

BASES REGULADORES PER A LA CONCESSIÓ D'INCENTIUS A LA PARTICIPACIÓ PER A LES PERSONES PARTICIPANTS DEL PROGRAMA D'ORIENTACIÓ, FORMACIÓ I CONSULTORIA "CALVIÀ EMPREN", PER A IMPULSAR EL TALENT EMPRENEDOR LOCAL

1.- Antecedents

1.- El BOCAIB número 141, de 17 de novembre de 1994, aprova els Estatuts de l'Òrgan Desconcentrat Local "Institut de Formació i Ocupació de Calvià". En l'article 2 d'aquests estatuts, es recull que l'IFOC és un centre d'activitat municipal, sense personalitat jurídica pròpia, dotat d'organització i hisenda separada, amb autonomia organitzativa, pressupostària i patrimonial, al qual s'encomana expressament en règim de desconcentració, l'organització i administració del servei públic municipal integrat dins de les activitats formatives i de promoció de l'ús de l'Ajuntament de Calvià. Podrà administrar, adquirir drets, contractar i assumir obligacions referides a la consecució dels seus objectius.

2.- La Llei 2/2012, de 4 d'abril, de suport als emprenedors i a la micro, petita i mitjana empresa, que en el seu article 2 defineix com a persones emprenedores a aquelles persones físiques o jurídiques que estiguin iniciant o hagin iniciat, en un termini no superior a dos anys, una activitat econòmica en el territori de les Illes Balears, sempre que no superin els paràmetres establerts per a la condició de mitjana empresa.

3.- La Llei 3/2023, de 28 de febrer, d'Ocupació, en el Títol III, recull que els serveis i programes d'orientació, intermediació, ocupació, formació en el treball i assessorament per a l'autoocupació i l'emprenedoria estan dirigits a impulsar la creació d'ocupació, millorar l'ocupabilitat de les persones demandants dels serveis d'ocupació i elevar les seves possibilitats d'accés a una ocupació, per compte d'altri o per compte propi, digne i reduir les bretxes de gènere.

4.- L'article 12.4 estableix que l'Estratègia Espanyola de Suport Actiu a l'Ocupació s'articula entorn de set eixos, entre els quals el sisè està dedicat a l'emprenedoria i comprèn les activitats dirigides a fomentar la iniciativa empresarial, el treball autònom i l'economia social; així com les encaminades a la generació d'ocupació, l'activitat empresarial i la dinamització i l'impuls del desenvolupament econòmic local. Per tant, la promoció de l'ocupació autònoma és un dels pilars fonamentals entre les polítiques actives d'ocupació.

5.- En l'article 13, el Pla Anual per al Foment de l'Ocupació Digna, en el seu Eix 5. Emprenedoria, indica que es desenvoluparan activitats dirigides a fomentar la iniciativa empresarial, el treball autònom i l'economia social, així com les encaminades a la generació d'ocupació, activitat empresarial i dinamització i impuls del desenvolupament econòmic local.

6.- La Llei 14/2013, de 27 de setembre, de suport als emprenedors i la seva internacionalització recull que l'accés a les activitats econòmiques i el seu exercici, estan sotmesos al compliment d'un complex marc jurídic format per normativa mercantil, sectorial i local, dispersa en normativa europea, lleis i reglaments nacionals, autonòmics i locals.

7.- L'IFOC, des de la secció d'Emprenedoria i Dinamització Empresarial, desenvolupa programes i actuacions que fomenten l'esperit emprenedor i la iniciativa empresarial en el territori, com són el **Concurs Innova** o el programa **Acceleradora de Persones Emprenedores**, entre altres activitats.

8.- El **Concurs Innova**, celebrat entre els anys 1998 i 2008, ha donat suport a la creació d'empreses innovadores i de valor afegit en el municipi de Calvià, així com l'estimulació de noves idees de negoci que puguin arribar a materialitzar-se. Després de les seves deu edicions, ha repartit més de 150.000 euros en premis, incentivant la posada en marxa de projectes empresarials amb potencial transformador. Un total de dues-centes persones emprenedores i empreses locals han participat en les diferents edicions, beneficiant-se tant del suport econòmic com del reconeixement institucional que ofereix aquest concurs.

9.- Per part seva, el programa **Acceleradora de Persones Emprenedores**, durant les seves set edicions, entre el 2013 i 2023, ha format a més de cent persones, que han rebut més de mil hores de formació i consultoria especialitzada, consolidant-se com un referent en l'impuls de l'emprenedoria a Calvià. Per a aconseguir-ho, s'ha treballat de manera integral en el desenvolupament d'actituds i competències en emprenedoria, com la definició i validació del model de negoci, l'estratègia de comunicació o l'accés a finançament i recursos clau per a iniciar l'activitat empresarial. Tot això acompanyat de sessions individuals i grupals de mentorització i consultoria, impartides per professionals experts en emprenedoria que acompanyen i orienten a cada participant.

