

PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES (PPT) PER A L'ADJUDICACIÓ DEL CONTRACTE DE SERVEIS PER A LA GESTIÓ I IMPARTICIÓ D'UN PROGRAMA D'ASSESSORAMENT DIRIGIT AL TEIXIT COMERCIAL DE PROXIMITAT

1. Antecedents

Durant els darrers anys Barcelona Activa s'ha orientat cap una estratègia econòmica que promou el desenvolupament local i el reequilibri territorial amb l'objectiu de contribuir a la construcció d'una economia més forta, resilient i diversificada des dels barris i districtes de la ciutat.

En l'actualitat, el pla Barcelona Impulsa¹, l'agenda econòmica de la ciutat fins al 2035, es construeix sobre la visió d'una economia diversificada per fer front als reptes actuals i futurs.

La seva missió es materialitza en **quatre línies de treball**:

1. Gestionar l'economia del visitant
2. Fomentar el comerç local
3. Impulsar sectors estratègics
4. Generar ocupació de qualitat.

Pel que fa al foment i protecció del comerç de proximitat, el repte està preservar i potenciar un model de comerç arrelat als valors de proximitat, sostenibilitat i identitat, que infereix personalitat a Barcelona.

Barcelona Activa, com agència de desenvolupament econòmic local de Barcelona, pren com a referència el Pla Barcelona Impulsa i, en el cas del comerç, desplega una sèrie de recursos i serveis de suport a la seva activitat.

El programa Comerç a Punt², en marxa des del 2017, té per objectiu enfortir el comerç i serveis dels barris de la ciutat, per acompanyar-los en la seva professionalització davant els reptes actuals i resiliència. Es conceptualitza el comerç de proximitat com un actor clau en el desenvolupament social i econòmic d'un territori ja que no juga només el rol d'agent econòmic, capaç de generar llocs de treball i satisfer necessitats, sinó que juga també un paper molt rellevant en l'impuls de la convivència i la seguretat als barris. Un barri amb comerç és un barri amb vida comunitària i veïnal, és un barri viu.

Després d'un context advers fruit de la crisi sanitària del Covid 19, amb un impacte directe en el comerç i serveis de la ciutat, observem com en els darrers anys està havent un increment de l'activitat comercial i de serveis en planta baixa, tal i com senyalen les dades: en relació a l'any 2022, tots els districtes han incrementat el nombre d'establiments actius (de 52.753 locals al 2022 a 54.907 locals al 2024)³.

Per una altra banda, la crisi sanitària va accelerar el canvi d'hàbits en la manera de comprar, potenciant la compra en línia i també ha fet que la clientela sigui amb freqüència més exigent, basada en l'opinió de centenars de persones usuàries de les diferents plataformes i xarxes, i que busca del comerç de proximitat un tracte proper, professional i competitiu que fa que decanti la seva compra en aquest.

En l'actualitat, Barcelona presenta un valor alt en l'índex d'aprofitament comercial, un indicador que avalua la proporció entre locals ocupats i el total de locals censats. Segons les dades del cens comercial de 2024, el 90,96% dels locals de planta baixa destinats a l'activitat econòmica es troben en actiu. Aquest índex puja més de 2 punts

¹ <https://ajuntament.barcelona.cat/economiatreball/ca/barcelona-impulsa/que-es>

² <https://empreses.barcelonactiva.cat/comerc-a-punt>

³ <https://ajuntament.barcelona.cat/comerc/ca/cens-comercial-2024>. Les dades facilitades en l'anàlisi de l'activitat comercial són en la seva globalitat obtingudes a partir del Cens Comercial 2024.

respecte del 2022 reflectint una millora en l'ocupació dels establiments comercials. Malgrat aquesta realitat, encara ens trobem amb una àmplia oferta de locals buits, concretament 6.149, un 14,36% menys que en l'anterior cens de l'any 2022. A aquest fet, se li ha de sumar la ràtio de mortalitat de qualsevol empresa de recent constitució, que segons els estudis està al voltant del 50% els primers 5 anys de la seva constitució⁴.

Atenent el cens sobre comerços i serveis de l'any 2024, i a grans trets, podem descriure l'activitat comercial a la ciutat de Barcelona de la següent manera:

Dels 61.875 establiments censats amb una activitat econòmica vigent en planta baixa, de mitjana a Barcelona més de la meitat (54,53%) es dedica al sector de serveis, mentre que el comerç al detall en representa aproximadament un terç (34,21%). El percentatge restant correspon a altres usos administratius, industrials o d'equipament (11,26%).

