

**PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA EJECUCIÓN DE LAS ACCIONES DE PROMOCIÓN, CAPTACIÓN, FORMACIÓN Y MENTORIZACIÓN DESTINADAS A EMPRENDEDORAS, AUTÓNOMAS Y EMPRESARIAS DEL PROGRAMA DESAFÍO CONSOLIDA FOR WOMEN, COFINANCIADO EN UN 85% POR EL FONDO SOCIAL EUROPEO PLUS (FSE+)**

Expediente 12/2025

**1. OBJETO DEL CONTRATO**

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

La Cámara de Comercio de Sevilla, en ejecución del Programa DESAFÍO CONSOLIDA FOR WOMEN, cofinanciado por el FSE+, precisa contratar los servicios de asistencia técnica para la ejecución de las acciones de promoción, captación, formación y mentorías destinadas a emprendedoras, autónomas y empresarias.

El programa DESAFÍO CONSOLIDA FOR WOMEN tiene como objetivo principal consolidar y fortalecer 78 negocios liderados por mujeres sevillanas mediante un proceso personalizado de reciclaje profesional. A través de formación estratégica, competencias digitales y acompañamiento individual, se busca aumentar su competitividad, sostenibilidad e impacto en el entorno.

Como objetivos específicos se plantean los siguientes:

- Mejorar la empleabilidad y resiliencia empresarial de 78 mujeres empresarias, mediante itinerarios de 130 horas que combinen retos estratégicos con competencias digitales clave.
- Reducir la brecha digital en el emprendimiento femenino, promoviendo el uso efectivo de herramientas tecnológicas adaptadas a microempresas (IA, CRM, automatización).
- Impulsar la consolidación empresarial de negocios liderados por mujeres, transformando modelos obsoletos en estructuras sostenibles mediante procesos de reskilling estratégico y mentorías personalizadas.

- Fomentar el liderazgo femenino en entornos digitales y estratégicos, desarrollando competencias de dirección y gestión, y creando una red de apoyo permanente.
- Promover la igualdad de oportunidades para mujeres en situación de vulnerabilidad, especialmente mayores de 45 años y de zonas rurales.

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

- **Lote 1:** Servicios para el desarrollo de acciones de formación y mentorización presencial y online.
- **Lote 2:** Servicios para el desarrollo de acciones de promoción y concienciación.

## **2. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO**

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

### **Lote 1: Servicios para el desarrollo de acciones de formación y mentorización presencial y online**

La Cámara de Comercio de Sevilla precisa contratar los servicios de formación y mentorización con el objetivo de que un grupo de 78 mujeres empresarias completen con éxito un itinerario de 130 horas (90 presenciales y 40 online en directo, hacen un total de 130 h x 3 ediciones =390 h y 10 horas de mentorías presenciales individualizadas por empresaria, hacen un total de 10 h x78 empresarias =780 h) en 3 ediciones:

- 26 empresarias en la primera edición
- 26 empresarias en la segunda edición.
- 26 empresarias en la tercera edición.

Concepto	Descripción	Horas por Edición	Horas Totales	Coste Estimado	Precio Hora Aprox
<b>Honorarios de Mentorías Individualizadas</b>	Cubre las 10 horas de mentoría personalizada para cada una de las 78 participantes. Este acompañamiento es clave para la implementación práctica y la resolución de retos específicos de cada negocio.	10	780	60.000 €	76,92 €
<b>Honorarios Docentes - Formación Grupal Presencial</b>	Corresponde a la impartición de las 90 horas presenciales por edición. Estas sesiones se centran en la formación experiencial, el trabajo en equipo y la aplicación de metodologías prácticas. (90h x 3 ediciones)	90	270	10.500 €	38,89 €
<b>Honorarios Docentes - Formación Grupal Online</b>	Cubre las 40 horas de formación online en directo por edición. Estas sesiones están enfocadas en el desarrollo de competencias digitales específicas y el uso de herramientas tecnológicas. (40h x 3 ediciones)	40	120	4.800 €	40 €
<b>Plataformas y Licencias Tecnológicas</b>	Incluye los costes asociados a las licencias de software y plataformas necesarias para la ejecución del programa, como la plataforma de e-learning (Circle.so, etc.), herramientas de colaboración (Miro, Padlet) y sistemas de videoconferencia (Meet/Zoom/Teams).		N/A	3.240 €	
<b>Creación de Materiales y Recursos Didácticos</b>	Abarca el diseño, maquetación y producción de todos los materiales de apoyo para las participantes: manuales, plantillas descargables, guías prácticas, ejercicios y otros recursos que quedarán a su disposición de forma permanente. (28 videos 4 pildoras de 5 minutos por reto)	28 videos	N/A	9.996 €	357 € x video
<b>TOTAL</b>			<b>1.170 h</b>	<b>88.536 €</b>	

El servicio se organizará en 3 ediciones y se fundamentará en un enfoque integral que vincula el crecimiento personal de la empresaria con el desarrollo de su negocio.

