

## **BASES REGULADORAS PARA LA CONCESIÓN DE INCENTIVOS A LA PARTICIPACIÓN PARA LAS PERSONAS PARTICIPANTES DEL PROGRAMA DE ORIENTACIÓN, FORMACIÓN Y CONSULTORÍA “CALVIÀ EMPRÈN”, PARA IMPULSAR EL TALENTO EMPRENDEDOR LOCAL**

### **1.- Antecedentes**

1.- El BOCAIB número 141, de 17 de noviembre de 1994, aprueba los Estatutos del Órgano Desconcentrado Local “Institut de Formació i Ocupació de Calvià”. En el artículo 2 de estos estatutos, se recoge que el IFOC es un centro de actividad municipal, sin personalidad jurídica propia, dotado de organización y hacienda separada, con autonomía organizativa, presupuestaria y patrimonial, al que se encomienda expresamente en régimen de desconcentración, la organización y administración del servicio público municipal integrado dentro de las actividades formativas y de promoción del empleo del Ayuntamiento de Calvià. Podrá administrar, adquirir derechos, contratar y asumir obligaciones referidas a la consecución de sus objetivos.

2.- La Ley 2/2012, de 4 de abril, de apoyo a los emprendedores y a la micro, pequeña y mediana empresa, que en su artículo 2 define como personas emprendedoras a aquellas personas físicas o jurídicas que estén iniciando o hayan iniciado, en un plazo no superior a dos años, una actividad económica en el territorio de las Illes Balears, siempre que no superen los parámetros establecidos para la condición de mediana empresa.

3.- La Ley 3/2023, de 28 de febrero, de Empleo, en el Título III, recoge que los servicios y programas de orientación, intermediación, empleo, formación en el trabajo y asesoramiento para el autoempleo y el emprendimiento están dirigidos a impulsar la creación de empleo, mejorar la empleabilidad de las personas demandantes de los servicios de empleo y elevar sus posibilidades de acceso a un empleo, por cuenta ajena o por cuenta propia, digno y reducir las brechas de género.

4.- El artículo 12.4 establece que la Estrategia Española de Apoyo Activo al Empleo se articula en torno a siete ejes, entre los cuales el sexto está dedicado al emprendimiento y comprende las actividades dirigidas a fomentar la iniciativa empresarial, el trabajo autónomo y la economía social; así como las encaminadas a la generación de empleo, la actividad empresarial y la dinamización y el impulso del desarrollo económico local. Por lo tanto, la promoción del empleo autónomo es uno de los pilares fundamentales entre las políticas activas de empleo.

5.- En el artículo 13, el Plan Anual para el Fomento del Empleo Digno, en su Eje 5. Emprendimiento, indica que se desarrollarán actividades dirigidas a fomentar la iniciativa empresarial, el trabajo autónomo y la economía social, así como las encaminadas a la generación de empleo, actividad empresarial y dinamización e impulso del desarrollo económico local.

6.- La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización recoge que el acceso a las actividades económicas y su ejercicio, están sometidos al cumplimiento de un complejo marco jurídico formado por normativa mercantil, sectorial y local, dispersa en normativa europea, leyes y reglamentos nacionales, autonómicos y locales.

7.- El IFOC, desde la sección de Emprendimiento y Dinamización Empresarial, desarrolla programas y actuaciones que fomentan el espíritu emprendedor y la iniciativa empresarial en el territorio, como son el **Concurso Innova** o el programa **Aceleradora de Personas Emprendedoras**, entre otras actividades.

8.- El **Concurso Innova**, celebrado entre los años 1998 y 2008, ha apoyado la creación de empresas innovadoras y de valor añadido en el municipio de Calvià, así como la estimulación de nuevas ideas de negocio que puedan llegar a materializarse. Tras sus diez ediciones, ha repartido más de 150.000 euros en premios, incentivando la puesta en marcha de proyectos empresariales con potencial transformador. Un total de doscientas personas emprendedoras y empresas locales han participado en las distintas ediciones, beneficiándose tanto del apoyo económico como del reconocimiento institucional que ofrece este concurso.

9.- Por su parte, el programa **Aceleradora de Personas Emprendedoras**, durante sus siete ediciones, entre el 2013 y 2023, ha formado a más de cien personas, que han recibido más de mil horas de formación y consultoría especializada, consolidándose como un referente en el impulso del emprendimiento en Calvià. Para lograrlo, se ha trabajado de manera integral en el desarrollo de actitudes y competencias en emprendimiento, como la definición y validación del modelo de negocio, la estrategia de comunicación o el acceso a financiación y recursos clave para iniciar la actividad empresarial. Todo ello acompañado de sesiones individuales y grupales de mentorización y consultoría, impartidas por profesionales expertos en emprendimiento que acompañan y orientan a cada participante.

10.- Además, el IFOC, dentro del abanico de programas que pone en marcha, desarrolla itinerarios individualizados y personalizados que responden a las necesidades de las personas participantes, con el objetivo de mejorar la empleabilidad y facilitar la inserción laboral de estas. Esto se logra a través de un abordaje integral que incluye apoyo personalizado, orientación, formación y acompañamiento durante todo el proceso. Un ejemplo de ello, es el **Programa Calvià Encamina 2022-2023**, que ofreció a las 11 personas participantes, que finalizaron el itinerario de forma satisfactoria, un incentivo a la participación, con el fin de motivar e involucrar a los participantes activamente en el programa y ayudarles conseguir los objetivos de empleabilidad marcados.

