PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS Y ADMINISTRATIVAS PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE DISEÑO Y DESARROLLO DE LA TERCERA Y CUARTA EDICIÓN DEL PROGRAMA DE PREPARACIÓN DE EMPRENDEDORES/AS E INVERSORES/AS Y 3ª Y 4ª EDICIÓN DE FOROS DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO "ESPOBAN" PARA LA FUNDACIÓN BAHÍA DE CÁDIZ PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO, ENMARCADOS EN EL PROYECTO ESPOBAN, COFINANCIADO EN UN 75% POR FEDER A TRAVÉS DEL PROGRAMA POCTEP. EXPEDIENTE Nº 01/2019.

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS Y ADMINISTRATIVAS

1. ÓRGANO DE CONTRATACIÓN

La Fundación Bahía de Cádiz para el Desarrollo Económico (en adelante CEEI)

CIF G-11.423.381

2. ANTECEDENTES

CEEI presentó en la 1ª Convocatoria del Programa INTERREG V-A España – Portugal (POCTEP) 2014-2020, Aprobado por la Comisión Europea (CE) en su Decisión C (2015) 893, el 12 de febrero de 2015, el proyecto ESPOBAN (Red de Business Angels Transfronteriza España-Portugal)

ESPOBAN, **proyecto cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, en el marco del Programa INTERREG V-A España – Portugal (POCTEP) 2014-2020,** se postula como un proyecto de apoyo a emprendedores y empresas que necesiten financiación para el desarrollo de sus proyectos empresariales a través de la puesta en marcha de la Red de Business Angels España – Portugal donde se agrupen a inversores privados, que tienen como objetivo común la toma de participación en nuevos proyectos empresariales, y a emprendedores y empresas que quieran poner en marcha su propia idea de negocio y necesitan financiación en una primera etapa de crecimiento.

En esta red se podrá encontrar un canal donde evaluar proyectos de inversión, y a su vez, compartir experiencias sirviendo de punto de encuentro entre inversores y emprendedores.

El objetivo de la RED es funcionar como catalizadora de dos posiciones básicas: por un lado, la OFERTA y por otro la DEMANDA de capital, con el doble objetivo de facilitar la aparición de nuevas iniciativas empresariales y mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

La Red de Business Angels España – Portugal pretende ser una red de ámbito regional que permita ampliar el acceso a la inversión privada para proyectos empresariales españoles y portugueses de manera que cubra todo el territorio Alentejo/Algarve/Andalucía, y que, a su vez, estos proyectos empresariales tengan la

posibilidad de llegar, a inversores de ámbito nacional e internacional a través de las sinergias existentes con otras Redes de Business Angels.

Los resultados del proyecto se verán reflejado de forma directa en el fomento al emprendimiento y la reducción del desempleo que pasan necesariamente por un refuerzo de la competitividad empresarial que se conseguirá a través de la aportación de capital privado en las ideas y proyectos empresariales para que puedan llevarse a cabo. Por lo tanto, la apuesta del proyecto se centra, tanto en la creación de nuevas empresas, como en el fomento de la introducción de nuevos productos y procesos en las existentes, apoyando las condiciones necesarias para aumentar el espíritu emprendedor y favorecer la generación de nuevas ideas empresariales sobre todo aquellas que presentan un potencial de generar mayor empleo y valor añadido.

Las zonas de actuación del proyecto y sus respectivos socios en cada zona de actuación son:

Beneficiarios	**Zona de Actuación**
Fundación Bahía de Cádiz para el Desarrollo Económico	Provincia de Cádiz
Diputación Provincial de Huelva	Provincia de Huelva
Diputación Provincial de Córdoba	Provincia de Córdoba
PRODETUR S.A.U.	Provincia de Sevilla
ANJE- Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios	Región del Algarve
Associação Centro de Incubação de Empresas de Base Tecnológica Vasco da Gama – Sines Tecnopolo	Región de Alentejo

El objetivo de esta licitación es el servicio de diseño y desarrollo de la tercera y cuarta edición del Programa de Preparación de Emprendedores/as e Inversores/as (actividad n.º 3) y de la tercera y cuarta edición del Foro de Inversión (actividad 4) del Proyecto Red de Business Angels España-Portugal “ESPOBAN”, aprobado en la 1ª Convocatoria del Programa INTERREG V A España-Portugal (POCTEP) 2014-2020 en el que participa como socio beneficiario CEEI Bahía de Cádiz.

3. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN

Procedimiento abierto por tramitación urgente, por cubrir una necesidad inaplazable, motivada por los plazos de ejecución establecidos del Proyecto ESPOBAN en el que se enmarca el contrato.

4. OBJETO DEL SERVICIO

La contratación que se solicita tiene por objeto la selección de una persona física o jurídica que preste el servicio de diseño y desarrollo de la tercera y cuarta edición del Programa de Preparación de Emprendedores/as e Inversores/as (actividad n.º 3) y de la tercera y cuarta edición del Foro de Inversión (actividad 4) del Proyecto Red de Business Angels España-Portugal "ESPOBAN", aprobado en la 1ª Convocatoria del Programa INTERREG V A España-Portugal (POCTEP) 2014-2020 en el que participa como socio beneficiario CEEI Bahía de Cádiz.

5. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO OBJETO DE CONTRATO

Los servicios a realizar consistirán en la realización de las acciones para la Tercera y Cuarta Edición del Programa de Preparación de Emprendedores/as e Inversores/as (actividad n.º 3) y de la Tercera y Cuarta Edición del Foro de Inversión (actividad n.º 4) del Proyecto Red de Business Angels España-Portugal "ESPOBAN" de acuerdo con lo descrito a continuación.

CIF G-11.423.381

5.1. 3ª Edición: 3º Programa de Preparación de Emprendedores/as e Inversores/as más 3º Foro de Inversión.

5.1.1. 3º Programa de Capacitación o Preparación de Emprendedores/as e Inversores /as (Actividad nº3)

Para el desarrollo del 3º Programa de Preparación de Emprendedores/as e Inversores/as descrito en el objeto del contrato, el servicio a realizar consistirá en el desarrollo de las CINCO acciones siguientes:

- Acción 1. Captación de Proyectos Empresariales / Emprendedores e Inversores.
- Acción 2. Formación Emprendedores/as.
- Acción 3. Formación de Inversores/as.
- Acción 4. Tutorizaciones a Emprendedores/as.
- Acción 5. Preparación de los Emprendedores/as al Foro de Inversión.

Dichas acciones se han de considerar "encadenadas" para cumplir con el desarrollo de la actividad n.º 3 del Proyecto "ESPOBAN", con los siguientes contenidos:

Acción 1. Captación de Proyectos Empresariales / Emprendedores.

La empresa adjudicataria será responsable de la captación de:

- Los proyectos empresariales participantes
- Los Inversores

que participarán en la 3ª edición del Programa de Capacitación y Tutorización de estos Proyectos Empresariales y la formación de Inversores.

El objetivo la captación será:

- Mínimo 25 proyectos empresariales que completen el Programa de Formación y Tutorización.
- Mínimo 10 inversores que completen el Programa de formación de Inversores.

Acción 2. Formación Emprendedores/as.

Consistirá en el diseño y elaboración de contenidos, materiales didácticos e impartición del Programa Formativo para Emprendedores/as, que deberá seguir lo indicado en el apartado de metodología que aparece más abajo.

Cada Programa Formativo está orientado, entre otros, a:

- Personas emprendedoras, prioritariamente con ideas o proyectos en constitución o empresas ya constituidas de base, preferentemente tecnológica.
- Directivos/as de empresas con base innovadora tanto en sus productos como en sus modelos de negocio.
- Profesionales dedicados al ecosistema emprendedor.

Los objetivos a alcanzar serán:

- Formar a emprendedores/as y profesionales competentes, íntegros y comprometidos no solo con el ecosistema emprendedor, sino también con la sociedad y el entorno que los rodea.
- Asesorar e informar a los nuevos/as emprendedores/as para la creación de sus empresas.
- Desarrollar acciones formativas para que los emprendedores/as sean capaces de gestionar eficazmente sus empresas.
- Dotar de recursos y habilidades directivas a los emprendedores/as para que sean capaces de poner en marcha sus proyectos empresariales.
- Potenciar la utilización de diferentes tipos de recursos que les permitan mejorar en su desarrollo empresarial.
- Potenciar el desarrollo de proyectos innovadores y con buenas perspectivas de éxito.

Características:

Los/as emprendedores/as participantes en esta acción serán previamente seleccionados por CEEI Bahía de Cádiz, conjuntamente con la empresa adjudicataria

conforme a los criterios establecidos por aquella, entre todas las solicitudes presentadas.

El Programa Formativo se llevará a cabo en la sede de CEEI Bahía de Cádiz en El Puerto de Santa María o en un lugar por determinar por CEEI Bahía de Cádiz.

- El número de iniciativas empresariales participantes en la formación **será de al menos 25**, de las cuales se seleccionarán un mínimo de 8 proyectos empresariales, para participar en el Foro de Inversión[1] posterior.
- El Programa formativo se realizará en la modalidad presencial.
- Horas lectivas por edición: CUATRO jornadas de 6 horas cada una. 24 horas totales.
- Espacio Networking: desayuno incluidos para los participantes.
- Distribución temporal: CUATRO jornadas establecidas de forma consecutiva o alternativa.
- Metodología a utilizar: “Lean Startup”.

CIF G-11.423.381

Metodología:

El Programa Formativo se desarrollará desde una perspectiva práctica con una sólida base conceptual, integradora de las experiencias de los docentes y de los participantes en el programa, fomentando el networking, a través del modelo Lean Startup.

> ***Lean Startup*** *es una manera de abordar el lanzamiento de negocios y productos que se basa en aprendizaje validado, experimentación científica e iteración en los lanzamientos del producto para acortar los ciclos de desarrollo, medir el progreso y ganar una valiosa retroalimentación de los clientes. De esta manera, las iniciativas empresariales pueden diseñar sus productos o servicios para cubrir la demanda de su base de clientes, sin necesitar grandes cantidades de financiación inicial o grandes gastos para lanzar un producto.*

Con esta metodología, se persigue eliminar las prácticas ineficientes y centrarse en incrementar el valor de la producción durante la fase de desarrollo.

