

1 ANEXO – Contenido del cuestionario on-line

1.1 Introducción

Este cuestionario está disponible en modo on-line en la URL <https://parke.eus/es/perfil-del-contratante/> y en la página web de SPRI [Transición Energética y Neutralidad Climática - Proyecto Green Park - SPRI](#).

Recuerde que este ANEXO es sólo un avance para permitir la preparación de las respuestas pero que **el cuestionario hay que contestarlo obligatoriamente mediante el formulario on-line disponible en la URL anterior para permitir su procesamiento. No se considerará ni procesará ninguna respuesta que se reciba por otro medio o en otro formato diferente.**

Los interesados en este contrato deben contestar obligatoriamente a todas las preguntas.

En los apartados que se solicitan cuestiones relacionadas con la funcionalidad, no se debe mencionar una fabricación o una procedencia determinada o un procedimiento concreto, ni hacer referencia a una marca, a una patente o a un tipo, a un origen o una producción determinados.

El uso del contenido de la información proporcionada no es vinculante y se limita exclusivamente a su posible inclusión en el proceso definición del proyecto que se implementará en las especificaciones de un eventual procedimiento de contratación posterior.

(I) IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD	
Nombre Empresa	
Dirección	
Teléfono	
Dirección WEB	
(II) DATOS DE LA PERSONA DE CONTACTO EN LA ENTIDAD	
Nombre	
Apellidos	
Cargo	
Móvil	
Email	
(III) PERFIL DE LA ENTIDAD	
Sector de la entidad	
Principales actividades de la empresa (Diseño, Fabricación, Venta, Distribución, etc.)	
Tipo de empresa (grande, PYME, micropyme, startup, spinoff, OPI, etc.)	

Año constitución	
Principales países en los que desarrolla su actividad	
Volumen de negocio en 2021, 2022 y 2023 en España	
Volumen de negocio en 2021, 2022 y 2023 en UE Volumen de negocio en 2021, 2022 y 2023 en el resto del mundo	
Centros y principales recursos de I+D (personales y materiales) en UE, España y resto del mundo	
(IV) ESTADO DEL ARTE Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO	
El proyecto planteado, ¿está en línea con su estrategia de negocio? Explicar en qué línea y cómo.	
¿Estaría su entidad interesada en participar en la licitación de este proyecto?	
¿Dispone de desarrollos a nivel TRL1 para abordar el proyecto propuesto?	
Su entidad, ¿tiene experiencia en desarrollos relacionados con el proyecto planteado? ¿Cuáles? (indicar por cada proyecto: año de ejecución, importe, breve descripción de los resultados).	
¿Cuál es su estimación del mercado total disponible (TAM Total Available Market) por año (AÑO 1, AÑO 2, Y AÑO 3) en España/UE/Mundo?	
¿En qué datos basa sus cálculos del TAM?	
¿Considera que existe alguna limitación o barrera específica para este producto en el mercado? ¿Cuál?	
¿Cuál debería ser el precio objetivo estimado de venta (s/IVA) de este producto? ¿Y de los consumibles?	
(V) PROYECTO PROPUESTO	
El alcance del proyecto planteado ¿es claro y factible (ver apartados 3.1 y 3.2)? En caso contrario, ¿qué cambiaría?	
¿Está de acuerdo con las prescripciones funcionales iniciales del proyecto (ver apartado 3.3)? En caso contrario, ¿qué cambiaría?	

¿Qué características del dispositivo propuesto considera que son más importantes?	
¿Cuáles son las principales ventajas del dispositivo propuesto?	
¿Qué aspectos del proyecto deberían basarse en estándares o se deberían estandarizar?	
¿Qué criterios considera importantes para evaluar las propuestas de solución?	
Durante la Fase de diálogo del procedimiento de adjudicación, además de las prescripciones funcionales, ¿qué otros aspectos consideran importante que sean tratados?	
¿Qué criterios considera más importantes para evaluar los estudios de viabilidad?	
(VI) EJECUCIÓN DEL PROYECTO	
¿Está de acuerdo con las fases del proyecto (ver apartado 7.3)? En caso contrario, ¿qué cambiaría?	
Sobre el presupuesto, ¿considera factible abordar el desarrollo del proyecto en caso de que existieran dos adjudicatarios?	
Sobre el calendario propuesto, ¿lo ve realizable por su entidad? En caso contrario, ¿qué cambiaría?	
Sobre los DPIL, a priori y por las características de su entidad, ¿ésta tiene limitaciones para compartir los DPIL con el organismo contratante o para establecer un canon sobre las ventas futuras del dispositivo propuesto?	
o Si existen limitaciones, ¿de qué tipo?	
o Si no existen, ¿Qué porcentaje considera que podría ser compartido con el organismo contratante? ¿Qué porcentaje del precio de venta podría ser establecido como canon?	
En caso de participar en el proyecto, ¿de qué centro de I+D dependerían las decisiones sobre el mismo?	

Además de los adjudicatarios, ¿qué actores cree que deben estar involucrados en el proyecto por parte de la administración y con qué función?	
¿Cuáles considera que son los principales riesgos del proyecto?	