

SERVEI ESPECIALITZAT DE CONNEXIÓ INDÚSTRIA-STARTUP TECNOLÒGICA EN EL MARC DEL PROJECTE NODUSTECH

APARTAT 1.- OBJECTE DEL CONTRACTE

L'objecte del present Plec de Prescripcions Tècniques és definir les condicions tècniques que regiran la contractació d'un servei especialitzat per al desplegament de les fases de captació, selecció i connexió de startups tecnològiques amb empreses industrials i del teixit productiu, en el marc del projecte NodusTech impulsat per Actividades Integradas, S.A. (AISA). Aquest servei no inclou, llevat que s'indiqui expressament en aquest plec, la prestació d'un programa general d'acceleració de startups ni serveis de mentoratge individualitzat aliens a les actuacions de scouting, selecció, matching, acompanyament metodològic i suport a la definició de proves de concepte previstes en aquest document.

El servei objecte del contracte haurà de facilitar la identificació de startups tecnològiques capaces d'aportar solucions innovadores a reptes de la indústria i del teixit productiu, així com promoure processos de connexió i col·laboració entre empreses i startups amb potencial per generar proves de concepte (PoC), projectes pilot o futures implantacions.

Les prestacions objecte del contracte s'ajustaran a les determinacions d'aquest Plec de Prescripcions Tècniques, al Plec de Clàusules Administratives Particulars, a les instruccions que pugui dictar la persona responsable del contracte i a la normativa vigent que sigui aplicable.

APARTAT 2.- ANTECEDENTS I CONTEXT DEL PROJECTE

NodusTech és una iniciativa impulsada per AISA i Nodus Barberà orientada a fomentar la competitivitat empresarial mitjançant la incorporació de tecnologies emergents, la connexió amb l'ecosistema emprenedor i la generació de noves oportunitats de col·laboració entre empreses i startups tecnològiques.

El projecte NodusTech té com a finalitat impulsar la competitivitat del teixit productiu mitjançant la identificació de reptes empresarials, la connexió amb startups tecnològiques capaces d'aportar solucions innovadores i la promoció de projectes col·laboratius amb potencial de generar proves de concepte, projectes pilot o futures implantacions.

El projecte s'estructura en diferents fases de treball. La fase inicial, relativa a la identificació de reptes empresarials, la prospecció del teixit productiu i la dinamització de les empreses participants, serà desenvolupada directament per l'equip tècnic de Nodus Barberà.

Les fases posteriors requereixen coneixements especialitzats, metodologies específiques i una capacitat demostrada d'accés a ecosistemes tecnològics i emprenedors, motiu pel qual es considera necessària la contractació d'una entitat externa especialitzada.

L'objectiu final és facilitar la connexió efectiva entre empreses industrials i startups tecnològiques, afavorint la identificació de solucions innovadores susceptibles d'aportar valor als reptes plantejats per les empreses participants.

Les actuacions objecte d'aquest contracte s'emmarquen en el projecte NodusTech aprovat i subvencionat per la Diputació de Barcelona, i hauran de contribuir a l'assoliment dels objectius i indicadors compromesos en la memòria tècnica aprovada.

APARTAT 3.- OBJECTIUS DEL CONTRACTE

L'objectiu general del contracte és impulsar la connexió entre empreses industrials i startups tecnològiques per afavorir la incorporació de noves solucions tecnològiques i la generació de projectes col·laboratius amb potencial d'aplicació real.

De manera específica, el contracte haurà de contribuir a:

- a) Identificar startups tecnològiques capaces d'aportar solucions innovadores a reptes de la indústria i del teixit productiu.
- b) Facilitar l'accés de les empreses participants a tecnologies emergents, nous models de negoci i capacitats innovadores externes.
- c) Impulsar processos de matching entre empreses industrials i startups tecnològiques amb interessos complementaris.
- d) Afavorir la generació d'oportunitats de col·laboració entre empreses i startups.
- e) Donar suport a la definició i desenvolupament de proves de concepte (PoC) orientades a validar solucions innovadores en entorns empresarials reals.
- f) Contribuir a la consolidació d'un ecosistema estable de relació entre empreses, tecnologia i empenedoria innovadora.

