

Nº de expediente: 142-26/07/2024

Tipo de procedimiento: Contratación de servicios, procedimiento ampliado

Fecha de inicio: 26/07/2024

**MEMORIA JUSTIFICATIVA DE LA CONTRATACIÓN
POR PROCEDIMIENTO AMPLIADO
DEL SERVICIO DE MENTORIZACIÓN Y TUTORIZACIÓN
DEL PROYECTO IMPULSA STARTUP
DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE PONTEVEDRA, VIGO Y VILAGARCÍA DE
AROUSA (CÁMARA PVV)**

Índice

I.	JUSTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES A SATISFACER.....	3
II.	OBJETO DEL CONTRATO	5
1.	DESCRIPCIÓN GENERAL	5
2.	SERVICIO DE APOYO A LA TUTORIZACIÓN	5
3.	SERVICIO DE MENTORIZACIÓN.....	7
4.	APOYO AL SERVICIO DE COORDINACIÓN.....	8
5.	CAPTACIÓN DE JURADOS E INVERSORES PARA EL DEMO DAY	9
6.	DINAMIZACIÓN DEL COLECTIVO PRIORITARIO	9
7.	EQUIPO DE TRABAJO	10
8.	FUNCIONES A DESARROLLAR POR LA CÁMARA PVV	11
9.	DOCUMENTACIÓN TÉCNICA	12
III.	DIVISIÓN EN LOTES:.....	12
IV.	JUSTIFICACIÓN DE LA INSUFICIENCIA DE MEDIOS.....	12
V.	ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS	13
1.	EQUIPO DE TRABAJO	13
VI.	VALOR ESTIMADO Y PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN	13
VII.	FINANCIACIÓN COMUNITARIA.....	13
VIII.	PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN	13
IX.	FORMA DE PAGO	14
X.	PLAZO DE EJECUCIÓN.....	14
XI.	REVISIÓN DE PRECIOS	14
XII.	GARANTÍA.....	14
XIII.	FIANZAS.....	14
XIV.	CRITERIOS DE SOLVENCIA ECONÓMICA Y TÉCNICA.....	15
1.	SOLVENCIA ECONÓMICA Y FINANCIERA	15
2.	SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL	15
XV.	CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN	16
1.	CRITERIOS NO EVALUABLES MEDIANTE FÓRMULAS: 45 PUNTOS	16
2.	CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE FÓRMULAS: 55 PUNTOS.....	17
XVI.	OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS.....	17
XVII.	RESOLUCIÓN DEL CONTRATO Y PENALIDADES	18
XVIII.	MEDIO DE PUBLICIDAD Y GASTOS DE PUBLICIDAD	18
XIX.	ADMISIBILIDAD DE VARIANTES	19
XX.	SUBCONTRATACIÓN Y CESIÓN DEL CONTRATO	19
XXI.	MODIFICACIONES CONTRACTUALES PREVISTAS	19

XXII. RESPONSABLE DEL CONTRATO	19
XXIII. CONTENIDO DE LA PROPUESTA TÉCNICA	19
XXIV. ANEXOS	21

I. JUSTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES A SATISFACER

En virtud de Convenio suscrito con la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España, la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Pontevedra, Vigo y Vilagarcía de Arousa (en adelante la Cámara PVV) va a desarrollar en la anualidad 2024 el programa Impulsa STARTUP, en el marco del programa FSE+ de Educación y Formación, Empleo y Economía social (2021-2027)

Se hace expresa indicación de que este Programa cuenta con financiación del FONDO SOCIAL EUROPEO (FSE) en un 69,64 %, como parte del Programa Programa FSE + de Educación y Formación, Empleo y Economía Social 2021-2027. Anualidad 2024.

El objetivo básico del Programa Impulsa Startup es contribuir a la puesta en marcha de nuevas actividades empresariales, incidiendo de modo especial en su sostenibilidad y competitividad a lo largo del tiempo.

Como objetivos específicos se plantean:

- Formar a los emprendedores que puedan llegar a conseguir un producto mínimo viable (MVP).
- Sesiones de tutorización con los emprendedores para trabajar la parte práctica de lo aprendido y desarrollar su MVP.
- Mentorización de emprendedores y proyectos para que puedan hacer crecer sus startups y ayudarlos a preparar su presentación de su proyecto.
- Presentación de los proyectos ante expertos para que los proyectos se puedan convertir en startups (Demoday).

Las actividades y servicios enmarcados dentro del Programa Impulsa Startup se dividen en dos fases:

Fase 1. CREA Y CRECE

La fase Crea y Crece está destinada a emprendedores que posean una idea de negocio potencialmente escalable, es decir, la tecnología y la innovación deben tener un papel protagonista para el desarrollo del proyecto.

