



PLEC DE CLÀUSULES TÈCNIQUES (PPT) PER A L'ADJUDICACIÓ DELS SERVEIS D'IMPARTICIÓ DE LES ACCIONS D'ACOMPANYAMENT DEL PROGRAMA CREAMEDIA DE LA DIRECCIÓ D'EMPREDORIA

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.

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 **Creamedia**. Com s'observa en el Barcelona Green Deal, la ciutat identifica les indústries creatives com un dels eixos econòmics més importants de la ciutat, i que des de Barcelona Activa hem de seguir recolzant, així com llançant noves iniciatives de suport, ja que serà un dels eixos econòmics estratègics del proper decenni.

El programa **Creamedia** és un programa que té com a objectiu donar suport a la creació i al creixement d'empreses en el **sector de les indústries creatives** amb visió global a Barcelona.

1.1 OBJECTIU

L'objectiu fonamental d'aquesta acció és continuar desenvolupant un programa referent i d'excel·lència de creació d'empreses en l'àmbit de les indústries culturals i creatives. Com a conseqüència d'aquest programa es volen aconseguir els següents objectius:

- Desenvolupar el potencial del teixit empresarial cultural i creatiu de la ciutat donant-li suport per tal que neixi i es consolidi amb èxit en una economia global.
- 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 promoure entre diversos col·lectius, lligats a la indústria cultural i creativa (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
- Posicionar Barcelona com a ciutat europea de referència en el sector de la Indústria Creativa.

1.2 ESTRUCTURA DEL PROGRAMA CREAMEDIA

El programa està dissenyat com un itinerari a mida, basat en les necessitats de les persones emprenedores, combinant sessions grupals on es treballa de manera conjunta totes les fases del procés d'emprendre i sessions individuals, per aprofundir en cadascun dels projectes d'una manera personalitzada, on tenen molta rellevància el paper de les persones expertes, tutores i assessores sectorials que hi participen. A més a més, es doten de sessions de connectivitat, mitjançant activitats de contacte amb empreses de l'ecosistema o bé amb sessions de networking sectorials.



El Programa s'inicia mitjançant una "call" pública on les startups podran fer-nos arribar la seva candidatura. A tal fi, Barcelona Activa crea un formulari on-line per a presentar inscripcions en la seva web. De les candidatures que rebem seleccionarem un màxim de 20, per a fer un "Bootcamp". Aquest Bootcamp consisteix en 20 hores de formació distribuïdes en 5 dies, i preparació d'un pitch, per a que un comitè format per persones tècniques de Barcelona Activa i de l'ecosistema del sector cultural i creatiu, seleccionin les 10-15 empreses que participaran al Programa i tindran dret a accedir al premi.

Aquest programa té una durada de 5 mesos d'acompanyament, en que les entre 10 i 15 startups participants rebran els següents serveis:

- Formació
- Tutories
- Networking i contactes amb l'ecosistema
- Espai de treball gratuït a la incubadora Almogàvers de Barcelona Activa
- Serveis de Barcelona Activa (constitució, cerca de talent, suport a la cerca de finançament,...)

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 i/o audiències
 - 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
 - Desenvolupament del màrqueting operatiu, (o màrqueting mix) tant analògic com digital del projecte.
 - Acompanyament en l'elaboració del Pla d'Empresa i d'un "one page"(Barcelona Activa prestarà les seves eines i documents a tal finalitat)
- Accions d'acompanyament per a millorar les "soft skills" de les persones participants, per a reforçar les seves habilitats com a persones emprenedores.
- Activitats adreçades a **apropar la realitat empresarial del sector** i a facilitar la **creació de xarxes**:
 - Experiències pràctiques.
 - Tallers de treball en àrees claus.
 - Activitats de networking sectorials
- **Itinerari a mida** en funció de les característiques específiques dels subsectors i de les necessitats dels promotors a través de la introducció de:
 - Tutories personalitzades.
 - Tallers d'especialització amb persones expertes.



1.3 CALENDARI DEL CREAMEDIA

El termini de prestació del servei és d'aproximadament entre 5 i 6 mesos per edició. Cal recordar que els imports dels LOTS presentats a continuació és per a un màxim de dues edicions del programa Creamedia.

El programa tindrà una durada aproximada de 5 mesos per edició, però amb diferents càrregues de feina.

