

# PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES (PPT) PER A L'ADJUDICACIÓ DEL CONTRACTE DE SERVEIS D'IMPARTICIÓ DE LES ACCIONS D'ACOMPANYAMENT DEL PROGRAMA DE SUPORT A STARTUPS DEL SECTOR DE LA ECONOMIA BLAVA

## 1. ANTECEDENTS

Barcelona Activa, és l'organització executora de les polítiques de promoció econòmica de l'Ajuntament de Barcelona. Des de fa més de 30 anys impulsa el creixement econòmic de Barcelona i el seu àmbit d'influència donant suport a les empreses, la iniciativa emprenedora i l'ocupació, alhora que promou la ciutat internacionalment i els seus sectors estratègics; en clau de proximitat al territori. La seva missió és contribuir a la millora de la qualitat de vida de les persones promovent la competitivitat econòmica de la ciutat i el reequilibri dels territoris, a través del foment de l'ocupació de qualitat, l'impuls a l'emprenedoria i el suport a un teixit empresarial plural, divers i sostenible, des d'una perspectiva econòmica, social i ambiental.

D'acord amb l'Agenda econòmica de Barcelona 2020-2030, anomenada Barcelona Green Deal, una de les prioritats de l'agenda econòmica de Barcelona per a l'horitzó 2030 és esdevenir una ciutat líder en matèria d'emprenedoria i innovació i aproximant-se a iniciatives empresarials i de l'emprenedoria, de l'economia de gran escala i també de l'economia de proximitat.

A més a més, l'Ajuntament de Barcelona a través de Barcelona Activa, té una política activa de suport als sectors econòmics de la ciutat i entre els seus sectors estratègics va publicar a l'octubre de l'any 2021 l'Estratègia d'Impuls a l'economia blava a la ciutat, amb l'objectiu de convertir-la com l'eix vertebrador de tot el litoral i la seva economia, amb vocació de ciutat i d'aglutinar actors.

En aquest marc, **Barcelona Activa** dissenya i impulsa programes d'acompanyament a persones emprenedores en sectors estratègics de la ciutat de Barcelona, com és el cas del programa **de suport a l'economia blava (en endavant Bluetech, nom no definitiu del programa)**.

**BlueTech** és un programa innovador que té com a objectiu donar suport a la creació i al creixement d'empreses en el **conjunt de sectors de l'Economia Blava** amb visió global a Barcelona i que comprèn sectors consolidats que incorporen la sostenibilitat així com d'altres sectors emergents: *activitats portuàries, transport i logística marítima, construcció i manteniment naval, pesca i bioeconomia, tractament de l'aigua, nàutic, esportiu, turisme, biotecnologia blava, energies renovables marines, i activitats transversals en economia blava en l'àmbit de l'educació, la formació, la recerca i la cultura.*

Barcelona Activa, es reserva el dret en qualsevol de les seves edicions, i en funció a les necessitats de la ciutat i el seu ecosistema d'economia blava, restringir o ampliar les especialitats que poden participar en cada edició d'aquest programa. En cap cas això suposarà una modificació de l'objecte del contracte d'acord amb les prestacions i especificacions que s'exposen a continuació.

### **Context d'Economia Blava: Concepte i Estratègia d'impuls a l'economia blava a Barcelona**

L'economia blava és el conjunt d'activitats econòmiques vinculades de manera exclusiva o molt majoritària amb els àmbits aquàtics (mars, rius, llacs i aiguamolls) que es porten a terme de manera compatible amb la conservació del bon estatus ambiental dels ecosistemes aquàtics i afavoreixen un desenvolupament social i econòmic sostenible allà on es porten a terme. En la definició adaptada a la ciutat de Barcelona, podríem parlar també de l'impuls de "l'economia marítima sostenible".

L'economia blava de la ciutat de Barcelona, suposa una gran font de riquesa. En concret, com a números rellevants destaquen:

- Facturació: 3.826M€ - PIB: 4,3%
- Ocupació: 15.806 treballadors (1,4%) sense computar turisme
- Empreses: 1.154 E (1,5%)

El passat 15 d'octubre de 2021, es va presentar la Estratègia d'impuls a l'Economia Blava a Barcelona. Aquesta ha estat desenvolupada pel propi Ajuntament i liderada per Barcelona Activa, en col·laboració amb més de 70 agents rellevants de l'economia blava de la ciutat, i representa el full de ruta 2021-2025 per desenvolupar el potencial de l'Economia Blava a la ciutat, incorporant 8 eixos d'actuació, 15 projectes i 43 mesures.

Podeu consultar el detall de la Estratègia d'Impuls a l'Economia Blava a Barcelona i els seus projectes a:

<https://www.barcelonactiva.cat/economiablava>

## 1.1 OBJECTIU

L'objectiu fonamental d'aquesta acció és desenvolupar un **programa referent i d'excel·lència de creació d'empreses en l'àmbit de l'Economia Blava**, sent així un pol d'atracció de l'economia de la ciutat de Barcelona. Com a conseqüència d'aquest programa es volen aconseguir els següents objectius:

- Posicionar **Barcelona com a ciutat europea de referència en el sector d'Economia Blava**.
- **Desenvolupar el potencial del teixit empresarial de l'Economia Blava de la ciutat donant-li suport** per tal que neixi i es consolidi amb èxit en una economia global.
- Promoure la innovació i vetllar per la **sostenibilitat ambiental**, i addicionalment la regeneració ambiental.
- Ser un **punt de suport a noves iniciatives de recent constitució** però que encara no han desenvolupat una validació del seu model de negoci.
- Esdevenir un **punt de trobada** entre els principals agents del sector i les persones emprenedores i empreses de recent creació.
- **Fomentar i promocionar entre diversos col·lectius**, lligats a l'Economia Blava (tant públics com privats), **la cultura emprenedora** i esperit empresarial, fet que permetrà la creació i el creixement d'empreses sòlides en aquest sector.
- Facilitar les eines necessàries per a **posar en marxa la idea de negoci i per poder consolidar-se i créixer amb garanties**.

