

PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES (PPT) PER A LA LICITACIÓ DELS SERVEIS PER IMPULSAR LA INICIATIVA LIDERA PER LA REALITZACIÓ DE DIFERENTS PROGRAMES D'ACCIONS POSITIVES PER A LA INCORPORACIÓ DE LES DONES EN EL MÓN EMPRESARIAL, TANT SIGUIN EMPRENEDORES I EMPRESÀRIES COM A PROFESSIONALS I DIRECTIVES

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 promociona la ciutat internacionalment i els seus sectors estratègics; en clau de proximitat al territori.

LIDERA és una iniciativa destacada a la ciutat, dedicada a promoure l'emprenedoria femenina i a impulsar el desenvolupament professional de les dones, ajudant-les tant a crear i consolidar les seves empreses com a avançar en les seves carreres professionals.

LIDERA té com objectiu trencar amb el sostre vidre, promoure la promoció professional de les dones i arribar a la paritat en els àmbits econòmics. En aquest sentit, disposa d'una programació permanent de programes, tallers, seminaris i accions de networking.

Les accions desenvolupades des de LIDERA integren la perspectiva de gènere tenint en consideració les diferents situacions, condicions, aspiracions i necessitats de les dones i els homes, incorporant objectius i actuacions específiques per a promoure la igualtat en la creació o consolidació d'empreses i en el desenvolupament professional de les dones.

Objectius principals

- Posicionar **Barcelona com a ciutat de referència en l'àmbit de la creació i consolidació d'empreses impulsades per dones i en l'enfortiment de les dones professionals**.
- Promoure la **igualtat d'oportunitats entre homes i dones** en els processos de creació d'empreses i en el desenvolupament de les seves carreres professionals.
- Fomentar i promocionar la **cultura emprendedora, la creació i el creixement d'empreses sòlides** liderades per dones.
- Facilitar les eines necessàries per a **posar en marxa la idea de negoci, per poder consolidar-les i fer-les créixer amb garanties**.
- Esdevenir un **referent d'excel·lència** de creació d'empreses liderades per dones.
- Esdevenir un **punt de trobada** entre els principals agents, les dones emprenedores i les empreses de recent creació promogudes per elles.
- Reduir el "sostre de vidre", lluitar contra la bretxa salarial i la segregació vertical.

Estructura

L'objecte dels contractes, plantejats al present plec, defineix accions positives per a la incorporació de les dones en el món empresarial, tant siguin emprenedores i empresàries com professionals o directives.

Les accions que ha desenvolupar són les següents:

- Lot 1: Tallers de Desenvolupament Competencial Professional i Empresarial.
- Lot 2: Programa WOMEN INVESTMENT READINESS

LOT 1 Tallers de Desenvolupament Competencial Professional i Empresarial

Objectius i finalitat del contracte

Els tallers de Desenvolupament Competencial Professional i Empresarial neixen amb la voluntat de millorar les competències i habilitats d'aquelles dones que volen emprendre, consolidar el seu negoci o avançar en la seva trajectòria professional.

Els seus objectius principals són:

- Millorar les habilitats i competències de les dones participants.
- Potenciar el lideratge femení en diferents àmbits laborals.
- Desenvolupar habilitats clau per l'èxit professional i empresarial.
- Crear un espai d'aprenentatge i suport mutu que afavoreixi el creixement professional i empresarial de les participants.

La finalitat del servei a contractar és el desenvolupament de fins a **26 tallers monogràfics**, dissenyats per potenciar el desenvolupament d'habilitats i competències.

Públic objectiu i formats del programa

Es diferencien dos tipologies de públic objectiu:

- Dones professionals i/o directives. Qualsevol dona que tingui la motivació i voluntat de créixer professionalment.
- Dones emprenedores o empresàries:
 - o Dones amb una idea de negoci en fase de desenvolupament.
 - o Dones que lideren una empresa de recent creació (menys de 3 anys de vida)

Es diferencien quatre formats de taller:

- **Tallers sobre habilitats professionals:** marca personal, *networking*, gestió de la incertesa, habilitats digitals, gestió del temps, reunions efectives, col·laboratge, lideratge distribuït, gestió del canvi, IA per créixer professionalment, etc. Aquests tallers han de tenir un màxim de 12 hores de durada cadascun, dividides en diverses sessions. S'adrecen a professionals, tant dones aturades o que treballen per compte aliena, i es desenvoluparan **9 tallers anuals**.
- **Tallers sobre competències directives:** lideratge transformador, visibilitat femenina, gestió de persones, donar feedback, marca personal, etc. Aquests tallers han de tenir un màxim de 8 hores de durada cadascun, dividides en diverses sessions. S'adrecen a predirectives i directives i es desenvoluparan **4 tallers anuals**.
- **Tallers sobre habilitats i competències emprenedores:** negociació, comunicació, vendes, gestió emocional, aliances i col·laboracions, etc. Aquests tallers han de tenir un màxim de 12 hores de durada cadascun, dividides en diverses sessions. S'adrecen a dones emprenedores o empresàries i es desenvoluparan **9 tallers anuals**.
- **Taller "Mastermind Emprenedores" sobre col·laboració i compartir experiències:** compartir dificultats i rebre consells pràctics, facilitar connexions i aliances estratègiques, fomentar l'intercanvi d'experiències, etc. Aquest taller han de tenir un màxim de 8 hores de durada, dividit en diverses sessions. S'adrecen a dones emprenedores o empresàries i es desenvoluparan **4 tallers anuals**.

Les temàtiques proposades són exemples orientatius. Les empreses licitadores poden desenvolupar aquestes temàtiques o proposar-ne d'altres que considerin rellevants. Es valorarà positivament que es convidin dones referents que puguin compartir el seu coneixement i experiència sobre les temàtiques proposades.

L'empresa adjudicatària serà responsable del procés de selecció de les participants. Dit procés inclou les següents tasques:

- Donar suport en la difusió i comunicació de les diverses edicions del Programa.
- 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 la selecció rebutjant aquells projectes que no compleixin requeriments de participació.
- Gestionar la comunicació sobre el resultat de la selecció final.

Per a cada taller cal proposar:

- Durada i estructura del taller.
- Continguts generals del programa: títol, temàtica, objectius, continguts...

- Metodologia i dinàmiques.
- Resultats esperats.
- Mecanisme d'avaluació i seguiment del progrés de les participants.
- Proposta del procés de selecció de les participants.

A més, es sol·licita la presentació de **3 temàtiques addicionals** per a futurs tallers per a cada públic objectiu, amb una breu descripció de l'àrea o competència a abordar, sense necessitat de desenvolupar-les de manera exhaustiva.

Cada taller és independent de la resta. Les participants poden participar en cada taller independentment que hagin participat en altres tallers. En cada taller participaran un màxim de 20 dones.

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

Incorporació de la perspectiva de la perspectiva de gènere.

La Llei 17/2015, de 21 de juliol, d'igualtat efectiva d'homes i dones, defineix la perspectiva de gènere com la presa de consideració de les diferències entre homes i dones en un àmbit o una activitat per a l'anàlisi, la planificació, el disseny i l'execució de polítiques, tenint en compte la manera en què les diverses actuacions, situacions i necessitats afecten les dones. La perspectiva de gènere permet visualitzar dones i homes en la seva dimensió biològica, psicològica, històrica, social i cultural, i també permet trobar línies de reflexió i d'actuació per a erradicar les desigualtats.

És fonamental integrar la perspectiva de gènere de manera transversal tant en el disseny com en la prestació dels serveis.

Algunes maneres d'aplicar aquesta perspectiva són:

- Realitzar una anàlisi exhaustiva de la situació de les dones al mercat de treball o en l'àmbit empresarial, identificant les seves necessitats específiques.
- Dissenyar continguts amb un enfocament de gènere, garantint que s'adaptin a la realitat i les particularitats de les dones professionals, emprenedores o autònomes.
- Desenvolupar metodologies de formació i assessorament amb perspectiva de gènere, tenint en compte factors com l'organització del temps i la diversitat.
- Elaborar materials utilitzant un llenguatge i una comunicació inclusiva, visibilitzant models de dones com a referents i inspiració.

La proposta haurà d'incloure la **perspectiva de gènere de manera transversal**, assegurant que els tallers consideri les característiques, necessitats i reptes específics de les dones participants. A més, caldrà justificar les adaptacions dels tallers amb una mirada de gènere clara, per garantir que les solucions proposades siguin realment efectives i adequades a les seves necessitats.

Execució del servei

Els tallers s'impartiran a LIDERA, 2a planta del MEDIATIC (C/ Roc Boronat, 117 - 08018 Barcelona) o per motius d'espai, en algun altre equipament de Barcelona Activa. Les aules estan equipades amb connexió a Internet i pissarra digital.

L'empresa adjudicatària aportarà a les dones participants en cada edició la documentació necessària per garantir el correcte seguiment de les sessions i que tinguin un dossier amb tota la informació bàsica. Com a mínim 15 dies abans de l'inici de cada edició s'haurà de fer arribar una còpia digital dels materials, tant en català com en castellà, per tal que Barcelona Activa vetlli per garantir la qualitat d'aquesta documentació.

