



Fundación
MADRID
POR LA COMPETITIVIDAD
TALENTO | OPORTUNIDAD

Fundación Madrid por la
Competitividad
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,
HACIENDA Y EMPLEO

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS
PARA EL CONTRATO DE SERVICIOS DE AGENTES DE CAPTACIÓN DE INVERSIÓN
EXTRANJERA

Índice

1. Introducción.....	3
2. Objeto del contrato	4
3. Características técnicas del servicio	5
3.1 Información y asesoramiento a empresas radicadas en el ámbito territorial de cada lote.	6
3.1.1 Proporcionar información y asesoramiento general para conocer el espacio económico, empresarial, educativo y social de la Comunidad de Madrid	6
3.1.2 Informar acerca de la normativa, procedimientos administrativos y cuestiones de carácter técnico que afecten a la inversión	6
3.1.3. Facilitar información sobre contactos públicos y privados de servicios profesionales	7
3.1.4 Proporcionar información práctica para facilitar el establecimiento de sus empleados y de su plena actividad en la Comunidad de Madrid	7
3.2 Actividades de visibilización de la Comunidad de Madrid e Invest in Madrid en el ámbito territorial de cada lote.	9
3.2.1 Elaboración y puesta en marcha de un Plan de Comunicación de la Oficina	9
3.2.2 Organización de un acto de presentación del espacio económico de la Comunidad de Madrid.....	9
3.2.3 Organización de dos presentaciones anuales a inversores privados con potencial interés en la Comunidad de Madrid.....	10
3.2.4 Identificación y vinculación de la actividad de atracción de inversión directa para la Comunidad de Madrid con socios estratégicos, públicos y privados.	11
3.3 Actuaciones de captación de inversiones en el ámbito territorial de cada lote.....	12
3.3.1 Identificación y captación de empresas con capacidad para desarrollar una estrategia internacional de inversores.....	12
3.3.2 Identificación de prescripciones y líderes de opinión con el objetivo de mejorar la imagen y posicionamiento de la Comunidad de Madrid	13
3.3.3 Distribución y difusión de información y publicaciones	13
3.3.4 Mantenimiento de relaciones con empresa, asociaciones y organizaciones empresariales, instituciones y autoridades para promocionar y divulgar la imagen de la Comunidad de Madrid	13
4. Equipo de trabajo y medios técnicos	14
5. Supervisión y seguimiento	14
6. Memoria técnica.....	16

1. Introducción

La Fundación Madrid por la Competitividad (en adelante, la Fundación), tiene por finalidad principal la promoción de la competitividad y de la inversión en la Comunidad de Madrid, de la calidad y la excelencia en sus empresas.

A tal objeto, la Fundación contribuye, a través de la colaboración público-privada, al desarrollo económico de la Región, favoreciendo la mejora de la competitividad y la atracción y la realización de inversiones que contribuyan a la prosperidad, el progreso y el bienestar social, impulsando la creación de valor, por y para el conjunto de la sociedad de la Comunidad de Madrid, su proyección global, y el compromiso de las empresas locales, nacionales y extranjeras con la calidad y el desarrollo sostenible de la Región.

La Fundación Madrid por la Competitividad como fundación del sector público adscrita a la Consejería competente en materia de Economía de la Comunidad de Madrid, tiene entre sus competencias, tal y como establece el artículo 7.3.b de sus Estatutos:

“... facilitar la atracción y la realización de inversiones útiles para el desarrollo, el progreso y la sostenibilidad de la Región, que potencien su patrimonio y su competitividad, contribuyan al progreso común de las personas y las instituciones, desarrollando talento, empleo de calidad y sostenible y oportunidades de crecimiento por toda la geografía de la Comunidad de Madrid; a través de la gestión del proyecto Invest in Madrid, cuya finalidad última es la de impulsar la economía madrileña promoviendo la internacionalización de las empresas y la inversión extranjera en la región.”

El presente proyecto se enmarca en el proyecto *Invest in Madrid*, el cual se configura como una oficina para la promoción y atracción de la inversión extranjera en la Comunidad de Madrid. Su misión principal consiste en impulsar la inversión extranjera en la Comunidad, impulsando la economía madrileña, difundiendo internacionalmente la mejor imagen de la región y generando nuevas oportunidades de empleo y riqueza para los madrileños.

