

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA EJECUCIÓN DE LAS ACCIONES FORMATIVAS, MENTORÍAS INDIVIDUALIZADAS EN MATERIA DE EMPRENDIMIENTO Y PROMOCIÓN Y EJECUCIÓN DE 2 JORNADAS DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS “*DEMO DAY*” DESTINADAS A EMPRENDEDORES DEL PROYECTO IMPULSA STARTUP, COFINANCIADO POR EL PROGRAMA FSE+ DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN, EMPLEO Y ECONOMÍA SOCIAL 2021-2027

Expediente 01/2026

1. OBJETO DEL CONTRATO

El objeto del contrato es la prestación de los servicios de asistencia técnica para la ejecución de las acciones formativas, mentorías individualizadas en materia de emprendimiento y promoción y ejecución de dos jornadas de presentación de proyectos “*demo day*” 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, mentorías individualizadas en materia de emprendimiento, promoción y ejecución de la jornada de presentación de proyectos “*demo day*” 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 los emprendedores que puedan llegar a conseguir un producto mínimo viable.
- Mentorización de emprendedores y proyectos para que puedan hacer crecer sus startups.

- Presentación de los proyectos ante expertos en dos sesiones *Demo Day* para que los proyectos se puedan convertir en 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 (95 horas totales).
- **Lote 2:** Servicios para el desarrollo de las acciones de asesoramiento y mentorización presencial del Proyecto IMPULSA STARTUP. (252 horas totales)
- **Lote 3:** Servicios para la promoción y ejecución de 2 jornadas de presentación de proyectos o *Demo Day* presencial.

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

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 2026.

Deberá tener una **carga lectiva de 95 horas**.

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

❖ Módulo 1: *Lean Startup* y Modelos de Negocio

Está demostrado que hoy en día, los emprendedores y startups que triunfan son aquellos que son capaces de crear un producto/servicio inicial y mediante la evolución continua adaptarlo a la mayor velocidad posible a las demandas del mercado.

En este módulo de 10 horas, se tienen que trabajar de forma presencial:

- Filosofía *Lean Startup*
- Ciclo Aprendizaje

- Fundamentos Empresariales
- Fundamentos Lean Startup
- Diseño y Conceptuación de Modelos de Negocio
- Tipologías de Modelos de Negocio y Fases de Implementación.

❖ Módulo 2: Producto Mínimo Viable

En este módulo se tienen que trabajar los conceptos fundamentales para la definición de un Producto Mínimo Viable.

Técnicas y procedimientos para la construcción de PMV respetando los condicionantes de: Tiempo, Coste y Aporte de Valor para el mercado como elementos fundamentales para aumentar la tasa de éxito de las *startups*.

En este módulo de 10 horas, se tienen que trabajar de forma presencial:

- Generación de hipótesis de negocio.
- Mínimo producto viable.
- Estrategias de validación.
- Ejemplos de MVP
- Experimentos y MVP
- Tipos de MVP
- Tipos de pivote

❖ Módulo 3: Marketing digital e *Inbound* MK

La promoción y la comercialización de la solución de la *startup* es básico para alcanzar el *product market fit* necesario que permita a la startup avanzar en la dirección adecuada. Para el Marketing Digital así como *Inbound* Marketing son fundamentales para crear un *funnel* continuo de *leads* / prospectos que puedan convertirse en clientes de la empresa.

En este módulo de 10 horas, se tienen que trabajar de forma presencial:

- Fundamentos de Márketing Digital
- El nuevo enfoque del marketing: del producto al consumidor
- La influencia de Internet en el marketing
- Estrategias de análisis de mercado
- Cómo aproximarnos al consumidor
- Tipos de consumidores
- Técnicas de estudio del consumidor
- ¿Qué es el *Buyer* Persona?
- Creación del *Buyer* Persona
- *Buyer's Journey*: el camino del comprador

- Definición de Canales en función de cada etapa del camino del comprador
- Medios propios, pagados y ganados
- Marketing en buscadores (SEO y SEM)
- *Customer Lifetime Value* o valor de vida del cliente
- Plan de marketing e integración con el plan *offline*

❖ Módulo 4: Lanzamiento de Producto al Mercado

La creación de una solución (producto o servicio) por parte de un emprendedor o una *startup* requiere un esfuerzo muy relevante: Construcción solución, alineamiento del equipo, inversión de tiempo y dinero, esfuerzo comercial, coste de oportunidad. Todo ese esfuerzo puede ser en vano si el proceso de lanzamiento del producto al mercado no es el adecuado.

