

PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES (PPT) PER A L'ADJUDICACIÓ DELS SERVEIS D'ASSISTÈNCIA TÈCNICA PER L'EXECUCIÓ DE DOS PROGRAMES VINCULATS A LA INICIATIVA BARCELONA DEEP TECH NODE

A. 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, inclusiu 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 proveïdores 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 creació i cerca de finançament provat per aquestes startups i spinoffs**. 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.

En ambdós casos la nomenclatura dels programes és temporal i Barcelona Activa i l'equip gestor del Barcelona Deep Tech Node, es reserven el dret de modificar-lo en el transcurs del temps que duri aquesta licitació i abans de l'inici del programa corresponent

B. Objecte d'aquesta licitació

Aquest contracte es divideix en dos lots en base als següents programes:

- Lot 1 Serveis d'assistència tècnica per a l'execució del Programa START2SPIN
- Lot 2 Serveis d'assistència tècnica per a l'execució del Programa INVESTMENT READINESS

Seguidament es descriuran les prescripcions tècniques per a cada un dels lots.

LOT 1 SERVEIS D'ASSISTÈNCIA TÈCNICA DEL PROGRAMA START2SPIN

Serveis d'acompanyament i suport específic a projectes Deep Tech per tal de dotar a l'equip investigador de les eines adequades per tenir una visió de negoci i acompanyar-los en el procés de creació d'una spinoff.

1.1 Finalitat

El que es pretén és desenvolupar 2 edicions del Programa **START2SPIN** en el període de 15 mesos, amb possibilitat de pròrroga.

L'execució del Programa consisteix en 50 hores de consultoria individual distribuïdes en 6 mesos aproximadament per un màxim de 10 projectes a cada edició.

Cal tenir present que aquest tipus de projectes solen necessitar llargs processos de R+D, majors temps per arribar a comercialitzar els seu productes i/o serveis i altes quantitats d'inversió pel desenvolupament i validació del model de negoci. Això fa imprescindible fer una bona planificació estratègica i disposar de totes les eines possibles per testejar abans de sortir al mercat i, en aquest sentit, és vital tenir al dia documents com estudis de mercat, plans d'empresa, plans financers, etc.

1.2 Públic objectiu

- Projectes Deep Tech provinents del resultat de la recerca.
- Sense constituir o de recent constitució (menys de 6 mesos) en el moment de l'obertura de la call.
- Almenys amb una persona de l'equip dedicada al Programa.
- A partir de TRL3.
- Amb un equip empenedor implicat i compromès amb el projecte.
- Es valorarà favorablement que siguin projectes empenedors o spinoffs d'alguna de les 5 universitats que formen part del Node o startups amb vinculació a Barcelona Activa.

1.3 Descripció de l'encàrrec

L'encàrrec consisteix en complementar temporalment amb perfils de negoci els equips de recerca dels projectes deep tech. Durant un període de 6 mesos, el projecte empenedor / startup comptarà amb el suport d'una persona experta en la matèria que l'acompanyarà a nivell estratègic i operatiu.

Aquest acompanyament tindrà una durada de 6 mesos. El nombre màxim d'hores d'acompanyament pel projecte serà de 50 hores, amb una distribució de 10 hores mensuals aproximadament. El nombre màxim projectes acompanyats serà de 10 i mai serà inferior a 6 (en cas que no arribés a aquesta xifra, Barcelona Activa es reserva el dret de cancel·lar l'edició del Programa). Els projectes seran del sector salut, sector industrial i serveis a les empreses.

Les tasques que es preveu que pugui realitzar la licitadora podran incloure, entre d'altres:

- Acompanyament en la definició i validació del model de negoci.

- Identificació i selecció de mercats potencials i interacció amb potencials clients.
- Suport per l'elaboració del pla de negoci i pla financer.
- Suport per a la realització d'estudis regulatoris preliminars.
- Suport a perfils directius júnior.
- Estudi de la companyia per afrontar processos d'inversió, contractes amb les universitats, pactes de socis, etc.

Es vol que l'adjudicatària actuï a nivell operatiu i que la seva tasca no es quedi només en un àmbit estratègic. L'objectiu final és executar una missió concreta en cada projecte, amb uns objectius pre-establerts i en un espai temporal predeterminat, amb la finalitat de potenciar el projecte afavorint la seva sortida al mercat.

