

Programa INCIBE EMPRENDE

**Pliego de Prescripciones Técnicas para la contratación de los Servicios Especializados de asesoramiento y formación para el desarrollo de los Programas de Incubación
(Expediente CCCG/INNO/01/2025)**

“Programa INCIBE EMPRENDE en el Marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia – Financiado por la UE – NextGenerationEU”

1. Objeto

La Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación del Campo de Gibraltar colabora con INCIBE en desarrollar actividades especializadas en la promoción de iniciativas emprendedoras en ciberseguridad, con el fin común de incorporar emprendedores a la economía y sociedad digital española aportando medios materiales y/o personales para su consecución de manera conjunta y coordinada.

Por tanto, el objeto del presente Convenio es regular el alcance y tipo de actuaciones a realizar por ambas entidades en la gestión conjunta del presente programa, así como las obligaciones de carácter financiero y de justificación técnica y económica de las partes, sin que su vinculación pueda ser considerada una prestación de servicios.

Como resultado del convenio suscrito, la Entidad, Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación del Campo de Gibraltar, colaborará con INCIBE en las siguientes acciones del Programa INCIBE Emprende 2024-2026.

Entre sus diferentes iniciativas, INCIBE desarrolla el **Programa INCIBE Emprende**, que engloba una serie de actuaciones (captación, incubación, aceleración y aceleración exprés), para contribuir a la promoción del emprendimiento en ciberseguridad y a la de la ciberseguridad en el emprendimiento de base tecnológica.

Este objetivo responde a la necesidad de contribuir a la soberanía digital europea tomando como eje principal la generación de riqueza, empleo e impulso de las empresas del sector de la ciberseguridad en España. El constante crecimiento de esta industria acontecido en los últimos años ha permitido llegar a una situación clave para la generación de riqueza y empleo. Este objetivo por consiguiente pretende seguir estimulando la creación y el fortalecimiento empresarial mediante el impulso y afianzamiento de la industria, el fomento de la I+D+i y la identificación y desarrollo de talento para hacer frente a la demanda no cubierta de profesionales en este sector.

Se enmarca por tanto este convenio dentro de las actuaciones del Eje 2 del C15.I7, del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (en adelante “PRTR”) cuyo objetivo incluye el fortalecimiento de capacidades de ciberseguridad de ciudadanos, pymes y profesionales, el impulso del ecosistema del sector ciberseguridad y el aumento de la visibilidad de España como actor clave internacional en materia de ciberseguridad.

Este convenio está encuadrado en las actividades del CID#245, indicador establecido por la Comisión Europea para la “Puesta en marcha del programa de apoyo a la industria de la ciberseguridad nacional, el programa global de innovación en seguridad y las acciones relacionadas”. Concretamente, este convenio cumplirá los objetivos establecidos en la descripción del indicador: impulsar la industria nacional de la ciberseguridad para el surgimiento, crecimiento y desarrollo de empresas en este sector.

Esto se llevará a cabo a través de las actividades del convenio, que contribuirán al desarrollo de valor añadido para la industria.

Este Programa se enmarca dentro del componente 15 del PRTR, que incorpora una inversión específica en el Eje 2 (C15.I7) para favorecer el fortalecimiento de las capacidades de ciberseguridad de ciudadanos, pymes y profesionales, el impulso del ecosistema del sector ciberseguridad y el aumento de la visibilidad de España como actor clave internacional en materia de ciberseguridad. Se enmarca en el Programa de Impulso a la Industria de la Ciberseguridad Nacional para incidir en aspectos clave dirigidos al crecimiento y al desarrollo de nuevas empresas en el sector.

Como entidad Colaboradora con **INCIBE EMPRENDE**, deberán cumplir al menos, en cuanto al procedimiento de contratación de acuerdo con lo recogido en el artículo 321 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

2. Objeto del Contrato

El Objeto del Contrato es la prestación de servicios especializados de asesoramiento para la ejecución de un máximo de 690 horas de mentorización y 90 horas de formación grupal, a razón de 345 horas de mentorización y 45 horas de formación grupal en cada uno de los dos Programas de Incubación, en el marco del Proyecto INCIBE Emprende desarrollado por la Cámara de Comercio del Campo de Gibraltar, actuación aprobada por INCIBE.

3. Descripción del Servicio objeto del contrato

Dada la naturaleza del presente encargo se requiere del apoyo de una empresa en prestar servicios de mentorización especializada y formación como parte de las actuaciones del Programa de Incubación de proyectos de emprendimiento empresariales, que permite identificar, apoyar y acompañar las iniciativas con mayor potencial de crecimiento para impulsar el desarrollo de proyectos, con la especialización de actividades vinculadas a las tecnologías de Ciberseguridad.