Durante esta fase, la Cámara de Comercio tiene el objetivo de enseñar a los participantes a construir un producto mínimo viable y/o testear un producto o prototipo en el mercado, a través de las siguientes actividades y servicios:

- Formación para que los emprendedores que participen en la Fase 1 “Crea y Crece” aprendan a construir un producto mínimo viable, como primera etapa en la construcción de su startup. La formación solo podrá tener lugar en formato presencial y aula virtual (clases en directo de forma síncrona).
- Asesoramiento, que incluye las tareas de consejo u orientación personalizadas y adaptadas a las necesidades de cada emprendedor y de cada proyecto por parte

de mentores con experiencia en la gestión de empresas. Estas tareas pueden realizarse de manera presencial y en formato virtual.

- Tutorización, en la que un profesional guíe y realice un seguimiento a los emprendedores por el camino del emprendimiento con el propósito de convertir una idea o un proyecto en una posible startup.
- Una vez finalizada la formación, tutorización y mentorización, los participantes realizarán una presentación ante un jurado que pueda valorar los productos/servicios en los que han trabajado los participantes. El objetivo para los emprendedores es doble. Por un lado, tener la posibilidad de presentar el proyecto ante profesionales con experiencia, y por el otro, poder recibir consejos que les puedan ayudar a mejorar la presentación, el producto o los mensajes para los potenciales clientes.
- El proyecto más valorado por el jurado será ganador de un premio económico de 1.600 €.

Las plazas disponibles serán 15 participantes, los cuales deberán finalizar todo el proceso de aprendizaje y formación y, al menos, 6 emprendedores/as deberán presentar su proyecto ante un jurado.

Fase 2. DESPEGA

Fase destinada a proyectos que tengan un producto mínimo viable (MVP) o un prototipo testeado en el mercado.

El objetivo de esta fase es que los emprendedores/empresas aprendan a escalar su modelo de negocio y presentarlo ante potenciales inversores.

En esta fase se realizarán los siguientes servicios:

- Asesoramiento, que incluye consejos u orientación personalizadas y adaptadas a las necesidades de cada emprendedor/empresa y de cada proyecto por parte de mentores con experiencia en la creación, aceleración e inversión en startups. Los mentores asimismo serán conocedores del sector en el que opere el futuro proyecto. Estas tareas pueden realizarse de manera presencial y en formato virtual.
- Tutorización, para guiar a los emprendedores por el camino del emprendimiento con el objetivo de convertir el proyecto en una posible startup.
- Demo Day: presentación ante un jurado con experiencia en el ecosistema startups que pueda valorar los proyectos. El objetivo de este evento es presentar los proyectos ante inversores profesionales y business angels.
- El proyecto más valorado por el jurado obtendrá un premio de 6.400 €.

En esta fase se seleccionarán 10 participantes, de los cuales al menos 6 deberán finalizar todo el proceso y presentar su proyecto ante un jurado de expertos en el Demo Day.

Los beneficiarios de ambas fases se seleccionarán a través de la publicación de convocatorias en las cuales éstos deberán presentar su solicitud y deberán ser seleccionados, según los criterios establecidos en cada Convocatoria.

La descripción ampliada del objeto del contrato se podrá consultar en el pliego técnico.

Para dar respuesta a esta necesidad, desde la Cámara de Comercio de Pontevedra, Vigo y Vilagarcía de Arousa, se apuesta por licitar las actividades de mentorización y parte de la tutorización, así como el apoyo y captación de inversores para la Demo Day del referido proyecto.

Para cumplir con los compromisos adquiridos por la Cámara PVV, se hace necesario recurrir a la contratación de una empresa especializada que garantice la calidad de la prestación del servicio y la consecución de los objetivos fijados, con sujeción a los principios de eficiencia e idoneidad.

Se pretende, por tanto, contratar la mentorización, parte de las actividades de tutorización, la coordinación de servicios, así como el apoyo en la organización y celebración del Demo Day.

II. OBJETO DEL CONTRATO

1. DESCRIPCIÓN GENERAL

El objeto del contrato consiste en la prestación de servicios de tutorización y mentorización, el apoyo a la coordinación en las fases “Crea y Crece” y “Despega”, así como la captación de expertos/inversores para el Demo Day.

La empresa adjudicataria, a través del presente procedimiento, deberá facilitar las siguientes prestaciones, conforme a las especificaciones descritas en este Pliego:

- Servicios de apoyo a la tutorización a los beneficiarios de ambas fases: expertos en emprendimiento y/o startups que asesoren y guíen a los participantes en la creación de un producto mínimo viable (MVP) o un prototipo, o en su defecto, que ayude a escalar a la startup.
- Servicio de mentorización a los beneficiarios: expertos en el modelo de negocio de cada uno de los proyectos/ prototipos que participen en el programa. Serán empresarios con experiencia en startups, preferiblemente de la demarcación cameral que sean un referente en la creación de empresas o statups y que puedan ayudar a los emprendedores/proyectos en su visión, misión y valores de su proyecto empresarial.
- Apoyo a la coordinación de todos los servicios de tutorización, mentorización y formación para el buen funcionamiento del programa y asegurar los avances de los/las emprendedores/as en sus proyectos.
- Captación de inversores, expertos y/o business angels para el Demo Day y jurado.

