

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA EJECUCIÓN DE LAS ACCIONES DE PROMOCIÓN, CAPTACIÓN, FORMACIÓN Y MENTORIZACIÓN DESTINADAS A EMPRENDEDORES, AUTÓNOMOS Y EMPRESARIOS DEL PROGRAMA NOVOLAB CAMP, COFINANCIADO EN UN 85% POR EL FONDO SOCIAL EUROPEO PLUS (FSE+)

Expediente 30/2025

1. OBJETO DEL CONTRATO

El objeto del contrato es la prestación de los servicios de asistencia técnica para la ejecución de las acciones de promoción, captación, formación y mentorización destinadas a emprendedoras, autónomas y empresarias, del programa NOVOLAB CAMP, cofinanciado en un 85% por el FSE+, en los términos que se detallan en estos Pliegos.

La Cámara de Comercio de Sevilla, en ejecución del Programa NOVOLAB CAMP, cofinanciado por el FSE+, precisa contratar los servicios de asistencia técnica para la ejecución de las acciones de promoción, captación, formación y mentorías destinadas a emprendedores, autónomos y empresarios.

El programa NOVOLAB CAMP tiene como objetivo apoyar el aprendizaje y acompañamiento de nuevas iniciativas empresariales a través de un programa formativo integral de cualificación en competencias empresariales y digitales.

NOVOLAB CAMP plantea un modelo intensivo que combina formación y mentoría para capacitar a 120 emprendedores en innovación digital y validación de startups.

Objetivos específicos:

- Mejorar la cualificación empresarial y digital de personas emprendedoras y profesionales (en activo o desempleadas) para aumentar su competitividad.
- Impulsar la generación de proyectos emprendedores mediante el uso de herramientas tecnológicas accesibles (No-Code, IA, automatización).
- Aumentar la calidad del empleo impulsando la generación de autoempleo en la economía digital.
- Impulsar la inclusión y reducir la brecha digital, priorizando colectivos como mujeres, jóvenes y mayores de 45 años.

Para el desarrollo del Programa DESAFÍO ACTIVA FOR WOMEN se licitan lo siguientes lotes:

- **Lote 1:** Servicios para el desarrollo de acciones de formación y mentorización presencial (Talleres prácticos y Asesoramiento).
- **Lote 2:** Servicios para el desarrollo de acciones de promoción y concienciación.

2. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

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

Lote 1: Servicios para el desarrollo de acciones de formación y mentorización presencial (Talleres prácticos y Asesoramiento)

La Cámara de Comercio de Sevilla precisa contratar los servicios de formación y mentorización con el objetivo de que un grupo de 120 personas completen con éxito un itinerario de 30 horas de formación y 40 personas seleccionadas de las 120, reciban 20 horas de mentorías individualizadas. El programa se estructura en cuatro ediciones:

- **Servicios de formación:**
 - o Participación de 30 personas por edición, alcanzando un total de 120 participantes.
 - o Cada edición incluirá 30 horas de formación, lo que supone una carga total de 120 horas de formación grupal (30h × 4 ediciones).
- **Servicios de mentorización individual:**
 - o En cada edición se seleccionarán 10 participantes, provenientes del grupo de 30 formados, para recibir un proceso de mentoría individualizada.
 - o Cada participante recibirá 20 horas de mentoría, alcanzando un total de 200 horas por edición (20h × 10 personas).
 - o En el conjunto del programa, la carga total ascenderá a 800 horas de mentorización (200h × 4 ediciones).

- Distribución por ediciones:
 - o Edición 1: 30 participantes en formación + 10 en mentorización.
 - o Edición 2: 30 participantes en formación + 10 en mentorización.
 - o Edición 3: 30 participantes en formación + 10 en mentorización.
 - o Edición 4: 30 participantes en formación + 10 en mentorización.

Concepto	Descripción	Horas por Edición	Horas Totales	Coste Estimado	Precio Máximo Hora
Honorarios de Mentorías Individualizadas	Cubre las 20 horas de mentoría personalizada para 40 personas participantes. Este acompañamiento es clave para la implementación práctica y la resolución de retos específicos de cada proyecto.	20	800	56.000€	70€
Honorarios Docentes - Formación Grupal Presencial	Corresponde a la impartición de 30 horas presenciales por edición. Estas sesiones se centran en la formación experiencial, el trabajo en equipo y la aplicación de metodologías prácticas. (30h x 4 ediciones)	30	120	12.000€	100€
Creación de Materiales y Recursos Didácticos	Abarca el diseño, maquetación y producción de todos los materiales de apoyo para las participantes: manuales, plantillas descargables, guías prácticas, ejercicios y otros recursos que quedarán a su disposición de forma permanente. (28 videos 4 píldoras de 5 minutos por temática)	28 videos	N/A	9.996€	357€ x video
TOTAL			920 horas	77.996€	

El servicio se organizará en 4 ediciones y se fundamentará en un enfoque integral que vincula el crecimiento personal de la persona con el desarrollo de su idea de negocio.

