

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA EJECUCIÓN DE LAS ACCIONES FORMATIVAS Y MENTORÍAS INDIVIDUALIZADAS EN MATERIA DE EMPRENDIMIENTO, DESTINADAS A EMPRENDEDORES DEL PROYECTO IMPULSA STARTUP, COFINANCIADO POR EL PROGRAMA FSE+ DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN, EMPLEO Y ECONOMÍA SOCIAL 2021-2027

Expediente 03/2025

1. OBJETO DEL CONTRATO

El objeto del contrato es la prestación de los servicios de asistencia técnica para la ejecución de las acciones formativas y mentorías individualizadas en materia de emprendimiento, destinadas a emprendedores del Proyecto IMPULSA STARTUP, cofinanciado al 69,64% por el programa FSE+ de Educación y Formación, Empleo y Economía Social 2021-2027, en los términos que se detallan en estos Pliegos.

La Cámara de Comercio de Sevilla, en ejecución del proyecto IMPULSA STARTUP cofinanciado por el FSE+ de Educación y Formación, Empleo y Economía Social 2021-2027, precisa contratar los servicios de asistencia técnica para la ejecución de las acciones formativas y mentorías individualizadas en materia de emprendimiento, destinadas a emprendedores.

El proyecto IMPULSA STARTUP se enmarca en el Programa FSE + Empleo, Educación, Formación y Economía Social 2021-2027 y tiene como objetivo principal contribuir a la puesta en marcha de nuevas actividades empresariales, incidiendo de modo especial en su sostenibilidad y competitividad a lo largo del tiempo.

Como objetivos específicos se plantean los siguientes:

- Formar a emprendedores que puedan llegar a conseguir un producto mínimo viable.
- Mentorización de emprendedores y proyectos para que puedan hacer crecer sus startups.

Para el desarrollo del Proyecto IMPULSA STARTUP se licitan los siguientes lotes:

- **Lote 1:** Servicios para el desarrollo de las acciones de formación presencial del Proyecto IMPULSA STARTUP (232 horas totales).
- **Lote 2:** Servicios para el desarrollo de las acciones de asesoramiento y mentorización presencial del Proyecto IMPULSA STARTUP (482 horas totales).

2. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA PRESTACION DEL SERVICIO

A continuación se detallan los aspectos que deberá cumplir la contratación de cada lote:

Lote 1: Servicios para el desarrollo de las acciones de formación presencial del Proyecto IMPULSA STARTUP para 2 ediciones

La Cámara de comercio de Sevilla precisa contratar servicios de formación para emprendedores tecnológicos (startups) en modalidad presencial para dar cobertura a la demanda de los participantes del programa en 2025.

Las acciones formativas tendrán una carga lectiva de 116 horas por edición (232 horas en total) repartidas en 11 módulos.

El itinerario formativo preliminar a diseñar e impartir por los expertos se establece en los siguientes módulos:

Módulo 1: Ideación: Identifica el Problema

Modalidad: Presencial.

Duración: 10 horas.

Este módulo se centra en la identificación de los problemas clave a los que se enfrentan los clientes. Los participantes aprenderán a analizar las necesidades del mercado y a priorizar aquellas con mayor potencial de impacto.

Relevancia: Una correcta identificación del problema es esencial para desarrollar soluciones efectivas y evitar la utilización de recursos en ideas no viables.

Contenido:

- Introducción a la identificación de problemas.
- Técnicas de priorización de problemas.
- Herramientas de análisis de necesidades del cliente.
- Estudio de casos prácticos.

Módulo 2: Diagrama de Ishikawa

Modalidad: Presencial.

Duración: 10 horas.

Los emprendedores participantes utilizarán esta herramienta para desglosar problemas complejos en sus causas fundamentales.

Relevancia: Permite a los emprendedores comprender las raíces de los problemas y tomar decisiones más informadas.

Contenido:

- Principios del Diagrama de Ishikawa
- Ejercicios prácticos para la construcción de diagramas
- Identificación de factores críticos y causas raíz
- Aplicaciones en proyectos reales

Módulo 3: Formulación de Hipótesis

Modalidad: Presencial.

Duración: 10 horas.

