



Informe de consulta al mercat

Innovació en el procés de reemplaçament articular per a la millora dels resultats del pacient

maig 2022

Informe de consulta al mercat

Taula de continguts

Introducció	3
El requisit predefinit.....	3
Anunci previ (PIN) i Sondeig de Mercat.....	4
Resposta del sondeig de mercat.....	5
Taller de Consulta de Mercat i Estratègia de Compra	7
Programa indicatiu - 30 de novembre.....	7
Reunions bilaterals 1:1	11
Conclusions.....	14
Següents passos.....	15

Introducció

El present informe pretén descriure les accions realitzades per la **Corporació Sanitària Parc Taulí (CSPT)** durant l'etapa de consulta de mercat. El CSPT va identificar, comprometre i consultar possibles proveïdors, així com realitzar una avaluació de la preparació del mercat per entendre la capacitat i *l'apetit* de la cadena de subministrament per oferir les solucions demandades.

El maig de 2021, la **Corporació Sanitària Parc Taulí (CSPT)**, en col·laboració amb l'Agència de Qualitat i Avaluació Sanitàries de Catalunya (AQuAS), va posar en marxa un exercici de sondeig de mercat per buscar *feedback* de totes les parts de la cadena de subministrament sobre les diferents opcions que estan, o podrien estar, disponibles en les condicions adequades del mercat, que permetrien al CSPT i als seus socis millorar els resultats dels pacients mitjançant solucions innovadores per millorar la via d'atenció per al reemplaçament articular.

El 30 de novembre de 2021, el CSPT i l'AQuAS van realitzar de forma virtual el taller de Consulta de Mercat i Estratègia de Compres. L'objectiu d'aquest taller era explorar més necessitats i opcions, discutir més barreres i com es podrien abordar i, en última instància, informar el desenvolupament d'una especificació i una estratègia de contractació que sigui capaç d'oferir innovació en la via d'atenció de reemplaçament conjunt per millorar els resultats dels pacients.

Després del taller de Consulta de Mercat i Estratègia de Compres, tant el CSPT com l'AQuAS es van posar en contacte amb tots els participants per demanar comentaris i, si hi estaven interessats, van obrir públicament la possibilitat que qualsevol empresa realitzés entrevistes 1-1 (40') per aprofitar qualsevol de les preguntes addicionals sorgides de l'acte. Com a resultat d'això, es van realitzar entrevistes estructurades de 40 minuts a quatre empreses entre desembre de 2021 i gener de 2022.

El requisit predefinit

Els requisits per a un nou enfocament del procés quirúrgic personalitzat per a les substitucions articulars van ser pensats i desenvolupats per un equip transversal format del Sistema de Salut de Catalunya.

La necessitat no coberta

La necessitat no coberta que hem identificat es pot resumir com un procés quirúrgic personalitzat de substitucions articulars, que incorpora:

Informe de consulta al mercat

- El disseny i la fabricació sota demanda de substitucions d'articulacions a mida i d'instrumentació específica per al pacient
- Mesura de precisió preoperatòria que incorpora l'avaluació del cos sencer per optimitzar el rendiment biomecànic personalitzat.
- El seguiment i la traçabilitat total tant del procés de fabricació com del quirúrgic

La solució hauria de:

- Oferir beneficis demostrables en termes clínics, de costos i de recursos
- Tenir el potencial d'aplicar-se a altres àrees de la cirurgia electiva
- Complir amb tots els estàndards necessaris en relació amb la qualitat, homologacions, ètica i protecció de dades, interoperabilitat, etc.

Anunci previ (PIN) i Sondeig de Mercat

El maig de 2021, la CSPT va publicar un Avís d'Informació Prèvia (PIN) al Diari Oficial de la Unió Europea per notificar amb antelació aquesta licitació i iniciar un període de sondeig de mercat i consulta abans del procés formal de licitació.