La formació del programa està previst que duri al voltant dels 3 mesos. I les tutories, i altres accions es podran allargar un màxim de 2 mesos més.

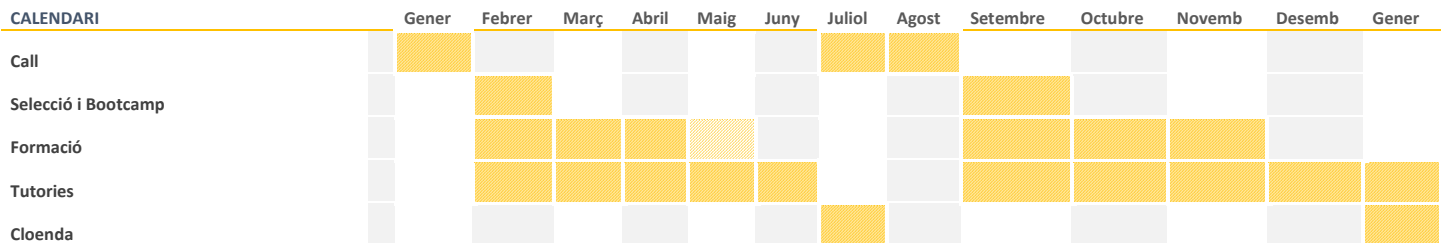
El calendari previst de l'edició de 2023 serà:

Edició A

- Desembre 2022 i Gener 2023: llançament de convocatòria
- Gener 2023: entrevistes de selecció dels participants
- Febrer: Bootcamp i Inici i execució de la formació del Programa durant 3 mesos
- Juny: finalització de la formació
- Juliol: finalització de les tutories del programa i acte de cloenda de l'edició

Edició B

- Juliol 2023: Llançament de la nova convocatòria
- Setembre: Entrevistes de selecció dels participants i bootcamp.
- Setembre - Octubre: Inici i execució de la formació del Programa durant 3 mesos
- Desembre: finalització de la formació
- Gener 2024: finalització de les tutories i acte de cloenda de l'edició



A continuació mostrem gràficament l'exposat amb anterioritat.



2. FINALITAT DEL CONTRACTE

La finalitat del present Plec de condicions és establir les bases per a la realització de les sessions d'acompanyament del programa Creamedia, amb un màxim de dues edicions iniciades durant l'any 2023.

Aquestes edicions s'estructuren en tres tipologies d'accions diferents.

- 1) La primera està relacionada amb la realització d'accions de **formació i d'acompanyament en les àrees relatives al model de negoci**; finançament gestió empresarial i pla de màrqueting. En tot aquest procés formatiu s'incorporarà la vessant digital dels seus models de negoci, especialment es demana una atenció especial a la creació de l'ecosistema digital de cada negoci per a que respongui al model de negoci i la proposta de valor (si s'escau) així com en el seu **pla de màrqueting. Sessions d'acompanyament en les àrees relatives a la capacitat d'habilitats emprenedores i sessions d'acompanyament en les àrees relatives als aspectes legals i fiscals.**
- 2) La segona en **accions de tutories personalitzada per cada projecte participant.**
- 3) **Activitats d'enxarxament sectorial.**

Així mateix, cal afegir que la formació és en format tallers grupals, buscant solucions concretes a problemes concrets. Aquests tallers hauran de ser realitzats per persones professionals amb solvència. Qualsevol canvi de persona professional que modifiqui el presentat en aquest lot caldrà ser informat a Barcelona Activa, i aquesta haurà de validar la persona que substitueixi o s'incorpori a

D'acord amb les dues accions anteriors, el Plec s'estructura en els següents lots:

- Lot 1: impartició de les accions d'acompanyament durant el bootcamp (20h) i 12 sessions d'activitats en format workshop (54h), en les àrees relatives al disseny del model de negoci, amb caràcter sectorial (indústries creatives i culturals), amb èmfasi a definició de target/audiències, prototipatge, màrqueting, vendes, operacions, finançament i pla financer. Així com la impartició de les accions d'acompanyament en les àrees relatives als aspectes legals i fiscals del projecte empresarial i de capacitat en habilitats emprenedores. A més a més, del desenvolupament d'accions d'enxarxament sectorials o altres accions de networking grupal adients (per exemple per a contactar amb perfils digitals els projectes emprenedors).
- Lot 2: Accions de tutorització personalitzades dels projectes empresarials amb tutories d'acompanyament global dels projectes.



