



PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES (PPT) PER A L'ADJUDICACIÓ DELS SERVEIS D'ASSISTÈNCIA TÈCNICA PER L'EXECUCIÓ DEL PROGRAMA INVESTMENT READINESS VINCULAT A LA INICIATIVA BARCELONA DEEP TECH NODE

1. Antecedents

Barcelona Activa és l'Agència de Desenvolupament Local de l'Ajuntament de Barcelona i té la missió de promoure l'ocupació de qualitat, la iniciativa emprenedora, la competitivitat empresarial i la diversificació del teixit productiu, per a assolir un model econòmic sostenible, inclús i just.

Barcelona Activa, juntament amb les principals universitats públiques del territori -Universitat de Barcelona, Universitat Autònoma de Barcelona, Universitat Politècnica de Catalunya, Universitat Pompeu Fabra i Universitat Oberta de Catalunya-, han creat una aliança per impulsar la iniciativa **Barcelona Deep Tech Node**. Dita aliança va ser formalitzada a través de la signatura d'un conveni de col·laboració entre totes les parts el 15 de novembre del 2021 i es renova anualment.

Aquesta iniciativa té com a missió posicionar Barcelona com un referent en l'àmbit de l'emprenedoria de base tecnològica, aquella sorgida d'un procés de recerca científica o d'enginyeria. Els objectius que persegueix són els següents:

- Promoure la creació i el desenvolupament de startups amb visió global a l'àmbit deep tech.
- Facilitar les eines específiques que permetin la transferència dels resultats de la recerca cap a les empreses i la societat, dotant a les persones emprenedores d'una sèrie de recursos per facilitar el seu accés a talent, capital, al mercat i als agents de l'ecosistema.
- Difondre les oportunitats de negoci de l'àmbit deep tech.
- Atraure talent de la resta de l'Estat i d'Europa per a que desenvolupin la seva activitat emprenedora a l'àmbit deep tech a Barcelona.
- Generar referents d'èxit internacional d'iniciatives emprenedores al sector.
- Esdevenir un punt de trobada dels agents del sector que donen suport a la iniciativa emprenedora.

En aquest sentit, durant el 2024 es contempla l'execució de cinc actuacions o programes:

- Programa de consultoria per a projectes emprenedors (Start2Spin). Servei de consultoria on una persona experta acompanyarà a l'equip emprenedor durant el procés d'avaluació i planificació de la creació de la startup.
- Programa de consultoria per a empreses creades (SpinForward). A través d'un servei de consultoria una persona experta en el desenvolupament d'startups deep tech acompanyarà a l'startup durant un període de 6 mesos.
- Programa de consultoria de preparació per a la inversió. A través de sessions grupals i individuals s'acompanyarà als equips emprenedors en el procés d'aixecar una ronda d'inversió (acompanyament previ, durant i post).
- Fòrum d'inversió. Jornada per posar en contacte a tota la comunitat inversora especialitzada en la indústria deep tech amb les startups que estiguin buscant finançament privat.
- Programa de formació per a la gestió d'empreses científiques i tecnològiques. Itinerari formatiu en matèria de gestió d'empreses científiques i tecnològiques adreçats a perfils de negocis.

Des de la Iniciativa Barcelona Deep Tech Node, es considera que les startups deep tech generen un alt impacte a la societat:



- són generadores d'ocupació de qualitat. Es tracta, en la majoria de casos, d'empreses promogudes per personal científic/investigador.
- són proveïdors de producte i serveis d'alt valor afegit. Les solucions proposades per aquestes empreses esdevenen sovint disrupcions tecnològiques inexistents al mercat.
- són dinamitzadores de l'ecosistema local i internacional. Tot i que al principi prenen com a camp de proves natural el seu entorn local, neixen amb una vocació internacional.

És per això que es considera necessari **oferir suport específic de management per la cerca de finançament provat per aquestes startups i spinoffs**, a través de l'execució del Programa Investment Readiness (en endavant, IR). El fet de néixer com a fruit d'un procés de recerca científica o d'enginyeria implica que sovint els equips promotors són persones amb perfils científics/acadèmics que poden necessitar d'orientació i coneixements en l'àmbit del negoci.

La nomenclatura del programa és temporal i Barcelona Activa i l'equip gestor del Barcelona Deep Tech Node, es reserven el dret de modificar-la en el transcurs del temps que duri aquesta licitació i abans de l'inici del programa.