APARTAT 4.- ABAST DEL SERVEI

L'abast del contracte comprendrà totes les actuacions necessàries per desenvolupar les fases de scouting tecnològic, captació de startups, selecció de

projectes, matching indústria-startup, acompanyament a les col·laboracions i suport al desenvolupament de proves de concepte.

Queden excloses de l'objecte d'aquest contracte les actuacions vinculades a la identificació inicial, prospecció i validació dels reptes empresarials, així com la dinamització de la Taula de Líders d'Innovació, que seran desenvolupades directament per AISA/Nodus Barberà. L'empresa adjudicatària haurà de prendre com a base els reptes empresarials facilitats per AISA/Nodus Barberà per orientar les tasques de scouting tecnològic, captació, avaluació i proposta de matching amb startups tecnològiques.

L'empresa adjudicatària haurà d'aportar no només metodologia i coneixement especialitzat, sinó també accés efectiu a xarxes, ecosistemes i comunitats de startups tecnològiques capaces d'aportar solucions innovadores als reptes de les empreses participants.

La prestació objecte del contracte no consisteix en un servei genèric d'acompanyament a l'emprenedoria, sinó en un servei especialitzat de connexió entre empreses industrials i startups tecnològiques orientat a generar oportunitats reals de col·laboració, desenvolupament tecnològic i innovació empresarial.

APARTAT 5.- FASE 2. SCOUTING TECNOLÒGIC, CAPTACIÓ I SELECCIÓ DE STARTUPS

L'empresa adjudicatària serà responsable del disseny i execució de les actuacions necessàries per identificar, captar i seleccionar startups tecnològiques susceptibles d'aportar solucions innovadores als reptes plantejats per les empreses participants en el projecte.

L'adjudicatari haurà de desplegar un servei especialitzat de scouting tecnològic orientat a la identificació de startups tecnològiques capaces d'aportar solucions innovadores als reptes identificats per les empreses participants.

La finalitat d'aquesta fase és generar un conjunt qualificat de startups tecnològiques amb capacitat demostrada per donar resposta als reptes identificats en àmbits vinculats a la competitivitat empresarial, la transformació digital, la sostenibilitat, l'eficiència productiva i la incorporació de noves tecnologies.

5.1. Scouting tecnològic

L'adjudicatari haurà de desplegar una estratègia activa de scouting tecnològic orientada a la identificació de startups, spin-offs, empreses emergents i projectes innovadors amb potencial aplicació en entorns industrials.

El procés de scouting haurà de prioritzar startups tecnològiques capaces d'aportar solucions innovadores a reptes de la indústria i del teixit productiu.

Es valorarà especialment la identificació de solucions vinculades als àmbits següents:

- Indústria 4.0.
- Intel·ligència artificial aplicada.
- Automatització industrial.
- Robòtica.
- Internet de les coses (IoT).
- Visió artificial.
- Ciberseguretat industrial.
- Eficiència energètica.
- Economia circular.
- Sostenibilitat industrial.
- Tecnologies digitals aplicades als processos productius.
- Tecnologies avançades de fabricació.

L'empresa adjudicatària haurà d'acreditar la seva capacitat de mobilització de l'ecosistema tecnològic i emprenedor mitjançant xarxes pròpies, col·laboracions, comunitats especialitzades, programes de referència, hubs tecnològics o altres instruments equivalents.

5.2. Captació de candidatures

L'adjudicatari haurà de desenvolupar les accions de comunicació, difusió i captació necessàries per garantir un volum suficient de candidatures.

La captació podrà incloure:

- Contactes directes amb startups.
- Campanyes específiques de difusió.
- Col·laboració amb acceleradores, incubadores i hubs tecnològics.
- Participació en ecosistemes emprenedors.

- Utilització de plataformes especialitzades.

5.3. Avaluació de candidatures

L'empresa adjudicatària definirà una metodologia objectiva d'avaluació de les candidatures rebudes.

Com a mínim es tindran en compte:

- Grau d'innovació de la solució.
- Maduresa tecnològica.
- Capacitat d'execució de l'equip promotor.
- Adequació als reptes empresarials plantejats.
- Potencial de col·laboració amb empreses industrials.
- Escalabilitat de la solució.
- Viabilitat tècnica i empresarial.