11.- Dentro de este marco normativo y de acción, en el que se fundamenta y organiza el IFOC, se plantea un nuevo programa, el **Programa Calvià Emprèn**. Dicha iniciativa combina orientación, formación y consultoría, con el objetivo dotar a las personas

participantes de las competencias y habilidades necesarias para crear su proyecto empresarial, además de apoyarlos a través de un incentivo económico, dinamizando y reforzando el tejido empresarial, en el municipio.

## 2.- Objeto

1.- El objeto del programa es fomentar el desarrollo de iniciativas de emprendimiento y de economía social viables, mediante el impulso de actividades de prospección, asesoramiento, información y evaluación de la viabilidad de los proyectos, dentro del municipio de Calvià.

2.- Para lograr este propósito, el IFOC, pone en marcha el Programa Calvià Emprèn, el cual consta de un itinerario individualizado y personalizado, que combina orientación, formación y consultoría para el diseño y elaboración de proyectos empresariales, dirigido a quince personas emprendedoras, empadronadas en Calvià y que quieran emprender un negocio.

3.- Los objetivos del programa son:

- La atención y asesoramiento a las personas emprendedoras, así como la prospección de necesidades del tejido productivo.
- Realizar el servicio de asesoramiento de manera presencial o a través de medios digitales y desarrollar como mínimo las siguientes actividades:
  - a) Información, orientación, formación y consultoría sobre el proceso de emprender.
  - b) Análisis de la idea y visión de negocio, del modelo de negocio, y del plan económico y financiero.

4.- Este programa incluye un incentivo a la participación para aquellas personas que participen y que finalicen satisfactoriamente dicho itinerario.

## 3.- Normativa

- **Ley 38/2003**, de 17 de noviembre, General de Subvenciones.
- **Real Decreto 887/2006**, de 21 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de la **Ley 38/2003**, de 17 de noviembre, General de Subvenciones.
- **Decreto Legislativo 2/2005**, de 28 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de subvenciones.
- **Real Decreto 130/2019**, de 8 de marzo, por el que se aprueba la Base de Datos Nacional de Subvenciones y la publicidad de las subvenciones y demás subvenciones públicas.
- **Ley 3/2023**, de 28 de febrero, de Empleo.
- **Ley 2/2012**, de 4 de abril, de apoyo a los emprendedores y las emprendedoras y a la micro, pequeña y mediana empresa.

- **Ley 14/2013**, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- **Orden del consejero de Trabajo y Formación, de 4 de mayo de 2005**, establece las bases reguladoras de las subvenciones, en materia de trabajo y formación.
- **Ley 11/2016**, de 28 de julio, de igualdad de mujeres y hombres.
- **Ley 8/2016**, de 30 de mayo, para garantizar los derechos de lesbianas, gays, trans, bisexuales e intersexuales y para erradicar la LGTBI fobia.
- **Ley Orgánica 1/1982**, de 5 de mayo, de protección civil del derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen.
- **Ley 15/1999**, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal
- **Ley Orgánica 3/2018**, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.
- Resto de normativa que resulte de aplicación.

#### **4.- Crédito asignado a la convocatoria**

El importe total destinado a este programa será de diez mil euros (10.000 €) para la anualidad 2025, correspondiente a la partida presupuestaria:

- 305 24160 4800001 PREMIS NOVES INICIATIVES EMPRENEDORS.

#### **5.- Cuantía de los incentivos a la participación**

1.- Se concederá un incentivo a la participación, con una cuantía fija de cuatrocientos (400 €), a todas las personas que participen y finalicen satisfactoriamente el itinerario indicado en el apartado 8 de estas bases.

2.- Además, un máximo de cinco participantes, los cuales consigan elaborar las mejores propuestas empresariales con más mayor capacidad de ejecución, innovación y valor añadido, podrán beneficiarse de las cuantías adicionales siguientes:

- Mejor proyecto emprendedor: tres mil euros (3.000 €)
- Segundo mejor proyecto emprendedor: quinientos euros (500 €)
- Tercer mejor proyecto emprendedor: quinientos euros (500 €)

3.- Se considera que la persona participante ha finalizado satisfactoriamente el itinerario individualizado y personalizado cuando ha recibido un mínimo 70 horas de formación, 3 horas de orientación y consultoría, y ha acudido al menos 3 horas al Coworking “La Catarsis”. Además, será necesario obtener un informe técnico favorable, junto con una valoración “apta” por parte del personal técnico encargado de impartir el itinerario y presentar el proyecto empresarial elaborado en el programa, delante de un comité evaluador experto.