Un error muy común de las *startups* es crear el producto y lanzarlo al mercado sin generar el entorno adecuado para obtener atención del cliente y convertirlo en ventas.

En este módulo de 9 horas, se tienen que trabajar de forma presencial:

- Generación Comunidad
- Generación Expectativas e Interés sobre el producto
- Implantación de procesos de *Onboarding*
- Implantación de Procesos de *Engagement*
- Lanzamiento del producto
- Medios de evaluación de las acciones

❖ Módulo 5: Ventas

Tras las sesiones anteriores y ya definidos los aspectos principales del modelo de negocio, de forma complementaria al plan de marketing, debe construirse la estructura comercial.

En este módulo de 9 horas, se tienen que trabajar de forma presencial:

- Proceso de ventas
- Cualificación de clientes
- Propuesta,
- Argumentario
- Objeciones
- Negociación
- Fidelización
- Técnicas de incremento del ticket medio

- Venta consultiva
- Venta compleja.

❖ Módulo 6: *Growth Hacking*

Una vez que la solución de la *startup* está presente en el mercado y ha alcanzado una validación adecuada (*Product-Market-Fit*) y el negocio ha alcanzado una estabilidad suficiente (viabilidad económica) es el momento de pensar en los motores de Crecimiento de la *startup*.

En este módulo de 9 horas, se tienen que trabajar de forma presencial:

- Cultura *Data Driven*: Cualitativo y Cuantitativo
- Proceso de Experimentación
- *Sales, Marketing & Product-Led Growth*
- *Loops* de crecimiento
- *Onboarding* y Activación
- Activación tardía y temprana
- *Engagement* y Hábitos
- Adopción y Recurrencia
- Modelos de *Pricing*
- Producto como motor
- Identificación y definición de los motores de crecimiento en función de su modelo de negocio particular.
- Hoja de ruta para la implementación de dichos motores de crecimiento

❖ Módulo 7: Inteligencia Artificial, *No Code* y *Low Code*

Con el desarrollo de la Inteligencia artificial y la proliferación masiva de herramientas *No Code* y *Low Code* para agilizar los procesos de negocios sin necesidad de tener conocimientos de programación y teniendo clara de que la prioridad para cualquier *startup* es "*time to market*", vemos imprescindible el conocimiento de estas plataformas y cómo pueden ser integradas eficazmente en las *startups* para acelerar su crecimiento y optimizar sus operaciones.

En este módulo de 10 horas, se tienen que trabajar de forma presencial:

- Fundamentos de la programación *NoCode*
- Diseño y Desarrollo *NoCode*
- *NoCode* acelerada por la IA
- Automatización y conexión de aplicaciones
- Creación de Productos Mínimos Viables digitales.
- Creación de un Cuadro de mando para tu *startup* sin código

❖ Módulo 8: Finanzas

La educación financiera es una de las principales debilidades del sistema educativo, y como consecuencia también del ecosistema emprendedor, siendo el segundo motivo más importante de fracaso de las *startups*.

En este módulo de 10 horas, se tienen que trabajar de forma presencial:

- Fundamentos básicos para desarrollar un proyecto rentable, viable y sostenible económicamente desde sus inicios.
- Definición y planificación de los flujos de caja.
- Definición de márgenes.
- Definición de fuentes de financiación e inversión, en cada momento y fases del proyecto.
- Planificación financiera.
- Elaboración y análisis de estados financieros.
- Elaboración y creación del Presupuesto.
- Herramientas digitales para las finanzas.

❖ Módulo 9: Inversión

La planificación de fuentes de financiación, públicas y privadas, es fundamental para poder apalancar el crecimiento y escalado del proyecto emprendedor.

