

PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES PER A LA CONTRACTACIÓ DELS SERVEIS DE SUPORT ALS EMPRENEDORS I STARTUP DELS PROGRAMES REIMAGINE TEXTILE DE LA FUNDACIÓ TECNOCAMPUS MATARÓ-MARESME: MENTORING PEL PROGRAMA D'ALT RENDIMENT I CONSULTORIA SOTA DEMANDA PEL PROGRAMA D'INCUBACIÓ

ÍNDEX

1. ANTECEDENTS
2. OBJECTE DEL CONTRACTE
3. CONTINGUT DEL CONTRACTE
4. DIFUSIÓ I SEGUIMENT DEL PROGRAMA
5. PROPOSTA TÈCNICA
6. TERMINIS D'EXECUCIO
7. SEGUIMENT DEL CONTRACTE
8. CARACTERÍSTIQUES D'EXECUCIÓ DEL CONTRACTE, MATERIAL A ENTREGAR I
CONSIDERACIONS SOBRE LA PROPIETAT INTEL·LECTUAL

1. ANTECEDENTS

TecnoCampus és una fundació que té com a finalitat potenciar el desenvolupament econòmic de la comarca del Maresme, actuant com un motor que permeti captar, potenciar i retenir el talent, a la vegada que atraure inversions. Per aquest motiu, el TecnoCampus es planteja com un centre universitari innovador i un parc tecnològic on la cultura emprenedora és patent a tots els nivells; des de la potenciació de la cultura emprenedora a través de la seva oferta educativa (graus, postgraus i màsters) com mitjançant els programes d'incubació i acceleració de projectes empresarials.

TecnoCampus fa una aposta decidida d'impuls de la innovació i l'especialització territorial, apostant per un clúster de forta tradició en el territori i de alt de potencial innovació, el clúster tèxtil, impulsant directa o indirectament serveis de suport a l'emprenedoria tant en la fase pre-seed com la fase de incubació, acceleració i creixement.

En línia amb la seva missió i els seus valors, la Fundació promou actualment el *Programa Reimagine Textile d'alt Rendiment* i el *programa d'incubació* que tenen com a finalitat principal la identificació, captació i consolidació de noves iniciatives empresarials del sector tèxtil català amb clar perfil innovador, vinculant-les al territori del Maresme i potenciant la seva industrialització a partir de la cadena de valor sectorial preexistent a la comarca.

Per tal d'aconseguir l'objectiu esmentat, la Fundació TecnoCampus vol dissenyar i executar per a l'exercici 2024 el Programa d'alt rendiment i el programa d'incubació per projectes d'emprenedoria tèxtil de base innovadora, (*Reimagine Textile d'Alt Rendiment*)

Per aquest motiu, la Fundació TecnoCampus vol contractar els serveis necessaris pel seu disseny i execució.

2. OBJECTE DEL CONTRACTE

L'objecte del contracte és la contractació del servei de suport a emprenedors i startup del projecte Reimagine Textile, concretament: (i) el servei de mentoring pel programa d'alt rendiment Reimagine Textile i (ii) el servei de consultoria a mida sota demanda que puguin sorgir en el programa d'incubació Reimagine Textile.

Així mateix, és objecte del present plec establir els pactes i condicions definidors dels drets i obligacions de les parts en el contracte.

Les prestacions que configuren l'objecte del contracte i que la persona adjudicatària haurà d'executar són les següents:

Respecte al programa d'alt rendiment per a emprenedors:

(i) EDICIÓ ANUAL DEL PORGRAMA REIMAGINE TEXTILE d'Alt Rendiment :

- **Fase1:** Impartició de 6 sessions grupals de dues hores cada sessió + 4 sessions d'hora i mitja de mentoring Estratègic individual per cada projecte (15 projectes) + 4 sessions

d'hora i mitja de mentoring d'operacions individual per cada projecte (15 projectes).
Total 192h.

- **Fase 2:** Mentoring individual als 5 projectes finalistes de la fase 1 per tal d'aterrar els continguts de la fase anterior i preparar el llançament efectiu del producte/col·lecció al mercat. Seran 15 sessions de 2hores per cada projecte finalista que passa a la fase 2. Total 150h.
- **Fase 3:** Documentació de les activitats realitzades i resultats obtinguts durant el Programa.

Respecte al programa d'incubació:

Pel que fa al servei de consultoria a mida sota demanda per a les startup de la incubadora es tracta de donar suport les startup amb una borsa d'hores de consultoria atenent al repte en concret que planteja la startup en cada cas.