## 1.2 ESTRUCTURA DEL PROGRAMA BLUETECH

**BlueTech** és un programa de suport a la creació d'empreses dissenyat com un itinerari a mida per a persones emprenedores. Per una banda, és un itinerari atès que contempla cadascuna de les necessitats sorgides a les etapes del procés emprenedor: analitzar la viabilitat econòmica del projecte, incorporar les habilitats emprenedores, facilitar l'accés al finançament i conèixer de primera mà els actors clau del sector (activitats de networking). Per l'altra banda, és a mida atès que es tracta d'un programa personalitzat, amb tutors, assessors i mentors assignats a cadascun dels projectes participants, amb un enfocament clarament sectorial.

Les activitats desenvolupades al llarg del programa es poden resumir de la següent forma:

- Accions d'acompanyament adreçades a la **posada en marxa** de l'empresa, així com la **digitalització del projecte**:
  - Acompanyament en la proposta de valor i prospecció dels targets.
  - Acompanyament en la definició del model de negoci.
  - Acompanyament en el desenvolupament d'un MVP i prototip per a testejar l'idea.
  - Desenvolupament del màrqueting estratègic, tant analògic com digital del projecte.
  - Desenvolupament del màrqueting operatiu, tant analògic com digital del projecte.
  - Acompanyament en l'elaboració del Pla d'Empresa.
  - Acompanyament en els aspectes legals i burocràtics del projecte.
  - Acompanyament en la recerca de finançament.
- Accions d'acompanyament per a **millorar les "soft skills" de les persones participants**, per a reforçar les seves habilitats com a persona emprenedora.



- Activitats adreçades a **apropar la realitat empresarial del sector** i a facilitar la **creació de xarxes**:
  - Experiències pràctiques.
  - Tallers de treball en àrees claus.
  - Visites a empreses.
- **Itinerari a mida** en funció de les característiques específiques dels subsectors i de les necessitats dels promotors a través de la introducció de:
  - Tutories personals.
  - Tallers d'especialització amb persones expertes.

Es seleccionaran **un màxim de 20 projectes pel bootcamp** i **un màxim de 15 projectes empresarials que participaran en el programa per cada edició.**

### 1.3 CALENDARI DEL PROGRAMA BLUETECH

**El termini de durada de la primera edició del programa per a l'any 2022 és d'un màxim de 6 mesos i, com a molt tard, fins 31 de desembre de 2022.** Cal recordar que el calendari presentat a continuació és per a **una edició del programa BlueTech**. Aquest contracte pot ser prorrogable, si s'escau, per una segona edició a l'any 2023, que també afegim un possible calendari, amb caràcter orientatiu.










Aquest contracte es podrà prorrogar si s'assoleixen els següents objectius durant el contracte inicial:

- Els participants assisteixen al 75% de les activitats programades.
- Més del 50% de participants s'acaben constituint amb alguna forma jurídica.
- La valoració de les activitats programades és com a mínim d'un 7,5

A continuació, es presenta un cronograma orientatiu de les activitats a desenvolupar. Són objectes de contractació i, per tant. Les haurà d'executar l'entitat contractista, les tasques encabides dins dels apartats: "Bootcamp", "Accions d'acompanyament", "Tutories", "Activitats de dinamització i networking" i "Jurat i cloenda". No és preveu fer activitats al mes d'agost en el marc d'aquest programa.



**CALENDARI D'ACTUACIÓ APROXIMAT (2022) 1ª EDICIÓ**

| ACTIVITATS DEL PROGRAMA                 | Maig                                                                              | Juny                                                                              | juliol                                                                            | Agost | Setembre                                                                             | Octubre | Novembre | Desembre                                                                              | Gener | Febrer | Març | Abril |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------|--------|------|-------|
| Difusió del programa                    |  |  |                                                                                   |       |                                                                                      |         |          |                                                                                       |       |        |      |       |
| Captació i selecció dels participants   |                                                                                   |  |  |       |                                                                                      |         |          |                                                                                       |       |        |      |       |
| Bootcamp                                |                                                                                   |                                                                                   |                                                                                   |       |    |         |          |                                                                                       |       |        |      |       |
| Accions d'acompanyament                 |                                                                                   |                                                                                   |                                                                                   |       |    |         |          |                                                                                       |       |        |      |       |
| Tutories                                |                                                                                   |                                                                                   |                                                                                   |       |    |         |          |                                                                                       |       |        |      |       |
| Activitats de dinamització i networking |                                                                                   |                                                                                   |                                                                                   |       |  |         |          |                                                                                       |       |        |      |       |
| Jurat i Cloenda                         |                                                                                   |                                                                                   |                                                                                   |       |                                                                                      |         |          |  |       |        |      |       |



**CALENDARI D'ACTUACIÓ APROXIMAT (2023) 2ª EDICIÓ (si es prorroga)**

| ACTIVITATS DEL PROGRAMA                 | Gener | Febrer | Març | Abril | Maig | Juny | Juliol | Agost | Setembre | Octubre | Novembre | Desembre |
|-----------------------------------------|-------|--------|------|-------|------|------|--------|-------|----------|---------|----------|----------|
| Difusió del programa                    |       |        |      |       |      |      |        |       |          |         |          |          |
| Captació i selecció dels participants   |       |        |      |       |      |      |        |       |          |         |          |          |
| Bootcamp                                |       |        |      |       |      |      |        |       |          |         |          |          |
| Accions d'acompanyament                 |       |        |      |       |      |      |        |       |          |         |          |          |
| Tutories                                |       |        |      |       |      |      |        |       |          |         |          |          |
| Activitats de dinamització i networking |       |        |      |       |      |      |        |       |          |         |          |          |
| Jurat i Cloenda                         |       |        |      |       |      |      |        |       |          |         |          |          |

## 2. FINALITAT DEL CONTRACTE

La finalitat d'aquest Plec de Prescripcions Tècniques (PPT) és establir les bases per a la realització de les sessions d'acompanyament del programa **BlueTech**, per les seves dues primeres edicions. Aquestes edicions s'estructuren en dues tipologies d'accions diferents.

