

PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES PER A LA CONTRACTACIÓ DELS SERVEIS PER A LA REALITZACIÓ D'UN BOOTCAMP D'ACCELERACIÓ DE NEGOCIS PER A LES 30 EMPRESSES FINALISTES DEL PROGRAMA CATALONIA EXPONENTIAL LEADERS

1.- Objecte del contracte

L'objecte del contracte és el disseny i l'execució per part d'una entitat experta, d'un *bootcamp* d'acceleració de negocis mitjançant la innovació i l'exponencialitat adreçat a les 30 empreses finalistes del programa *Catalonia Exponential Leaders* d'ACCIÓ de l'edició 2025.

L'objectiu del programa és el d'oferir als participants noves perspectives, descobrir tendències globals, aprofundir en conceptes com la disrupció, l'abundància i l'exponencialitat per aconseguir una evolució cap a una nova forma de pensar (*mindset*), així com accelerar els seus negocis, mantenir el seu lideratge i expandir-se a nous mercats. A la vegada es fomentarà la col·laboració i el networking entre els participants.

El programa constarà d'una sessió de kick-off per a tots els participants, un seguit de sessions formatives on es treballaran conceptes relacionats amb la innovació disruptiva, els nous models de negoci i el creixement de les empreses i un Demoday al final del bootcamp per a presentar els resultats assolits durant el mateix. Així mateix, el servei inclourà la realització de dues sessions personalitzades amb cada una de les empreses participants per treballar com poden accelerar els seus negocis i quina serà la seva proposta de valor a futur.

L'objecte d'aquest contracte inclou el disseny de la sessió de kick-off, de les sessions de formació, de les sessions personalitzades i del Demoday al final del bootcamp per a presentar els resultats assolits, així com la seva execució, per part de l'adjudicatari.

2.- Introducció i context

El mercat està canviant de manera molt ràpida i, quant més alt és el ritme de canvi, major ha de ser el nivell d'innovació de les empreses per poder mantenir la seva competitivitat. En aquest sentit, aquelles empreses que no siguin capaces d'adaptar-se i entendre aquesta nova realitat, seran disrompudes pel propi mercat. Precisament aquesta iniciativa va adreçada a dotar a les 30 empreses finalistes del programa *Catalonia Exponential Leaders* 2025 dels coneixements necessaris sobre innovació disruptiva i exponencialitat, així com donar-los mecanismes per accelerar els seus negocis tot adaptant-se al ritme de canvi del mercat i seguir sent rellevants a nivell local i global.

La Unitat d'Innovació i Transformació Tecnològica d'ACCIÓ té, entre les seves tasques, la de sensibilitzar a les empreses de la importància d'adaptar els seus models d'innovació, i en conseqüència l'enfoc de les seves activitats als nous temps canviants provocats per les noves condicions d'entorn que es generen (tecnologia, geopolítica, tendències, etc.) i per això es vol donar a conèixer noves eines per a poder fer-ho.

3.- Descripció detallada del servei a contractar

Els licitadors hauran de presentar una proposta de programa que inclogui una sessió de *kick-off*, un conjunt de sessions de formació, la realització de sessions personalitzades per a les 30 empreses finalistes de la convocatòria *Catalonia Exponential Leaders* 2025 i un Demoday al final del bootcamp per a mostrar els resultats assolits durant el mateix.





La proposta ha d'incloure els següents continguts, tot i que es valorarà positivament l'aportació de nous continguts que enriqueixin l'objecte del programa.

Descripció del programa complet:

El programa complet ha d'incloure:

- **Una sessió de *kick-off*.** Aquesta sessió tindrà els continguts esmentats a continuació (apartat a).
- **Un conjunt de sessions de formació.** Aquestes sessions tindran els continguts esmentats a continuació (apartat b).
- **Sessions personalitzades adaptades a les necessitats de les empreses.** Aquestes sessions tindran els continguts esmentats a continuació (apartat c).
- **Demoday al final del bootcamp.** Aquesta sessió tindrà els continguts esmentats a continuació (apartat d).

1) Continguts i disseny del programa:

a) Continguts mínims de la sessió de *kick-off*:

Aquesta sessió haurà d'incloure els següents continguts mínims:

- Dinàmica de presentació de les empreses que participaran en el bootcamp
- Ponència introductòria sobre disrupció, exponencialitat i nous models de negoci (30 min. de durada aproximada)
- Presentació del programa formatiu que s'oferirà als participants
- Presentació de les sessions personalitzades que s'oferiran als participants
- Presentació del Demoday que tindrà lloc al final del bootcamp

Es preveu que la sessió sigui presencial i tingui una durada aproximada de 1h 30 min.

b) Continguts mínims de les sessions de formació:

Les sessions han d'incorporar alguns dels següents continguts:

- Disrupció i mindset exponencial. Tecnologies que acceleren el futur.
- Nous negocis amb impacte positiu.
- La proposta de valor de les empreses. Diferenciació.
- Metodologies àgils d'evolució i validació d'iniciatives disruptives.
- Mètriques i finançament per a projectes disruptius

El programa de formació tindrà una durada mínima de 5 hores. El licitador podrà escollir-ne el format per tal de motivar i facilitar l'assistència dels participants i afavorir el networking entre ells. Preferiblement l'horari serà de matins, tot i que també podrà ser de tardes.

