



Compra pública de tecnologia
Sessió de treball amb el Sector
12 maig 2017
Resultats

Ajuntament de Barcelona

Resultats sessió de treball

Aquest document és el **resultat de la sessió de treball** que es va dur a terme el passat dia 12 de maig de 2017 amb representants de les empreses i organitzacions del sector TIC i de la innovació amb l'objectiu de **posar en comú els reptes en l'àmbit de la compra pública de tecnologia.**

Les vostres idees i aportacions permetran enriquir el procés de transformació de la contractació municipal que en l'àmbit de la tecnologia estem liderant des de l'IMI.

Així mateix volem aprofitar aquesta oportunitat per **agrair-vos a la vostra participació.**

Agenda sessió de treball



- 09:30 Benvinguda.
- 09:40 Marc general y objectius.
- 10:00 Dinàmica de discussió a les taules.
- 11:00 Cafè.
- 11:15 Resultats taules i discussió oberta en plenari.
- 13:15 Propers passos.
- 13:30 Cloenda.



Pla “Barcelona Ciutat Digital”

Transformació Digital 2017-2019

Barcelona, desembre 2016

Comissionat de Tecnologia i Innovació Digital - Institut Municipal d'Informàtica



Desenvolupament participatiu del pla



4 sessions de treball

1. Compra pública de tecnologia
2. Serveis digitals àgils
3. Solucions de codi obert i estàndards oberts
4. Comú de dades de ciutat

Amb els professionals i empreses del sector

Amb metodologies de design thinking

Primera meitat 2017



Agile Digital Services



Open Source & Open Technology



Data Strategy

Per implantar el programa de transformació digital i àgil a l'IMI s'han creat 4 grups de treball verticals i un transversal



Procurement Innovation



Capability & Culture

Objectius de la sessió de treball



Compra pública de tecnologia

La compra pública de tecnologia és un element important de dinamització del sector TIC, a la vegada és també un dels moments clau per introduir innovació al sector públic.

Volem establir un nou model de relació amb el sector millorant els processos de compra pública, alleugerint la burocràcia i eixamplant el ventall de proveïdors amb els que treballem.

Workshop amb empreses del sector TIC i start-ups locals

Debatrem sobre possibles millores en els processos de compra pública i l'establiment d'un «market place» de contractació.

Presentarem el programa de compra pública innovadora que es durà a terme al llarg d'aquest mandat.



Ordre del dia



TAULA 1: Marc normatiu.

TAULA 2: Eliminació de barreres d'accés a la contractació.

TAULA 3: Contractació serveis AGILE.

TAULA 4: Creació d'un market place.

TAULA 5: Compra d'innovació.

TAULA 6: Adequació organitzativa i processos interns.

TAULA 7: Cultura i gestió del canvi.

TAULA 1: "Marc normatiu"

Resultats



1- L'actual marc normatiu permet noves formes de compra pública

- Consultes preliminars amb el mercat
- Programació anticipada
- Definició amb el mercat prescripcions i condicions de la compra
- Diàleg constant administració - Mercat

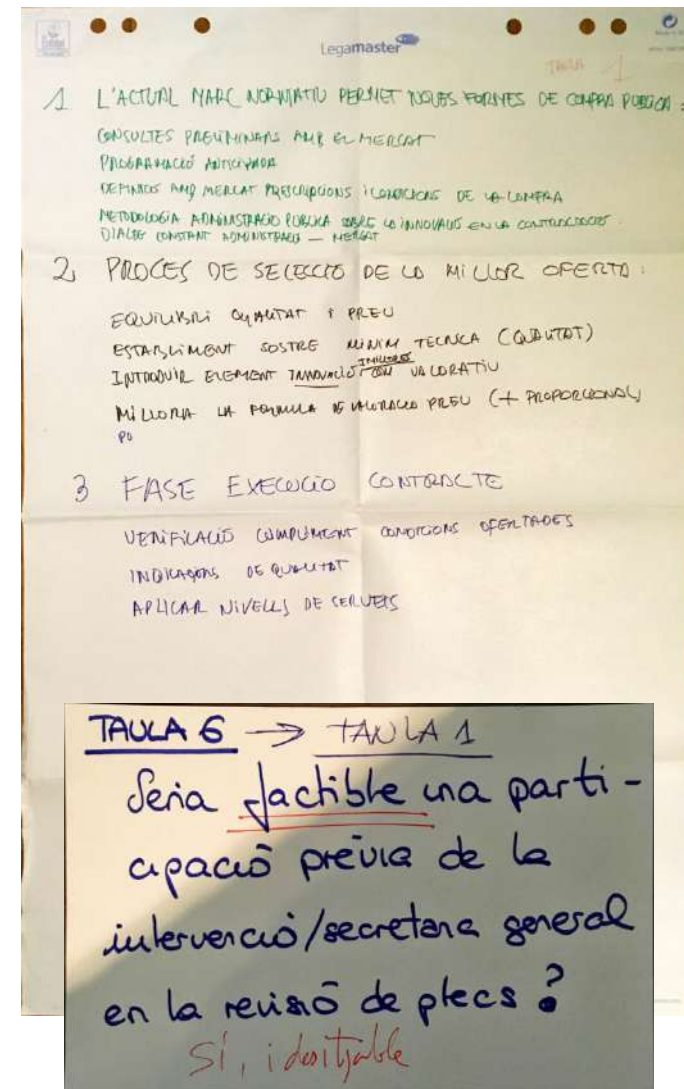
2- Procés de selecció de la millor oferta

- Equilibri qualitat i preu
- Establiment sostre mínim tècnica (Qualitat)
- Introduir element innovació i millores com valoratiu
- Millora la fórmula de valoració del preu (+proporcionalitat)

3- Fase execució del contracte

- Verificació compliment condicions ofertades
- Indicacions de qualitat
- Aplicar nivells de servei

Pregunta provinent d'un altre grup: "Seria factible una participació prèvia de la intervenció / secretaria general en la revisió de plecs?" Resposta del grup: "Si, i desitjable".



Assistents Taula 1 :“Marc normatiu”



Convidat	Empresa/Organització	Correu electrònic
Toni Oliva de la Esperanza	3Aside Consultors S.L.	toni.oliva@3aside.es
Francesc Simon Boada	Aldebaran IT Projects & Services	aldebaran@aldebaran.cat
Alicia Huguet Sesma	CSC	ahuguet2@csc.com
Fulgencio Martínez Garcia	IDASA Sistemas	Fmartinez@idasasistemas.com
Sergio Rodríguez Sánchez	IECISA	sergio_rodriguez@iecisa.com
Óscar Yudici Palomo	Industrial Breinco, S.A.	oyudici@breinco.com
Angel Robles Pérez ,	SIA (Sistemas Informáticos Abiertos)	arobles@bcn.sia.es
Gerard Prats Ramírez	Techedge Group	gerard.prats@techedgegroup.com
Juan Altes	T-Systems	juan.altes@t-systems.com

Participants Ajuntament/IMI: Francisco Blanco , Sònia Castañer, Rafael Herrero i Carles Echevarria.

