15 JULIO

9:30h
11:00h

PTS 4YOU MEETUP

El maná europeo: nuevas oportunidades de financiación para proyectos i+D+i en Salud.

PTS PARQUE TECNOLÓGICO DE LA SALUD

Índice

- Noticias y Contexto
- Oportunidad en Compra Pública de Innovación
- Plan de impulso a la CPI
- Credenciales
- Sobre Ayming España

La Junta selecciona 12 proyectos de compra pública de innovación que suman 35 millones de euros

CPISALUD CART_ANDALUCÍA Junta de Andalucía

Proyecto CAR-T | Fases del Proyecto | Actividades | Contacto

Proyecto CAR-T | CART_ANDALUCÍA | Tweets por @FProgresoysalud

Los CAR-T (*Chimeric Antigen Receptor T cells*) constituyen un tipo de inmunoterapia que supone un antes y un después en la forma de abordaje del tratamiento de varios tipos de tumores hematológicos resistentes o en recaída, y se estima que en los próximos años tendrán también un gran impacto en el manejo de los tumores sólidos. La FDA en EEUU estima que a partir del año 2025 habrá unas 20 indicaciones terapéuticas para células CAR-T en ensayos clínicos. El impacto clínico y social de los CAR-T es muy alto porque un porcentaje muy significativo de pacientes sin alternativa terapéutica logran respuestas sostenidas en el tiempo. Sin embargo, la terapia tiene limitaciones en cuanto a sus resultados a largo plazo, así como una enorme complejidad tecnológica y clínica y unos costes muy elevados, por lo que es necesario buscar alternativas como el codesarrollo público-privado de nuevos CAR-T más efectivos, menos tóxicos y más eficientes para lograr el acceso equitativo y sostenible de los pacientes a la terapia.

Proyecto Asurant | Legislación | ASURANT – Análisis de Susceptibilidad y Resistencia Microbiana a Antibióticos | Tweets por @FProgresoysalud | Fundación Progreso y Salud retuitteó

ASURANT – Análisis de Susceptibilidad y Resistencia Microbiana a Antibióticos

Contexto

Los proveedores de tecnologías y servicios de ingeniería debe estar interesados en aumentar su relación con la Administración Pública

- Administración Pública es el **principal comprador** en España (será 20% del PIB)
- Impulso de la compra pública de innovación para abordar **soluciones a necesidades de la administración no disponibles en el mercado**
- Principales áreas de interés público potencial por explotar: **salud y asistencia social, medioambiente y movilidad.**
- Búsqueda de soluciones a retos de interés público basadas en nueva tecnologías y tecnologías digitales emergentes: **IA, Conectividad o IoT, Blockchain y Cloud.**

Contexto

Es una vía de subvención de la I+D+i que se va a potenciar en los siguientes años, impulsado por los fondos Next Generation EU … Es una gran OPORTUNIDAD

- A día de hoy llevamos **10 licitaciones de CPI** (CPP y CPTI)
- **El doble** que el año pasado para estas fechas, sin contar con las que lanza CDTI
- Cada vez , **hay más agentes** que lanzar consultas preliminares a mercado y posteriores CPIs como ***AVI, ICE, Incive, Smartiago, Ayuntamiento Las Rozas, Consellería Sanitat,…***
- **Los fondos NGEU** van a impulsar el uso de esta política de fomento de la innovación , haciendo que aparezcan más CPIs y que se animen más agentes de la administración pública a licitar

Oportunidad en Compra Pública de Innovación

ayming

¿Qué es CPI?

NO

NO ES UN NUEVO TIPO DE CONTRATO

se aplica la legislación de contratos del sector públicos (Obras, servicios, suministros)

NO

NO ES UNA FORMA DE ADJUDICACIÓN

de los contratos (sigue según los mismos procedimientos: abierto, negociado con o sin publicidad, diálogo competitivo, etc.)