2. Finalitat

La finalitat d'aquesta licitació és desenvolupar **una edició anual del Programa Investment Readiness**, prorrogable fins a un màxim de quatre vegades més. El programa engloba les següents fases:

- Fase 1: captació i selecció de les 10 projectes, startups o spinoffs deep tech que participaran en el programa.
- Fase 2: realització de 6 workshops.
- Fase 3: acompanyament a les 10 startups o spinoffs deep tech durant un període de tres mesos.

L'empresa adjudicatària haurà de lliurar una proposta "claus en mà", és a dir, un servei que compti amb tot el necessari per a la posada en marxa i execució del programa Investment Readiness.

3. Públic objectiu

- Projectes o startups/ spinoffs Deep Tech provinents del resultat de la recerca.
- Constituïts com a societat o tenir-ho previst per els mesos immediatament posteriors al servei.
- Amb un equip emprenedor implicat i compromès amb el projecte.
- A partir de TRL3.
- Es valorarà favorablement que siguin spinoffs d'alguna de les 5 universitats que formen part del Node o startups amb vinculació a Barcelona Activa.

Els projectes poden ser del sector salut, industrial o serveis a les empreses. Per aquest motiu, cal destacar la complexitat i/o peculiaritat en processos d'inversió de projectes de salut i, per tal de cobrir aquest perfil, es demanarà a l'empresa adjudicatària persones expertes en aquest sector de manera específica.

4. Objecte del contracte

L'objecte del contracte és l'execució d'una edició anual del Programa Investment Readiness amb un màxim de 4 anys. Un programa d'acompanyament empresarial per preparar i facilitar als equips de founders de les startups, a tenir la metodologia i les eines que els hi permetin l'accés al finançament públic i privat amb més probabilitats d'èxit.

L'execució de cada edició consisteix en la impartició de 6 tallers de 4 hores cadascun i 10 hores de consultoria individual a un màxim de 10 startups.

Fase 1: captació i selecció dels 10 projectes, startups o spinoffs deep tech que participaran en el programa.

Tot i que la selecció dels projectes/startups o spinoffs es realitzarà per part de l'equip tècnic de Barcelona Deep Tech Node, l'empresa adjudicatària s'encarregarà de donar suport en la difusió i captació de les candidatures, amb tasques com:

- Difusió i comunicació de les diverses edicions del programa a través de canals propis de l'empresa adjudicatària.
- Disseny del missatge adient per a la captació de candidatures.
- Disseny dels materials de comunicació adients per a la captació.



Fase 2: realització de 6 tallers grupals (workshops) sobre els diferents recursos de finançament, documentació i aspectes legals que cal treballar i presentació del pitch davant d'inversors. Cal tenir en compte que és una proposta inicial que ha de servir com a model per a desenvolupar la que es demana i que la licitadora podrà presentar una proposta totalment diferent però respectant les durades previstes en el plec.

Planificació financera

Formació en creació de plans, projeccions financeres i comprensió de mètriques clau.

Aquest workshop està dirigit a facilitar eines per tal de que els equips emprenedors puguin calcular les necessitats de finançament de l'startup/spinoff. Per això, s'explicarà en que consisteix un pla de viabilitat i els principals aspectes econòmic financers que cal considerar. Una vegada que els equips tenen el coneixement necessari per tal de fer l'avaluació de necessitats financeres fent l'ús d'alguna eina que ho faciliti, s'introduiran les diferents fonts de finançament.

Introducció al finançament privat (BA / VC)

Conceptes bàsics sobre finançament privat amb *business angels* (BA) i *venture capital* (VC) i com es diferencien d'altres fonts de finançament, entendre els criteris clau que els inversors utilitzen per avaluar les oportunitats d'inversió i identificar els tipus d'inversors adequats en cada etapa.

Aquest workshop tindrà per objectiu conèixer diferents alternatives de finançament privat, com són el capital risc, els business angels i altres opcions en funció de l'etapa en que es trobi l'startup/spinoff. Es farà un recorregut per les diferents alternatives i les seves característiques principals per tal que els equips emprenedors puguin valorar l'encaix en els seus projectes. Els equips emprenedors aprendran a dirigir-se a les diferents opcions d'inversió considerant la seva estratègia i objectius per tal d'assegurar que treguin el màxim profit de la relació amb aquest tipus d'inversors.