3. CONTINGUT DE LES PRESTACIONS QUE INTEGREN L'OBJECTE DEL CONTRACTE

Els licitadors hauran de presentar una proposta que permeti desenvolupar l'objecte del contracte mencionat amb la major diligència i eficàcia. Amb aquest propòsit, els licitadors descriuran cada una de las activitats desenvolupades:

3.1 Pel que fa al programa d'alt rendiment tant activitats desenvolupades tant en les sessions grupals com individuals, així com la metodologia a seguir per al desenvolupament del pla de integració del portafoli de serveis per emprenedors i start-up. Es presentarà un pla de projecte i calendari de les accions a desenvolupar per cada edició anual, tenint en compte que la data de finalització ha de ser fins al 31 de gener de 2025 per a la primera edició.

Programa **anual Reimagine Textile d'Alt Rendiment** (342 h presencials):

3.1.1 Fase 1. Plantejament de l'estratègia: Model de negoci + pla de màrqueting i estratègia comercial + pla d'operacions + plantejament financer (192 h presencials per edició). L'empresa adjudicatària haurà de:

- Dissenyar i impartir sis sessions de dues hores cadascuna (12 hores presencials)
- Impartir 4 sessions de mentoring estratègic individual d'una hora i mitja a cada un dels 15 projectes seleccionats per la fase 1 (90 hores)
- Impartir 4 sessions de mentoring d'operacions individual d'una hora i mitja a cada un dels 15 projectes seleccionats per la fase 1 (90 hores)
- Participar com a membre del tribunal al finalitzar la fase.

Les sessions responen a la següent planificació:

Sessió grupal 1	Construcció d'una col·lecció
Sessió grupal 2	Itineraris de llançament de la col·lecció y la seva planificació temporal
sessió grupal 3	Fitxes Tècniques, escandall de costos i determinació de preus (1)
sessió grupal 4	Fitxes Tècniques, escandall de costos i determinació de preus (2)
Sessió grupal 5	Càlcul de la necessitat financera (1)
sessió grupal 6	Càlcul de la necessitat financera (2)

Mentoring Estratègic 1	Model de negoci: segmentació, proposta de valor i canal
Mentoring Estratègic 2	Anàlisi de la competència i definició avantatge competitiu
Mentoring Estratègic 3	Estructura de la col·lecció estratègia canal i comercial
Mentoring Estratègic 4	Estratègia financera
Mentoring d'operacions 1	Definició de la Col·lecció i materials
Mentoring d'operacions 2	Cerca i selecció de proveïdors + escandall costos
Mentoring d'operacions 3	Fitxes tècniques
Mentoring d'operacions 4	Assistència en el prototipat/ mostrari

- Totes les sessions s'impartiran a las instal·lacions de la Fundació TecnoCampus.
- TecnoCampus podrà, al marge d'aquest contracte, organitzar altres sessions, visites a empreses o institucions d'interès que enriqueixin el programa.

3.1.2 Fase 2. Mentoring individual a cada projecte finalista pel llançament efectiu del producte/col·lecció (150h presencials per edició). L'empresa adjudicatària haurà d'assessorar i acompanyar als 5 projectes finalistes de la fase 1 que passen a la fase 2 cada edició.

El mentoring es compondrà en cada edició anual de 15 sessions individuals per cada projecte amb una durada de dues hores cada sessió per cada edició. Els assessoraments als 5 projectes avançaran en paral·lel i s'executaran abans del 31 de gener de 2025. En cas de pròrroga, es respectarà la mateixa data dins l'any següent per a la següent edició del programa.

L'objectiu del mentoring és donar assessorament i suport, aterrant individualment cada projecte en tots aquells àmbits contemplats a la primera fase, per aconseguir el llançament real de la col·lecció. Per això, l'empresa adjudicatària haurà de donar suport als projectes pel desplegament personalitzat de:

- L'estratègia concreta.
- Concreció de la col·lecció.
- Assessorament en teixits i proveïdors.
- Escandall del mostrari.
- Preus i marges.
- Selecció dels punts de Venda i/o plantejament de l'estratègia d'e-commerce.
- Previsió de les vendes a 24 mesos.
- Planificació financera.

3.1.3 Fase 3. Documentació de les activitats realitzades durant les fases 1 i 2. L'empresa adjudicatària haurà de documentar l'evolució del mentoring al llarg de les fases 1 i 2 de cada edició, indicant per cada projecte, situació d'inici, reptes i necessitats concretes, estratègies recomanades i implementades, resultats obtinguts al finalitzar la fase i següents passes a seguir que es recomanen.

L'empresa adjudicatària podrà proposar una planificació alternativa sempre que els continguts establerts en aquestes bases queden garantits.

3.2 Pel que fa al programa de consultoria a mida sota demanda per a les startup incubades caldrà descriure la metodologia proposada tenint en compte que en tots els casos caldrà com a mínim:

- definir correctament el repte o necessitat de la startup
- definir els objectius a assolir
- descriure la metodologia
- informar dels resultats obtinguts
- recomanacions pel futur immediat

4. DIFUSIÓ I SEGUIMENT DELS PROGRAMES

El contractista es compromet a assistir, i a intervenir si se li requereix, en els esdeveniments de promoció vinculats als programes.