SI

SI ES UNA POLÍTICA PÚBLICA DE FOMENTO DE LA INNOVACIÓN

a través de la contratación administrativa, para mejorar los servicios públicos y la innovación empresarial (“no te subvenciono, compro tu I+D+i”).

¿Tiene sentido una CPI?

- Sí, cuando existe una necesidad…
  - no cubierta por un requerimiento actual o futuro que los productos o servicios actuales no pueden resolver o lo podrían hacer sólo con un coste o riesgo excesivos
  - concreta que persigue mejorar las prestaciones de los servicios públicos incrementando la eficacia y eficiencia en el gasto a largo plazo
- … y es necesario contrastarlo con el mercado
  - Nº de potenciales proveedores y estructura del mercado
  - Análisis para ver si la tecnología es viable o madura

Compra Pública Precomercial (CPP) – TRL < 7

Contratación de **servicios de I+D para desarrollar soluciones que están lejos de estar disponibles en el mercado**. El comprador público no se reserva los resultados de I+D para su uso en exclusiva, sino que comparte con las empresas los riesgos y los beneficios de la I+D necesaria para desarrollar las soluciones innovadoras que superen las que hay disponibles en el mercado.

Compra Pública de Tecnología Innovadora (CPTI) – TRL 7-8

Compra pública de un bien o servicio que no existe en el momento de la compra pero que puede desarrollarse en un período de tiempo razonable. Dicha compra requiere el **desarrollo de tecnología nueva o mejorada** para poder cumplir con los requisitos demandados por el comprador.

¿Por qué CPI?

SECTOR PÚBLICO

- La AAPP pasa a ser el **motor de la innovación**
- Accede a fondos europeos adicionales relacionados con la innovación
- Ahorra costes a corto, medio o largo plazo (hasta un 85%)
- Mejora su **reputación**
- Incorpora **nuevos proveedores** de servicios
- Desarrolla **conocimientos y capacidades**
- Obtiene **beneficios** a través de la explotación comercial de patentes o empresas mixtas.

- Mayor eficiencia en la prestación de servicios públicos
- Mejora la vida de los ciudadanos

EMPRESAS

- Las empresas **se anticipan al mercado**
- Aplican su investigación en **entornos reales** y comercializan ideas
- Comprenden las prioridades y desafíos del sector público, **orientan su inversión en I+D**
- Mejoran su reputación **(cliente de referencia)**
- Reducen costes. **Acceden a financiación pública** regional, nacional o europea relacionados con la innovación
- Aumentan sus ingresos
- Obtienen beneficios a través de **la explotación comercial de patentes** o empresas mixtas

Impacto positivo en la cuenta de resultados

*El Gobierno ha anunciado el **impulso a la CPI** en los próximos años dentro de distintos Planes de Recuperación e Impulso sectorial (como el de Automoción con 100 M€)*

Financiación de la CPI

Periodo 2014-2020. Principales programas de financiación de la CPI.
Extensión hasta diciembre de 2023

- **Programas nacionales**
  - Ministerio de Ciencia e Innovación: Línea FID (>200M€). Convocatorias periódicas. Intensidad dependiendo tipo de región (50-85%).
  - CDTI: Innodemanda, Compra Pública Precomercial (>30M€)
- **Programas regionales**, (>100M€) Estrategia propia. Temáticas
  - Andalucía. Salud y otras como Consejería de Fomento.
  - Castilla y León. Salud y Ciberseguridad
  - Cataluña. Salud y medioambiente
  - Valencia: Vivienda sostenible y Apoyo a empresas a preparar licitaciones CPI (AVI)
  - Madrid: Medioambiente y Salud
- **Programas Horizonte 2020:**
  - Convocatorias temáticas. Proyectos en consorcio
  - Intensidad variable: CPP (90%), CPTI (30%), CSA(100%)