2. SERVICIO DE APOYO A LA TUTORIZACIÓN

Tutorización en la fase “Crea y Crece”

A medida que los/as participantes realizan la formación, la figura de tutor deberá trabajar con los emprendedores la parte práctica de lo aprendido, acompañando a los emprendedores a desarrollar su idea de negocio con el objetivo principal de obtener un producto mínimo viable (MVP) y presentarlo ante un jurado. La metodología seleccionada es trabajar a través de retos para los emprendedores:

Reto 1. Definición de Producto / Servicio a desarrollar.

- Formular una hipótesis de valor
- Construir un MVP y en el caso de software se debería hablar de un prototipo, con el objetivo de buscar equilibrio adecuado entre las funcionalidades necesarias para verificar las hipótesis.

Reto 2. Testear el producto en el mercado.

- Conseguir los primeros clientes y obtención de feedback de los primeros clientes.

Reto 3. Analizar el feedback recibido y realizar mejoras sobre el MVP o prototipo.

- El objetivo es que los emprendedores piensen en nuevas funcionalidades de su producto con las primeras ventas.

Reto 4. Volver a testear el producto en el mercado.

Reto 5. Aprender a presentar sus proyectos en la jornada final

No obstante, la empresa deberá presentar una propuesta concreta para alcanzar el objetivo citado (conseguir un MVP y que el emprendedor presente su producto ante un jurado).

El número de participantes en esta fase debe ser mínimo de 15 emprendedores, de los cuales, al menos 6 deberán presentar su MVP ante un jurado.

Además, con carácter obligatorio y previo a la participación, los usuarios deberán inscribirse en el Programa Impulsa Startup en la fase correspondiente y realizar una entrevista con el equipo técnico cameral asignado al Programa. Así, el adjudicatario no podrá completar los participantes por su cuenta y riesgo con emprendedores no derivados desde la Cámara PVV.

El personal de la Cámara PVV valorará a los participantes según los siguientes criterios:

- Entrevista personal: hasta 5 puntos.
- Desempleado: hasta 4 puntos.
- Capacidad de escalabilidad del proyecto: 3 puntos.
- Modelo de negocio: 2 puntos.
- Contribución a alguno de los 17 ODS de la Agenda 2030 (Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas): 1 punto (al menos 1 ODS).

Se deberá ejecutar un total de 330 horas de tutorización, estimando 22 horas por emprendedor/a (mínimo se atenderán a 15 participantes).

Tutorización en la fase “Despega”

En esta fase los tutores deberán trabajar con los emprendedores/empresas en diferentes áreas y aspectos que pueden ayudar a hacer crecer a la futura startup:

Reto 1. Evaluar el MVP y trabajar en seguir probando el MVP con más clientes.

Reto 2. Profundizar y poner en práctica técnicas de marketing digital como el Growth Hacking y Blizscalling para acelerar el crecimiento del proyecto.

Reto 3. Preparación de la presentación de los proyectos ante inversores profesionales en el Demo Day.

Se deberá ejecutar 330 horas totales de tutorización, asesorando mínimo a 10 emprendedores/as.

Las sesiones de tutorización en ambas fases podrán ser en modalidad presencial y/u online. Al final de la tutorización, se deberá entregar un informe de las sesiones realizadas, los contenidos trabajados y los resultados alcanzados por cada emprendedor/a.

La propuesta técnica debe contemplar, en ambas fases, la puesta a disposición de tutores que ayuden a resolver al participante las dudas de contenidos o realización de actividades que le pueden surgir durante el proceso de aprendizaje, así como de mecanismos que faciliten la actividad, participación y ejecución del programa Impulsa Startup. En este sentido deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Contemplar la utilización de técnicas innovadoras y con un carácter lúdico que permitan maximizar los niveles de retención y atención de los participantes.
- Ofrecer una tutorización que dé respuesta inmediata a las dudas y consultas del participante respecto a su desarrollo de su proyecto, teniendo en cuenta su sector.
- Realizar un seguimiento de los proyectos, su participación y el progreso en el recorrido por dicha fase.
- Realizar evaluaciones finales que contemplen toda la participación, progreso y resultados de los/las participantes.
- Realizar el informe-resumen de dedicación horaria de las tareas desarrolladas durante la tutorización del participante en el desempeño de su MVP.