L'objectiu era fer una crida a totes les parts de la cadena de subministrament juntament amb les xarxes d'innovació per donar resposta a aquesta crida a la innovació. Per avançar en aquesta contractació, hem d'entendre l'estat actual de l'art, els desenvolupaments de productes i serveis que estan en marxa, les idees sorgides dels projectes d'R+D i la creació conjunta d'oportunitats amb proveïdors per ajudar-nos a oferir un canvi progressiu i avançat des d'un escenari de "millor ajust" per a articulacions fetes a mida per a cada pacient. Per tant, CSPT està actualment en una consulta de mercat obert amb proveïdors potencials

Ens interessava saber de totes les parts de la cadena de subministrament l'*apetit* i la capacitat del mercat per oferir solucions que compleixin els nostres requisits. Ens interessava la informació i la innovació de totes les parts de la cadena de subministrament que poguessin:

- Contribuir a aconseguir millores en un o més aspectes del requisit
- Contribuir i aportar una nova solució total
- Proporcionar informació sobre les possibles barreres que caldria superar per oferir la solució
- Possibilitat de co-creació amb proveïdors

- Implicar millores incrementals o un canvi de pas a curt, mitjà i llarg termini.

Es va convidar a les parts interessades de totes les parts de la cadena de subministrament a manifestar el seu interès i registrar-se als esdeveniments de consulta de mercat omplint un formulari de resposta, la data límit del qual inicialment es va definir per al 3 de setembre, però es va ampliar fins al 30 de novembre de 2021, quan va tenir lloc el Taller de Consulta de Mercat.

Resposta del sondeig de mercat

En general, el procés de sondeig de mercat:

- va fer visible el nostre requeriment al mercat i va estimular una resposta de la cadena de subministrament
- va proporcionar informació sobre diversos serveis, productes i tecnologies, i la contribució que podrien fer per assolir els resultats requerits, alguns dels quals abans no coneixíem o no ens coneixíem.
- ens va donar una idea de les barreres a l'acompliment del nostre requisit que caldria abordar per oferir una solució

Ens ha motivat el nivell d'interès, la qualitat de les respostes i el ventall de solucions i idees que s'han proposat i creiem que la nostra exigència, tot i que és alta, és assolible.

- 📄 12 respostes considerades, moltes de les quals ofereixen descripcions detallades sobre com abordarien el requisit.
 - 7 enquestats van confirmar estar preparats per continuar amb el disseny i la fabricació sota demanda de reemplaçament de pròtesis a mida i instrumentació específica per al pacient
 - 10 enquestats estan especialitzats en mesurament preoperatori mitjançant Intel·ligència Artificial (IA) i modelització d'algoritmes
 - 6 enquestats tenen experiència en el seguiment i la traçabilitat total tant del procés de fabricació com del quirúrgic.
- 📄 En general, la cadena de subministrament va respondre positivament al repte d'oferir solucions, béns o serveis innovadors que contribueixin a oferir els resultats de transformació requerits durant aquest projecte pilot.

Entre les possibles barreres o problemes a superar, la cadena de subministrament va definir:

Informe de consulta al mercat

- Compliment de la normativa vigent sobre dispositius mèdics
- Els registres mèdics dels pacients solen ser informació sensible protegida per llei. Sovint, la informació disponible a les bases de dades públiques no és prou completa per desenvolupar eines de programari basades en intel·ligència artificial, i les empreses que treballen amb aquesta finalitat poden trobar dificultats per accedir a conjunts complets d'informació del pacient.
- Alineació de la fabricació amb la programació quirúrgica. Atès el temps de desenvolupament i enginyeria necessari per als dispositius fets a mida, els temps de fabricació poden variar. És recomanable que no s'estableixi una data per a la cirurgia fins que s'hagi confirmat que el component personalitzat està complet i llest per al seu enviament.
- Dificultat per predir el preu de les solucions a mida segons el tipus d'aparell.
- Es pot esperar que les solucions fetes a mida tinguin un preu més elevat que els implants convencionals.
- Els implants fets a mida es dissenyen i es fabriquen sense el benefici de proves mecàniques o assajos clínics. Aquests es subministren estèrils i sense instrumentació especial, llevat que s'indiqui el contrari.
- El risc de revisió d'un dispositiu personalitzat encara es desconeix i, com a implants habituals, pot dependre de factors específics del pacient, com ara l'anatomia, la condició mèdica i l'estil de vida (per exemple, el pes i el nivell d'activitat), els materials del dispositiu, el procediment i el procés quirúrgic.