Periodo 2021-2027 y Next Generation EU

Plan de Impulso de la CPI

ayming

Ayming ofrece un acompañamiento global en todo el ITINERIARIO de la CPI

Formación y Sensibilización		Contenido y Publicación Proyecto		Gestión y Adquisición	
ADMON	EMPRESA	ADMON	EMPRESA	ADMON	EMPRESA
Impulso de la CPI	Vigilancia de Oportunidades	Consultas Previas CPI	Pliegos CPI	Ejecución	Justificación Financiación
• Formaciones • Visión Estratégica • Propuesta de valor Proyectos I+D+i • Retos de las AAPP	• CPI Proactiva • CPI Reactiva • Anuncios Previos y Futuros Pliegos CPI • Líneas de Financiación	• Identificación de Agentes • Análisis de Retos • Preparación de las CPM	• Análisis de Criterios • Preparación de Oferta • Estudio tecnológico • Solicitud de la Financiación	• Cumplimiento de hitos intermedios y finales • Etapas CPP, CPTi, Asociación Inno	• Justificación Financiación recibida para el proyecto

¿Dónde puede ayudar Ayming?

- Talleres de formación y sensibilización con *partners* de la industria
- Identificación de proyectos y potenciales soluciones
- Gestión del proceso

- Soporte a consultas
- Vigilancia tecnológica CPM y Pliegos
- Gestión en la fase de diálogo

- Apoyo en la presentación de propuestas de Consulta
- Requerimientos de Innovación
- Financiación (FEDER, regional, CDTI)

- Apoyo en la redacción de pliegos y mejora de propuestas
- Análisis de criterios de juicios de valor y automáticos
- Análisis de alianzas y subcontrataciones

- Validación de entregables
- Indicadores y KPIs de ejecución

- Elaboración de informes de seguimiento y evaluación (incluido para FEDER)
- Justificación de la financiación

Credenciales

ayming

Impulso a la Compra Pública de Innovación

Clientes: Ayuntamiento de Las Rozas, Ayuntamiento de Madrid, Ayuntamiento de Benidorm, Conselleria de Sanitat, Empresas Tecnológicas

Ejecución: 2019-2020

ADMON
Formación y Sensibilización

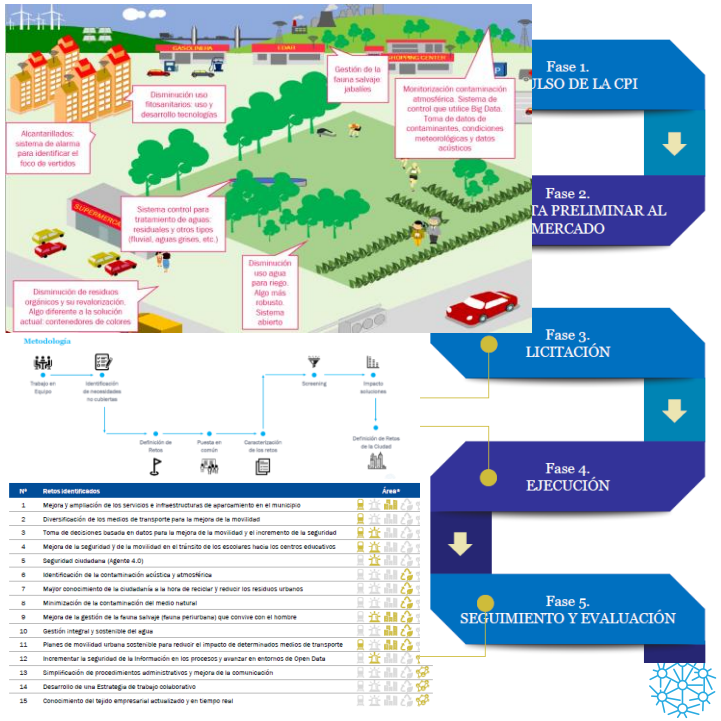
Principal objetivo: Formación en CPI y análisis de Retos del municipio

Actividades:

- **Formación teórico-práctica** en CPI. Teoría, ejemplos de proyectos previos en cada fase
- Elaboración de **talleres** en distintas áreas del Ayuntamiento (Movilidad, Transporte, Seguridad, Urbanismo, MA, Administración electrónica, Innovación) para identificación de necesidades no cubiertas
- **Jornada** de presentación pública de resultados en la Euroregionsweek 2020
- Búsqueda de **Financiación y de convocatorias CPI**