Acciones de Formación Grupal (30 horas por edición)

El programa formativo se estructura en los siguientes módulos o "retos":

MÓDULO	Objetivo	Contenido	H. Presencial
Emprendimiento (5h):	Ayudar a los emprendedores a conocer sus puntos fuertes, sus intereses su personalidad y su compatibilidad con otros emprendedores	<ul style="list-style-type: none"> • Fundamentos Lean Startup. • Metodología Customer Discovery (entrevistas y observación). • Diseño de la Propuesta de Valor (Value Proposition Canvas). 	5
Lean y Clientes	Construir ideas de negocio basadas en necesidades reales del mercado y evitar el error de crear sin validez empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> • Fundamentos Lean Startup. • Metodología Customer Discovery (entrevistas y observación). • Diseño de la Propuesta de Valor (Value Proposition Canvas). 	5
Modelos de negocio	Entender, diseñar y estructurar la viabilidad económica del proyecto emprendedor.	<ul style="list-style-type: none"> • Business Model Canvas (BMC). • Segmentación de clientes. • Definición de canales y flujo de ingresos/costes. • Validación financiera básica. 	5
Prototipos y Productos	Convertir la idea abstracta en una versión tangible (MVP) para testear con clientes sin necesidad de programación	<ul style="list-style-type: none"> • Concepto de Producto Mínimo Viable (MVP). • Prototipado rápido. • Herramientas No-Code (Canva, Figma, Tally, Carrd, impuestos, beneficio, colchón). Herramienta básica con Google Sheets. 	5
Desarrollo de Productos con No-code	Desarrollo de prototipos ágiles para testear con clientes sin necesidad de programación	<ul style="list-style-type: none"> • Herramienta No-code (Canva, Figma, Tally, Carrd, impuestos, beneficio, colchón). Herramienta básica con Google Sheets. 	5
Presentaciones de Alto Impacto	Desarrollar habilidades de comunicación y oratoria para defender la iniciativa ante clientes o inversores.	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura del Pitch emprendedor. • Storytelling y narrativa visual. • Técnicas de oratoria y lenguaje no verbal. • Práctica de Pitch en 3 minutos. 	5
		Total Horas	30

Acciones de Mentorización Individualizada (20 horas por 40 participantes)

Se contratará un servicio de mentorización de 800 horas (20 horas por 40 participantes).

La mentorización se centrará en el crecimiento dual de la persona y su proyecto, con las siguientes fases:

- **Fase 1. Mentoría de Diagnóstico Integral (2 horas):** Diagnóstico de competencias, motivaciones y bloqueos personales y su influencia en la gestión para crear un plan de acción dual.
- **Fase 2. Mentorías de Acompañamiento Experto (18 horas):** Implementación del plan de acción, abordando retos técnicos del negocio y el desarrollo de habilidades de liderazgo y gestión emocional.

Características Indispensables y Medios

Gestión de Cohortes y Garantía de Resultados: Será obligación esencial del adjudicatario el objetivo de que un grupo de 120 personas en 4 ediciones, finalicen cada edición, sin que ello suponga un coste adicional.

- 30 personas en la primera edición
- 30 personas en la segunda edición
- 30 personas en la tercera edición.
- 30 personas en la cuarta edición.

Medios Materiales: El adjudicatario aportará todos los manuales, plantillas y recursos, incluyendo al menos 28 píldoras de vídeo. Deberá proporcionar y costear las licencias de software necesarias, priorizando el uso de la plataforma Circle.so o una de características equivalentes.

Medios Personales: Se adscribirá un equipo, incluyendo un/a coordinador/a, un equipo de al menos 6 docentes y un equipo de al menos 4 mentores. Para las mentorías, será requisito indispensable acreditar experiencia directa empresarial.

Se requiere una persona a disposición para la dirección del contrato debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Experiencia acreditable poniendo en marcha y dirigiendo al menos 2 empresas que hayan superado los 10 años de vida.
- Titulación superior y formación específica en MBA y Marketing Digital.