- 1) La primera està relacionada amb **les activitats de dinamització i networking del programa**. Es tractarà de gestionar les activitats de connexió amb l'ecosistema de l'Economia Blava i dinamitzar el networking intern del programa. Així com preparar un bootcamp per a la selecció dels projectes participants en el programa i el demoday o activitat de cloenda del programa.
- 2) La segona està relacionada amb la realització de sessions d'acompanyament i sessions individuals de seguiment en **les àrees relatives a la gestió de negoci: proposta de valor i metodologia Lean, desenvolupament del pla de màrqueting, legal, capaciació d'habilitats emprenedores, entre d'altres**.

Així mateix, caldrà impartir tallers col·lectius de solucions concretes a problemes detectats en les sessions realitzades. Aquests tallers hauran de ser realitzats per persones professionals amb solvència per a la proposta presentada.

D'acord amb les dues accions anteriors, aquest contracte s'estructura en els següents dos lots:

- **Lot 1: Serveis de gestió de les activitats de dinamització i networking del programa**. L'objectiu d'aquest lot és connectar les empreses participants en el programa amb l'ecosistema de l'Economia Blava a partir de la gestió de diverses activitats. Així doncs, inclou la realització del bootcamp per a la selecció dels projectes participants en el programa així com la creació i coordinació de la Demo day per a que les empreses pugin presentar davant d'un jurat per a decidir quines obtenen el premi o premis. (activitat de cloenda).
- **Lot 2: Serveis d'impartició de les accions d'acompanyament** a les àrees relatives al disseny del model de negoci, amb caràcter sectorial (indústria Economia Blava), amb èmfasi a prototipatge, màrqueting, vendes, operacions, finançament i pla financer, als aspectes legals (IP, protecció de dades,...) i fiscals del projecte empresarial.

En funció dels sectors i de l'estat de maduresa que presentin els projectes caldrà ajustar aquells aspectes tècnics necessaris, d'acord amb les instruccions de Barcelona Activa, per a poder desenvolupar les activitats dels dos lots presentats amb antelació.

Barcelona Activa està treballant amb possibles partners del programa i podria sorgir l'oportunitat de fer d'activitats, de curta durada -dos o tres dies-, en espais emblemàtics diferents a les instal·lacions de Barcelona Activa. Si aquest escenari es realitzés, les despeses derivades per les prestacions objecte d'aquest contracte definides a aquest plec anirien a càrrec de l'adjudicatària, però les derivades pel nou format (cost de l'espai, mantenició participants, ...) serien assumides per Barcelona Activa o algun dels partners del programa.

## 3. LOT 1: SERVEIS D'EXECUCIÓ DEL BOOTCAMP I DE LES ACTIVITATS DE DINAMITZACIÓ, NETWORKING I ENXARXAMENT AMB L'ECOSISTEMA PRODUCTIU, AIXÍ COM EL PROGRAMA DE MENTORING

### 3.1 OBJECTE DEL CONTRACTE

Són objecte del contracte d'aquest lot totes les tasques que es detallen a continuació:

**3.1.1) Realització del bootcamp consistent en l'acompanyament a les 20 startups seleccionades, durant un màxim de 5 dies.** L'esmentat acompanyament incorpora la preparació del comitè de selecció, jornada on es tria un màxim de 15 startups que passen a la segona fase del programa.

Es realitzarà un bootcamp per cada edició del programa, i cadascun tindrà una durada màxima de 5 dies consecutius. Es defineix com a bootcamp un programa intensiu que té com a finalitat principal concretar el projecte i la seva viabilitat alhora que les persones emprenedores desenvolupen les habilitats personals requerides per a emprendre.

Els objectius que es persegueixen a través del bootcamp són els següents:

- Adquisició de coneixements i habilitats per part de les participants.
- Conèixer de primera mà els projectes abans de seleccionar-ne els que participin a la segona fases per part de Barcelona Activa.
- Avaluar el compromís de les persones emprenedores amb els seus respectius projectes per part de Barcelona Activa

Seràn un màxim de 20 projectes els que podran participar al bootcamp de cada edició. Les dates de la convocatòria del bootcamp seràn definides per Barcelona Activa. Al bootcamp podrà assistir un màxim de 2 persones per projecte. Excepcionalment, i sempre que no s'assoleixi el màxim de participants (40), Barcelona Activa podrà ampliar el nombre de persones per projecte, fins a un màxim de 60 (o 3 persones per equip). El nombre mínim d'assistents perquè es realitzi el bootcamp és de 15 persones.

El procés de participació al bootcamp, permetrà fer una selecció final d'un màxim de 15 startups com a màxim. Aquests projectes es seleccionaran durant la celebració d'un comitè tècnic que consistirà en que els candidats presentin el seu projecte davant d'un comitè avaluador que estarà compost per personal de Barcelona Activa, Partners del programa, i persones i entitats relacionades amb el sector de l'Economia Blava, la innovació i de l'ecosistema emprenedor de la ciutat. El comitè de selecció es realitzarà l'últim dia de la setmana del bootcamp.

Les matèries que s'han de tractar durant el bootcamp han d'estar relacionades principalment entorn les tres línies conceptuals que es plantegen a continuació:

- Validació del model de negoci. Es treballarà amb les eines necessàries per contribuir a la validació de la proposta de valor, del product market fit i de les hipòtesis vinculades al creixement de la startup.
- Validació de la incorporació dels valors de l'economia Blava, entre ells destaquem la sostenibilitat.
- Comunicació i presentació de projectes. Es treballarà amb especial èmfasis en les habilitats per a presentar un projecte o startup.

El total d'hores màximes per edició a impartir durant cada bootcamp serà com a màxim de 30 hores estructurades, preferentment, en blocs de 6 hores diàries. La metodologia dels bootcamps haurà de combinar una part de tallers grupals i una altra de treball directe i individual amb les startups.

**3.1.2) Disseny, coordinació i dinamització de les experiències emprenedores.** Cada edició del programa inclou la realització de diverses activitats de dinamització i connectivitat amb l'ecosistema emprenedor i d'Economia Blava. Com a mínim es desenvoluparan 3 accions en el marc del **programa** que sorgiran de les següents opcions:

**3.1.2.1) Blue Economy Talks.** Es conviden a diverses persones del sector de l'Economia Blava per parlar sobre una temàtica concreta. L'objectiu d'aquest tipus d'activitat és connectar els participants del programa amb l'ecosistema per crear contactes i sinergies. Com a mínim es farà una activitat per edició.