La metodologia d'avaluació haurà de quedar documentada i haurà de permetre verificar de forma objectiva els criteris aplicats a cada candidatura. L'empresa adjudicatària formularà una proposta tècnica de selecció, que haurà de ser validada de manera coordinada amb AISA/Nodus Barberà abans de considerar definitiva la selecció de startups participants.

5.4. Selecció de startups

A partir de l'avaluació realitzada, l'adjudicatari proposarà la selecció dels projectes amb major potencial de col·laboració.

La selecció definitiva de les startups o projectes tecnològics participants es realitzarà de manera coordinada amb l'equip tècnic d'AISA/Nodus Barberà, a partir de la proposta tècnica formulada per l'empresa adjudicatària. Aquesta coordinació haurà de quedar documentada mitjançant acta, informe, correu electrònic de validació o qualsevol altre mitjà que permeti acreditar la decisió adoptada.

APARTAT 6.- FASE 3. CONNEXIÓ INDÚSTRIA-STARTUP TECNOLÒGICA

L'empresa adjudicatària serà responsable del disseny, coordinació i execució dels processos de connexió entre empreses industrials i startups tecnològiques seleccionades.

L'objectiu d'aquesta fase és generar oportunitats reals de col·laboració entre empreses i startups que puguin derivar en projectes pilot, proves de concepte o futures implantacions.

6.1. Disseny dels processos de matching

L'adjudicatari definirà una metodologia específica de matching basada en:

- Compatibilitat tecnològica.
- Interès mutu de les parts.
- Potencial de generació de valor.
- Viabilitat de desenvolupament.
- Capacitat d'implantació futura.

L'objectiu serà maximitzar les probabilitats d'èxit de les col·laboracions generades.

6.2. Preparació de les sessions de matching

Abans de cada sessió, l'empresa adjudicatària haurà de:

- Analitzar les necessitats de les empreses participants.
- Analitzar les capacitats de les startups seleccionades.
- Identificar oportunitats potencials de col·laboració.
- Preparar les reunions i documentació necessària.

6.3. Execució de les sessions de matching

L'adjudicatari coordinarà i dinamitzarà les sessions de treball entre empreses i startups.

Aquestes sessions podran desenvolupar-se en format presencial, virtual o híbrid.

6.4. Identificació d'oportunitats de col·laboració

Com a resultat dels processos de matching, l'adjudicatari haurà d'identificar les oportunitats de col·laboració amb major potencial.

Per a cada oportunitat detectada s'elaborarà una fitxa resum que inclourà:

- Empresa participant.
- Startup participant.
- Repte identificat.
- Solució proposada.
- Beneficis potencials.
- Viabilitat preliminar.
- Properes passes recomanades.

6.5. Seguiment de les col·laboracions

L'empresa adjudicatària haurà d'acompanyar les parts durant les fases inicials de definició de les possibles col·laboracions.

Aquest seguiment haurà de facilitar la presa de decisions i la identificació de possibles proves de concepte o projectes pilot.

6.6. Informe d'oportunitats

Com a resultat dels processos de matching, l'empresa adjudicatària elaborarà un informe d'oportunitats que reculli les col·laboracions potencials detectades, el seu grau de maduresa, les barreres identificades i les recomanacions de continuïtat.

APARTAT 7.- DESENVOLUPAMENT DE PROVES DE CONCEPTE (PoC)

Una vegada identificades les oportunitats de col·laboració amb major potencial, l'empresa adjudicatària haurà de donar suport a les empreses i startups participants en la definició i desenvolupament de proves de concepte (PoC) orientades a validar la viabilitat tècnica, funcional o operativa de les solucions proposades.

Les proves de concepte constitueixen un dels principals resultats esperats del projecte i tenen com a finalitat reduir la incertesa associada a l'adopció de noves tecnologies, facilitant la validació preliminar de solucions abans d'una eventual implantació a escala real.

