

# PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES (PPT) PER A L'ADJUDICACIÓ DELS SERVEIS D'EXECUCIÓ DEL PROGRAMA DE SUPORT A LA CREACIÓ I ENFORTIMENT DE PROJECTES, STARTUPS I EMPRESES EN EL MARC DE SPORTECH I E-SPORTS

## 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 promociona 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 **Barcelona Sport Tech & Entrepreneurship Programme**, en endavant **BSTEP**).

Com s'observa en el Barcelona Green Deal, Agenda Econòmica de Barcelona, la ciutat identifica l'esport com un dels eixos econòmics més importants de la ciutat. A més, l'Ajuntament està treballant en la definició d'una estratègia municipal per a recolzar la indústria dels e-sports.

Des de Barcelona Activa s'impulsa el sector amb el Programa BSTEP, que té com a objectiu donar suport a la creació i al creixement d'empreses en l'àmbit del Sportstech i e-sports i també llançant noves iniciatives de suport en aquest àmbit.

### 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 del sportstech i dels e-sports. Com a conseqüència d'aquest programa es volen aconseguir els següents objectius:

- Desenvolupar el potencial del teixit empresarial esportiu de la ciutat donant-li suport per tal que neixin noves iniciatives i es consolidin 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 promoció entre diversos col·lectius, lligats a la innovació i a la indústria del esport (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 els sectors sportstech i els e-sports.

### 1.2 ESTRUCTURA DEL PROGRAMA BSTEP

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 participen. 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 arribar la seva candidatura. A tal fi, Barcelona Activa crea un formulari online per a presentar inscripcions en el seu web. De les candidatures que es rebin, se seleccionaran 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 de l'esport (innovador i tecnològic) i dels e-sports seleccionin les 10-15 empreses que participaran al Programa i tindran dret a accedir al premi.

Aquest programa té una durada entre 4 i 5 mesos d'acompanyament, en que les entre 10 i 12 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:
  - Acompanyament en la proposta de valor i prospecció dels targets. Definició del "buyer persona".
  - 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)
  - Acompanyament en l'elaboració del pla d'empresa i pla financer i d'un "one page" (Barcelona Activa prestarà les seves eines i documents a tal finalitat)
  - Acompanyament en la definició dels principals aspectes legals i jurídics
- 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 PROGRAMA BSTEP

**El termini de prestació del servei és d'aproximadament entre 9 mesos per edició.** Tot i que la prestació de l'activitat durarà com a molt 5 mesos, la resta de mesos s'aprofitaran per a preparar el Programa i o per a fer el reporting final. Cal recordar que els imports de licitació és per **a una edició anual**.

La data d'inici del contracte prevista serà el dia 1 de març de 2023, o bé a la signatura del contracte de l'empresa licitadora que guanyi cada lot. I tindrà una durada prevista de 9 mesos, com a màxim fins el dia 31 de desembre de 2023. Cal aclarir que durant aquests mesos existiran 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:

- Març -Abril: llançament de convocatòria
- Maig 2023: entrevistes de selecció dels participants i bootcamp
- Juny: inici i execució de la formació del Programa durant 3 mesos
- Octubre/novembre: finalització de les tutories del programa i acte de cloenda de l'edició

Aquest calendari és orientatiu i dependrà de la capacitat d'iniciar el Programa en les dates proposades.

CALENDARI 2023	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setem.	Octubre	Novembre	Desembre
Call										
Selecció i Bootcamp										
Formació										
Tutories										
Cloenda										

## 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 BSTEP per a l'edició de 2023. Aquest Programa es podrà prorrogar anualment si els resultats són satisfactoris, fins el màxim que permet l'LCSP.

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 tutorització 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.

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

- Primer lot: impartició de les accions d'acompanyament per a seleccionar els projectes participants (Bootcamp), les activitats de networking i coneixement d'empreses del sector i el demoday on les empreses finalistes presentaran davant del jurat i servirà com a cloenda del Programa.
- Segon lot: Accions de formació i tutorització personalitzades dels projectes empresarials amb tutories d'acompanyament global dels projectes.