La propuesta deberá demostrar que la empresa ofertante cuenta con la capacidad y recursos necesarios, y que puede disponer de un número de tutores adecuado y suficiente para tutorizar como mínimo a 15 participantes en la fase “Crea y Crece” y 10 participantes en la fase “Despega”

3. SERVICIO DE MENTORIZACIÓN

Mentorización en la fase “Crea y Crece”

La empresa adjudicataria deberá prestar un servicio de asesoramiento especializado e individualizado a cada participante. Para ello, el adjudicatario deberá programar sesiones con empresarios, preferentemente de la demarcación cameral, que sean un referente en la creación de empresas o startups y que puedan ayudar a los emprendedores en su visión, misión y valores de su proyecto empresarial.

Estas sesiones pueden tener diferentes formatos. El adjudicatario deberá presentar propuesta de éstas. A modo de ejemplo, se describen posibles opciones para la fase “Crea y Crece”, no obstante, la empresa ofertante deberá presentar su propia propuesta:

- Ponencias, en formato clase magistral que sirvan de inspiración para los emprendedores.
- Mesas redondas a las que asistan varios empresarios, inversores y mentores profesionales y tras las cuales se pueda hacer networking.
- Retos de innovación o hackathons dirigidos por los tutores para fomentar la cultura colaborativa entre los emprendedores del programa y los mentores.
- Asignación de un mentor a uno o varios emprendedores para que trabajen o profundicen en aspectos vistos durante la formación. Esta opción deberá ser independiente de la figura del tutor/a, siendo personas diferentes y realizando tareas bien diferenciadas de la tutorización.

Para dicha fase, se debe realizar un total de 105 horas de mentoría, atendiendo como mínimo a 15 emprendedores/as (unas 7 horas/emprendedor/a).

Mentorización en la fase “Despega”

En la fase “despega”, se asignará uno o varios mentores expertos en el modelo de negocio de cada proyecto, en función de las necesidades de cada startup. El objetivo de este servicio es que los mentores traccionen directamente sobre los proyectos para que éstos crezcan. Para ello, los ofertantes deberán entregar su propia propuesta, indicando la metodología de trabajo.

En la fase “despega”, se deben realizar 90 horas en total, unas 9 horas por proyecto (como mínimo se deberá atender a 10 proyectos). El personal cameral participará en la primera y última sesión de mentorización.

4. APOYO AL SERVICIO DE COORDINACIÓN

El adjudicatario se responsabilizará de coordinar las sesiones de tutorización y las de mentorización con los participantes de ambas fases. En la fase “Crea y Crece”, también deberá coordinar este servicio con las sesiones formativas de los participantes (el servicio de formación no es objeto de contratación en este pliego). En todo caso, la programación deberá ser aprobada previamente por la Cámara PVV, previa evaluación, en aras de alcanzar una mejor experiencia del participante y teniendo en cuenta, en la medida de lo posible, las necesidades de cada uno.

El adjudicatario deberá respetar en todas sus comunicaciones y en la documentación generada, las indicaciones de la Cámara PVV, en concreto, las derivadas del hecho de que el proyecto está financiado con fondos comunitarios.

El adjudicatario deberá utilizar en todo momento la documentación de seguimiento y control aportada por la Cámara PVV, sin modificar su contenido ni estructura.

En todas las fases, los participantes para ser considerados válidos, deben pertenecer a la demarcación territorial de la Cámara PVV.

https://www.camarapvv.com/index.php?option=com_content&view=article&id=74&Itemid=97&lang=es

El adjudicatario no podrá completar por su riesgo y cuenta los servicios con participantes no derivados desde la Cámara PVV. Los participantes, para ser considerados válidos

(elegibles), con carácter obligatorio y previo a la participación en el Programa, deben realizar su solicitud de participación, según Convocatoria de dicho Programa y, si fuese el caso, deberán realizar una entrevista con el personal cameral asignado al Programa.

5. CAPTACIÓN DE JURADOS E INVERSORES PARA EL DEMO DAY

En la fase “Crea y Crece”, los emprendedores/as que hayan finalizado la formación y hayan realizado la tutorización y mentorización podrán presentar sus ideas de proyecto ante un jurado de profesionales con experiencia. En esta presentación, la idea de negocio más valorada por el jurado obtendrá un premio de 1.600 €. La empresa adjudicataria debe presentar una propuesta de profesionales para participar en dicho jurado.

Además, en la fase “Despega”, como ya se ha comentado anteriormente, se celebrará una jornada, denominada Demo Day, para presentar los proyectos que han finalizado la mentorización y tutorización ante posibles inversores y expertos en creación y aceleración de startups.

Los participantes realizarán un pitch de su proyecto con el objetivo de dar visibilidad a éste, recibir consejos para mejorar su presentación u obtener posibles clientes. El proyecto más valorado por los inversores obtendrá un premio de 6.400 €. Para ello, la empresa ofertante deberá captar empresas/empresarios expertos en la creación de startups o inversores en startups que participen en dicha jornada. El número mínimo de expertos/inversores es de 5 y se valorará su experiencia o su interés en los sectores que representan los proyectos participantes.