10.- A més, l'IFOC, dins del ventall de programes que posa en marxa, desenvolupa itineraris individualitzats i personalitzats que responen a les necessitats de les persones participants, amb l'objectiu de millorar l'ocupabilitat i facilitar la inserció laboral d'aquestes. Això s'aconsegueix a través d'un abordatge integral que inclou suport personalitzat, orientació, formació i acompanyament durant tot el procés. Un exemple d'això, és el **Programa Calvià Encamina 2022-2023**, que va oferir a les 11 persones participants, que van finalitzar l'itinerari de manera satisfactòria, un incentiu a la participació, amb l'objectiu de motivar i involucrar als participants activament en el programa i ajudar-los aconseguir els objectius d'ocupabilitat marcats.

11.- Dins d'aquest marc normatiu i d'acció, en el qual es fonamenta i organitza l'IFOC, es planteja un nou programa, el **Programa Calvià Emprèn**. Aquesta iniciativa combina orientació, formació i consultoria, per a dotar a les persones participants de les competències i habilitats necessàries per a crear el seu projecte empresarial, a més de recolzar-los a través d'un incentiu econòmic, dinamitzant i reforçant el teixit empresarial, en el municipi.

2.- Objecte

1.- L'objecte del programa és fomentar el desenvolupament d'iniciatives d'emprenedoria i d'economia social viables, mitjançant l'impuls d'activitats de prospecció, assessorament, informació i avaluació de la viabilitat dels projectes, dins del municipi de Calvià.

2.- Per a aconseguir aquest propòsit, l'IFOC, posa en marxa el Programa Calvià Emprèn, el qual consta d'un itinerari individualitzat i personalitzat, que combina orientació, formació i consultoria per al disseny i l'elaboració de projectes empresarials, dirigit a quinze persones emprenedores, empadronades a Calvià i que vulguin emprendre un negoci.

3.- Els objectius del programa són:

- L'atenció i l'assessorament a les persones emprenedores, així com la prospecció de necessitats del teixit productiu.
- Realitzar el servei d'assessorament de manera presencial o a través de mitjans digitals i desenvolupar com a mínim les següents activitats:
 - a) Informació, orientació, formació i consultoria sobre el procés d'emprendre.
 - b) Anàlisi de la idea i visió de negoci, del model de negoci, i del pla econòmic i financer.

4.- Aquest programa inclou un incentiu a la participació per a aquelles persones que participin i que finalitzin satisfactòriament aquest itinerari.

3.- Normativa

- **Llei 38/2003**, de 17 de novembre, General de Subvencions.
- **Reial decret 887/2006**, de 21 de juliol, pel qual s'aprova el Reglament de la Llei 38/2003, de 17 de novembre, General de Subvencions.
- **Decret legislatiu 2/2005**, de 28 de desembre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de subvencions.
- **Reial decret 130/2019**, de 8 de març, pel qual s'aprova la Base de Dades Nacional de Subvencions i la publicitat de les subvencions i altres subvencions públiques.
- **Llei 3/2023**, de 28 de febrer, d'Ocupació.
- **Llei 2/2012**, de 4 d'abril, de suport als emprenedors i les emprenedores i a la micro, petita i mitjana empresa.
- **Llei 14/2013**, de 27 de setembre, de suport als emprenedors i la seva internacionalització.
- **Ordre del conseller de Treball i Formació**, de 4 de maig de 2005, estableix les bases reguladores de les subvencions, en matèria de treball i formació.
- **Llei 11/2016**, de 28 de juliol, d'igualtat de dones i homes.

- **Llei 8/2016**, de 30 de maig, per a garantir els drets de lesbianes, gais, trans, bisexuals i intersexuals i per a erradicar la LGTBI fòbia.
- **Llei orgànica 1/1982**, de 5 de maig, de protecció civil del dret a l'honor, a la intimitat personal i familiar i a la pròpia imatge.
- **Llei 15/1999**, de 13 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal
- **Llei orgànica 3/2018**, de 5 de desembre, de Protecció de Dades Personals i garantia dels drets digitals.
- Resta de normativa que resulti d'aplicació.

4.- Crèdit assignat a la convocatòria

L'import total destinat a aquest programa serà de deu mil euros (10.000 €) per a l'anualitat 2025, corresponent a la partida pressupostària:

- 305 24160 4800001 PREMIS NOVES INICIATIVES EMPRENEDORS.

5.- Quantia dels incentius a la participació

1.- Es concedirà un incentiu a la participació, amb una quantia fixa de quatre-cents (400 €), a totes les persones que participin i finalitzin satisfactòriament l'itinerari indicat en l'apartat 8 d'aquestes bases.