TAULA 2: “Eliminació de barreres d'accés a la contractació”

Resultats

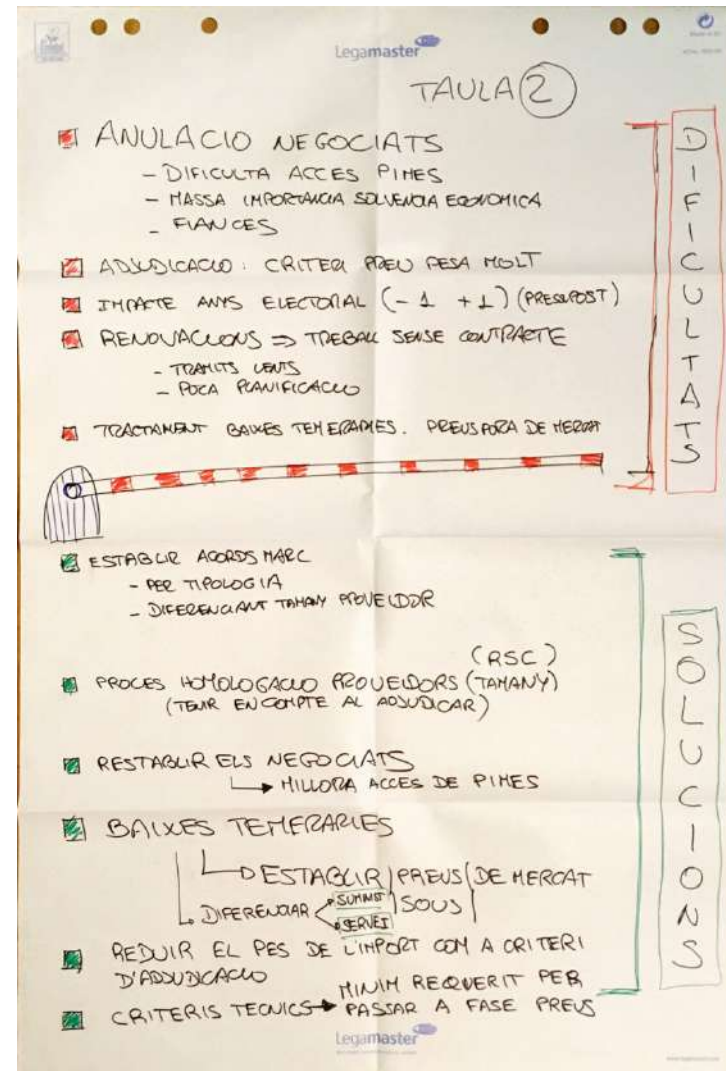


Dificultats:

- Anul·lació negociats
- Dificulta accés pimes
- Massa importància solvència econòmica
- Fiances
- Adjudicació: criteri preu pesa molt
- Impacte anys electorals (-1 +1) (Pressupost)
- Renovacions -> treball sense contracte
- Tràmits lents
- Poca planificació
- Tractament baixes temeràries. Preus fora de mercat

Solucions

- Establir acords marc
 - Per tipologia
 - Diferenciant dimensió de proveïdor
- Procés homologació proveïdors (dimensió) (RSC)
- Tenir en compte a l'adjudicar
- Restablir els negociats
 - Millora accés de Pimes
- Baixes temeràries
 - Establir preus/sous de mercat
 - Diferenciar subministraments de serveis
- Reduir el pes de l'import com a criteri d'adjudicació
- Criteris tècnics -> mínim requerit per passar a fase de preus



Assistents Taula 2 : “Eliminació de barreres d'accés a la contractació”



Assistent	Empresa/Organització	Correu electrònic
Toni Sànchez Rifà	Barkeno Advisors	Toni.sanchez@barkeno.biz
Raül Gonzalez Prats	Cellnex Telecom	raul.gonzalez@cellnextelecom.com
Iván Pellicer Galindo	Costaisa	ivanpellicer@costaisa.com
Jordi Amat Batalla	CTTI	jordi.amatb@gencat.cat
Rafael Barnola Rosell	ETRA, S.A.	rbarnola@grupoetra.com
Eva Jiménez	IDASA Sistemas	ejimenez@idasasistemas.com
Ana López López	Masmedios Para La Gestion De La Información	ana.lopez@masmedios.com
Ana Moliner	Nae	ana.moliner@nae.es
Josep Barrera Sánchez	Qualitat I Serveis TI Caldes, SL	josep.barrera@qsertic.com

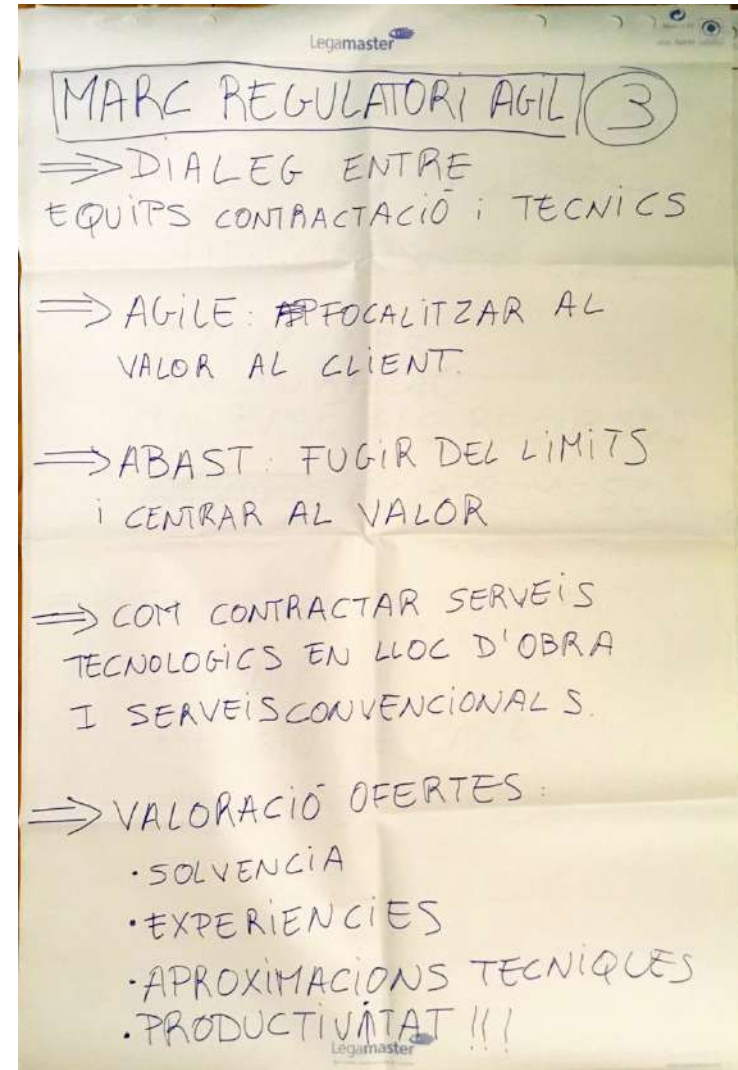
Moderadors per part de l'IMI: Fernando Marín i Maite Rodríguez

TAULA 3: "Contractació serveis AGILE" (1 de 2) Resultats



Marc regulatori àgil

- Diàleg entre equips contractació i tècnics
- Agile: focalitzar al valor al client
- Abast: fugir dels límits i centrar al valor
- Com contractar serveis tecnològics en lloc d'obra i serveis convencionals
- Valoració ofertes:
 - Solvència
 - Experiències
 - Aproximacions tècniques
 - Productivitat !!!