**3.1.2.2) Visita a empresa del sector de l'Economia Blava.** És una activitat que té com objectiu: inspirar, adquirir coneixements, aprenentatges i networking. Com a mínim es farà una activitat per edició.

**3.1.2.3) Team Coach.** Una empresa participant en el programa comparteix amb la resta de participants els seus coneixements sobre una eina o temàtica específica. L'objectiu és treballar el networking entre els participants del programa. Com a mínim es faran tres activitats per edició.

**3.1.2.4) Showroom.** Jornada on les startups participants presenten i donen a conèixer els seus productes i serveis. Es farà una activitat per edició al finalitzar el programa.

**3.1.2.5) Expert Day.** Activitat en la que un expert en una eina concreta desenvolupa una classe magistral molt pràctica per a que els participants puguin fer-la servir en el desenvolupament del seu projecte. Com a mínim es faran dues activitats

per edició.

**3.1.2.6) Activitats de networking i enxarxament**, les quals podrien ser obertes a la comunitat emprendora de la ciutat de Barcelona.

**3.1.2.7) Altres formats que les empreses licitadores vulguin oferir**, d'acord amb les necessitats exposades als plecs reguladors.

En aquests esdeveniments i dins dels imports, s'ha reservat una partida per a què la licitadora pugui incloure en el desenvolupament d'aquestes activitats algun càterin senzill, així com per a poder oferir ponències per persones expertes. En aquest sentit, es prioritzarà fer activitats en espais vinculats a l'economia Blava o cedits pels partners, o bé en el marc d'esdeveniments vinculats a l'economia blava, o multisectorials on l'economia blava tingui el seu vertical.

Les tasques que s'han de desenvolupar per part de l'empresa adjudicatària són les següents:

- **Disseny de la jornada i suport a la seva difusió.** L'empresa haurà de proposar casos d'èxit (persones emprendores d'èxit) dins del sector de l'Economia Blava que acceptin participar al programa explicant la seva experiència. Dita proposta haurà de ser consensuada juntament amb Barcelona Activa i la resta d'entitats col·laboradores, que seran qui aprovarà o denegarà l'adequació de la mateixa.
- **Coordinació de les jornades.** L'empresa haurà de contactar amb l'empresa convidada i durà a terme tota la coordinació de la jornada. L'empresa contractista haurà d'encarregar-se de recollir les dades de les persones assistents a les jornades.
- **Dinamització de les jornades.** L'empresa haurà de dinamitzar la jornada, fent de pont entre les temàtiques explicades a classe i les experiències narrades per la persona convidada. Esdevindrà el fil conductor entre els projectes empresarials i la realitat empresarial del sector.

En aquesta sessió es pretén enfortir el projecte a nivell empresarial, però també donar peu a la cocreació de serveis i a fomentar la cooperació i col·laboració dels projectes participants, en la mesura que sigui possible.

**3.1.3) Disseny, coordinació i dinamització del servei de mentoring.** La figura del mentor/a serà una persona emprendora del sector de l'Economia Blava amb una trajectòria remarcable en la gestió de negocis d'aquest sector.

El servei de mentoring consistirà en accions individuals d'una hora de durada amb cadascun dels projectes per donar una visió estratègica del projecte i establir objectius del projecte a mig i llarg termini. Cada participant tindrà dues reunions de mentoring durant el desenvolupament del programa.

Les tasques a fer de l'empresa adjudicatària són les següents:

- **Captació de l'equip de mentoring.** L'empresa haurà de proposar persones mentores dins del sector de l'Economia Blava que acceptin participar en el programa. En cas que no en tinguin caldrà que prepari un pla per a la captació d'aquestes persones i que es coordinarà amb els equips de Barcelona Activa, per a fer més efectiva aquesta. Les persones proposades hauran de ser consensuades juntament amb Barcelona Activa i la resta d'entitats col·laboradores, que seran qui aprovarà o denegarà l'adequació de les mateixes.
- En el marc del programa un projecte, tindrà accés al mentoring si ha participat de forma activa en ell. El format de mentoring proposat per al programa serà presentat per la licitadora i consensuat amb Barcelona Activa. Al pressupost es preveu una partida per cobrir les despeses associades a les persones mentores.
- **Coordinació del servei de mentoring.** L'empresa haurà de coordinar les reunions entre persona mentora i les persones participants en el programa.

**3.1.4) Demo day o cloenda:**

L'empresa contractista crearà i coordinarà un format de demo day, on les empreses participants puguin presentar el seu projecte davant dels membres del jurat. Aquest jurat decidirà segons el format seleccionat, els premis que s'atorgaran als diferents projectes, sempre que s'aprovi la seva tramitació.

En aquest sentit, la contractista haurà de coordinar un procés de selecció previ (amb algun comitè tècnic), per a reduir el

nombre de startups que presentin, però a la vegada permeti que aquest esdeveniment final sigui de curta durada i amb un jurat representatiu del sector. La proposta inicial és que entre un número de 3 a 5 startups siguin les que presentin davant del jurat. En aquest acte, com ja hem comentat, s'ha de realitzar també una activitat de networking per a que totes les empreses i projectes participants puguin tenir contacte amb els membres del jurat.

### 3.2 ASPECTES RELATIUS AL SERVEI REQUERIT

En relació als aspectes a tenir en compte a l'hora de la prestació dels serveis:

- 1) La prestació dels serveis ha de tenir una disponibilitat horària entre les 9:00h del matí i les 20:00h del vespre de dilluns a divendres hàbils, per fer les activitats.
- 2) Com ja s'ha descrit anteriorment, la contractista ha d'atendre a les reunions de seguiment que des de Barcelona Activa es proposin. En aquestes s'avaluarà com està funcionant el programa d'acompanyament, i la necessitat de fer modificacions al format existent, així com la inclusió d'alguna sessió nova o la substitució d'alguna existent.
- 3) Si es veu convenient caldrà realitzar, a instàncies de Barcelona Activa, reunions de coordinació entre les empreses adjudicatàries dels diferents lots, en cas que siguin empreses diferents, per garantir la coherència dels continguts de les accions grupals com de les accions personalitzades, sempre d'acord amb les necessitats de Barcelona Activa. Aquestes reunions es faran amb anterioritat a l'inici del programa i si Barcelona Activa així ho creu convenient, durant el desenvolupament del mateix. També es farà un reunió de "kick off" i una de cloenda per edició per alinear a totes les licitadores i Partners així com per a compartir feedback. En cap cas una empresa adjudicatària d'un lot podrà donar instruccions a l'empresa adjudicatària de l'altre.