Para ello, se atiende a las delegaciones extranjeras e inversores individuales que se plantean iniciar o ampliar una actividad económica en la región y canalizamos sus peticiones para incrementar las posibilidades de éxito de los proyectos.

También se encarga de recopilar y difundir toda la información disponible sobre las ventajas de la Comunidad de Madrid como destino de inversión frente a otras regiones competidoras. Somos una ventana abierta al mundo para mejorar la imagen de nuestra Comunidad y reforzar la comunicación de las numerosas oportunidades que ofrecen los 179 municipios de la región. Más allá de atender a los inversores extranjeros, además de prestar a las empresas madrileñas un servicio de búsqueda de financiación internacional.

2. Objeto del contrato

El objeto del presente pliego de prescripciones técnicas se compone de distintos tipos de servicios en función de cada uno de los lotes que componen el expediente:

- **Lote 1:** Servicios de agentes de captación de inversión extranjera en Estados Unidos:
 - El adjudicatario llevará a cabo los servicios necesarios para la identificación y captación de inversión extranjera directa para la Comunidad de Madrid desde Estados Unidos, elaboración de informes económicos y empresariales, así como para el apoyo a la Comunidad de Madrid en cualesquiera actividades que la propia Comunidad de Madrid estime oportuno.
 - La empresa adjudicataria llevará a cabo los servicios necesarios de búsqueda, identificación y captación de empresas extranjeras ubicadas en mercados estratégicos de Estados Unidos, pertenecientes a sectores de actividad preferentes y con planes de expansión internacional, con el ánimo de atraer sus proyectos de inversión a la Comunidad Madrid y, de forma simultánea, atraer emprendedores extranjeros que busquen espacios económicos prósperos y propicios para iniciar o escalar sus proyectos empresariales.
- **Lote 2:** Servicios de agentes de captación de inversión extranjera en Reino Unido:
 - El adjudicatario llevará a cabo los servicios necesarios para la identificación y captación de inversión extranjera directa para la Comunidad de Madrid desde Reino Unido, elaboración de informes económicos y empresariales, así como para el apoyo a la Comunidad de Madrid en cualesquiera actividades que la propia Comunidad de Madrid estime oportuno.
 - La empresa adjudicataria llevará a cabo los servicios necesarios de búsqueda, identificación y captación de empresas extranjeras ubicadas en mercados

estratégicos en Reino Unido, pertenecientes a sectores de actividad preferentes y con planes de expansión internacional, con el ánimo de atraer sus proyectos de inversión a la Comunidad Madrid y, de forma simultánea, atraer emprendedores extranjeros que busquen espacios económicos prósperos y propicios para iniciar o escalar sus proyectos empresariales.

- **Lote 3:** Servicios de agentes de captación de inversión extranjera en Francia.
 - El adjudicatario llevará a cabo los servicios necesarios para la identificación y captación de inversión extranjera directa para la Comunidad de Madrid desde Francia, elaboración de informes económicos y empresariales, así como para el apoyo a la Comunidad de Madrid en cualesquiera actividades que la propia Comunidad de Madrid estime oportuno.
 - La empresa adjudicataria llevará a cabo los servicios necesarios de búsqueda, identificación y captación de empresas extranjeras ubicadas en mercados estratégicos de Francia, pertenecientes a sectores de actividad preferentes y con planes de expansión internacional, con el ánimo de atraer sus proyectos de inversión a la Comunidad Madrid y, de forma simultánea, atraer emprendedores extranjeros que busquen espacios económicos prósperos y propicios para iniciar o escalar sus proyectos empresariales.

3. Características técnicas del servicio

Las actividades que componen cada uno de los lotes son idénticas entre sí, la única variación se refiere al ámbito territorial en el que actuarán los agentes de captación de inversión extranjera:

- Los agentes de captación de inversión del Lote 1 actuarán dentro del ámbito territorial de **Estados Unidos**.
- Los agentes de captación de inversión del Lote 2 actuarán dentro del ámbito territorial de **Reino Unido**.
- Los agentes de captación de inversión del Lote 3 actuarán dentro del ámbito territorial de **Francia**.