- Formación de al menos 150 horas en el uso de Inteligencia Artificial realizada en los últimos 6 meses.

Experiencia acreditable desde 2022 como:

- Coordinador de al menos 6 proyectos de captación y comunicación de proyectos de apoyo a personas emprendedoras con al menos, siendo al menos 3 cofinanciados por el FSE.
- Coordinación de al menos 2 proyectos de captación de participantes y comunicación para programas específicos de apoyo a emprendedores con al menos 200 participantes en total.
- Organizador de congreso presencial con versión también en streaming para más de 250 personas.
- Coordinación de al menos 3 proyectos de formación y emprendimiento para la Administración pública.
- Gestión de al menos 3 espacios de coworking de apoyo a emprendedores con financiación pública.
- Dirección de videopodcast sobre emprendimiento con un mínimo de 2 episodios mensuales y 12 episodios en los últimos 6 meses, y publicado al menos en Youtube y Spotify.

Empresa adjudicataria debe:

- Disponer de plataforma propia de gestión de la formación en la que alojar contenidos y desde la que realizar eventos online de forma totalmente integrada y con una capacidad de al menos 500 participantes.
- Disponer de una plataforma web propia especializada en la captación de alumnos o participantes para programas formativos de terceras partes.

Lote 2: Servicios para el desarrollo de acciones de promoción y concienciación

El objetivo de este lote es la contratación de los servicios de asistencia técnica para el diseño y ejecución de una estrategia integral de comunicación, marketing y captación que asegure la máxima difusión del programa y la consecución de **120 participantes** (30 por edición o cohorte) requeridas.

Acciones de Marketing y Captación Especializada

El adjudicatario deberá desarrollar una estrategia que combine acciones digitales y territoriales:

- **Acciones Digitales Estratégicas:**

- Desarrollo y mantenimiento de una página web (landing page) optimizada para la captación, con formularios de inscripción y toda la información relevante del programa.
- Creación y gestión de contenido específico y campañas publicitarias en redes sociales (LinkedIn, Instagram, Facebook, etc.), con un mínimo de 50 publicaciones en cada red principal durante la vigencia del contrato.
- Implementación de campañas de email marketing dirigidas a bases de datos segmentadas, asociaciones empresariales, entidades colaboradoras y otros agentes de interés.
- Diseño y producción de material promocional digital (cartelería, folletos, vídeos) que cumpla con las obligaciones de visibilidad del FSE+.

- **Acciones Territoriales:**

- Organización y ejecución de visitas estratégicas a entidades colaboradoras clave (asociaciones de empresarios, centros de emprendimiento, parques tecnológicos, institutos y universidades) en la provincia de Sevilla para presentar el programa y establecer sinergias.
- Realización de charlas y sesiones informativas en distintas localidades para promocionar el proyecto directamente entre los colectivos objetivo.

Eventos de Promoción y Comunidad

El adjudicatario será responsable de la organización integral de los siguientes eventos:

- **Eventos de Captación y Sensibilización:**

- Se organizarán un total de **8 eventos** (2 por cada edición del

programa).

- **Objetivo:** Dar a conocer el programa, sensibilizar sobre las temáticas del mismo (emprendimiento tecnológico, transformación digital, liderazgo, inteligencia artificial) y conseguir la captación de nuevas personas para las futuras ediciones.
- **Gestión:** El adjudicatario se encargará de la organización integral, lo que incluye el alquiler del espacio, la dotación de medios audiovisuales, la contratación de al menos 2 ponentes expertos por evento y la promoción para asegurar una asistencia mínima de **70 participantes** por evento.

Medios Personales

El licitador deberá adscribir al proyecto los siguientes perfiles profesionales:

- **Un/a Especialista en Marketing y Comunicación:**
 - **Formación:** Titulación universitaria en Marketing, Publicidad, Comunicación o similar.
 - **Experiencia:** Al menos 3 años de experiencia en la gestión de campañas de marketing digital y organización de eventos, preferiblemente en proyectos dirigidos a pymes o emprendedores.
- **Un/a Profesional de Soporte Administrativo y de Captación:**
 - **Formación:** Formación Profesional de Grado Superior (CFGS) o equivalente.
 - **Experiencia:** Al menos 2 años de experiencia en tareas administrativas, gestión de bases de datos, contacto con clientes o participantes y apoyo en la organización de eventos.

Para demostrar la experiencia requerida en ambos lotes 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.

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