parcial. Cada factura emitida deberá detallar el período al que corresponde la misma, el desglosamiento/descripción de los gastos por concepto, así como indicar las referencias “L 2025-042”.

El pago efectivo de las prestaciones ejecutadas se realizará mediante transferencia bancaria con vencimiento a 30 días desde la fecha de registro de la factura en el sistema contable de la entidad contratante, siempre que haya sido presentada correctamente por parte de la empresa adjudicataria.

La entidad contratante realizará el pago de los servicios una vez estos se hayan realizado de manera parcial o total y una vez entrada la factura en su registro.

De acuerdo con este parámetro, no se contempla el pago por adelantado de una parte o de la totalidad del precio del contrato.

En ningún caso el contratista tendrá derecho a la revisión de precios por ningún concepto.

El VHIR únicamente abonará al adjudicatario los servicios efectivamente prestados, sin que, en ningún caso, el VHIR esté obligado a agotar el valor estimado del contrato/presupuesto de licitación.

Los datos fiscales del VHIR que es necesario que consten en la factura son los siguientes:

FUNDACIÓ HOSPITAL UNIVERSITARI VALL D'HEBRON - INSTITUT DE RECERCA
NIF: G-60594009
Passeig Vall d'Hebron, 119-129
08035 Barcelona

En caso de que la factura no se emita de acuerdo con los criterios establecidos y referenciados al inicio de la presente cláusula, no se procederá al pago de la misma y quedará retenida hasta que no se indique correctamente los datos solicitados.

En caso de la facturación electrónica esta será rechazada hasta que esta no se indique correctamente los datos solicitados.

Una vez finalizado el contrato, incluidas las posibles prórrogas, el VHIR únicamente aceptará facturas emitidas con fecha posterior a la finalización si estas hacen referencia a

servicios efectivamente prestados dentro del periodo de ejecución del contrato. En todo caso, dichas facturas deberán emitirse en un plazo máximo de dos (2) meses desde la fecha de finalización del contrato.

Cláusula 8ª. Responsable del contrato

El responsable del contrato es la Dra. Mariona Esquerdo, Cap de la Unitat de Innovació del VHIR, a quien le corresponderá básicamente, entre otras, las funciones de gestión y supervisión del suministro contratado, conformar la facturación que emita la empresa suministradora; seguimiento, control y dictado de las instrucciones necesarias para la buena ejecución del contrato; determinar si la prestación realizada se ajusta a las prescripciones establecidas para su ejecución y cumplimiento y recepción del contrato a su finalización, y dar cumplimiento a las obligaciones asumidas por la Fundación Hospital Universitario Vall d'Hebron – Instituto de Investigación (VHIR) en este contrato.

Cláusula 9ª. Confidencialidad, Protección de datos de carácter personal y Propiedad Intelectual e Industrial.

Sin perjuicio del que dispone la legislación vigente en materia de propiedad intelectual, protección de datos de carácter personal y de confidencialidad, la empresa que resulte adjudicataria del presente procedimiento de licitación se comprometerá expresamente a no divulgar la información y/o datos proporcionados por el VHIR ni a darles cualquier uso no previsto en el presente Pliego, salvo autorización expresa del responsable de la Unidad asignado.

La empresa adjudicataria deberá extender estas obligaciones a todo el personal adscrito al servicio, las obligaciones contenidas y asumidas por la empresa adjudicataria, especialmente en lo referente a la confidencialidad, la protección de datos y la propiedad intelectual. En particular, será responsable de garantizar el secreto, la reserva y confidencialidad de toda la información a la que tenga acceso durante la ejecución del contrato..

Todos los derechos, incluidos los de explotación sobre cualquier descubrimiento, invención, creación, obra, procedimiento, idea, técnica, dibujo, diseño, imagen o cualquier otro derecho de propiedad intelectual o industrial, generado, planteado o adquirido como consecuencia directa o indirecta de las tareas desarrolladas por la empresa adjudicataria en relación con el VHIR en el marco del presente contrato (en adelante, “Propiedad Intelectual y/o Industrial”) se entenderán cedidos en exclusiva a favor del VHIR, con carácter mundial, en todo el mundo, por el tiempo máximo permitido por la legislación y/o tratados internacionales vigentes, e incluirá cualquier formato y/o modalidad de explotación que resulte pertinente.