Así pues, las actividades en las que se descompone cada uno de los lotes son las siguientes:

3.1 Información y asesoramiento a empresas radicadas en el ámbito territorial de cada lote.

3.1.1 Proporcionar información y asesoramiento general para conocer el espacio económico, empresarial, educativo y social de la Comunidad de Madrid

El adjudicatario deberá proporcionar información y asesoramiento general para conocer el espacio económico, empresarial, educativo y social de la Comunidad de Madrid a aquellas empresas que soliciten, en concreto y de forma no limitativa, sobre:

- Información estadística.
- Información macroeconómica.
- Información sectorial.
- Información sobre el mercado laboral.
- Información sobre suelo disponible.
- Información sobre edificios. Naves, locales y otros inmuebles.

3.1.2 Informar acerca de la normativa, procedimientos administrativos y cuestiones de carácter técnico que afecten a la inversión

La empresa adjudicataria deberá informar de forma preliminar y general sobre la normativa, procedimientos administrativos y cuestiones de carácter técnico que afecten a la inversión en cualquier sector.

Asimismo, deberá informar sobre el establecimiento, trámites y costes de la apertura de sociedades en la Comunidad de Madrid y los siguientes aspectos:

- Clima y usos y costumbres en los negocios.
- Régimen fiscal.
- Registro de la propiedad industrial e intelectual.
- Ayudas existentes.
- Posibles fuentes de financiación.
- Alquiler y compra de suelo e instalaciones.

3.1.3. Facilitar información sobre contactos públicos y privados de servicios profesionales

El adjudicatario se encargará de facilitar información sobre contactos públicos y privados de servicios profesionales y en concreto y de forma no exhaustiva, sobre:

- Publicaciones relacionadas con cada sector por el que manifieste interés el inversor.
- Servicios de contabilidad.
- Servicios de abogacía.
- Servicios de banca y finanzas.
- Servicios de informática y tecnología.
- Servicios de marketing.
- Servicios de logística.
- Espacios para organización de eventos.
- Servicios de ingeniería y arquitectura.

Adicionalmente, se encargará de facilitar contactos con entidades estatales y regionales competentes en materia de importación-exportación, financiación de inversiones, visados, registros empresariales, impuestos, contratación de personal y todas aquellas cuestiones necesarias para iniciar una actividad y/o localizar una inversión en la ciudad de Madrid.

3.1.4 Proporcionar información práctica para facilitar el establecimiento de sus empleados y de su plena actividad en la Comunidad de Madrid

Cuando el cliente lo solicite, el adjudicatario se encargará de proporcionar información práctica para facilitar el establecimiento de sus empleados y su plena actividad en la Comunidad de Madrid, y en concreto, aunque no de manera exclusiva, sobre los siguientes aspectos:

- Visados y permisos de residencia.
- Mudanzas internacionales.
- Vivienda y portales inmobiliarios.
- Sistemas y Centros educativos.

- Ocio y cultura.
- Sistema impositivo.
- Embajada propia en España.

Cuestiones comunes a los apartados 3.1.1, 3.1.2 y 3.1.3

Para la realización de las prestaciones de información y asesoramiento recogidas en los apartados 3.1.1, 3.1.2 y 3.1.3 anteriores, la empresa adjudicataria preparará las correspondientes fichas resumen y bases de datos, que mantendrá actualizadas durante toda la duración del contrato. Este material, que servirá de base para ofrecer una rápida y veraz respuesta a las peticiones de los inversores extranjeros, deberá estar preparado en un plazo de dos meses desde la formalización del contrato.

Todos los materiales serán remitidos antes de su publicación y entrega a Invest in Madrid para su aprobación, serán propiedad del Invest in Madrid y se entregarán a la finalización del contrato.

La información y asesoramiento se podrá realizar por cualquiera de las siguientes modalidades: presencial, telefónica y por correo electrónico.