2.- A més, un màxim de cinc participants, els quals aconseguixin elaborar les millors propostes empresarials amb més major capacitat d'execució, innovació i valor afegit, podran beneficiar-se de les quanties addicionals següents:

- Millor projecte emprenedor: tres mil euros (3.000 €)
- Segon millor projecte emprenedor: cinc-cents euros (500 €)
- Tercer millor projecte emprenedor: cinc-cents euros (500 €)

3.- Es considera que la persona participant ha finalitzat satisfactòriament l'itinerari individualitzat i personalitzat quan ha rebut un mínim 70 hores de formació, 3 hores d'orientació i consultoria, i ha acudit almenys 3 hores al Coworking "La Catarsis". A més, serà necessari obtenir un informe tècnic favorable, juntament amb una valoració "apta" per part del personal tècnic encarregat d'impartir l'itinerari i presentar el projecte empresarial elaborat en el programa, davant d'un comitè avaluador expert.

6.- Persones destinatàries

1.- Els itineraris individualitzats i personalitzats, es dirigeixen a un màxim de quinze persones emprenedores, empadronades a Calvià i que vulguin emprendre un negoci.

2.- Tindran preferència aquelles persones que, prèviament a l'inici del període d'inscripció per a la participació en el programa, estiguin rebent assessorament en el Servei d'Assessorament a Persones Emprenedores i Empreses de l'IFOC, i que el personal tècnic encarregat de l'assessorament consideri oportú.

3.- Podran beneficiar-se de l'itinerari d'orientació, formació i consultoria, que contempla aquest programa, preferiblement un màxim d'un participant per proposta empresarial presentada.

4.- L'equip tècnic de l'IFOC verificarà que les persones candidates a participar en el programa, compleixen amb els requisits esmentats en l'apartat 7.

7.- Requisits i criteris d'accés al programa

1- Les persones interessades a participar en el Programa Calvià Emprèn han de complir els requisits i condicions següents, en el moment de presentació de la sol·licitud de participació i fins a la finalització del programa:

1. Tenir l'edat mínima de 18 anys complerts.
2. Estar empadronat/dona a Calvià
3. Presentar una idea de negoci o trobar-se en una fase inicial.
4. No haver exercit la mateixa activitat econòmica amb la qual es presenten al programa, en els dotze mesos anteriors a la presentació de la sol·licitud de participació.
5. Comptar amb un domini funcional de l'idioma en el qual s'impartirà el programa (oral i escrit).
6. Comprometre's a participar en l'itinerari d'orientació, formació i consultoria que inclou el programa.

2.- Una vegada finalitzat el període de presentació de sol·licituds de participació, l'equip tècnic de la secció d'Emprenedoria i Dinamització Empresarial revisarà totes les sol·licituds presentades i descartarà totes aquelles que no compleixin amb els requisits i condicions descrits en l'apartat anterior.

3.- Totes aquelles persones que hagin presentat la seva sol·licitud i que compleixin amb els requisits i condicions establerts anteriorment, se citaran en les dependències de l'IFOC, per a una entrevista amb el personal tècnic d'emprenedoria, i segons els criteris de selecció establerts en l'Annex I, qui valorarà la viabilitat de cada idea de negoci i determinarà finalment les quinze persones participants.

4.- Tindran preferència les persones empadronades a Calvià i que vulguin emprendre el seu negoci en el municipi.

8.- Atenció a les persones participants en l'itinerari

1.- L'itinerari del programa Calvià Emprèn **es divideix en dues fases d'execució:**

FASE 1. Composta per tres mòduls formatius, d'orientació i consultoria:

- **Mòdul 1: Elaboració de Projectes Empresarials:** amb un total de 48 hores de formació, en el qual les persones participants podran aprendre aspectes clau com realitzar un estudi de mercat efectiu, comprendre els elements clau d'un model de negoci o avaluar la viabilitat del projecte, entre altres aspectes.
- **Mòdul 2: Tècniques de Màrqueting:** amb 32 hores de formació i en el qual els emprenedors podran dissenyar i implementar les seves estratègies de màrqueting digital i fer-les efectives perquè millorin la visibilitat i l'impacte dels seus projectes empresarials.
- **Mòdul 3: Presentació de Projectes:** formació de 20 hores, enfocada en l'aprenentatge de la tècnica expositiva coneguda com "Elevator Pitch", que servirà per a capacitar als participants per a comunicar de manera concisa i efectiva el seu projecte empresarial, amb la finalitat de captar l'atenció i interès d'un públic objectiu.

Les sessions **d'orientació i consultoria** associades a cada mòdul, es determinaran **segons les necessitats i demandes detectades entre els participants**, pel personal tècnic responsable d'impartir la formació en cadascuna dels mòduls indicats.

FASE 2. Esdeveniment en obert en el qual es presentaran els projectes empresarials elaborats per les persones participants en el programa, davant d'un comitè avaluador expert.

2.- **Metodologia** aplicada a l'itinerari:

- **Àmbit de l'orientació**

L'orientació es configura com un servei integral que té com a objectiu la informació, el diagnòstic de la situació personal, l'assessorament, la motivació i l'acompanyament de la persona emprenedora, que permetrà el disseny d'un itinerari individualitzat i personalitzat d'emprenedoria realista, adaptat a les característiques, capacitats i metes de l'usuari. Durant tot el programa s'implementaran accions de seguiment fonamentals per a assegurar l'avanç del projecte, resoldre dificultats i mantenir la motivació.