El programa formatiu es pot impartir tant presencialment com on-line a través de la pròpia plataforma que proposi el licitador, o bé, pot fer-se a partir de la plataforma disponible per part d'ACCIÓ. En el programa formatiu, poden participar varies persones per empresa, si així ho volen.

L'adjudicatari es coordinarà amb ACCIÓ per agendar les sessions formatives, així com per generar, guardar i compartir amb les empreses tot el material necessari per la formació.





c) Continguts de les sessions personalitzades:

Es duran a terme 2 sessions personalitzades entorn a l'acceleració del model de negoci de cada una de les empreses participants, cadascuna d'1 hora mínim de durada, on es treballi quina serà la seva proposta de valor a futur, i en la qual exploraran vies per accelerar els seus negocis.

Es preveu que les sessions siguin on-line i podrà assistir més d'una persona per part de l'empresa. El licitador haurà de preparar el material previ necessari per tal que l'empresa pugui preparar-se les sessions abans de participar en les mateixes.

L'adjudicatari es coordinarà amb ACCIÓ per agendar les sessions, així com per generar, guardar i compartir amb les empreses tot el material necessari per realitzar les sessions personalitzades.

d) Contingut del Demoday al final del bootcamp.

Aquesta sessió haurà d'incloure els següents continguts mínims:

- Presentació de la dinàmica de la sessió
- Presentació dels resultats observats durant el bootcamp
- Dinàmica de pitch de les empreses que han participat en el bootcamp
- Valoració de les presentacions per part d'un jurat consultiu
- Activitat final de networking

Es preveu que la sessió sigui presencial i tingui una durada aproximada de 1h 30 min.

2) Impartició del programa:

El programa complet s'haurà d'impartir amb consultors amb experiència demostrable en la matèria. En aquest sentit caldrà aportar el CV de cada un dels consultors participants amb el detall de la seva experiència (sobre B) i les sessions que impartiran cada un d'ells durant la formació, així com durant les sessions personalitzades.

La sessió de *kick-off* i el *Demoday* s'hauran d'impartir conjuntament amb ACCIÓ, de manera presencial, en les instal·lacions que s'acordin conjuntament amb ACCIÓ.

Per a la impartició del programa es requereix la figura d'un coordinador que interlocuti amb ACCIÓ per coordinar les diferents tasques que es generen de l'execució del mateix. En aquest sentit caldrà aportar el CV del coordinador del programa amb el detall de la seva experiència (sobre B) i les tasques de coordinació que es duran a terme.

4.- Requisits mínims a complir per part dels consultors proposats i del coordinador del programa

El licitador ha d'aportar un mínim de 2 consultors amb experiència sobre els continguts a impartir en les sessions de formació objecte d'aquest contracte, així com per impartir les sessions personalitzades.

En concret, es demana que els consultors que imparteixin la formació, les sessions personalitzades, i que dinamitzin les sessions de kick off i el Demoday al final del bootcamp, disposin de 5 anys d'experiència mínima en oferir formació i/o assessorament en projectes d'innovació disruptiva i





exponencialitat per ajudar a les empreses a definir la seva proposta de valor i accelerar el seu model de negoci, i siguin autors de contingut i metodologia pròpia reconeguda en l'àmbit de la licitació.

Per altra banda, el coordinador del programa per part del licitador, que haurà de coordinar-se amb el/la responsable del programa d'ACCIÓ, ha de tenir una experiència mínima de 3 anys en organització/coordinació/direcció de formacions similars al programa objecte d'aquesta licitació.

5.- Calendari i procés de treball

5.1. Calendari:

La sessió de *kick off*, les sessions formatives i les sessions personalitzades individuals hauran de dur-se a terme abans del 31 de maig de 2025.

La data prevista pel Demoday es situaria durant la primera quinzena del mes de juny.

El programa s'iniciarà, orientativament, el mes d'abril i finalitzarà la primera quinzena de juny amb la realització del Demoday de tancament del bootcamp.

5.2. Procés de treball:

El coordinador assignat per part del licitador interlocutarà amb el coordinador i el responsable del programa d'ACCIÓ per anar seguint i avaluant de manera conjunta les diferents tasques a realitzar dins d'aquest programa.

Barcelona, a la data de signatura electrònica.

Jordi Aguasca
Director de la Unitat d'Innovació i Transformació Tecnològica