## **6.- Personas destinatarias**

- 1.- Los itinerarios individualizados y personalizados, se dirigen a un máximo de quince personas emprendedoras, empadronadas en Calvià y que quieran emprender un negocio.
- 2.- Tendrán preferencia aquellas personas que, previamente al inicio del periodo de inscripción para la participación en el programa, estén recibiendo asesoramiento en el Servicio de Asesoramiento a Personas Emprendedoras y Empresas del IFOC, y que el personal técnico encargado del asesoramiento considere oportuno.
- 3.- Podrán beneficiarse del itinerario de orientación, formación y consultoría, que contempla este programa, preferiblemente un máximo de un participante por propuesta empresarial presentada.
- 4.- El equipo técnico del IFOC verificará que las personas candidatas a participar en el programa, cumplen con los requisitos mencionados en el apartado 7.

## **7.- Requisitos y criterios de acceso al programa**

- 1- Las personas interesadas en participar en el Programa Calvià Emprèn deben cumplir los requisitos y condiciones siguientes, en el momento de presentación de la solicitud de participación y hasta la finalización del programa:
  1. Tener la edad mínima de 18 años cumplidos.
  2. Estar empadronado/da en Calvià
  3. Presentar una idea de negocio o encontrarse en una fase inicial.
  4. No haber ejercido la misma actividad económica con la que se presentan al programa, en los doce meses anteriores a la presentación de la solicitud de participación.
  5. Contar con un dominio funcional del idioma en el que se impartirá el programa (oral y escrito).
  6. Comprometerse en participar en el itinerario de orientación, formación y consultoría que incluye el programa.
- 2.- Una vez finalizado el periodo de presentación de solicitudes de participación, el equipo técnico de la sección de Emprendimiento y Dinamización Empresarial revisará todas las solicitudes presentadas y descartará todas aquellas que no cumplan con los requisitos y condiciones descritos en el apartado anterior.
- 3.- Todas aquellas personas que hayan presentado su solicitud y que cumplan con los requisitos y condiciones establecidos anteriormente, se citarán en las dependencias del IFOC, para una entrevista con el personal técnico de emprendimiento, y según los criterios de selección establecidos en el Anexo I, quien valorará la viabilidad de cada idea de negocio y determinará finalmente las quince personas participantes.

4.- Tendrán preferencia las personas empadronadas en Calvià y que quieran emprender su negocio en el municipio.

## 8.- Atención a las personas participantes en el itinerario

1.- El itinerario del programa Calvià Emprèn **se divide en dos fases de ejecución:**

**FASE 1.** Compuesta por tres módulos formativos, de orientación y consultoría:

- **Módulo 1: Elaboración de Proyectos Empresariales:** con un total de 48 horas de formación, en el que las personas participantes podrán aprender aspectos clave como realizar un estudio de mercado efectivo, comprender los elementos clave de un modelo de negocio o evaluar la viabilidad del proyecto, entre otros aspectos.
- **Módulo 2: Técnicas de Marketing:** con 32 horas de formación y en el que los emprendedores podrán diseñar e implementar sus estrategias de marketing digital y hacerlas efectivas para que mejoren la visibilidad y el impacto de sus proyectos empresariales.
- **Módulo 3: Presentación de Proyectos:** formación de 20 horas, enfocada en el aprendizaje de la técnica expositiva conocida como “Elevator Pitch”, que servirá para capacitar a los participantes para comunicar de forma concisa y efectiva su proyecto empresarial, con el fin de captar la atención e interés de un público objetivo.

Las sesiones de **orientación y consultoría** asociadas a cada módulo, se determinarán **según las necesidades y demandas detectadas entre los participantes**, por el personal técnico responsable de impartir la formación en cada una de los módulos indicados.

**FASE 2.** Evento en abierto en el que se presentarán los proyectos empresariales elaborados por las personas participantes en el programa, delante de un comité evaluador experto.

2.- **Metodología** aplicada al itinerario:

- **Ámbito de la orientación**

La orientación se configura como un servicio integral que tiene como objetivo la información, el diagnóstico de la situación personal, el asesoramiento, la motivación y el acompañamiento de la persona emprendedora, que permitirá el diseño de un itinerario individualizado y personalizado de emprendimiento realista, adaptado a las características, capacidades y metas del usuario. Durante todo el programa se implementarán acciones de seguimiento fundamentales para asegurar el avance del proyecto, resolver dificultades y mantener la motivación.

Las diferentes actuaciones que se integren en el ámbito de orientación se tienen que determinar de mutuo acuerdo entre la persona participante y el personal encargado de impartir el itinerario. Después de hacer el diagnóstico de viabilidad de la idea de negocio y, de acuerdo con las necesidades detectadas, se suscribirá un acuerdo personal de trabajo que sustentará el compromiso de participación por parte de la persona emprendedora en el programa.

- **Ámbito de la formación**

Tiene el objetivo de proporcionar a las personas participantes los conocimientos necesarios para adquirir y desarrollar las competencias y habilidades para elaborar un proyecto empresarial viable, mediante la participación activa, el trabajo colaborativo y el intercambio de ideas.

Las sesiones formativas se llevarán a cabo de manera presencial, combinando la teoría con la práctica. La persona encargada de la formación presentará los conceptos teóricos fundamentales, como modelo de negocio, estrategia, marketing, finanzas, desarrollo de producto y liderazgo, que servirán como punto de partida para que el alumnado participe en diversas actividades y dinámicas.

- **Ámbito de la consultoría**

Las sesiones de consultoría se desarrollarán de forma personalizada, enfocadas a las necesidades concretas de cada proyecto. Cada emprendedor contará con el acompañamiento del personal técnico especializado durante las distintas fases de desarrollo de su idea de negocio.