Los contenidos mínimos de cada una de las jornadas serán:

1º jornada:

a) 1ª sesión: Identificación de la oportunidad de negocio (3 horas):

b) 2ª sesión: Diseño del modelo de negocio (3 horas):

1 La selección de los participantes será propuesta por el adjudicatario del contrato.

2º jornada:

a) 1ª sesión: Desarrollo del producto (3 horas):

b) 2ª sesión: Los motores de crecimiento y los canales comerciales (3 horas):

3ª Jornada:

a) 1ª sesión: Principales Conceptos Financieros (3 horas):

b) 2ª sesión: El pacto de socios (3 horas):

4ª Jornada:

a) 1ª sesión: Metodologías emprendedoras (3 horas):

b) 2ª sesión: Presentación del emprendimiento (3 horas):

En la memoria técnica se presentará el Panel de expertos formadores. Se presentará el currículum vitae de los ponentes de la formación propuestos.

Las sesiones de formación estarán abiertas a un número de asistentes adicionales a los mínimos exigidos en el presente pliego por invitación expresa de CEEI Bahía de Cádiz.

CIF G-11.423.381

Acción 3. Formación de Inversores/as.

Consistirá en el diseño y elaboración de contenidos, materiales didácticos e impartición del Programa Formativo para Inversores/as, que deberá seguir lo indicado en el apartado de metodología que aparece más abajo.

El objetivo de esta acción es la capacitación de Invesores/as para que participen en los Foros de Inversores de la Red de Business Angels España-Portugal “ESPOBAN”.

Características:

Los/as inversores/as privados participantes en esta acción serán previamente seleccionados por CEEI Bahía de Cádiz, conjuntamente con la empresa adjudicataria, entre todas las solicitudes presentadas a lo largo del tiempo de ejecución del proyecto. Así mismo, el adjudicatario aportará una cartera de al menos 10 inversores/as,, debidamente contrastados, que manifiesten su interés en participar en la red Business Angels y **que estén inscritos de forma exclusiva en la zona de actuación de la Provincia de Cádiz en el marco del proyecto ESPOBAN**, independientemente de que puedan participar en todos los Foros de Inversión que se organicen en el marco de la Red de Business Angels ESPOBAN.

El Programa Formativo se llevará a cabo en la sede de CEEI Bahía de Cádiz en El Puerto de Santa María o en un lugar por determinar por CEEI Bahía de Cádiz.

- El número de participantes por edición será entre 10 y 20 Inversores/as.
- El Programa Formativo será en la modalidad presencial.
- Horas lectivas por edición: Tipología-Conferencia. 1 jornada de 1 sesión de 1 hora de duración en total.
- Espacio Networking: desayuno.

Metodología:

Se realizará una conferencia una hora antes previa a la celebración del Foro de inversión.

Los contenidos a tratar serán los siguientes:

- Invertir en proyectos innovadores. El ecosistema emprendedor. Los Business Angels y su entorno. Quiénes son, qué buscan, qué no buscan, cómo invierten.
- Evaluar la forma en que se está gestionando el proyecto y su estado. La gestión de proyectos innovadores: lean startup.
- Entender el planteamiento de un proyecto innovador.
- Valoración del proyecto y la propuesta de inversión. Las claves para seleccionar proyectos para invertir.
- Negociar y cerrar la participación en el proyecto. Las condiciones requeridas para la participación de los Business Angels en las sociedades gestoras de proyectos innovadores.
- El pacto de socios.

Acción 4. Tutorizaciones a Emprendedores.

Consistirá en la mentorización/tutorización de los Planes de Empresa a los Emprendedores/as.

Los objetivos son:

- Formar a emprendedores/as y profesionales competentes, íntegros y comprometidos no solo con el ecosistema emprendedor, sino también con la sociedad y el entorno que los rodea.
- Asesorar e informar a los nuevos emprendedores/as para la creación de sus empresas.
- Dotar de recursos y habilidades directivas a los emprendedores/as para que sean capaces poner en marcha sus proyectos empresariales.
- Potenciar la utilización de diferentes tipos de recursos que les permitan mejorar en su desarrollo empresarial.

Características:

El servicio a prestar consiste en la tutorización de las iniciativas empresariales para el diseño de los modelos de negocio y el desarrollo de los planes de empresa que serán presentados en los Foros de Inversión.

El Programa de Tutorización a emprendedores se llevará a cabo en la sede de CEEI Bahía de Cádiz en El Puerto de Santa María o en un lugar por determinar por CEEI Bahía de Cádiz

Cada emprendedor/a o promotor/a de las distintas iniciativas empresariales, para poder asistir al Foro de Inversores/as, participará en un programa de mentoring o de tutoría personalizada, dirigido por profesionales especializados en el asesoramiento empresarial con el objetivo de conseguir la viabilidad de cada proyecto, basándose en la transferencia del conocimiento de experiencia del mentor/ tutor al emprendedor/a.

El/la mentor/ tutor/a, aconsejará, guiará, apoyará y estimulará al emprendedor/a, para que desarrolle su máximo potencial tanto a nivel personal como profesional, proporcionándole las herramientas necesarias para que pueda desarrollar su proyecto superando los obstáculos de manera profesional, asegurándose que toma las decisiones adecuadas para minimizar errores y garantizar su éxito.

Consiste en un acompañamiento previo al Foro de Inversores, para una adecuada puesta en marcha del proyecto de emprendimiento.

El/la mentor/ tutor/a experimentado colaborará con el/la emprendedor/a en descubrir sus limitaciones, a localizar financiación, a validar tanto su modelo de negocio como su plan de negocio y financiero, a gestionar las áreas donde el/la emprendedor/a pueda tener más dificultades, aplicando la metodología “Lean Startup”, el desarrollo ágil, la inteligencia financiera, etc.

Las especificaciones de este programa consistirán en:

- **Se realizarán 3 sesiones de tutorías por proyecto, presenciales u online (debiendo aportar en este segundo caso una evidencia inequívoca de su celebración, para la justificación de la acción), como mínimo de una hora de duración cada una**, con una separación suficiente, para que el promotor/a pueda trabajar en el plan de empresa y demás herramientas, que le permitan presentar el proyecto en el foro. Estas tutorías se realizarán en las instalaciones de CEEI Bahía de Cádiz en El Puerto de Santa María o en un lugar por determinar por CEEI Bahía de Cádiz.

  Además, se valorará que pueda existir más tutorías “online” y telefónicas de las previstas anteriormente.

- **Se tutorizarán un mínimo de 25 proyectos empresariales.**

Metodología:

El/la mentor/ tutor/a apoyará la realización de los soportes básicos para la presentación, así como la conceptualización del modelo de proyecto a presentar en el Foro.

Los objetivos y prioridades de las tutorías o mentoring serán los siguientes:

- Tutelar los proyectos empresariales, a través de sesiones presenciales con los/las emprendedores/ras para la presentación de los proyectos al foro de inversores.
- Supervisar el Plan de Empresa del Proyecto.
- Apoyo en la realización del Resumen Ejecutivo.
- Preparación de la presentación del proyecto ante los inversores/as.
- Viabilidad económica y financiera

El contenido del plan deberá contemplar entre otros los siguientes apartados (pudiendo ser modificado en función de la información que disponga la empresa y la necesidad de ampliar o agrupar la información): Datos Básicos del Proyecto, Promotores, Descripción de los Productos/Servicios, Descripción del Negocio, Análisis del Mercado, Plan Comercial, Organización y Personal, Inversiones Necesarias, Previsión de Cuentas de Resultados y Balances, Financiación Prevista.

Los criterios de selección para acudir al foro serán entre otros:

- El grado de madurez del proyecto
- El potencial de crecimiento real del proyecto y su escalabilidad
- Viabilidad técnica y económica del proyecto
- Conocimientos y experiencia del equipo promotor.
- La implicación del equipo promotor en las fases de formación y tutorización.

Acción 5. Preparación de los Emprendedores/as al Foro de Inversión.

El servicio consiste en preparar a los participantes del Programa Red de Business Angels ESPOBAN, en la presentación de sus proyectos al correspondiente Foro de Inversión. Se les formará en el conocimiento de técnicas para mejorar sus habilidades de comunicación y presentación de proyectos.

Consiste en un acompañamiento previo al Foro de Inversión y una puesta en marcha del proyecto del emprendedor. Se realizará al menos una jornada, con el objetivo de formar a los participantes, mediante herramientas útiles y de aplicación práctica, para que puedan defender adecuadamente la presentación de sus proyectos, en el Foro de Inversores/as.

Los objetivos específicos son:

- Construir guiones claros y efectivos de sus intervenciones en público.
- Superar contratiempos.
- Entrenamiento del lenguaje no verbal.
- Presentar de forma clara conceptos y esquemas de síntesis.
- Aprovechar el potencial de la imagen para generar emociones y comunicar.
- Manejar recursos para mantener la atención del público.
- Interpretar los signos del interlocutor para hacerse entender y persuadir.

Características:

El Programa de Preparación para el Foro de Inversión se realizará las instalaciones de CEEI Bahía de Cádiz en El Puerto de Santa María o en un lugar por determinar por CEEI Bahía de Cádiz.

Además, se valorará que pueda existir tutoría "online" y telefónica junto a las sesiones presenciales.

- El número de participantes será de un mínimo de 8 proyectos empresariales.
- El Programa Formativo será en la modalidad presencial.
- Distribución temporal como mínimo, por edición: UNA jornada de 1 sesión de 4 horas de duración en total.
- Espacio Networking: desayuno.

Metodología:

Se trata de un proceso de aprendizaje práctico, basado en el entrenamiento.

Se facilita un entrenamiento progresivo a través de breves presentaciones de los participantes. Escalonadamente se evalúan distintas aptitudes: superar alteraciones emocionales, captar la atención, dominar la estructura, dar ritmo a la exposición, utilizar buenos soportes, cerrar con eficacia, responder a preguntas...

Una grabación en vídeo para ayudar a la auto observación y al análisis de los mensajes verbales y no verbales. A partir de la revisión en vídeo, se aportan las bases teóricas de la materia y los refuerzos que impulsan el progreso individual.

Para ajustarse al máximo a la necesidad de los participantes, se le solicitará que traigan sus presentaciones y se trabaje sobre ellas desde el primer momento.

En esta jornada los participantes aprenderán a poner en práctica lo aprendido usando una metodología de aprendizaje dinámica, práctica, participativa y orientada a la acción. En ella se realizarán ejercicios individuales y en grupo, role-playing, vídeos, metáforas y feedback para que los participantes asimilen mejor los contenidos del programa.