5. PROPOSTA TÈCNICA

Les persones licitadores, en realitzar la proposta tècnica, hauran d'incloure, com a mínim, la documentació que es detalla a continuació:

5.1 Respecte al programa d'alt Rendiment:

- a) **Detalls d'implementació** de les fases 1 i 2 del programa *Reimagine Textile d'Alt Rendiment*.
- b) **Descripció dels CV** dels membres integrants de l'equip assessor proposat.
- c) **Presentació d'un cronograma per a cada edició**, especificant les diferents fases. Es detallarà la durada de cada fase respectivament en el temps, així com qualsevol altre informació rellevant en matèria de planificació.

5.2 Respecte al programa de consultoria per a la incubadora:

- a) Metodologia de desenvolupament de la consultoria
- b) Descripció dels CV dels membres integrants de l'equip assessor proposat

6. TERMINIS D'EXECUCIÓ

El període d'execució del contracte és d'un any, comptant des de la data de signatura del contracte, estimada el mes de maig de 2024, amb possibilitat de pròrroga, anual, fins a dos anys més, amb un límit total de 3 anys.

7. SEGUIMENT DEL CONTRACTE

7.1 Pel que fa al programa d'alt rendiment , hi haurà dos instruments de seguiment:

7.1.1-. **Seguiment Informal i evolutiu:** al llarg del desenvolupament setmanal de l'encàrrec l'equip tècnic del TecnoCampus assistirà a les sessions i reunions de l'empresa adjudicatària amb els projectes i start-up, fent així un seguiment col·laboratiu de tots ells i del programa en el seu conjunt.

7.1.2.- **Es crearà una comissió de Seguiment** que es reunirà abans d'iniciar el programa i a la finalització de cada Fase. Estarà format per l'equip de l'empresa adjudicatària i el de TecnoCampus. Les funcions d'aquesta comissió estan enfocades a fer un seguiment de caire més proper en relació a l'evolució del Programa i a les qüestions que puguin sorgir amb les empreses participants en cada fase.

7.2 Respecte a la consultoria en el marc del programa d'incubació, els mecanismes de seguiment seran dos:

- Contrast de la satisfacció de la startup de la incubadora beneficiària de la consultoria
- Revisió de l'informe emès per part de la consultora.

8. CARACTERÍSTIQUES D'EXECUCIÓ DEL CONTRACTE, MATERIAL A ENTREGAR I CONSIDERACIONS SOBRE LA PROPIETAT INTEL·LECTUAL

8.1 Pel que fa al programa d'alt rendiment, a més de les obligacions que es puguin establir en el Plec de Clàusules Administratives Particulars, en el present contracte s'estableixen les següents:

- L'empresa adjudicatària haurà de lliurar un document a la Fase 3 de cada edició del programa Reimagine Textile d'alt rendiment, els documents hauran d'incloure:
 - a. Informe detallat informant sobre del punt de partida, evolució, resultats i reptes de cada una de les participants de la fase 1. (15 informes)
 - b. Informe detallat informant sobre els objectius, l'evolució seguida i resultats obtinguts de cada start-up participant a la fase 2 (5 informes)

Aquesta documentació, com tota aquella altra que, al llarg del desenvolupament del contracte, hagi estat generada, tindrà la consideració de propietat de les respectives empreses seleccionades beneficiàries del servei i no podrà ser difosa ni entregada per usos de tercers sense la seva prèvia autorització.

- L'adjudicatari, durant la prestació del servei, rebrà informació confidencial de les empreses usuàries, per aquest motiu, té la consideració de confidencial la totalitat de la informació relativa als projectes participants, així com qualsevol dada personal relativa a les persones que hi optin. L'adjudicatari es compromet a no trametre la informació, en la seva totalitat o en part, a cap altra persona o entitat.
- Atenent al caràcter confidencial de les informacions aportades per a la valoració dels projectes i la prestació del servei, l'adjudicatari haurà de mantenir la confidencialitat de les mateixes informacions i utilitzar-les única i exclusivament amb la finalitat de procedir a la valoració dels projectes i la prestació del servei.
- El compromís de confidencialitat serà vàlid durant tota la vigència del contracte i persistirà a la finalització del servei.

8.2.- Respecte a la consultoria en el marc del programa d'incubació, l'empresa adjudicatària haurà d'entregar un informe final indicant:

- definir correctament el repte o necessitat de la startup
- definir els objectius a assolir
- descriure la metodologia

- informar dels resultats obtinguts
- recomanacions el futur immediat