Planificació, coordinació, seguiment i avaluació

L'empresa haurà d'incorporar una descripció detallada de les mesures de coordinació, seguiment i avaluació amb una proposta d'indicadors i informes relacionats, eines proposades i model de gestió de l'equip implicat en l'execució. A més, caldrà desenvolupar la metodologia de coordinació entre la persona coordinadora i la responsable de Barcelona Activa.

LOT 2 Women Investment Readiness. Programa de preparació per la inversió per a startups promogudes per dones

Objectius i finalitat del contracte

Women Investment Readiness neix amb la voluntat d'augmentar el nombre d'empreses emergents (startups) promogudes per dones que aconsegueixen aixecar finançament. Malgrat els avenços en l'emprenedoria femenina, les startups liderades per dones continuen tenint dificultats a l'hora d'accedir al finançament. A nivell europeu, només el 15% del volum total de finançament aixecat a l'any 2023 va anar destinat a startups

amb almenys una dona a l'equip promotor; percentatge que disminueix fins al 3% si es parla d'startups fundades exclusivament per dones.

Es tracta d'un programa de preparació per a la inversió dissenyat per a startups promogudes per dones que oferirà formació, assessorament i connexions amb xarxes de finançament, donant suport a les emprenedores a captar inversió i accelerar el creixement dels seus projectes.

Els seus objectius principals són:

- Augmentar el nombre d'startups promogudes per dones que aconseguixen finançament.
- Capacitar les dones emprenedores en coneixements sobre el procés d'inversió.
- Crear un punt de trobada entre startups promogudes per dones i la comunitat inversora.

La finalitat del servei a contractar és el desenvolupament **d'una edició anual** del Programa Women Investment Readiness

Públic objectiu

El Programa s'adreça a startups amb al menys una dona a l'equip promotor que estiguin en període de captació d'inversió i que compleixin els següents requisits:

- Constituïdes com a societat o, en el cas de no estar-ho, tenir-ho previst per als mesos immediatament posteriors a l'inici del Programa.
- Amb un equip fundador implicat i compromès amb el projecte.
- En una fase pre-seed o seed (en ronda de finançament fins a 1 M d'€).

Estructura del Programa i objecte del contracte

L'objecte d'aquest contracte és desenvolupar una edició anual del Women Investment Readiness, un programa d'acompanyament empresarial per preparar i facilitar a les dones promotores de startups, les eines i metodologies necessàries per accedir al finançament públic i privat amb més probabilitats d'èxit.

Fases del contracte:

- Fase 1 Captació i selecció de les 10 startups amb al menys una dona a l'equip promotor que participaran en el programa.
- Fase 2 Realització de 6 tallers.
- Fase 3 Acompanyament personalitzat a les 10 startups participants.
- Fase 4 Esdeveniments de networking.
- Fase 5 Seguiment de finançament aixecat.

L'execució de cada edició consisteix en la impartició de 6 tallers d'un màxim de 4 hores cadascun, 10 hores de consultoria individual a un màxim de 10 startups i realització d'un acte de networking per afavorir la inversió en startups liderades per dones i dues activitats de networking obertes per a dones líders de startups.

Cada edició comptarà amb un mínim de 6 startups participants. En cas contrari, no es farà l'edició.

Fase 1 captació i selecció de les 10 startups

Tot i que la selecció final dels projectes participants es realitzarà per part de l'equip tècnic de Barcelona Activa, l'empresa adjudicatària s'encarregarà de donar suport al procés de selecció. Dit suport inclourà tasques com:

- Donar suport en la difusió i comunicació del Programa.
- Gestionar els dubtes i preguntes de les startups candidates sobre el procediment del procés de selecció.
- Gestionar, controlar i reclamar -si fos necessari- la documentació requerida a les startups candidates per iniciar el procés de selecció.
- Realitzar una primera selecció rebutjant aquelles startups que no compleixin requeriments de participació.
- Gestionar la comunicació amb les startups candidates 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.

Cada edició del programa tindrà un màxim de 10 startups participants.

Fase 2 realització de 6 tallers

Es tracta de tallers grupals amb una durada màxima de 4 hores on, com a mínim, s'haurien d'abordar els següents aspectes:

- **Planificació financera.** Formació en creació de plans financers, projeccions financeres i comprensió de mètriques clau. Aquest taller està

dirigit a facilitar eines perquè els equips emprenedors puguin calcular les necessitats de finançament de la startup. Per això, s'explicarà què consisteix un pla de viabilitat i els principals aspectes econòmic- financers que cal considerar.