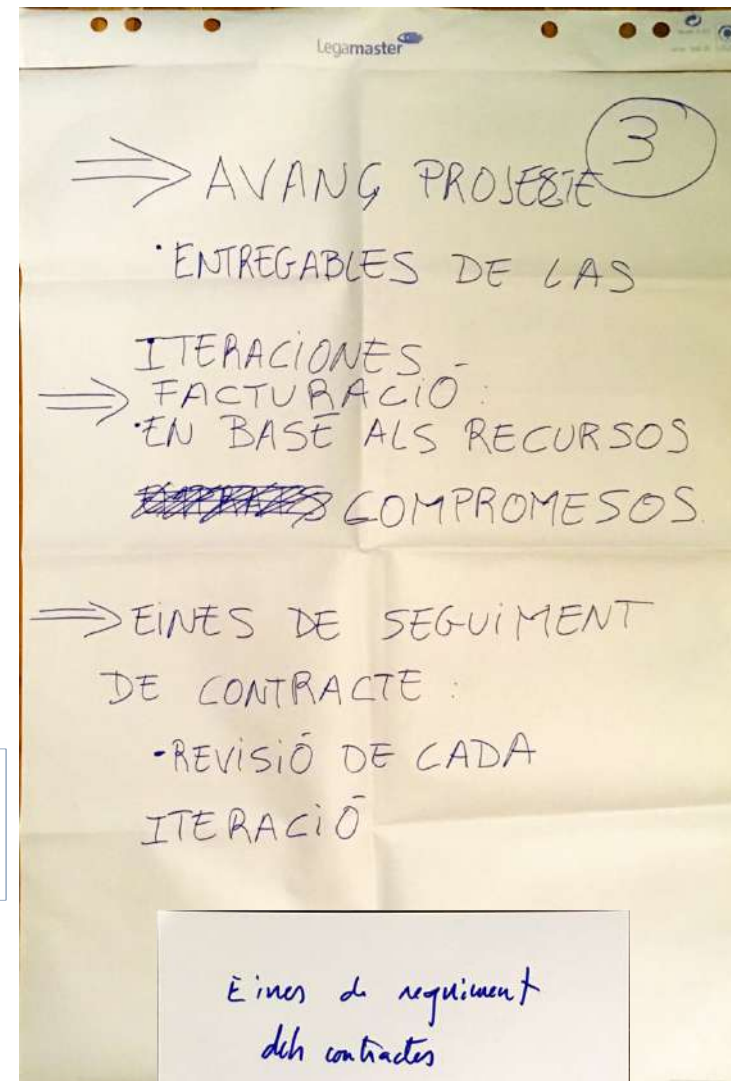
TAULA 3: "Contractació serveis AGILE" (2 de 2)

Resultats



- **Avanç projecte**
 - Lliurables de les iteracions
- **Facturació**
 - En base als recursos compromesos
- **Eines de seguiment de contracte**
 - Revisió de cada iteració

Pregunta provinent d'un altre grup: "Eines de seguiment de contractes".



Assistents Taula 3 : “Contractació serveis AGILE”



Convidat	Empresa/Organització	Correu electrònic
Xavier Pi i Palomés	Comissió Indústria 4.0 Enginyers de Catalunya	xpi@enginyers.net
Sergi Galván París	Estratègia Momentumco SL	sergi.galvan@momentumco.eu
Rosa Paradell	i2CAT	rosa.paradell@i2cat.net
Iñaki del Río Heras	Ibermática, S.A.	ji.delrio@ibermatica.com
Joaquim Solsona Esteve	IECISA	joaquin_solsona@iecisa.com
Joan Carles Giménez Acober	INDRA Sistemas, S.A.	jcgimenez@indra.es
Alicia Sellés Carot	Metric Salad	alicia.selles@metricsalad.com
Isidre Fàbregues	Setting Consultoria	ifabregues@settingconsultoria.com
Jorge Salinas	Worldline	jorge.salinas@worldline.com

Moderadors per part de l'IMI: Ana Bastida, Yolanda Gordo

TAULA 4: "Creació d'un Market Place" (1 de 2)

Resultats



Valors

- Espai on tot el cicle de vida de la contractació està suportat, des de la concepció de línies estratègiques fins al seguiment i tancament dels contractes
- Agilitat
- Transparència
- Rigor
- Afavorir participació "física + virtual"
- Sinèrgies B2B + B2G o administracions amb administracions (G2G, per contractació agregada, per exemple)
- Obertura mercat [Talent, Pimes]

Funcions

1 Previ + 2 Cont. + 3 Exe.

1 Previ

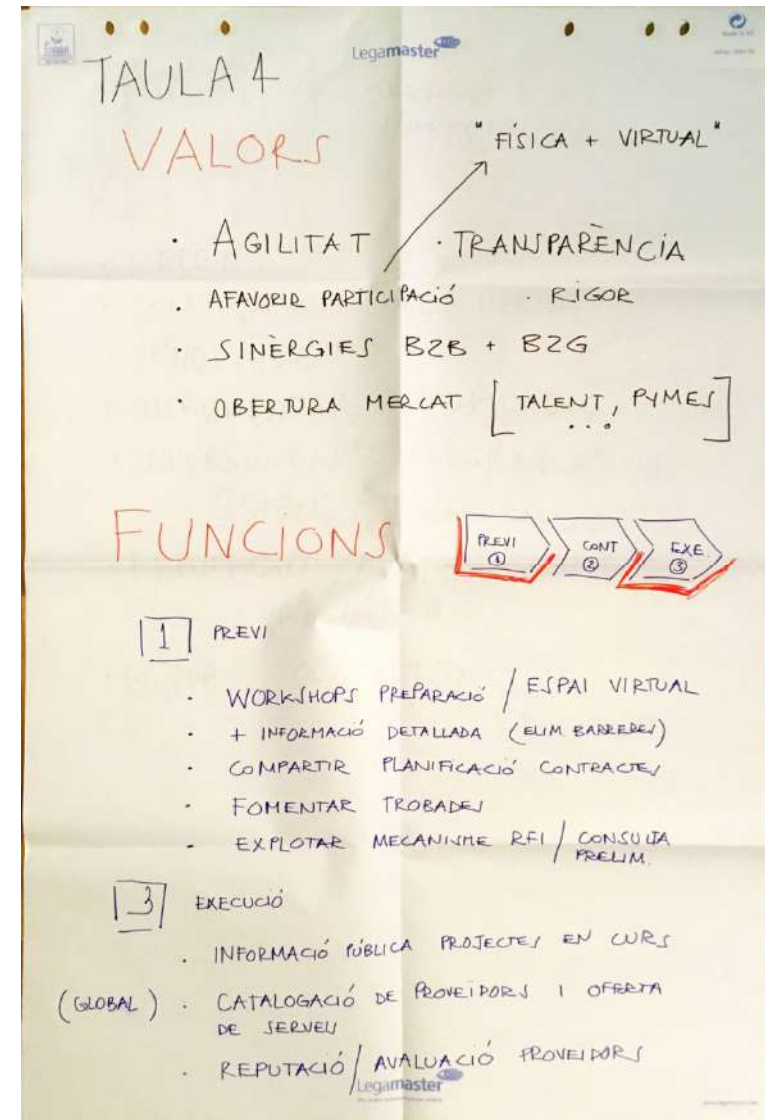
- Workshops preparació / Espai Virtual
- + informació detallada (Eliminar barreres)
- Compartir planificació contracte
- Fomentar trobades
- Explotar mecanisme RFI / Consulta preliminar

3 Execució

- Informació pública projectes en curs
- Reputació / Avaluació proveïdors

Global:

- Catalogació de proveïdors i oferta de servei (global)