7.1. Identificació de les proves de concepte

L'empresa adjudicatària haurà d'identificar, conjuntament amb les empreses i startups participants, aquelles oportunitats de col·laboració susceptibles de convertir-se en proves de concepte.

La selecció de les PoC haurà de prioritzar:

- El potencial d'impacte empresarial.
- La viabilitat tècnica.
- El grau d'alineament amb el repte identificat.
- La capacitat de generar aprenentatges útils per a les parts.
- Les possibilitats de continuïtat futura.

7.2. Definició de les proves de concepte

Per a cada PoC seleccionada, l'empresa adjudicatària haurà d'elaborar una fitxa de definició que inclogui com a mínim:

- Empresa participant.
- Startup participant.
- Repte empresarial abordat.
- Descripció de la solució proposada.
- Objectius de la prova.
- Indicadors de validació.
- Recursos necessaris.
- Calendari previst.
- Resultats esperats.

7.3. Acompanyament i seguiment

L'adjudicatari actuarà com a facilitador del procés, promovent la coordinació entre les parts i donant suport metodològic durant la definició i execució de les proves de concepte.

Aquest suport inclourà:

- Reunions de seguiment.

- Resolució d'incidències.
- Suport en la definició d'indicadors.
- Seguiment de l'evolució dels projectes.
- Elaboració de documentació de seguiment.

7.4. Resultats mínims

L'empresa adjudicatària haurà de promoure, facilitar i documentar les actuacions necessàries per impulsar la definició i eventual posada en marxa d'un mínim de tres (3) proves de concepte durant el període d'execució del contracte. Aquesta obligació tindrà naturalesa d'obligació de diligència qualificada i comprendrà, com a mínim, la identificació d'oportunitats, la coordinació entre empresa i startup, la definició d'objectius, indicadors, calendari i recursos necessaris, i l'elaboració de les fitxes corresponents. La posada en marxa material o execució efectiva de les PoC dependrà, en tot cas, de la decisió final de les empreses i startups participants, sense que l'adjudicatari assumeixi una obligació de resultat respecte d'implantacions o col·laboracions que depenguin de tercers.

Aquest objectiu s'entendrà referit a la generació efectiva d'oportunitats de col·laboració i a la definició formal de les proves de concepte, sense que es pugui exigir a l'adjudicatari l'execució material de les implantacions posteriors, atès que aquestes dependran de la decisió final de les empreses participants.

APARTAT 8.- JORNADES, SESSIONS I ACTIVITATS DEL PROJECTE

L'empresa adjudicatària participarà activament en les activitats col·lectives previstes en el marc del projecte, aportant suport tècnic, metodològic i de dinamització.

8.1. Sessions de treball

L'adjudicatari participarà en les sessions de treball que siguin necessàries per al correcte desenvolupament del projecte.

Aquestes sessions podran incloure:

- Presentacions del programa.
- Sessions de selecció.

- Reunions de matching.
- Tallers de treball.
- Sessions de seguiment.
- Reunions amb empreses participants.

8.2. Coordinació amb Nodus Barberà

L'adjudicatari haurà de mantenir una coordinació permanent amb l'equip tècnic responsable del projecte.

Es realitzaran reunions periòdiques de seguiment amb la freqüència que determini la direcció del projecte.

8.3. Jornada final

L'empresa adjudicatària donarà suport a la preparació, organització i desenvolupament de la jornada final del projecte.

Entre altres funcions, podrà assumir:

- Preparació de continguts.
- Coordinació amb startups participants.
- Elaboració de materials de suport.
- Presentació de resultats.
- Dinamització de les activitats previstes.

8.4. Transferència de coneixement

L'empresa adjudicatària haurà de facilitar la transferència de coneixement entre startups i empreses participants mitjançant sessions de treball, assessorament tècnic i documentació de suport que afavoreixi l'aprenentatge mutu i la identificació de noves oportunitats de col·laboració.

APARTAT 9.- RESULTATS ESPERATS DEL CONTRACTE

L'empresa adjudicatària haurà de desplegar els recursos, metodologies i actuacions necessàries per contribuir a l'assoliment dels objectius del projecte NodusTech.