### 3.3 ASPECTES RELATIUS A LA PRESENTACIÓ DE LES PROPOSTES

Per tal de valorar correctament les opcions, les licitadores han de presentar al sobre electrònic C propostes que incloguin necessàriament els punts següents, tot d'acord amb els criteris de valoració que depenen d'un judici de valor desenvolupats a l'Annex 3 del PCAP:

- **Proposta metodològica:** és necessari descriure la dimensió de l'equip i perfils assignats a les tasques requerides (tipus de perfils involucrats, rols, detall i distribució de les tasques a desenvolupar pels membres de l'equip,...). Caldrà descriure la metodologia a implementar en relació a les àrees presentades amb anterioritat, entenent que el target principal són persones emprenedores dels sectors de l'Economia Blava. En aquest punt no s'ha d'incloure cap dada relativa a l'experiència i del personal adscrit que haurà de constar necessàriament i única al Sobre electrònic C
- **Proposta d'accions d'acompanyament durant el període de vigència del contracte.** Aquesta proposta haurà de venir acompanyada per quin perfil impartirà cadascun de les accions descrites. Es valorarà la proposta de difusió del programa **BlueTech**, dintre dels canals disponibles des de la línia (Web Emprenedoria, Welcome sessions,...) i de noves i diferents temàtiques/ materials per impartir durant el període de contractació. Es requerirà que s'inclogui per cadascuna de les accions a desenvolupar una breu descripció dels continguts, els objectius (generals i específics) de cadascuna de les accions. En aquest punt no s'ha d'incloure cap dada relativa a l'experiència i del personal adscrit que haurà de constar necessàriament i única al Sobre electrònic C

### 3.4 PERFILS NECESSARIS PER A L'EXECUCIÓ DEL CONTRACTE

- 1) **Perfil de tècnic/a consultor/a:** pel desenvolupament del servei. Aquest perfil tindrà com a principal responsabilitat prestar el servei, sent la cara visible de la contractista per a les persones emprenedores, i per a les entitats i organitzacions externes que participaran en les activitats organitzades. Així doncs, caldrà que aquest perfil tingui capacitats comunicatives, alhora haurà de tenir coneixements relacionats a la innovació i l'emprenedoria. També es demana que sigui una persona capaç d'atraure entitats i talents a les activitats que desenvoluparà. Donarà suport a la persona encarregada de la coordinació del servei en tot el que calgui per a poder desenvolupar el Bootcamp i les activitats sectorials previstes a aquest plec. A més a més a més, serà la persona que exercirà la gestió dels equips de mentors, així com la seva captació i fidelització.
- 2) **Perfil de cap de projecte:** per a la coordinació del servei. Aquesta perfil serà qui dissenyarà el programa que haurà d'implementar el perfil de tècnic/a. A més a més, com a cap de projecte, és el perfil que es reunirà amb Barcelona Activa, per a fer les accions de seguiment, correcció i millora necessàries per a prestar el millor servei possible. En

última instància serà l'interlocutor únic amb el gestor del programa en el cas que hi hagin divergències d'opinió en l'execució del mateix.

- 3) **Perfil d'administratiu/va:** per al seguiment financer i contractual, suport administratiu i de facturació.

### 3.5 CONSIDERACIONS FINALS DEL LOT

Atès al moment i context actual derivat de la pandèmia de la Covid-19 es demanarà a l'empresa licitadora que garanteixi que les activitats es puguin desenvolupar tant a nivell presencial com digital amb el mateix nivell de qualitat i eficiència.

Barcelona Activa, està treballant en incloure partners al programa, que poden suposar noves aportacions al programa. Aquestes aportacions poden afectar a la configuració d'algunes de les activitats descrites en aquest punt, sense en cap cas suposar un cost addicional per l'empresa contractista o alterar l'objecte del contracte.

## 4. LOT 2: SERVEIS D'IMPARTICIÓ DE LA FORMACIÓ I DE LES ACCIONS D'ACOMPANYAMENT I ACTIVITATS DE SUPORT INDIVIDUALITZADES EN LES ÀREES RELATIVES AL MODEL DE NEGOCI, PLA FINANCER, OPERACIONS; LEGAL I INTERNACIONALITZACIÓ

### 4.1 OBJECTE DEL CONTRACTE

Són objecte del contracte d'aquest lot totes les tasques que es detallen a continuació:

**4.1.1.) Realització dels mòduls relatius a les accions d'acompanyament en les àrees relatives al disseny del model de negoci, amb caràcter sectorial (BlueTech):** Barcelona Activa planificarà els dies i les hores d'execució de les activitats, així com el seu espai assignat. Aquest calendari es realitzarà un cop l'any, abans de cada edició del programa. Aquests mòduls s'impartiran a la Incubadora Almogàvers de Barcelona Activa, o per motius d'espai, en algun altre equipament de Barcelona Activa (les aules estan equipades amb connexió a Internet, ordinador, canó i pissarra) o bé dels Partners del programa o d'entitats relacionades amb l'àmbit de l'economia blava. **És essencial per garantir que la màxima qualitat en l'execució de les prestacions objecte d'aquest contracte, que les propostes presentades tinguin en compte les particularitats dels models de negoci de l'economia blava.**

Aquests mòduls s'impartiran amb un enfocament clarament sectorial (BlueTech), tenint en compte la tipologia i naturalesa dels projectes participants, fent referència a les especificitats i tendències dels sectors que emmarquen la economia blava.

