

PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES (PPT) PER A L'ADJUDICACIÓ DEL CONTRACTE DE SERVEIS PER AL DISSENY I EXECUCIÓ DEL PROGRAMA B-DEEPTech

1. Antecedents

BARCELONA ACTIVA és l'organització de l'Ajuntament de Barcelona responsable d'impulsar el desenvolupament econòmic de la ciutat, dissenyant i executant polítiques d'ocupació per a tothom i afavorint la igualtat d'oportunitats amb el desenvolupament d'una economia diversificada i de proximitat.

Des de fa més de 30 anys impulsa l'activitat econòmica de Barcelona i el seu àmbit d'influència, donant suport a les polítiques d'ocupació, la iniciativa emprendedora, l'economia social, cooperativa i solidària i les empreses, al mateix temps que promou la ciutat internacionalment i els seus sectors estratègics; en clau de proximitat al territori.

En aquest context, una de les prioritats de BARCELONA ACTIVA és promoure la posada en marxa i el creixement d'startups tecnològiques, una tipologia d'*startups* caracteritzada per:

- produir productes i serveis d'alt valor afegit, sovint disruptor de les tecnologies desenvolupades
- generar marges adequats de negoci que possibiliten la generació d'ocupació de qualitat
- dinamitzar l'ecosistema tecnològicament avançat i científic existent a la ciutat de Barcelona. Tenen una vinculació directa amb les Universitats, Centres de Recerca i altres institucions d'innovació
- néixer amb un vocació internacional i/o global, tot i que prenen com a camp de proves natural el seu entorn proper, la ciutat de Barcelona

En aquest sentit, des de BARCELONA ACTIVA es dona suport a aquest tipus d'startups mitjançant el **Programa B-DeepTech**.

Aquest programa té com a principal objectiu afavorir la transferència tecnològica i facilitar a les persones emprenedores les eines necessàries per tal de portar la ciència i la recerca al mercat amb les majors probabilitats d'èxit. Entre aquestes eines hi destaquen:

- accions de seguiment en l'anàlisi de la viabilitat dels models de negoci
- entrenament per adquirir les habilitats i comportaments emprenedors
- espai de treball juntament amb altres agents de l'ecosistema
- contacte directe amb els actors del sector

2. Finalitat del contracte

El que es pretén amb el servei que es contractarà a partir d'aquest plec és desenvolupar una edició anual del Programa B-DeepTech durant el 2026 i prorrogable 4 anys més, a través d'un procés estructurat en tres fases:

- Fase 1: captació i selecció de les 10 startups tecnològiques participant
- Fase 2: acompanyament a les 10 startups tecnològiques seleccionades a través de sessions grupals de capacitació i tutories individuals
- Fase 3: realització del *Demo Day* i d'altres activitats per dinamitzar la comunitat d'startups participants

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 B-DeepTech**.

Des d'un punt de vista d'impacte, l'objectiu del servei és acompanyar un nombre màxim de 10 *startups deep tech* cada any.

3. Públic objectiu

Les entitats beneficiàries d'aquest servei seran *startups* amb un component intensiu en tecnologia (*deeptech*), aquelles on la ciència i el desenvolupament tecnològic juguen un paper clau en la diferenciació i proposta de valor de l'*startup*, generalment són *startups* procedents d'Universitats i Centres Tecnològics.

Les *startups* hauran de complir amb els següents requisits:

- Vinculació al sector tecnològic (*deeptech*) amb patents o *know-how* (coneixement) com a gran actiu. Es prioritzaran projectes provinents del món acadèmic i/o recolzats per institucions de recerca i universitats
- Amb un prototip o primer desenvolupament tecnològic (mínim TRL 3)
- Constituïts o no com a societat
- Amb un equip emprenedor implicat i compromès amb el projecte
- Es valoraran favorablement aquells projectes en els camps de: intel·ligència artificial, tecnologies espacials, nanotecnologia, robòtica i ciències de la vida

4. Objecte del contracte

L'objecte del contracte és l'execució d'una edició anual del **Programa B-DeepTech**. Un programa d'acompanyament empresarial que facilita la transferència tecnològica facilitant a les persones emprenedores les eines necessàries per tal d'augmentar les probabilitats d'èxit de les seves *startups*.

Són objecte de la present licitació totes les tasques que es detallen a continuació:

Fase 1: difusió, comunicació i captació de les 10 *startups* tecnològiques participants

Tot i que la selecció dels projectes participants es realitzarà per part de l'equip tècnic de BARCELONA ACTIVA, l'empresa adjudicatària podrà participar en el procés i s'encarregarà de donar suport al procés de selecció.