L'abastiment comercial ha crescut de 3,5 a 3,7 punts, això indica que hi ha una densitat comercial elevada, amb gairebé quatre locals comercials per cada 100 habitants, però concentrada en unes zones determinades. L'abundància d'oferta es deu a factors com la compacitat urbana i el gran nombre de visitants que rep la ciutat cada any. Aquesta densitat és clau per al dinamisme del comerç i la seva contribució a la vida urbana.

Tenint en compte aquesta perspectiva del comerç de ciutat, l'experiència del Programa d'Assessorament Comercial impulsat per Barcelona Activa, en coordinació amb la Direcció de Comerç de l'Ajuntament de Barcelona que s'ha dut a terme dels anys 2017 fins al 2025, ha esdevingut un recurs capaç de generar noves dinàmiques de treball en l'entramat comercial dels barris, sent capaços de dotar d'eines i apoderar al comerç més tradicional.

Des del 2017 el programa ha assessorat prop de 1.700 comerços i serveis dels deu districtes de la ciutat treballant aspectes diversos com la comunicació, el màrqueting i les xarxes socials, el finançament i la tresoreria o la imatge interior i l'aparadorisme. Cada comerç ha rebut un assessorament individualitzat, adaptant-se a les necessitats i en horari i contingut segons els àmbits abans esmentats. Aquesta llicitació suposa un canvi en alguns dels plantejaments i dinàmiques del programa Comerç a Punt, fruit de noves realitats i de l'experiència del propi programa.

2. Finalitat del contracte

L'objectiu d'aquest contracte és, dins l'àmbit de l'estratègia empresarial de ciutat, executar un programa d'assessorament que contribueixi a enfortir i millorar la competitivitat del comerç i serveis de proximitat dels mercats municipals i de les associacions de comerciants, contribuint així a la seva continuïtat i solidesa.

Aquest objectiu es vol assolir mitjançant el desenvolupament d'accions d'assessorament individualitzat i grupal. Els assessoraments individualitzats es faran dins de cada establiment de forma presencial i/o de forma telemàtica, garantint que tant el primer com el darrer assessorament siguin presencials. Aquests assessoraments tindran l'objectiu de donar suport per a ampliar les seves capacitats i millorar la qualitat del servei, concretament treballant, com a mínim, en alguna de les temàtiques següents:

- Model de negoci i reciclatge empresarial
- Pla de creixement
- Comunicació, màrqueting i vendes
- Innovació i digitalització
- Aparadorisme i imatge interior
- Subvencions, ajuts, participació i tràmits amb administracions públiques
- Finançament i tresoreria
- Estructura i organització

Pel que fa a les sessions grupals, aquestes es faran sobre temes d'interès per els comerciants i es podran fer en diferents equipaments públics i altres espais privats o comunitaris.

⁴ Ibídem Cens

Finalment, en el marc d'aquesta licitació, s'inclou també una línia d'assessorament expert que pot ser requerit en el marc de projectes o iniciatives estratègiques vinculades al comerç de proximitat i impulsades per Barcelona Activa.

Aquesta licitació té com a territori d'actuació la ciutat de Barcelona.

Les intervencions per comerç o servei tindran una durada mínima de 3 hores i màxima de 15 hores. En aquest marc de 15 hores totals, aquestes intervencions inclouran tant els assessoraments individuals com els grupals. En el cas que algun comerç requereixi un assessorament inferior a les 3 hores o superior a les 15 hores caldrà justificar-ho i revisar-ho tècnicament per part de l'equip tècnic de Barcelona Activa.

El programa per cada comerç, servei o entitat caldrà desenvolupar-lo en un període màxim de 6 mesos, duent a terme al menys el 70% dels assessoraments en els primers 4 mesos, a comptar des de la primera sessió d'assessorament al comerç en qüestió fins a la darrera. Donat que la licitació contempla les pròrrogues, aquest màxim de 6 mesos pot realitzar-se en anys diferents.

Si el comerç o l'entitat comercial requereix més temps d'assessorament o un altra calendarització, caldrà justificar-ho i valorar-ho tècnicament per part de Barcelona Activa.