Aquests lots no són excloents i una mateixa empresa podrà licitar i resultar adjudicatària d'un o dels dos lots.

## 3. LOT 1 EXECUCIÓ DEL BOOTCAMP I DE LES ACCIONS DE NETWORKING I ENXARXAMENT AMB L'ECOSISTEMA PRODUCTIU I DEMODAY I ACTE DE CLOENDA DEL PROGRAMA

### 3.1 OBJECTE DEL CONTRACTE

Són objecte del present lot les tasques que es detallen a continuació:

**3.1.1) Realització d'un bootcamp consistent en l'acompanyament a un màxim de 20 projectes o startups seleccionades durant 20 hores.** Dit acompanyament incorpora la preparació del jurat tècnic, jornada on es trien un màxim de 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 per 4 hores diàries (16 hores). La licitadora podrà presentar una proposta diferent si justifica el benefici del canvi per un format més intensiu o extensiu. I unes darreres 4 hores per a preparar i gestiona una sessió selecció de candidatures, davant un jurat tècnic per a escollir les empreses participants en el Programa.

L'empresa adjudicatària és l'encarregada de realitzar els 4 dies de tallers i organitzar el jurat tècnic, on els projectes participants del bootcamp exposaran i defensaran el seu projecte davant d'un comitè de selecció. Aquest acte tindrà un networking informal final on l'empresa adjudicatària haurà de preparar un càtering. A tal finalitat el present lot té una partida per aquesta finalitat.

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.

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

Les dates de la convocatòria dels bootcamps seran a proposta de Barcelona Activa i consensuades amb la licitadora. Als bootcamps podrà assistir com a màxim dues persones per projecte, a excepció del dia de la presentació que serà oberta a tot l'equip fundador del projecte. Excepcionalment, i sempre que no s'assoleixi el màxim de participants, Barcelona Activa es reserva el dret d'ampliar el nombre de persones per projecte.

Durant la celebració d'un jurat tècnic que consistirà en una presentació de cada projecte davant del jurat que estarà format per personal de Barcelona Activa i persones de les entitats col·laboradores del programa i algun expert extern, és seleccionarà un màxim de 12 projectes que realitzaran les següents fases del programa.

Les matèries que s'han de tractar durant els bootcamps han d'estar relacionades principalment entorn a 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 segment de clients i buyer persona, 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. Aquesta decisió correspondrà a Barcelona Activa, consensuant-ho amb la licitadora.

### **3.1.2 Activitats de networking sectorial**

Al llarg del Programa, entenent que la durada del mateix son 5 mesos i no només la part formativa, es demanarà a l'empresa licitadora que conceptualitzi i realitzi les següents activitats:

- **2 Sportstech Talks - sessions 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. En l'esdeveniment l'empresa licitadora haurà de portar una taula rodona o un expert que permeti introduir la temàtica i que ajudi a fer atractiva la convocatòria.

- **1 visita a una empresa de referència del sector.** La licitadora haurà de gestionar la visita a una empresa de referència del sector, per a que ens puguin conèixer de primera mà la seva experiència.

### 3.1.3 ACTE DE CLOENDA

El programa BSTEP tindrà una cloenda on es decidirà el premi o premis a atorgar. La licitadora haurà de preparar un acte de cloenda que permeti:

1. Seleccionar les empreses finalistes un màxim de 4 startups
2. Acte de cloenda amb algun contingut a més del pitch
3. Suport en la confecció del jurat, la convocatòria oficial serà realitzada per Barcelona Activa
4. Es prioritzarà fer l'acte de cloenda en un equipament de Barcelona Activa

### 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) Com ja s'ha descrit anteriorment, atendre a les reunions de seguiment que des de Barcelona Activa es proposin. En aquestes s'avaluarà els resultats obtinguts fins al moment 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 lot (tutories i formació) 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) Aquest lot té un pressupost assignat per a fer càterings després d'algunes de les activitats previstes. Conjuntament la licitadora i Barcelona Activa decidiran i calendaritzaran aquests càterings.