### **Acciones de Formación Grupal (130 horas por edición)**

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

MÓDULO	Objetivo	Contenido	Presencial	Online	Total
<b>M1 – Rompe el bucle y recupera tu vida</b>	Ayudar a las empresarias a romper el ciclo de agotamiento y desbordamiento para lograr un equilibrio real entre su vida personal y profesional.	Técnicas de priorización (matriz de Eisenhower, bloques de tiempo), planificación consciente, redefinición de roles empresariales, construcción de una rutina de autocuidado y uso de herramientas digitales (Google Calendar, ClickUp).	10	4	14
<b>M2 – Todo empieza por un sueño</b>	Reconectar con el propósito personal y el impulso emprendedor original, transformando los sueños en motores conscientes para la actividad empresarial.	Ejercicios de reconexión emocional y creatividad guiada, construcción de la Misión Vital y transformación de ideas en metas tangibles con proyección económica y emocional.	10	4	14
<b>M3 – Diseña tu negocio</b>	Acompañar en la construcción de una empresa alineada con el propósito, los valores y la visión de futuro de cada participante.	Uso del canvas "Estrella Polar" para trabajar en ocho pilares estratégicos: propuesta de valor, perfil del cliente ideal, objetivos a 3 y 5 años, etc., para traducir la visión en un mapa operativo.	10	4	14
<b>M4 – Domina tus números</b>	Capacitar en el dominio de los aspectos económicos esenciales del negocio desde una perspectiva empoderadora y práctica para reforzar la autonomía económica.	Cálculo del sueldo ideal, identificación de costes, análisis del punto de equilibrio, flujo de caja y diseño de un sistema financiero propio basado en el modelo de las 5 cuentas (sueldo, operativa, impuestos, beneficio, colchón). Herramienta básica con Google Sheets	10	4	14

<p><b>M5 – Producto Gancho + Ventas</b></p>	<p>Redefinir la relación con la venta para construir una estrategia comercial coherente y alineada con el propósito, partiendo de la premisa de que "vender es ayudar".</p>	<p>Diseño de una oferta de entrada (producto gancho), estructuración de un sistema de ventas completo (prospección, cierre, seguimiento), desarrollo de un argumentario comercial y uso de herramientas como Notion, Canva y CRM básicos.</p>	<p><b>10</b></p>	<p><b>4</b></p>	<p>14</p>
<p><b>M6 – El círculo del crecimiento consciente</b></p>	<p>Diseñar un ecosistema de relaciones conscientes para sostener el crecimiento empresarial de forma sostenible y colectiva.</p>	<p>Exploración de tipologías de relaciones clave, construcción del "Círculo de Confianza" para expandir la red de apoyo, elaboración de un pitch y planificación de rutinas de visibilidad.</p>	<p><b>10</b></p>	<p><b>4</b></p>	<p>14</p>
<p><b>M7 – Prompt Engineering para Pymes + ChatGPT</b></p>	<p>Enseñar a diseñar instrucciones precisas (prompts) para comunicarse eficazmente con modelos de IA generativa y aplicar esta habilidad en tareas reales del negocio.</p>	<p>Fundamentos del Prompt Engineering, casos de uso para pymes (redacción, automatización de correos, generación de ideas) y creación de un "kit personal de prompts útiles".</p>	<p><b>6</b></p>	<p><b>4</b></p>	<p>10</p>
<p><b>M8 – IA y contenidos audiovisuales</b></p>	<p>Empoderar en el uso de herramientas de IA generativa para la creación autónoma y ágil de contenidos audiovisuales profesionales (imágenes, vídeos, banners).</p>	<p>Exploración de plataformas como Canva con IA, Runway o Ideogram. Experimentación con generación de imágenes a partir de texto y edición automatizada de vídeos. Creación de un recurso audiovisual propio.</p>	<p><b>4</b></p>	<p><b>0</b></p>	<p>4</p>
<p><b>M9 – Marketing con IA</b></p>	<p>Integrar la IA en las acciones de marketing para aumentar la efectividad de las campañas, personalizar mensajes y mejorar la visibilidad digital.</p>	<p>Exploración del ciclo del marketing asistido por IA (generación de ideas, redacción, planificación). Uso de herramientas como ChatGPT, Jasper o Copy.ai y diseño de una campaña exprés asistida por IA.</p>	<p><b>4</b></p>	<p><b>0</b></p>	<p>4</p>