La empresa adjudicataria se obliga a informar al VHIR de cualquier descubrimiento, creación, invento, idea o cualquier otro elemento que constituya o sea susceptible de constituir un derecho de Propiedad Industrial y/o Intelectual y que desarrolle parcial o totalmente durante la vigencia del contrato que se derive del presente procedimiento de licitación.

En el supuesto de que la empresa adjudicataria descubriera o desarrollará cualquier creación de propiedad intelectual o industrial, se entenderá que el mencionado descubrimiento o desarrollo constituye información confidencial del VHIR.

La empresa adjudicataria se obliga a firmar todos aquellos documentos públicos y/o privados que sean necesarios, a libre discreción del VHIR, para permitir la acreditación de la titularidad del VHIR o la adecuada protección de los referidos derechos de Propiedad Intelectual y/o Industrial a favor de la misma o de cualquier tercero designado por este.

La empresa adjudicataria autoriza al VHIR para la transformación, modificación, publicación, comunicación pública y explotación por cualquier medio de las obras que desarrolle como consecuencia de la ejecución del contrato que se derive del presente procedimiento de licitación.

Cláusula 10ª. Criterios de valoración de las ofertas

Para la valoración de las propuestas presentadas en la licitación y la determinación de la oferta económicamente más ventajosa, se aplicarán los criterios y porcentajes de ponderación siguientes:

1. Criterios evaluables mediante fórmulas automáticas	Máximo 60 puntos
• Oferta económica	Máximo 35 puntos
• Criterios de evaluación automáticos	Máximo 25 puntos
2. Criterios evaluables mediante juicio de valor	Máximo 40 puntos

10.1. Criterios evaluables con fórmulas automáticashasta 60 puntos

10.1.1 OFERTA ECONÓMICA..... hasta 35 puntos

Se valorará de forma automática, de conformidad con la fórmula siguiente:

$$P_v = \left[1 - \left(\frac{O_v - O_m}{I_L} \right) \times \left(\frac{1}{V_P} \right) \right] \times P$$

P_v = Puntuación de la oferta a Valorar

P = Puntos criterio económico

O_m = Oferta Mejor

O_v = Oferta a Valorar

IL = Importe de Licitación

VP = Valor de ponderación = 1

**Si después de haber aplicado la fórmula automática a una oferta presentada, el valor resultante es negativo, se le asignarán directamente cero (0) puntos de la parte económica.*

10.1.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN AUTOMÁTICOS.....hasta 25 puntos

Los licitadores aportaran una declaración responsable en relación a los criterios de valoración de este apartado y la documentación que lo acredite en el **Sobre núm. 3**.

- Se valorará el tiempo de respuesta a las nuevas solicitudes de servicio y a las consultas dentro de un servicio que se esté ejecutando hasta 4 puntos
Se puntuará de la siguiente manera:
 - o Respuesta a nuevas solicitudes en menos de 72 horas 2 puntos
 - o Respuesta a nuevas solicitudes en menos de 96 horas 1 punto
 - o Respuesta a consultas en menos de 24 horas 2 puntos
 - o Respuesta a consultas en menos de 48 horas 1 punto
- Se valorará que como mínimo una persona del equipo que ejecute el contrato haya realizado como mínimo un máster o programa de postgrado relacionado con los servicios solicitados 4 puntos
Se deberá aportar la documentación que lo acredite.
- Se valorará que como mínimo una persona del equipo que ejecute el contrato haya realizado un curso especializado en análisis de mercado de soluciones innovadoras en salud 3 puntos
Se deberá aportar la documentación que lo acredite.
- Se valorará que el licitador tenga la capacidad de proporcionar también los estudios descritos de la letra C a la H (Cláusula 5ª) en la presente licitación hasta 3 puntos
Cada estudio extra se puntuará con 0,5 puntos.
Nota: en los Pliegos se prevé la opción de subcontratación, a excepción del servicio de estudio de mercado y el servicio de plan de negocio, que deberán realizarlos la empresa adjudicataria.
- Se valorará que el licitador haya trabajado con un mínimo de ocho empresas del sector salud anteriormente 3 puntos
Se deberá aportar un listado donde se especifiquen las empresas del sector de la salud.
- Se valorará que la media de años de experiencia de los miembros del equipo en el sector salud sea de ocho años 4 puntos