Los emprendedores desarrollarán hipótesis comprobables basadas en datos y aprenderán a diseñar experimentos para validarlas.

Relevancia: Las hipótesis bien formuladas son la base para pruebas efectivas y un desarrollo de producto más eficiente.

Contenido:

- Conceptos básicos de hipótesis en negocios
- Técnicas para formular hipótesis claras y medibles
- Diseño de experimentos para validación
- Análisis de resultados

Módulo 4: Test de Mercado: No te quedes con el primer *feedback*

Modalidad: Presencial.

Duración: 14 horas.

Este módulo enseña a los emprendedores participantes a obtener retroalimentación útil y honesta de sus clientes potenciales.

Relevancia: La retroalimentación genuina es clave para ajustar estrategias y productos según las necesidades reales del cliente.

Contenido:

- Métodos para estructurar entrevistas efectivas
- Técnicas para identificar sesgos en las respuestas
- Simulaciones prácticas de entrevistas
- Interpretación de resultados

Módulo 5: "Pitching 101: Cómo vender tu idea a inversores"

Modalidad: Presencial.

Duración: 9 horas.

Abordará cómo estructurar y presentar una idea de negocio de manera convincente ante inversores.

Relevancia: Un buen pitch puede ser la diferencia entre captar inversión o perder oportunidades.

Contenido:

- Componentes de un pitch exitoso
- Técnicas de comunicación persuasiva
- Prácticas de presentación con retroalimentación en tiempo real
- Ejercicios para manejar preguntas de inversores

Módulo 6: Modelo de negocio

Modalidad: Presencial.

Duración: 9 horas.

Los emprendedores participantes diseñarán modelos de negocio sólidos, aplicando herramientas prácticas como el *Business Model Canvas*.

Relevancia: Un modelo de negocio bien estructurado es esencial para la sostenibilidad y escalabilidad de cualquier startup.

Contenido:

- Fundamentos del diseño de modelos de negocio
- Análisis de propuestas de valor
- Ejercicios prácticos con *Business Model Canvas*
- Estudio de modelos de negocio exitosos

Módulo 7: Finanzas

Modalidad: Presencial.

Duración: 10 horas.

Los emprendedores participantes trabajarán el plan de negocio de sus proyectos.

Relevancia: Prepara a los emprendedores para gestionar y analizar sus finanzas empresariales de manera efectiva.

Contenido:

- Proyecciones financieras
- Presupuestos mensuales, trimestrales y anuales
- Estimación de ingresos y gastos
- Análisis de punto de equilibrio
- Determinar cuándo el negocio será rentable
- Metas financieras
- Definición de objetivos a corto, mediano y largo plazo

Módulo 8: Tamaño de mercado y competidores

Modalidad: Presencial.

Duración: 10 horas.

Guiará a los emprendedores participantes en el análisis del mercado potencial y la evaluación de competidores.

Relevancia: Este análisis ayuda a los emprendedores a identificar oportunidades y posicionar mejor sus productos o servicios.

Contenido:

- Métodos para calcular TAM, SAM y SOM
- Herramientas de análisis competitivo
- Identificación de ventajas competitivas
- Aplicación de estrategias de diferenciación

Módulo 9: Prototipo. Domina las herramientas *No-Code*

Modalidad: Presencial.

Duración: 14 horas.

Los emprendedores participantes aprenderán a crear prototipos funcionales de manera rápida y sin conocimientos avanzados de programación.

Relevancia: Permite a las *startups* validar sus ideas con clientes antes de realizar inversiones significativas.

Contenido:

- Introducción a las herramientas *No-Code*
- Diseño y desarrollo de prototipos
- Estrategias de validación rápida
- Prácticas con herramientas populares como *Bubble* y *Adalo*

Módulo 10: "Go to Market. Cómo lanzar tu proyecto al mercado"

Modalidad: Presencial.

Duración: 8 horas.

Trabjarán en estrategias para planificar y ejecutar el lanzamiento de un producto o servicio.

Relevancia: Un lanzamiento bien diseñado maximiza la adopción inicial y crea tracción en el mercado.

Contenido:

- Planificación del lanzamiento
- Generación de interés y expectativas
- Estrategias de marketing inicial
- Métricas para evaluar el éxito del lanzamiento

Módulo 11: Pitch Training

Modalidad: Presencial.