Dit suport podrà encabir tasques com:

- Donar suport en la difusió i comunicació de les diverses edicions del programa
- Disseny adient del missatge i canals de comunicació per la captació
- Gestionar els dubtes i preguntes dels projectes candidats sobre el procediment del procés de selecció
- Gestionar, controlar i reclamar -si fos necessari- la documentació requerida als projectes candidats per iniciar el procés de selecció
- Realitzar una primera selecció rebutjant aquells projectes que no compleixin requeriments de participació
- Gestionar la comunicació amb els projectes candidats fins l'entrevista de selecció: agendar data de l'entrevista, tancar data amb BARCELONA ACTIVA, gestió d'imprevistos i canvis de dates, etc
- Gestionar la comunicació sobre el resultat de la selecció final

Fase 2: acompanyament a les 10 *startups* tecnològiques seleccionades a traves de sessions de capacitació i tutories individuals

Les 10 *startups* que hagin estat seleccionades faran una formació en format de *workshops*, amb **un màxim de 14 workshops per un màxim de 3'5 hores (49 hores) més 5 hores de tutories individuals**. El Programa tindrà una durada de quatre mesos aproximadament i durant el temps de formació disposaran de forma voluntària d'un espai físic a l'espai de *coworking* de l'StartupLab de BARCELONA ACTIVA.

L'acompanyament contempla les següents activitats:

- Realització de **tutories individuals** per l'acompanyament empresarial i preparació de pitch. Tot i que BARCELONA ACTIVA assignarà un/a tècnic/a de referència a cada projecte, l'empresa adjudicatària haurà d'assignar un segon tutor/a expert en l'assessorament empresarial per tal de donar suport als projectes durant

la seva participació en el Programa. Les dues persones (tècnic/a de Barcelona Activa i expert de l'empresa adjudicatària) hauran de treballar conjuntament i de manera coordinada per tal d'establir un full de ruta per a cada projecte emprendedor i fer les tutories.

S'impartirà un total de 5 tutories per startup a cada edició, és a dir un màxim 50 tutories per edició. Aquestes sessions seran individuals per projecte, d'una hora de durada i tindran per objectiu fer un treball dels aspectes que, contrastats amb els tècnics/es de BARCELONA ACTIVA, es considerin més rellevants pel projecte. Aquestes sessions es realitzaran online, a les instal·lacions de l'StartupLab o a qualsevol espai que determini BARCELONA ACTIVA. Cada reunió requerirà una preparació per part de les persones tutores, revisant la documentació enviada pels participants i proporcionant comentaris i propostes de millora, així com un seguiment de validació de realització de la sessió. Es recomana realitzar una tutoria cada dues setmanes.

- Realització **de tallers grupals (workshops)** sobre la posada en marxa i el creixement d'una startup tecnològica. La matèria tractada als diversos tallers haurà d'incloure, entre d'altres, els següents conceptes (cal tenir en compte que és una proposta inicial que ha de servir com a model per a desenvolupar la que es demana més endavant):

Bloc 1. Estratègia per créixer:

- Definició model de negoci i de la proposta de valor. Es treballarà en la identificació del problema a solucionar i en la solució aportada. S'analitzaran els beneficis aportats tenint en compte el mercat on s'adreça el producte o servei i quines han de esser les activitats claus per dinamitzar el model
- Dimensionament del mercat (TAM, SAM, SOM)
- KPI i mètriques. En aquest mòdul s'explicarà quins són les variables a tenir en compte per dur a terme el seguiment de l'activitat empresarial
- Alineació equip i pacte de socis
- Propietat Industrial. Base jurídica de patents, copyright i drets de propietat intel·lectual. Costos econòmic (sol·licitud i gestió). Calendari. Eines per considerar a on sol·licitar una patent. Models d'explotació. Eines financeres per considerar fer una sol·licitud o no

Bloc 2. Màrqueting online, vendes i comunicació:

- Marketing Estratègic (segmentació, posicionament i avantatges competitius) per B2C i B2B
- Pla de màrqueting: en funció de les startups participants en cada edició triar la metodologia que més s'adeqüi (4Ps, 7Ps, ...)
- Pla de comunicació: Xarxes socials(tant per B2C com per B2B), esdeveniments i assistència a fires
- El procés de venda i tècniques de prospecció de clients, principalment en models B2B
- Com Negociar amb la clientela
- *Elevator Pitch*

Bloc 3. Finances i eines de finançament:

- Model d'ingressos i costos i fluxos de caixa. En aquest mòdul es tractarà tot allò vinculat amb els ingressos i els costos de l'empresa, definint el model d'ingressos i l'encaix amb l'estructura dels costos
- Eines claus i fonts de finançament. Conceptes claus de valoració i estimació de necessitats de capital. Estructures de finançament més adients i elements a considerar per l'equip promotor. Donar eines per treballar les variables més rellevants per tractar amb entitats financeres i entitats de capital risc

Hi haurà un màxim de **14 sessions grupals amb una durada màxima de 3,5 hores per sessió**. Els tallers hauran de ser eminentment pràctics, on les startups 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 49 hores.

