

INVITACIONES A PROVEEDORES

La Fundación de la Universidad Autónoma de Madrid, va a proceder a la contratación de Servicio técnico de scouting tecnológico y análisis de capacidades y resultados de I+D así como la evaluación de su potencial de transferencia en Salud, Biotecnología y Nutrición. mediante el procedimiento de Contrato Menor, de acuerdo con las especificaciones técnicas que se acompañan y que se detallan a continuación:

Asunto:

Servicio técnico de scouting tecnológico y análisis de capacidades y resultados de I+D así como la evaluación de su potencial de transferencia en Salud, Biotecnología y Nutrición.

Objeto:

Es objeto del presente contrato la realización de un proyecto piloto para analizar el potencial de transferencia al mercado de las capacidades y resultados de investigación de unos 20 grupos de investigación de la UAM que pertenecen al ámbito de la Salud, la Biotecnología y la Nutrición. Se trata de servicios de alta especialización en transferencia de tecnología en nuevos materiales, que no se encuentran disponibles de forma estándar en el mercado ni pueden ser asumidos con medios personales propios de FUAM/UAM sin afectar a la actividad ordinaria. Dentro del piloto se prevé actuar específicamente sobre estos grupos, identificando resultados protegibles, evaluando su madurez tecnológica y su encaje de mercado, y diseñando itinerarios personalizados de transferencia para su comercialización, incluyendo la posibilidad de creaciones de Empresas Basadas en el Conocimiento de la UAM.

El objeto del contrato menor sería, por tanto, la prestación de servicios de consultoría especializada para:

- Identificar y analizar las capacidades y los resultados de investigación con potencial de transferencia generados por los grupos de investigación de la UAM en “en las áreas de Salud, Biotecnología y Nutrición”.
- Evaluar técnica y comercialmente dichos resultados, incluyendo su nivel de madurez tecnológica, grado de protección de la propiedad industrial e intelectual y posibilidades reales de explotación.
- Elaborar fichas comerciales y catálogos sectoriales específicos para tecnologías de materiales, y diseñar itinerarios de transferencia y explotación ajustados a este ámbito.
- Generación de nuevas patentes y en su caso nuevas Empresas Basadas en el Conocimiento de la UAM.

Especificaciones técnicas:

Del alcance técnico para el área de Nuevos Materiales las prestaciones técnicas a desarrollar son:

4.1. Identificación y generación de oportunidades

- Selección de los grupos de investigación de la UAM relacionados con las áreas de Salud, Biotecnología y Nutrición (al menos 20 grupos).

- Recopilación y análisis de información previa: patentes vinculadas a estos grupos, proyectos de I+D en fase final, tesis y otros resultados susceptibles de protección o explotación.
- Entrevistas periódicas e individuales con cada grupo de materiales para identificar entre 2 y 4 capacidades y resultados de investigación por grupo con potencial de transferencia, excluyendo capacidades e infraestructuras y focalizando en resultados concretos.
- Emisión de un informe de resultados identificados por grupo de materiales, con detalle de personas entrevistadas y resultados priorizados,

4.2. Evaluación técnica de resultados en materiales

- Análisis técnico de cada resultado de materiales, incluyendo problema que resuelve, ventajas frente a alternativas existentes, nivel de madurez tecnológica (TRL), pruebas realizadas y grado de validación experimental.
- Revisión del grado de protección y titularidad (propiedad industrial e intelectual) de los resultados, así como de las colaboraciones y proyectos que puedan afectar a la libertad de operación.
- En caso de no estar protegidos los resultados fomento de la protección de los mismos.
- Evaluación de la capacidad y motivación del equipo investigador de materiales en materia de transferencia, considerando experiencia previa en licencias, spin-offs y relaciones con la industria.
- Elaboración de un informe con los resultados evaluados técnicamente para el ámbito de materiales.

4.3. Análisis de mercado y elaboración de fichas comerciales

- Análisis de mercado de las tecnologías de estas áreas priorizadas, incluyendo estimación de la demanda, estructura de mercado, evolución, principales competidores, soluciones alternativas y marcos regulatorios relevantes.
- Uso de fuentes primarias (entrevistas) y secundarias (estudios sectoriales, bases de datos de patentes y mercado) específicas del sector de materiales.
- Elaboración de fichas comerciales normalizadas para cada resultado de materiales, con: título, problema que resuelve, descripción comercial de la solución, ventajas diferenciales (incluyendo, cuando proceda, ahorros, mejora de eficiencia, impacto en sostenibilidad), sectores de aplicación, TRL, grado de protección y datos de contacto del equipo investigador.
- Elaboración de un catálogo sectorial de tecnologías en materiales, que agrupe las fichas comerciales clasificadas por ámbitos (salud, farma, biotecnología, alimentación, etc., según proceda).