Los destinatarios de estas actividades son:

- Personas físicas que no desarrollen actividad económica.
- Personas físicas que realicen o desarrollen alguna actividad económica por la que ofrezcan bienes o servicios en el mercado.
- Equipos de, como máximo, 4 personas físicas que no desarrollen actividad económica individualmente y que, aun careciendo de personalidad jurídica, puedan desarrollar dichas ideas/proyectos.

Las actuaciones consistirán, para cada uno de los dos Programas, en desarrollar mentorías y actividades de formación dentro del Programa de Incubación, con una duración estimada de 3 meses por emprendedor participante que contendrá al menos las siguientes actividades:

- Actividades de formación, con al menos, 45 horas de talleres en dos semanas alternas con carácter grupal.
- Actividades de mentorización individual, compuesto por un máximo de 23 horas de mentorización individual especializada. Como máximo para 15 proyectos con un total máximo de horas de 345.

Al adjudicatario se le proporcionará el espacio físico para desarrollar la mentorización y las acciones formativas, con zonas comunes para reuniones, networking y lugares que faciliten el aprendizaje compartido. Dicho espacio físico estará ubicado en la Ciudad de Algeciras.

A los participantes se les ofrecerá espacios de trabajo en instalaciones camerales. Igualmente se proveerá de forma gratuita para los participantes, en el programa y durante todo el periodo de Incubación, de espacio físico, mesa, silla, conexiones a internet y resto de elementos de trabajo, contando con todos los requerimientos marcados por la legislación de PRL vigente, según la disponibilidad de las instalaciones camerales.

A continuación, se describen las actividades mínimas a desarrollar, siendo los licitadores quienes deberán ajustar dichas actividades atendiendo a las características del territorio, según se recoge en el apartado anterior.

A. ACTIVIDADES DE FORMACIÓN

Se prestarán actividades de formación dirigidas a favorecer la Incubación de los participantes del programa. Se desarrollarán, en cada uno de los dos Programas que se contratan, 10 talleres grupales presenciales por un total de 45 horas, en ámbitos como habilidades digitales, innovación y crecimiento y tecnologías disruptivas-Ciberseguridad, junto a talleres dirigidos a reforzar competencias para el desarrollo empresarial.

La formación será obligatoria, con una asistencia mínima por proyecto del 90% sobre el total de horas previstas. Se contempla entre 1 y 2 personas asistentes por empresa, computando la asistencia de cualquiera de ellos a efectos del porcentaje total de asistencia mencionado anteriormente por proyecto. Se estiman grupos de formación de 15 proyectos participantes en cada taller.

Las sesiones serán impartidas por expertos que, en todo caso, deberán ser profesionales con experiencia práctica en las materias expuestas en este apartado y experiencia docente demostrada. En la descripción del equipo se detallará el perfil mínimo requerido a los docentes.

Su contenido debe ser práctico, basado en casos reales, mostrando la aplicación a las necesidades de los participantes, permitiendo el debate y la formulación de preguntas/dudas por parte de los proyectos.

En la descripción que realicen los licitadores, se concretará el programa de formación, que versará sobre las siguientes temáticas, justificando la propuesta realizada. Las temáticas y contenidos para los talleres irán dirigidas al desarrollo de las capacidades de Incubación, así como al upskilling y reskilling, en ámbitos como habilidades digitales, innovación y crecimiento, y tecnologías disruptivas vinculadas a la Ciberseguridad:

- Ecosistema de ciberseguridad.
- Prueba de concepto, validación de la idea, diseño del modelo de negocio y su desarrollo hasta avanzar al MVP
- Metodologías Agiles
- Características start-ups
- Formas jurídicas, socios y pactos de socios.
- Aspectos legales y fiscales de la empresa, trámites administrativos.
- Comercialización y marketing.
- Captación posibles clientes.
- Plan de negocio.
- Propiedad industrial e intelectual.
- Planificación financiera, ayudas y subvenciones.
- Gestión emocional en el emprendimiento.
- RSC (Responsabilidad Social Corporativa) economía circular y ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible)
- Preparación del pitch final.
- Otras materias relacionadas con el emprendimiento, innovación, ciberseguridad y ámbito tecnológico.

Todos los costes derivados de los talleres, con independencia de su naturaleza, correrán por cuenta del adjudicatario.

Para guardar trazabilidad de la formación, los adjudicatarios deberán aportar las evidencias correspondientes a la realización de todas las sesiones de formación individuales y grupales, en el formato y periodicidad establecido. La Cámara proporcionará todos los modelos para recoger las evidencias necesarias para el seguimiento de talleres y/o tutorías.