Duración: 12 horas.

Los emprendedores participantes perfeccionarán sus habilidades de presentación en un entorno práctico y recibirán retroalimentación detallada. Relevancia: Prepara a los emprendedores para defender sus proyectos ante cualquier audiencia.

Contenido:

- Prácticas intensivas de *pitch*
- Técnicas para manejar preguntas y objeciones
- Estrategias de *storytelling*
- Evaluación y mejora continua

Características indispensables que deben acompañar el desarrollo de la acción formativa:

- El contenido específico de las sesiones tendrá que adaptarse a las necesidades, características y madurez emprendedora de los participantes y será validado por el tutor cameral. La naturaleza de esta formación exige que se fomente la interacción y participación activa de los asistentes, por lo que el equipo docente asignado al proyecto tendrá que manejar herramientas tecnológicas destinadas para ello como Mentimeter o Mural, y contemplar en su metodología la inclusión de ejercicios, cuestionarios, casos prácticos, etc.
- Diseño y preparación del material formativo e impartición de 22 sesiones en total (11 sesiones por edición) con una duración de 232 horas en total.
- Se deberán incluir recursos formativos adicionales como referencias bibliográficas, enlaces de interés, ejemplos de buenas prácticas, fichas, plantillas y modelos de documentos, casos de éxito, etc.
- Se facilitará la prueba final de contenidos que determinará si cada participante es apto o no apto.

- Se diseñará e incluirá un informe de evaluación de las sesiones formativas para evaluar los conocimientos adquiridos, el cual será validado por el tutor cameral.
- Desarrollo de encuestas de satisfacción sobre las acciones formativas a rellenar por parte de los alumnos, para valorar la satisfacción con los distintos aspectos del curso.

Medios materiales:

La empresa aportará los manuales, materiales y documentación necesaria para el correcto desarrollo de las acciones formativas que se inicien, incluyendo, pero sin limitar, los necesarios para la impartición del programa y, en su caso, para la ejecución en el aula o fuera de ella de las prácticas en cada acción formativa. Se debe aportar documento gráfico y/o licencia de uso, si fuera necesario.

La empresa aportará los informes de evaluación de las acciones formativas, el calendario y la grabación de las sesiones formativas.

La empresa aportará el Informe final, que incluirá la descripción de la actividad desarrollada y los resultados obtenidos.

La Cámara aportará los espacios formativos.

Medios personales:

El licitador deberá adscribir al proyecto los siguientes medios personales:

Tendrá que designar un experto cualificado en el campo de conocimiento de la acción formativa, responsable de coordinar la impartición de las diferentes sesiones de capacitación con la persona designada por el programa como tutor cameral, con la que acordará el canal de comunicación más adecuado para garantizar una relación fluida y favorecedora del desarrollo de la formación.

Esta figura tendrá que cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo **Ciclo Formativo de Grado Superior (CFGS)** o superior.
- Contar con experiencia en la coordinación de programas de incubación y/o aceleración con al menos 300 horas de experiencia demostrable y/o contar con experiencia en la impartición de formación de, al menos, 5 años.

- Haber participado como experto docente de estos módulos en programas de incubación y/o aceleración con emprendedores tecnológicos, al menos con 40 proyectos.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de, al menos, 5 años.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de, al menos, 300 horas.
- Haber estado vinculado/a con el ecosistema del emprendimiento, con un proyecto o iniciativa propia durante, al menos, 5 años.

Para demostrar la experiencia requerida se deberá aportar CV, Informe de vida laboral y certificado o certificados de buena ejecución que reflejen la entidad para la que realizó las funciones exigidas.

Tendrá que aportar, al menos, 7 expertos o docentes:

Perfil 1: Experto en Ideación y Validación

Deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo **Ciclo Formativo de Grado Superior (CFGS)** o superior en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Relaciones Laborales, ADE, Derecho, Administración y Finanzas o equivalente.
- Contar con experiencia previa en mentorización de investigadores y emprendedores de, al menos, 3 años y un mínimo de 50 proyectos tecnológicos mentorizados.

Para demostrar la experiencia requerida se deberá aportar CV, Informe de vida laboral y certificado o certificados de buena ejecución que reflejen la entidad para la que realizó las funciones exigidas.