- **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 les persones inversores utilitzen per avaluar les oportunitats d'inversió. Identificar els tipus de persones inversores adequats en cada etapa.
- **Oportunitats de finançament públic.** Recorregut per les possibilitats de finançament públic per a startups 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.
- **Aspectes legals i normatius.** Visió general dels aspectes legals de captació de capital, inclosos els term sheets i els pactes de socis. Recorregut pels aspectes jurídics a tenir en compte a l'hora de posar un marxa una startup. El contingut principal d'un pacte de socis i així com la necessitat de pactar els respectius term sheets d'aquests acords.
- **Com elaborar i presentar un investor deck/pitch deck.** Sessió dissenyada per ensenyar a estructurar un pitch deck efectiu i desenvolupar una narrativa que connecti emocionalment amb les persones inversores. En el procés de captació de finançament, una de les eines clau és presentar una visió clara i concisa del projecte als possibles inversors. Aquesta presentació escrita servirà com a base per realitzar un pitch davant el públic interessat. La sessió té com a objectiu ajudar a crear una proposta de valor sòlida i diferenciada, destacant l'impacte (econòmic, social i mediambiental) i proporcionant les eines per comunicar-lo de manera efectiva i atractiva.
- **Casos d'èxit.** Mostra d'experiències de startups en la seva ruta de finançament. El taller permetrà conèixer alguns casos reals que han seguit estratègies diferents d'inversió. Compartir a través de les 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 una durada màxima de **4 hores per sessió**. Els tallers han de ser **eminentment pràctics**, on les startups puguin explicar els seus casos i es fomenti la posada en comú de les experiències i els progressos assolits per les participants. El nombre màxim d'hores dels tallers desenvolupats a cada edició del programa serà de **24 hores**.

L'empresa adjudicatària pot proposar nous continguts o accions de millora, però no es pot superar el màxim de 24 hores de formació. Aquestes 24 hores s'han d'executar en un període màxim de 4 mesos.

Fase 3 Acompanyament a les 10 startups

Realització de 10 hores de tutoria individuals per l'acompanyament en la cerca de finançament. L'empresa adjudicatària haurà d'assignar una persona tutora per a cada startup per tal de donar suport durant el procés en temes concrets i preparació de la documentació i pitch.

S'ha de presentar una proposta per al pla d'acompanyament individual. El pla d'acompanyament s'ha d'executar en un període màxim de 3 mesos.

Fase 4 Esdeveniments de networking

1. Foro d'inversió o esdeveniment de matchmaking amb persones inversores

Esdeveniment per connectar startups liderades per dones amb persones inversores en un espai dinàmic d'intercanvi d'idees i experiències. L'objectiu és proporcionar feedback valuós per millorar les opcions de finançament de les startups promogudes per dones. També es vol afavorir noves oportunitats d'inversió i col·laboració, facilitant l'accés a recursos i aliances estratègiques. Les participants podran presentar les seves iniciatives a persones inversores interessades en projectes amb alt potencial. A més, es promourà l'intercanvi de bones pràctiques per enfortir l'ecosistema de startups de dones.

La durada màxima de l'esdeveniment serà de 4 hores. L'acte es durà a terme en un equipament de Barcelona Activa, i l'empresa adjudicatària **assumirà totes les despeses vinculades a l'organització de l'esdeveniment**, com el càtering, la contractació de ponents o dinamitzadores, serveis tècnics, lloguer d'equips, material, etc. A més, dissenyarà una estratègia de comunicació personalitzada **per garantir l'assoliment d'un mínim de 50 persones inscrites**.

2. Dues activitats de networking per a startups liderades per dones

Organitzar fins a dues activitats obertes a l'ecosistema de startups de Barcelona per afavorir el networking entre startups liderades per dones, connectar-les amb referents (emprenedores en fases més avançades, inversores, expertes) i abordar temes estratègics com finançament, creixement, internacionalització, compartir bones pràctiques i generar espais de feedback.

Cada activitat haurà de tenir una **durada màxima de 3 hores** i desenvolupar-se en formats dinàmics (afterwork, esmorzar, masterclass, etc.) que fomentin la interacció. Els actes es duran a terme en un equipament de Barcelona Activa, i l'empresa adjudicatària assumirà totes les despeses vinculades

a la seva organització (càteríng, contractació de persones ponents o dinamitzadores, material, etc.). A més, haurà de dissenyar una **estratègia de comunicació personalitzada** per garantir l'assoliment d'un mínim de **25 persones inscrites per cada acte**.