3. LOT 1: EXECUCIÓ DEL BOOTCAMP I DE LES ACTIVITATS DE FORMACIÓ, NETWORKING I ENXARXAMENT AMB L'ECOSISTEMA PRODUCTIU

3.1 OBJECTE DEL CONTRACTE

Són objecte del present concurs totes les tasques que es detallen a continuació.

3.1.1) Realització d'un bootcamp, per edició, consistent en l'acompanyament a les 15-20 projectes o startups seleccionades durant 20 hores. Dit acompanyament incorpora la preparació al demoday, jornada on es trien les 10-15 projectes o startups que passen a la segona fase del programa.

Es realitzarà un bootcamp per cada edició del programa, i cadascun tindrà una durada de 4 dies de formació més el demoday. L'empresa adjudicatària és l'encarregada de realitzar els 4 dies de tallers, i organitzar el demoday, on els projectes participants del bootcamp exposaran i defensaran el seu projecte davant d'un comitè de selecció.

Es defineix com a bootcamp un programa intensiu que té com a finalitat principal concretar el model de negoci del projecte i la seva viabilitat alhora que els emprenedors i emprenedores desenvolupen habilitats personals requerides per a emprendre mentre treballen amb projectes.

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

- Adquisició de coneixements i habilitats per part dels 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 projectes i el programa

Seràn un màxim de 20 projectes els que podran participar a cada bootcamp. Les dates de la convocatòria dels bootcamps seràn definides per Barcelona Activa. Als bootcamps podrà assistir un màxim de 2 persones per projecte. Excepcionalment, i sempre que no s'assoleixi el màxim de participants (40), Barcelona Activa es reserva el dret d'ampliar el nombre de persones per projecte.

Durant la celebració d'un Demoday que consistirà en una presentació de cada projecte davant d'un comitè avaluador que estarà compostat per personal de Barcelona Activa i persones de les entitats col·laboradores del Programa, és seleccionat un màxim de 12 projectes que realitzaran les següents fases del programa CREAMEDIA.

Les matèries que s'han de tractar durant els bootcamps han d'estar relacionats principalment entorn les dues 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.
- Comunicació i presentació de projectes. Es treballarà amb especial èmfasis en les habilitats per presentar els projectes emprenedors a la sessió del Demoday.

Les activitats del bootcamp es podran realitzar en format presencial o en streaming.

3.1.2) Realització de 54 hores de formació en format de tallers amb caràcter sectorial (indústries creatives i culturals): Barcelona Activa i l'empresa licitadora planificaran el calendari definitiu de les accions i els horaris. Barcelona Activa notificarà a l'empresa l'espai assignat per a realitzar les formacions.. Aquest calendari es realitzarà dos cops l'any, abans de cada edició del programa. Aquests mòduls s'impartiran a la Incubadora Almogàvers, o per motius d'espai, en algun altre equipament de Barcelona Activa (les aules estan equipades amb connexió a Internet, pantalla i pissarra) o bé d'entitats relacionades amb àmbits creatius i culturals.

Aquests mòduls s'impartiran amb un enfocament clarament sectorial (indústries creatives i culturals), tenint en compte la tipologia i naturalesa dels projectes participants, fent referència a les especificitats i tendències del sector que emmarca



les indústries creatives i culturals.

L'empresa licitadora presentarà una proposta amb les sessions a treballar (poc detallada, però concisa) sobre les temàtiques que caldrà treballar al llarg del programa. A continuació presentem temàtiques, que suggerim, però la licitadora pot introduir altres temàtiques i excloure les que consideri oportunes :

- Eines per a conèixer la clientela o l'audiència: Empathy map, Buyer persona, Customer journey, DILLO, ...
- Eines per a treballar model de negoci a partir de l'anteriorment treballat: Value proposition Canvas, Business model Canvas
- Procés i eines de Validació de producte o servei: MVP/ Smoke Test/ Landings/ Claims/....
- Sales Funnel
- Pla de Marketing (Estratègic + Marketing mix)
- Inbound Marketing
- Outbound Marketing
- Growth Hacking
- Pla de vendes
- Lideratge i negociació
- Gestió empresarial
- Training en PITCH (tant comunicació com PPT)
- Pla financer i recerca de finançament privat, públic,...
- Fiscal (IRPF, IVA, IS, operacions internacionals)
- Legal: Pacte de socis, RGPD, Propietat intel·lectual,...
- Gestió d'equips: atracció i retenció del talent

Es faran un total de 12 dies de formació de 4 hores cada dia. La licitadora podrà presentar una proposta on:

Cada dia té una única sessió en format workshop amb una durada de 4 hores

Cada dia té dues sessions de temàtiques diferents de dues hores cada una.