6. DINAMIZACIÓN DEL COLECTIVO PRIORITARIO

Formará parte del servicio contratado la dinamización del programa entre el colectivo participante en este Programa por parte de la empresa que resulte finalmente adjudicada.

Los destinatarios se detallan a continuación:

- Emprendedores desempleados y personas activas con búsqueda de mejora de empleo que tengan una idea de negocio de base tecnológica para la fase “Crea y Crece”.
- Empresas y/o emprendedores con proyectos con un modelo de negocio en desarrollo o startups ya constituidas para la fase “Despega”.

La forma concreta de llevar a cabo este servicio formará parte de la memoria técnica que se valorará a través de criterios no evaluables mediante fórmulas.

Se espera que la empresa adjudicataria pueda derivar usuarios al servicio de gabinete de la Cámara PVV, y/o comunicar a terceros que cumplan el perfil prioritario la existencia del programa. Se espera que las empresas licitantes manifiesten sus propuestas en la memoria técnica.

7. EQUIPO DE TRABAJO

El licitador propondrá en su oferta los/as profesionales que permitan abordar con garantías las tareas objeto del contrato. Además, tendrá que aportar el currículum vital de la/s persona/s adscrita/s al servicio, teniendo en cuenta los requisitos mínimos del pliego.

Los profesionales que sean responsables de la ejecución del trabajo deberán disponer de la cualificación necesaria y de la titulación adecuada a la naturaleza de los trabajos, así como conocimiento y experiencia en el ámbito requerido. Por lo tanto, las condiciones y aptitudes exigibles al personal asignado para la ejecución de cada servicio son las siguientes, entendiéndose como requisitos mínimos:

Perfil de coordinador/a:

- Titulación de formación superior (Grado Universitario o Grado Superior de FP).
- Al menos un año de experiencia demostrada realizando tareas similares a las descritas.
- Al menos un año de experiencia demostrada gestionando programas y proyectos de emprendimiento y gestionando programas de innovación.

Perfil de tutor/a:

- Titulación de formación superior (Grado Universitario o Grado Superior de FP).
- Al menos dos años de experiencia demostrada realizando tareas similares a las descritas.
- Al menos dos años de experiencia demostrada en la creación de proyectos de innovación y en Startups y metodologías Lean startup.

Los perfiles de los tutores ofertados deberán cubrir las siguientes especialidades en el marco de la creación de una startup: Los mentores asimismo serán conocedores del

sector en el que opere la futura startup

- Especialización en el modelo de negocio.
- Especialización en marketing/ digitalización.
- Especialización en aspectos financieros, especialmente para hacer escalar una startup.
- Especialización en los sectores más representativos de los participantes en cada fase.

Perfil del mentor/a:

- 1 año de experiencia demostrada en la creación de startups, preferiblemente de la Demarcación, que sean conocedores del sector en la que opere la startup y un referente en la creación de éstas, y que tengan herramientas o puedan ayudar a los participantes en las necesidades que tenga cada proyecto.

En los términos expresados en el Pliego, el licitador deberá demostrar que el equipo de trabajo asignado reúne los requisitos mínimos de solvencia técnica exigidos.

El equipo de trabajo estará compuesto por las mismas personas durante la duración del contrato en lo referente a las personas dedicadas a cada uno de los programas, salvo las circunstancias excepcionales que así se determinen y que motiven la sustitución de alguno de sus componentes.

Si durante la ejecución del contrato la empresa adjudicataria tuviese necesidad de cambiar alguno de los medios personales propuestos en la oferta, lo podrá hacer previa información a la Cámara y con el acuerdo de éste, sin que ello suponga menoscabo en la calidad de los trabajos o de las fechas comprometidas.

La Cámara se reserva el derecho a solicitar la sustitución de alguno o de todos los miembros del equipo cuando exista razón justificada para ello. Dicha petición deberá ser indefectiblemente atendida por la empresa prestataria del servicio.

El citado personal dependerá exclusivamente de la empresa adjudicataria, y por tanto ésta tendrá todos los derechos y deberes inherentes a su calidad de empresa, debiendo cumplir las disposiciones vigentes en materia Laboral, de Seguridad Social y de Seguridad y Salud, sin que en ningún caso pueda alegarse, por dicho personal, derecho alguno en relación con la Cámara, ni exigirse a éste responsabilidades como consecuencia de las obligaciones existentes entre la empresa adjudicataria y sus empleados.