Fase 5 Seguiment del finançament aixecat

Amb la finalitat de saber si les startups participants han aconseguit aixecar finançament durant l'any següent transcorregut el programa, l'empresa adjudicatària haurà de presentar un pla de monitorització de la cerca de finançament obtingut que faciliti la informació completa del finançament aixecat per les startups participants.

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

Incorporació de la perspectiva de gènere

La Llei 17/2015, de 21 de juliol, d'igualtat efectiva d'homes i dones, defineix la perspectiva de gènere com la presa de consideració de les diferències entre homes i dones en un àmbit o una activitat per a l'anàlisi, la planificació, el disseny i l'execució de polítiques, tenint en compte la manera en què les diverses actuacions, situacions i necessitats afecten les dones. La perspectiva de gènere permet visualitzar dones i homes en la seva dimensió biològica, psicològica, històrica, social i cultural, i també permet trobar línies de reflexió i d'actuació per a erradicar les desigualtats.

És fonamental integrar la perspectiva de gènere de manera transversal tant en el disseny com en la prestació dels serveis.

Algunes maneres d'aplicar aquesta perspectiva són:

- Realitzar una anàlisi exhaustiva de les dificultats per accedir a la inversió privada de les startups promogudes per dones, identificant les seves necessitats específiques.
- Dissenyar continguts amb un enfocament de gènere, garantint que s'adaptin a la realitat i les particularitats de les startups promogudes per dones.
- Desenvolupar metodologies de formació i assessorament amb perspectiva de gènere, tenint en compte factors com l'organització del temps i la diversitat.
- Elaborar materials utilitzant un llenguatge i una comunicació inclusiva, visibilitzant models de dones com a referents i inspiració.

La proposta haurà d'incloure la perspectiva de gènere de manera transversal, assegurant el programa considera les característiques, necessitats i reptes específics de les dones emprenedores. A més, caldrà justificar les adaptacions de les actuacions amb una mirada de gènere clara, per garantir que les solucions proposades siguin realment efectives i adequades a les necessitats d'aquest col·lectiu.

Formació

Barcelona Activa planificarà les sessions i comunicarà a l'empresa adjudicatària les dates, hores i espai assignat. Les sessions es faran a l'equipament LIDERA (2a planta de l'edifici MediaTIC, c/ Roc Boronat, 117) o, si és necessari, en altres equipaments de Barcelona Activa. Les sales estan equipades amb Internet i pissarra digital.

L'empresa adjudicatària proporcionarà a les participants la documentació necessària per a cada edició, garantint que tinguin un dossier amb tota la informació bàsica. Els materials digitals, en català i castellà, s'hauran d'enviar com a mínim 15 dies abans de cada edició per tal que Barcelona Activa pugui revisar la qualitat de la documentació.

Pla d'acompanyament individual

Abans de cada sessió, la persona tutora durà a terme una anàlisi prèvia, revisant la documentació proporcionada per les participants per optimitzar l'acompanyament i personalitzar les recomanacions.

Es deixarà almenys una setmana entre cada tutoria. L'empresa adjudicatària presentarà un document justificatiu per cada tutoria i lliurarà un informe final a Barcelona Activa sobre l'evolució dels projectes i del pla de finançament.

Les tutories es faran presencialment a Barcelona Activa o virtualment amb Microsoft Teams. A més, l'empresa adjudicatària redactarà una memòria anual d'impacte amb informació sobre l'estat i evolució dels projectes.

En cas d'inexecució d'una part de les hores de tutoria d'una edició, Barcelona Activa es reserva el dret de decidir, a criteri seu, si s'ofereixen més hores de tutoria individual a les startups participants, sempre que l'empresa adjudicatària tingui la capacitat i disponibilitat per assumir aquesta ampliació, respectant l'import màxim i la vigència del contracte.

Planificació, coordinació, seguiment i avaluació

L'empresa haurà d'incloure una descripció detallada de les mesures de coordinació, seguiment i avaluació, així com dels indicadors, informes relacionats, eines proposades i model de gestió de l'equip implicat en l'execució i programació de les diferents fases del programa. Tot això haurà de garantir una gestió eficient i alineada amb els objectius establerts. A més, caldrà desenvolupar la metodologia de coordinació entre el perfil de coordinador/a i la persona responsable de Barcelona Activa.

Un cop finalitzada cada edició, l'empresa haurà de lliurar una memòria de seguiment i avaluació que servirà com a eina de coordinació amb Barcelona Activa i permetrà valorar l'impacte de les accions realitzades.

Cristina Pacheco Garcia
Responsable de la iniciativa LIDERA