Oportunitats de finançament públic

Recorregut per les possibilitats de finançament públic per a startups i spinoffs i les seves particularitats: ajuts R+D+i, préstecs i crèdits, préstecs participatius i altres instruments financers. Es farà una exposició de les alternatives que ofereixen entitats com ENISA, CDTI o l'ICF i particularment programes com Activa Startups, IFEM Prova de Concepte o Neotec, etc. Aspectes generals que cal tenir en compte en la preparació d'una sol·licitud de convocatòria pública i encaix en l'estratègia de finançament de l'empresa.

Aspectes legals i normatives

Visió general dels aspectes legals de captació de capital, inclosos els *term sheets*, els pactes de socis i la protecció de la propietat intel·lectual (IP).

Aquest workshop pretén realitzar un recorregut pels aspectes jurídics a tenir en compte a l'hora de posar un marxa un projecte d'spinoff/startup. El contingut principal d'un pacte de socis i d'un contracte de transferència de resultats de recerca així com la necessitat de pactar els respectius *term sheets* d'aquests acords. També es farà una aproximació a la importància de protegir la propietat intel·lectual i industrial a través dels diferents mecanismes existents, els acords de confidencialitat o el tractament de les dades personals, entre altres aspectes. En aquest tipus de projectes moltes vegades cal atendre també a la regulatòria per a poder posar el producte en el mercat.

Com elaborar i presentar un investor deck/pitch deck

Sessió orientada a treballar l'estructura i continguts d'una presentació dirigida a inversors. El projecte emprenedor necessita obtenir finançament i per a això una eina essencial és poder oferir una breu presentació que resumeix el projecte als possibles inversors. Aquesta presentació es farà en format escrit com a base per a realitzar un pitch davant el públic interessat. Es tracta de poder captar l'interès de l'inversor per tal de facilitar una reunió posterior i poder aprofundir en l'anàlisi del negoci proposat.

Casos d'èxit



Mostra d'experiències de startups i spinoffs deep tech en la seva ruta de finançament. El workshop permetrà conèixer alguns casos reals que han seguit estratègies diferents d'inversió. Compartir a través dels protagonistes quina ha estat la seva experiència, aspectes a tenir en compte, dificultats, la preparació per fer front a les rondes d'inversió i aprenentatges i consells que puguin oferir a les persones assistents.

Hi haurà un màxim de 6 sessions grupals amb un durada de 4 hores per sessió. Els tallers han de ser eminentment pràctics, on les startups/spinoffs puguin explicar els seus casos i es fomenti la posada en comú de les experiències i dels progressos assolits pels participants. El nombre màxim d'hores dels tallers desenvolupats a cada edició del programa serà de 24 hores.

Fase 3: acompanyament a les 10 startups o spinoffs deep tech durant un període de tres mesos.

- Mentories i assessorament 1-a-1
Realització de 10 hores de tutories individuals per l'acompanyament en la cerca de finançament. L'empresa adjudicatària haurà d'assignar un tutor de referència per a cada startup per tal de donar suport durant el procés en temes concrets i preparació de la documentació i pitch.
- Esdeveniment de networking/matchmaking amb inversors
Esdeveniment informal per connectar emprenedors amb diferents tipologies d'inversors, amb l'objectiu de donar feedback als projectes des del punt de vista d'un inversor.

Durant les fases 2 i 3 es proporcionarà a les startups/spinoffs recursos i materials de suport a la preparació per a la inversió. Exemples: guia de *investment readiness*, plantilles i exemples, casos pràctics, etc.

Seguiment i avaluació

Durant el programa i després, per saber si han aconseguit aixecar ronda / finançament durant l'any següent a rebre l'assessorament, caldrà presentar un pla de monitorització en la cerca de finançament, especialment al llarg de les tutories del programa, per a tenir la informació disponible sobre qualsevol finançament aixecat per les startups participants.

