

Plec de prescripcions tècniques particulars que han de regir el contracte del servei de: conceptualització, disseny, creació i desenvolupament de l'activitat d'una acceleradora per a *startups* del sector turístic de la demarcació de Tarragona.

1. ANTECEDENTS
2. OBJECTE DEL CONTRACTE
3. CONDICIONS TÈCNIQUES / DETALL DEL SUBMINISTRAMENT / SERVEI
4. TERMINI DE LLIURAMENT / EXECUCIÓ DEL SUBMINISTRAMENT / SERVEI
5. PRESSUPOST BASE DE LICITACIÓ
6. DOCUMENTACIÓ A PRESENTAR
7. FORMA DE PAGAMENT

1. Antecedents

La Diputació de Tarragona, a través de l'Àrea de Gestió de Persones i Talent, desenvolupa projectes de foment de l'ocupació i de l'emprenedoria. Entre les seves funcions es troba impulsar projectes de millora de l'ocupació, la inserció laboral i l'emprenedoria. També són part de les funcions el reforçar i consolidar la relació amb els agents locals clau del territori.

L'any 2018 es van posar en marxa dues Acceleradores de *startups* de la Diputació de Tarragona: Camp TgnUp i EbreUp, amb l'objectiu d'afavorir el creixement d'empreses amb projectes innovadors i/o *startups*, de fins a cinc anys de vida. El 2019 a més es va afegir una acceleradora vertical dedicada a l'àmbit de l'Economia Circular.

De l'experiència adquirida amb aquests projectes se'n deriven un seguit d'aprenentatges tant des del punt de vista operatiu i funcional com d'oportunitat. Pel que fa a aquest segon punt s'entén que la presència a l'escenari d'altres actors -Ajuntament de Reus i Ajuntament de Tarragona- impulsant iniciatives de característiques similars fa que les opcions d'acceleradores de caràcter generalista semblin menys pertinents. Per contra, el caràcter vertical dóna sentit a l'impuls a determinats projectes.

Atenent al pes i el valor estratègic del sector turisme en l'estructura econòmica de la demarcació (una oferta de més de 176.000 llits, 5,6 milions de turistes i 20,4 milions de pernотacions), al dinamisme de les seves marques, Costa Daurada i Terres de l'Ebre i al rol del Patronat de Turisme de la Diputació de Tarragona en la seva gestió, adquireix sentit plantejar un projecte d'acceleradora per a *startups* del sector turístic.

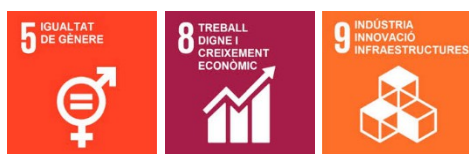
2. Objecte del contracte

L'objecte d'aquest contracte és la conceptualització, disseny, creació i desenvolupament de les activitats pròpies d'un projecte d'acceleradora per a *startups* de turisme de la demarcació de Tarragona. Es farà especial atenció a les empreses tecnològiques dins l'àmbit turístic sense que sigui però aquest l'únic perfil dels destinataris. Es persegueix acompanyar a empreses vinculades al sector turístic de la demarcació en el seu creixement tot afavorint també la generació de sinèrgies en l'ecosistema a partir de la relació amb formadors i mentors del territori, sempre que aquest origen sigui possible.

En paral·lel, i connectat amb el pla de mandat de la Diputació de Tarragona i la línia estratègica 3 de l'eix 2, -Innovació, transferència del coneixement, reindustrialització i desenvolupament econòmic- es persegueix afavorir la reducció de la bretxa de gènere en camps com l'emprenedoria i la innovació.

Aquest programa s'iniciarà durant l'octubre de 2024, amb una durada aproximada total de 8 mesos i amb la vinculació màxima de 15 empreses.

Aquest contracte incideix en tres dels objectius de desenvolupament sostenible:



3. Condicions tècniques, detall del subministrament /servei

L'abast d'aquesta licitació es limita a la preparació i execució d'activitats formatives i de mentoria de caràcter empresarial. La formació del programa serà de 90 hores dividides en 30 jornades. Complementàriament es destinaran un total de 100 hores a les mentories.