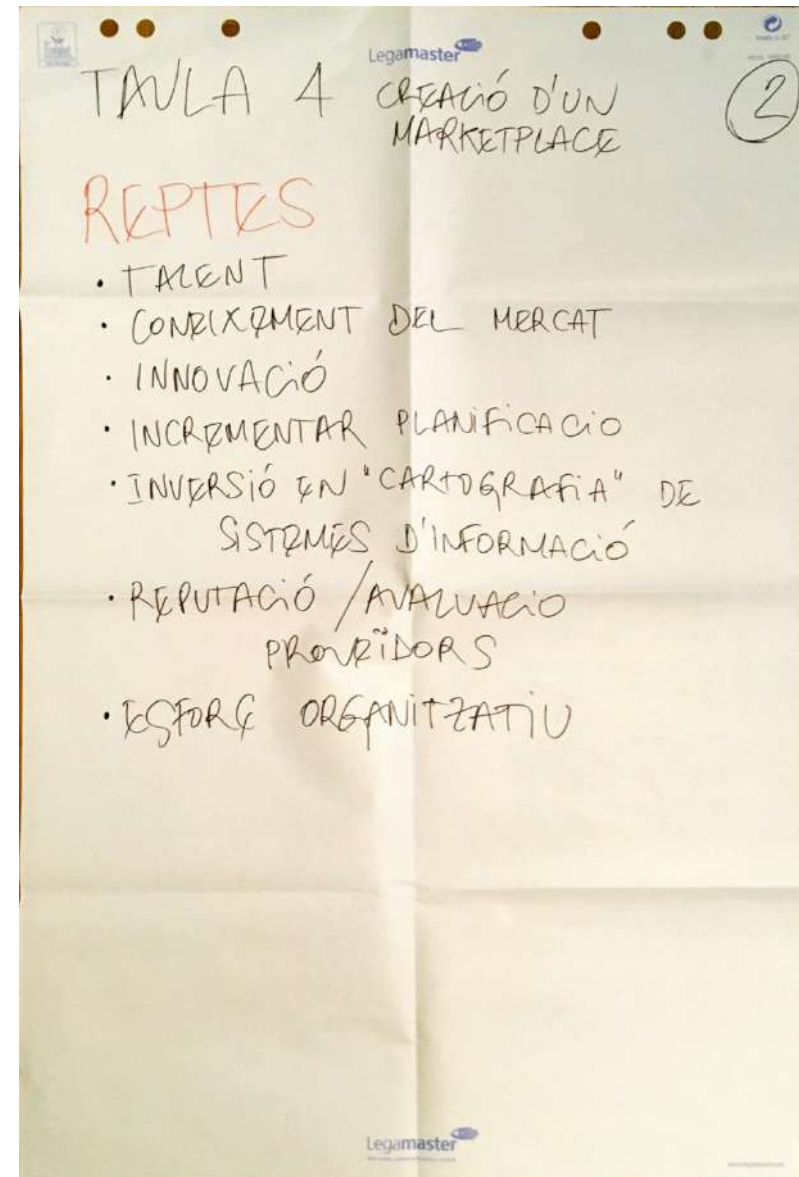
TAULA 4: "Creació d'un Market Place" (2 de 2)

Resultats



Reptes

- Talent
- Coneixement del mercat
- Innovació
- Incrementar planificació
- Inversions en "Cartografia" de sistemes d'informació
- Reputació / Avaluació proveïdors
- Esforç Organitzatiu



Assistents Taula 4: “Creació d'un Market Place”



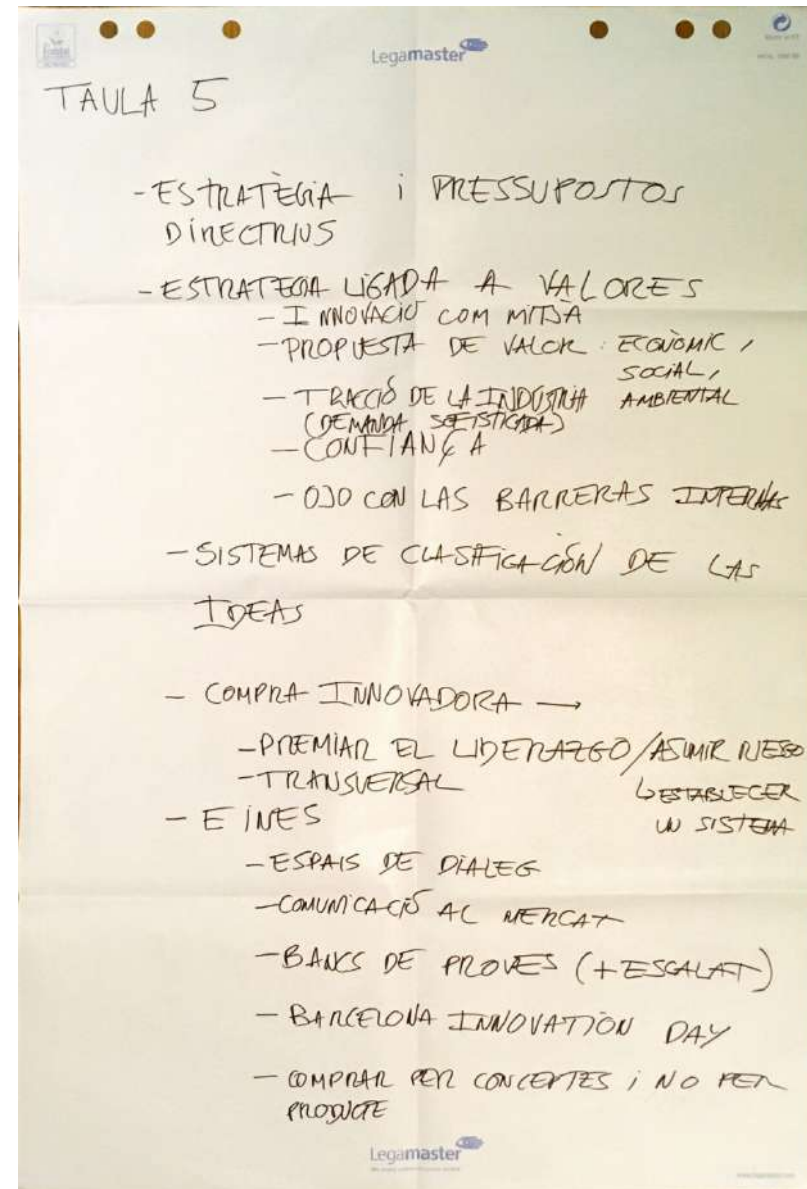
Assistent	Empresa/Organització	Correu electrònic
Antònia Sansó Oliver	Altran	antonia.sanso@altran.com
José Carlos Garcia Rozas	Better Consultants	josecarlos.garcia@betterconsultants.es
Miguel Villamarín Sebastián	Deloitte	mvillamarin@deloitte.es
Roger Artigues Moreno	Epson Ibérica SAU	roger.artigues@epson.eu
Vicente Sebastián Alapont	ETRA BONAL	vsebastian@grupoetra.com
Marta Cano Rodríguez	Everis	marta.cano@everis.com
David Villace Hernandez	Grupo ICA	david.villace@grupoica.com
Laurent Pellois	Hexagon	Laurent.pellois@hexagon.com
Gloria Grau Rahola	TESEM ATC SL	ggrau@tesem.es

Moderadors per part de l'IMI: Juan José López Fumanal i Joan Batlle

TAULA 5: "Compra d'innovació" Resultats



- **Estratègia i pressupostos**
 - Directius
- **Estratègia lligada a valors**
 - Innovació com a mitjà
 - Proposta de valor: econòmic / social / ambiental
 - Tracció de la indústria (demanda sofisticada)
 - Confiança
 - Atenció amb les barreres internes
- **Sistemes de classificació de les idees**
- **Compra innovadora**
 - Premiar el lideratge / assumir risc. Cal establir un sistema
 - Transversal
- **Eines**
 - Espais de diàleg
 - Comunicació al mercat
 - Bancs de proves (+Escalat)
 - Barcelona Innovation Day
 - Comprar per conceptes i no per producte