La matèria tractada als mòduls pot sortir del llistat que posem a continuació: (Cal tenir en compte que és un **llistat que ha de servir com a exemple per a desenvolupar la proposta de l'entitat licitadora**, i per tant, es pot modificar la distribució horària i les temàtiques si així es considera oportú i justificant els canvis a fer per garantir la màxima qualitat en l'execució del contracte i, en tot cas, garantint la plena relació amb l'objecte del contracte.)

- **Proposta de valor, metodologia Lean i model de negoci de les empreses del sector de l'Economia Blava** (Mínim 2 sessions amb una durada de 3 hores). En aquestes sessions es treballarà en la definició del model de negoci, així com aquells conceptes que són imprescindibles: conèixer els diferents tipus de propostes de valor i perquè és molt important desenvolupar la proposta de valor com a tret diferenciador, fites. Així com tenir molt clar els públics als que es dirigeixen. Per aquest motiu el Business model Canvas, Lean Canvas, o altres eines com el Customer Journey, el DILO, Buyer persona, etc.; haurien de formar part de la proposta amb l'objectiu de dotar a les persones participants de les eines per poder dissenyar el MVP de cada projecte, sempre tenint en compte les característiques dels models de negoci dels diferents vectorials de l'economia blava, fent èmfasi en les seves particularitats.
- **Pla de Màrqueting** (com a mínim 4 sessions de 3 hores cada una). En aquest apartat caldrà dissenyar tant el màrqueting estratègic com l'operatiu per a cada projecte. Avui en dia, quan parlem de màrqueting, entenem com un tot, tant la vessant **analògica com la digital**. Cal que els projectes tinguin els conceptes clau a l'hora d'elaborar un pla de màrqueting: anàlisi de mercat (anàlisi del sector, dels clients, de la competència, fonts de dades i tècniques d'anàlisi), segmentació i posicionament, el màrqueting mix, inbound i outbound màrqueting, generació de leads, etc.. Entre els continguts que s'espera en aquestes sessions:
  - o Desenvolupament dels objectius i de l'estudi de mercat.

- Desenvolupament del màrqueting estratègic
- Desenvolupament del màrqueting mix (ja siguin les 4p, les 4c, les 4e, les 7p,...)
- Òptic (temporització i budget)

Alguna de les activitats recomanables treballar en aquestes sessions serien:

- 1) Com fer i valorar un smoke test., design thinking, etc.
- 2) Com treballar les XXSS, o fer una optimització SEO, ús de Google ads, etc.
- 3) Altres que vulgui incloure l'empresa licitadora.

En aquestes accions a l'àrea de màrqueting digital les participants han d'arribar a ser conscients de les diferents tipologies de models de negoci digitals en el mercat de l'Economia Blava actual i com el model de negoci de cada projecte es pot beneficiar.

- **Gestió de processos.** (1 sessió amb una durada de 3 hores): Explicació dels conceptes clau en la gestió de processos: qualitat, logística, costos, capacitat de producció, estratègies del procés productiu, etc. Entrenament per saber fer el càlcul dels costos unitaris del servei o del producte.
- **Eines d'automatització.** (1 sessió amb una durada de 3 hores): en aquesta sessió s'introduirà els conceptes bàsics d'automatització en una empresa i es donaran eines que ajudin a agilitzar i automatitzar processos de les companyies participants.
- **Pla de vendes B2B** (1 sessió amb una durada de 3 hores): Explicació dels conceptes clau a l'hora d'elaborar un pla de vendes B2B, habilitats comercials, així com tècniques i estratègies de venda, posant l'èmfasi en les particularitats de l'Economia Blava. Apropar als participants a una previsió realista del que es poden trobar en la posada en marxa. Tenint en compte que un dels objectius és la validació del MVP en aquesta sessió s'exposaran eines per poder avaluar aquesta validació.
- **Pla de vendes B2C** (1 sessió amb una durada de 3 hores). Explicació dels conceptes clau a l'hora d'elaborar un pla de vendes B2C, generació de leads, funnels de vendes, estratègies de venda digital i offline posant l'èmfasi en les particularitats de l'Economia Blava. Tenint en compte que un dels objectius és la validació del MVP en aquesta sessió s'exposaran eines per poder avaluar aquesta validació.
- **Pla economicofinancer i gestió financera** (2 sessions amb una durada de 3 hores cadascuna): Explicació dels conceptes bàsics a l'hora d'elaborar un pla financer: balanç, compte de resultats, estats de tresoreria, previsió de vendes, punt d'equilibri, etc. Explicació de l'eina per realitzar el model del pla financer que utilitza Barcelona Activa per a validar els plans d'empresa.
- **Recursos de finançament** (1 sessió amb una durada de 3 hores): Explicació dels conceptes clau a l'hora d'elaborar una estratègia de recerca de finançament, així com calcular les necessitats de finançament a curt, mig i llarg termini i lligar-les als recursos existents, generals i sectorials, tant públics, bancaris i privats, com ajudes i subvencions, estatals i europees. Possibilitat de crear una "parada de mercat de finançament" amb diferents actors del sector.
- **Inversió privada i preparació per encarar una ronda de finançament** (1 sessió amb una durada de 4 hores): aquesta sessió tindrà dos objectius. Per una banda, s'explicaran els conceptes bàsics de la inversió privada: definir que és un projecte invertible, visió de les persones inversores, fases de la inversió privada,... Per l'altra banda, s'explicarà com s'han de preparar les empreses per poder afrontar una ronda de finançament amb expectatives d'èxit.
- **Introducció al UX/UI.** (1 sessió amb una durada de 4 hores): aquesta sessió tindrà com objectiu la definició dels conceptes User Experience i User Interface així com la introducció a les eines de desenvolupament i anàlisi d'aquestes matèries. Aquesta sessió haurà d'explicar el servei UXLab que es disposa a Barcelona Activa.
- **KPI's i quadre de comandament d'una startup del sector de l'Economia Blava.** (1 sessió amb una durada de 3 hores): explicació dels conceptes KPI i quadre de comandament així com la seva importància. S'explicaran les principals KPI's d'una startup i s'explicaran eines per a que els projectes sàpiguen escollir les mètriques més

importants per al seu negoci. També es poden incloure eines d'anàlítica com a Google Analytics, Google Search Console o Data Studio.