En este módulo de 8 horas, se tienen que trabajar de forma presencial:

- Fundamentos básicos de inversión.
- Tipos de inversores y modalidades de capital riesgo.
- Métodos de valoración de las *startups*.
- Diseño de rondas de inversión.
- Preparación del *pitch deck* para inversores.
- *Reporting* y gestión de socios e inversores.

❖ Módulo 10: Comunicación y presentación de proyectos

Este módulo se centra en la habilidad de comunicar y presentar proyectos de manera efectiva dentro del contexto de una *startup*.

En este módulo de 10 horas, se tienen que trabajar de forma presencial:

- Estructurar una presentación clara y persuasiva que capte la atención de inversores clientes y otros *stakeholders* clave.
- Técnicas de *storytelling* para conectar emocionalmente con la audiencia.

- La importancia de un diseño visual impactante y el uso óptimo de herramientas digitales para reforzar el mensaje.

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

- El contenido específico de las sesiones tendrá que adaptarse a las necesidades, características y madurez 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.
- Todo el material deberá estar subido en la plataforma propiedad de la Cámara de Sevilla Thrivecart Learn.
- Diseño y preparación del material formativo e impartición de 20 sesiones en total con una duración de 95 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.

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 CFGS (Ciclos Formativos de Grado Superior) o superior en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Relaciones Laborales, ADE, Derecho, Administración y Finanzas o equivalente.
- Contar con experiencia en la coordinación de programas de incubación y/o aceleración de al menos 20 programas.
- Contar con experiencia en la coordinación de programas de incubación y/o aceleración en al menos 7 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, 6 docentes.

El Experto en Lean Startup y diseño de modelos de negocios, deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo CFGS (Ciclos Formativos de Grado Superior) o superior en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Relaciones Laborales, ADE, Derecho, Administración y Finanzas o equivalente.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de al menos, 3 años y 150 horas de docencia en la materia.
- Haber participado como experto docente de estos módulos en programas de incubación y/o aceleración con emprendedores tecnológicos, en al menos 20 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.

El Experto en Márketing y lanzamientos, deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo Máster en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Márketing y publicidad.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de al menos, 3 años y 150 horas de docencia en la materia.
- Haber participado como experto docente de estos módulos en programas de incubación y/o aceleración con emprendedores tecnológicos, en al menos 20 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.

El Experto en Growth, deberá cumplir lo siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo CFGS (Ciclos Formativos de Grado Superior) o superior en las áreas de Márketing Digital, Analítica de datos.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de al menos, 3 años y 150 horas de docencia en la materia.
- Haber participado como experto docente de estos módulos en programas de incubación y/o aceleración con emprendedores tecnológicos, en al menos 20 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.

El Experto en IA y Low Code, deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo CFGS (Ciclos Formativos de Grado Superior) o superior en las áreas de Ingeniería, matemáticas, física.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de al menos, 2 años y 100 horas de docencia en la materia.
- Haber participado como experto docente de estos módulos en programas de incubación y/o aceleración con emprendedores tecnológicos, en al menos 5 programas.

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

El Experto en Finanzas, deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo CFGS (Ciclos Formativos de Grado Superior) o superior en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Relaciones Laborales, ADE, Derecho, Administración y Finanzas o equivalente.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de al menos, 5 años y 200 horas de docencia en la materia.
- Haber participado como experto docente de estos módulos en programas de incubación y/o aceleración con emprendedores tecnológicos, en al menos 20 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.

El Experto Inversor, deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo CFGS (Ciclos Formativos de Grado Superior) o superior en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Relaciones Laborales, ADE, Derecho, Administración y Finanzas o equivalente.
- Contar con experiencia en la impartición de formación de al menos, 2 años, y 100 horas de docencia en la materia.
- Haber participado como experto docente de estos módulos en programas de incubación y/o aceleración con emprendedores tecnológicos, en al menos 20 programas. Para demostrar la experiencia deberá aportar acreditaciones de las entidades organizadoras de los programas.
- Ser inversor, o formar parte de algún fondo o club de inversión.