## 4. LOT 2 FORMACIÓ I TUTORITZACIONS INDIVIDUALITZADES DE SUPORT A LA CREACIÓ I/O LLANÇAMENT EMPRESARIAL

### 4.1 OBJECTE DEL CONTRACTE

Són objecte del present lot totes les tasques que és detallen a continuació:

**4.1.1) Realització de la formació en format de tallers amb caràcter sectorial (sportstech i e-sports):** 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. 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 com l'esport, la tecnologia, la innovació i els e-sports..

Aquests mòduls s'impartiran amb un enfocament clarament sectorial (sportstech i e-sports), tenint en compte la tipologia i naturalesa dels projectes participants, fent referència a les especificitats i tendències dels sectors econòmics objecte del Programa.

L'empresa licitadora presentarà una proposta amb les sessions a treballar sobre les temàtiques que caldrà treballar al llarg del Programa. A continuació es presenten algunes temàtiques i la licitadora pot introduir altres temàtiques i excloure les que consideri oportunes:

- Eines per a treballar model de negoci: Value proposition Canvas, Business model Canvas
- Procés i eines de Validació de producte o servei: MVP/ Smoke Test/ Landings/ Claims/....

- Sales Funnel
- Inbound Marketing i Outbound Marketing
- Pla de vendes
- Com traccionar una startup/ Growth hacking
- Pitch
- Finances i Pla financer
- Jurídic

Es faran un total de 7 dies de formació de 8 hores cada dia.

En aquest sentit, es preveu que la meitat de la formació sigui la classe complerta on es plategen els marcs teòrics i conceptuals i l'altra meitat es divideix el grup de startups participants en 2 i es realitzen sessions més pràctiques de la matèria donada en la master class. Això implica que seria necessari tenir 2 persones formadores i /o consultores com a mínim 4 hores al dia.

Aquestes activitats romandran sempre en la mateixa franja horària durant tota l'edició. Barcelona Activa definirà per a cada Programa en quin torn es desenvolupa l'activitat.

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 de l'esport, sportstech i e-sports per parlar de la seva experiència i interactuar amb les persones emprenedores participants. La licitadora haurà de dinamitzar aquesta sessió.

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

La licitadora podrà proposar un format diferent en la seva proposta, sempre i quan justifiqui el motiu.

**4.1.2) 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 un màxim de **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. Considerem que aquest tutor o tutora realitzarà unes 5 sessions amb la finalitat de garantir la coherència del projecte. Les altres 5 sessions es recomana que les realitzi un dels formadors o especialistes que han impartit matèria per a que la persona emprenedora pugui tenir un treball amb un suport de més valor en aquella matèria.

L'empresa adjudicatària enviarà un informe 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. 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 completes i llavors l'horari serà de 10h a 18 o de 14:30 a 20:30h.
- 2) Caldrà acreditar experiència en assessorament empresarial en empreses de l'àmbit dels sportstech o e-sports o com a mínim en startups 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) Aquest lot té un pressupost assignat per a fer càterings després d'algunes de les activitats previstes. Conjuntament la licitadora i Barcelona Activa decidiran i calendaritzaran aquests càterings.
- 5) Com a optuts que caldrà que les empreses participants presentin a la finalització del Programa un dels dos següents:
  - a) Pla d'empresa
  - b) One page o resum executiu

Barcelona Activa lliurarà el model de One page i facilitarà les eines de pla d'empresa i pla financer per a tal finalitat.

## **5) TEMPORALITAT DEL CONTRACTE**

El contracte serà des de l'1 de març de 2023 fins el 31 de desembre de 2023, amb possibilitat de pròrroga.

Montse Basora Farré  
Directora Operativa d'Emprenedoria