Perfil 2: Experto Inversor

Deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo **Ciclo Formativo de Grado Superior (CFGS)** o superior en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Relaciones Laborales, ADE, Derecho, Administración y Finanzas o equivalente.
- Haber participado como experto docente de estos módulos en programas de incubación y/o aceleración con emprendedores tecnológicos con, al menos, 40 proyectos.
- Contacto directo con el mercado.

- Red de Inversores o contacto directo con Fondos de inversión.
- Haber trabajado para un Fondo de Inversión durante, por lo menos, 1 año.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de, al menos, 100 horas.
- Haber estado vinculado/a con el ecosistema del emprendimiento con un proyecto o iniciativa propia durante al menos 5 años.

Para demostrar la experiencia requerida se deberá aportar CV, Informe de vida laboral y certificado o certificados de buena ejecución que reflejen la entidad para la que realizó las funciones exigidas.

Perfil 3: Experto en Marketing y lanzamientos

Deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo de Máster en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Relaciones Laborales, ADE, Marketing Derecho, Administración y Finanzas o equivalente.
- Experiencia profesional como responsable de Márketing o director de Márketing de, al menos, 5 años.
- Experiencia profesional como fundador/a de startups tecnológicas de, al menos, 5 años.
- Haber participado como experto docente de estos módulos en programas de incubación y/o aceleración con emprendedores tecnológicos, al menos con 40 proyectos.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de, al menos, 1 año.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de, al menos, 100 horas.
- Haber estado vinculado/a con el ecosistema del emprendimiento con un proyecto o iniciativa propia durante, al menos, 5 años.

Para demostrar la experiencia requerida se deberá aportar CV, Informe de vida laboral y certificado o certificados de buena ejecución que reflejen la entidad para la que realizó las funciones exigidas.

Perfil 4: Experto en Modelos de negocio

Deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo Ciclo Formativo de Grado Superior (CFGS) o superior.

- Experiencia durante al menos tres años como fundador/a de startups tecnológicas en una posición directiva.
- Haber participado como experto docente de estos módulos en programas de incubación y/o aceleración con emprendedores tecnológicos, al menos con 40 proyectos.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de, al menos, 4 años.
- Contar con experiencia en la impartición de formación y mentoría de, al menos, 300 horas.
- Haber estado vinculado/a con el ecosistema del emprendimiento con un proyecto o iniciativa propia durante, al menos, 5 años.

Para demostrar la experiencia requerida se deberá aportar CV, Informe de vida laboral y certificado o certificados de buena ejecución que reflejen la entidad para la que realizó las funciones exigidas.

Perfil 5: Experto en Estrategias de Lanzamiento

Deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo de Máster en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Relaciones Laborales, ADE, Derecho, Administración y Finanzas o equivalente.
- Experiencia profesional como responsable de Márketing o Director de Márketing de, al menos, 4 años.
- Haber participado como experto docente de estos módulos en programas de incubación y/o aceleración con emprendedores tecnológicos, al menos con 40 proyectos.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de, al menos, 2 años.
- Contar con experiencia en la impartición de formación y mentoría de, al menos, 220 horas.
- Haber estado vinculado/a con el ecosistema del emprendimiento, con un proyecto o iniciativa propia durante, al menos, 5 años.

Perfil 6: Experto en Herramientas Digitales

Deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo de Máster en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Relaciones Laborales, ADE, Marketing Derecho, Administración y Finanzas o equivalente.
- Experiencia profesional como CEO en diferentes proyectos relacionados con la tecnología (Startups), llevando a cabo tareas de

planificación estratégica, inversión, clientes, gestión de equipo, al menos de 5 años.

- Experiencia profesional como fundador/a de startups tecnológicas de, al menos, 5 años.
- Haber participado como experto docente de estos módulos en programas de incubación y/o aceleración con emprendedores tecnológicos, al menos con 40 proyectos.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de, al menos, 1 año.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de, al menos, 100 horas.
- Haber estado vinculado/a con el ecosistema del emprendimiento con un proyecto o iniciativa propia durante, al menos, 5 años.