Las sesiones combinarán reuniones individuales y grupales, en las que se abordarán temas clave como el modelo de negocio, la propuesta de valor, el análisis de mercado, la estrategia financiera, el marketing y la validación del producto o servicio. El objetivo es que, al finalizar el programa, los emprendedores participantes cuenten con un plan de acción sólido que les permita crecer de manera sostenible y viable.

## **9.- Criterios de valoración del itinerario**

1.- El itinerario de formación, orientación y consultoría **consta de dos fases de valoración, coincidentes con las dos fases de ejecución**, indicadas en el apartado 8:

**FASE 1.** Valoración de los tres módulos formativos, de orientación y consultoría:

- a) Una vez finalizados los tres módulos, las personas participantes deberán entregar los proyectos empresariales elaborados para su valoración.
- b) Esta fase valoración la llevará a cabo el personal técnico encargado de impartir los módulos.

- c) Los proyectos presentados serán valorados conforme a los criterios indicados en el Anexo II de estas bases.
- d) Para poder pasar a la FASE 2 de valoración, las personas participantes, deberán obtener un informe técnico favorable, junto con una valoración “apta” en los tres módulos, además de haber cumplido con las horas mínimas de asistencia exigidas en el punto 5.3.

**FASE 2.** Presentación de Proyectos Empresariales elaborados por las personas participantes en el programa, delante de un comité evaluador experto.

- a) Aquellos participantes que hayan superado la FASE 1 de valoración podrán acceder a la FASE 2.
- b) Esta fase de valoración estará a cargo de un comité evaluador experto.
- c) La participación en esta fase es un requisito indispensable para ser beneficiario del incentivo a la participación indicado en el punto 5.1. de estas bases.
- d) El comité evaluador experto seleccionará un máximo de cinco proyectos empresariales, los cuales obtengan mayor puntuación entre todos los presentados, y según los criterios establecidos en el Anexo III de esta convocatoria. Estos emprendedores podrán defender sus candidaturas para obtener las cuantías económicas adicionales, descritas en el apartado 5.2.
- e) En caso de empate entre proyectos empresariales, el comité evaluador experto será quien determine, y según la viabilidad del negocio, qué emprendedor podrá defender su candidatura para obtener las cuantías económicas adicionales.
- f) El comité evaluador experto emitirá un acta, dónde se detallarán las valoraciones de todos los proyectos presentados, con el veredicto final concluido en esta fase.

## **10.- Plazo y modelo de presentación de solicitudes**

1.- Todas aquellas personas interesadas en participar en el Programa Calvià Emprèn, podrán formalizar su solicitud a través del apartado habilitado para ello:

<https://www.calvia.com/es/areas-municipales/ifoc/emprendimiento/programa-calvia-em-pren>

2.- El plazo para presentar las solicitudes es desde el día siguiente de la publicación de estas bases en el Boletín Oficial de las Illes Balears y durante 10 días hábiles.

3.- Una vez formalizada la solicitud, el personal técnico del IFOC se pondrá en contacto con las personas interesadas, para solicitar la documentación necesaria y confirmar que cumple con los requisitos y condiciones expuestos en el apartado 7.

## **11.- Periodo de ejecución**

1.- El programa está previsto que dé comienzo el 13 de octubre de 2025 y finalice el 27 de noviembre del mismo año, ambos inclusive. Esta previsión está sujeta a modificaciones.

2.- Las sesiones de orientación, formación y consultoría está previsto que se desarrollen entre el 13 de octubre y el 14 de noviembre de 2025. Esta previsión está sujeta a modificaciones.

3.- Los diferentes módulos de los que se compone el itinerario, se celebrarán en horario de mañana, de lunes a viernes, y en las dependencias del IFOC.

4.- La presentación de los proyectos empresariales elaborados por los participantes en el programa, delante de un comité evaluador experto, se celebrará en dos eventos en formato abierto, los días 26 y 27 de noviembre de 2025.

## **12.- Proceso de concesión de los incentivos a la participación**

1.- El pago de estos incentivos a la participación se realizará en un pago único por la totalidad del importe concedido, mediante transferencia bancaria, y una vez finalizada la valoración del comité evaluador experto.

2.- Estos incentivos a la participación no requieren otra justificación que la acreditación de los requisitos y condiciones necesarios planteados en el apartado 7 y los criterios de valoración de la FASE 1, a) y d).

3.- El IFOC actuará de oficio realizando todas las actuaciones necesarias para determinar, saber y comprobar los datos en virtud de los cuales debe resolverse el otorgamiento de los incentivos a la participación.

4.- La inexactitud, falsedad u omisión de cualquier dato o información podrá dar lugar a la denegación o reintegro total de la ayuda.

## **13.- Compatibilidad con otras ayudas**

Los incentivos económicos a la participación concedidos en este programa serán compatibles con otras subvenciones, ayudas, ingresos o recursos para la misma finalidad, procedentes de cualesquiera Administraciones o entes públicos o privados, nacionales, de la Unión Europea o de organismos internacionales.