Assistents Taula 5: “Compra d'innovació”



Convidat	Empresa/Organització	Correu electrònic
Sergi Madonar Soria	Barcelona Supercomputing Center	sergi.madonar@bsc.es
Antoni Guillén Bové	Essi Projects	Antoni.Guillen@essiprojects.com
Gracia Vara Arribas	European Institute of Public Administration	g.vara-arribas@eipa.eu
Carme Illa Ramos	Industrial Breinco, S.A	cilla@breinco.com
Juan Nadal	Ricoh	juan.nadal@ricoh.es
Elisabet Juan Tresserra	RocaSalvatella	elisabet.juan@rocasalvatella.com
Antonio Aguado de Cea	Smart Engineering / UPC	antonio.aguado@upc.edu
Simó Graells i Castellà	Sotavia	simo@sotavia.com
David Blázquez Aguirre	Urbis Up	dblazquez@urbisup.com
Susana Vega	Barcelona Activa	susana.vega@barcelonactiva.cat

Moderadors per part de l'IMI: Tomàs Gea, Anna Majó

TAULA 6: "Adequació organitzativa i processos interns" (1 de 3)



Resultats

1- Esponsorització organitzativa

Destinar recursos per ajudar a crear entorns col·laboratius àrees tècniques / contractació / etc

2- Coneixement tècnic intern

Compra tecnològica (innovadora)

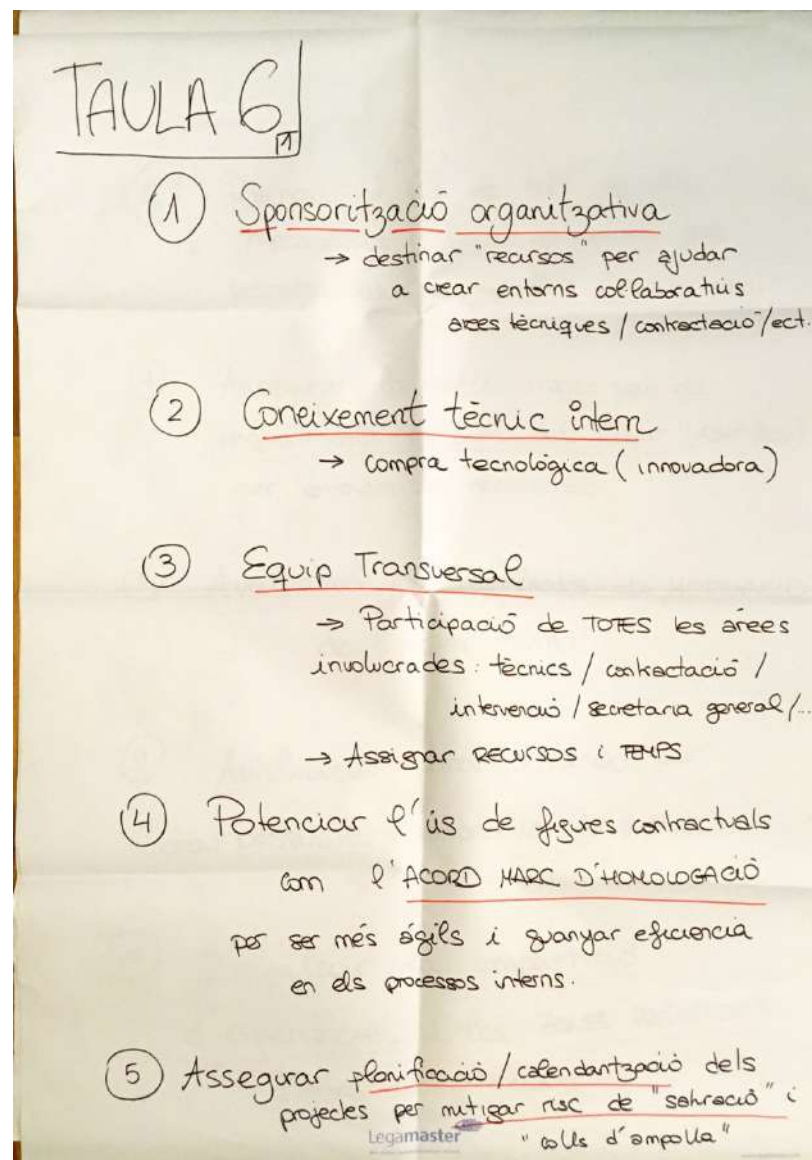
3- Equip transversal

Participació de TOTES les àrees involucrades : tècnics / contractació / intervenció / secretaria general / ...

Assignar recursos i temps

4- Potenciar l'ús de figures contractuals com l'Acord Marc d'Homologació per ser més àgils i guanyar eficiència en els processos interns

5- Assegurar planificació / calendarització dels projectes per mitigar risc de saturació i colls d'ampolla



TAULA 6: "Adequació organitzativa i processos interns" (2 de 3)

Resultats



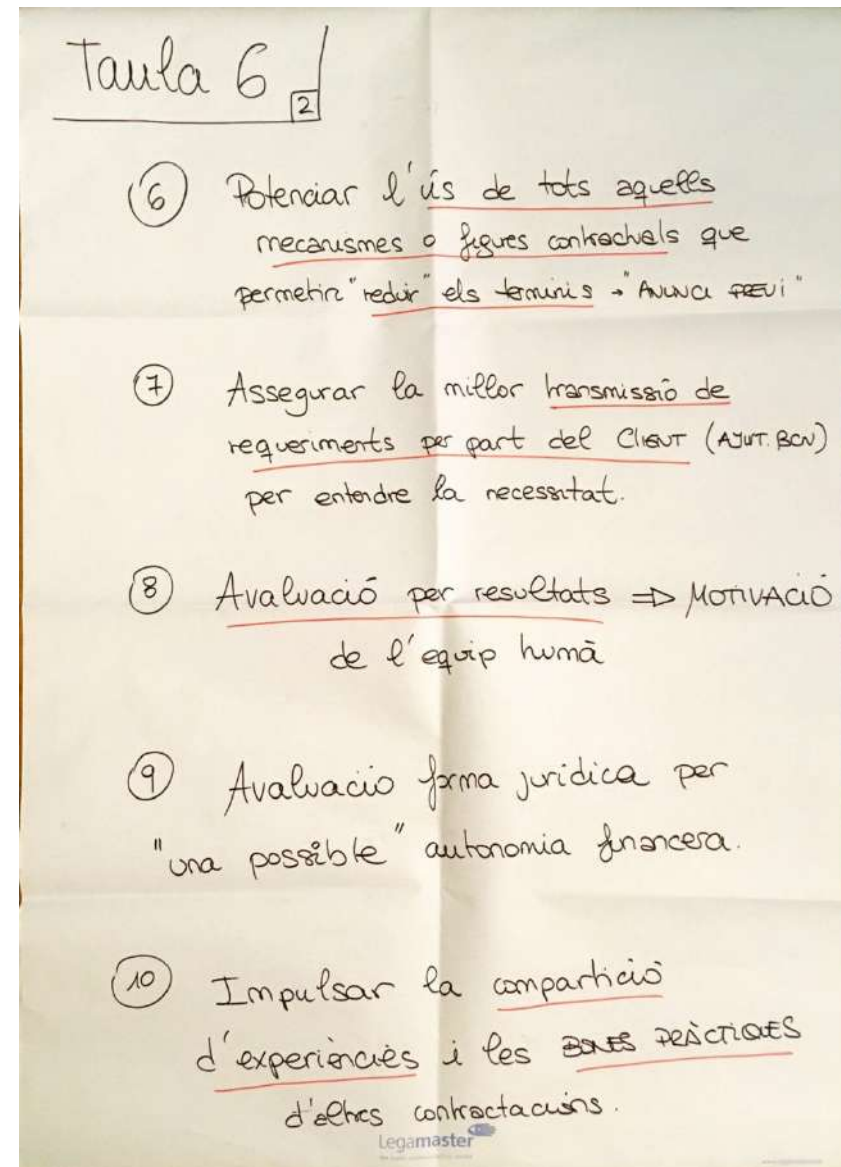
6- **Potencial l'ús de tots aquells mecanismes o figures contractuals que permetin reduir els terminis** -> anunci previ