Herramientas/metodologías

- **Formaciones**
- **Workshop** con los Resp. del Ayto.
- **Encuesta** al personal interno
- **Jornada** con el ecosistema para publicación de resultados y Retos
- **Búsqueda de financiación**



Asistencia Técnica Especializada para la CPI

Clientes: Conselleria de Sanitat, Universal i Salut Pública

Ejecución: 2020-2023

ADMON

Consultas Previas CPI → Ejecución

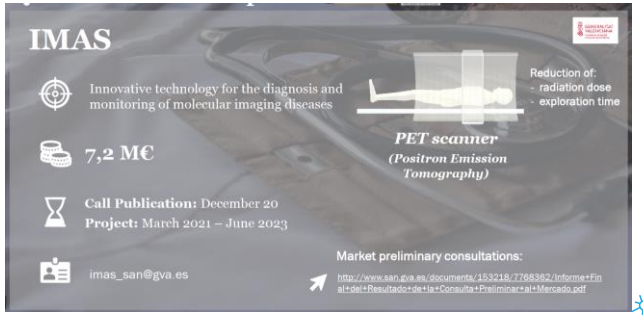
Principal objetivo: dos contratos, 1. Asistencia Técnica en Compra Pública de Innovación (CPI) y 2. Oficina de gestión de proyectos

Actividades:

- Análisis y asistencia en materia de **Propiedad Intelectual e Industrial**
- Soporte en la tramitación del Convenio con el Ministerio de Ciencia y financiación FEDER, dentro de la línea FID
- Desarrollo del documento regulador y procedimiento CPI
- **Jornada** de presentación pública de proyectos CPI al Consejo Europeo de Innovación (EIC) de la CE
- Gestión de oficina técnica para uno de los proyectos CPI de la Conselleria

Herramientas/metodologías

- **Servicio de asistencia técnica a demanda** por bolsa de horas
- Asistencia a eventos internacionales
- Desarrollo de herramientas de gestión y planificación



Consulta Preliminar de Mercado en proyectos CPI

Clientes: Centro de Cirugía de Mínima Invasión Jesús Usón

Ejecución: 2021

EMPRESA

Pliegos CPI

Principal objetivo: Asistencia Técnica en el lanzamiento y difusión de la Consulta Preliminar al Mercado (CPM)

Actividades:

- **Preparación técnica de la jornada** de la CPM:
  - Estructura, Índice, Temas y Ponentes
  - Preparación de la documentación soporte en la presentación Plataforma para emitir el Webinar online
  - Propuesta de moderador de la jornada
- **Actividades de promoción** a la CPM:
  - Preparación del banner
  - Preparación de mensajes para Redes Sociales
  - Mailing a la red de Ayming y al ecosistema
- **Gestión de la jornada** de la CPM:
  - Gestión de invitaciones, confirmaciones y asistentes
  - Gestión de la intervención de asistentes
  - Recopilación de preguntas realizadas durante la jornada

Herramientas/metodologías

- Herramientas para realización de ponencias web
- Explicación del proceso CPI y moderación de preguntas en la jornada
- Edición de videos en inglés y español
- Edición de presentación en inglés y español