El contenido mínimo para la dinámica de esta Jornada será:

- Clarificar el mensaje que quieres transmitir.
- Técnicas de presentaciones efectivas
- Como trasmitir la información
- Errores comunes para evitar
- Storytelling – “cuenta tu historia”
- ¿Qué transmites con tu lenguaje no verbal?
- Pautas para optimizar la comunicación
- Preparación emocional para la presentación

Al finalizar la acción formativa, se entregará a cada persona los archivos de su intervención grabada.

Al final de esta acción el adjudicatario propondrá al supervisor técnico de CEEI Bahía de Cádiz aquellos emprendedores que están mejor preparados para poder presentar sus proyectos al Foro de Inversión, para lo que se podrá emplear, entre otros, los siguientes criterios de selección:

- El grado de madurez del proyecto
- El potencial de crecimiento real del proyecto y su escalabilidad
- Viabilidad técnica y económica del proyecto
- Conocimientos y experiencia del equipo promotor.
- La implicación del equipo promotor en las fases de formación y tutorización.

Además, el adjudicatario proporcionará a los emprendedores seleccionados el asesoramiento y el apoyo necesario para la presentación de la documentación requerida para asistir al foro, en los plazos que se marcan para ello. Esta documentación será la siguiente:

- Plan de Negocio completo y revisado.
- Resumen Ejecutivo, que contenga la información del Plan de Empresa en plantilla estandarizada.
- Resumen del proyecto (100 palabras aproximadamente).
- Presentación Power Point o similar. Proporcionar modelo, contenido mínimo.

El contenido mínimo de esta documentación será supervisado por el Supervisor Técnico de CEEI Bahía de Cádiz, que seguirá las indicaciones que al respecto pueda disponer la Red de Business Angels España-Portugal.

Esta documentación deberá estar entregada a la CEEI Bahía de Cádiz, con tiempo suficiente de antelación a la celebración del Foro de Inversores.

Resumen de los Servicios a realizar por el contratista con los documentos entregables en este apartado:

Acción	Duración cada Edición	N.º Participantes por Edición	Entregables
1.- Formación a Emprendedores/as	4 jornadas (24 horas)	25 mínimo	Listado de asistencia. Control de asistencia a la formación del emprendedor firmado por los asistentes (mínimo 25). Cuestionario de satisfacción de la Formación del emprendedor. Informe de Valoración de los Emprendedores/as formados
2.- Formación de Inversores/as	1 jornada (1 hora)	Entre 10 y 20	Listado de asistencia firmado por los asistentes (entre 10 y 20). Informe de Valoración de los Inversores/as formados
3.- Tutorización a Emprendedores/as	3 sesiones por Emprendedor (min. 3 horas)	Mínimo 25	Actas de las sesiones de tutorización individuales a emprendedores firmadas Acta Tutorías con Emprendedores firmadas Seguimiento de Tutorías Informe de Valoración de Emprendedores/as y proyectos tutorizados Para cada Proyecto Empresarial: • Plan de Negocio completo y revisado de cada emprendedor • Resumen Ejecutivo, que contenga la información del Plan de Empresa. • Resumen del proyecto (100 palabras aproximadamente). • Presentación Power Point o similar. Proporcionar modelo, contenido mínimo.
4.- Preparación de Emprendedores/as al Foro de Inversión	1 jornada (4 horas)	Mínimo 8	Listado de asistencia firmado por los asistentes (mínimo 8).

CIF G-11.423.381

			Encuesta de satisfacción del programa de formación Informe de Valoración de Emprendedores/as y proyectos a presentar al Foro Listado de aquellos emprendedores que están mejor preparados para poder presentar sus proyectos al Foro de Inversión.

5.1.2. 3ª Edición Foro de Inversión (Actividad Nº4)

ESPOBAN es un proyecto de puesta en marcha de la Red de Business Angels España – Portugal con el que se da apoyo y ponen en contacto a emprendedores y empresas que necesiten financiación para el desarrollo de sus proyectos empresariales.

La actividad 4 del Proyecto ESPOBAN consiste en la realización de Foros de Inversión para facilitar esa puesta en contacto de emprendedores y empresas que quieran poner en marcha su propia idea de negocio y a inversores privados que les pueden aportar financiación en una primera etapa de crecimiento de estas ideas. Un punto de encuentro entre inversores y emprendedores.

Para el Foro de Inversión descrito en el objeto del contrato, el servicio a realizar consistirá en el desarrollo de las TRES acciones siguientes:

- *Acción 1: Presentación de Ideas de Negocio. Foro de Inversión.*
- *Acción 2: Rondas de Negociación.*
- *Acción 3: Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas*

Acción 1: Presentación de Ideas de Negocio. Foro de Inversión.

Consistirá en el diseño y desarrollo del Foro de inversión, como evento organizativo en el que se ponen en contacto a los emprendedores seleccionados para presentar sus proyectos como ideas de negocio y a los inversores que los analizan para posibilitar su apoyo financiero.

Los objetivos a alcanzar serán:

- Convocar la Jornada del Foro de Inversión en lugar establecido para ello, con los materiales de difusión oportunos y la invitación y/o facilitación de la comparecencia de los emprendedores e inversores que la Red de Business Angels España – Portugal haya convenido que estén presentes en cada Foro.
- Dinamizar la ceremonia de celebración del Foro de Inversión, a través de un maestro de ceremonias del Foro.

- Facilitar la logística para la disposición de espacios de encuentros privados entre emprendedores e inversores, con una agenda para poder mantener reuniones individuales, en caso de requerirse.

Características:

El Foro de Inversión se llevará a cabo en las instalaciones de CEEI Bahía de Cádiz o en un lugar por determinar por CEEI Bahía de Cádiz.

Se cubrirán aquellos gastos necesarios para la celebración (material de difusión, maestro de ceremonias, azafatas/os, catering, presencia de tecnologías de videostreaming o videoconferencia, entre otros).

- El número de emprendedores participantes será de un mínimo de 8 y el de inversores de un mínimo de 10.
- El Foro de Inversión se realizará en la modalidad presencial y on line haciendo uso de las tecnologías de videostreaming o videoconferencia, para que puedan tener acceso a estas sesiones todos los inversores "Business Angels" que haya convocado la Red de Business Angels España – Portugal.

CIF G-11.423.381

Metodología:

Cada edición se desarrollará siguiendo la mejor metodología disponible para la gestión y organización adecuada de los foros de inversión, que tendrá en consideración entre otras cuestiones:

A) Maestro de ceremonias, que controlará, entre otras, las siguientes cuestiones:

- Tiempo máximo para exponer la presentación – 5 minutos + turno de preguntas donde los Business Angels procederán a solventar aquellas dudas que se les puedan plantear, en su caso.
- Se irá avisando del tiempo disponible con señales visuales, debiendo finalizar la intervención en el momento en que sea avisado del cumplimiento de los 10 minutos. De no ser así, se interrumpirá la presentación sin finalizar.
- No se admite la proyección de vídeos con locución en las presentaciones. Como elemento audiovisual, se permitirán solo presentaciones en formato presentación (tipo power point o similar) y en todo caso, si se dispusiera de ello, algún prototipo o muestra de producto.
- Las presentaciones deben ser realizadas por el/los promotor/es del proyecto y en ningún caso por asesores del proyecto o personas distintas a los propios promotores del proyecto.
- El día del foro de inversión, se debe llegar al mismo con una antelación mínima de una hora.
- Se ruega a los emprendedores una apropiada indumentaria para el acto de presentación de proyectos.

- La Red de Business Angels España-Portugal entregará el resumen ejecutivo de los proyectos a los inversores que asistan al foro.

B) Espacios Networking para:

- Desayuno y aperitivo incluidos para los participantes el día de celebración del Foro de Inversión.
- Al finalizar cada Foro de Inversión, se pondrá a disposición de emprendedores e inversores las salas de reuniones con una agenda para poder mantener reuniones individuales, en caso de requerirse.

C) Medios y recursos para la retransmisión por videostreaming o videoconferencia del Foro de Inversión, para que pueda ser retransmitido a todos los inversores "Business Angels" que haya convocado la Red de Business Angels España – Portugal y ubicados en otras zonas.

Acción 2: Rondas de Negociación.

Consistirá en el acompañamiento de las relaciones que se establezcan entre los emprendedores e inversores una vez celebrado el Foro de inversión, con el asesoramiento de gabinete jurídico hasta que se produzca o no la decisión de entrar en los acuerdos de inversión en las ideas de negocio,

Los objetivos a alcanzar serán:

- Permitir los encuentros individuales o particulares de los inversores interesados en las ideas de negocio de los emprendedores que participan en cada una de las ediciones del Foro de Inversión, una vez concluidos estos.
- Asesoramiento jurídico de las necesidades e implicaciones de la relación de acuerdos Business Angels (contractual, fiscal, financiero, entre otros).

Características:

- El número de proyectos empresariales participantes en las Rondas de Negociación será, al menos, entre 4 y 8.
- Agenda o calendario para poder mantener reuniones individuales entre emprendedores e inversores.
- Gabinete jurídico: apropiado a la temática de ideas de negocio que se presenten en cada edición de Foro de Inversión y asesoramiento jurídico a aportar para que pueda materializarse el acuerdo financiero.

Metodología:

Cada acompañamiento se desarrollará siguiendo la mejor metodología disponible para la relación entre emprendedores e inversores que asisten a las ediciones de los Foros de inversión, así como para el asesoramiento jurídico que sea necesario prestar.

En esas Rondas de Negociación que tengan lugar en la agenda que necesiten cada relación de emprendedores con inversores se contará con la asistencia de un Gabinete Jurídico que resuelva las dudas de carácter legal (respecto a requerimientos fiscales, financieros, contractuales, etc.) que puedan surgir en esas reuniones mantenidas entre promotores e inversores.

Acción 3: Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas

Consistirá en el acompañamiento, con el asesoramiento de gabinete jurídico necesario, una vez llevadas a cabo las reuniones entre los Promotores y los Business Angels, en el entorno de la formalización de la aportación de capital para el desarrollo de las Ideas de Negocio.