7- **Assegurar la millor transmissió de requeriments per part del client (Aj BCN) per entendre la necessitat.**

8- **Avaluació per resultats** -> motivació de l'equip humà

9- **Avaluació forma jurídica** per una possible autonomia financera

10- **Impulsar la compartició d'experiències** i les Bones Pràctiques d'altres contractacions.



TAULA 6: “Adequació organitzativa i processos interns” (3 de 3) Resultats

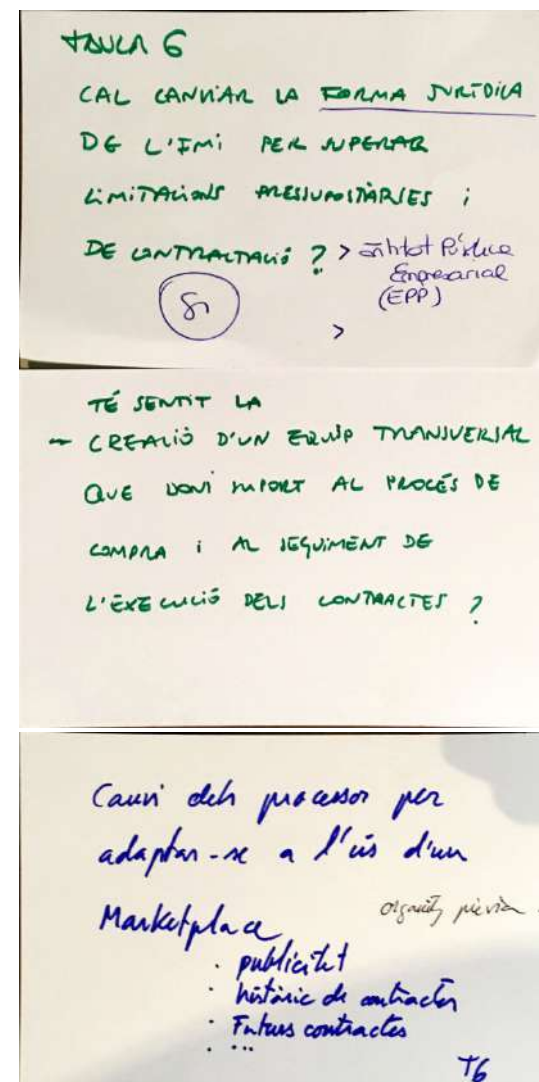


Pregunta provinent d'un altre grup: “Cal eliminar la forma jurídica de l'IMI per superar limitacions pressupostàries i de contractació?”
Resposta del grup: “ Si. Entitat pública empresarial (EPP)”.

Pregunta provinent d'un altre grup: “Té sentit la creació d'un equip transversal que doni suport al procés de compra i al seguiment de l'Execució dels contractes?”

Pregunta provinent d'un altre grup: “Canvi dels processos per adaptar-se a l'ús d'un marketplace:

- Publicitat
- Històric de contractes
- Factures contractes
- ...”



Assistents Taula 6: Adequació organitzativa i processos interns



Convidat	Empresa/Organització	Correu electrònic
Juan Román Bocanegra	Altran	juan.roman@altran.com
Sebastian Mañana Lenzi	AXIS Corporate	smanana@axiscorporate.com
David Oliva Lou	Capgemini España S.L.	david.oliva-lou@capgemini.com
Gemma Pereira Garreta	Deloitte	gpereiragarreta@deloitte.es
Sílvia Sousa Cristòfol	Everis SPAIN S.L.U	silvia.sousa.cristofol@everis.com
Cristina Civit Alaminos	KPMG	ccivit@kpmg.es
Oscar Arnau Palacios	Mercaconsult	o.arnau@mercaconsult.cat
Ana del Amor	Nae Comunicacions	ana.del.amor@nae.es
Miquel Llopart	Penteo	m.llopart@penteo.com

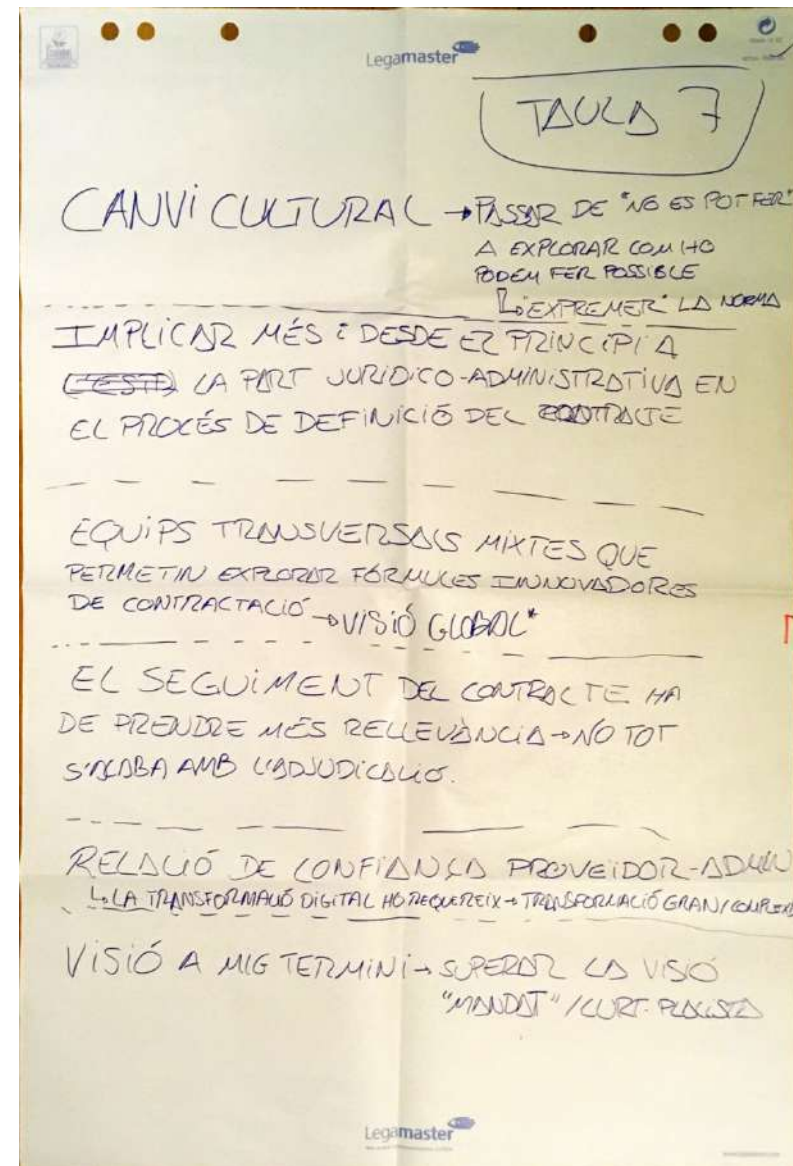
Participants Ajuntament / IMI: Eduard Castells i Marta Bernat