Se deberá indicar el número de miembros del equipo, y los años de experiencia de los mismos en el sector de la salud.

- Se valorará que el licitador aplique medidas orientadas a la conciliación de la vida familiar y laboral, de tal manera que el personal adscrito a la ejecución se vea positivamente afectado por esta medida 2 puntos

Los puntos serán repartidos de la manera siguiente:

- o Flexibilidad horaria 0,5 puntos
- o Posibilidad de teletrabajar 0,5 puntos
- o Reducción de jornada por conciliación familiar.....0,5 puntos
- o Permiso por día extra ya sea por maternidad o paternidad o por otros motivos 0,5 puntos

Para su valoración la persona licitadora tendrá que especificar de forma detallada las medidas de conciliación prevista, el calendario de aplicación y las medidas de seguimiento y evaluación en el **Sobre núm. 3**.

- Se valorará que la plantilla de personal que ejecute el contrato mantenga un equilibrio entre mujeres y hombres. Es decir, que el porcentaje de personas asignadas a desarrollar el proyecto, sea paritario en mujeres y hombres. Se entenderá que hay un equilibrio de genero cuando la representación de cada uno de los sexos en el equipo no sea inferior al 45% 2 puntos
- Se deberá indicar el porcentaje de cada uno de los sexos.

10.2 Criterios evaluables mediante juicios de valor.....hasta 40 puntos

Se valorará la proposición técnica en relación a los criterios sometidos a juicio de valor, de acuerdo con los valores numéricos establecidos para cada criterio y subcriterio en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares y en el Pliego de Prescripciones Técnicas, y posteriormente se ordenarán las diferentes propuestas valoradas en orden decreciente, y se aplicará la formula siguiente para obtener la puntuación,

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

P_{op} = Puntuación de la **O**ferta a **P**untuar

P = **P**untuación del criterio

VT_{op} = **V**aloración **T**écnica de la **O**ferta que se **P**untúa

VT_{mv} = **V**aloración **T**écnica de la oferta **M**ejor **V**alorada

A continuación se indican criterios que se evaluarán mediante juicios de valor. La valoración se hará por comparación entre las ofertas presentadas. Se dará mayor puntuación a la oferta que se ajuste mejor a los requisitos técnicos establecidos en el Pliego de Prescripciones Técnicas. El resto de ofertas se puntuarán proporcionalmente por comparación. No se valorará información que no resulte relevante.

Los criterios de adjudicación para valorar el contenido del **Sobre núm. 2** son los siguientes:

Características cualitativas y técnicas del servicio.....hasta 40 puntos

Se valorará una **extensión máxima de 10 páginas din A4 a una cara** con tipografía **Arial 11** (en caso de que se aporte una oferta más extensa de la exigida, únicamente se tendrán en cuenta por su valoración las 10 primeras páginas aportadas).

1. Metodología técnica del trabajo hasta 25 puntos

El licitador deberá aportar la documentación necesaria para presentar la metodología aplicable a los distintos estudios reflejados en la presente licitación. Entre esta documentación será importante describir las fases para cada tipo de estudio y con los distintos entregables esperados. Dentro de la metodología utilizada en cada tipo de estudio, se deberá exponer las distintas técnicas de análisis, así como las fuentes y bases de datos que se van a consultar.