Los objetivos a alcanzar serán:

- Permitir los acuerdos de los inversores interesados en las ideas de negocio con sus emprendedores que puedan resultar de cada una de las ediciones del Foro de Inversión, una vez concluidos estos.
- Asesoramiento jurídico oportuno para la materialización de estos acuerdos Business Angels (contractual, fiscal, financiero, entre otros).

Características:

- El número de acuerdos a realizar será, al menos de 6.
- Gabinete jurídico: apropiado a la temática de ideas de negocio que se presenten en cada edición de Foro de Inversión y asesoramiento jurídico a aportar para que pueda materializarse el acuerdo financiero.

Metodología:

Cada acompañamiento se desarrollará siguiendo la mejor metodología disponible para asegurar la materialización y la satisfacción de cada acuerdo realizado entre emprendedores e inversores interesados tras la edición del Foro de inversión, así como para el asesoramiento jurídico que sea necesario en el seguimiento mínimo de 1 mes, tras la entrada física de financiación en la idea de negocio.

Resumen de los Servicios a realizar por el contratista con los documentos entregables en este apartado:

Acción	Duración cada Edición	N.º Participantes por Edición	Entregables por cada Edición
1.- Presentación de Ideas de Negocio – Foro de Inversión	1 jornada (4 horas)	Mínimo 8 proyectos empresariales Mínimo 10 Inversores	Listado de asistencia. Control de asistencia de los inversores firmado por los asistentes. Listado de asistencia. Control de asistencia de los emprendedores firmado por los asistentes. Grabación del Foro de inversión. Cuestionario de satisfacción del Foro de los Inversores. Cuestionario de satisfacción del Foro de los Emprendedores. Informe de Valoración del Foro.
2.- Rondas de Negociación.		Entre 4 y 8 proyectos	Actas de las sesiones de las Rondas de Negociación Informe de Valoración de las Rondas de Negociación.
3.- Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas		Mínimo 6	Informe de Valoración de la Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas.

CIF G-11.423.381

Resumen de entregables.

El Resumen de los Servicios a realizar por parte del contratista y los documentos entregables son:

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN O PREPARACIÓN DE EMPRENDEDORES/AS E INVERSORES/AS (ACTIVIDAD N.º 3)

Acción	Duración cada Edición	N.º Participantes por Edición	Entregables
1.- Formación a Emprendedores/as	4 jornadas (24 horas)	Mínimo 25	Listado de asistencia. Control de asistencia a la formación del emprendedor firmado por los asistentes (Mínimo 25). Cuestionario de satisfacción de la Formación del emprendedor. Informe de Valoración de los Emprendedores/as formados
2.- Formación de Inversores/as	1 jornada (1 hora)	Entre10 y 20	Listado de asistencia firmado por los asistentes (entre 10 y 20). Informe de Valoración de los Inversores/as formados
3.- Tutorización a Emprendedores/as	3 sesiones por Emprendedor (min. 3 horas)	Mínimo 25	Actas de las sesiones de tutorización individuales a emprendedores firmadas Acta Tutorías con Emprendedores firmadas Seguimiento de Tutorías Informe de Valoración de Emprendedores/as y proyectos tutorizados Para cada Proyecto Empresarial: • Plan de Negocio completo y revisado de cada emprendedor • Resumen Ejecutivo, que contenga la información del Plan de Empresa. • Resumen del proyecto (100 palabras aproximadamente). • Presentación Power Point o similar. Proporcionar modelo, contenido mínimo.

4.- Preparación de Emprendedores/as al Foro de Inversión	1 jornada (4 horas)	Mínimo 8	Listado de asistencia firmado por los asistentes (Mínimo 8). Encuesta de satisfacción del programa de formación Informe de Valoración de Emprendedores/as y proyectos a presentar al Foro Listado de aquellos emprendedores que están mejor preparados para poder presentar sus proyectos al Foro de Inversión.

FORO DE INVERSIÓN (ACTIVIDAD Nº4)

Acción	Duración cada Edición	N.º Participantes por Edición	Entregables por cada Edición
1.- Presentación de Ideas de Negocio – Foro de Inversión	1 jornada (4 horas)	Mínimo 8 proyectos empresariales Mínimo 10 Inversores	Listado de asistencia. Control de asistencia de los inversores firmado por los asistentes. Listado de asistencia. Control de asistencia de los emprendedores firmado por los asistentes. Grabación del Foro de inversión. Cuestionario de satisfacción del Foro de los Inversores. Cuestionario de satisfacción del Foro de los Emprendedores. Informe de Valoración del Foro.
2.- Rondas de Negociación.		Entre 4 y 8 proyectos	Actas de las sesiones de las Rondas de Negociación Informe de Valoración de las Rondas de Negociación.
3.- Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas		Mínimo 6	Informe de Valoración de la Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas.

CIF G-11.423.381

5.2. 4ª Edición: 4º Programa de Preparación de Emprendedores/as e Inversores/as más 4º Foro de Inversión.

5.2.1. 4º Programa de Capacitación o Preparación de Emprendedores/as e Inversores /as (Actividad nº3)

Para el desarrollo del 4º Programa de Preparación de Emprendedores/as e Inversores/as descrito en el objeto del contrato, el servicio a realizar consistirá en el desarrollo de las CINCO acciones siguientes:

- Acción 1. Captación de Proyectos Empresariales / Emprendedores e Inversores.
- Acción 2. Formación Emprendedores/as.
- Acción 3. Formación de Inversores/as.
- Acción 4. Tutorizaciones a Emprendedores/as.
- Acción 5. Preparación de los Emprendedores/as al Foro de Inversión.

Dichas acciones se han de considerar "encadenadas" para cumplir con el desarrollo de la actividad n.º 3 del Proyecto "ESPOBAN", con los siguientes contenidos:

Acción 1. Captación de Proyectos Empresariales / Emprendedores.

La empresa adjudicataria será responsable de la captación de:

- Los proyectos empresariales participantes
- Los Inversores

que participarán en la 4ª edición del Programa de Capacitación y Tutorización de estos Proyectos Empresariales y la formación de Inversores.

El objetivo la captación será:

- Mínimo 10 proyectos empresariales que completen el Programa de Formación y Tutorización.
- Mínimo 5 inversores que completen el Programa de formación de Inversores.

Acción 2. Formación Emprendedores/as.

Consistirá en el diseño y elaboración de contenidos, materiales didácticos e impartición del Programa Formativo para Emprendedores/as, que deberá seguir lo indicado en el apartado de metodología que aparece más abajo.

Cada Programa Formativo está orientado, entre otros, a:

- Personas emprendedoras, prioritariamente con ideas o proyectos en constitución o empresas ya constituidas de base, preferentemente tecnológica.
- Directivos/as de empresas con base innovadora tanto en sus productos como en sus modelos de negocio.
- Profesionales dedicados al ecosistema emprendedor.

Los objetivos a alcanzar serán:

- Formar a emprendedores/as y profesionales competentes, íntegros y comprometidos no solo con el ecosistema emprendedor, sino también con la sociedad y el entorno que los rodea.
- Asesorar e informar a los nuevos/as emprendedores/as para la creación de sus empresas.
- Desarrollar acciones formativas para que los emprendedores/as sean capaces de gestionar eficazmente sus empresas.
- Dotar de recursos y habilidades directivas a los emprendedores/as para que sean capaces de poner en marcha sus proyectos empresariales.
- Potenciar la utilización de diferentes tipos de recursos que les permitan mejorar en su desarrollo empresarial.
- Potenciar el desarrollo de proyectos innovadores y con buenas perspectivas de éxito.

CIF G-11.423.381

Características:

Los/as emprendedores/as participantes en esta acción serán previamente seleccionados por CEEI Bahía de Cádiz, conjuntamente con la empresa adjudicataria conforme a los criterios establecidos por aquella, entre todas las solicitudes presentadas.

El Programa Formativo se llevará a cabo en la sede de CEEI Bahía de Cádiz en El Puerto de Santa María o en un lugar por determinar por CEEI Bahía de Cádiz.

- El número de iniciativas empresariales participantes en la formación **será de al menos 10**, de las cuales se seleccionarán un mínimo de 6 proyectos empresariales, para participar en el Foro de Inversión[2] posterior.
- El Programa formativo se realizará en la modalidad presencial.
- Horas lectivas por edición: DOS jornadas de 6 horas cada una. 12 horas totales.
- Espacio Networking: desayuno incluidos para los participantes.
- Distribución temporal: DOS jornadas establecidas de forma consecutiva o alternativa.
- Metodología a utilizar: “Lean Startup”.

2 La selección de los participantes será propuesta por el adjudicatario del contrato.

Metodología:

El Programa Formativo se desarrollará desde una perspectiva práctica con una sólida base conceptual, integradora de las experiencias de los docentes y de los participantes en el programa, fomentando el networking, a través del modelo Lean Startup.

> ***Lean Startup*** *es una manera de abordar el lanzamiento de negocios y productos que se basa en aprendizaje validado, experimentación científica e iteración en los lanzamientos del producto para acortar los ciclos de desarrollo, medir el progreso y ganar una valiosa retroalimentación de los clientes. De esta manera, las iniciativas empresariales pueden diseñar sus productos o servicios para cubrir la demanda de su base de clientes, sin necesitar grandes cantidades de financiación inicial o grandes gastos para lanzar un producto.*

Con esta metodología, se persigue eliminar las prácticas ineficientes y centrarse en incrementar el valor de la producción durante la fase de desarrollo.

Los contenidos mínimos de cada una de las jornadas serán:

1º jornada:

Sesión 1: Identificación de la oportunidad de negocio y Diseño del modelo de negocio (3 horas):

Sesión 2: Desarrollo del producto y Los motores de crecimiento y los canales comerciales (3 horas).

2ª Jornada:

Sesión 1: Principales Conceptos Financieros y El pacto de socios (3 horas).

Sesión 2: Metodologías emprendedoras y Presentación del emprendimiento (3 horas).

En la memoria técnica se presentará el Panel de expertos formadores. Se presentará el currículum vitae de los ponentes de la formación propuestos.

Las sesiones de formación estarán abiertas a un número de asistentes adicionales a los mínimos exigidos en el presente pliego por invitación expresa de CEEI Bahía de Cádiz.

Acción 3. Formación de Inversores/as.

Consistirá en el diseño y elaboración de contenidos, materiales didácticos e impartición del Programa Formativo para Inversores/as, que deberá seguir lo indicado en el apartado de metodología que aparece más abajo.