TAULA 7: "Cultura i gestió del canvi" (1 de 3)

Resultats



- **Canvi cultural** → passar de "no es pot fer" a explorar com ho podem fer possible. Esprémer la norma
- **Implicar més i des del principi** a la part jurídic-administrativa en el procés de definició del contracte
- **Equips transversals mixtes** que permetin explorar fórmules innovadores de contractació → visió global
- **El seguiment del contracte ha de prendre més rellevància** → no tot s'acaba amb l'adjudicació
- **Relació de confiança proveïdor - Administració** → la transformació digital ho requereix → transformació gran i complexa
- **Visió a mig termini** → superar la visió "mandat" (visió a curt termini)

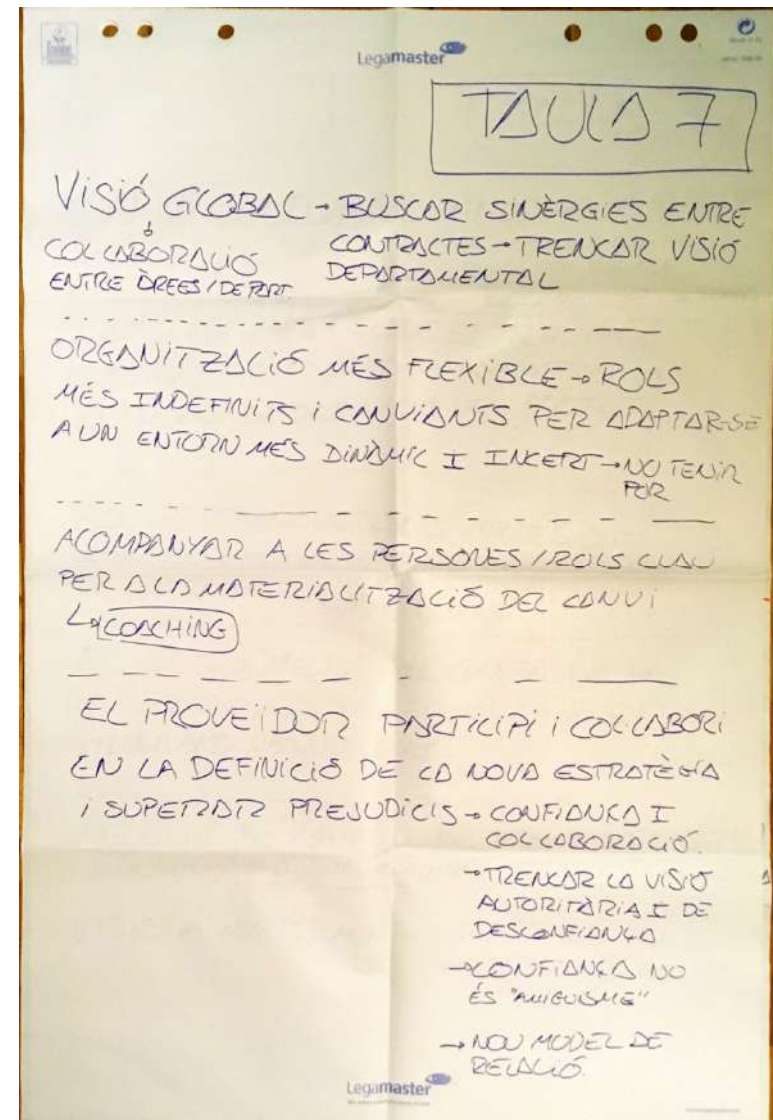


TAULA 7: "Cultura i gestió del canvi" (2 de 3)

Resultats



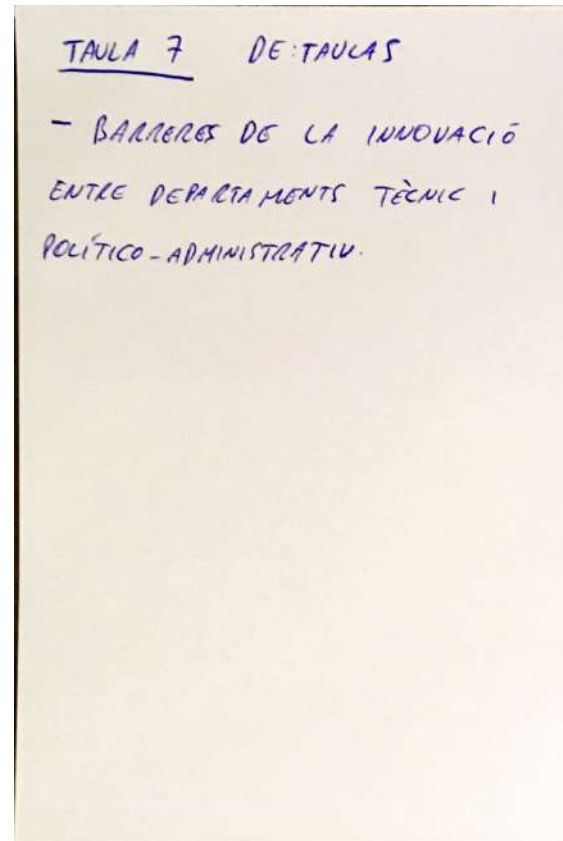
- **Visió Global** -> buscar sinèrgies entre contractes -> trencar visió departamental.
Col·laboració entre àrees / departaments
- **Organització més flexible** -> Rols més indefinits i canviants per adaptar-se a un entorn més dinàmic i incert -> no tenir por
- **Acompanyar a les persones / rols clau per a la materialització del canvi.** Coaching.
- **El proveïdor participi i col·labori en la definició de la nova estratègia i superar prejudicis:**
 - Confiança i col·laboració
 - Trencar la visió autoritària i de desconfiança
 - Confiança no és amiguisme
 - Nou model de relació



TAULA 7: “Cultura i gestió del canvi” (3 de 3) Resultats



Pregunta provinent d'un altre grup: “Barreres de la innovació entre departaments tècnic i polític – administratiu”