Finalment, la cadena de subministrament va declarar que la CSPT podria ajudar a proveir una solució mitjançant:

- Comunicació i col·laboració contínua a través de reunions amb professionals sanitaris per complir la vessant tècnica.
- Compartint conjunts de dades per a una segmentació complexa, ja que el desenvolupament de sistemes basats en IA requereix grans quantitats de dades anotades
- Tenir el reconeixement que el projecte pilot pot portar a les empreses a escalar el negoci de la solució, potencialment conduint a col·laboracions comercials, sense oblidar totes les altres oportunitats que poden obrir-se amb clients i distribuïdors.
- Proporcionsant una informació precisa dels factors específics del pacient, els materials del dispositiu, el procediment i el procés quirúrgic
- Gestió de dades

Taller de Consulta de Mercat i Estratègia de Compra

El 30 de novembre de 2021 va tenir lloc el taller de consulta de mercat i estratègia de compres de 10:00 a 12:30 hores CET. L'agenda de l'acte va ser la següent:

Programa indicatiu - 30 de novembre

10.00 h	Benvinguda i comentaris inicials	Lluís Blanch – Director de Recerca i Innovació, CSPT
10.10	Antecedents i resposta del mercat	Ferran Fillat – Cirurgià i director de laboratori 3D, CSPT
10.30	Preguntes i discussió	Anna Aguilar – Directora de Projectes Europeus, Institut de Recerca i Innovació Parc Taulí
11.00	Pausa	
11.15	Co-disseny de l'estratègia de compres	Moderadors/Grups
12.00 h	Sessió de conclusió	Moderadors
12.15	Termini de contractació i propers passos	Ion Arrizabalaga – Director de Projectes d'Innovació, AQuAS
12.30	Conclusions i comentaris finals	Ramon Maspons – Director d'Innovació d'AQuAS

Els objectius del taller eren:

- Informar als participants sobre el desenvolupament d'una especificació i una estratègia de compra
- Per explorar més necessitats
- Per discutir més barreres i com es podrien abordar aquestes barreres

Informe de consulta al mercat

A l'acte s'hi van inscriure un total de 36 persones de 23 empreses diferents. Aquestes empreses estaven especialitzades en diferents àmbits: el 30% d'elles es van centrar en el disseny i fabricació sota demanda de substitucions d'articulacions a mida i instrumentació específica per al pacient; el 40% es van centrar en la mesura de precisió preoperatòria; el 15% es van centrar en el monitoratge i la traçabilitat total tant dels processos de fabricació com quirúrgics, i un 15% se centraven en les tres àrees esmentades anteriorment.

A la secció "Preguntes i discussió" es van fer diferents preguntes als assistents, i per exemple, el 93 % dels participants va respondre que era la primera vegada que participava en un procediment de contractació d'innovació. El 41,67 % dels participants havien treballat en el disseny i fabricació sota demanda de reemplaçaments d'articulacions a mida i instrumentació específica per al pacient, el 33,33 % ha treballat en la mesura de precisió preoperatòria, el 25% ha treballat en el seguiment i la traçabilitat total de tant els processos de fabricació com els quirúrgics i el 16,67% tenen experiència i han treballat en les tres àrees.

També els vam preguntar si consideraven factible desenvolupar una solució/servei innovador que respongués a les demandes de CSPT i si la solució/servei es podia adoptar en els propers 12 mesos donades les condicions de mercat adequades. El 46,67 % dels participants va respondre "sí, és factible sempre que es tinguin en compte les condicions adequades del mercat"; el 53,33% va respondre "no n'estic segur, s'han de tenir en compte massa aspectes" i el 0% va respondre "no, impossible desenvolupar una solució que compleixi les demandes publicades per CSPT".

A la sessió "Co-disseny de l'estratègia de compra", les persones es van dividir en 4 sales. Es van preparar 6 preguntes obertes per obtenir més informació de les empreses. Com a resultat, aquí teniu un resum de les respostes:

1. Considereu que és un repte desenvolupar un servei integrat i innovador que compleixi amb la normativa vigent de dispositius mèdics?

En aquesta pregunta, les 4 sales van concloure que és una barrera considerable, però que es pot resoldre si es duen a terme les accions adequades tant per part de la cadena de subministrament com de l'hospital. Per exemple, l'obtenció de la marca CE és un problema perquè no és una tasca fàcil i els aspectes normatius es consideraven processos llargs. Una mesura seria clarificar-ne la regulació i fer-ho més accessible i transparent per als licitadors i disposar d'equips reguladors especialitzats. Les empreses van considerar que la implicació de l'hospital és molt important. La comunicació contínua entre l'equip de l'hospital i l'equip de l'empresa és crucial per abordar aquests problemes. També pensen que és important la participació dels governs en la millora o adequació de les condicions legals.