## **14.- Obligaciones de las personas beneficiarias**

1.- La participación en este programa implica el conocimiento y la aceptación de las condiciones y requisitos contenidos en el apartado 7. Cualquier manifestación de incumplimiento, total o parcial, de las mismas resultará en la exclusión de la persona participante del programa.

2.- Una vez finalizada la valoración por parte del comité evaluador experto, las personas que resulten beneficiarias de los incentivos a la participación, deberán firmar

una declaración responsable de veracidad de los datos bancarios aportados conjuntamente con el certificado de titularidad bancaria de la persona beneficiaria.

3.- La persona beneficiaria debe informar al Ajuntament de Calvià de cualquier alteración de las condiciones que se hayan tenido en cuenta para conceder los incentivos.

## **15.- Publicidad**

1.- Tras la aprobación de las bases reguladoras (en adelante BB.RR.) y la convocatoria se procederá al registro, en la Base de datos Nacional de Subvenciones (BDNS), de la convocatoria. Se deberá adjuntar al formulario de registro el documento de aprobación de las BB.RR. y la convocatoria; así como el extracto de la convocatoria.

2.- Tras ello se deberá publicar en el Boletín Oficial de las Illes Balears, en la página web municipal, en el tablón de anuncios del Ajuntament de Calvià las BB.RR. y la convocatoria y los demás medios de comunicación de los cuales dispone el IFOC para difundir el programa Calvià Emprèn por todos los medios de comunicación que cuenta el IFOC, para garantizar el acceso en igualdad de condiciones.

3.- Se procurará publicar la aprobación de las BB.RR. y la convocatoria el mismo día que la publicación del extracto de la convocatoria (con el código de identificación que haya asignado la BDNS).

La eficacia jurídica de la convocatoria está condicionada a la publicación de su extracto en el BOIB.

4.- A efectos de dar cumplimiento a las obligaciones de publicidad y transparencia establecidas en la LGS y en la L19/2013, se deberá remitir a la BDNS, en su calidad de Sistema Nacional de Publicidad de Subvenciones y Ayudas Públicas, información sobre las concesiones, los pagos realizados, las resoluciones del procedimiento de reintegro y las resoluciones firmes del procedimiento sancionador.

## **16.- Consentimiento al uso de la imagen**

El derecho a la propia imagen está regulado en el artículo 18.1 de la Constitución y por la Ley 5/1982, de 5 de mayo, así mismo, la imagen es considerada un dato de carácter personal siendo de aplicación la Ley 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, y la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

El IFOC, con el fin de cumplir con la normativa anteriormente expuesta, solicitará el consentimiento para el tratamiento de la imagen y la posible publicación de fotografías y/o vídeos destinados a difusión pública no comercial correspondientes a las

actividades realizadas (prensa, web municipal y folletos,...) donde pudieran aparecer siendo claramente identificable

**ANEXO I**  
**CRITERIOS DE EVALUACIÓN**  
**Entrevista personal inicial**

| CRITERIOS                                                  | DESCRIPCIÓN                                                                                                                                                                                                                                          | PUNTUACIÓN MÁXIMA | GUÍA PARA LA PUNTUACIÓN                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Motivación y compromiso</b>                          | Grado de motivación por emprender y compromiso con el programa formativo.                                                                                                                                                                            | 20                | 1: Motivación muy baja o participación poco clara.<br>5: Interés moderado, pero con dudas sobre la dedicación.<br>10: Motivado/a, con disponibilidad y ganas.<br>15: Muy motivado/a, entiende el valor del programa.<br>20: Motivación máxima, considera el programa clave para su proyecto. |
| <b>2. Grado de madurez de la idea de negocio</b>           | Nivel de desarrollo de la idea emprendedora, aunque aún no esté ejecutada.                                                                                                                                                                           | 20                | 1: Idea muy inicial o poco definida.<br>5: Idea definida, pero falta concreción.<br>10: Idea sólida con reflexión previa.<br>15: Idea trabajada, clara y coherente.<br>20: Idea muy madura y bien desarrollada.                                                                              |
| <b>3. Vinculación con Calvià</b>                           | Relación del proyecto con el municipio: residencia, ubicación futura, conocimiento del entorno, impacto local. (Criterio excluyente si no reside en Calvià)                                                                                          | 15                | 0: No reside en Calvià → excluyente.<br>10: Reside en Calvià pero ubicará negocio fuera.<br>15: Reside y ubicará negocio en Calvià.                                                                                                                                                          |
| <b>4. Viabilidad del proyecto</b>                          | Realismo del proyecto: conocimiento del sector, análisis previo, actitud. Realismo y posibilidades de llevar la idea a cabo. Factores clave: conocimiento del sector, análisis previo, actitud emprendedora.                                         | 20                | 1: Proyecto poco realista.<br>5: Intención sin preparación suficiente.<br>10: Proyecto viable con apoyo.<br>15: Alta viabilidad y actitud emprendedora clara.<br>20: Proyecto muy viable y con posibilidades reales.                                                                         |
| <b>5. Adecuación de perfil y habilidades emprendedoras</b> | Valoración del CV y experiencia previa aplicadas a emprender: liderazgo, iniciativa, autonomía, comunicación, competencias digitales y resiliencia.                                                                                                  | 15                | 1: Perfil poco adecuado.<br>5: Buenas bases, necesita refuerzo.<br>10: Perfil sólido y adecuado.<br>15: Perfil muy sólido y transferible al emprendimiento.                                                                                                                                  |
| <b>6. Impacto potencial del proyecto</b>                   | Contribución del proyecto al desarrollo económico, social o ambiental del municipio.                                                                                                                                                                 | 10                | 1: Impacto limitado.<br>3: Impacto bajo.<br>6: Impacto moderado.<br>10: Impacto significativo y alineado con objetivos.                                                                                                                                                                      |
| <b>7. Capacidad para hablar en público</b>                 | Capacidad mínima para comunicar y defender la idea ante otras personas. La presentación final del proyecto ante un jurado es obligatoria. Si la persona no está dispuesta o no se ve capaz de exponer en público, no podrá participar en el programa | 10                | 0: Bloqueo total o rechazo → excluyente.<br>3: Dificultades importantes.<br>6: Comunicación aceptable con margen de mejora.<br>10: Comunicación clara, segura y efectiva.                                                                                                                    |
| <b>8. Perfil colaborativo (cooperación y actitud)</b>      | Actitud hacia el trabajo en equipo, capacidad para compartir y recibir ideas.                                                                                                                                                                        | 10                | 0: Actitud posesiva, no comparte → posible exclusión.<br>3: Colabora con dificultad.<br>6: Colaboración aceptable pero mejorable.<br>10: Actitud abierta, positiva y colaborativa.                                                                                                           |