Para demostrar la experiencia requerida se deberá aportar CV, Informe de vida laboral y certificado o certificados de buena ejecución que reflejen la entidad para la que realizó las funciones exigidas.

Perfil 7: Experto en *Pitching* y Planificación Financiera

Deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo de Grado en Comunicación, Publicidad, Marketing y estar especializado con un master sobre competencias digitales en Marketing y Comunicación.
- Experiencia profesional dirigiendo programas de incubación de startups durante dos años.
- Experiencia como CMO (*Chief Marketing Officer*) en diferentes Startups durante 4 años.
- Contar con experiencia en la impartición de formación y mentorización a proyectos de más de 400 horas.
- Haber estado vinculado/a con el ecosistema del emprendimiento, con un proyecto o iniciativa propia durante más de dos años.

Para demostrar la experiencia requerida se deberá aportar CV, Informe de vida laboral y certificado o certificados de buena ejecución que reflejen la entidad para la que realizó las funciones exigidas.

Lote 2: Servicios para el desarrollo de las acciones de asesoramiento y mentorización presencial del Proyecto para 2 ediciones

La Cámara de comercio de Sevilla precisa contratar 30 mentorías especializadas (15 por edición) para emprendedores tecnológicos (startups) en modalidad presencial para dar cobertura a la demanda de los participantes del programa en 2025.

El número de participantes a mentorizar será de 15 por edición. Cada mentoría tendrá una duración de 15 horas por participante (15 horas x 15 participantes = 225 horas por edición).

Además, se desarrollarán 4 sesiones de mentorías grupales por edición de 4 horas de duración, en las que participarán todos los proyectos de cada edición (4 sesiones x 4 horas: 16 horas por edición).

Resumen de horas totales por 2 ediciones

1ª Edición: 15 horas x 15 participantes = 225 horas.

4 sesiones x 4 horas: 16 horas.

TOTAL 1ª Edición: 241 horas.

2ª Edición: 15 horas x 15 participantes = 225 horas.

4 sesiones x 4 horas: 16 horas.

TOTAL 2ª Edición: 241 horas.

TOTAL 1ª y 2ª Edición: 482 horas.

El programa de asesoramiento y mentorización especializado seguirá la Metodología Camaratech, consistente en la mentorización de cada proyecto a través de los siguientes pasos:

Paso #1. Evaluación de cada proyecto y sus necesidades

Modalidad: Presencial.

Duración: 2 horas.

Se deberá de contar con una herramienta tecnológica que permita la recogida de datos cuantitativos, del estado de situación del proyecto, así como de sus necesidades.

Dicha herramienta tecnológica deberá permitir no sólo la recopilación de los datos, sino también la posibilidad de ir añadiendo información adicional a lo largo de la evolución del programa.

Paso #2. Definición de objetivos a conseguir durante el Programa

Modalidad: Presencial.

Duración: 2 horas.

Se deberán analizar los resultados de la evaluación inicial (Paso 1) y mantener una reunión con los emprendedores de cada proyecto para diseñar y pactar unos objetivos de aprendizaje y de ejecución específicos, medibles y realistas durante el tiempo de realización del Programa.

Paso #3. Creación de la Brújula de recorrido

Modalidad: Presencial.

Duración: 1 hora.

Se deberán analizar y consensuar la intersección motivacional entre las particularidades de formación, experiencia y gustos de los miembros del equipo, con el objetivo de poner los primeros pilares y tomar las primeras decisiones en cuanto a sectores, tecnologías, motivaciones, necesarias para llevar a cabo el proyecto.

Paso #4. Generación de ideas

Modalidad: Presencial.

Duración: 2 horas.

Dirigidas a contrastar con el resto de emprendedores participantes la situación de cada proyecto y solicitar ayuda en la generación de ideas para hacer avanzar los proyectos.

Se deberán concretar en un mínimo de 3 ideas por equipo de emprendedores.

Paso #5. Creación del Diagrama de *Ishikawa*

Modalidad: Presencial.

Duración: 2 horas.

Desgranar las causas y efectos principales de las ideas en las que los emprendedores están trabajando para posteriormente identificar nichos de

oportunidad que puedan encajar con el desarrollo de un modelo de negocio en el ámbito de un segmento de clientes definido.

