

PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES DE LA LICITACIÓ DEL CONTRACTE DE SERVEIS DE CONSULTORIA I ASSESSORAMENT EN L'ANÀLISI DE LA TECNOLOGIA, ESTRATÈGIES DE TRANSFERÈNCIA, ESTUDI DE MERCAT, PLANS DE NEGOCI I COMERCIALIZACIÓ DEL SENSOR MINIATURITZAT MEMS DE CAMP MAGNÈTIC DE BAIX SOROLL I PRESTACIONS D'ESPAI (ARTEMIS) EN EL MARC DEL PROJECTE PDC2023-145848-I00/AEI/10.13039/501100011033/ Unión Europea NextGenerationEU/PRTR: LOT 1: ANÀLISI DE LA TECNOLOGIA I D'INNOVACIÓ; LOT 2: ESTUDI DE MERCAT I ESTRATÈGIA DE COMERCIALIZACIÓ

1.- OBJECTE DEL CONTRACTE

El present contracte té per objecte la prestació dels serveis de consultoria i assessorament en l'anàlisi de la tecnologia, estratègies de transferència, estudi de mercat, pla de negoci i comercialització del Sensor miniaturitzat MEMS de camp magnètic de baix soroll i prestacions d'espai (ARTEMIS) en el marc del Projecte PDC2023-145848-I00 "Sensor miniaturizado MEMS de campo magnético de bajo ruido y con prestaciones de espacio". Els referits serveis es realitzaran sota la coordinació de l'Oficina de Transferència de Coneixement de l'IEEC utilitzant l'anglès com l'idioma dels entregables a lliurar.

La prestació dels serveis es divideix en els següents lots:

Lot 1: Anàlisi de la tecnologia i d'innovació. Aquest lot comprèn:

- Recull de l'estat inicial de la tecnologia (especificacions, compromisos tècnics, aplicacions conegudes, estat de la Propietat Intel·lectual, propostes inicials de valor tecnològic, nivell inicial de preparació per al mercat i maduresa tecnològica -índex MTRL-, hipòtesis de producte i segments de mercat).
- Anàlisi de patentabilitat i risc d'infracció.
- Anàlisi de la protecció dels resultats.
- Estratègies d'innovació tecnològica i propietat intel·lectual basades en les anàlisis realitzades (millores potencials en la tecnologia per a la seva sostenibilitat i escalabilitat, confrontació dels atributs del producte amb tecnologies identificades, actualització de les propostes inicials de valor tecnològic, accions potencials de mitigació de riscos, actualització d'hipòtesis de producte i segments de mercat, full de ruta pel que fa a la Propietat Intel·lectual).

Lot 2: Estudi de mercat i estratègia de comercialització. Aquest lot comprèn:

1. Anàlisi del mercat
 - a. Estudi d'usuaris finals potencials (públics o privats).
 - b. Caracterització del mercat (panorama competitiu existent, aplicacions potencials, clients potencials de diferents sectors, canals de comercialització, socis nacionals i internacionals, preus).
 - c. Tendències del mercat per als propers quatre anys.
2. Desenvolupament de l'estratègia de mercat
 - a. Adequació de la tecnologia al mercat (característiques i avantatges exclusius de la tecnologia, anàlisi DAFO, avaluació inicial de la viabilitat comercial del producte).
 - b. Definició de l'estratègia de comercialització.
 - c. Recull de les necessitats dels clients i promoció d'acords comercials (mitjançant reunions específiques amb usuaris potencials).
 - d. Confrontació dels atributs del producte amb les necessitats dels clients (identificació de desenvolupaments específics o adaptacions del producte en

funció dels requisits ad hoc dels possibles usuaris finals, definició de solucions tancades per a aplicacions específiques).

3. Actualització de l'estat de la tecnologia

- a. Actualitzar l'estat de la tecnologia basant-se en les anàlisis realitzades (especificacions, compromisos tècnics, aplicacions conegudes, estat de la Propietat Intel·lectual, propostes de valor tecnològic, nivell de preparació per al mercat i maduresa tecnològica -índex MTRL-, hipòtesis de producte i segments de mercat) .
- b. Full de ruta futur (identificació dels propers passos per tal de facilitar la incorporació al mercat i la comercialització).

2.- PERSONAL A ADSCRIURE AL CONTRACTE

El personal mínim que a adscriure al contracte necessàriament per l'empresa adjudicatària és el següent:

Lot 1: Anàlisi de la tecnologia i d'innovació.

- Un (1) consultor/a (o equivalent), les funcions del qual correspondrà el suport i desenvolupament de les activitats del servei. Es requereix d'un titulat/da superior (llicenciatura, grau universitari o titulació superior de caràcter oficial) amb experiència mínima de 3 anys en l'àmbit de l'anàlisi de patentabilitat i anàlisi de tecnologies.

Lot 2: Estudi de mercat i estratègia de comercialització.

- Un (1) consultor/a (o equivalent), les funcions del qual correspondrà el suport i desenvolupament de les activitats del servei. Es requereix d'un titulat/da superior (llicenciatura, grau universitari o titulació superior de caràcter oficial) amb experiència mínima de 3 anys en l'àmbit de l'anàlisi de mercat i comercialització.