**ANEXO II**  
**CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS**  
**Documentación presentada (40%)**

| CRITERIOS                                               | PUNTUACIÓN MÁXIMA | DESCRIPCIÓN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | GUÍA PARA LA PUNTUACIÓN                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Viabilidad Técnica</b>                            | <b>8</b>          | <b>Evaluación de la capacidad técnica del proyecto para ser implementado con éxito.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Capacidad de Implementación                             | 4                 | Evaluación y análisis de la factibilidad y planificación del proyecto empresarial para ser ejecutado dentro de los próximos 12 meses.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 1: Plan poco claro, sin cronograma ni recursos definidos.<br>2: Plan definido pero con riesgos no contemplados.<br>3: Plan claro, cronograma parcial, recursos identificados.<br>4: Plan detallado, cronograma realista, recursos bien definidos. |
| Equipo                                                  | 4                 | Evaluación de la competencia técnica del equipo, experiencia, habilidades clave y su nivel de compromiso y cohesión.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 1: Equipo sin experiencia ni compromiso claro.<br>2: Equipo con experiencia parcial y compromiso moderado.<br>3: Buen equilibrio de habilidades y compromiso.<br>4: Equipo sólido, complementario y muy comprometido.                             |
| <b>2. Viabilidad Comercial y Oportunidad de Mercado</b> | <b>5</b>          | <b>Evaluación del potencial comercial y la alineación del proyecto con las necesidades y tendencias del mercado.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Segmento y demanda del Mercado                          | 2.5               | Análisis de la necesidad real en el mercado para el producto o servicio, y su potencial de aceptación.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 0.5: Mercado no identificado o necesidad débil.<br>1: Mercado definido con demanda razonable.<br>2.5: Mercado claro, necesidad evidente, demanda sólida.                                                                                          |
| Análisis de Competencia                                 | 2.5               | Evaluación y análisis de la competencia, su estrategia de diferenciación y ventajas competitivas.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 0.5: Sin análisis o sin ventajas competitivas.<br>1: Competencia identificada con algunas estrategias.<br>2.5: Análisis completo, ventajas claras y sostenibles.                                                                                  |
| <b>3. Estrategia de Marketing y Comunicación</b>        | <b>4</b>          | <b>Evaluación de la capacidad del proyecto para diseñar y aplicar una estrategia de marketing y comunicación que alcance eficazmente a su público y destaque en el mercado.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Estrategia de marketing y posicionamiento               | 2                 | Valoración de la definición de una estrategia clara y orientada a objetivos, con un posicionamiento diferencial y coherencia entre producto, precio, canales y promoción.                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 0.5: Estrategia poco definida o incoherente.<br>1: Estrategia definida con algunos elementos claros.<br>2: Estrategia clara, orientada a objetivos y con posicionamiento diferencial.                                                             |
| Estrategia de comunicación y canales                    | 2                 | Análisis de la selección y uso adecuado de canales (web, redes, medios locales) y de la coherencia y realismo del plan de comunicación adaptado al público objetivo.                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 0.5: Canales no definidos o mal escogidos.<br>1: Canales adecuados con plan comunicativo básico.<br>2: Plan completo, coherente y con uso eficaz de canales.                                                                                      |
| <b>4. Modelo de Negocio y Plan Financiero</b>           | <b>8</b>          | <b>Evaluación del modelo de negocio y su viabilidad económica, incluyendo las necesidades financieras y previsiones.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Modelo de Negocio                                       | 3.5               | Este criterio evalúa la claridad y coherencia con la que se presentan los elementos clave del modelo de negocio, siguiendo la metodología del Business Model Canvas. Se valorará la definición de los segmentos de clientes, la propuesta de valor diferenciada, los canales de distribución y comunicación, el tipo de relación con los clientes, las fuentes de ingresos, las actividades y recursos clave, los socios estratégicos y la estructura de costes. | 1: Modelo incompleto o confuso.<br>2: Modelo con varios elementos definidos.<br>3: Modelo coherente con debilidades puntuales.<br>3.5: Modelo bien estructurado, coherente y completo.                                                            |
| Plan Financiero y Viabilidad Económica                  | 4.5               | Evalúa la sostenibilidad y solidez del proyecto mediante el análisis del capital necesario, la previsión de ingresos y gastos, el cálculo del punto de equilibrio y la capacidad de generar beneficios suficientes, asegurando así la viabilidad real del proyecto.                                                                                                                                                                                              | 1: Plan surrealista o incompleto.<br>2: Estimaciones válidas pero poco detalladas.<br>4: Plan sólido con previsiones realistas.<br>4.5: Análisis detallado, viabilidad económica clara, beneficios realistas.                                     |