3.1 Formació

Pel que fa a la formació els licitadors hauran d'aportar una proposta detallada (referenciant continguts i proposta de professionals docents) repartida en els 10 mòduls següents:

1) Competències emprenedores

Conèixer les habilitats emprenedores clau: creativitat, resiliència, presa de riscos calculats, pensament crític, comunicació efectiva, adaptabilitat i treball en equip.

2) Innovació oberta

Integrar el concepte d'innovació oberta, fomentant la col·laboració i l'intercanvi d'idees amb actors externs de l'ecosistema turístic, per impulsar la creativitat, la co-creació i la generació de solucions innovadores

3) *Design Thinking*

Introducció als principis i metodologia, desenvolupament d'habilitats per a la seva aplicació en la resolució de problemes de manera creativa i innovadora. Creació de prototips i proves, definició de la versió bàsica del producte (MPV).

4) Model i estratègia de negoci

Desenvolupar models de negoci robustos i elaborar estratègies eficaces per posicionar les startups en el mercat turístic. Abordar aspectes clau com la segmentació de clients, l'estratègia de preus, la distribució i la captació d'ingressos.

5) Proposta de valor

Definir i comunicar clarament de la proposta de valor de cada startup, identificant els elements diferenciadors que les distingeixen de la competència i que generen un impacte positiu en els clients.

6) Pla de negoci

Desenvolupar el pla de negoci de cada startup. Anàlisi detallada del mercat, definició clara dels objectius empresarials i les estratègies per aconseguir-los, avaluació dels recursos necessaris i la planificació financera. Sessions pràctiques i suport personalitzat.

7) Pla de màrqueting

Analitzar els segments de mercat objectiu, la definició de l'estratègia de màrqueting digital i tradicional, la identificació dels canals de distribució més eficaços i l'establiment de les tàctiques per atraure i fidelitzar clients. Gestió de xarxes socials. Combinació de formació teòrica i pràctica.

8) Finançament

Avaluar les diferents opcions de finançament disponibles: business angels, inversors, venture capital, préstecs, subvencions i d'altres fonts de capital. Desenvolupar plans de finançament adaptats a les necessitats i objectius de cada startup. Sessions pràctiques i assessorament personalitzat.

9) Causes del fracàs

Explorar i comprendre les possibles causes del fracàs empresarial, incloent-hi factors com la falta d'adaptabilitat al mercat, una mala gestió financera, la manca de diferenciació en la proposta de valor, problemes amb la gestió de l'equip, o una mala execució de l'estratègia de negoci.

10) Millora del *Pitch* per assolir finançament

Desenvolupar presentacions impactant i persuasives que destaquin la proposta de valor, el mercat potencial i el pla de negoci de manera clara i concisa. Sessions pràctiques i retroalimentació personalitzada.

El repartiment de les 90 hores de formació s'ha de fer d'una manera uniforme, de manera que, les empreses participants rebin una formació similar en hores per cada mòdul formatiu. Això no voldrà dir que, per la importància de la matèria, alguns dels mòduls puguin tenir una càrrega d'hores més elevada per aconseguir l'assoliment de conceptes.

Es recomana que la proposta de formació pugui tenir fins a un màxim del 50% de les sessions en format on-line no presencial.

Es demana que per a les sessions presencials acullin un mínim de 10 tallers que s'hauran de detallar en aquesta proposta.

3.2 Mentories

Es demana que les hores de mentoria no es cobreixen en base a la relació d'un mentor singularment per a cada startups participant sinó que cada empresa pugui rebre el servei de mentoria de la mà de diversos mentors atenent a la seva especialització i a les necessitats detectades.

3.3 Consideracions pels serveis

Entre els mòduls hi ha d'haver-hi coherència de continguts. Així, al finalitzar els 10 mòduls del programa, les empreses participants tindran suficients recursos apresos per aplicar-los en la seva gestió diària.

Els formadors i els mentors hauran de respondre als criteris d'alta capacitació, experiència, i reconeixement.

La tria dels formadors i mentors es faci no només des d'un elevat coneixement sectorial sinó també des de la multidisciplinarietat que enriqueixi les aportacions.

Es reclama l'equilibri de gènere pel que fa al conjunt del formadors i mentors amb l'ànim d'afavorir una més alta presència de la dona en camps com els de l'emprenedoria, la innovació i la tecnologia.