Informe de consulta al mercat

Una actuació que s'ha destacat per superar aquesta barrera és la definició dels usos concrets que vol abordar l'hospital.

2. Penseu que tenir accés a conjunts complets d'informació del pacient és un repte? (p. ex., ressonància magnètica del pacient)

En aquesta pregunta, la majoria dels participants van concloure que és un problema que es pot resoldre. Hi ha hospitals que ofereixen a les empreses proves de ressonància i diagnòstic anònimes que permeten a les empreses procedir al disseny i fabricació de pròtesis i guies. Per això, donen molta importància a la comunicació entre les empreses i l'hospital. Consideren que és important que els metges i els professionals sanitaris vegin de primera mà els beneficis d'implementar una determinada tecnologia o innovació. Si no estan convençuts, no donaran accés a la informació del pacient. Van comentar que es podria fer un protocol per compartir la història clínica amb la indústria.

3. Considereu que obtenir un preu més baix per a solucions a mida segons el tipus d'aparell és un repte?

En aquesta qüestió, la majoria de les empreses consideren que el cost de les pròtesis personalitzades és superior al de les pròtesis convencionals però consideren que el preu pot ser raonable considerant l'estalvi que pot obtenir l'hospital tenint en compte qüestions com l'esterilització de pròtesis, temps d'operació, casos de revisions de preus no ideals implantats en el pacient o simplement amb els beneficis per al pacient. Hi hauria d'haver una valoració econòmica que recolzi l'estalvi que produeix la innovació, però per a això necessiten dades.

També afirmen que aquest canvi de model suposarà un estalvi per a les empreses, ja que avui en dia es produeixen moltes peces que finalment acaben sense utilitzar-se, la qual cosa suposa pèrdues per a la pròpia empresa.

4. Preveieu barreres addicionals que CSPT ha de tenir en compte perquè la cadena de subministrament pugui oferir una solució integrada?

En aquesta pregunta, bàsicament les empreses van tornar a comentar que veuen barreres en temes legals i normatius, en el preu de la solució, en la logística i en la protecció de dades. També van comentar la necessitat de generar evidència sobre la funció del PROM (mesures de resultats reportats pel pacient), etc. per arribar al mercat o l'adopció futura de la innovació.

Finalment, van comentar que la integració als hospitals depèn de la implicació dels diferents departaments. De vegades és difícil integrar una nova solució tecnològica.

5. Us plantejaríeu associar-vos per oferir una solució integrada que compleixi els requisits definits a la licitació?

El 50% va respondre que es plantejaria associar-se per oferir una solució integrada perquè la creació d'un consorci augmentaria la capacitat i la qualitat del servei i l'altre 50% dels participants va respondre que encara no s'havien decidit.

6. Quines accions addicionals pot dur a terme la CSPT per permetre i facilitar el lliurament d'una solució innovadora?

En aquesta pregunta final, els participants van respondre que una acció addicional per habilitar i facilitar el lliurament d'una solució innovadora seria establir relacions de benefici mutu amb el sector. Consideren que les solucions innovadores són un avantatge en les licitacions juntament amb la creació d'associacions internacionals i la comunicació per a l'educació col·laborativa.

Després d'aquesta sessió, tots els participants van tornar a la sala principal on es va explicar el calendari de la future licitació i els propers passos i finalment es va tancar l'acte amb les conclusions i els comentaris de cloenda.

Reunions bilaterals 1:1

Després del taller de Consulta de Mercat i Estratègia de Adquisició que va tenir lloc a distància el 30 de novembre de 2021, tant la CSPT com l'AQuAS van obrir un període d'entrevistes durant els mesos de desembre de 2021 i gener de 2022. Es va convidar als representants de la cadena de subministrament interessats a participar en entrevistes 1-1. (40') per fer un seguiment de les preguntes i qüestions plantejades en el taller més preguntes addicionals que poguessin sorgir de la discussió.

Com a resultat, es van dur a terme quatre entrevistes bilaterals a distància.