Es vol que l'assessorament es dugui a terme amb les següents fases:

Diagnosi: l'adjudicatària, juntament amb l'equip promotor del projecte, farà una primera diagnosi de la necessitat o necessitats. Aquesta diagnosi ha de fer-se com a màxim dins del primer mes previst per cada projecte, no pot representar més del 15% del temps previst d'acompanyament per cadascuna d'elles) i ha de concloure amb un pla d'acció, que contingui:

- Objectius KPI o OKR clars i concrets.
- Persona assessora i característiques de la mateixa.
- Calendari, passos i fites.
- Com es durà a terme la implementació (metodologia, governança, etc.).
- Adquisició de competències per part de l'equip investigador.
- Lliurables al final del Programa.

Aquest pla d'acció haurà de ser entregat i/o compartit tant amb l'equip del projecte empenedor com amb Barcelona Activa. Aquesta última podrà demanar a l'adjudicatària els canvis que consideri oportuns sobre el pla d'acció.

Execució: en aquesta fase es preveu implementar el pla d'acció definit en la fase de diagnosi, a través de l'assessorament personalitzat. Caldrà que hi hagi un seguiment acurat dels indicadors definits en el pla d'acció per tal d'avaluar l'avanç en els temes tractats. És en aquesta fase on l'adjudicatària ha d'esdevenir un suport clau per a l'equip empenedor i cobrir aquells gaps de gestió i management que l'equip de la startup no té o hi té mancances.

Tancament / traspàs: el procés d'assessorament ha d'acabar amb un tancament entre la persona experta i l'equip empenedor on es faci un traspàs adequat del coneixement i de les metodologies implementades durant les sessions d'assessorament. El tancament ha d'incloure un breu full de ruta amb recomanacions per a cada projecte per poder continuar millorant en relació a la temàtica tractada durant els assessoraments.

L'empresa adjudicatària ha de tenir la capacitat d'aportar personal expert com a mínim als següents **sectors**, sobre els que es pot dur a terme l'assessorament i que són:

- Sector salut (Health-tech).
- Sector industrial.
- Sector dels serveis a les empreses.

L'empresa adjudicatària ha de tenir la capacitat de cobrir les **àrees temàtiques** sobre les que es pot dur a terme l'assessorament i que són:

- Màrqueting, vendes/comercial i desenvolupament de negoci.
- Desenvolupament de producte: protecció, certificacions, marcs preliminars regulatoris i legals, etc.
- Processos i operacions.
- Finances, captació de finançament i aspectes legals d'incorporació de socis.

S'ha de tenir en compte que aquestes àrees temàtiques en el sector salut tenen un funcionament molt diferent als altres 2 sectors i, per tant, requereix personal amb experiència específica en sector salut.

En funció de la diagnosi, l'empresa adjudicatària assignarà una o varies persones expertes que millor responguin a la necessitat.

Aquesta persona assessora, que serà la de referència per a l'equip del projecte, s'implicarà en la implementació de la solució proposada. I de manera puntual, l'empresa adjudicatària ha de preveure que pugui intervenir una altra persona especialitzada del seu equip, si la temàtica tractada així ho requereix. És doncs important que l'empresa adjudicatària disposi d'un *pull* de persones consultores amb experiència i expertesa en cadascun d'aquestes àrees temàtiques i sectors. També serà necessari que les persones proposades tinguin experiència acompanyant projectes de base tecnològica en estadis inicials.

La dedicació d'hores per a cada projecte empenedor / startup, es tractarà com a bossa d'hores i cada projecte tindrà a la seva disposició 50 hores, podent fer una dedicació més intensa en moments puntuals i de menor periodicitat en altres moments. Tot i això, es vol que l'assessorament sigui el màxim sostingut en el temps i que es produeixi de manera periòdica durant els 6 mesos previstos.

Cal tenir en compte que el què es busca és un cert mentoratge del equips directius dels projectes i això té sentit si es fa durant un període suficient de temps, que permeti assimilar els coneixements i posar-los en pràctica. També per aquest motiu, les hores previstes han de ser de dedicació síncrona amb l'equip empenedor, ja sigui presencial o en format online. Es preveu que un mínim del 75% de les hores facturables siguin destinades a accions d'assessorament directe a l'equip promotor del projecte. Amb això es vol maximitzar l'impacte d'aquest acompanyament i el seu aprofitament per part de la startup.

La planificació i calendari de les sessions d'assessorament/accompanyament les pactarà l'empresa adjudicatària amb les startups a assessorar, adaptant-se en la mesura del possible a les necessitats de l'equip directiu de la startup i sempre tenint en compte que el servei s'ha d'estendre durant els 6 mesos previstos per cada startup.

Els projectes empenedors/startups a assessorar/accompanyar seran seleccionats per les entitats promotores del Barcelona Deep Tech Node i compliran com a mínim els següents criteris:

- Que es considerin de l'àmbit de les deep tech.
- Que la seva proposta de valor sigui diferenciadora, novedosa, amb un alt grau d'innovació i amb possibilitats de sortida al mercat.
- Que tinguin un màxim de 6 mesos des de la seva constitució.
- Que el seu model de negoci s'alineï amb algun dels Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS).