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

La Cámara de comercio de Sevilla, precisa contratar mentorías especializadas para emprendedores tecnológicos (startups) en modalidad presencial para dar cobertura a la demanda de los participantes del programa en 2026, pudiendo tener una carga de hasta 12 horas por proyecto, para un máximo de 20 proyectos ($12 \times 20 = 240$ horas), más 3 sesiones de mentoría grupal de 4 horas (12 horas), alcanzando un total máximo de 252 horas de mentorización. Se pretende contratar **252 horas de mentorización**.

El programa de asesoramiento y mentorización especializado incluye un paquete de 26 horas para cada proyecto, que seguirán 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

Estas sesiones deberán ser presenciales con una carga horaria de 2 horas por equipo de emprendedores.

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

Estas sesiones deberán ser presenciales con una carga horaria de 2 horas por equipo de emprendedores.

Se deberá 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

Estas sesiones deberán ser presenciales con una carga horaria de 2 horas por equipo de emprendedores.

Se deberán de 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

Estas sesiones deberán ser presenciales y grupales con una carga horaria de 4 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

Estas sesiones deberán ser presenciales y grupales con una carga horaria de 4 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

Estas sesiones deberán ser presenciales y grupales con una carga horaria de 4 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

Estas sesiones deberán ser presenciales con una carga horaria de 2 horas por equipo de emprendedores.

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

Estas sesiones deberán ser presenciales con una carga horaria de 2 horas por equipo de emprendedores.

Se persigue que cada equipo de emprendedores sea capaz de ejecutar una estrategia de validación a través de encuestas, entrevistas y otros formatos, de cara a 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

Estas sesiones deberán ser presenciales con una carga horaria de 2 horas por equipo de emprendedores.

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

Estas sesiones deberán ser presenciales con una carga horaria de 2 horas por equipo de emprendedores.

Durante esta sesión individual con cada equipo de emprendedores se responderá a la pregunta de si ¿es invertible el proyecto? o ¿puedo hacer *bootstrapping* (autofinanciar el proyecto con los propios ingresos)?

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 referencia a la **Metodología Camaratech** y a los distintos pasos que la componen describe el **marco metodológico completo** del programa. La suma de horas que resulta de detallar todos los pasos (26 horas) **no implica que esas horas deban ejecutarse íntegramente por cada proyecto**, ni constituye un paquete horario adicional.

La empresa adjudicataria deberá:

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

Realizar informes de cada sesión y mantenerlos en un espacio habilitado por la Cámara de Sevilla 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 252 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 N1 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:

- o 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 CFGS (Ciclos Formativos de Grado Superior) 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.

- o Tendrá que aportar, al menos, 2 mentores.

Perfil:

El mentor generalista deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo CFGS (Ciclos Formativos de Grado Superior) 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 CFGS (Ciclos Formativos de Grado Superior) 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.

Lote 3: Servicios para la promoción y ejecución de 2 jornadas de presentación de proyectos o *Demo Day* presencial.

Como finalización del Programa, los proyectos más avanzados deberán de presentarse a un Jurado compuesto por inversores, fundadores de otras *startups* y otros agentes del ecosistema emprendedor.

El objetivo de este lote es dar a conocer el Programa Impulsa Startup dentro del Ecosistema de Emprendimiento sevillano y dar a conocer los proyectos más avanzados a inversores que en un futuro cercano puedan invertir en dichos proyectos.

Se pretenden realizar 2 ediciones de este *Demo Day*.

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

- El evento deberá contar con la asistencia de un mínimo de 5 inversores y 10 agentes del ecosistema de emprendimiento.
- Se deberá contar también con una "ponencia estrella" relacionada con el mundo del emprendimiento.

La 'ponencia estrella' deberá ser impartida por un emprendedor o emprendedora considerado caso de éxito.