|                                                        |          |                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>5. Potencial de Impacto</b>                         | <b>3</b> | <b>Evaluación del impacto social, económico y ambiental del proyecto.</b>                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Impacto potencial                                      | 1        | Evaluación del impacto positivo esperado del proyecto en su mercado objetivo, sociedad en general y municipio de Calvià.                     | 0: Impacto nulo o poco claro.<br>0.5: Impacto moderado.<br>1: Impacto claro, positivo y significativo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Impacto Social y Medioambiental                        | 1        | Análisis de cómo el proyecto contribuye a los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible).                                                      | 0: Contribución mínima o no justificada.<br>0.5: Contribución evidente, pero mejorable.<br>1: Contribución clara y significativa.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Escalabilidad                                          | 1        | Evaluación del potencial del proyecto para crecer y expandirse, tanto en alcance como en sostenibilidad.                                     | 0: Potencial de escalabilidad limitado.<br>0.5: Potencial moderado de crecimiento.<br>1: Alto potencial de expansión sostenible.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>6. Originalidad y Novedad de la Idea de Negocio</b> | <b>4</b> | <b>Evaluación de la creatividad, originalidad y novedad de la propuesta.</b>                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Unicidad del Concepto                                  | 2        | Grado en que la idea aporta un enfoque o solución que no existe o es poco común en el mercado.                                               | 0.5: Idea muy similar a otras ya existentes, con poca diferenciación.<br>1: Idea con elementos originales, pero que sigue modelos o soluciones comunes.<br>2: Idea claramente única, que introduce un enfoque novedoso o un concepto disruptivo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Aplicación Innovadora y Valor Añadido                  | 2        | Capacidad de la idea para incorporar innovaciones prácticas o tecnológicas que mejoran el valor para el cliente o la eficiencia del negocio. | 0.5: Innovación poco relevante o superficial, sin impacto claro en el negocio.<br>1: Innovación funcional que aporta mejoras concretas en producto, proceso o modelo de negocio.<br>2: Innovación destacada que genera valor añadido significativo y ventaja competitiva sostenible.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>7. Valoración general del proyecto</b>              | <b>8</b> | <b>Evaluación global del proyecto, considerando la integración de todos los elementos presentados.</b>                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Valoración proyecto emprendedor                        | 8        | Evaluación global que integra todos los elementos presentados.                                                                               | 1: Proyecto incoherente, con graves carencias de viabilidad y sin potencial de desarrollo.<br>2: Proyecto con múltiples debilidades estructurales, escasa claridad y bajo grado de desarrollo.<br>3: Proyecto débil, con planteamiento genérico o poco fundamentado y con riesgos importantes sin abordar.<br>4: Proyecto aceptable pero con aspectos clave poco definidos o insuficientemente desarrollados.<br>5: Proyecto con una base sólida, aunque necesita mejorar en coherencia y concreción para garantizar su éxito.<br>6: Proyecto bien planteado, estructurado y con una propuesta clara, aunque con algunos aspectos susceptibles de mejora.<br>7: Proyecto sólido, coherente, con enfoque estratégico y buena integración de todos los elementos clave.<br>8: Proyecto muy completo, maduro, viable y con altas probabilidades de éxito en su ejecución. |