Com a referència per al seguiment i avaluació de l'execució del contracte, es consideraran els objectius següents:

- Identificació d'un mínim de 160 startups o projectes tecnològics potencialment alineats amb els reptes empresarials plantejats.
- Avaluació de les candidatures captades.
- Selecció d'un mínim de 15 startups o projectes tecnològics.
- Participació d'empreses industrials en processos de matching.
- Realització de sessions de matching entre empreses i startups.
- Impuls d'un mínim de 3 proves de concepte (PoC).
- Participació activa en la jornada final del projecte.

Atès que l'èxit final de les col·laboracions dependrà de la voluntat, disponibilitat i decisions de les empreses i startups participants, aquests indicadors tindran la consideració d'objectius de referència i seguiment del projecte. L'empresa adjudicatària respondrà de l'execució diligent, documentada i professional de les actuacions de scouting, captació, avaluació, proposta de selecció, matching, acompanyament metodològic, seguiment i elaboració de lliurables. No obstant això, no se li podrà exigir com a resultat garantit la formalització efectiva de col·laboracions, pilots, implantacions o acords comercials quan aquests depenguin de decisions de tercers alienes al seu control.

APARTAT 10.- LLIURABLES DEL CONTRACTE

L'empresa adjudicatària haurà de lliurar, com a mínim, la documentació següent:

Lliurable 1. Pla de treball inicial.

Lliurable 2. Informe de scouting tecnològic que inclogui les startups identificades, la seva classificació per àmbits tecnològics i la seva adequació als reptes empresarials detectats.

Lliurable 3. Informe d'avaluació i selecció de candidatures.

Lliurable 4. Dossier de matching indústria-startup que inclogui les oportunitats de col·laboració identificades, les fitxes resum de cada matching i les recomanacions de continuïtat.

Lliurable 5. Fitxes de definició i seguiment de les proves de concepte.

Lliurable 6. Memòria final d'execució. Haurà d'incloure:

- actuacions realitzades,
- startups identificades,
- startups seleccionades,
- matchings realitzats,
- oportunitats detectades,
- PoC impulsades,
- valoració dels resultats,
- recomanacions futures.

Els lliurables hauran de ser validats per AISA/Nodus Barberà abans de considerar-se acceptats a efectes de seguiment tècnic i, si escau, de facturació. La validació podrà consistir en acta, informe de conformitat, correu electrònic de validació o qualsevol altre mitjà que permeti deixar constància de l'acceptació del lliurable. La manca de validació podrà comportar el requeriment d'esmena, ampliació o correcció del lliurable corresponent.

Tota la documentació haurà de ser lliurada en format digital editable i haurà de poder ser utilitzada per AISA i Nodus Barberà per a tasques de seguiment, justificació tècnica i difusió institucional del projecte.

APARTAT 11.- EQUIP TÈCNIC ADSCRIT AL CONTRACTE

L'empresa adjudicatària haurà de disposar dels recursos humans necessaris per garantir la correcta execució de les actuacions previstes en el present contracte.

L'equip adscrit haurà de comptar, com a mínim, amb els perfils següents:

a) Responsable o director/a del projecte. b) Especialista en scouting tecnològic i ecosistemes startup. c) Especialista en connexió indústria-startup, matching i proves de concepte. Aquests perfils hauran de correspondre's amb els indicats al Plec de Clàusules Administratives Particulars i als seus annexos.

11.1. Responsable del projecte

L'empresa adjudicatària designarà una persona responsable del projecte que actuarà com a interlocutor principal davant AISA i Nodus Barberà.

Les seves funcions inclouran:

- Direcció tècnica del projecte.
- Coordinació de l'equip de treball.
- Seguiment de l'execució.
- Supervisió dels lliurables.
- Assistència a les reunions de seguiment.
- Interlocució amb AISA.

11.2. Especialista en scouting tecnològic

Responsable de les tasques de captació, identificació i avaluació de startups tecnològiques. Experiència acreditada en identificació i avaluació de startups tecnològiques.