Se creará una ficha y se asignará un código único por cada empresa extranjera que se atienda, ya sea de manera proactiva o pasiva, de manera que se pueda hacer seguimiento del cliente y adecuar los servicios futuros a sus intereses. El margen temporal de respuesta a las cuestiones contenidas en los apartados 3.1.1, 3.1.2 y 3.1.3, no podrá ser superior a 72 horas desde que se establezca el contacto entre el contratista y el cliente.

Con el fin de facilitar el seguimiento objetivo de la atención prestada, la empresa adjudicataria elaborará un cuestionario de satisfacción cuyo contenido deberá ser aprobado por Invest in Madrid y que será remitido a todas las empresas a las que se preste servicio.

3.2 Actividades de visibilización de la Comunidad de Madrid e Invest in Madrid en el ámbito territorial de cada lote.

3.2.1 Elaboración y puesta en marcha de un Plan de Comunicación de la Oficina

El adjudicatario se encargará de la elaboración y puesta en marcha de un plan de comunicación de la Oficina, que deberá incluir todas aquellas actuaciones a realizar para su difusión.

3.2.2 Organización de un acto de presentación del espacio económico de la Comunidad de Madrid

La empresa adjudicataria organizará un acto de presentación del espacio económico de la Comunidad de Madrid dirigido a los principales agentes económicos ubicados en el área metropolitana de la ciudad de establecimiento de dicha Oficina, y cuya actividad guarde relación con el comercio internacional, la atracción o promoción de la inversión extranjera, o estén instaladas en España. La empresa adjudicataria gestionará la convocatoria, difusión y control de asistencia de participantes.

Asimismo, elaborará los documentos descriptivos de los cometidos de la Oficina y una presentación con medios audiovisuales, proporcionará los medios técnicos y humanos necesarios para el correcto desarrollo del evento y realizará el seguimiento de los asistentes, prestando especial atención a los casos que presenten perfiles más adecuados para su establecimiento en la Comunidad de Madrid. Para ello, elaborará un documento específico en el que se recogerán:

- Todos los inscritos al evento.
- Los asistentes al evento.
- El perfil de cada uno de ellos.

Finalizado el acto, se realizará un seguimiento tanto de inscritos como de asistentes en tres hitos temporales:

1. Una semana posterior al acto de presentación.
2. Un mes después de finalizar el primer seguimiento.
3. Tres meses después de finalizar el segundo seguimiento.

Tras ellos, el contratista identificará aquellas empresas cuya potencial presencia en la Comunidad de Madrid se considera viable, para centrar en ellas la prestación de servicios de información y asesoramiento.

El acto de presentación se realizará dentro en el primer trimestre tras la formalización del contrato. Este gasto será asumido por el licitador.

El contratista preparará una propuesta de comunicación dirigida a empresas, prensa económica especializada y entidades públicas locales sobre Invest in Madrid, en formato físico y digital, dentro del primer trimestre tras la formalización del contrato.

El contratista deberá mantener esta información actualizada, estando obligado a su revisión periódica y a la adecuación de los contenidos. En todos los casos, las propuestas de contenido y trabajo a desarrollar, así como los espacios, empresas, entidades y autoridades a visitar, deberán ser aprobados por Invest in Madrid previamente al inicio de cualquier actividad relacionada con la agenda.

3.2.3 Organización de dos presentaciones anuales a inversores privados con potencial interés en la Comunidad de Madrid

El adjudicatario llevará a cabo la organización de dos (2) presentaciones anuales a inversores privados con potencial interés en la Comunidad de Madrid, que serán incluidas en un calendario anual de actividades, que será remitido a Invest in Madrid en el plazo de dos meses después de haberse adjudicado el contrato, y aprobado por esta en el último trimestre del año.

El adjudicatario se hará cargo de la difusión de los eventos, la identificación, captación, control de asistencia y seguimiento de los potenciales inversores, así como de los recursos técnicos y humanos necesarios para la celebración de los actos.

Asimismo, la empresa adjudicataria, con dos meses de antelación a la organización de las presentaciones, hará una propuesta de al menos tres (3) espacios alternativos en los que puedan tener lugar las presentaciones, su descripción, en la que se incluirán fotografías, los medios técnicos necesarios, así como servicios de azafatas y catering y sus respectivos precios.