Les diferents actuacions que s'integrin en l'àmbit d'orientació s'han de determinar de mutu acord entre la persona participant i el personal encarregat d'impartir l'itinerari. Després de fer el diagnòstic de viabilitat de la idea de negoci i, d'acord amb les necessitats detectades, se subscriurà un acord personal de treball que sustentarà el compromís de participació per part de la persona emprenedora en el programa.

- **Àmbit de la formació**

Té l'objectiu de proporcionar a les persones participants els coneixements necessaris per a adquirir i desenvolupar les competències i habilitats per a elaborar un projecte

empresarial viable, mitjançant la participació activa, el treball col·laboratiu i l'intercanvi d'idees.

Les sessions formatives es duran a terme de manera presencial, combinant la teoria amb la pràctica. La persona encarregada de la formació presentarà els conceptes teòrics fonamentals, com a model de negoci, estratègia, màrqueting, finances, desenvolupament de producte i lideratge, que serviran com a punt de partida perquè l'alumnat participi en diverses activitats i dinàmiques.

- **Àmbit de la consultoria**

Les sessions de consultoria es desenvoluparan de forma personalitzada, enfocades a les necessitats concretes de cada projecte. Cada emprenedor comptarà amb l'acompanyament del personal tècnic especialitzat durant les diferents fases de desenvolupament de la seva idea de negoci.

Les sessions combinaran reunions individuals i grupals, en les quals s'abordaran temes clau com el model de negoci, la proposta de valor, l'anàlisi de mercat, l'estratègia financera, el màrqueting i la validació del producte o servei. L'objectiu és que, en finalitzar el programa, els emprenedors participants comptin amb un pla d'acció sòlid que els permeti créixer de manera sostenible i viable.

9.- Criteris de valoració de l'itinerari

1.- L'itinerari de formació, orientació i consultoria **consta de dues fases de valoració, coincidents amb les dues fases d'execució**, indicades en l'apartat 8:

FASE 1. Valoració dels tres mòduls formatius, d'orientació i consultoria:

- a) Una vegada finalitzats els tres mòduls, les persones participants hauran de lliurar els projectes empresarials elaborats per a la seva valoració.
- b) Aquesta fase valoració la durà a terme el personal tècnic encarregat d'impartir els mòduls.
- c) Els projectes presentats seran valorats conforme als criteris indicats en l'Annex II d'aquestes bases.
- d) Per a poder passar a la FASE 2 de valoració, les persones participants, hauran d'obtenir un informe tècnic favorable, juntament amb una valoració "apta" en els tres mòduls, a més d'haver complert amb les hores mínimes d'assistència exigides en el punt 5.3.

FASE 2. Presentació de Projectes Empresarials elaborats per les persones participants en el programa, davant d'un comitè avaluador expert.

- a) Aquells participants que hagin superat la FASE 1 de valoració podran accedir a la FASE 2.
- b) Aquesta fase de valoració estarà a càrrec d'un comitè avaluador expert.

- c) La participació en aquesta fase és un requisit indispensable per a ser beneficiari de l'incentiu a la participació indicat en el punt 5.1. d'aquestes bases.
- d) El comitè avaluador expert seleccionarà un màxim de cinc projectes empresarials, els quals obtinguin major puntuació entre tots els presentats, i segons els criteris establerts en l'Annex III d'aquesta convocatòria. Aquests emprenedors podran defensar les seves candidatures per a obtenir les quanties econòmiques addicionals, descrites en l'apartat 5.2.
- e) En cas d'empat entre projectes empresarials, el comitè avaluador expert serà qui determini, i segons la viabilitat del negoci, quin emprenedor podrà defensar la seva candidatura per a obtenir les quanties econòmiques addicionals.
- f) El comitè avaluador expert emetrà una acta, on es detallaran les valoracions de tots els projectes presentats, amb el veredict final conclòs en aquesta fase.

10.- Termini i model de presentació de sol·licituds

1.- Totes aquelles persones interessades a participar en el Programa Calvià Emprèn, podran formalitzar la seva sol·licitud a través de l'apartat habilitat per a tal finalitat: <https://www.calvia.com/ca/arees-municipals/ifoc-calvia/emprenedoria/programa-calvia-empren>

2.- El termini per a presentar les sol·licituds és des de l'endemà de la publicació d'aquestes bases en el Butlletí Oficial de les Illes Balears i durant 10 dies hàbils.

3.- Una vegada formalitzada la sol·licitud, el personal tècnic de l'IFOC es posarà en contacte amb les persones interessades, per a sol·licitar la documentació necessària i confirmar que compleix amb els requisits i condicions exposats en l'apartat 7.

11.- Període d'execució

1.- El programa està previst que doni inici el 13 d'octubre de 2025 i finalitzi el 27 de novembre del mateix any, ambdós inclosos. Aquesta previsió està subjecta a modificacions.