En cas que l'empresa licitadora es presenti als dos lots, els perfils professionals poden recaure sobre la mateixa persona.

3.- TERMINI MÀXIM D'EXECUCIÓ I TERMINIS PARCIALS DEL CONTRACTE

El termini màxim d'execució del present contracte és el següent:

- Lot 1: 2 mesos des de la signatura del contracte.
- Lot 2: 4 mesos des de la finalització de l'execució del contracte del lot 1.

Els terminis d'execució parcials de cadascun dels lots són els següents:

Lot 1: Anàlisi de la tecnologia i d'innovació.

A partir de la signatura del contracte, l'adjudicatari o adjudicatari disposaran d'un termini màxim de 2 setmanes per a la realització de la reunió d'inici dels serveis. Aquesta reunió tindrà per objectius:

1. Presentació dels equips de treball de l'IEEC i de l'adjudicatari.
2. Posada en comú dels terminis d'execució i l'entrega dels lliurables.
3. Agendar reunions de coordinació i seguiment setmanal.

Les fites a assolir per aquest LOT són les següents:

Fita	Concepte	Termini màxim (T0 = Signatura del contracte)
KOM	Reunió d'inici ("Kick-Off Meeting")	T0 + 2 setmanes
1A	Entregable 1A - "Informe de l'estat de la tecnologia a l'inici del projecte"	T0+ 1 mes
1B	Entrega 1B - "Informe de l'anàlisi de la tecnologia i d'innovació" i fi de contracte	T0 + 2 mesos

Es preveuen tres reunions presencials a la seu de l'IEEC o a la seu de l'ICE-CSIC (KOM, 1A, 1B) i reunions de seguiment virtuals bi-setmanals durant l'execució del contracte (que podran celebrar-se virtualment). Durant les reunions de seguiment, l'adjudicatari haurà de reportar a l'IEEC sobre l'avançament de l'execució dels serveis, assoliments, dificultats o punts de bloqueig que s'hagin pogut produir.

L'adjudicatari i l'IEEC podran acordar la convocatòria de reunions de coordinació o de treball addicionals.

Tota reunió, sessió de treball o coordinació haurà de ser degudament documentada mitjançant una acta elaborada per l'adjudicatari per tal que constin els progressos, acords i accions entre les dues parts.

Lot 2: Estudi de mercat i estratègia de comercialització.

A partir de la finalització del contracte del lot 1 (l'IEEC ho notificarà a l'adjudicatari en cas de no tractar-se del mateix que executa el lot 1), l'adjudicatari o adjudicatari disposaran d'un termini màxim de 2 setmanes per a la realització de la reunió d'inici dels serveis corresponents a aquest lot. Aquesta reunió tindrà per objectius:

1. Presentació dels equips de treball de l'IEEC i de l'adjudicatari.
2. Posada en comú dels terminis d'execució i l'entrega dels lliurables.
3. Agendar reunions de coordinació i seguiment setmanal.

Les fites a assolir per aquest LOT són les següents:

Fita	Concepte	Termini màxim (T0 = Finalització lot 1)
KOM	Reunió d'inici ("Kick-Off Meeting")	T0 + 2 setmanes
2A	Entregable 2A - "Informe de l'anàlisi del mercat")	T0 + 2 mesos
2B	Entregable 2B - "Informe del desenvolupament de l'estratègia empresarial")	T0 + 3 mesos

2C	Entregable 2C - "Informe de l'estat de la tecnologia al final del projecte" i fi de contracte	T0 + 4 mesos
----	---	--------------

Es preveuen reunions presencials a la seu de l'IEEC o a la seu de l'ICE-CSIC (KOM, 2A, 2C) i reunions de seguiment virtuals bi-setmanals durant l'execució del contracte (que podran celebrar-se virtualment). Durant les reunions de seguiment, l'adjudicatari haurà de reportar a l'IEEC sobre l'avançament de l'execució dels serveis, assoliments, dificultats o punts de bloqueig que s'hagin pogut produir.

L'adjudicatari i l'IEEC podran acordar la convocatòria de reunions de coordinació o de treball addicionals.

Tota reunió, sessió de treball o coordinació haurà de ser degudament documentada mitjançant una acta elaborada per l'adjudicatari per tal que constin els progressos, acords i accions entre les dues parts.

4.- ENTREGABLES

Durant el transcurs del contracte l'empresa adjudicatària ha de lliurar els següents entregables d'acord amb el contingut establert a la clàusula 1:

Lot 1: Anàlisi de la tecnologia i d'innovació.

- Entregable 1A – "Informe de l'estat de la tecnologia a l'inici del projecte".
- Entregable 1B – "Informe de l'anàlisi de la tecnologia i d'innovació".

Lot 2: Estudi de mercat i estratègia de comercialització.

- Entregable 2A – "Informe de l'anàlisi del mercat".
- Entregable 2B – "Informe del desenvolupament de l'estratègia empresarial".
- Entregable 2C – "Informe de l'estat de la tecnologia al final del projecte".

Castelldefels, novembre de 2024.

Miquel Nofrarias Serra
Investigador Principal
Institut d'Estudis Espacials de Catalunya