- **Com traccionar una startup.** (1 sessió amb una durada de 3 hores). Aquesta activitat té com a missió explicar als projectes assessorats com fer créixer el projecte un cop s'ha validat la proposta de valor inicial.
- **Branding i construcció de marca.** (1 sessió amb una durada de 3 hores). Cada cop més les marques tenen personalitat pròpia. Les marques comuniquen la seva missió, valors, els compromisos socials que tenen, etc. En aquesta sessió es treballarà els aspectes de personalitat que ha de tenir una marca i com construir la seva imatge.
- **Pla de fidelització de clients.** (1 sessió amb una durada de 4 hores). Una de les claus per la viabilitat dels projectes digitals es basa en la recurrència dels seus clients. En aquesta sessió es tractaran conceptes com el churn rate, remarketing, etc. per a que les persones participants puguin tenir eines per a generar aquesta recurrència en els seus models de negoci.
- **Negociació** (1 sessió amb una durada de 3 hores). Exercicis amb els participants a partir dels elements que intervenen a una negociació, les tipologies de negociació i les eines per garantir que la negociació arribarà a bon port i es tancarà la venda.
- **Lideratge, motivació i gestió d'equips** (1 sessions amb una durada de 3 hores). Taller en què s'expliquen els elements que conformen el comportament del lideratge. Es farà especial èmfasi en els elements de motivació per part de la persona emprenedora. S'inclouran aspectes relatius a la gestió del temps i la incertesa.
- **Comunicació** (1 sessió amb una durada de 3 hores). Exercicis basats en els punts clau per a garantir una comunicació eficient, tals com els aspectes verbals i no verbals, les estratègies de comunicació, canals de comunicació, saber identificar els patrons de comunicació dels diferents interlocutors i com adaptar-se per entendre's de manera eficaç.
- **Planificació** (1 sessió amb una durada de 3 hores). Exercicis sobre els diferents models de planificació pel moment de posada en marxa de la empresa, per tal d'avaluar viabilitats i decisions d'impulsió i comunicació.
- **Pactes parasocials** (1 sessió amb una durada de 3 hores). Es tractaran les tipologies de contractes que poden afectar l'empresa creativa així com l'instrument del pacte de socis.
- **Gestió fiscal de l'empresa** (1 sessió amb una durada de 3 hores). L'objectiu d'aquesta sessió és donar els coneixements necessaris en matèria fiscal; entendre el funcionament del IRPF (estimació directa i objectiva), Impost de Societats i l'IVA. Es parlarà també dels diferents règims de la Seguretat Social i de les particularitats de cadascun d'ells, així com de possibles ajuts on es puguin acollir. Calendari del contribuent.
- **Protecció de la propietat industrial i intel·lectual.** (1 sessió amb una durada de 4 hores). En aquesta sessió s'expliquen les diferents modalitats de protecció: marca, patent, dissenys industrials, etc. En la primera part s'explicarà el marc legal i les obligacions de l'empresari. Cal presentar una proposta on s'inclouguin suport a l'aplicació de lleis tant complexes com, drets d'autor, Creative Commons, Copyleft, Copyright, etc. A la segona part s'explicarà les diferents estratègies i opcions de negoci que tenen els projectes amb la seva propietat industrial.
- **RGD i normativa aplicable a negocis digitals.** (1 sessió amb una durada de 3 hores). En aquesta sessió s'explicarà la normativa de protecció de dades, LSSI, política de cookies, etc. Així com qualsevol altre normativa que pugui incidir en negocis digitals.
- **Gestió legal de la internacionalització.** (1 sessió amb una durada de 3 hores). En aquesta sessió s'explicaran els aspectes legals a tenir en compte quan es comença a vendre a nivell internacional: gestió dels impostos a nivell intracomunitari i extracomunitari, aranzels o obrir filials a altres països.
- **Altres temàtiques que l'empresa licitadora vulgui proposar,** i que tinguin completa relació amb l'objecte del contracte, d'acord amb les necessitats exposades.

En aquest sentit es valorarà que la licitadora pugui oferir itineraris semi personalitzats a les empreses, per exemple que la formació en vendes i màrqueting B2B, sigui optativa per empreses B2C però obligatòria per a models B2B i a la inversa. Es demanarà al llarg del procés identificar sessions que poden aportar valors a alguns perfils per a que sigui optatiu per a la resta de perfils.

En la primera edició de l'any 2022 es demanarà que alguns dels dies on es faci formació (es proposen 3 dies) acabin amb un dinar, sempre que el context produït per la pandèmia de la Covid-19 ho faci possible, on es convidi a alguna persona rellevant del sector vingui a dinar amb els projectes i puguin parlar sobre diversos temes on la persona convidada tingui expertesa.

En aquest sentit, l'empresa contractista, desenvoluparà també tasques de secretaria acadèmica, gestionant els horaris amb el professorat/formadors, i gestionant, amb el suport de Barcelona Activa i els Partners, les incidències que puguin sorgir del programa formatiu.

**4.1.2.) Sessions individuals de seguiment amb els projectes:** accions individuals d'una hora de durada amb cadascun dels projectes per a resoldre els dubtes de l'equip promotor en les àrees relacionades al disseny del model de negoci.

S'impartiran un màxim de sis (6) **sessions individuals de seguiment per projecte**. Cada reunió requerirà una preparació per part de qui la imparteixi, revisant la documentació enviada pel participant i proporcionant comentaris i propostes de millora. La funció del tutor serà orientar sobre les decisions que els participants hauran de prendre en matèria de desenvolupament de negoci. El sistema de tutories s'organitzarà de la següent manera:

- Cada projecte participant tindrà assignat un tutor/a que acompanyarà l'equip emprenedor durant la durada del programa i que, així, tindrà la visió global del projecte i orientarà els emprenedors en els aspectes de gestió del projecte. Al llarg d'aquestes, la persona tutora s'encarregarà de detectar els punts febles i les mancances de cada projecte i els ajudarà en els diferents aspectes.
- Els projectes participants tindran l'opció de canviar fins a 3 tutories individuals de seguiment del projecte per 3 sessions individuals amb alguna de les persones expertes que han participat en els mòduls del punt 4.1. si volguessin aprofundir en una temàtica del seu interès.