B. ACTIVIDADES DE MENTORIZACIONES ONE-TO-ONE.

Estas actividades de apoyo comprenderán acciones destinadas al diseño y validación de modelos de negocio de los proyectos participantes.

En esta fase, la primera actividad a desarrollar será el análisis individualizado de cada idea/proyecto y definición conjunta (participantes y mentor principal) de una hoja de ruta que establecerá el plan de

incubación e identificará 2 hitos a cumplir durante el proceso de incubación, así como los ejercicios prácticos a realizar, entregables y su calendario. La hoja de ruta individualizada debidamente cumplimentada se deberá enviar dentro de la primera semana de formación a la dirección de correo electrónico que la Cámara proporcione.

Con relación a los hitos, se tendrá en cuenta lo siguiente:

- Los dos hitos se establecerán en función del grado de madurez de la idea/proyecto (Pre-seed & Seed).
- Los hitos son los logros que permiten conocer el avance del proyecto incubado.

El asesoramiento individualizado constará de un máximo de 23 horas de mentorización individual, pudiendo ser en modalidad presencial o virtual. A cada proyecto se le asignará una persona mentora que le guiará a lo largo del programa (incluyendo no solo la fase de asesoramiento, sino también la de formación y networking) y realizará su seguimiento, siendo la encargada de dirigir su Plan de Incubación para hacer crecer su proyecto. Esta persona mentora se apoyará en distintos mentores especialistas de la entidad colaboradora en áreas concretas que den respuesta a necesidades específicas de los proyectos.

Es importante que durante las primeras sesiones de mentorización one-to-one, la mentora sea capaz de identificar las necesidades reales del proyecto en cuanto a su modelo de negocio, expectativas y objetivos a lograr a lo largo del programa. Con esta información, podrá enfocar tanto el asesoramiento general que le prestará en incubación, así como identificar a mentores especialistas y organizar los eventos de networking de la siguiente etapa.

Para cada uno de los dos Programas, la distribución estimada de las 23 horas por idea/proyecto será de:

- **23 horas en el programa de Tutorías Individuales - Mentorización:**

Desarrollo de la idea/proyecto con un mentor que coordinará el apoyo y guiará todo el proceso de incubación. Las sesiones de mentoring serán individualizadas y se adaptarán a las necesidades del proyecto. Cada participante contará con un máximo de 23 horas de mentoring repartidas entre el mentor principal, así como entre mentores de apoyo en las áreas de metodologías ágiles, gestión económica y financiera (plan de negocio, financiación inicial etc.), marketing, constitución de empresas (pacto socios, aspectos legales, fiscalidad, trámites), activos intangibles (patentes, propiedad industrial, captación y retención talento), comercialización etc. Se requerirá a cada proyecto una participación mínima del 90% en el total de horas de mentoring. La mentorización estará dirigida en todo momento a la consecución de los hitos.

Las sesiones serán, como mínimo de 60 minutos de duración, si bien puede ajustarse dicha duración a la disponibilidad y circunstancias de cada proyecto y objetivos de las mismas.

La mentorización en telepresencia (online) se realizará a través de las plataformas telemáticas que cada mentor y cada proyecto consideren más convenientes. En este sentido se podrán utilizar aquellas plataformas que permitan que el consultor y el participante interactúen, de forma concurrente y en forma real, a través de un sistema de comunicación telemático de carácter síncrono que permita llevar a cabo un proceso de intercambio de conocimientos a fin de posibilitar un aprendizaje de las personas participantes. Por tanto, se garantizará en todo momento que existe conectividad sincronizada entre las personas formadoras y los participantes, así como bidireccionalidad en las comunicaciones.

La Plataforma a utilizar habrá de ser previamente validada por la Cámara.

Se presentarán los informes de la plataforma, en formato captura de pantalla donde se reflejará la asistencia de la participación de mentor y alumno, fecha, hora de conexión y duración de la sesión.

Para guardar trazabilidad de la mentorización, los adjudicatarios deberán aportar las evidencias correspondientes a la realización de todas las sesiones de mentorización individuales y grupales a los alumnos, en el formato y periodicidad establecido. La Cámara proporcionará los documentos necesarios para el seguimiento de las acciones.

La efectiva realización de las mentorizaciones presenciales se justificará mediante la firma de la correspondiente ficha por parte del consultor y del participante en el programa, ficha que será proporcionada por la Cámara.

No se validarán, ni por lo tanto se abonarán, horas no acreditadas mediante el informe de conexión.