8. FUNCIONES A DESARROLLAR POR LA CÁMARA PVV

La Cámara PVV ejecutará las siguientes funciones:

- Supervisar la correcta implementación del programa en su conjunto.
- Identificar mejoras o cambios durante la implementación del programa, en función de las necesidades específicas de los participantes.
- Elaborar una memoria final de cada fase con el objetivo de plasmar en ella, todo el proceso de participación de los usuarios.
- Inscripción de los alumnos en la fase “Crea y Crece”.
- Gestionar el proceso de selección de proyectos que van a participar en la fase “Despega” y los emprendedores seleccionados en la fase “Crea y Crece”.
- Entrevista personal para conocer más detenidamente la idea de negocio en la fase “Crea y Crece”.
- Organizar una sesión con los mentores para hacer un seguimiento de la programación y asignación de los mentores en cada fase.
- Participar en la primera y última sesión de mentorización por cada proyecto de la fase “Despega”.
- Reuniones periódicas de coordinación con el equipo mentor para supervisar el trabajo y los avances de los participantes.
- Participación y acompañamiento en la primera y última sesión de mentorización.
- Realizar seguimiento de los proyectos participantes que acaben convirtiéndose en startups.
- Diseño y análisis de las encuestas de satisfacción (que serán remitidos a la Cámara PVV por la entidad adjudicataria).

9. DOCUMENTACIÓN TÉCNICA

El adjudicatario generará la documentación e información necesaria y suficiente para la adecuada ejecución de cada uno de los capítulos anteriormente indicados. En concreto en relación con el alcance del presente programa, se detallan una lista de entregables no siendo exhaustiva:

- Actas de sesiones firmadas por el emprendedor/empresa y el tutor/mentor, según modelo aportado por la Cámara.
- Informes de control de calidad con la periodicidad que se determine.
- Informe-resumen de dedicación horaria de las tareas desarrolladas durante la tutorización del emprendedor/proyecto en el desempeño de cada fase.
- Informe de la mentorización con dedicación horaria, tareas desarrolladas y resultados obtenidos por cada emprendedor/proyecto en el desempeño de cada fase.
- Cuestionarios de satisfacción cumplimentados por cada participante en el Programa.

El adjudicatario deberá respetar en todas sus comunicaciones, y sobre todo en la documentación generada, las indicaciones de la Cámara PVV, en concreto, las derivadas del hecho de que el proyecto está financiado con fondos comunitarios.

El adjudicatario deberá utilizar en todo momento la documentación de seguimiento y control aportada por la Cámara PVV (partes de asistencia, encuesta de evaluación, partes seguimiento,...), sin modificar su contenido ni estructura.

III. DIVISIÓN EN LOTES:

La realización de un servicio de estas características cumple una unidad funcional, esto es, constituye un único objeto y ninguna parte es susceptible de aprovechamiento especial, en tanto en cuanto, tienen una misma finalidad, cumplen una misma función técnica, se realiza sobre un mismo punto geográfico y su división en lotes podría propiciar una ejecución defectuosa y/o ineficiente de la prestación.

IV. JUSTIFICACIÓN DE LA INSUFICIENCIA DE MEDIOS

Para llevar a cabo las actuaciones anteriormente señaladas es preciso licitar, ya que:

- La Cámara PVV no tiene el personal necesario para llevar a cabo las actuaciones descritas.
- La Cámara PVV no cuenta con los elementos técnicos precisos para poder ejecutar la dicha actuación.
- La Cámara PVV desea que la actuación sea asumida por una empresa especializada en el sector, para que la actuación se adecúe a los fines perseguidos por la misma.

V. ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS

1. EQUIPO DE TRABAJO

El oferente deberá proponer un equipo de trabajo configurado de acuerdo a lo establecido en capítulos anteriores de este mismo documento y/o en el pliego técnico.

VI. VALOR ESTIMADO Y PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN

Para el cálculo del valor estimados, se toma como referencia un valor de coste hora por tipo de servicio, y se multiplica por el número de horas del servicio.

FASE	CONCEPTO	USUARIOS	H/ USUARIO	H TOTALES	€/HORA	TOTAL EUROS	IVA	TOTAL EUROS
I	Mentorización	15 usuarios	7 horas	105 horas	100,00 €	10.500,00 €	2.205,00 €	12.705,00 €
	Tutorización	15 usuarios	22 horas	330 horas	33,06 €	10.909,80 €	2.291,06 €	13.200,86 €
	Apoyo a la coordinación	15 usuarios		130 horas	33,06 €	4.297,80 €	902,54 €	5.200,34 €
II	Mentorización	10 usuarios	9 horas	90 horas	100,00 €	9.000,00 €	1.890,00 €	10.890,00 €
	Tutorización	10 usuarios	33 horas	330 horas	33,06 €	10.909,80 €	2.291,06 €	13.200,86 €
	Apoyo a la coordinación	10 usuarios		110 horas	33,06 €	3.636,60 €	763,69 €	4.400,29 €
TOTALES						49.254,00 €	10.343,34 €	59.597,34 €

Valor estimado del contrato, IVA excluido	49.254,00 €
Modificaciones previstas, IVA excluido	0,00 €
Prórrogas previstas, IVA excluido	0,00 €
Suministros a disposición del contratista, IVA excluido	0,00 €
TOTAL, IVA excluido	0,00 €
Tipo IVA aplicable (%)	21,00 %
Importe IVA	10.343,34 €
Presupuesto base de licitación (IVA incluido)	59.597,34 €

VII. FINANCIACIÓN COMUNITARIA

ANUALIDAD	TOTAL	CÁMARA PVV	FSE (69,64%)
2024	59.597,34 €	18.093,75 €	41.503,59 €

VIII. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN

Se propone como procedimiento de contratación el “procedimiento ampliado”, según lo establecido en la “Instrucción Técnica IA-04-01-02, sobre la gestión de compras y contratos con proveedores”, que regula los procedimientos de contratación de la Cámara PVV.

https://www.camarapvv.com/files/perfil_instruccion_tecnica_IA-04-01-02.pdf

Los motivos son los siguientes:

- Se trata de un servicio ocasional.