11.3. Especialista en connexió indústria-startup

Responsable dels processos de connexió indústria-startup, matching, dinamització de reunions, identificació d'oportunitats de col·laboració i suport metodològic a la definició de proves de concepte. Haurà d'acreditar experiència en processos de connexió entre empreses i startups, innovació oberta, projectes col·laboratius, pilots tecnològics o proves de concepte en entorns empresarials, industrials, tecnològics o productius.

L'empresa adjudicatària podrà incorporar altres perfils complementaris quan ho consideri necessari per a la correcta execució del contracte.

Qualsevol modificació dels perfils principals adscrits al contracte haurà de ser comunicada i justificada prèviament a AISA.

APARTAT 12.- COORDINACIÓ I SEGUIMENT DEL CONTRACTE

L'execució del contracte es realitzarà sota la supervisió de la persona responsable designada per AISA.

L'empresa adjudicatària haurà de mantenir una coordinació continuada amb l'equip tècnic de Nodus Barberà per garantir l'alineament de les actuacions amb els objectius del projecte.

12.1. Reunió d'inici

Durant el primer mes d'execució es realitzarà una reunió de llançament del projecte per validar:

- Calendari d'actuacions.
- Metodologia de treball.
- Indicadors de seguiment.
- Sistema de coordinació.

12.2. Reunions de seguiment

Es realitzaran reunions periòdiques de seguiment amb la freqüència que determini AISA.

Aquestes reunions tindran com a objectiu:

- Revisar l'estat d'execució.
- Analitzar incidències.
- Validar resultats parcials.
- Planificar les actuacions següents.

12.3. Informació de seguiment

L'adjudicatari facilitarà tota la informació necessària per al seguiment tècnic, econòmic i administratiu del projecte.

APARTAT 13.- TERMINI D'EXECUCIÓ

El contracte tindrà una durada des de la seva formalització fins al 31 de desembre de 2027.

El calendari detallat de les actuacions serà acordat entre AISA i l'empresa adjudicatària durant la fase inicial del projecte.

Sense perjudici dels ajustos que pugui acordar AISA/Nodus Barberà amb l'empresa adjudicatària, el pla de treball inicial haurà de concretar, com a mínim, els terminis previstos per a les actuacions següents: reunió inicial de llançament; lliurament del pla de treball inicial; fase de scouting tecnològic; captació i avaluació de candidatures; proposta i validació de startups seleccionades; preparació i execució de sessions de matching; identificació i definició de proves de concepte; seguiment

de les oportunitats i PoC; jornada final de presentació de resultats; lliurament de la memòria final d'execució. El pla de treball inicial haurà de ser validat per AISA/Nodus Barberà i servirà com a document de referència per al seguiment de l'execució.

Sense perjudici de possibles ajustos operatius, es preveu la seqüència general següent:

- Fase 2. Scouting i selecció de startups.
- Fase 3. Matching indústria-startup.
- Desenvolupament de proves de concepte.
- Jornada final de presentació de resultats.

APARTAT 14.- PROPIETAT DELS TREBALLS I RESULTATS

Tota la documentació generada en el marc del contracte passarà a ser propietat d'AISA.

Aquesta titularitat inclourà, entre d'altres:

- Informes.
- Bases documentals.
- Dossiers.
- Presentacions.
- Materials gràfics.
- Fitxes de seguiment.
- Memòries.

AISA podrà utilitzar, reproduir, adaptar o difondre aquests materials en el marc de les seves activitats institucionals, sempre respectant les limitacions derivades de la normativa de protecció de dades i confidencialitat.

APARTAT 15.- CONFIDENCIALITAT I PROTECCIÓ DE DADES

L'empresa adjudicatària estarà obligada a mantenir la confidencialitat de tota la informació a la qual tingui accés durant l'execució del contracte.

Aquesta obligació afectarà especialment:

- Informació empresarial.
- Reptes i necessitats de les empreses participants.
- Informació tècnica facilitada per startups.
- Dades econòmiques o comercials.
- Informació estratègica compartida durant els processos de matching.

L'empresa adjudicatària no podrà utilitzar aquesta informació per a finalitats diferents de les previstes en el contracte sense autorització expressa d'AISA.

El tractament de dades personals es realitzarà d'acord amb la normativa vigent en matèria de protecció de dades.