5. Nivell de qualitat del servei

Per assegurar un nivell qualitatiu adequat, el Barcelona Deep Tech Node estableix una sèrie de criteris de valoració:

1. Les persones participants hauran de respondre enquestes de satisfacció per tal de donar la seva puntuació sobre els tallers. D'acord amb els resultats de les enquestes, tant l'empresa adjudicatària com l'equip de Barcelona Activa i Barcelona Deep Tech Node, analitzaran els resultats i en cas de trobar-se amb una satisfacció inferior a 7,5 punts sobre 10 d'un taller (mitjana de les variables continguts, interès, utilitat i grau de recomanació) i la persona que executi el taller (ambdues per separat), es demanaran canvis a l'adjudicatària.
2. Les persones participants hauran de respondre enquestes de satisfacció per tal de donar la seva puntuació sobre l'assessorament individual. D'acord amb els resultats de les enquestes, tant l'empresa adjudicatària com Barcelona Activa i l'equip de Barcelona Deep Tech Node, analitzaran els resultats i en cas de trobar-se amb una satisfacció inferior a 7,5 punts sobre 10 d'un/a tutor/a (mitjana de les variables diligència, necessitats i confiança), es demanaran canvis a l'adjudicatària.

6. Coordinació amb Barcelona Activa

El servei estarà coordinat per l'equip responsable encarregat de la implementació del Barcelona Deep Tech Node.

A efectes de seguiment i coordinació de les accions per l'execució del servei i de seguiment dels objectius establerts:

- L'empresa adjudicatària nomenarà un responsable del contracte amb tasques de coordinació amb l'equip del Barcelona Deep Tech Node i que serà la persona encarregada de la interlocució amb l'equip responsable.
- S'establiran canals de comunicació continua, àgil i estable entre els equips responsables i de l'adjudicatària, a efectes d'acordar les actuacions relacionades amb l'atenció a les startups.
- S'establiran reunions de seguiment de l'execució del contracte i de la consecució dels objectius.



Durant el contracte, l'empresa adjudicatària acabarà de definir conjuntament amb l'equip responsable el model d'execució del servei d'acord a la proposta presentada, per garantir la coordinació i l'encaix de les accions executades en el marc dels processos interns de prestació de serveis per part de la Direcció d'Emprenedoria, així com la integració d'aquesta operativa en els sistemes de recollida d'indicadors de Barcelona Activa. En aquest sentit i a efectes de facilitar l'operativa del servei l'adjudicatària haurà de poder garantir la disponibilitat d'un nombre suficient de persones del seu equip tècnic per cobrir la demanda del servei.

La proposta presentada per les empreses licitadores haurà de descriure la metodologia de gestió i coordinació del programa, tant dels tallers com de l'assessorament individual, detallant en aquest últim cas de manera concreta la metodologia de seguiment de les sessions individuals, que haurà de descriure:

- El sistema d'informes o fitxes resum a elaborar per cada projecte participant, que incloguin des de la diagnosi i recomanacions fetes, així com les actuacions que es van portant a terme durant l'execució del programa.
- Descriure la metodologia per registrar els temes tractats i els acords presos en reunions amb els projectes.

7. Requeriments de l'execució del servei

- a) L'equip responsable coordinarà en tot moment el servei i en marcarà les línies directrius.
- b) La relació entre l'equip responsable i l'empresa oferent estarà basada en l'estricta confidencialitat d'informació i de les dades que s'utilitzarà en el transcurs d'aquesta activitat.
- c) L'empresa adjudicatària d'aquest contracte no podrà tractar ni utilitzar les dades de les empreses i usuaris vinculats al servei ni cap mena d'informació relacionada en qualsevol aspecte que no estigui directament vinculada amb el desenvolupament d'aquesta activitat.
- d) L'empresa oferent aportarà els seus propis mitjans materials i humans adequats per tal de poder fer les accions necessàries per la execució del servei i en cas d'haver de subcontractar algun servei ho farà constar en la proposta inicial.
- e) Els drets de propietat intel·lectual dels materials resultants de l'execució d'aquest servei seran propietat de Barcelona Activa.

8. Sobre la política de gènere

A banda dels objectius citats, el programa IR també vol ser un instrument per:

- Promoure la igualtat d'oportunitats entre homes i dones en el desenvolupament de les seves carreres professionals, i en la presència de dones en càrrecs directius.
- Contribuir a la reducció del "sostre de vidre", lluitar contra l'escletxa salarial i la segregació vertical i horitzontal.

En la seva proposta, l'adjudicatari haurà d'incorporar també aquelles mesures que s'orientin al compliment d'aquests objectius.

Itziar Blasco Donoso
Directora d'Emprenedoria