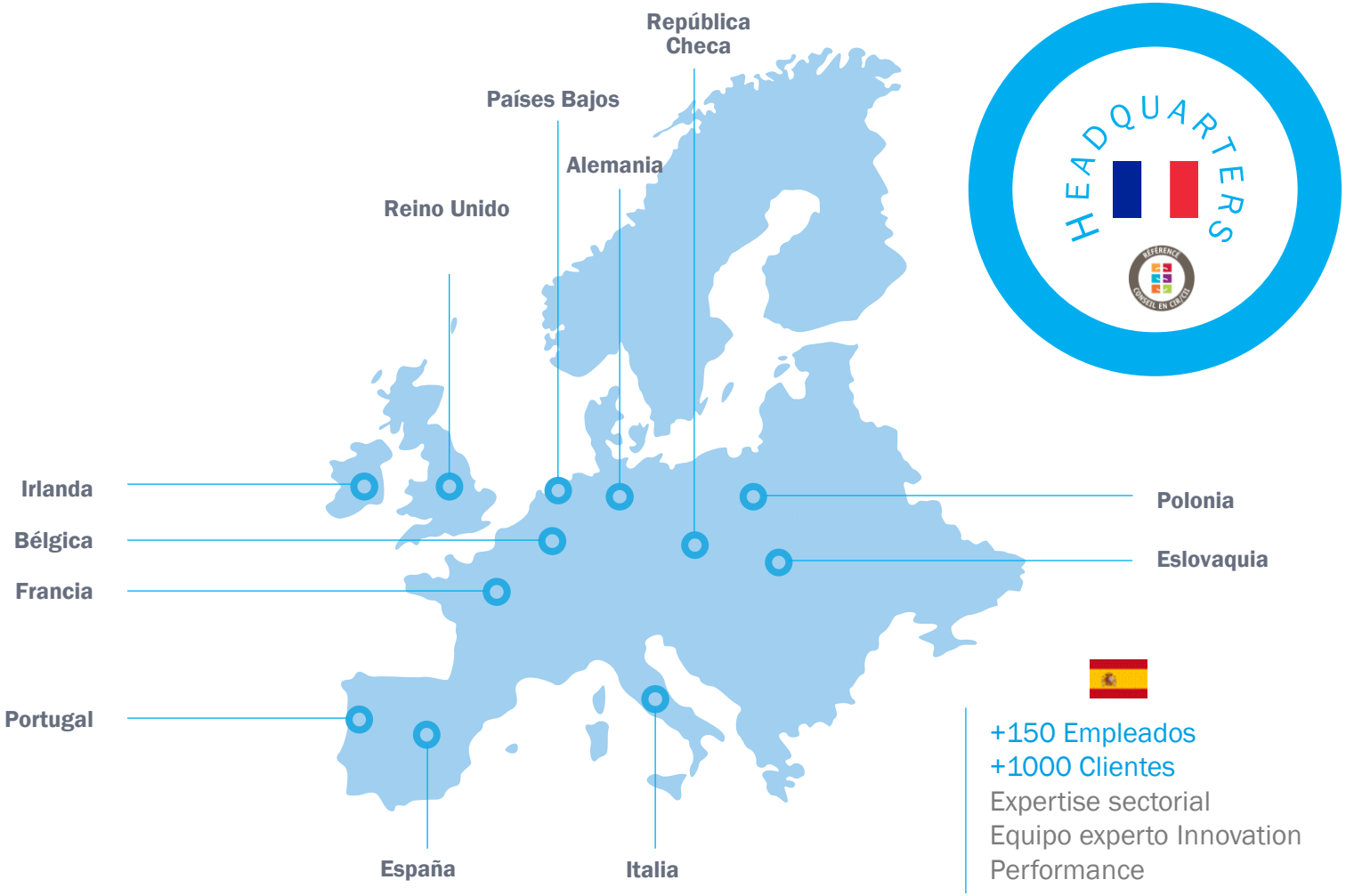
Presentación de Ayming España

ayming

Ayming: Alcance Global

En el mundo

En Europa



Datos y Cifras más relevantes

€157m
Facturación en 2018

30 Años
Experiencia

1400
Empleados

Más de 20,000
Clientes Globalmente

Área de Sector Público y Estrategia

Ayming España cuenta con un **equipo especializado en estrategia** para entes públicos y privados

Planes estratégicos

- **Procesos participativos**
- **Diagnósticos** estratégicos
- **Herramientas:** BMC®, DAFO, encuestas, Focus Group, benchmark
- **Plan de acción:** Ideas y Proyectos
- **Seguimiento**, cuadro de indicadores
- **Plan de comunicación**