Al finalizar la sesión cada equipo de emprendedores deberá contar con su propio Diagrama de Ishikawa.

Paso #6. Creación de Análisis PESTEL

Modalidad: Presencial.

Duración: 2 horas.

Cada emprendedor deberá de realizar el análisis del macroentorno y microentorno que afecta al sector en el que se encuadra el proyecto.

Desgranar los siguientes factores externos que afectan al sector del proyecto: político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal, para posteriormente analizar cómo afecta y plantear acciones de cómo afrontarlo.

Al finalizar la sesión cada equipo de emprendedores deberá adaptar el diagrama de *ishikawa* con los resultados del análisis obtenido del estudio.

Paso #7. Formulación de hipótesis sobre las que trabajar

Modalidad: Presencial.

Duración: 1 hora.

Durante estas sesiones se concretarán las hipótesis del mercado-cliente-problema-solución-producto que se van a llevar a cabo y la mejor forma de ejecutarlas.

Cada equipo de emprendedores deberá tener su matriz de formulación de hipótesis completada con una serie de prototipos y experimentos por realizar.

Paso #8. Validaciones de las distintas hipótesis, resultados obtenidos, aprendizajes realizados

Modalidad: Presencial.

Duración: 1 hora.

Se persigue que cada equipo de emprendedores sea capaz de ejecutar una estrategia de validación a través de encuestas, entrevistas y otros formatos, con objeto de descubrir el cliente objetivo y sus necesidades para desarrollar el proyecto en base a las necesidades del potencial cliente.

Cada equipo de emprendedores deberá llegar a unas conclusiones que validen las hipótesis definidas.

Paso #9. Diseño del Plan de Impacto y Crecimiento

Modalidad: Presencial.

Duración: 1 hora.

Durante esta sesión individual con cada equipo de emprendedores se diseñará el Plan de Impacto en el mercado y el crecimiento a 1, 2 y 3 años del proyecto.

Se deberá concretar el impacto el proyecto tiene respecto de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Se deberán de plantear la estrategia de salida al mercado, búsqueda de *early adopter* y crecimiento del negocio.

Paso #10. Diseño del Plan de financiación del Proyecto

Modalidad: Presencial.

Duración: 1 hora.

Durante esta sesión individual con cada equipo de emprendedores se responderá a la pregunta de si el proyecto es o si se puede hacer *bootstrapping* (autofinanciación el proyecto con los propios ingresos que genere).

Se deberán de plantear la mejor estrategia para poder iniciar una ronda de inversión con *Business Angels*, inversores privados.

Se deberá concretar la valoración estimada de la Startup para ver la mejor forma de búsqueda de financiación.

La empresa adjudicataria deberá:

Desarrollar encuestas de satisfacción sobre las acciones de asesoramiento a cumplimentar por parte de los equipos de emprendedores.

Realizar informes de cada sesión y un informe final por equipo de emprendedores.

Informar de forma semanal de la evolución de cada equipo de emprendedores, así como de las incidencias, por falta de asistencia, poca implicación, etc. que puedan ir surgiendo durante las mentorías.

Se pretende contratar 482 horas de mentorización. Las sesiones se irán planificando a lo largo de la ejecución del programa.

Las empresas que presenten ofertas deberán ser capaces de responder a las necesidades de los emprendedores, asumiendo acciones de forma simultánea y ágil.

Las mentorías objeto de esta licitación se desarrollarán en las instalaciones del Programa Impulsa Startups Sevilla en C/Isabela 1 y en las instalaciones cedidas por el Ayuntamiento o en los espacios que la Cámara de Comercio de Sevilla destine al proyecto.

Medios personales:

El licitador deberá adscribir al proyecto los siguientes medios personales:

- Tendrá que designar un experto cualificado en el campo de conocimiento de la metodología de trabajo de las mentorías, responsable de coordinar las mentorías con la persona designada por el programa como tutor cameral, con la que acordará el canal de comunicación más adecuado para garantizar una relación fluida y favorecedora del desarrollo de cada mentoría.