Los gastos de organización (hotel y catering) contemplados en el párrafo anterior serán asumidos por Invest in Madrid tras la aprobación de un presupuesto específico e independiente del presente contrato, en moneda local y su equivalencia en Euros, en el que se recogerán todos los conceptos arriba descritos y que será proporcionado únicamente por el adjudicatario quien, además, aplicará el tipo de cambio que el Banco Central Europeo publique el día de elaboración de dicho presupuesto.

Finalizado el acto de presentación, el adjudicatario organizará reuniones individuales entre los asistentes que así lo soliciten o presenten un perfil más adecuado para acometer una inversión en la Comunidad de Madrid, y los representantes de Invest in Madrid.

Por último, el adjudicatario elaborará un cuestionario de satisfacción, que deberá ser aprobado por Invest in Madrid y que se solicitará sea cumplimentado a lo largo del evento.

Finalizados los actos de presentación, se realizará un seguimiento tanto de inscritos como de asistentes en tres hitos temporales:

1. Una semana posterior al acto de presentación.
2. Un mes después de finalizar el primer seguimiento.
3. Tres meses después de finalizar el segundo seguimiento.

Tras ellos, el contratista identificará aquellas empresas cuya potencial presencia en la Comunidad de Madrid se considera viable, para centrar en ellas la prestación de servicios de información y asesoramiento.

3.2.4 Identificación y vinculación de la actividad de atracción de inversión directa para la Comunidad de Madrid con socios estratégicos, públicos y privados.

El contratista identificará y vinculará su actividad de atracción de inversión directa para la Comunidad de Madrid con socios estratégicos, públicos y privados, que sirvan de apoyo y potencien su actividad.

Posteriormente, elaborará un informe anual sobre el clima de negocios del ámbito territorial propio de cada lote que permita identificar tanto las fortalezas que es preciso

mantener en la acción promocional de la Comunidad de Madrid, como las debilidades que deben ser revisadas y corregidas.

Para realizar dicho informe se empleará un cuestionario, que deberá ser aprobado por Invest in Madrid y que centrará su atención, entre otras cosas, en: oferta de suelo y espacios (industriales, comerciales, etcétera); infraestructuras, mercado laboral; cualificación de personas; costes; marco legal; fiscalidad; financiación; calidad de vida; “aftercare”, etcétera.

El cuestionario se dirigirá al menos a veinte (20) empresas que representen a los sectores más destacados en la economía local, presentes en otros mercados internacionales, y con el mayor potencial inversor en la Comunidad de Madrid.

3.3 Actuaciones de captación de inversiones en el ámbito territorial de cada lote.

Se realizará, como mínimo:

- El adjudicatario elaborará en la fase inicial del contrato una prospección y un informe sobre los sectores o ámbitos de actividad estratégicos de la región, o aquellos indicados por Invest in Madrid.
- El ámbito del informe será el país donde vaya a operar, pero atendiendo también a las múltiples conexiones e interdependencias de su entorno económico y con el conjunto del país.
- Los informes se entregarán antes de los tres (3) meses de iniciado el contrato.

3.3.1 Identificación y captación de empresas con capacidad para desarrollar una estrategia internacional de inversores

El adjudicatario se encargará de identificar empresas y emprendedores con interés y capacidad para desarrollar planes de expansión internacional de sus negocios y para los que la Comunidad de Madrid pudiera ser un destino atractivo, con el fin de persuadirles de las oportunidades que ofrece la región y, llegado el caso, acompañarlas en el proceso de prospección primero y de instalación después.

Esta actuación se concretará en las siguientes actuaciones anuales:

1. Realización de un mínimo de diez (10) reuniones entre potenciales inversores interesados en instalarse en la Comunidad de Madrid e Invest in Madrid.
2. Organización de viajes de prospección a la Comunidad de Madrid para clientes cualificados y con capacidad de decisión de, al menos, dos (2) empresas inversoras (“project”), cuyos gastos no se incluyen entre los contemplados en el presente contrato y, por tanto, no son responsabilidad de Invest in Madrid.
3. Asesoramiento específico de los proyectos de inversión, en colaboración con Invest in Madrid. Será responsabilidad de la empresa adjudicataria la preparación de las agendas de trabajo y de las reuniones bajo cualquier formato, bajo la supervisión y con la colaboración de Invest in Madrid.