2.- Les sessions d'orientació, formació i consultoria està previst que es desenvolupin entre el 13 d'octubre i el 14 de novembre de 2025. Aquesta previsió està subjecta a modificacions.

3.- Els diferents mòduls dels quals es compon l'itinerari, se celebraran en horari de matins, de dilluns a divendres, i en les dependències de l'IFOC.

4.- La presentació dels projectes empresarials elaborats pels participants en el programa, davant d'un comitè avaluador expert, se celebrarà en dos esdeveniments en format obert, els dies 26 i 27 de novembre de 2025.

12.- Procés de concessió dels incentius a la participació

1.- El pagament d'aquests incentius a la participació es realitzarà en un pagament únic per la totalitat de l'import concedit, mitjançant transferència bancària, i una vegada finalitzada la valoració del comitè avaluador expert.

2.- Aquests incentius a la participació no requereixen una altra justificació que l'acreditació dels requisits i condicions necessaris plantejats en l'apartat 7 i els criteris de valoració de la FASE 1, a) i d).

3.- L'IFOC actuarà d'ofici realitzant totes les actuacions necessàries per a determinar, saber i comprovar les dades en virtut dels quals ha de resoldre's l'atorgament dels incentius a la participació.

4.- La inexactitud, falsedat o omisió de qualsevol dada o informació podrà donar lloc a la denegació o reintegrament total de l'ajuda.

13.- Compatibilitat amb altres ajudes

Els incentius econòmics a la participació concedits en aquest programa seran compatibles amb altres subvencions, ajudes, ingressos o recursos per a la mateixa finalitat, procedents de qualssevol Administracions o ens públics o privats, nacionals, de la Unió Europea o d'organismes internacionals.

14.- Obligacions de les persones beneficiàries

1.- La participació en aquest programa implica el coneixement i l'acceptació de les condicions i requisits continguts en l'apartat 7. Qualsevol manifestació d'incompliment, total o parcial, de les mateixes resultarà en l'exclusió de la persona participant del programa.

2.- Una vegada finalitzada la valoració per part del comitè avaluador expert, les persones que resultin beneficiàries dels incentius a la participació, hauran de signar una declaració responsable de veracitat de les dades bancàries aportades conjuntament amb el certificat de titularitat bancària de la persona beneficiària.

3.- La persona beneficiària ha d'informar l'Ajuntament de Calvià de qualsevol alteració de les condicions que s'hagin tingut en compte per a concedir els incentius.

15.- Publicitat

1.- Després de l'aprovació de les bases reguladores (d'ara endavant BB.RR.) i la convocatòria es procedirà al registre, en la Base de dades Nacional de Subvencions (BDNS), de la convocatòria. S'haurà d'adjuntar al formulari de registre el document d'aprovació de les BB.RR. i la convocatòria; així com l'extracte de la convocatòria.

2.- Després d'això s'haurà de publicar en el Butlletí Oficial de les Illes Balears, en la pàgina web municipal, en el tauler d'anuncis del Ajuntament de Calvià les BB.RR. i la

convocatòria i els altres mitjans de comunicació dels quals disposa l'IFOC per a difondre el programa Calvià Emprèn per tots els mitjans de comunicació que compta l'IFOC, per a garantir l'accés en igualtat de condicions.

3.- Es procurarà publicar l'aprovació de les BB.RR. i la convocatòria el mateix dia que la publicació de l'extracte de la convocatòria (amb el codi d'identificació que hagi assignat la BDNS).

L'eficàcia jurídica de la convocatòria està condicionada a la publicació del seu extracte en el BOIB.

4.- A l'efecte de donar compliment a les obligacions de publicitat i transparència establertes en la LGS i en la L19/2013, s'haurà de remetre a la BDNS, en la seva qualitat de Sistema Nacional de Publicitat de Subvencions i Ajudes Públiques, informació sobre les concessions, els pagaments realitzats, les resolucions del procediment de reintegrament i les resolucions fermes del procediment sancionador.

16.- Consentiment a l'ús de la imatge

El dret a la pròpia imatge està regulat en l'article 18.1 de la Constitució i per la Llei 5/1982, de 5 de maig, així mateix, la imatge és considerada una dada de caràcter personal sent aplicable la Llei 15/1999, de 13 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal, i la Llei orgànica 3/2018, de 5 de desembre, de Protecció de Dades Personals i garantia dels drets digitals.

L'IFOC, amb la finalitat de complir amb la normativa anteriorment exposada, sol·licitarà el consentiment per al tractament de la imatge i la possible publicació de fotografies i/o vídeos destinats a difusió pública no comercial corresponents a les activitats realitzades (premsa, web municipal i fullets,...) on poguessin aparèixer sent clarament identificable.