El objetivo de esta acción es la capacitación de Invesores/as para que participen en los Foros de Inversores de la Red de Business Angels España-Portugal “ESPOBAN”.

Características:

Los/as inversores/as privados participantes en esta acción serán previamente seleccionados por CEEI Bahía de Cádiz, conjuntamente con la empresa adjudicataria, entre todas las solicitudes presentadas a lo largo del tiempo de ejecución del proyecto. Así mismo, el adjudicatario aportará una cartera de al menos **5 nuevos inversores/as,** debidamente contrastados, que manifiesten su interés en participar en la red Business Angels y **que estén inscritos de forma exclusiva en la zona de actuación de la Provincia de Cádiz en el marco del proyecto ESPOBAN**, independientemente de que puedan participar en todos los Foros de Inversión que se organicen en el marco de la Red de Business Angels ESPOBAN.

El Programa Formativo se llevará a cabo en la sede de CEEI Bahía de Cádiz en El Puerto de Santa María o en un lugar por determinar por CEEI Bahía de Cádiz.

CIF G-11.423.381

- El número de participantes por edición será de al menos 5 nuevos Inversores/as.
- El Programa Formativo será en la modalidad presencial.
- Horas lectivas por edición: Tipología-Conferencia. 1 jornada de 1 sesión de 1 hora de duración en total.
- Espacio Networking: desayuno.

Metodología:

Se realizará una conferencia una hora antes previa a la celebración del Foro de inversión.

Los contenidos a tratar serán los siguientes:

- Invertir en proyectos innovadores. El ecosistema emprendedor. Los Business Angels y su entorno. Quiénes son, qué buscan, qué no buscan, cómo invierten.
- Evaluar la forma en que se está gestionando el proyecto y su estado. La gestión de proyectos innovadores: lean startup.
- Entender el planteamiento de un proyecto innovador.
- Valoración del proyecto y la propuesta de inversión. Las claves para seleccionar proyectos para invertir.
- Negociar y cerrar la participación en el proyecto. Las condiciones requeridas para la participación de los Business Angels en las sociedades gestoras de proyectos innovadores.
- El pacto de socios.

Acción 4. Tutorizaciones a Emprendedores.

Consistirá en la mentorización/tutorización de los Planes de Empresa a los Emprendedores/as.

Los objetivos son:

- Formar a emprendedores/as y profesionales competentes, íntegros y comprometidos no solo con el ecosistema emprendedor, sino también con la sociedad y el entorno que los rodea.
- Asesorar e informar a los nuevos emprendedores/as para la creación de sus empresas.
- Dotar de recursos y habilidades directivas a los emprendedores/as para que sean capaces poner en marcha sus proyectos empresariales.
- Potenciar la utilización de diferentes tipos de recursos que les permitan mejorar en su desarrollo empresarial.

CIF G-11.423.381

Características:

El servicio a prestar consiste en la tutorización de las iniciativas empresariales para el diseño de los modelos de negocio y el desarrollo de los planes de empresa que serán presentados en los Foros de Inversión.

El Programa de Tutorización a emprendedores se llevará a cabo en la sede de CEEI Bahía de Cádiz en El Puerto de Santa María o en un lugar por determinar por CEEI Bahía de Cádiz

Cada emprendedor/a o promotor/a de las distintas iniciativas empresariales, para poder asistir al Foro de Inversores/as, participará en un programa de mentoring o de tutoría personalizada, dirigido por profesionales especializados en el asesoramiento empresarial con el objetivo de conseguir la viabilidad de cada proyecto, basándose en la transferencia del conocimiento de experiencia del mentor/ tutor al emprendedor/a.

El/la mentor/ tutor/a, aconsejará, guiará, apoyará y estimulará al emprendedor/a, para que desarrolle su máximo potencial tanto a nivel personal como profesional, proporcionándole las herramientas necesarias para que pueda desarrollar su proyecto superando los obstáculos de manera profesional, asegurándose que toma las decisiones adecuadas para minimizar errores y garantizar su éxito.

Consiste en un acompañamiento previo al Foro de Inversores, para una adecuada puesta en marcha del proyecto de emprendimiento.

El/la mentor/ tutor/a experimentado colaborará con el/la emprendedor/a en descubrir sus limitaciones, a localizar financiación, a validar tanto su modelo de negocio como su plan de negocio y financiero, a gestionar las áreas donde el/la emprendedor/a pueda tener más dificultades, aplicando la metodología "Lean Startup", el desarrollo ágil, la inteligencia financiera, etc.

Las especificaciones de este programa consistirán en:

- **Se realizarán 2 sesiones de tutorías por proyecto, presenciales u online (debiendo aportar en este segundo caso una evidencia inequívoca de su celebración, para la justificación de la acción), como mínimo de 1 hora de duración cada una,** que permita al promotor/a pueda trabajar en el plan de empresa y demás herramientas, que le permitan presentar el proyecto en el foro. Estas tutorías se realizarán en las instalaciones de CEEI Bahía de Cádiz en El Puerto de Santa María o en un lugar por determinar por CEEI Bahía de Cádiz.

  Además, se valorará que pueda existir tutorías "online" y telefónica adicionales.

- **Se tutorizarán un mínimo de 10 proyectos empresariales.**

CIF G-11.423.381

Metodología:

El/la mentor/ tutor/a apoyará la realización de los soportes básicos para la presentación, así como la conceptualización del modelo de proyecto a presentar en el Foro.

Los objetivos y prioridades de las tutorías o mentoring serán los siguientes:

- Tutelar los proyectos empresariales, a través de sesiones presenciales con los/las emprendedores/ras para la presentación de los proyectos al foro de inversores.
- Supervisar el Plan de Empresa del Proyecto.
- Apoyo en la realización del Resumen Ejecutivo.
- Preparación de la presentación del proyecto ante los inversores/as.
- Viabilidad económica y financiera

El contenido del plan deberá contemplar entre otros los siguientes apartados (pudiendo ser modificado en función de la información que disponga la empresa y la necesidad de ampliar o agrupar la información): Datos Básicos del Proyecto, Promotores, Descripción de los Productos/Servicios, Descripción del Negocio, Análisis del Mercado, Plan Comercial, Organización y Personal, Inversiones Necesarias, Previsión de Cuentas de Resultados y Balances, Financiación Prevista.

Los criterios de selección para acudir al foro serán entre otros:

- El grado de madurez del proyecto
- El potencial de crecimiento real del proyecto y su escalabilidad
- Viabilidad técnica y económica del proyecto
- Conocimientos y experiencia del equipo promotor.
- La implicación del equipo promotor en las fases de formación y tutorización.

Acción 5. Preparación de los Emprendedores/as al Foro de Inversión.

El servicio consiste en preparar a los participantes del Programa Red de Business Angels ESPOBAN, en la presentación de sus proyectos al correspondiente Foro de Inversión. Se les formará en el conocimiento de técnicas para mejorar sus habilidades de comunicación y presentación de proyectos.

Consiste en un acompañamiento previo al Foro de Inversión y una puesta en marcha del proyecto del emprendedor. Se realizará al menos una jornada, con el objetivo de formar a los participantes, mediante herramientas útiles y de aplicación práctica, para que puedan defender adecuadamente la presentación de sus proyectos, en el Foro de Inversores/as.

Los objetivos específicos son:

- Construir guiones claros y efectivos de sus intervenciones en público.
- Superar contratiempos.
- Entrenamiento del lenguaje no verbal.
- Presentar de forma clara conceptos y esquemas de síntesis.
- Aprovechar el potencial de la imagen para generar emociones y comunicar.
- Manejar recursos para mantener la atención del público.
- Interpretar los signos del interlocutor para hacerse entender y persuadir.

Características:

El Programa de Preparación para el Foro de Inversión se realizará las instalaciones de CEEI Bahía de Cádiz en El Puerto de Santa María o en un lugar por determinar por CEEI Bahía de Cádiz.

Además, se valorará que pueda existir tutoría “online” y telefónica junto a las sesiones presenciales.

- El número de participantes será de un mínimo de 6 proyectos empresariales.
- El Programa Formativo será en la modalidad presencial.

- Distribución temporal como mínimo, por edición: UNA jornada de 1 sesión de 4 horas de duración en total.
- Espacio Networking: desayuno.

Metodología:

Se trata de un proceso de aprendizaje práctico, basado en el entrenamiento.

Se facilita un entrenamiento progresivo a través de breves presentaciones de los participantes. Escalonadamente se evalúan distintas aptitudes: superar alteraciones emocionales, captar la atención, dominar la estructura, dar ritmo a la exposición, utilizar buenos soportes, cerrar con eficacia, responder a preguntas...

Una grabación en vídeo para ayudar a la auto observación y al análisis de los mensajes verbales y no verbales. A partir de la revisión en vídeo, se aportan las bases teóricas de la materia y los refuerzos que impulsan el progreso individual.

Para ajustarse al máximo a la necesidad de los participantes, se le solicitará que traigan sus presentaciones y se trabaje sobre ellas desde el primer momento.

En esta jornada los participantes aprenderán a poner en práctica lo aprendido usando una metodología de aprendizaje dinámica, práctica, participativa y orientada a la acción. En ella se realizarán ejercicios individuales y en grupo, role-playing, vídeos, metáforas y feedback para que los participantes asimilen mejor los contenidos del programa.

El contenido mínimo para la dinámica de esta Jornada será:

- Clarificar el mensaje que quieres transmitir.
- Técnicas de presentaciones efectivas
- Como trasmitir la información
- Errores comunes para evitar
- Storytelling – “cuenta tu historia”
- ¿Qué transmites con tu lenguaje no verbal?
- Pautas para optimizar la comunicación
- Preparación emocional para la presentación

Al finalizar la acción formativa, se entregará a cada persona los archivos de su intervención grabada.

Al final de esta acción el adjudicatario propondrá al supervisor técnico de CEEI Bahía de Cádiz aquellos emprendedores que están mejor preparados para poder presentar sus proyectos al Foro de Inversión, para lo que se podrá emplear, entre otros, los siguientes criterios de selección:

- El grado de madurez del proyecto
- El potencial de crecimiento real del proyecto y su escalabilidad
- Viabilidad técnica y económica del proyecto
- Conocimientos y experiencia del equipo promotor.

- La implicación del equipo promotor en las fases de formación y tutorización.