Cal remarcar la diversitat i pluralitat de l'activitat comercial de la ciutat de Barcelona, que amb freqüència requereixen estratègies d'abordatge específiques.

3. Públic Objectiu

El *Comerç a Punt* atendrà a:

Comerços i serveis de proximitat de la ciutat de Barcelona, respectant els percentatges mínims establerts pels districtes d'actuació prioritària⁵.

Districte	% mínim de comerços assessorats sobre el total de comerços assessorats
Ciutat Vella	15%
Horta-Guinardó	5%
Sants-Montjuïc	7%
Nou Barris	12%
Sant Andreu	7%
Sant Martí	12%

Associacions i entitats de comerç

Mercats municipals: associacions de paradistes i parades a títol individual.

Projectes vinculats al comerç de proximitat impulsats per Barcelona Activa.

El 50% del total de comerços assessorats haurà de ser noves empreses usuàries en el marc del programa (no atesos en les 2 edicions anuals anteriors: 2024 i 2025).

Caldrà assegurar que l'activitat comercial estigui dins de la legalitat i que els negocis estiguin donats d'alta a l'IAE.

⁵ S'ha definit el % mínim de comerços assessorats en cada districte sobre el total de comerços assessorats, calculats en base al nombre de comerços assessorats en cada districte durant l'any 2024 així com el pes d'establiments comercials en aquell districte sobre la resta de la ciutat. S'entén per districtes d'atenció prioritària aquells que tenen indicadors socioeconòmics per sota de la mitjana de la ciutat.

Els comerços, serveis, associacions i entitats de comerç i els mercats amb interès en participar s'inscriuran a través del [web de Barcelona Activa](#) o bé a través del telèfon d'atenció de Barcelona Activa: 900 533 175.

L'ordre d'atenció general serà per entrada de la demanda del comerç o servei. Ara bé, davant prioritats en el marc de projectes estratègics municipals, la prioritització de l'atenció pot veure's modificada. A més, en cas d'un excés de demanda sobrevinguda, des de Barcelona Activa es pactaran els criteris de prioritització en l'atenció amb l'empresa proveïdora.

Les sessions d'assessorament es duran a terme sempre amb les persones responsables/sòcies treballadores de l'empresa, i és imprescindible assegurar la implicació de la seva participació amb l'objectiu que aquesta generi un impacte real en la viabilitat del negoci.

4. DESCRIPCIÓ DE L'ENCÀRREC I PRESTACIONS A REALITZAR PER LA CONTRACTISTA

La prestació de l'encàrrec consta d'aproximadament 2.000 hores anuals i es distribueix de la següent manera⁶:

Bloc estratègia de captació de comerços i serveis (200h)

1. Accions de prospecció per captar nous participants en el programa quan esdevingui necessari.

Bloc assessorament. (1.500h)

2. Diagnosi inicial compartida amb cada participant i establiment del pla d'acció consensuat
3. Accions d'assessorament de caràcter individual, tant presencials com telemàtiques.
4. Accions d'assessorament de caràcter grupal, tant presencials com telemàtiques.
5. Accions de tancament del servei d'assessorament prestat per comerç, servei o entitat.

Bloc accions formatives. (80h)

6. Sessions formatives i/o informatives de temes d'interès per al teixit comercial.

Bloc assessorament expert. (60h)

7. Accions d'assessorament expert a projectes o iniciatives vinculades al comerç de proximitat impulsades per Barcelona Activa.

Bloc gestió del programa (160h)

8. Accions de gestió i coordinació d'agenda amb els/les sol·licitants de participar en el programa
9. Accions relacionals i de coordinació amb els equips tècnics de Barcelona Activa. A proposta de l'empresa proveïdora o a demanda de l'equip de coordinació de Barcelona Activa, es podran establir nous espais de coordinació municipals i/o comunitaris.
10. Accions de gestió de dades, registre d'actuacions i seguiment d'indicadors, informe i altres elements de traspàs de la informació.