ANNEX I
CRITERIS D'AVALUACIÓ
Entrevista personal inicial

CRITERIS	DESCRIPCIÓ	PUNTUACIÓ MÀXIMA	GUIA PER A LA PUNTUACIÓ
1. Motivació i compromís	Grau de motivació per emprendre i compromís amb el programa formatiu.	20	1: Motivació molt baixa o participació poc clara. 5: Interès moderat, però amb dubtes sobre la dedicació. 10: Motivat/da, amb disponibilitat i ganes. 15: Molt motivat/ada, entén el valor del programa. 20: Motivació màxima, considera el programa clau per al vostre projecte.
2. Grau de maduresa de la idea de negoci	Nivell de desenvolupament de la idea empenedora, encara que encara no estigui executada.	20	1: Idea molt inicial o poc definida. 5: Idea definida, però manca concreció. 10: Idea sòlida amb reflexió prèvia. 15: Idea treballada, clara i coherent. 20: Idea molt madura i ben desenvolupada.
3. Vinculació amb Calvià	Relació del projecte amb el municipi: residència, ubicació futura, coneixement de l'entorn, impacte local. (Criteri excloent si no resideix a Calvià)	15	0: No resideix a Calvià → excloent. 10: Resideix a Calvià però ubicarà negoci fora. 15: Resideix i ubicarà negoci a Calvià.
4. Viabilitat del projecte	Realisme del projecte: coneixement del sector, anàlisi prèvia, actitud. Realisme i possibilitats de dur a terme la idea. Factors clau: coneixement del sector, anàlisi prèvia, actitud empenedora.	20	1: Projecte poc realista. 5: Intenció sense preparació suficient. 10: Projecte viable amb suport. 15: Alta viabilitat i actitud empenedora clara. 20: Projecte molt viable i amb possibilitats reals.
5. Adequació de perfil i habilitats empenedores	Valoració del CV i experiència prèvia aplicades a emprendre: lideratge, iniciativa, autonomia, comunicació, competències digitals i resiliència.	15	1: Perfil poc adequat. 5: Bones bases, necessita reforç. 10: Perfil sòlid i adequat. 15: Perfil molt sòlid i transferible a l'empenedoria.
6. Impacte potencial del projecte	Contribució del projecte al desenvolupament econòmic, social o ambiental del municipi.	10	1: Impacte limitat. 3: Impacte baix. 6: Impacte moderat. 10: Impacte significatiu i alineat amb objectius.
7. Capacitat per parlar en públic	Capacitat mínima per comunicar i defensar la idea davant d'altres persones. La presentació final del projecte davant d'un jurat és obligatòria. Si la persona no està disposada o no es veu capaç d'exposar en públic, no podrà participar al programa	10	0: Bloqueig total o rebuig → excloent. 3: Dificultats importants. 6: Comunicació acceptable amb marge de millora. 10: Comunicació clara, segura i efectiva.
8. Perfil col·laboratiu (cooperació i actitud)	Actitud envers el treball en equip, capacitat per compartir i rebre idees.	10	0: Actitud possessiva, no comparteix → possible exclusió. 3: Col·labora amb dificultat. 6: Col·laboració acceptable però millorable. 10: Actitud oberta, positiva i col·laborativa.