O una combinació de les anteriors, on la licitadora presenta un calendari amb sessions de 4 hores i dies amb sessions de dues hores.

Aquestes activitats romandran sempre en la mateixa franja horària (matí o tarda) durant tota l'edició. Barcelona Activa definirà per a cada programa en quin torn es desenvolupa l'activitat. Aquesta decisió es prendrà de forma consensuada amb Barcelona Activa.

En el programa hi haurà 3 dies on a més a més de l'exposat anteriorment, es realitzarà un dinar de networking d'una durada de 2 hores on l'empresa licitadora haurà de convidar a una persona vinculada a l'emprenedoria en el sector de les indústries culturals i creatives per parlar de la seva experiència i interactuar amb les persones emprenedores participants.

A les sessions de formació podrà assistir 1 persona de cada projecte o startup A més a més a les bases s'especificarà que sempre que sigui possible sigui la mateixa persona la que participi a les sessions.

Com a Oupputs que caldrà que les empreses participants presentin a la finalització del programa:

- Pla d'empresa
- One page o resum executiu.

Per a poder presentar davant del jurat el projecte participant haurà d'entregar en el temps establert a les bases, els dos o com a mínim un dels dos documents anteriors. Barcelona Activa, lliurarà el model de One page i facilitarà les eines de pla d'empresa i pla financer per a tal finalitat.

3.1.3) 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 de la indústria cultural i creativa. En



l'import d'aquesta licitació, s'ha reservat una partida per a què la licitadora pugui incloure en el desenvolupament d'aquestes activitats 3 càterings per 1 representant de cada projecte, la persona convidada i 2 representants del es entitats sòcies.

Tres de les jornades durant el Programa es desenvoluparan matí i tarda, durant els temps de dinar es realitzarà aquest càtering i les activitats de dinamització, convidant a persones del sector per parlar sobre una temàtica concreta.

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

3.2 Activitats de networking sectorial

Al llarg del programa (entenent que la durada del programa son 5 mesos i no només la part formativa) es demanarà a l'empresa licitadora que conceptualitzi i realitzi les següents activitats per a cada edició del programa:

3 Tallers de persones expertes amb una durada de dues hores. Aquests tallers seran pensats per a la comunitat del programa i per resoldre temes que esta costant entendre o desenvolupar a les persones participants. Per exemple, una sessió per realitzar un dashboard amb data Studio.

L'empresa licitadora, conjuntament amb Barcelona Activa acordaran les temàtiques a treballar en aquests tallers, i l'empresa haurà de cercar els experts a realitzar l'activitat.

1 sessió de networking oberta per a 50 persones. Aquesta activitat pot tenir el format que la licitadora planifiqui, sempre sota la validació de Barcelona Activa. Es calcula un pressupost de 15 euros per persona com a càtering per aquest esdeveniment

1 visita a una empresa de referència del sector.

3.3 ASPECTES RELATIUS AL SERVEI REQUERIT

En relació als aspectes a tenir en compte a l'hora de la realització del servei:

- 1) Disponibilitat horària. Els horaris de les sessions estan previstes per a fer-se de 10:00h a 14:00h en horari de matí. o de 16:30 a 20:30 si es fan en horari de tarda. Excepte els 3 dies que es faran jornades complertes i llavors l'horari serà de 10h a 18 o de 14:30 a 20:30h.
- 2) L'empresa licitadora haurà 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) En cas que l'adjudicatària d'aquest primer lot i del segon (tutories) lot siguin diferents empreses/entitats, caldrà realitzar, a instàncies de Barcelona Activa, reunions de coordinació que garanteixin 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) Equip tècnic adscrit:
 - a. Perfil tècnic: aquest perfil tindrà com a principal responsabilitat prestar el servei, sent la cara visible de Barcelona Activa per a les persones emprenedores, i per a les entitats i organitzacions externes que participaran en les activitats organitzades. Caldrà que 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 en el present 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.

- b. Perfil coordinador/a: aquest perfil serà el que dissenyarà el programa que haurà de implementar les persones amb el perfil anterior. 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 amb el gestor del programa en el cas que hi hagin divergències d'opinió en l'execució del mateix.