En cas que, per a l'execució del contracte, l'empresa adjudicatària hagi de tractar dades personals per compte d'AISA, aquest tractament es regirà pel corresponent acord o annex d'encàrrec de tractament que s'incorpori al Plec de Clàusules Administratives Particulars o al contracte. L'empresa adjudicatària haurà de garantir que les persones del seu equip i, si escau, els subcontractistes autoritzats compleixen les obligacions de confidencialitat i protecció de dades aplicables.

APARTAT 16.- OBLIGACIONS GENERALS DE L'ADJUDICATARI

L'empresa adjudicatària estarà obligada a:

- a) Executar el contracte d'acord amb les determinacions establertes en aquest Plec.
- b) Aportar els recursos humans, tècnics i organitzatius necessaris per assolir els objectius previstos.
- c) Garantir la qualitat tècnica de les actuacions desenvolupades.
- d) Complir els terminis acordats.
- e) Facilitar tota la documentació i informació requerida per AISA.
- f) Assistir a les reunions de coordinació i seguiment que siguin convocades.
- g) Mantenir una comunicació fluida amb l'equip tècnic responsable del projecte.
- h) Aplicar criteris de professionalitat, imparcialitat i confidencialitat en totes les actuacions.

i) Vetllar perquè les startups proposades disposin d'un nivell de maduresa suficient per valorar la seva aplicació en entorns empresarials reals.

j) Aportar accés efectiu a xarxes, ecosistemes i comunitats de startups tecnològiques capaces d'aportar solucions innovadores als reptes de la indústria i del teixit productiu.

APARTAT 17.- INDICADORS DE SEGUIMENT

Per tal de facilitar el seguiment del contracte, es consideraran com a indicadors de referència:

- Nombre de startups identificades.
- Nombre de candidatures avaluades.
- Nombre de startups seleccionades.
- Nombre d'empreses participants.
- Nombre de processos de matching realitzats.
- Nombre d'oportunitats de col·laboració identificades.
- Nombre de proves de concepte impulsades.
- Grau de satisfacció dels participants.
- Resultats obtinguts durant l'execució del projecte.

Aquests indicadors serviran com a eina de seguiment i avaluació del contracte.

APARTAT 18.- CRITERIS DE QUALITAT TÈCNICA DEL SERVEI

L'empresa adjudicatària haurà de garantir en tot moment un nivell elevat de qualitat tècnica en l'execució de les actuacions objecte del contracte.

A aquest efecte, haurà de:

- a) Aplicar metodologies contrastades de scouting tecnològic i connexió empresa-startup.
- b) Garantir la traçabilitat dels processos de captació, selecció i matching.
- c) Disposar d'un sistema de seguiment de les actuacions desenvolupades.
- d) Mantenir una comunicació fluida i permanent amb l'equip tècnic responsable del projecte.

- e) Assegurar la qualitat i coherència dels lliurables generats.
- f) Vetllar perquè les propostes formulades responguin a necessitats reals de les empreses participants.

L'empresa adjudicatària haurà de posar a disposició d'AISA tota la informació necessària per verificar el correcte desenvolupament dels treballs.

APARTAT 19.- ADEQUACIÓ DE LES STARTUPS ALS REPTES INDUSTRIALS

La finalitat del contracte és facilitar la connexió entre empreses industrials i startups tecnològiques amb capacitat real d'aportar solucions innovadores als reptes plantejats.

Per aquest motiu, les startups identificades, seleccionades i proposades en els processos de matching hauran de presentar un nivell suficient de maduresa tecnològica i empresarial que permeti valorar la seva aplicació en entorns empresarials reals.

L'empresa adjudicatària vetllarà perquè les startups participants disposin de:

- Una proposta de valor definida.
- Capacitat tècnica per desenvolupar la seva solució.
- Potencial d'aplicació als reptes identificats.
- Capacitat de col·laboració amb empreses industrials.
- Interès real en desenvolupar oportunitats de negoci amb el teixit productiu participant.

No es considerarà objecte del contracte la captació indiscriminada de startups sense vinculació amb els reptes empresarials plantejats, sinó la identificació de solucions tecnològiques amb potencial de generar valor per a les empreses participants.