<b>M10 – Automatizaciones</b>	Capacitar en la creación de automatizaciones simples y funcionales para transformar procesos manuales repetitivos en flujos automáticos que ahorren tiempo y recursos.	Uso de herramientas no-code como Make o Zapier para automatizar tareas como la generación de facturas, el envío de correos o la sincronización entre aplicaciones (Google Sheets, Gmail, WhatsApp).	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>10</b>
<b>M11 – Estrategia de Transformación Digital</b>	Proporcionar una visión estratégica y realista de cómo integrar la tecnología en los negocios de forma gradual y sostenible.	Análisis de los pilares de la transformación digital (personas, procesos, tecnología). Uso de un "canvas de madurez digital" para autodiagnosticar el estado del negocio y elaborar un mini roadmap.	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>8</b>
<b>M12 – Business Intelligence</b>	Introducir el uso práctico del Business Intelligence (BI) aplicado a pymes, utilizando Excel o Google Sheets para analizar datos y tomar decisiones informadas.	Técnicas de segmentación, uso de tablas dinámicas y creación de gráficos automáticos para construir dashboards básicos que permitan evaluar el rendimiento real del negocio.	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>6</b>
<b>M13 – IA y creatividad</b>	Activar la dimensión creativa utilizando la IA como aliada para generar ideas, diseñar productos o desarrollar narrativas de marca innovadoras.	Uso de plataformas de IA generativa para fomentar la experimentación y desbloquear bloqueos creativos, utilizando la IA como catalizadora de inspiración, diferenciación y pensamiento lateral.	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>4</b>
		<b>Total Horas</b>	<b>90</b>	<b>40</b>	<b>130</b>

### **Acciones de Mentorización Individualizada (10 horas por participante)**

Se contratará un servicio de mentorización de 780 horas (10 horas por cada una de las 78 empresarias).

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

- **Fase 1. Mentoría de Diagnóstico Integral (2 horas):** Diagnóstico de competencias, motivaciones y bloqueos personales y su influencia en la gestión para crear un plan de acción dual.
- **Fase 2. Mentorías de Acompañamiento Experto (8 horas):** Implementación del plan de acción, abordando retos técnicos del negocio y el desarrollo de habilidades de liderazgo y gestión emocional.

### **Características Indispensables y Medios**

**Gestión de Cohortes y Garantía de Resultados:** Será obligación esencial del adjudicatario iniciar el programa con una cohorte de al menos 78 empresarias y garantizar un mínimo de 78 finalistas, sin que ello suponga un coste adicional.

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

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

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

- Experiencia acreditable poniendo en marcha y dirigiendo al menos 2 empresas que hayan superado los 10 años de vida.
- Titulación superior y formación específica en MBA y Marketing Digital.
- Formación de al menos 150 horas en el uso de Inteligencia Artificial realizada en los últimos 6 meses.

### **Experiencia acreditable desde 2022 como:**

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

### **Empresa adjudicataria debe:**

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

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

El objetivo de este lote es la contratación de los servicios de asistencia técnica para el diseño y ejecución de una estrategia integral de comunicación, marketing y captación que asegure la máxima difusión del programa y la consecución de las **78 participantes** iniciales requeridas.

### **Acciones de Marketing y Captación Especializada**

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

- **Acciones Digitales Estratégicas:**

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

- **Acciones Territoriales:**

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

### **Eventos de Promoción y Comunidad**

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

- **Eventos de Captación y Sensibilización:**

- Se organizarán un total de **6 eventos** (2 por cada edición del programa).

- **Objetivo:** Dar a conocer el programa, sensibilizar sobre las temáticas del mismo (consolidación empresarial, transformación digital, liderazgo femenino) y conseguir la captación de nuevas empresarias para las futuras ediciones.
- **Gestión:** El adjudicatario se encargará de la organización integral, lo que incluye el alquiler del espacio, la dotación de medios audiovisuales, la contratación de al menos 2 ponentes expertos por evento y la promoción para asegurar una asistencia mínima de **70 participantes** por evento.
- **Eventos de Comunidad "La Tribu":**
  - Se organizará **1 evento por edición** (3 eventos en total).
  - **Objetivo:** Fomentar la red de apoyo y el networking entre las empresarias de la edición en curso y las participantes de ediciones anteriores (veteranas), consolidando la comunidad "La Tribu".
  - **Gestión:** El adjudicatario se encargará de la organización integral, incluyendo la convocatoria, la dinamización del evento y la logística necesaria para facilitar la interacción.

### **Medios Personales**

El licitador deberá adscribir al proyecto los siguientes perfiles profesionales:

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

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

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

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

### **3. CONTENIDO DE LA MEMORIA TÉCNICA COMÚN A LOS LOTES**

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

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

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

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

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

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

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

**IMPORTANTE:** La oferta técnica no podrá contener valoración alguna sobre la oferta económica ni anticipar de ninguna manera el precio ofertado. **En caso de que se aprecie tal extremo en la documentación a incluir en el Sobre B, se procederá a la exclusión del procedimiento de licitación.**

## 1. **INFORMACIÓN Y CONTACTO**

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

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

SALVADOR FERNÁNDEZ SALAS

**DIRECTOR GERENTE**

**Cámara**  
Sevilla

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO  
INDUSTRIA, SERVICIOS Y NAVEGACIÓN