3.4 ASPECTES RELATIUS A LA PRESENTACIÓ DE PROPOSTES

Per tal de valorar correctament les opcions, es sol·licita la presentació d'una proposta que inclogui:

- **Proposta metodològica:** és necessari descriure la dimensió de l'equip i recursos 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 les indústries creatives i culturals.
- **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 les accions descrites. Es valorarà la proposta de difusió del Creamedia, dintre dels canals disponibles des de la línia (Web Emprenedoria, newsletters, 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.

4. LOT 2: TUTORIES INDIVIDUALITZADES DE SUPORT A LA CREACIÓ I/O LLANÇAMENT EMPRESARIAL

4.1 OBJECTE DEL CONTRACTE

Són objectes del present concurs totes les tasques que és detallen a continuació:

4.1.1) Sessions individuals de seguiment amb els projectes: accions individuals d'una hora de durada amb cadascun dels projectes per a revisar de forma conjunta l'evolució del projecte, resoldre els dubtes de l'equip promotor i proporcionar millores a les àrees del model de negoci relacionades amb els blocs formatius del programa.

S'impartiran entre 8 i 10 **sessions individuals de seguiment per projecte (màxim 120 hores en total per edició per a tots els projectes de l'edició)**; 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 dels tutors i tutores serà orientar sobre les decisions que els participants hauran de prendre i acompanyar a la persona emprenedora al llarg de tot el procés en l'elaboració del seu pla d'empresa i anàlisi de la viabilitat del projecte. 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 la conceptualització del model de negoci de l'empresa, els aspectes legals i fiscals, els aspectes financers i el màrqueting digital. Al llarg d'aquestes, el tutor o tutora s'encarregarà de detectar els punts febles i les mancances de cada projecte i els ajudarà en els diferents aspectes. Si hi ha alguna sessió que el tutor o tutora consideri millor fer la sessió amb una altra persona experta, podrà assignar la propera reunió a una altra persona de l'equip expert o algun col·laborador extern.

L'empresa adjudicatària enviarà un informe mensual a Barcelona Activa explicant l'evolució de cadascun dels projectes.

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



4.2 ASPECTES RELATIUS AL SERVEI REQUERIT

En relació als aspectes a tenir en compte a l'hora de la realització del servei:

- 1) Disponibilitat horària: l'empresa adjudicatària haurà de tenir flexibilitat per poder programar juntament amb les persones promotores dels projectes les tutories al llarg del programa .
- 2) Caldrà acreditar experiència en assessorament empresarial en empreses de l'àmbit cultural i/o creatiu, així com solvència dels experts proposats per a les activitats d'acompanyament específiques.
- 3) En cas que l'adjudicatària d'aquest segon lot i el del primer lot siguin diferents, caldrà realitzar, a instàncies de Barcelona Activa, reunions de coordinació que garanteixin la coherència dels continguts; aquestes reunions es faran amb anterioritat a l'inici del programa i si Barcelona Activa així ho creu convenient, durant el desenvolupament del programa.
- 4) Equip tècnic adscrit:
 - a. Perfil tutor/a: 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.
 - b. Perfil coordinador/a: aquest perfil serà el que dissenyarà el programa formatiu i de tutories que haurà de implementar les persones amb els perfils anteriors. 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 amb el gestor del programa en el cas que hi hagin divergències d'opinió en l'execució del mateix.

4.3 ASPECTES RELATIUS A LA PRESENTACIÓ DE PROPOSTES

Per tal de valorar correctament les opcions, es sol·licita la presentació d'una proposta que inclogui:

- **Proposta metodològica creativa i innovadora**, que inclogui: la dimensió de l'equip i recursos 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 de treball a implementar en aquestes sessions entenent que el target principal són persones emprenedores del sector de les indústries creatives i culturals.
- **Proposta de gestió de les tutories**: Caldrà presentar en la següent proposta un calendari de seguiment d'activitats amb Barcelona Activa, per a que els responsables del programa tinguin informació sobre l'estat dels projectes, presentar una metodologia que permeti a tots els participants en aquest servei disposar d'informació de la feina realitzada pels altres tutors i experts. Presentar una proposta de quadre de comandament, amb indicadors de l' estat dels projectes.

Montse Basora Farré
Directora Operativa d'Emprenedoria