ELEMENTOS JUSTIFICATIVOS DE LA ACTIVIDAD.

Una vez finalizada la formación y mentorización de cada uno de los dos programas de Incubación, los participantes recibirán el Plan de Incubación por parte de la entidad colaboradora correspondiente. Dicho Plan de Incubación, debe contener los siguientes apartados:

- ✓ Plan de negocio revisado por la entidad colaboradora y ajustado a las necesidades del participante. Se entregará en formato presentación (tipo ppt hasta 20 hojas).
- ✓ ANEXOS: Documentos resultantes del asesoramiento en áreas especializadas, prestado por los adjudicatarios, como por ejemplo el plan de marketing, plan financiero, operaciones, tecnología... Sin límite de hojas.

Dicho Plan de Incubación será el elemento justificativo de la actividad que el adjudicatario haya realizado sobre la empresa beneficiaria, debiendo estar firmado por el adjudicatario, así como por el proyecto participante.

C. ACTIVIDADES DE DIRECCIÓN, COORDINACIÓN Y SEGUIMIENTO DE LOS PROGRAMAS

Las funciones del adjudicatario para la gestión y seguimiento de la actuación, con carácter general, serán las derivadas de la dirección, comprobación, informe y vigilancia de la correcta realización de la actuación.

A efectos de coordinación, se realizará una reunión de arranque de cada programa, reuniones de seguimiento (cuya periodicidad se fijará durante la ejecución según las necesidades del programa y tantas como sean convenientes a criterio de la Cámara y reunión de cierre. Podrán ser presenciales o virtuales.

De acuerdo con lo anterior, el adjudicatario deberá remitir a la Cámara:

- Informes mensuales con indicadores de seguimiento del proyecto. Estos informes recogerán el desarrollo de los distintos aspectos del proyecto teniendo en cuenta la planificación prevista, estado de avance de ejecución y actuaciones realizadas, así como puntos críticos y nuevas acciones previstas.
- Cuadro resumen actualizado de indicadores de seguimiento del Proyecto, indicando especialmente seguimiento del programa, conteniendo talleres impartidos y mentorizaciones realizados. La Cámara aportará un formato de documento para el seguimiento de la mentorización.
- Memoria Final de Actividades del Contrato, resumiendo el servicio prestado en el contrato y que incluya la totalidad de las actividades realizadas y resultados alcanzados. Será entregado a la Cámara como máximo 30 días naturales después de la finalización del programa.
- Archivo digital de Actividades, el adjudicatario estará en disposición de presentar a la Cámara los documentos justificativos del servicio prestado, que demuestren que se han cumplido los requisitos especificados en los PPT, y que incluyan la totalidad de los documentos e información empleada para la ejecución del contrato, toda ella al menos en formatos abiertos (word, excel, PowerPoint...) y las bases de datos preferentemente en Excel, o los formatos que la Cámara determine en su momento.

Entre otros:

- ✓ listados y evidencias de asistencias a sesiones de formación realizados hasta la fecha de la solicitud, e informes de conexión.
- ✓ evidencias de las sesiones de mentorización individuales, realizadas hasta la fecha de la solicitud.
- ✓ y cualesquiera otros elementos que justifiquen que la actividad contratada, conforme a los requerimientos establecidos en este pliego y en el PCAP, se ha realizado correctamente.

4. EQUIPO DE TRABAJO / MEDIOS PERSONALES

El licitador, además de acreditar su solvencia por los medios indicados en el PCAP, deberá comprometerse a la adscripción para la ejecución del contrato de los medios personales que se indican a continuación:

La entidad que resulte adjudicataria deberá llevar a cabo sus tareas mediante un equipo multidisciplinar, estable, con amplia experiencia en la realización de servicios similares al ofertado.

La Cámara se reserva el derecho a exigir el cambio de algún miembro del equipo, de manera suficientemente justificada, por entender que su intervención supone merma en la calidad de servicio percibida. La Cámara podrá proponer la sustitución de parte del personal asignado, en cuyo caso, los adjudicatarios procederán a realizarla sin que ello suponga coste adicional alguno.

EQUIPO DE TRABAJO MÍNIMO REQUERIDO:

El equipo de trabajo del licitador, para cada uno de los dos Programas, deberá estar integrado por al menos **por 6 personas** distribuidos por los siguientes profesionales:

- **1 Coordinador del Programa**
- **5 Mentores/docentes.**

Perfil Coordinador del programa:

- Nivel formativo de CFGS o superior en Ciencias Económicas y empresariales, relaciones laborales, ADE, derecho, administración y finanzas o equivalente.
- Experiencia suficiente y demostrada referida a los trabajos objeto del contrato. Al menos, 5 años en dirección de proyectos en el ámbito de la prestación de servicios de asesoramiento especializado en programas de incubación de proyectos de emprendimiento.