3.3.2 Identificación de prescripciones y líderes de opinión con el objetivo de mejorar la imagen y posicionamiento de la Comunidad de Madrid

La empresa adjudicataria realizará la identificación de prescriptores y líderes de opinión con el objetivo de mejorar la imagen y posicionamiento de la Comunidad de Madrid como destino de inversión extranjera, que anualmente contemplará la celebración de un mínimo de tres (3) reuniones por video conferencia, entre prescriptores y líderes de opinión con Invest in Madrid.

3.3.3 Distribución y difusión de información y publicaciones

La empresa adjudicataria se encargará de la distribución y difusión de información y publicaciones, que le sean proporcionadas desde Invest in Madrid. Esta distribución y difusión será online en formato electrónico.

3.3.4 Mantenimiento de relaciones con empresa, asociaciones y organizaciones empresariales, instituciones y autoridades para promocionar y divulgar la imagen de la Comunidad de Madrid

Por último, el contratista llevará a cabo labores de mantenimiento y fidelización de relaciones con empresas, asociaciones y organizaciones empresariales, instituciones y autoridades que sirvan para promocionar y divulgar la imagen de la Comunidad de Madrid como destino de inversión directa.

4. Equipo de trabajo y medios técnicos

La empresa contratada dispondrá de todo el personal necesario para la correcta ejecución de los servicios ofrecidos. En consecuencia, el adjudicatario adscribirá a la ejecución del contrato el personal descrito en la **sección F.3** del Cuadro de Características del PCAP, cuyos perfiles profesionales desempeñarán las funciones que se exponen a continuación:

Responsable del proyecto / Analista de inversiones	
	<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asumirá la dirección del proyecto y la interlocución con la Fundación. ▪ Asumirá el papel de interlocutor entre la Fundación y los potenciales inversores. ▪ Llevará a cabo las labores de información y asesoramiento a empresas radicadas en el ámbito territorial de cada lote, será el encargado de supervisar las actividades de visibilización de la Comunidad de Madrid e Invest in Madrid, así como realizará actuaciones de captación de inversión extranjera.
Analista de inversiones junior	
	<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Llevaran a cabo las labores de apoyo requiera el responsable del proyecto para realizar las prestaciones que componen el objeto del contrato durante la ejecución del mismo.

La empresa adjudicataria deberá dotar al personal asignado a este contrato los medios técnicos/materiales necesarios para su correcto desenvolvimiento profesional, así como de su mantenimiento.

5. Supervisión y seguimiento

Para asegurar el correcto desarrollo del proyecto de acuerdo con el contenido y condiciones del Pliego de prescripciones técnicas, éste se llevará a cabo bajo la supervisión y control de Invest in Madrid.

El responsable del proyecto del contratista elevará en tiempo y forma los informes preceptivos de evolución y resultados que Invest in Madrid determine, además de todos aquellos de carácter técnico descritos en este Pliego, y los que Invest in Madrid solicite y guarden relación con el cometido del contrato.

Conforme a lo indicado en apartados anteriores, el conjunto de hitos y entregables es el siguiente:

Hitos y entregables comunes a los apartados 3.1.1, 3.1.2 y 3.1.3	
	<ul style="list-style-type: none"> Para la realización de las prestaciones de información y asesoramiento la empresa adjudicataria preparará las correspondientes fichas resumen y bases de datos, que mantendrá actualizadas durante toda la duración del contrato. Este material deberá estar preparado en un <u>plazo de dos meses desde la formalización del contrato</u>. Se creará una ficha y se asignará un código único por cada empresa extranjera que se atienda. El margen temporal de respuesta <u>no podrá ser superior a 72 horas</u> desde que se establezca el contacto entre el contratista y el cliente. La empresa adjudicataria elaborará un cuestionario de satisfacción cuyo contenido deberá ser aprobado por Invest in Madrid y que será remitido a todas las empresas a las que se preste servicio.
Hitos y entregables del apartado 3.2.2	
	<ul style="list-style-type: none"> El adjudicatario deberá organizar un acto de presentación se realizará dentro en el <u>primer trimestre tras la formalización del contrato</u>. El contratista preparará una propuesta de comunicación dirigida a empresas, prensa económica especializada y entidades públicas locales sobre Invest in Madrid, en formato físico y digital, dentro del <u>primer trimestre tras la formalización del contrato</u>.
Hitos y entregables del apartado 3.2.3	
	<ul style="list-style-type: none"> El adjudicatario elaborará un calendario anual de actividades, que será remitido a Invest in Madrid en el <u>plazo de dos meses después de la adjudicación</u> del contrato, y aprobado por esta en el último trimestre del año. Dicho calendario incluirá la organización de dos (2) presentaciones anuales. La empresa adjudicataria elaborará un cuestionario de satisfacción cuyo contenido deberá ser aprobado por Invest in Madrid y que será remitido a todas las empresas a las que se preste servicio.
Hitos y entregables del apartado 3.2.4	
	<ul style="list-style-type: none"> El adjudicatario elaborará un informe anual sobre el clima de negocios que permita identificar tanto las fortalezas que es preciso mantener como las debilidades que deben ser revisadas y corregidas.
Hitos y entregables del apartado 3.3	
	<ul style="list-style-type: none"> El adjudicatario elaborará en la fase inicial del contrato una prospección y un informe

	sobre los sectores o ámbitos de actividad estratégicos de la región, o aquellos indicados por Invest in Madrid. Dichos informes <u>se entregarán antes de los tres (3) meses de iniciado el contrato.</u>
--	---

6. Memoria técnica

La oferta técnica estará formada por un único documento (fichero) y constará obligatoriamente de los siguientes apartados:

1. **Portada** en la que se identifique claramente el título y el número de expediente al que corresponde la oferta
2. **Índice** de la oferta técnica
3. **Acatamiento de los pliegos** e identificación de la empresa licitadora en una página con la siguiente información:
 - a. Párrafo en el que la empresa licitadora exprese el acatamiento de la totalidad de lo establecido en los pliegos y en el que se declare la veracidad de la información incluida en la oferta técnica.
 - b. Cuadro en el que se incluyan los datos de licitador y los de la persona de contacto.
4. **Memoria Técnica**, que contiene de forma ordenada todos los criterios cuya valoración está sujeta a un juicio de valor.
5. **Anexos** (opcionales, salvo aquellos que se establezcan como obligatorios en los pliegos)

Memoria Técnica

La Memoria Técnica deberá ajustarse obligatoriamente a la siguiente estructura y contenido:

MEMORIA TÉCNICA					
CAPÍTULO		APARTADO		SUBAPARTADO	
1	Memoria técnica	1	Estrategia de captación de inversión directa extranjera	a)	Estrategia propuesta de captación de inversión directa extranjera

		2	Metodología de captación de inversión extranjera	a)	Metodología de la captación de inversión extranjera
				b)	Definición del perfil del potencial inversor o "lead"
		3	Fuentes de captación de inversión extranjera directa	a)	Bases de datos de empresas a utilizar y descripción de la metodología para el "screening" y criterios de selección.

Limitaciones de extensión de la Oferta técnica

Se establecen las siguientes limitaciones en la extensión de la Oferta técnica:

- **Memoria Técnica** (punto 4 de la Oferta técnica): Máximo 20 páginas. Dentro de esta extensión se encuentran incluidos los anexos y cualquier otra documentación técnica que el licitador considere oportuno presentar. **Toda aquella información que exceda del máximo permitido no será objeto de valoración.**

En ambos casos las páginas se ajustarán a las siguientes características:

- Tamaño hoja: A4
- Tipo letra: Arial o tipo con tamaño de letra equivalente.
- Tamaño letra mínimo: 11 ppp.
- Márgenes mínimos: 2 cm a cada borde.
- Interlineado mínimo: sencillo.