ANNEX II CRITERIS D'AVALUACIÓ DE PROJECTES Documentació presentada (40%)			
CRITERIS	PUNTUACIÓ MÀXIMA	DESCRIPCIÓ	GUIA PER A LA PUNTUACIÓ
1. Viabilitat Tècnica	8	Avaluació de la capacitat tècnica del projecte per ser implementat amb èxit.	
Capacitat d'Implementació	4	Avaluació i anàlisi de la factibilitat i planificació del projecte empresarial per ser executat dins dels propers 12 mesos.	1: Pla poc clar, sense cronograma ni recursos definits. 2: Pla definit però amb riscos no contemplats. 3: Pla clar, cronograma parcial, recursos identificats. 4: Pla detallat, cronograma realista, recursos ben definits.
Equip	4	Avaluació de la competència tècnica de lequip, experiència, habilitats clau i el seu nivell de compromís i cohesió.	1: Equip sense experiència ni compromís clar. 2: Equip amb experiència parcial i compromís moderat. 3: Bon equilibri d'habilitats i de compromís. 4: Equip sòlid, complementari i molt compromès.
2. Viabilitat Comercial i Oportunitat de Mercat	5	Avaluació del potencial comercial i l'alineació del projecte amb les necessitats i les tendències del mercat.	
Segment i demanda del Mercat	2.5	Anàlisi de la necessitat real al mercat per al producte o servei, i el seu potencial d'acceptació.	0.5: Mercat no identificat o necessitat feble. 1: Mercat definit amb demanda raonable. 2.5: Mercat clar, necessitat evident, demanda sòlida.
Anàlisi de Competència	2.5	Avaluació i anàlisi de la competència, la seva estratègia de diferenciació i els avantatges competitius.	0.5: Sense anàlisi o sense avantatges competitius. 1: Competència identificada amb algunes estratègies. 2.5: Anàlisi completa, avantatges clars i sostenibles.
3. Estratègia de Màrqueting i Comunicació	4	Avaluació de la capacitat del projecte per dissenyar i aplicar una estratègia de màrqueting i comunicació que arribi eficaçment al seu públic i destaquí al mercat.	
Estratègia de màrqueting i posicionament	2	Valoració de la definició d'una estratègia clara i orientada a objectius, amb un posicionament diferencial i coherència entre producte, preu, canals i promoció.	0.5: Estratègia poc definida o incoherent. 1: Estratègia definida amb alguns elements clars. 2: Estratègia clara, orientada a objectius i amb posicionament diferencial.
Estratègia de comunicació i canals	2	Anàlisi de la selecció i ús adequat de canals (web, xarxes, mitjans locals) i de la coherència i realisme del pla de comunicació adaptat al públic objectiu.	0.5: Canals no definits o mal escollits. 1: Canals adequats amb pla comunicatiu bàsic. 2: Pla complet, coherent i amb ús eficaç de canals.
4. Model de Negoci i Pla Financer	8	Avaluació del model de negoci i la seva viabilitat econòmica, incloent-hi les necessitats financeres i les previsions.	
Model de Negoci	3.5	Aquest criteri avalua la claredat i la coherència amb què es presenten els elements clau del model de negoci, seguint la metodologia del Business Model Canvas. Es valorarà la definició dels segments de clients, la proposta de valor diferenciada, els canals de distribució i comunicació, el tipus de relació amb els clients, les fonts d'ingressos, les activitats i recursos clau, els socis estratègics i l'estructura de costos	1: Model incomplet o confús. 2: Model amb diversos elements definits. 3: Model coherent amb debilitats puntuals. 3.5: Model ben estructurat, coherent i complet.
Pla Financer i Viabilitat Econòmica	4.5	Avalua la sostenibilitat i la solidesa del projecte mitjançant l'anàlisi del capital necessari, la previsió d'ingressos i despeses, el càlcul del punt d'equilibri i la capacitat de generar beneficis suficients, assegurant així la viabilitat real del projecte	1: Pla irrealista o incomplet. 2: Estimacions vàlides però poc detallades. 4: Pla sòlid amb previsions realistes. 4.5: Anàlisi detallada, viabilitat econòmica clara, beneficis realistes
5. Potencial d'impacte	3	Avaluació de l'impacte social, econòmic i ambiental del projecte.	
Impacte potencial	1	Avaluació de l'impacte positiu esperat del projecte al seu mercat objectiu, societat en general i municipi de Calvià.	0: Impacte nul o poc clar. 0.5: Impacte moderat. 1: Impacte clar, positiu i significatiu.
Impacte Social i Mediambiental	1	Anàlisi de com el projecte contribueix als ODS (Objectius de Desenvolupament Sostenible).	0: Contribució mínima o no justificada. 0.5: Contribució evident, però millorable. 1: Contribució clara i significativa.
Escalabilitat	1	Avaluació del potencial del projecte per créixer i expandir-se, tant en abast com en sostenibilitat.	0: potencial d'escalabilitat limitat. 0.5: Potencial moderat de creixement. 1: Alt potencial d'expansió sostenible.

6. Originalitat i novetat de la Idea de Negoci	4	Avaluació de la creativitat, originalitat i novetat de la proposta.	
Unicitat del Concepte	2	Grau en què la idea aporta un enfocament o solució que no existeix o és poc comú al mercat.	0.5: Idea molt similar a d'altres ja existents, amb poca diferenciació. 1: Idea amb elements originals, però que segueix models o solucions comunes. 2: Idea clarament única, que introdueix un enfocament nou o un concepte disruptiu.
Aplicació Innovadora i Valor Afegit	2	Capacitat de la idea per incorporar innovacions pràctiques o tecnològiques que milloren el valor per al client o l'eficiència del negoci.	0.5: Innovació poc rellevant o superficial, sense impacte clar al negoci. 1: Innovació funcional que aporta millores concretes en producte, procés o model de negoci. 2: Innovació destacada que genera valor afegit significatiu i avantatge competitiu sostenible.
7. Valoració general del projecte	8	Avaluació global del projecte, considerant la integració de tots els elements presentats.	
Valoració projecte emprenedor	8	Avaluació global que integra tots els elements presentats.	1: Projecte incoherent, amb greus mancances de viabilitat i sense potencial de desenvolupament. 2: Projecte amb múltiples debilitats estructurals, escassa claredat i baix grau de desenvolupament. 3: Projecte feble, amb plantejament genèric o poc fonamentat i amb riscos importants sense abordar. 4: Projecte acceptable però amb aspectes clau poc definits o insuficientment desenvolupats. 5: Projecte amb una base sòlida, encara que necessita millorar en coherència i concreció per garantir-ne l'èxit. 6: Projecte ben plantejat, estructurat i amb una proposta clara, encara que amb alguns aspectes susceptibles de millora. 7: Projecte sòlid, coherent, amb enfocament estratègic i bona integració de tots els elements clau. 8: Projecte molt complet, madur, viable i amb altes probabilitats d'èxit en la seva execució.