- Realització d'una activitat de **networking**, un comitè i un **Demo Day**. Al llarg de cada edició del programa es desenvoluparà alguna activitat per tal de fomentar la col·laboració entre els projectes participants i l'ecosistema innovador de la ciutat (potencials clients, proveïdors, *partners*, inversors, etc.). L'empresa adjudicatària haurà de fer la convocatòria i gestió de les parts implicades a les activitats proposades.

A més, després al final de cada edició es realitzarà un comitè i un **Demo Day**. Aquesta jornada separada en dues parts, consisteix en una presentació per part de les startups dels seus projectes davant 1er d'un comitè tècnic i després d'un públic especialitzat. Aquest públic estarà format pels principals actors de l'ecosistema tecnològic i d'innovació: entitats de recerca, universitats, organismes d'inversió, empreses tecnològiques, etc i s'encarregarà de triar l'startup guanyadora de cada edició.

Cada edició tindrà un màxim d'una **activitat de networking** per dinamitzar la comunitat **amb una durada màxima de 2 hores** per activitat. Un **comitè** i un **Demo Day per edició** amb una durada màxim de 3 hores.

Realització **del seguiment de l'evolució de les empreses participants i coordinació** amb BARCELONA ACTIVA. L'empresa adjudicatària haurà de fer el seguiment de l'evolució de les empreses participants en el programa i dur a terme les accions de coordinació amb el personal tècnic de referència del curs de BARCELONA ACTIVA. L'empresa adjudicatària enviarà un informe final a BARCELONA ACTIVA explicant l'evolució de cadascun dels projectes. El període de seguiment es durà a terme mentre duri cada edició del programa i l'informe final es lliurarà com a màxim dues setmanes després de la finalització de cada edició.

Al final de cada edició es farà una valoració amb cadascun dels participants de l'aprofitament del programa i un pla d'acció de futur. A més, aquesta valoració servirà perquè BARCELONA ACTIVA i l'empresa adjudicatària puguin fer possibles canvis o modificacions per a properes edicions.

5. Aspectes relatius al servei requerit i la presentació de propostes

La proposta presentada per les empreses licitadores haurà de definir:

- La metodologia, recursos i eines per donar suport a BARCELONA ACTIVA amb el procés de captació i selecció dels projectes participants
- La metodologia, recursos i eines a aplicar per a realitzar tutories individuals per l'acompanyament empresarial
- La metodologia, recursos i eines a aplicar per a realitzar els tallers grupals sobre la posada en marxa i el creixement d'una startup
- La metodologia, recursos i eines a aplicar per a realitzar les activitats per dinamitzar la comunitat d'*startups* i el **Demo Day**

Durant el contracte l'empresa adjudicatària haurà de definir conjuntament amb BARCELONA ACTIVA 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 la operativa del programa l'adjudicatària haurà de poder garantir la disponibilitat d'un nombre suficient de persones del seu equip tècnic per cobrir la demanda del programa.

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

- Es definirà un equip vinculat al projecte. Aquest equip estarà format per personal de l'empresa l'adjudicatària i per l'equip tècnic de BARCELONA ACTIVA.
- S'establiran canals de comunicació continua, àgil i estable entre els equips de BARCELONA ACTIVA i de l'adjudicatària, a efectes de acordar les actuacions relacionades amb l'atenció a les *startups*.
- S'establiran reunions de seguiment de la execució del contracte i de la consecució dels objectius.

La proposta presentada per les empreses licitadores haurà de descriure la metodologia de gestió i coordinació del projecte indicant de manera concreta:

Metodologia de seguiment individualitzat dels casos durant el **Programa B-DeepTech**, que haurà de descriure:

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

Metodologia de seguiment de l'execució del servei. La proposta haurà de definir un sistema per permeti a l'equip de BARCELONA ACTIVA tenir una visió general de l'estat del servei amb accés a la informació següent:

- *Startups* participants.
- Nombre de tallers grupals fets.
- Nombre d'hores d'acompanyament utilitzades per cada startup.
- Nombre d'activitats per dinamitzar la comunitat.

El format de les sessions està previst que sigui híbrid, un 60% dels *workshops* presencials i un 40% online, les entrevistes individuals a convenir segons les parts, tot i així i segons necessitats aquests percentatges es podrien variar. En aquest sentit, es demana a les empreses licitadores que especifiquin a la proposta metodològica del servei com es podrà desenvolupar de forma telemàtica.

6. Requeriments de l'execució de les activitats

- BARCELONA ACTIVA coordinarà en tot moment el servei i en marcarà les línies directrius.
- La relació entre BARCELONA ACTIVA 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.
- 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.
- 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.
- Els drets de propietat intel·lectual dels materials resultants de la execució d'aquest servei seran propietat de BARCELONA ACTIVA.

Xavier Dumont Peruga
Responsable de Serveis per Emprendre