Les compensacions econòmiques han de ser suficients com per garantir els perfils definits.

Es suggereix l'aprofitament del talent local per propiciar a la vegada la generació de sinèrgies de caràcter territorial. Es persegueix crear més intensament sinèrgies entre els participants i els formadors i els mentors ja que els entorns col·laboratius acaben sent facilitadors de la innovació i la consolidació dels projectes.

Una vegada presentades les propostes per part de les empreses licitadores, la Diputació de Tarragona serà l'encarregada de valorar-les, seguint els criteris de valoració que es detallen en la memòria justificativa d'aquest document.

Prèviament a l'inici de l'execució, i sobre la proposta presentada per l'empresa guanyadora s'establirà un diàleg amb els responsables d'aquest contracte a al Diputació de Tarragona per ajustar continguts, ponents i mentors.

3.4 Tasques a realitzar

- 1) Assumir els actuals mòduls formatius com a base de treball, definir els continguts inicials i adequar-los en funció de les necessitats i la seva actualització regular. Proposar proactivament nous continguts quan calgui ja sigui per iniciativa pròpia, o per recomanació dels responsables de les acceleradores de la Diputació de Tarragona.
- 2) Elaborar els materials de suport necessaris. Garantir una plataforma on-line de formació.
- 3) Establir la relació amb els docents i els mentors. Resoldre les seves necessitats logístiques i operatives i liquidar els seus honoraris.
- 4) Entrevistes i captació dels participants.
- 5) Garantir el desenvolupament de la formació programada.
- 6) Plantejar i elaborar el contingut dels tallers.
- 7) Programar un mínim de 2 visites a empreses de l'ecosistema emprendedor.
- 8) Coordinar-se amb les persones responsables de les acceleradores de la Diputació de Tarragona.
- 9) Elaborar un informe final d'avaluació del projecte.

3.5 Característiques tècniques

L'empresa adjudicatària de la licitació haurà de:

- 1) Garantir la màxima qualitat, que permeti una experiència formativa a l'usuari/ària plenament satisfactòria.
- 2) Assegurar l'assumpció del/s concepte/s clau de la formació (mitjançant fórmules que facilitin la seva comprensió i assimilació: l'exemplificació, el lligam amb l'actualitat, la participació activa dels participants...)
- 3) Adaptar la formació al nivell i les necessitats del grup. Cal aplicar un ritme coherent que permeti assumir tots els punts bàsics de la sessió formativa i realitzar les pràctiques.
- 4) Resoldre dubtes vetllant per l'equilibri entre el cas concret i la seva aplicació a l'ús grupal.
- 5) Explicar bé els recursos complementaris que es poden utilitzar més enllà de l'aula.
- 6) Propiciar la interacció entre els participants i al generació de sinèrgies.
- 7) Emmarcar sempre la formació per a la Diputació de Tarragona, fent palès els seus serveis i facilitant la recomanació d'altres activitats relacionades.
- 8) Garantir l'operativitat de les sessions on-line.
- 9) Fer constar en qualsevol comunicació, difusió externa i material formatiu el logotip de "Diputació de Tarragona" i si s'escau de la resta de marca i logotips de les entitats participants que la Diputació de Tarragona cregui convenient.

10) Les plantilles seran proveïdes per la Diputació de Tarragona i serà l'encarregada de validar i acceptar el material previ a la seva difusió i/o exposició.

11) Com a obligació contractual essencial, el personal que la licitadora adscriu a l'execució del contracte -que hauran de ser un mínim de 5 persones pel que fa a la formació i un mínim de 5 persones pel que fa a les mentories- ha de tenir una experiència mínima d'un any en formació en l'especialitat o especialitats que executi i 3 anys en la conducció de mentories.

12) Garantir que tota la formació es pugui fer en català

3.6 Seguiment i control tècnic del servei

Durant l'execució de totes les accions relacionades amb la prestació de serveis del contracte es consideraran els següents aspectes:

1) Control d'assistència a través de full de valoracions

Totes les accions de formació incloses en aquest plec aniran associades a un full de valoracions i control d'assistència de participants. La Diputació de Tarragona facilitarà un model d'aquest full a l'empresa adjudicatària.