Se valorará la justificación, claridad y adecuación de las tareas y de la metodología.

Evaluación	Puntuación
Metodología excelente, muy bien estructurada, adaptada a distintos tipos de estudio, con detalle claro de fases, herramientas y entregables.	21 - 25
Buena metodología, clara, con estructura definida y adaptada, aunque con menor nivel de detalle o sin herramientas específicas.	16 - 20
Metodología aceptable pero genérica, sin mostrar adaptabilidad específica o con fases poco desarrolladas.	11 - 15
Propuesta poco clara, con carencias metodológicas o sin coherencia con los tipos de estudio requeridos.	6 - 10
Metodología ausente o inadecuada para el objeto de la licitación.	0 - 5

Se dará la máxima puntuación a la propuesta que presente una metodología más adecuada, capaz de garantizar un nivel de servicio más eficiente y ajustado al marco del pliego técnico y necesidades del VHIR. El resto de propuestas se valorarán proporcionalmente tal y como se describe en la tabla anterior.

2. Gestión de la prestación de los servicios hasta 15 puntos

En este apartado se valorará la gestión de los servicios. Esta debe incluir un plan de organización del trabajo dónde se describan de forma general / transversal las fases de gestión del proyecto, un cronograma con los hitos clave, y la asignación de tareas con sus responsables. Además, deberá figurar un plan de coordinación donde quede reflejada la frecuencia y canales de contacto, así como reuniones de seguimiento con el Grupo de

Investigación o el responsable asignado del VHIR. Se aportará un plan de control y seguimiento con las distintas herramientas usadas y el procedimiento de gestión de incidencias. Se valorará positivamente que se agregue valor al servicio de formas distintas.

Evaluación	Puntuación
Plan de organización claro, detallado, con buena organización, enfoque colaborativo y valor añadido significativo.	12 - 15
Presentación correcta y coherente, con organización clara y propuesta operativa viable.	8 - 11
Propuesta genérica, con pocos elementos diferenciadores o sin evidenciar conocimiento del contexto del contrato.	4 - 7
Presentación poco clara, desorganizada o insuficiente.	0 - 3

Se otorgará la máxima puntuación a la propuesta que muestre un mayor nivel de detalle, coherencia y calidad en la planificación del servicio. El resto de propuestas se valorarán proporcionalmente.

De conformidad con la Directiva 1/2020 de Aplicación de Fórmulas de Valoración y Puntuación de las Proposiciones Económica y Técnica, se establece un Umbral para cada criterio que se proponga valorar y posteriormente puntuar, que en ningún caso podrá ser inferior al 50% de la valoración de cada criterio.

Existen dos opciones posibles respecto de este umbral, en función de si ninguna de las ofertas lo supera (opción 1) o al menos una de las ofertas técnicas lo supera (opción 2).

- Opción 1 - Si ninguna valoración de las ofertas supera el umbral de valoración mínimo, todas obtienen como puntuación el valor obtenido en la fase de valoración y ninguna queda excluida de la licitación.
- Opción 2 - Si alguna valoración de las ofertas supera el umbral, se puntúan todas las ofertas y ninguna empresa queda excluida de la fase de puntuación, ni tampoco de la licitación.

Por tanto, las puntuaciones mínimas de cada subcriterio con tal de aplicar la fórmula serán:

- Metodología técnica del trabajo: 12,5 puntos
- Gestión de la prestación de los servicios: 7,5 puntos

NOTA IMPORTANTE: Con tal de poder ser adjudicatario, será necesario que como mínimo el licitador obtenga **veinte (20) puntos** en la propuesta relativa a los criterios cuantificables según juicios de valor. En caso contrario será excluido.