Compra Pública de Innovación

- **Formación**
- Talleres para identificación de **retos**
- **Vigilancia** de oportunidades
- Elaboración de **Pliegos**
- **Financiación**

Valoración de intangibles

- **Valor** de intangibles (patentes, tecnologías, proyectos) a **precio de mercado**
- Método **cualitativo**
- Método **cuantitativo**
- Establecimiento de **royalties** para licencia

Spin up Launching Program

- **Valor** de la **tecnología**
- Diseño de **Business Plan**
- Análisis **modelo de negocio**
- **Financiación**
- **Equipo**
- **Seguimiento operativo**

Tech-Transfer

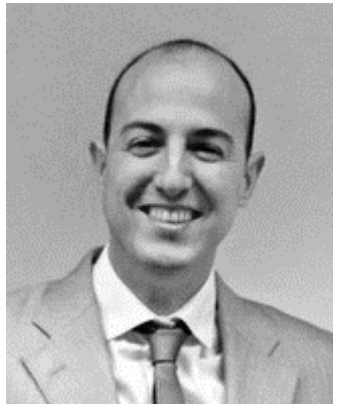
- Talleres para **estudio de propuesta de valor**
- **Segmentación** de mercados
- Identificación de **empresas target**
- **Difusión** de la Propuesta de Valor
- **Contacto** y selección
- **Validación** de resultados

Oficina Técnica y Subvenciones

- Análisis y preparación de **convocatorias**
- **Revisión y evaluación** de expedientes
- Caracterización **ecosistemas**
- Dinamización y procesos **participativos**

aruizroldan@ayming.com Tlf 690 845 411

Antonio Ruiz



- Ingeniero Químico
- Máster en Dirección Comercial y Marketing (GESCO)
- Máster en Dirección Financiero

Experiencia Profesional

2020– Ayming

Como Responsable de Desarrollo de Negocio en la Com. Valenciana, Murcia y norte de Andalucía, mi responsabilidad es conocer la estrategia 360º de la gestión de la innovación y la aplicación en el tejido empresarial, ofreciendo asesoramiento y visión estratégica en los diferentes proyectos y coordinando los players necesarios para su ejecución

2017 - 2020 Incotec

Con tareas similares a las desarrolladas en Ayming, en Incotec también me correspondía la responsabilidad del diseño e implantación del plan de marketing y de transformación de digital, implicándome en el diseño e implantación del CRM (Hubspot), creación de un modelo de ventas escalable acoplado a la estrategia digital de la compañía y las herramientas disponibles (Social Selling, ERP propio, programa gestión proyectos propio)

2002-2017 Kersia/Hypred , Guardian , Panstar, Obremo, Grupo Porcelanosa, Bancolor

Durante su carrera profesional ha desempeñado diferentes puestos en management y en el área de marketing / sales, estando como Resp. De Calidad y Medio Ambiente en una de las empresas del Grupo Porcelanosa, como Director de una Unidad de Negocio en la empresa de construcción Obremo, o como Responsable de producto para la multinacional americana Guardian Glass.

Experiencia_ Principales trabajos realizados

- Implantación de los sistemas de gestión de calidad basados en normas ISO 9001 y 14001, así como gestión de la Autorización Ambiental Integrada
- Gestión de costing ABC y business case para empresa de construcción logrando pasar de pérdidas a un récord en beneficios en 3 años
- Implantación y diseño de una campaña de marketing basada en directrices americanas en un producto de alto valor añadido como sustitutivo en el mercado del vidrio para ventanas
- Diseño e implantación de un CRM Hubspot para gestión comercial y marketing en consultoría de innovación
- Desarrollo del plan de negocio y posicionamiento de marca para una consultora innovación
- Mentorización, formación y diseño de diferentes modelos de ventas escalables en empresas del sector químico, servicios, cerámico, etc.

Impulso de la Compra Pública de Innovación

¿Comenzamos?

ayming