Perfil mentores/docentes:

- Nivel formativo de CFGS o superior en Ciencias Económicas y empresariales, relaciones laborales, ADE, derecho, administración y finanzas o equivalente.
- Experiencia suficiente y demostrada referida a los trabajos objeto del contrato. Al menos, 5 años o 700 horas en el ámbito de la prestación de servicios de asesoramiento especializado y docentes en programas de incubación de proyectos de emprendimiento.

Para demostrar la experiencia del equipo adscrito, la entidad que resulte propuesta adjudicataria deberá aportar CV y el informe de vida laboral. A petición de la Cámara se podrá solicitar certificados de buena ejecución que acredite los requisitos exigidos anteriormente.

Funciones Perfiles

El coordinador de proyecto, nombrado por el adjudicatario con el visto bueno de la Cámara, el cual actuará como interlocutor ante la Cámara y que será responsable de atender a los diferentes participantes en el programa de incubación y coordinar cada una de las acciones de mentorización y formación. Asimismo, estará disponible y preparado para atender cualquier información o solicitud que se presente, en cada una de las actividades del programa.

El coordinador será el encargado de hacer el seguimiento con cada proyecto de los programas para asegurar el buen desarrollo de las sesiones formativas y de mentorización encaminadas a evitar desviaciones en el buen desarrollo de las actividades.

Para el desarrollo del Programa de formación y mentorización, el licitador deberá proponer un equipo formado por Mentores y docentes.

Mentores de Proyectos Incubados.

Los Mentores actuarán siempre bajo la supervisión del coordinador de cada Programa de Incubación y siempre desde un plano de especialización y enfoque estratégico.

El licitador deberá proponer, al menos, a 3 mentores principales y 5 mentores especialistas en diferentes áreas para la ejecución de la mentorización. Los mentores pueden coincidir con los docentes de las formaciones grupales.

El primer trabajo de los mentores principales será desarrollar la hoja de ruta de cada uno de los proyectos, trabajo que será desarrollado en la primera semana de ejecución del programa. Como máximo, el coordinador asignará por cada mentor entre 5/7 proyectos, como mentor principal. Posteriormente, cada proyecto dispondrá de tantos mentores especialistas atendiendo a la necesidad individual de cada uno de ellos.

La incorporación al programa de incubación para desarrollar las mentorías especialistas se producirá en el momento en que ya se hayan desarrollado todas las sesiones grupales y a disposición del coordinar del programa, siempre en coordinación con la Cámara de Comercio.

Estos Mentores contribuyen a proporcionar a los proyectos un enfoque sistémico y de marcado.

Docentes Sesiones Grupales.

Su papel es el de desplegar todas las áreas de conocimiento que se incluyen en el desarrollo metodológico diseñado por el Coordinador del Programa de Incubación, proporcionando el enfoque constante al sector de ciberseguridad y desarrollando bajo el “Método del Caso” todos y cada uno de los supuestos prácticos vinculados a los proyectos participantes en cada uno de las ediciones del Programa de Incubación.

El objetivo es el desarrollo e implementación de un esquema metodológico exclusivo, adaptado a las tendencias del sector de ciberseguridad y enfocado al aprovechamiento de todos y cada uno de los proyectos participantes en las diferentes ediciones del Programa de Incubación.

5. Contenido de la Memoria técnica

La oferta técnica estará compuesta por una memoria que se incluirá en el Sobre B.

La oferta técnica deberá acreditar un dominio conceptual, metodológico y técnico adecuado para la ejecución del contrato y reflejar una capacidad técnica probada para dar servicio en el desarrollo del objeto previsto y para la consecución de los objetivos marcados. En términos generales deberá incluir:

- Metodología del trabajo propuesto: Formaciones Grupales y Mentorizaciones Individuales. Se valorará la calidad y detalle de la oferta técnica.
- Programación de ejecución efectiva de los trabajos y los servicios objeto del contrato. Deberá incluirse propuesta de calendario debidamente detallada.

Se valorará la calidad, innovación, exhaustividad, claridad y coherencia de la Memoria presentada, así como la adecuación al cumplimiento de los hitos y objetivos.

La memoria deberá presentarse en un documento en papel, impreso por ambas caras, escrito en castellano, en letra de fácil comprensión, de tamaño mínimo 11 y con una extensión máxima de 20 páginas.

La no presentación de la mencionada memoria técnica en la forma indicada supondrá la exclusión del licitador del procedimiento.

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.