**ANEXO III**  
**CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS**  
**Presentación Oral (60%)**

| CRITERIOS                                                  | PUNTUACIÓN MÁXIMA | DESCRIPCIÓN                                                                                                            | GUÍA PARA LA PUNTUACIÓN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Claridad y Coherencia</b>                            | <b>15</b>         | <b>Evaluación de la claridad del mensaje, estructura organizada y coherencia del discurso.</b>                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Claridad del mensaje                                       | 5                 | Presentación clara y comprensible de la idea del proyecto.                                                             | 1: Mensaje muy confuso, difícil de entender.<br>2: Mensaje poco claro, con muchos aspectos confusos.<br>3: Mensaje algo claro, pero con aspectos mejorables.<br>4: Mensaje claro y comprensible.<br>5: Mensaje muy claro, directo y bien transmitido.                                                                                                        |
| Estructura de la presentación                              | 5                 | Organización lógica de la presentación.                                                                                | 1: Presentación desorganizada y sin hilo conductor.<br>2: Presentación poco estructurada, difícil de seguir.<br>3: Estructura básica pero funcional.<br>4: Presentación bien organizada, con buena lógica.<br>5: Presentación muy bien estructurada y coherente.                                                                                             |
| Coherencia del discurso                                    | 5                 | Argumentos coherentes y bien articulados.                                                                              | 1: Argumentación débil o contradictoria.<br>2: Argumentos poco claros o poco enlazados.<br>3: Coherencia aceptable, con margen de mejora.<br>4: Argumentos coherentes y bien articulados.<br>5: Argumentos sólidos, claros y bien conectados.                                                                                                                |
| <b>2. Explicación del Contenido<br/>Clave del Proyecto</b> | <b>20</b>         | <b>Evaluación del grado de innovación, viabilidad técnica y económica, y potencial impacto del proyecto.</b>           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Viabilidad                                                 | 7                 | Evaluación de la viabilidad técnica y económica del proyecto.                                                          | 1: Proyecto poco viable o sin argumentos claros.<br>2: Muy poca viabilidad, con muchos aspectos débiles.<br>3: Viabilidad limitada o con deficiencias importantes.<br>4: Viabilidad aceptable, pero mejorable.<br>5: Viabilidad buena con algunos puntos a mejorar.<br>6: Proyecto muy viable y bien fundamentado.<br>7: Proyecto sólido, viable y completo. |
| Modelo de negocio                                          | 7                 | Explicación clara de cómo se generan ingresos (ventas, suscripciones, licencias, comisiones, etc.) y su escalabilidad. | 1: Modelo poco claro o inadecuado.<br>2: Modelo débil, con graves deficiencias.<br>3: Modelo válido pero poco desarrollado.<br>4: Modelo claro pero con puntos débiles.<br>5: Modelo sólido con alguna área a pulir.<br>6: Modelo claro, sólido y escalable.<br>7: Modelo muy bien definido, claro y con gran potencial.                                     |
| Potencial de impacto e innovación                          | 6                 | Grado de innovación y contribución a resolver una necesidad del mercado o sociedad.                                    | 1: Baja innovación, poco impacto.<br>2: Innovación muy limitada o marginal.<br>3: Innovación moderada, aporta algunas novedades.<br>4: Innovación buena, con impacto relevante.<br>5: Alta innovación, con impacto destacado.<br>6: Innovación muy alta y gran potencial de impacto.                                                                         |

|                                              |           |                                                                                                            |                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------------------------|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>3. Habilidades de Comunicación</b>        | <b>12</b> | <b>Evaluación de habilidades de oratoria, comunicación no verbal, y confianza durante la presentación.</b> |                                                                                                                                                                                              |
| Oratoria                                     | 4         | Capacidad para hablar de manera efectiva y persuasiva.                                                     | 1: Voz baja, monótona o difícil de entender.<br>2: Oratoria adecuada pero con limitaciones.<br>3: Buena oratoria, clara y expresiva.<br>4: Oratoria excelente, muy persuasiva y fluida.      |
| Comunicación no verbal                       | 4         | Uso adecuado del lenguaje corporal, gestos y expresiones faciales.                                         | 1: Lenguaje corporal pobre o inapropiado.<br>2: Comunicación no verbal limitada o rígida.<br>3: Lenguaje corporal adecuado y natural.<br>4: Uso excelente y expresivo del lenguaje corporal. |
| Confianza y seguridad                        | 4         | Seguridad y confianza demostradas durante la presentación                                                  | 1: Evidente nerviosismo, inseguridad.<br>2: Confianza moderada, con altibajos.<br>3: Seguridad bastante buena, aunque mejorable.<br>4: Confianza plena, seguridad y naturalidad.             |
| <b>4. Uso del Soporte Gráfico</b>            | <b>9</b>  | <b>Evaluación de la relevancia, diseño e integración del material gráfico en la presentación.</b>          |                                                                                                                                                                                              |
| Relevancia del material                      | 3         | Material gráfico relevante y que apoye el discurso.                                                        | 1: Material poco útil o irrelevante.<br>2: Material adecuado pero poco profundo.<br>3: Material relevante y muy bien elegido.                                                                |
| Diseño y claridad                            | 3         | Calidad del diseño y claridad de los gráficos utilizados                                                   | 1: Diseño pobre, confuso o poco claro.<br>2: Diseño aceptable pero con margen de mejora.<br>3: Diseño claro, limpio y profesional.                                                           |
| Integración con la presentación              | 3         | Efectiva integración del material gráfico en la presentación.                                              | 1: Material mal integrado, distrae o confunde.<br>2: Integración parcial, no siempre coherente.<br>3: Integración fluida, que refuerza el mensaje.                                           |
| <b>5. Tiempo y Cumplimiento de Normativa</b> | <b>4</b>  | <b>Evaluación del respeto al tiempo asignado y cumplimiento de los requisitos lingüísticos.</b>            |                                                                                                                                                                                              |
| Respeto del tiempo                           | 4         | Cumplimiento del tiempo máximo de presentación de 10 minutos.                                              | 1: Se excede mucho el tiempo asignado.<br>2: Se excede ligeramente el tiempo.<br>3: Ajuste casi perfecto, con leve desviación.<br>4: Se cumple estrictamente el tiempo asignado.             |