L'empresa adjudicatària enviarà un informe mensual a Barcelona Activa explicant l'evolució de cadascun dels projectes en aquestes tutories, així com proves de la realització de les mateixes (captura d'imatges si es fa telemàtica, signatura si es fa presencial).

Durant el termini del projecte és podrà requerir fer reunions de seguiment, on serà obligatòria l'assistència de l'empresa contractista.

## 4.2 ASPECTES RELATIUS AL SERVEI REQUERIT

En relació als aspectes a tenir en compte a l'hora de prestar les prestacions objecte d'aquest contracte:

- 1) La prestació dels serveis ha de tenir disponibilitat horària entre les 9:00h del matí i les 20:00 del vespre de dilluns a divendres hàbils per fer les activitats.
- 2) Com ja s'ha descrit anteriorment, atendre a les reunions de seguiment que des de Barcelona Activa es proposin. En aquestes s'avaluarà com està funcionant el programa d'acompanyament, i la necessitat de fer modificacions al format existent, així com la inclusió d'alguna sessió nova o la substitució d'alguna existent.
- 3) Si es veu convenient caldrà realitzar, a instàncies de Barcelona Activa, reunions de coordinació entre les empreses adjudicatàries dels diferents lots, en cas que siguin empreses diferents, per garantir la coherència dels continguts de les accions grupals com de les accions personalitzades. Aquestes reunions es faran amb anterioritat a l'inici del programa i si Barcelona Activa així ho creu convenient, durant el desenvolupament del mateix.
- 4) Es preveu un màxim de 60 hores d'impartició de formació en el programa. Aquest és el màxim d'hores d'impartició de formació, però pot ser que s'executi una menor càrrega d'hores d'impartició de formació, sempre i quan Barcelona Activa ho considera adequat i així s'acordi.

## 4.3 ASPECTES RELATIUS A LA PRESENTACIÓ DE LES PROPOSTES

Per tal de valorar correctament les opcions, les licitadores han de presentar al sobre electrònic C propostes que incloguin necessàriament els punts següents, tot d'acord amb els criteris de valoració que depenen d'un judici de valor desenvolupats a l'Annex 3 del PCAP:

- **Proposta metodològica:** és necessari descriure la dimensió de l'equip i perfils assignats a les tasques requerides (tipus de perfils involucrats, rols, detall i distribució de les tasques a desenvolupar pels membres de l'equip,...). Caldrà descriure la metodologia a implementar en relació a les àrees presentades amb anterioritat, entenent que el target principal són persones emprenedores del sector de l'Economia Blava. En aquest punt no s'ha d'incloure cap dada relativa a l'experiència i del personal adscrit que haurà de constar necessàriament i única al Sobre electrònic C
- **Proposta d'accions d'acompanyament durant el període de vigència del contracte.** Aquesta proposta haurà de venir acompanyada per quin membre de l'equip impartirà cadascun de les accions descrites. Es valorarà la proposta de difusió del programa **BlueTech**, dintre dels canals disponibles des de la línia (Web Emprenedoria, Welcome sessions,...) i de noves i diferents temàtiques/ materials per impartir durant el període de contractació. Es requerirà que s'inclogui per cadascuna de les accions a desenvolupar una breu descripció dels continguts, els objectius (generals i específics) de cadascuna de les accions. En aquest punt no s'ha d'incloure cap dada relativa a l'experiència i del personal adscrit que haurà de constar necessàriament i única al Sobre electrònic C

#### 4.4. PERFILS NECESSARIS PER A L'EXECUCIÓ DEL CONTRACTE

Per al desenvolupament del servei es necessiten dos perfils tècnic professionals diferents, que no son excloents entre ells, és a dir que una mateixa persona pot realitzar les dues tasques sempre que compleixi amb la solvència tècnica prevista l'apartat F5 b) del PCAP per ambdós perfils.

- 1) **Perfil de tècnic tutor/a:** pel desenvolupament del servei. Aquest perfil tindrà com a finalitat fer un seguiment dels projectes participant en el programa brindant suport i el seu coneixement en el desenvolupament del model de negoci que tingui una proposta de valor diferent. Serà important l'experiència professional en el camp de la innovació i/o tecnologia i en algun dels verticals definits que formen part de l'economia blava. Aquest expert haurà de detectar necessitats extres dels projectes i caldrà que aquesta informació es comparteixi amb Barcelona Activa i arribi al gestor de mentoria per detectar els perfils de mentoria més adients per als projectes.
- 2) **Perfil de tècnic formador/a:** pel desenvolupament del servei. Aquest perfil té la funció de formar a les persones emprenedores del programa. Caldrà que tingui un ampli coneixement en les àrees formatives que imparteixin. Caldrà que enfoqui les sessions de forma molt pràctica i que com a finalitat de les sessions va més enllà de la mera transmissió de coneixements, ja que es necessari que les empreses participants s'involucrin en l'ús i desenvolupament d'aquest coneixement, que potser a nivell teòric ja tenen.
- 3) **Perfil de cap de projecte:** per a la coordinació del servei. Aquest perfil serà qui dissenyarà el programa formatiu i de tutories que haurà de implementar el perfil de tècnic/a tutor/a i de tècnic/a formador/a. A més a més, com a cap de projecte, és la persona que es reunirà amb Barcelona Activa, per a fer les accions de seguiment, correcció i millora necessàries per a prestar el millor servei possible. En última instància serà l'interlocutor únic amb el gestor del programa en el cas que hi hagin divergències d'opinió en l'execució del mateix.
- 4) **Perfil d'administratiu/va:** per al seguiment financer i contractual, suport administratiu i de facturació.

#### 4.5. CONSIDERACIONS FINAL DEL LOT

Atès al moment i context actual derivat de la pandèmia de la Covid-19 es demanarà a l'empresa licitadora que garanteixi que les activitats es puguin desenvolupar tant a nivell presencial com digital amb el mateix nivell de qualitat i eficiència.

Anna Majó Crespo  
Directora de Projectes de Innovació Empresarial