Además, el adjudicatario proporcionará a los emprendedores seleccionados el asesoramiento y el apoyo necesario para la presentación de la documentación requerida para asistir al foro, en los plazos que se marcan para ello. Esta documentación será la siguiente:

- Plan de Negocio completo y revisado.
- Resumen Ejecutivo, que contenga la información del Plan de Empresa en plantilla estandarizada.
- Resumen del proyecto (100 palabras aproximadamente).
- Presentación Power Point o similar. Proporcionar modelo, contenido mínimo.

El contenido mínimo de esta documentación será supervisado por el Supervisor Técnico de CEEI Bahía de Cádiz, que seguirá las indicaciones que al respecto pueda disponer la Red de Business Angels España-Portugal.

Esta documentación deberá estar entregada a la CEEI Bahía de Cádiz, con al menos 2 semanas de anterioridad a la celebración del Foro de Inversores.

CIF G-11.423.381

Resumen de los Servicios a realizar por el contratista con los documentos entregables en este apartado:

Acción	Duración cada Edición	N.º Participantes por Edición	Entregables
1.- Formación a Emprendedores/as	2 jornadas (12 horas)	Mínimo 10	Listado de asistencia. Control de asistencia a la formación del emprendedor firmado por los asistentes (mínimo 10). Cuestionario de satisfacción de la Formación del emprendedor. Informe de Valoración de los Emprendedores/as formados
2.- Formación de Inversores/as	1 jornada (1 hora)	Mínimo 5 nuevos inversores	Listado de asistencia firmado por los asistentes (Mínimo 5). Informe de Valoración de los Inversores/as formados
3.- Tutorización a Emprendedores/as	2 sesiones por Emprendedor (min. 2 horas)	Mínimo 10	Actas de las sesiones de tutorización individuales a emprendedores firmadas Acta Tutorías con Emprendedores firmadas Seguimiento de Tutorías

			Informe de Valoración de Emprendedores/as y proyectos tutorizados Para cada Proyecto Empresarial: • Plan de Negocio completo y revisado de cada emprendedor • Resumen Ejecutivo, que contenga la información del Plan de Empresa. • Resumen del proyecto (100 palabras aproximadamente). • Presentación Power Point o similar. Proporcionar modelo, contenido mínimo.
4.- Preparación de Emprendedores/as al Foro de Inversión	1 jornada (4 horas)	Mínimo 6	Listado de asistencia firmado por los asistentes (mínimo 6). Encuesta de satisfacción del programa de formación Informe de Valoración de Emprendedores/as y proyectos a presentar al Foro Listado de aquellos emprendedores que están mejor preparados para poder presentar sus proyectos al Foro de Inversión.

CIF G-11.423.381

5.2.2. 4ª Edición Foro de Inversión (Actividad Nº4)

ESPOBAN es un proyecto de puesta en marcha de la Red de Business Angels España – Portugal con el que se da apoyo y ponen en contacto a emprendedores y empresas que necesiten financiación para el desarrollo de sus proyectos empresariales.

La actividad 4 del Proyecto ESPOBAN consiste en la realización de Foros de Inversión para facilitar esa puesta en contacto de emprendedores y empresas que quieran poner en marcha su propia idea de negocio y a inversores privados que les pueden aportar financiación en una primera etapa de crecimiento de estas ideas. Un punto de encuentro entre inversores y emprendedores.

Para el Foro de Inversión descrito en el objeto del contrato, el servicio a realizar consistirá en el desarrollo de las TRES acciones siguientes:

- *Acción 1: Presentación de Ideas de Negocio. Foro de Inversión.*
- *Acción 2: Rondas de Negociación.*
- *Acción 3: Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas*

Acción 1: Presentación de Ideas de Negocio. Foro de Inversión.

Consistirá en el diseño y desarrollo del Foro de inversión, como evento organizativo en el que se ponen en contacto a los emprendedores seleccionados para presentar sus proyectos como ideas de negocio y a los inversores que los analizan para posibilitar su apoyo financiero.

Los objetivos a alcanzar serán:

- Convocar la Jornada del Foro de Inversión en lugar establecido para ello, con los materiales de difusión oportunos y la invitación y/o facilitación de la comparecencia de los emprendedores e inversores que la Red de Business Angels España – Portugal haya convenido que estén presentes en cada Foro.
- Dinamizar la ceremonia de celebración del Foro de Inversión, a través de un maestro de ceremonias del Foro.
- Facilitar la logística para la disposición de espacios de encuentros privados entre emprendedores e inversores, con una agenda para poder mantener reuniones individuales, en caso de requerirse.

CIF G-11.423.381

Características:

El Foro de Inversión se llevará a cabo en las instalaciones de CEEI Bahía de Cádiz o en un lugar por determinar por CEEI Bahía de Cádiz.

Se cubrirán aquellos gastos necesarios para la celebración (material de difusión, maestro de ceremonias, azafatas/os, catering, presencia de tecnologías de videostreaming o videoconferencia, entre otros).

- El número de emprendedores participantes será de un mínimo de 6 y el de inversores de un mínimo de 10, de los cuales 5 deben ser nuevos inversores **inscritos de forma exclusiva en la zona de actuación de la Provincia de Cádiz en el marco del proyecto ESPOBAN**
- El Foro de Inversión se realizará en la modalidad presencial y on line haciendo uso de las tecnologías de videostreaming o videoconferencia, para que puedan tener acceso a estas sesiones todos los inversores “Business Angels” que haya convocado la Red de Business Angels España – Portugal.

Metodología:

Cada edición se desarrollará siguiendo la mejor metodología disponible para la gestión y organización adecuada de los foros de inversión, que tendrá en consideración entre otras cuestiones:

A) Maestro de ceremonias, que controlará, entre otras, las siguientes cuestiones:

- Tiempo máximo para exponer la presentación – 5 minutos + turno de preguntas donde los Business Angels procederán a solventar aquellas dudas que se les puedan plantear, en su caso.

- Se irá avisando del tiempo disponible con señales visuales, debiendo finalizar la intervención en el momento en que sea avisado del cumplimiento de los 10 minutos. De no ser así, se interrumpirá la presentación sin finalizar.
- No se admite la proyección de vídeos con locución en las presentaciones. Como elemento audiovisual, se permitirán solo presentaciones en formato presentación (tipo power point o similar) y en todo caso, si se dispusiera de ello, algún prototipo o muestra de producto.
- Las presentaciones deben ser realizadas por el/los promotor/es del proyecto y en ningún caso por asesores del proyecto o personas distintas a los propios promotores del proyecto.
- El día del foro de inversión, se debe llegar al mismo con una antelación mínima de una hora.
- Se ruega a los emprendedores una apropiada indumentaria para el acto de presentación de proyectos.
- La Red de Business Angels España-Portugal entregará el resumen ejecutivo de los proyectos a los inversores que asistan al foro.

B) Espacios Networking para:

- Desayuno y aperitivo incluidos para los participantes el día de celebración del Foro de Inversión.
- Al finalizar cada Foro de Inversión, se pondrá a disposición de emprendedores e inversores las salas de reuniones con una agenda para poder mantener reuniones individuales, en caso de requerirse.

C) Medios y recursos para la retransmisión por videostreaming o videoconferencia del Foro de Inversión, para que pueda ser retransmitido a todos los inversores “Business Angels” que haya convocado la Red de Business Angels España – Portugal y ubicados en otras zonas.

Acción 2: Rondas de Negociación.

Consistirá en el acompañamiento de las relaciones que se establezcan entre los emprendedores e inversores una vez celebrado el Foro de inversión, con el asesoramiento de gabinete jurídico hasta que se produzca o no la decisión de entrar en los acuerdos de inversión en las ideas de negocio,

Los objetivos a alcanzar serán:

- Permitir los encuentros individuales o particulares de los inversores interesados en las ideas de negocio de los emprendedores que participan en cada una de las ediciones del Foro de Inversión, una vez concluidos estos.
- Asesoramiento jurídico de las necesidades e implicaciones de la relación de acuerdos Business Angels (contractual, fiscal, financiero, entre otros).

Características:

- El número de proyectos empresariales participantes en las Rondas de Negociación será, al menos, entre 2 y 4.
- Agenda o calendario para poder mantener reuniones individuales entre emprendedores e inversores.
- Gabinete jurídico: apropiado a la temática de ideas de negocio que se presenten en cada edición de Foro de Inversión y asesoramiento jurídico a aportar para que pueda materializarse el acuerdo financiero.

Metodología:

Cada acompañamiento se desarrollará siguiendo la mejor metodología disponible para la relación entre emprendedores e inversores que asisten a las ediciones de los Foros de inversión, así como para el asesoramiento jurídico que sea necesario prestar.

En esas Rondas de Negociación que tengan lugar en la agenda que necesiten cada relación de emprendedores con inversores se contará con la asistencia de un Gabinete Jurídico que resuelva las dudas de carácter legal (respecto a requerimientos fiscales, financieros, contractuales, etc.) que puedan surgir en esas reuniones mantenidas entre promotores e inversores.

CIF G-11.423.381

Acción 3: Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas

Consistirá en el acompañamiento, con el asesoramiento de gabinete jurídico necesario, una vez llevadas a cabo las reuniones entre los Promotores y los Business Angels, en el entorno de la formalización de la aportación de capital para el desarrollo de las Ideas de Negocio.

Los objetivos a alcanzar serán:

- Permitir los acuerdos de los inversores interesados en las ideas de negocio con sus emprendedores que puedan resultar de cada una de las ediciones del Foro de Inversión, una vez concluidos estos.
- Asesoramiento jurídico oportuno para la materialización de estos acuerdos Business Angels (contractual, fiscal, financiero, entre otros).

Características:

- El número de acuerdos a realizar será, de al menos 2.
- Gabinete jurídico: apropiado a la temática de ideas de negocio que se presenten en cada edición de Foro de Inversión y asesoramiento jurídico a aportar para que pueda materializarse el acuerdo financiero.

Metodología:

Cada acompañamiento se desarrollará siguiendo la mejor metodología disponible para asegurar la materialización y la satisfacción de cada acuerdo realizado entre emprendedores e inversores interesados tras la edición del Foro de inversión, así como para el asesoramiento jurídico que sea necesario en el seguimiento mínimo de 1 mes, tras la entrada física de financiación en la idea de negocio.