❖ **Entrevistat 1:**

Data: 14 de desembre de 2021 - 09:00 CET

Càrrec: Director d'Innovació i Desenvolupament de Negoci / Director de Recerca i QA&RA)

❖ **Entrevistat 2:**

Data: 15 de desembre de 2021 -9 h CET

Posició: Gerent/Executiu sènior de vendes

❖ **Entrevistat 3:**

Data: 15 de desembre de 2021 - 12:00 CET

Posició: CEO / Especialista en innovació

❖ **Entrevistat 4:**

Data: 22 de desembre de 2021 a les 10 h CET

Posició: Professor i Investigador

Les entrevistes s'han estructurat d'acord amb els punts tractats tant en el prospecte d'estudi de mercat com en el taller de consulta de mercat:

1. Benvinguda i presentació per part de CSPT i AQuAS
2. Presentació i descripció de l'empresa entrevistada
3. Descriu l'experiència de l'empresa (si escau) en les àrees següents:
 - a. Disseny i fabricació sota demanda de substitucions d'unions a mida i instrumentació específica per al pacient
 - b. Mesura de precisió preoperatòria

Informe de consulta al mercat

- c. El seguiment i la traçabilitat total tant del procés de fabricació com del quirúrgic
4. Descripció d'experiències prèvies de treball amb organitzacions sanitàries
5. Quines són les principals barreres que ha de tenir en compte la CSPT perquè la cadena de subministrament pugui oferir una solució integrada?
6. Quines accions de mitigació caldria dur a terme?
7. Com podria la CSPT donar suport al lliurament d'una solució i ajudar a crear les condicions de mercat adequades per a la innovació en aquesta àrea?
8. Considereu que s'inclou a l'Informe de Consulta de Mercat i/o a la Convocatòria alguna pregunta o informació que sigui necessària?
9. Altres preguntes/comentaris de l'Empresa que s'inclouran a l'Informe de Consulta de Mercat.

Un cop realitzades les presentacions, els entrevistats van descriure l'àmbit d'experiència on podrien aportar solucions:

- a. Disseny i fabricació sota demanda de substitucions d'unions a mida i instrumentació específica per al pacient

Això podria ser subministrat/realitzat per: Entrevistat 1, Entrevistat 3 i Entrevistat 4

- b. Mesura de precisió preoperatòria

Això podria ser subministrat/realitzat per: Entrevistat 3 i Entrevistat 4

- c. El seguiment i la traçabilitat total tant del procés de fabricació com del quirúrgic

Això podria ser subministrat/realitzat per: Entrevistat 1

Entre les consideracions comentades, els entrevistats van identificar la necessitat d'un programari que integrés/comuniqués totes les àrees/processos. Aquest programari funcionarà connectant els diferents actors al llarg de tot el servei, permetent la digitalització dels processos i la gestió d'activitats al llarg de les diferents parts de la prestació del servei..

Entre les possibles barreres o problemes a superar, els entrevistats van destacar els aspectes següents:

- Compliment de la normativa vigent sobre dispositius mèdics

Informe de consulta al mercat

- Els registres mèdics dels pacients solen ser informació sensible protegida per llei. Sovint, la informació disponible a les bases de dades públiques no és prou completa per desenvolupar eines de programari basades en intel·ligència artificial, i les empreses que treballen amb aquesta finalitat poden trobar dificultats per accedir a conjunts complets d'informació del pacient.
- Tenint en compte el temps de desenvolupament i enginyeria necessari per als dispositius fets a mida, seria difícil alinear la fabricació amb la programació quirúrgica. El temps de fabricació pot variar segons els casos.

Entre les diferents accions que la CSPT podria implementar per donar suport a l'entrega de la solució innovadora requerida, els entrevistats van destacar que:

- Es necessitarà una comunicació contínua i col·laboració amb els professionals de la salut per complir la vessant tècnica.
- Tenir el reconeixement que el projecte pilot pot portar a les empreses a escalar el negoci de la solució, potencialment conduint a col·laboracions comercials, sense oblidar totes les altres oportunitats que es poden obrir amb clients i distribuïdors.
- Proporcioneu una informació precisa dels factors específics del pacient, els materials del dispositiu, el procediment i el procés quirúrgic

Per concloure, és important subratllar que cap de les empreses entrevistades podria cobrir tots els àmbits definits per la CSPT, la qual cosa podria comportar la necessitat que els operadors econòmics col·laborin temporalment entre ells per oferir una solució integrada que pugui respondre al repte definit.