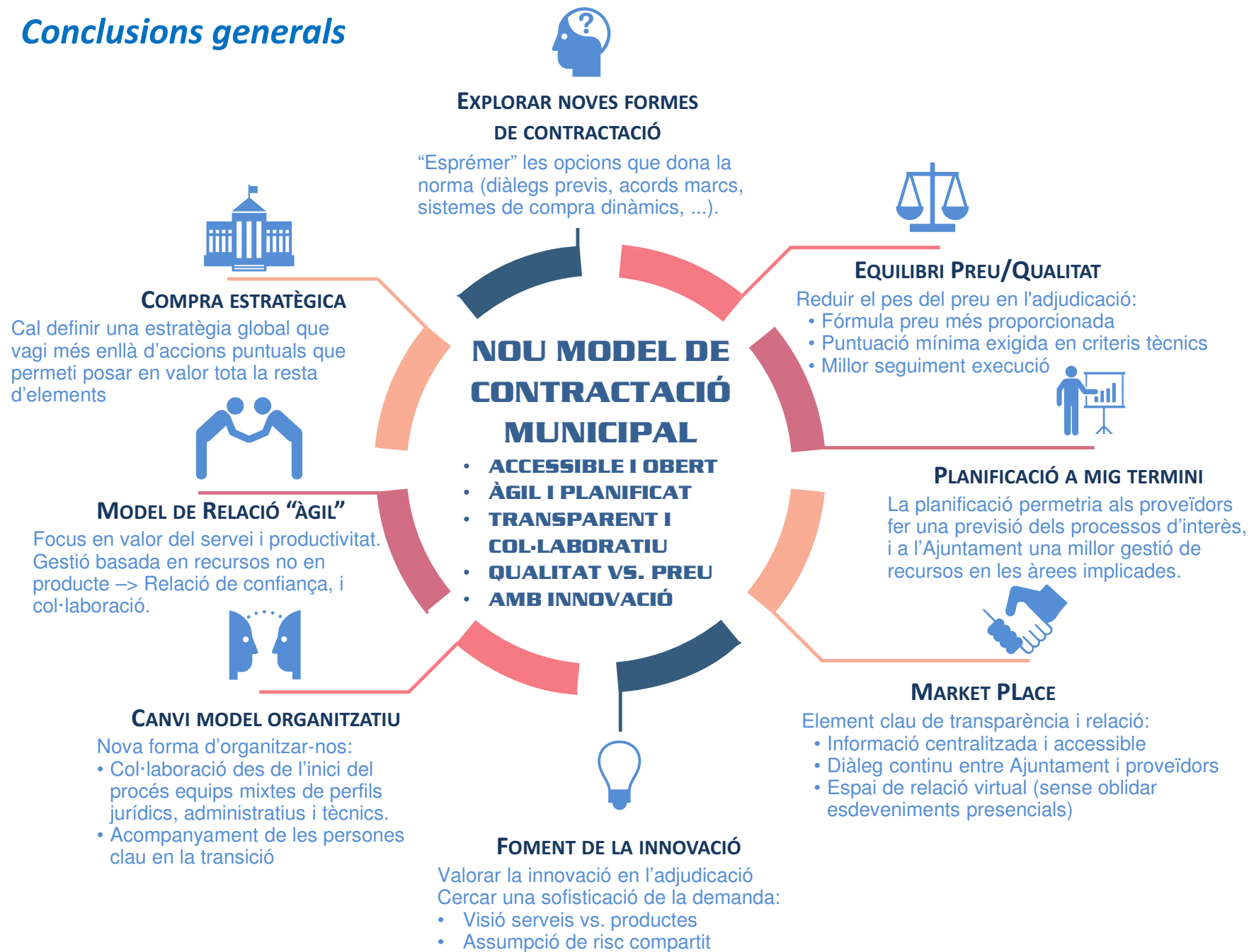
Assistents Taula 7 : “Cultura i gestió del canvi”



Convidat	Empresa/Organització	Correu electrònic
Concepción Rodríguez Illana	Altran Innovación S.L.U.	concepcion.rodriguez@altran.com
Chelo Fernández Rodríguez	Axis Corporate	cfernandez@axiscorporate.com
Valentí Arroyo Peña	CTTI	varroyo@gencat.cat
Montserrat Muñoz Moreno	CTTI	montse.munozm@gencat.cat
Enric Martínez	Grupo ICA	enric.martinez@grupoica.com
Bea Domenech	Quantion	bea.domenech@quantion.com
Josep Aballó	RocaSalvatella	josepaballo@rocasalvatella.com
Miquel Pérez	Solve	miquel.perez@solveconsulting.es
Ramon Figueras Carreras	TECSIDEL	ramon.figueras@tecsidel.es

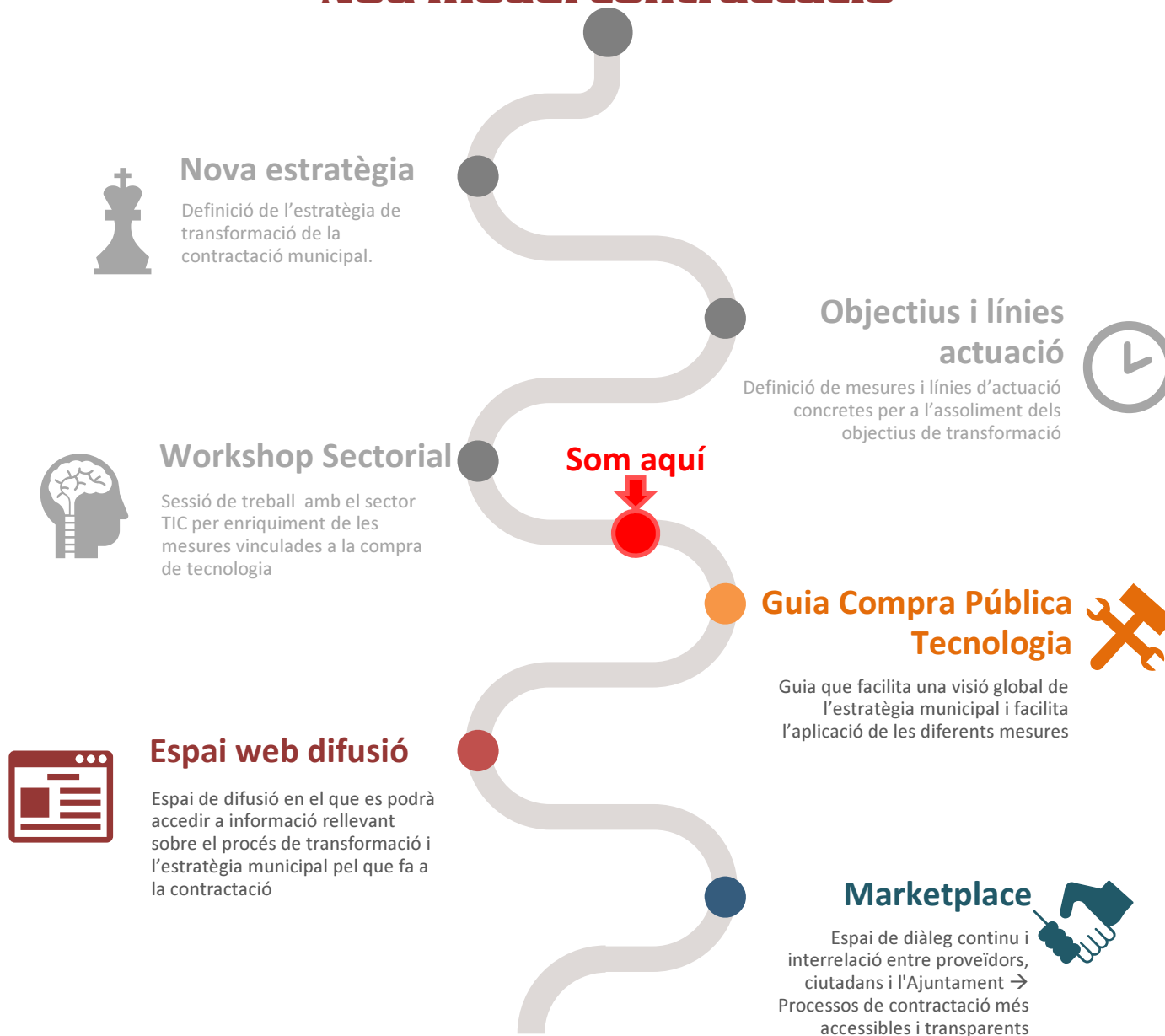
Moderadors per part de l'IMI: Ana Milian, Igansi Fernández i Lluís Girona

Conclusions generals



Properes passes

Nou model contractació





**Ajuntament
de Barcelona**

B
BC
BN