Cláusula 11ª. Especificaciones para la adjudicación

11.1. Especificaciones para la adjudicación del Acuerdo Marco

En aras de garantizar la efectiva competencia en la ejecución de los contratos basados, el presente acuerdo marco no será objeto de adjudicación si, como resultado del procedimiento de licitación, no se alcanza un mínimo de dos licitadores que cumplan los requisitos exigidos y resulten adjudicatarios. Esta condición se establece como requisito esencial para la validez del acuerdo marco, en tanto que su funcionalidad se fundamenta en la posibilidad de realizar adjudicaciones sucesivas entre varios operadores económicos, conforme a los principios de concurrencia, igualdad y eficiencia en la contratación pública.

11.2. Especificaciones para la adjudicación de los contratos basados

De manera general, la adjudicación de los servicios se realizará bajo los siguientes criterios:

- Según el sector de especialización técnico (fármacos, productos sanitarios, IVDs o salud digital) de la empresa adjudicataria. Se priorizará la adjudicación a la empresa que, conforme al expediente de adjudicación del Acuerdo Marco, haya demostrado mayor idoneidad técnica en relación con las tareas específicas del Estudio que se requiera.
- Experiencia previa en proyectos similares.
- Capacidad operativa y disponibilidad inmediata.

Así pues, la persona responsable del contrato determinará la empresa que llevará acabo el servicio del Estudio.

En todos los casos, la elección de la empresa que lleve a cabo el servicio se encontrará justificada mediante un Informe emitido por la persona responsable, el cual incluirá una motivación suficiente que justifique la idoneidad del proveedor seleccionado, conforme a los principios de transparencia, eficiencia y buena gestión contractual.

En Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares se explica en detalle la gestión del Acuerdo Marco.

Barcelona, 12 de septiembre de 2025.

ÓRGANO DE CONTRACTACIÓN

Dra. Begoña Benito Villabriga

Directora

Fundació Hospital Universitari Vall Hebron – Institut de Recerca (VHIR).

ANEXO NÚM. 1

FINANCIAMIENTO

La presente licitación es susceptible de estar financiada por fondos de varias procedencias, entre los cuales se encuentran:

Instituto de Salud Carlos III (ISCIII):

En función de la convocatoria

- **Plataformas ISCIII de apoyo a la I+D+I en Biomedicina y Ciencias de la Salud**



- **Desarrollo Tecnológico en Salud (DTS)**



- **ITEMAS - Plataforma de dinamización e innovación**



Leyenda: "subvencionado por el Instituto de Salud Carlos III (ISCIII)"



Si contienen Fondos FEDER / FSE+:

Leyenda: "subvencionado por el Instituto de Salud Carlos III (ISCIII) y cofinanciado por la Unión Europea"



**Cofinanciado por
la Unión Europea**

Si contenen Fons NextGeneration-EU:

Llegenda: "financiado por el Instituto de Salud Carlos III (ISCIII) y por la Unión Europea NexGeneration-EU



Agencia Estatal de Investigación

En función de la convocatoria:

- Proyectos de Generación de Conocimiento



- Líneas estratégicas » MCIN/AEI + NEXT GENERATION + RESILIENCIA



- Proyectos Colaboración en Público-Privada



AGAUR-Agencia de Gestión de Ayudas Universitarias y de Investigación

- Ayudas de Industria del Conocimiento (Llabor/Producte)



- Xarxes d'R+D+I per programes de valorització i transferència resultats en recerca



Departament de Salut

- Proves de validació



Generalitat de Catalunya
**Departament
de Salut**

Unió Europea

Convocatoria H2020 (2014-2020)

Leyenda: "These projects are funded by the European Union under Horizon 2020 research and innovation programme"



These projects have received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme

Convocatoria Horizon Europe (2021-2027)

Leyenda: "These projects are funded by the European Union under Horizon Europe research and innovation programme"



These projects are funded by the European Union under Horizon Europe research and innovation programme

Convocatoria Innovative Health Initiative (IHI)

Leyenda: "These projects are supported by the Innovative Health Initiative Joint Undertaking (IHI JU). The JU receives support from the European Union's Horizon Europe research and innovation programme and COCIR, EFPIA, Europa Bio, MedTech Europe, and Vaccines Europe"