A més, en el procés de selecció, Barcelona Activa buscarà que:

- Hi hagi el compromís i la motivació necessàries per part de l'equip empenedor en la participació de l'assessorament i la possible creació de la spinoff.
- Que hi hagi una identificació de necessitats de competències professionals en alguns dels àmbits objecte de l'assessorament/accompanyament.

En cas que algun projecte seleccionat no fes ús de totes les hores assignades, per motius imputables al propi projecte i aliens a aquest contracte, Barcelona Activa pot determinar emprar el sobrant d'hores per a una altre projecte que estigui participant en el programa, o per una de nova si s'escau. Així mateix, si el projecte assessorat i/o l'empresa adjudicatària consideren que no es pot seguir amb l'assessorament per causes justificables, Barcelona Activa pot determinar actuar de la mateixa manera. En cap cas, Barcelona Activa té l'obligació d'esgotar el còmput total d'hores previstes en aquest plec.

1.4 Nivell de qualitat del servei

El servei resultant d'aquest contracte ha de ser de màxima qualitat i que permeti un major desenvolupament i creixement del negoci dels projectes empenedors/ startups deep tech participants. Per tal d'assegurar aquest assoliment i que el mateix sigui plenament satisfactori per part de les startups, es vol que l'empresa adjudicatària en el procés de diagnosi estableixi uns indicadors (objectius, KPI, OKRs, etc.) que siguin fàcilment mesurables al principi del procés d'assessorament i al final del mateix, un cop hagin passat els sis mesos. Tots això ha de quedar reflectit en el document de diagnosi i també en l'informe final que l'empresa adjudicatària farà per a cada projecte empenedor/startup assessorada.

Cal assegurar també que l'equip expert a càrrec del projecte incorpora les competències professionals de negoci, ja que aquest és també un dels objectius del projecte. Un cop l'assessorament hagi finalitzat, l'equip empenedor de la startup ha d'estar més ben preparat en els àmbits tractats durant l'assessorament. L'empresa adjudicatària haurà de fer una proposta en la seva oferta per assegurar aquesta adquisició de competències.

Es designarà un equip vinculat a les entitats promotores del Barcelona Deep Tech Node com a responsable del projecte. Aquest equip analitzarà la qualitat del servei resultant en base a la interlocució amb els projectes empenedors/startups. Es podrà demanar a l'adjudicatària canvis o rectificacions si considera que no s'assoleix el nivell de qualitat desitjat.

L'equip de persones assessores/consultores que l'empresa posa a disposició del programa "START2SPIN" seran validades per l'equip del DEEP TECH NODE responsable del projecte. Si durant l'execució del contracte es produeix algun canvi en l'equip, aquest haurà de ser comunicat a Barcelona Activa i es procedirà a valorar de nou la idoneïtat de la nova persona experta incorporada.

Tot el material que es lliuri, tant als projectes emprenedors/startups assessorades com a Barcelona Activa, ha d'estar correctament maquetat seguint la imatge corporativa del Barcelona Deep Tech Node i ha de garantir el nivell de qualitat que l'agència requereix.

1.5 Coordinació amb Barcelona Activa

El servei serà sempre sota la Direcció de 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, així com la integració d'aquesta operativa en els sistemes de recollida d'indicadors de Barcelona Activa.

A més a més i per tal de facilitar l'operativa del servei, l'adjudicatària haurà de poder garantir tenir un pla de contingències i la disponibilitat d'un nombre suficient de persones del seu equip tècnic per cobrir la realització del servei, en casos d'incidències amb afectacions de llarga durada.

1.6 Requeriments de l'execució del servei

- a) L'equip responsable coordinarà en tot moment el servei i 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 o posteriorment.
- e) Els drets de propietat intel·lectual dels materials resultants de l'execució d'aquest servei seran propietat de Barcelona Activa.

LOT 2 SERVEIS D'ASSISTÈNCIA TÈCNICA PER L'EXECUCIÓ DEL PROGRAMA INVESTMENT READINESS

2.1 Finalitat

El que es pretén és desenvolupar **1 edició anual d'aquest programa**, prorrogable fins a un màxim de quatre vegades més.

- 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.

2.2 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.

2.3 Objecte del contracte

L'objecte del contracte és l'execució d'una edició anual del Programa Investment Readiness (en endavant IR) 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'standard/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'standard/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.

2.4 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.

2.5 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.

2.6 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.

2.7 Sobre la política de gènere

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

- Promoure la igualtat d'oportunitats entres 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.