4.4. Elaboración de un business case para cada resultado con itinerarios personalizados de transferencia en materiales

- Para cada resultado de investigación en las áreas de Salud, Biotecnología y Nutrición, elaboración de un informe individual con: ficha comercial, evaluación técnica y comercial, valoración del panel de expertos y análisis DAFO.

- Definición de la hoja de ruta de comercialización o business case: prueba de concepto, acciones de protección y estrategia de PI, desarrollo de prototipos o escalado, preparación de materiales comerciales.
- Propuesta de modelo de negocio recomendado: licencia, codesarrollo con empresas, creación de Empresa Basada en el Conocimiento de la UAM, prestación de servicios u otras modalidades de valorización.
- Identificación de contactos relevantes del ecosistema para materiales: empresas potencialmente interesadas, infraestructuras científico-técnicas, aceleradoras/incubadoras, inversores y plataformas tecnológicas o clústeres.
- Entrega de un informe final y rutas de explotación comercial para el conjunto de resultados de nuevos materiales incluidos en el piloto.

4.5. Evaluación del piloto en materiales

- Autoevaluación del piloto: análisis de resultados cuantitativos y cualitativos, impacto en capacidades de transferencia de los grupos de materiales y recomendaciones de mejora y escalado institucional.
- Elaboración de un informe de evaluación del piloto que incluya conclusiones específicas para el área de materiales y propuestas de continuidad o ampliación.

Estos contenidos, acotados en alcance, tiempo y precio, permiten caracterizar la prestación como contrato menor de servicios de consultoría especializada en transferencia de tecnología en las áreas de Salud, Biotecnología y Nutrición, plenamente alineado con la propuesta técnica contenida en el documento.

A lo largo de todo el servicio se realizarán reuniones mensuales de seguimiento con la dirección del CAITEC.

Lugar de prestación:

En sus propios locales y, cuando resulte necesario para la ejecución de alguna de las acciones previstas, en las instalaciones de la Fundación de la Universidad Autónoma de Madrid (FUAM).

Presupuesto máximo:

Precio sin IVA: 25.000,00 euros

IVA 21%: 5.250,00 euros

Total precio: 30.250,00 euros

Siendo el Precio de TREINTA MIL DOSCIENTOS CINCUENTA EUROS (30.250,00€).

Duración:

El presente contrato extenderá su vigencia durante el plazo de 12 meses.

Tanto la duración como el plazo máximo de ejecución serán delimitados por las partes atendiendo a las necesidades de planificación y ejecución de los trabajos, no pudiendo superar en ningún caso los 12 meses.

Criterios adjudicación del contrato:

Se establece como criterio de adjudicación del presente contrato la mejor relación calidad-precio, al considerarse necesario valorar, además del precio ofertado, determinados aspectos cualitativos de carácter técnico directamente vinculados al objeto del contrato y relevantes para la correcta ejecución de la prestación.

A estos efectos, se tomarán en consideración tanto la oferta económica presentada como la calidad técnica de la propuesta, valorada sobre la base de la documentación aportada por los proveedores.

En particular, las ofertas deberán ir acompañadas de una memoria técnica descriptiva, en la que se detallen de forma suficiente y precisa los aspectos técnicos de la prestación propuesta, su metodología de ejecución, y cuantos extremos permitan verificar su adecuación a las necesidades que motivan la contratación.

El contenido de la oferta técnica que resulte adjudicataria tendrá carácter vinculante para el contratista durante la ejecución del contrato, en los términos en que hubiera sido aceptada por el órgano de contratación.

A tal fin, se le comunica que, si estuviera interesado en la ejecución de los trabajos en las condiciones arriba indicadas, deberá manifestar su conformidad mediante la presentación de la oferta conforme al modelo incluido en el Anexo I, así como la correspondiente declaración responsable recogida en el Anexo II, a través de la dirección de correo electrónico: procesodeseleccionproveedor@fuam.es, hasta el día 22 de marzo 2026, inclusive.

Se firma en la fecha que figura en la huella de firma digital incorporada al documento.

Fdo.: Rocío Schettini del Moral

DIRECTORA GENERAL de la FUAM