Resumen de los Servicios a realizar por el contratista con los documentos entregables en este apartado:

Acción	Duración cada Edición	N.º Participantes por Edición	Entregables por cada Edición
1.- Presentación de Ideas de Negocio – Foro de Inversión	1 jornada (4 horas)	Mínimo 6 proyectos empresariales Mínimo 10 Inversores	Listado de asistencia. Control de asistencia de los inversores firmado por los asistentes. Listado de asistencia. Control de asistencia de los emprendedores firmado por los asistentes. Grabación del Foro de inversión. Cuestionario de satisfacción del Foro de los Inversores. Cuestionario de satisfacción del Foro de los Emprendedores. Informe de Valoración del Foro.
2.- Rondas de Negociación.		Entre 2 y 4 proyectos	Actas de las sesiones de las Rondas de Negociación Informe de Valoración de las Rondas de Negociación.
3.- Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas		Mínimo 2	Informe de Valoración de la Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas.

CIF G-11.423.381

Resumen de entregables.

El Resumen de los Servicios a realizar por parte del contratista y los documentos entregables son:

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN O PREPARACIÓN DE EMPRENDEDORES/AS E INVERSORES/AS (ACTIVIDAD N.º 3)

Acción	Duración cada Edición	N.º Participantes por Edición	Entregables
1.- Formación a Emprendedores/as	2 jornadas (12 horas)	10 mínimo	Listado de asistencia. Control de asistencia a la formación del emprendedor firmado por los asistentes (mínimo 10). Cuestionario de satisfacción de la Formación del emprendedor. Informe de Valoración de los Emprendedores/as formados
2.- Formación de Inversores/as	1 jornada (1 hora)	Mínimo 5 nuevos inversores	Listado de asistencia firmado por los asistentes (Mínimo 5). Informe de Valoración de los Inversores/as formados
3.- Tutorización a Emprendedores/as	2 sesiones por Emprendedor (min. 2 horas)	Mínimo 10	Actas de las sesiones de tutorización individuales a emprendedores firmadas Acta Tutorías con Emprendedores firmadas Seguimiento de Tutorías Informe de Valoración de Emprendedores/as y proyectos tutorizados Para cada Proyecto Empresarial: • Plan de Negocio completo y revisado de cada emprendedor • Resumen Ejecutivo, que contenga la información del Plan de Empresa. • Resumen del proyecto (100 palabras aproximadamente). • Presentación Power Point o similar. Proporcionar modelo, contenido mínimo.

4.- Preparación de Emprendedores/as al Foro de Inversión	1 jornada (4 horas)	Mínimo 6	Listado de asistencia firmado por los asistentes (mínimo 6). Encuesta de satisfacción del programa de formación Informe de Valoración de Emprendedores/as y proyectos a presentar al Foro Listado de aquellos emprendedores que están mejor preparados para poder presentar sus proyectos al Foro de Inversión.

FORO DE INVERSIÓN (ACTIVIDAD Nº4)

Acción	Duración cada Edición	N.º Participantes por Edición	Entregables por cada Edición
1.- Presentación de Ideas de Negocio – Foro de Inversión	1 jornada (4 horas)	Mínimo 6 proyectos empresariales Mínimo 10 Inversores	Listado de asistencia. Control de asistencia de los inversores firmado por los asistentes. Listado de asistencia. Control de asistencia de los emprendedores firmado por los asistentes. Grabación del Foro de inversión. Cuestionario de satisfacción del Foro de los Inversores. Cuestionario de satisfacción del Foro de los Emprendedores. Informe de Valoración del Foro.
2.- Rondas de Negociación.		Entre 2 y 4 proyectos	Actas de las sesiones de las Rondas de Negociación Informe de Valoración de las Rondas de Negociación.
3.- Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas		Mínimo 2	Informe de Valoración de la Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas.

CIF G-11.423.381

6. CONDICIONES MÍNIMAS DEL SERVICIO

La empresa adjudicataria quedará obligada a aportar, para la realización de los servicios, el equipo humano mínimo obligatorio, los medios técnicos y organizativos necesarios para cubrir las obligaciones que se deriven del contrato.

Dicho personal dependerá exclusivamente del adjudicatario, debiendo cumplir las disposiciones vigentes en materia laboral, fiscal, de Seguridad Social y de seguridad e higiene en el trabajo.

La empresa contratista deberá designar al menos un coordinador técnico o responsable del servicio, integrado en su propia plantilla, que tendrá entre sus obligaciones las siguientes:

a) Actuar como interlocutor de la empresa contratista frente a CEEI, canalizando la comunicación entre la empresa contratista y el personal integrante del equipo de trabajo adscrito al contrato, en todo lo relativo a las cuestiones derivadas de la ejecución del contrato.
b) Coordinar el itinerario formativo y las tutorizaciones individuales a los emprendedores.
c) Distribuir el trabajo entre el personal encargado de la ejecución del contrato, e impartir a dichos trabajadores las órdenes e instrucciones de trabajo que sean necesarias en relación con la prestación del servicio contratado.
d) Supervisar el correcto desempeño por parte del personal integrante del equipo de trabajo de las funciones que tienen encomendadas.
e) Organizar el régimen de vacaciones del personal adscrito a la ejecución del contrato, debiendo a tal efecto coordinarse adecuadamente la empresa contratista con CEEI, a efectos de no alterar el buen funcionamiento del servicio.
f) Informar a CEEI acerca de las variaciones, ocasionales o permanentes, en la composición del equipo de trabajo adscrito a la ejecución del contrato.

El adjudicatario deberá cumplir en todo momento la normativa vigente que le sea de aplicación.

7. PLAZO DE EJECUCIÓN

El contrato en su totalidad debe estar finalizado antes del 31 de diciembre de 2019, sin tener posibilidad de prórroga ni de realización de actividades una vez finalizado dicho plazo.

En un **plazo máximo de10 días** de la adjudicación del contrato, se deberá presentar el calendario para la realización del 3º y 4º Programa de Preparación de Emprendedores/as e Inversores/as más el 3º y 4º Foro de Inversión.

8. PRECIO DEL CONTRATO Y PAGOS

El valor máximo estimado del contrato será de 42.500€ (cuarenta y dos mil quinientos euros), IVA no Incluido. En este presupuesto están incluidos la totalidad de los costes directos e indirectos por la mano de obra, materiales y desplazamientos (incluidos costes sociales y tributarios) que se requieran para la realización de las prestaciones incluidas en el contrato y aquella que la adjudicataria haya establecido en su oferta.

Esta acción está cofinanciada en un 75% por FEDER A TRAVÉS DEL PROGRAMA POCTEP.

Las ofertas que superen el valor máximo estimado del contrato serán rechazadas.

Para atender a las obligaciones económicas que se derivan del presente procedimiento de contratación, existe crédito adecuado y suficiente en el presupuesto de gasto de la Fundación Bahía de Cádiz para el Desarrollo Económico.

Los servicios contratados se abonarán, previa conformidad de la fundación con los mismos, y posterior presentación de la correspondiente factura, mediante transferencia bancaria.

9. PENALIZACIONES POR INCUMPLIMIENTO

Los compromisos mínimos de los servicios antes descritos, correspondientes a la 3ª y 4º edición del Programa de Preparación de Emprendedores/as e Inversores/as y 3ª y 4ª Edición de Foros de Inversión ESPOBAN, son:

- Nº mínimo de proyectos empresariales formados y tutorizados: 35
- Nº mínimo de Inversores Formados: 15
- Nº mínimo de proyectos empresariales presentados al Foro de Inversión: 14
- Nº mínimo de inversores participantes en el Foro de Inversión: 20
- Nº mínimo de Proyectos Empresariales con Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas: 8

En caso de incumplimiento de los compromisos mínimos de los servicios antes descritos, las penalizaciones por cada unidad no alcanzada de estos compromisos mínimos serán:

- Incumplimineto del Nº mínimo de proyectos empresariales formados y tutorizados: 500 euros/unidad no alcanzada respecto al compromiso mínimo.
- Incumplimineto del Nº mínimo de Inversores Formados: 500 euros/unidad no alcanzada respecto al compromiso mínimo.

- Incumplimineto del Nº mínimo de proyectos empresariales presentados al Foro de Inversión: 500 euros/unidad no alcanzada respecto al compromiso mínimo.
- Incumplimineto del Nº mínimo de inversores participantes en el Foro de Inversión: 500 euros/unidad no alcanzada respecto al compromiso mínimo.
- Incumplimineto del Nº mínimo de Proyectos Empresariales con Entrada de Inversores en el Capital de las Empresas: 1000 euros/unidad no alcanzada respecto al compromiso mínimo.

Resultados a alcanzar al final de la Cuarta Edición del Foro de Inversión:

La subvención concedida con fecha 06/04/2017 a CEEI Bahía de Cádiz, como socio beneficiario, por el Comité de Gestión del Programa de Cooperación Transfronteriza Interreg V-A España-Portugal (POCTEP) 2014-2020, para el proyecto Red de Business Angels España-Portugal "ESPOBAN", está condicionada a la consecución de los siguientes indicadores para la tercera edición:

Número mínimo de proyectos que reciben financiación en las dos ediciones	8

Por lo tanto, será responsabilidad del Contratista la consecución de este indicador al final de la 4ª Edición del Foro de Inversión.

Cualquier minoración CEEI Bahía de Cádiz sufra por parte del Programa POCTEP por la falta de realización de las acciones contratadas al adjudicatario para su desarrollo, el no cumplimiento de los indicadores antes detallados u otros motivos imputables al adjudicatario será asumida en la misma proporción por el adjudicatario con respecto al precio del contrato.

10. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS LICITADORAS

Los licitadores deberán ser personas físicas o jurídicas cuya finalidad o actividad tenga relación directa con el objeto del contrato.

Así mismo deberán disponer de una organización con elementos personales o materiales suficientes para la debida ejecución y contar con experiencia previa en la realización de trabajos de similares características durante los últimos tres años.

11. DURACIÓN DEL CONTRATO

El plazo establecido para la ejecución de la acción es desde la firma del contrato de prestación del servicio con la empresa adjudicataria hasta **el 31 de diciembre de 2019, sin tener posibilidad de prórroga ni de realización de actividades una vez finalizado dicho plazo.**

La prestación de los servicios se entenderá cumplida por el adjudicatario cuando éste haya realizado, de acuerdo con los términos del presente Documento y a satisfacción de la Fundación Bahía de Cádiz para el Desarrollo Económico, la totalidad del objeto del contrato.