Esta figura tendrá que cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo **Ciclo Formativo de Grado Superior (CFGS)** o superior
- Contar con experiencia como Project Manager en al menos un programa de incubación de startups
- Contar con experiencia en la coordinación de programas de mentorías para emprendedores, con un mínimo de 4 programas

Para demostrar la experiencia requerida se deberá aportar CV, Informe de vida laboral y certificado o certificados de buena ejecución que reflejen la entidad para la que realizó las funciones exigidas.

- Tendrá que aportar, al menos, 2 mentores.

Perfil:

El mentor generalista deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo **Ciclo Formativo de Grado Superior (CFGS)** o superior en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Relaciones Laborales, ADE, Derecho, Administración y Finanzas o equivalente.
- Contar con experiencia previa en mentorización de investigadores y emprendedores de, al menos, 3 años y un mínimo de 50 proyectos tecnológicos mentorizados.

Para demostrar la experiencia requerida se deberá aportar CV, Informe de vida laboral y certificado o certificados de buena ejecución que reflejen la entidad para la que realizó las funciones exigidas.

El mentor especialista en inversores deberá cumplir lo siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo **Ciclo Formativo de Grado Superior (CFGS)** o superior.
- Contar con experiencia previa en mentorización de investigadores y emprendedores preparando acceso a inversión de, al menos, 10 proyectos tecnológicos mentorizados.
- Contacto directo con Fondos de inversión o clubes de inversión. Si en la actualidad pertenece a alguno de estos.

Para demostrar la experiencia requerida se deberá aportar CV de acuerdo al modelo correspondiente al Anexo I del PPT, Informe de vida laboral y certificado o certificados de buena ejecución que reflejen la entidad para la que realizó las funciones exigidas. Respecto a la pertenencia a fondos de inversión, se solicitarán cartas de recomendación o que demuestren de alguna forma su pertenencia a los mismos.

Las acciones objeto del contrato se realizarán bajo la supervisión y coordinación de la Cámara de Comercio de Sevilla y será necesaria la cooperación con el personal propio de la Cámara en las tareas de ejecución.

La adscripción de los citados medios en los lotes se configura como **obligaciones esenciales** a los efectos del artículo 211.f) de la LCSP procediendo, en caso de incumplimiento, la resolución del contrato.

3. CONTENIDO DE LA MEMORIA TÉCNICA COMÚN A LOS LOTES

Cada ofertante deberá aportar **una memoria técnica, en función del lote al que se opte**, con el siguiente contenido:

1. Metodología de trabajo propuesta. Se valorará la calidad y detalle de la oferta técnica. El licitador deberá realizar una descripción del enfoque de los servicios requeridos, la metodología aplicada, puntos más representativos de las soluciones propuestas, valor añadido que proporciona y elementos diferenciadores (26 puntos)
2. Programación de ejecución efectiva de los trabajos y los servicios objeto del contrato. El licitador deberá proponer un cronograma con el detalle de las actividades y su planificación (25 puntos).

Esta Memoria Técnica deberá presentarse obligatoriamente de las dos siguientes formas:

1. Documento en papel encuadernado, impreso por ambas caras, escrito en castellano, en letra de fácil comprensión (tipo *Arial*, *Times New Roman* o similar), de tamaño mínimo 11, y **con una extensión total máxima de 50 páginas.**

Los documentos anexos que se presenten junto con la Memoria no computarán a efectos de la extensión máxima indicada.

2. La Memoria Técnica deberá presentarse, además, mediante dispositivo de almacenamiento USB (pen drive), en formato *pdf*.

La no presentación de la mencionada Memoria Técnica en la forma indicada supondrá la exclusión del licitador del procedimiento de licitación.

IMPORTANTE: La oferta técnica no podrá contener valoración alguna sobre la oferta económica ni anticipar de ninguna manera el precio ofertado. **En caso de**

que se aprecie tal extremo en la documentación a incluir en el Sobre B, se procederá a la exclusión del procedimiento de licitación.

1. INFORMACIÓN Y CONTACTO

Para cualquier consulta/información adicional pueden dirigirse a la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Sevilla:

- **Persona de contacto:** Javier Cuesta
- **Correo electrónico:** javier.cuesta@camaradesevilla.com
- **Teléfono:** 955 11 09 22



SALVADOR FERNÁNDEZ SALAS
DIRECTOR GERENTE

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO
INDUSTRIA, SERVICIOS Y NAVEGACIÓN