Les prestacions específiques a realitzar per l'empresa proveïdora objecte d'aquest contracte són les detallades a continuació amb la corresponent distribució d'hores:

1. Bloc estratègia de captació de comerços i serveis (200h)

1.1 Quant a accions de prospecció per captar nous participants en el programa quan esdevingui necessari.

Caldrà la definició d'una estratègia de prospecció i captació de nous comerços pel programa que incorpori metodologia, eines, recursos i materials per executar. Aquesta estratègia podrà incloure abordatges específics per

⁶ En funció de les necessitats del servei es podrà modificar la distribució de les hores entre els blocs, de manera justificada.

sector, per perfil de comerciant (ex: comerç intercultural), associacions i entitats de comerç, i/o altres que es considerin rellevants i específics per territori, atenent a la diversitat comercial dels districtes de la ciutat.

Serà necessari aplicar les directrius establertes en les reunions de coordinació, detallades en el punt 6 de les prestacions, i donar resposta en el temps establert per cada encàrrec.

Caldrà definir un mecanisme d'avaluació de l'estratègia de captació.

La proveïdora haurà de treballar i serà responsable de garantir la participació del nombre de comerços i serveis anuals establerts com a mínim en 220.

2. Bloc assessorament. (1.500h)

2.1 Quant a la diagnosi inicial compartida amb cada participant i establiment del pla d'acció consensuat

En una primera (o primeres si s'escau) visita, caldrà que l'empresa licitadora faci una diagnosi de la situació de partida del/la participant i de les necessitats manifestes per aquest/a. Aquesta primera visita haurà de ser presencial.

Durant aquesta diagnosi, caldrà passar un qüestionari de competències proposat per la licitadora, previ consens i validació de l'equip de coordinació del programa de Barcelona Activa.

A partir d'aquí, caldrà definir un pla d'acció per a cada establiment o entitat participant d'acord a la diagnosi inicial i les demandes i necessitats manifestes. Aquest haurà d'incloure, com a mínim, objectius, continguts, nombre de sessions proposat i modalitat d'impartició (presencial, telemàtic, mixta). El global d'hores d'atenció al comerç o servei serà com a mínim de 3 hores i com a màxim de 15 hores.

La proposta orientativa de pla d'acció es basarà en la definició d'itineraris a seguir pels comerços o entitats participants, i els quals estiguin acotats, per exemple, per sector, per temàtica, o pel que es consideri més rellevant.

El pla d'acció serà consensuat i validat pel comerç, servei o ens participant, qui es comprometrà a realitzar les actuacions pactades. S'ajustaran els horaris i el mitjà d'assessorament (presencial i/o telemàtic) a les necessitats i disponibilitats de cada comerç, servei o entitat.

El pla d'acció pot contemplar accions d'assessorament individual i grupal i també pot contemplar la derivació a altres serveis municipals o comunitaris que siguin adients per al comerç, com poden ser serveis de digitalització específics⁷.

2.2 Quant a accions d'assessorament de caràcter individual, tant presencials com telemàtiques.

Assessorament personalitzat, en base a la diagnosi prèvia realitzada i del pla d'acció concretat i validat.

Caldrà definir de manera clara i precisa els objectius i continguts a treballar en les sessions d'assessorament per garantir la comprensió i assimilació per part del destinatari/ària.

La durada dels assessoraments serà flexible, en funció del tema a tractar i de la disponibilitat de l'assessorat.

2.3 Quant a accions d'assessorament de caràcter grupal, tant presencials com telemàtiques.

Els assessoraments grupals es conceptualitzen com a part de l'itinerari d'assessorament del comerç, servei o entitat atesa, i es contempen com a possible resposta a necessitats comunes de diferents participants en el programa.

⁷ La realització d'activitats d'altres serveis no estarà inclosa dins de les hores d'assessorament d'aquest programa.

Seran complementaris als assessoraments individuals.

La possible participació en sessions grupals vindrà determinada per la valoració tècnica de la empresa prestadora del servei.

2.4 Quant a accions de tancament del servei d'assessorament prestat per comerç, servei o entitat.

Caldrà avaluar els resultats de l'assessorament prestat. Aquesta avaluació haurà d'incloure una valoració objectiva de resultat, fent servir el mateix qüestionari de competències de la diagnosi per avaluar si hi ha evolució.

A partir d'aquí, caldrà fer un informe de tancament amb informació qualitativa i quantitativa. Aquest haurà d'incloure resultats esperats a aplicar per part del comerç o entitat participant un cop ha finalitzat el procés d'assessorament.

Caldrà concretar una visita de tancament de devolució de resultats on el comerç es quedi amb un resum dels temes tractats. Aquesta visita serà, prioritàriament, presencial. Caldrà justificar els casos en els que es determini fer-la virtual.