2) Elements de logística necessaris per executar el servei

La Diputació de Tarragona gestionarà la disponibilitat dels aparells de suport necessaris (projectors, portàtils, etc.) per dur a terme les activitats.

3) Lloc de realització de les activitats i/o sessions i horaris

El lloc d'impartició de les activitats formatives presencials seran espais propis de la Diputació de Tarragona. Com a norma general, les formacions es realitzaran al Centre de Formació Integral que la Diputació de Tarragona té al Passeig Boca de la Mina, 35-38, a Reus

4) Caracterització de materials

Prèviament a l'inici, la Diputació de Tarragona proporcionarà unes plantilles amb els logotips i marques que cregui convenient pels diferents tipus de material a difondre. Aquestes plantilles poden ser documents en format .doc, .docx, .xls, .xlsx, .ppt o .pptx.

5) Idioma del conjunt del servei

Totes les activitats i materials pedagògics associats es realitzaran i/o editaran en català.

6) Seguiment i millora contínua

Es realitzaran reunions periòdiques entre la Diputació de Tarragona i l'empresa adjudicatària per tal de fer un seguiment de l'estat d'execució de les formacions per valorar i resoldre possibles incidències i afers sobrevinguts. L'empresa adjudicatària mantindrà la comunicació i coordinació contínua i necessària amb el personal tècnic de seguiment de la Diputació de Tarragona per tal de garantir la qualitat dels treballs a realitzar i la programació de l'agenda de les activitats.

4. Termini de lliurament / execució del subministrament / servei

Les tasques derivades d'aquest servei s'hauran de desenvolupar en el termini màxim de 8 mesos a partir de la signatura del contracte.

5. Pressupost base de licitació

Pressupost sense IVA: 37.500€

IVA (21%): 7.875€

Pressupost base de licitació (IVA inclòs): 45.375€

6. Documentació a presentar

1) Memòria tècnica explicativa de com es portarà a terme la formació

El document ha de descriure de manera prou detallada la planificació amb el calendaris, el disseny i el continguts dels mòduls formatius, la distribució de temps i sessions entre els mòduls, els tallers així com l'ús de les noves tecnologies.

2) Memòria tècnica explicativa de com es portaran a terme les mentories

El document ha de descriure de manera prou detallada la planificació amb el calendari, el disseny i el continguts de les mentories i la metodologia proposada.

3) Documents acreditatius de formadors i mentors

Els documents que acreditin la titulació, la formació, els coneixements i l'experiència del personal encarregat d'executar les prestacions en la matèria directament relacionada amb l'objecte del contracte. Ha d'incorporar la relació dels docents amb la descripció dels seus camps d'expertesa, el vincle amb els mòduls i l'experiència acreditada en l'àmbit de la formació. Ha d'incorporar també la relació dels mentors amb la descripció dels seus camps d'expertesa i experiència acreditada.

4) Oferta econòmica

El document ha de descriure la proposta econòmica que es presenta.

7. Forma de pagament

Per la presentació de les factures caldrà disposar de la conformitat tècnica dels treballs per part de la Diputació de Tarragona. La Diputació de Tarragona tramitarà els corresponents pagaments. Caldrà seguir les especificacions que determini la Diputació de Tarragona pel que fa als continguts i elaboració de les factures relacionades amb aquesta prestació de serveis. Per procedir al pagament, l'adjudicatari presentarà un total de quatre factures, cadascuna d'un 25% de l'import total adjudicat segons aquest calendari:

25% després de la presentació dels materials i les tasques de captació i selecció

25% després de la finalització de les sessions del mòdul n.5

25% després de la finalització del mòdul n. 9

25% després de la finalització de les sessions de mentoria i el lliurament de l'informe final

Les dades que han de constar a les factures són les següents:

DIPUTACIÓ DE TARRAGONA

Àrea de Gestió de les Persones i Talent

Passeig Sant Antoni, 100

43003 Tarragona

CIF: P-4300000-I

Les factures hauran de presentar-se electrònicament a través de la plataforma de la Seu electrònica de la Diputació de Tarragona (<https://seuelectronica.dipta.cat>). Els codis DIR són els següents L02000043, L02000043 GE0001133. Per adjuntar les factures han d'estar signades electrònicament en format (XML, XSIG, etc.)