Si por cualquier motivo el contratista incurriera en incumplimiento de sus obligaciones, la Fundación Bahía de Cádiz para el Desarrollo Económico podrá reclamar al contratista los daños y perjuicios que pudieran ser causados como consecuencia de dicho incumplimiento.

12. CAUSAS DE RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

Será causa de resolución del contrato lo establecido en el artículo 319.2 de la LCSP 9/2017.

13. MODIFICACIONES Y CESIÓN DEL CONTRATO

El Contrato no se modificará respecto a las especificaciones técnicas, de plazo e importe respecto a las estipuladas en el presente pliego.

Queda prohibida la cesión del contrato a un tercero.

CIF G-11.423.381

14. DOCUMENTACIÓN A APORTAR POR LAS EMPRESAS LICITADORAS

Las proposiciones constarán de tres sobres, cerrados y firmados por el licitador o por quien le represente. En cada uno de ellos se señalará:

1. La referencia del procedimiento: **CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE DISEÑO Y DESARROLLO DE LA TERCERA EDICIÓN DEL PROGRAMA DE PREPARACIÓN DE EMPRENDEDORES/AS E INVERSORES/AS Y DE FOROS DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO "ESPOBAN" PARA LA FUNDACIÓN BAHÍA DE CÁDIZ PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO, ENMARCADOS EN EL PROYECTO ESPOBAN, COFINANCIADO EN UN 75% POR FEDER A TRAVÉS DEL PROGRAMA POCTEP. EXPEDIENTE Nº 01/2019.**
2. El nombre del participante.
3. Su dirección, teléfono, correo electrónico y número de fax a efectos de notificaciones y comunicaciones.
4. Finalmente, en cada uno de los sobres deberá constar, respectivamente, la siguiente mención "Documentación General", "Propuesta Técnica" o "Propuesta Económica", según el caso.

Sobre número 1:

"DOCUMENTACIÓN GENERAL" (conteniendo un ejemplar original o copias compulsadas, de la documentación).

1. Datos personales del licitador (Si es persona jurídica, también del representante) así como domicilio a efectos de notificaciones de este concurso y e-mail o dirección de correo electrónico**.**
2. Declaración Responsable de cumplimiento de requisitos previos según Anexo 1, debiendo de presentar la siguiente documentación en caso de resultar adjudicatario:
   - Si es persona física, copia compulsada del DNI.
   - Si es persona jurídica, C.I.F., Escritura de Constitución, DNI del representante que actúe en nombre de la persona jurídica y poder suficiente de dicha representación
   - Justificante de estar dado de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas en el epígrafe correspondiente a la actividad a desarrollar y al corriente de pago del mismo, si procede.
   - Certificado de hallarse al corriente del pago de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.
   - Acreditación de la solvencia económica o financiera, mediante alguno de los siguientes modos:
     - Declaraciones apropiadas de entidades financieras o, en su caso, justificante de la existencia de un seguro de indemnización por riesgos profesionales.
     - Las cuentas anuales presentadas en el Registro Mercantil o en el Registro oficial que corresponda. Los empresarios no obligados a presentar las cuentas en Registros oficiales podrán aportar, como medio alternativo de acreditación, los libros de contabilidad debidamente legalizados.
     - Declaración sobre el volumen global de negocios y, en su caso, sobre el volumen de negocios en el ámbito de actividades correspondiente al objeto del contrato, referido como máximo a los tres últimos ejercicios disponibles en función de la fecha de creación o de inicio de las actividades del empresario
   - Acreditación de la solvencia técnica o profesional mediante relación/memoria de los principales servicios o trabajos realizados en los últimos tres años que incluya importe, fechas, descripción y destinatario, público o privado, de los mismos. CEEI se reserva el derecho a solicitar a los licitantes, con posterioridad, que los

CIF G-11.423.381

servicios o trabajos efectuados se acrediten mediante certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público o, cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por éste o, a falta de este certificado, mediante una declaración del empresario.

Recibida la documentación citada, CEEI podrá realizar las consultas pertinentes con los licitadores para llevar a cabo las aclaraciones que sean necesarias.

Sobre número 2:

"PROPUESTA TÉCNICA" (conteniendo dos ejemplares de la documentación uno en papel y otro en formato electrónico), donde se expondrá la metodología, la propuesta del contenido y desarrollo de los trabajos, los procesos y actividades más relevantes y significativas a desarrollar y las mejoras propuestas respecto a los objetivos contemplados en el presente Documento de Requisitos y Condiciones de la Contratación.

Sobre número 3:

"PROPOSICIÓN ECONÓMICA" Documento en el que se recoja la oferta presentada (cuantía en número y letra), indicando como partida independiente el importe del Impuesto sobre el Valor Añadido que se deba ser repercutido.

La proposición Económica deberá ir firmada por el ofertante (conteniendo dos ejemplares de la documentación uno en papel y otro en formato electrónico).

La falta de presentación de cualquiera de los documentos exigidos en este punto podrá ser, por sí sola, causa de exclusión.

15. REQUISITOS DE ADJUDICACIÓN

Las proposiciones de las empresas interesadas se valorarán, de CERO (0) a CIEN (100) puntos, conforme a los **criterios de valoración** que se indican a continuación:

- **La Documentación General.** Se evaluará si los licitadores cumplen o no con los requisitos exigidos en el presente documento de "Requisitos y Condiciones". CEEI podrá realizar las consultas pertinentes con los licitadores para llevar a cabo las aclaraciones que sean necesarias. El resultado de esta evaluación determinará la elegibilidad o no del licitador para continuar en el proceso.

- **La propuesta técnica** se valorará con un máximo de 45 puntos.

Características de la oferta presentada: calidad de la propuesta y adecuación de los objetivos y acciones que se plantean. Hasta 25 puntos.

Calendario de la realización de actuaciones y trabajos necesarios, valorándose la coherencia en el orden de los servicios proyectados, la lógica organizativa y la eficacia en los resultados proyectados. Hasta 10 puntos.

Propuestas de mejora o ampliación en los contenidos de los servicios demandados. Hasta 10 puntos.

Supondrán propuestas de mejora:

- Todos aquellos compromisos y prestaciones adicionales a las previstas en los pliegos y que supongan una mejora en la calidad de los servicios ofertados.
- Los elementos que supongan una mejora y sean novedosos en relación con el contenido mínimo del trabajo (prestaciones) fijados en los documentos de requisitos y condiciones del presente procedimiento.
- La disponibilidad de la empresa licitadora de sistemas de gestión certificados.
- Experiencia acreditada en proyectos de cooperación territorial España - Portugal
- Mejoras relacionadas con los participantes y servicios de apoyo a participantes para cada una de las ediciones del **Programa Formativo** y acciones que contempla, en torno a:
    - **Mejoras para la acción nº1**

      Aumento del número de proyectos empresariales participantes en la formación de formación con respecto al mínimo exigido en cada edición: Hasta: 2 puntos.

    - **Mejoras para la acción nº2**
        - Aumento del número de inversores/as que reciben la formación respecto al mínimo de cada edición (mínimo 10 inversores por edición): Hasta 2 puntos.

    - **Mejoras para la acción nº3**
        - Número de sesiones de tutorías presenciales u online adicionales a las mínimas exigidas en cada edición: Hasta 2 puntos.

    - **Mejoras para la acción nº4**
        - Panel de expertos formadores de relevancia. Se presentará el currículum vitae de los ponentes de la formación para su evaluación: 2 puntos.

CIF G-11.423.381

- Mejoras relacionadas con la **ACTIVIDAD 4 "FOROS DE INVERSIÓN"** para cada una de las ediciones previstas y acciones que contempla, en torno a:

  Mejoras de la Acción 1ª: Aportación Curriculum Vitae y experiencia demostrada del Maestro de Ceremonias elegido para dinamizar las dos ediciones de Foros de Inversión Previstas y nivel de relevancia que demuestre: Hasta 2 puntos.

- **La propuesta económica** se valorará con un máximo de 55 puntos y según los siguientes tramos:

  La puntuación máxima se concederá a la empresa con mejor propuesta económica, resultante de aplicar la siguiente fórmula:

$$P = \frac{X * min}{Of}$$

Donde:

P: es la puntuación obtenida por el licitador al aplicar la fórmula.

X: es la máxima cantidad de puntos que pueden obtenerse en este apartado.

min: es la oferta más baja de entre todas las presentadas

Of: Es la oferta correspondiente al licitador que se valora.

Criterios objetivos para la apreciación de ofertas anormales o desproporcionadas

El criterio económico será tomado en consideración a efectos de apreciar, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de ofertas desproporcionadas o temerarias.

A tal efecto, podrá apreciarse, en su caso, que una proposición no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados en los siguientes supuestos:

1.- Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales.

2.- Cuando concurran dos licitadores, las que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.

3.- Cuando concurran tres o más licitadores, las que sean inferiores en más de10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. En cualquier caso, se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales.

En estos supuestos, la Fundación Bahía de Cádiz para el Desarrollo Económico comunicará tal situación al licitador, otorgándole un plazo de 5 días naturales para que se justifique el precio ofertado, apercibiéndole que, de no hacerlo, se tendrá por retirada su oferta. La Justificación en ningún caso podrá suponer modificación alguna de la oferta técnica y económica ya presentada.

16. NOTIFICACIÓN

Las notificaciones relacionadas con este proceso de contratación se harán a través de la dirección de correo electrónico que deberá facilitar el licitador en el Anexo I.

Los plazos a contar desde la notificación se computarán desde la fecha de envío de la misma, siempre que el acto objeto de notificación se haya publicado el mismo día en el perfil del contratante del órgano de contratación. En caso contrario, los plazos se computarán desde la recepción de la notificación por el interesado.

CIF G-11.423.381

17. PLAZO Y LUGAR PARA LA PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

La presentación de la oferta se hará como máximo el próximo 22 de mayo de 2019 antes de las 14:00 horas en la C/ Manantial, 13, P.I. Salinas de San José bajo. 11500 El Puerto de Santa María

En el plazo indicado, toda la documentación debe encontrarse físicamente, de la forma establecida en el apartado 15, en la dirección indicada.

Cualquier documentación enviada por email u otra/s vía/s no prevista/s en estas prescripciones técnicas y administrativas o no recibida en el plazo establecido, no será admitida a trámite.