Es podran coordinar sessions de cloenda del programa amb establiments participants per districtes o barris.

El tancament inclourà també una nova actuació passats uns mesos després del tancament del procés d'assessorament. Aquesta nova actuació consistirà en tornar a passar el qüestionari de competències per valorar l'impacte del programa.

3. Bloc accions formatives. (80h)

3.1 Sessions formatives i/o informatives de temes d'interès per al teixit comercial.

L'empresa licitadora caldrà que elabori una proposta sessions de formació grupal en temàtiques que es considerin d'interès per al teixit comercial i de serveis.

Aquestes sessions estan contemplades com accions obertes dirigides a comerços, serveis o entitats que ja participen en el programa i/o que no en formen part però que poden ser usuaris potencials.

- a. La empresa licitadora haurà de definir possibles continguts de grupals a difondre.
- b. Aquestes sessions també podran organitzar-se per demanda d'algun agent vinculat al programa com l'equip de Proximitat de Barcelona Activa, Districtes, Direcció de Comerç i Mercats o entitats de comerç i mercats.

4. Bloc assessorament expert. (60h)

4.1 Quant a accions d'assessorament expert a projectes o iniciatives vinculades al comerç de proximitat impulsades per Barcelona Activa.

Es podrà requerir els serveis de la empresa proveïdora en funció de necessitats i es podrà requerir que l'empresa participi en diferents fases d'ideació i execució de la iniciativa i /o projecte.

5. Bloc gestió del programa (160h)

5.1 Quant a accions de gestió i coordinació d'agenda amb els sol·licitants de participar en el programa.

La proveïdora rebrà la sol·licitud de participació de cada inscrit/a. A partir d'aquí, tindrà 3 dies laborables per donar resposta i coordinar una primer assessorament.



El primer assessorament haurà de tenir lloc en un termini màxim de 2 setmanes i serà en modalitat presencial (en el local del comerç o servei, en la seu de l'associació...). En cas que la primera cita sigui després de 2 setmanes i/o que el primer assessorament sigui telemàtic, caldrà especificar i justificar el per què a l'equip tècnic de coordinació de Barcelona Activa. El darrer assessorament (el de tancament) també haurà de ser presencial.

5.2 Accions de gestió de dades, registre d'accions i seguiment d'indicadors, informes i altres elements de traspàs de la informació.

Registre administratiu tant de les dades de les iniciatives assessorades com de les activitats grupals que puguin portar-se a terme, tant en el sistema de gestió de la informació de Barcelona Activa (GAT), com en el sistema específic del Comerç a Punt que s'estableixi. El registre en el sistema de gestió de Barcelona Activa ha d'estar actualitzat mensualment, introduint totes les dades amb la data màxima que determini Barcelona Activa. Tanmateix, el sistema de gestió específic de programa que s'estableixi haurà d'estar actualitzat. Es vetllarà perquè ambdós sistemes siguin complementaris, tot evitant la duplicitat de la gestió.

Gestió de la documentació justificativa per a cada comerç assessorat:

- a. Informe inicial de la diagnosi
- b. Pla d'acció i itinerari formatiu
- c. Informació de seguiment de cada sessió
- d. Informe final d'avaluació de l'assessorament

Redacció d'informes d'evolució mensual d'activitat quan es requereixin i seguiment d'indicadors

Redacció de continguts que puntualment es considerin adients, com notícies sobre temes vinculats al comerç de proximitat i al seu enfortiment.

5.3 Quant a accions relacionals i de coordinació amb els equips tècnics de Barcelona Activa.

Assistir i preparar la informació justificativa escaient per a les reunions de seguiment mensuals (o amb la freqüència que es determini per part de Barcelona Activa) convocades per Barcelona Activa, a les quals poden assistir altres agents municipals com la Direcció de Comerç, Restauració i Alimentació de l'Ajuntament de Barcelona i referents dels districtes de la ciutat. En aquestes reunions, s'estableixen prioritats de treball i es pacten encàrrecs cap a l'empresa proveïdora. Serà d'obligat compliment executar l'encàrrec o encàrrecs acordats abans de la següent reunió. Si no és viable, caldrà pactar-ho amb l'equip coordinador del programa de Barcelona Activa.