Conclusions

La CSPT es va implicar positivament amb diferents parts de la cadena de subministrament juntament amb xarxes d'innovació per respondre a la crida d'innovació de CSPT. Amb aquesta finalitat, l'avaluació de la preparació del mercat a través de quatre activitats principals:

- L'avís d'informació prèvia (PIN) es publicarà el maig de 2021
- El Sondeig de Mercat des del maig del 2021 fins al setembre del 2021.
- Taller de consulta de mercat el 30 de novembre de 2021.
- Reunions bilaterals estructurades amb representants de la cadena de subministrament interessats entre desembre de 2021 i gener de 2022.

Com a resultat, la CSPT i l'AOuAS van fer visible el requisit al mercat i van entendre millor l'estat actual de l'art, ja que van proporcionar informació sobre una sèrie de serveis, productes i tecnologies, i la contribució que podrien fer per assolir els resultats requerits, alguns dels quals abans eren desconeguts o desconeguts per a nosaltres.

De la mateixa manera, parts especialitzades de la cadena de subministrament van confirmar la seva motivació, i capacitat per oferir solucions que responguin als nostres requisits. De la mateixa manera, vam recopilar informació de les innovacions actuals de parts relacionades de la cadena de subministrament que podrien contribuir a aconseguir millores en diversos aspectes del requisit.

En general, la cadena de subministrament va oferir descripcions detallades sobre com abordarien el requisit en els camps següents:

- mesura preoperatòria mitjançant IA i modelització d'algorismes
- disseny i fabricació sota demanda de substitució d'unions a mida i instrumentació específica per al pacient
- seguiment i traçabilitat total tant del procés de fabricació com del quirúrgic.

De la mateixa manera, la cadena de subministrament va proporcionar aportacions rellevants sobre les possibles barreres que caldria abordar per oferir la solució, com ara el compliment de la regulació de dispositius mèdics i l'accés als registres mèdics dels pacients. La CSPT va prendre bona nota de les barreres definides, així com de les accions necessàries a adoptar per les diferents parts per superar aquestes barreres.

Tots els comentaris recollits han estat vitals i ens ajudaran a oferir un canvi progressiu i avançat d'un escenari de "millor ajust" a articulacions fetes a mida per a cada pacient.

Següents passos

Amb els comentaris del mercat, tant la CSPT com l'AQuAS estan treballant de manera col·laborativa per definir l'estratègia de licitació a favor de la innovació:

- Disseny del procés de licitació de manera que doni suport i permeti presentar solucions innovadores, considerades i valorades degudament.
- Ofereix solucions innovadores i nous proveïdors l'oportunitat de competir en igualtat de condicions
- Reflectir l'impacte del procés de licitació en la innovació i els innovadors
- Adaptat a la qüestió de contractació i a les condicions marc locals

Un cop finalitzada l'estratègia de licitació a favor de la innovació, es publicarà una convocatòria tant a la Plataforma de Contractació de la Generalitat de Catalunya com al Diari Oficial de la Unió Europea (DOUE).



Delivering Efficiency, Quality and Sustainability in Healthcare



Informació general: Informació específica sobre el document:

gaynor.whyles@jeraconsulting.com

www.ecoquip.eu

ion.arrizabalaga@gencat.cat

aaguilara@tauli.cat

www.tauli.cat/ca/institut

Sobre EcoQUIP+

EcoQUIP Plus (www.ecoquip.eu) és un projecte de compra col·laborativa d'innovació en el sector sanitari. EcoQUIP Plus té com a objectiu demostrar com els mètodes de compra pro-innovació poden millorar l'eficiència, la qualitat i la sostenibilitat de l'assistència sanitària i augmentar l'adopció de solucions innovadores molt necessàries mitjançant accions col·laboratives.

Si voleu obtenir més informació sobre EcoQUIP+, visiteu:

[@EcoQuipPlus](http://www.ecoquip.eu) 



Cofinançat pel programa COSME de la Unió
Europea

El contingut d'aquest document representa només les opinions dels autors i del Consorci EcoQUIP Plus i és la seva exclusiva responsabilitat, no es pot considerar que reflecteix les opinions de la Comissió Europea i/o del Consell Europeu d'Innovació i de l'Agència Executiva de les Pimes (EISMEA) o qualsevol altre organisme de la Unió Europea. La Comissió Europea i l'Agència no accepten cap responsabilitat per l'ús que es pugui fer de la informació que conté.