A estos efectos, se considerará caso de éxito aquella persona que haya fundado o cofundado una empresa en activo y que haya alcanzado al menos uno de los siguientes hitos verificables:

- Haber alcanzado un crecimiento relevante y sostenido del proyecto.
- Haber obtenido financiación pública o privada (subvenciones competitivas, inversión privada, capital riesgo, *business angels*, u otros instrumentos equivalentes).
- Haber desarrollado un proceso de escalado del modelo de negocio, ya sea a nivel nacional o internacional.
- Haber participado como proyecto destacado o caso de referencia en programas de incubación, aceleración o innovación reconocidos.
- Haber recibido premios, reconocimientos o distinciones vinculados al emprendimiento, la innovación o el desarrollo empresarial.

La persona propuesta como ponente deberá ser validada previamente por la Cámara de Comercio de Sevilla, que podrá solicitar la sustitución del perfil si considera que no se ajusta a los criterios establecidos.”

La empresa adjudicataria deberá aportar, junto con la propuesta del ponente, una **breve justificación del cumplimiento de al menos uno de los hitos anteriores**, que será objeto de validación por la Cámara de Comercio de Sevilla.

- Para el evento se tiene que tener en cuenta que solo puede haber un máximo de 100 personas asistentes contando los 20 emprendedores que participarán en el evento, los 5 inversores y 10 agentes. La promoción y captación correrá a cargo de la empresa adjudicataria
- Se deberá constituir un Jurado de 6 integrantes 3 inversores y 3 agentes.
- El evento deberá emitirse por *streaming* en directo a través de un canal digital previamente consensuado y validado por la Cámara de Comercio de Sevilla (por ejemplo, YouTube, Vimeo u otra plataforma equivalente), y deberá quedar grabado en su totalidad. La empresa adjudicataria será responsable de la producción técnica, emisión y grabación, debiendo entregar a la Cámara de Comercio de Sevilla la grabación íntegra del evento en formato digital, así como los derechos de uso, difusión y archivo del material generado, sin coste adicional.
- Al finalizar el evento se realizará un cóctel para un máximo de 100 personas, cuyo coste y organización estarán incluidos en el precio del lote y correrán a cargo de la empresa adjudicataria.
- El espacio y los medios audiovisuales correrán por cuenta de la empresa adjudicataria.

- Si es necesario pagar el desplazamiento de los inversores, correrá también por cuenta de la empresa adjudicataria.

La empresa/ entidad adjudicataria deberá aportar:

- Una figura de coordinación del evento, que tendrá relación directa con el equipo ligado al proyecto en la Cámara de Comercio de Sevilla.

Esta figura tendrá que cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo CFGS (Ciclos Formativos de Grado Superior) o superior en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Relaciones Laborales, ADE, Derecho, Administración y Finanzas o equivalente.
- Contar con experiencia en la coordinación de programas de incubación y/o aceleración de al menos 20 programas, y organización de al menos 5 eventos *Demos Days*.

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.

- Dos personas del equipo técnico con los siguientes perfiles:
 - Una persona especialista en marketing, que se encargue de la proporción del evento en diversos medios.

Esta figura tendrá que cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo Master en Márketing o equivalente.
- Contar con experiencia en la promoción y captación de emprendedores para eventos de programas de incubación y aceleración, de al menos 5 eventos *Demos Days*.

A los efectos de este pliego, se entenderá por *Demo Day* un evento presencial en el que emprendedores o startups presentan públicamente sus proyectos ante un jurado, inversores, agentes del ecosistema emprendedor, con el objetivo de dar visibilidad a los proyectos, facilitar la evaluación externa y promover oportunidades de inversión o colaboración. Se considerarán válidos, a efectos de acreditar la experiencia requerida, aquellos eventos que, aun recibiendo una denominación distinta, cumplan con las características descritas

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.

- Un profesional de la administración encargado del contacto con participantes, ponentes, documentación ligada al evento, etc.

Esta figura tendrá que cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con un nivel formativo CFGS o superior en las áreas de Ciencias Económicas y Empresariales, Relaciones Laborales, ADE, Derecho, Administración y Finanzas o equivalente.
- Contar con experiencia en la coordinación de eventos *Demo Days* de programas de incubación y/o aceleración de al menos 5 eventos *Demos Days*.

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
CAMARA OFICIAL DE COMERCIO,
INDUSTRIA, SERVICIOS Y NAVEGACIÓN
DIRECTOR GERENTE