

FASE-B DE LA CIVIL UAV's INITIATIVE

Diálogo Externo con las empresas, centros tecnológicos y centros de investigación en relación con las siguientes licitaciones previstas en el Mapa de Demanda Temprana y en sus Fichas de Avance:

- **Refuerzo de la seguridad marítima de la flota pesquera gallega y de las actividades de seguimiento de su actividad.**
- **Automatización de muestreos oceanográficos mediante vehículos no tripulados.**
- **Gestor de conjunto de datos georreferenciados obtenidos por UAVs**
- **Adquisición, mantenimiento y automatización de bases topográficas y cartográficas.**
- **Seguimiento de las dinámicas de ocupación del suelo y ayuda a la planificación territorial.**

La Fase B de la Civil UAVs Initiative sigue avanzando y el próximo hito será la publicación de los pliegos de las primeras licitaciones.

En septiembre de 2015 se abrió el proceso de Consultas Preliminares al Mercado y en enero de 2017 se hizo público el Mapa de Demanda Temprana, en el cual se identificaban las siete primeras licitaciones por un importe total de 13,8M€, y las Fichas de Avance de dichas licitaciones. El citado Mapa también se sometió a consulta pública durante el período de un mes (hasta el 24 de febrero).

La información recopilada a lo largo de todo el proceso de consultas al mercado, que también incluye las entrevistas que los departamentos de la Xunta de Galicia con competencias sectoriales realizaron con diferentes empresas o centros de investigación, se utilizó para definir las prescripciones funcionales de cada licitación.

Antes de cerrar la redacción de las citadas prescripciones funcionales se considera necesario establecer un diálogo previo con las entidades (empresas, centros tecnológicos, universidades, etc.) que participaron en el proceso de consultas al mercado. Este Diálogo Externo con el mercado se centra en conocer el estado real de la tecnología y la capacidad del mercado de responder a las necesidades planteadas.

Las principales cuestiones a clarificar tienen que ver con el estado de madurez de la tecnología, la posibilidad de disponer de soluciones operativas en los plazos previstos y los modelos negocio vinculados a las soluciones.

Las preguntas, referidas a cada licitación, son las siguientes:

- ¿Cuáles son los elementos críticos de la solución a desarrollar? Se entiende por críticos aquellos que plantean el mayor reto técnico ya sea por el estado de madurez de la tecnología o por la dificultad de resolver cuestiones clave. Es decir ¿Cuál es el estado de madurez de su tecnología?
- ¿Existe algún componente o interface que pueda dificultar el cumplimiento del plazo previsto de 2 años para la puesta disposición de la solución? Es decir, ¿Cuáles son los plazos de desarrollo?
- ¿Qué tipo de modelo de negocio se considera adecuado, venta de producto o venta de servicio? ¿Cuál es el ciclo de vida completo de la solución?

El plazo para enviar las respuestas a las preguntas planteadas **finaliza el viernes 23 de junio.**

La dirección de envío es: xestion-cui-fase-b.gain@xunta.gal