A proposta de l'empresa licitadora o a demanda de l'equip de coordinació de Barcelona Activa, es podran modificar espais de coordinació municipals i/o comunitaris.

Altres aspectes de gestió del programa:

Caldrà emmarcar els serveis d'assessorament dins dels Plans de Desenvolupament Econòmic (PDE) i de les mesures de desenvolupament econòmic i comercial dels districtes mencionats així com del catàleg de serveis i programes adreçats al comerç de Barcelona Activa, de formació tecnològica de Barcelona Activa i la resta de serveis per a empreses de l'Oficina d'Atenció a les Empreses.

Caldrà garantir la màxima qualitat, que permeti l'alineament entre el perfil del/la participant i la seva activitat comercial, garantint que es dona un clar procés de professionalització

Es vetllarà per tal que el procés d'assessorament i acompanyament expert esdevingui una experiència satisfactòria per al/la participant, de manera que li permeti identificar l'assessorament com un recurs clau per a la seva millora professional al front del negoci i que, per tant, estigui implicat/implicada en el mateix. Barcelona Activa definirà una enquesta del programa per avaluar el nivell de satisfacció.

Serà cabdal generar confiança entre els/les participants per tal que l'assessorament obligui a fer una reflexió estratègica del seu negoci i els ajudi a avançar autònomament en la direcció i gestió del mateix.

Per dur a terme aquestes prestacions cal tenir en compte el marc metodològic següent: l'existència d'una persona tècnica de Barcelona Activa que coordinarà el servei i que serà referent per a la vinculació amb altres àrees de Barcelona Activa, l'equip de proximitat així com amb districtes i Direcció de Serveis de Comerç, Restauració i Alimentació, principalment, de l'Ajuntament.

Pel que fa a l'àmbit logístic, cal tenir en compte el següent:

1. L'empresa proveïdora desenvoluparà les accions d'assessorament en els mateixos comerços o serveis o seus d'entitats i si és telemàtica l'actuació ho farà en les seves instal·lacions.
2. L'ordinador portàtil i el mòbil són eines de treball que ha d'aportar l'empresa proveïdora.
3. La prestació del servei tindrà lloc de dilluns a divendres, a distribuir en horaris de matins i tardes a determinar i ha de contemplar tant l'atenció presencial com el treball de camp al territori.

Per la correcta execució del servei, a fi d'assegurar una execució eficient i adequada dels serveis exposats, i en el cas que la proveïdora compti amb diferents professionals per a l'execució contracte, caldrà comptar amb una figura única coordinadora i que farà d'interlocutora amb Barcelona Activa.

Es valorarà especialment la implicació intensiva de perfils acadèmics i professionals especialitzats demostrables en l'assessorament a activitat econòmica i concretament en el comerç i serveis de proximitat. L'adequació, idoneïtat i solvència tècnica dels experts és molt important de cara a desenvolupar l'estratègia de captació de nous comerços així com els continguts de les sessions d'assessorament i l'estratègia d'avaluació de resultats quantitatius i qualitatius. En aquest sentit, es valorarà especialment la formació d'un equip mixt, caracteritzat per l'experiència de les persones adscrites en assessorament al comerç i serveis de proximitat als barris, la formació i experiència en l'acompanyament de processos de coaching empresarial i experiència en la realització d'estratègies de captació i prospecció del programa a nous comerços.

El termini d'execució de les prestacions objecte del contracte serà de 12 mesos a comptar des de la data indicada al contracte, d'acord s'indica al PCAP. Pel que fa als terminis parcials d'execució, no s'executaran les prestacions del servei des del 2 fins al 6 de gener, durant les vacances de Setmana Santa, el mes d'agost, ni des del 29 de desembre al 31 de desembre. D'aquesta manera, el nombre màxim de setmanes operatives del servei serà de 45 setmanes.

4. ALTRES REQUERIMENTS

Els drets de propietat intel·lectual de l'eina de diagnosi i dels materials resultants d'aquest programa seran propietat de Barcelona Activa. A l'inici del programa els materials a utilitzar en les sessions d'assessorament han d'adaptar-se a la imatge corporativa de Barcelona Activa així com verificar que els continguts s'adeqüen a l'objecte de l'adjudicació.

La/les empresa/es oferent/s haurà/n de ser transparent/s amb Barcelona Activa sobre els esforços usats en el programa.

Barbara Guix Barbero
Responsable d'Accions al Territori