ANNEX III
CRITERIS D'AVALUACIÓ DE PROJECTES
Presentació Oral (60%)

CRITERIS	PUNTUACIÓ MÀXIMA	DESCRIPCIÓ	GUIA PER A LA PUNTUACIÓ
1. Claredat i Coherència	15	Avaluació de la claredat del missatge, estructura organitzada i coherència del discurs.	
Claredat del missatge	5	Presentació clara i entenedora de la idea del projecte.	1: Missatge molt confús, difícil d'entendre. 2: Missatge poc clar, amb molts aspectes confusos. 3: Missatge una mica clar, però amb aspectes millorables. 4: Missatge clar i comprensible. 5: Missatge molt clar, directe i ben transmès.
Estructura de la presentació	5	Organització lògica de la presentació.	1: Presentació desorganitzada i sense fil conductor. 2: Presentació poc estructurada, difícil de seguir. 3: Estructura bàsica però funcional. 4: Presentació ben organitzada, amb bona lògica. 5: Presentació molt ben estructurada i coherent.
Coherència del discurs	5	Arguments coherents i ben articulats.	1: Argumentació feble o contradictòria. 2: Arguments poc clars o poc enllaçats. 3: Coherència acceptable, amb marge de millora. 4: Arguments coherents i ben articulats. 5: Arguments sòlids, clars i ben connectats.
2. Explicació del Contingut Clau del Projecte	20	Avaluació del grau d'innovació, viabilitat tècnica i econòmica, i potencial impacte del projecte.	
Viabilitat	7	Avaluació de la viabilitat tècnica i econòmica del projecte.	1: Projecte poc viable o sense arguments clars 2: Molt poca viabilitat, amb molts aspectes febles. 3: Viabilitat limitada o amb deficiències importants. 4: Viabilitat acceptable, però millorable. 5: Viabilitat bona amb alguns punts a millorar. 6: Projecte molt viable i ben fonamentat. 7: Projecte sòlid, viable i complet.
Model de negoci	7	Explicació clara de com es generen ingressos (vendes, subscripcions, llicències, comissions, etc.) i la seua escalabilitat.	1: Model poc clar o inadequat. 2: Model feble, amb greus deficiències. 3: Model vàlid però poc desenvolupat. 4: Model clar però amb punts febles. 5: Model sòlid amb alguna àrea a polir. 6: Model clar, sòlid i escalable. 7: Model molt ben definit, clar i amb gran potencial.

Potencial d'impacte i innovació	6	Grau d'innovació i contribució a resoldre una necessitat del mercat o societat.	1: Baixa innovació, poc impacte. 2: Innovació molt limitada o marginal. 3: Innovació moderada, aporta algunes novetats. 4: Innovació bona, amb impacte rellevant. 5: Alta innovació, amb impacte destacat. 6: Innovació molt alta i gran potencial d'impacte.
3. Habilitats de comunicació	12	Avaluació d'habilitats d'oratòria, comunicació no verbal i confiança durant la presentació.	
Oratòria	4	Capacitat per parlar de manera efectiva i persuasiva.	1: Veu baixa, monòtona o difícil d'entendre. 2: Oratòria adequada però amb limitacions. 3: Bona oratòria, clara i expressiva. 4: Oratòria excel·lent, molt persuasiva i fluida.
Comunicació no verbal	4	Ús adequat del llenguatge corporal, gestos i expressions facials.	1: Llenguatge corporal pobre o inapropiat. 2: Comunicació no verbal limitada o rígida. 3: Llenguatge corporal adequat i natural. 4: Ús excel·lent i expressiu del llenguatge corporal.
Confiança i seguretat	4	Seguretat i confiança demostrades durant la presentació	1: Evident nerviosisme, inseguretat. 2: Confiança moderada, amb alts i baixos. 3: Seguretat força bona, encara que millorable. 4: Confiança plena, seguretat i naturalitat.
4. Ús del Suport Gràfic	9	Avaluació de la rellevància, disseny i integració del material gràfic a la presentació.	
Rellevància del material	3	Material gràfic rellevant i que recolzi el discurs.	1: Material poc útil o irrellevant. 2: Material adequat però poc profund. 3: Material rellevant i molt ben triat.
Disseny i claredat	3	Qualitat del disseny i claredat dels gràfics utilitzats	1: Disseny pobre, confús o poc clar. 2: Disseny acceptable però amb marge de millora. 3: Disseny clar, net i professional.
Integració amb la presentació	3	Efectiva integració del material gràfic a la presentació.	1: Material mal integrat, distreu o confon. 2: Integració parcial, no sempre coherent. 3: Integració fluida, que reforça el missatge.
5. Temps i Compliment de Normativa	4	Avaluació del respecte al temps assignat i compliment dels requisits lingüístics.	
Respecte del temps	4	Compliment del temps màxim de presentació de 10 minuts.	1: S'excedeix molt el temps assignat. 2: S'excedeix lleugerament el temps. 3: Ajust gairebé perfecte, amb lleu desviació. 4: Es compleix estrictament el temps assignat.