- Su cuantía es inferior a los 90.000,00 €.

IX. FORMA DE PAGO

Los pagos se realizarán mensualmente previa presentación de factura, en un plazo no superior a 60 días contados desde la resolución de conformidad por parte de la Cámara PVV, que no podrá demorarse más de 15 días desde la presentación de la documentación justificativa por parte del operador, salvo que se observasen incidencias de relieve.

El cálculo del valor de la factura se realizará multiplicando el número de horas de servicio acreditadas, por el valor estimado de la hora ofrecido por el licitador que resulte elegido

X. PLAZO DE EJECUCIÓN

La validez del contrato tendrá una duración desde su firma del contrato hasta el 31 de enero de 2025.

Sin embargo, todas las acciones de mentorización y tutorización, así como el Demo Day deberán estar terminados el 15/12/2024, salvo que la Cámara PVV autorice su finalización más allá de esa fecha.

No obstante, el ritmo y carácter de los trabajos deberá adaptarse a las peculiaridades y evolución natural del Programa Impulsa Startup, accesible para aquellos emprendedores beneficiarios.

El plazo para las tareas de implantación y puesta en marcha de los servicios aquí citados irá vinculado al inicio de la formación, salvo que la Cámara considere necesario su retraso.

XI. REVISIÓN DE PRECIOS

No procede.

XII. GARANTÍA

Al ser un contrato de servicios de formación, no se establece un periodo de garantía.

XIII. FIANZAS

No se establece una fianza provisional.

Se establece una fianza definitiva del 5% del valor del contrato (excluido el precio), que se formalizará a través de la retención del pago en la primera y sucesivas facturas. Dicha garantía se devolverá al operador junto al pago de la liquidación final.

La fianza definitiva podrá elevarse al 20% en el caso de que la oferta del adjudicatario hubiese sido inicialmente calificada como anormalmente baja.

XIV. CRITERIOS DE SOLVENCIA ECONÓMICA Y TÉCNICA

Podrán concurrir a esta licitación las personas naturales o jurídicas, españolas o extranjeras, que se hallen en plena posesión de su capacidad jurídica y de obrar, que no se vean afectadas por alguna de las prohibiciones para contratar señaladas en el Ley de contratos del sector público, y acrediten la correspondiente solvencia, de conformidad con lo exigido en el pliego administrativo.

Solo podrán ser adjudicatarias aquellas cuyos fines, objeto o ámbito de su actividad, según los estatutos o reglas fundacionales le sean propias, tenga relación directa con el objeto del contrato.

1. SOLVENCIA ECONÓMICA Y FINANCIERA

SOLVENCIA ECONÓMICA FINANCIERA (al menos se debe cumplir un criterio)	
CRITERIO	MEDIO DE ACREDITACIÓN
a) Volumen anual de negocios en el ámbito del servicio, referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos disponibles en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del empresario y de presentación de las ofertas por importe igual o superior a 1,5 veces el valor establecido en el anuncio de licitación o en la invitación a participar en el procedimiento y los pliegos del contrato.	La acreditación de la solvencia económica exigida se realizará mediante la presentación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil. Los empresarios individuales no inscritos en el Registro Mercantil acreditarán su volumen anual de negocios mediante sus libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil.
b) Justificante de la existencia de un seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales por un importe igual o superior a 1,5 veces el valor exigido en el anuncio de licitación o en la invitación para participar en el procedimiento y en los pliegos del contrato o, en su defecto, a lo establecido reglamentariamente.	La acreditación de este requisito se efectuará mediante certificado expedido por el asegurador, en el que consten los importes y riesgos asegurados y la fecha de vencimiento del seguro, y mediante el documento de compromiso vinculante de suscripción, prórroga o renovación del seguro, en los casos en que proceda.

2. SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL

SOLVENCIA TECNICA O PROFESIONAL (se deben cumplir de forma simultánea ambos criterios)	
CRITERIO	MEDIO DE ACREDITACIÓN
a) Realización de servicios similares en los últimos 3 años, por un importe acumulado de al menos del 70% del valor estimado del servicio (sin IVA).	La acreditación de la realización de los citados contratos se realizará mediante una declaración responsable del empresario, con indicación del cliente, fechas, e importes. Antes de la adjudicación definitiva, la Cámara PVV podrá solicitar al

<p>Se entenderá por servicio similar la tutorización y/o mentorización de emprendedores y/o empresas.</p>	<p>operador adjudicatario certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público o, cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por este.</p>
<p>b) Indicación del personal técnico o de las unidades técnicas, integradas o no en la empresa.</p> <p>El oferente deberá proponer un equipo de trabajo conforme a los establecido en los pliegos técnicos.</p>	<p>Se acreditará a través de la identificación del personal asignado, y de la entrega de los CV y copias de las titulaciones mínimas del coordinador y del tutor.</p> <p>Respecto de los mentores, deberán describirse los perfiles y su adecuación a las necesidades previstas del programa a efectos de su valoración en los criterios de evaluación.</p> <p>Antes de la adjudicación definitiva, la Cámara PVV podrá solicitar al operador adjudicatario originales de títulos y la acreditación expresa de la experiencia del personal asignado.</p>

XV. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

Las proposiciones de las empresas interesadas se valorarán de CERO (0) a CIEN (100) puntos, conforme a los criterios que se indican a continuación, por orden decreciente de importancia y con la ponderación que se señala.

1. CRITERIOS NO EVALUABLES MEDIANTE FÓRMULAS: 45 PUNTOS

DIMENSIÓN QUE SE VALORA	Puntos
<p>Programación propuesta Se valorará el nivel de concreción de la programación, y hasta qué punto responde y se adapta a la dinámica específica del programa.</p>	15
<p>Propuesta de tutores y mentores Se valorará la justificación de la idoneidad de los tutores y mentores propuestos, en especial su variabilidad y su ajuste a los diversos perfiles propuestos.</p>	20
<p>Organización de los DemoDay Se valorará el nivel de concreción de la organización de los DemoDay, y de las estrategias para asegurar la presencia de los perfiles más adecuado, en especial de los perfiles de inversión.</p>	5
<p>Capacidad para acceder y dinamizar al público destinatario Se valorará la identificación de medidas concretas para facilitar la participación del público destinatario del programa.</p>	5

2. CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE FÓRMULAS: 55 PUNTOS

Nº	Criterio	Fórmula	Justificación	Puntos
1	Propuesta económica	$P = 25 * (OF \text{ Min}) / (OF \text{ val})$ Donde - P: puntuación obtenida - OF Min: oferta más ventajosa económicamente - OF val= oferta del licitador que se valora	El precio ofertado es una variable crítica de la licitación	25
2	Incremento de los usuarios atendidos en fase I	El licitador manifiesta su intención de apoyar (dinamizar/tutorizar) grupos de: - entre 16 y 17 usuarios (5 pts) - entre 18 y 19 usuarios (10 pts) - entre 20 y 21 alumnos (15 pts) Sin coste adicional.	Dependiendo de los procesos de selección y de los posibles abandonos, en ocasiones podrá ser necesario apoyar a un número superior de emprendedores.	15
3	Incremento de los usuarios atendidos en fase II	El licitador manifiesta su intención de apoyar (dinamizar/tutorizar) grupos de: - entre 11 y 12 usuarios (5 pts) - entre 13 y 14 usuarios (10 pts) - entre 15 y 16 alumnos (15 pts) Sin coste adicional.	Dependiendo de los procesos de selección y de los posibles abandonos, en ocasiones podrá ser necesario apoyar a un número superior de emprendedores.	15

XVI. OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS

El criterio económico será tomado en consideración a efectos de apreciar, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de ofertas desproporcionadas o anormales. A tal efecto, se considerarán ofertas anormalmente bajas aquellas:

- Cuando concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto base de licitación en un 40%
- Cuando concurren dos o más licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media.

En estos supuestos, la Cámara PVV, comunicará tal situación al licitador, otorgándole un plazo de hasta tres (3) días para que justifique el precio ofertado, apercibiéndole que, de no hacerlo, se tendrá por retirada su oferta. La justificación en ningún caso podrá suponer modificación alguna de la oferta técnica y económica ya presentada.

Recibida en su caso la justificación, y recabado en su caso el asesoramiento técnico correspondiente, la Cámara podría apreciar que la proposición es susceptible de un normal cumplimiento, en cuyo caso exigiría al citado licitador que en caso de resultar adjudicatario aporte una fianza definitiva del 20% del importe de adjudicación correspondiente.

Si el órgano de contratación considera que la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados, propondrá la adjudicación a favor de la siguiente proposición más ventajosa.

XVII. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO Y PENALIDADES

La Cámara resolverá el Contrato cuando (sin ánimo exhaustivo o excluyente) concurra alguna de las circunstancias siguientes:

La muerte o incapacidad sobrevenida de la empresa contratada (si ésta es un empresario individual) o la extinción de su personalidad jurídica, excepto los supuestos de transformación o fusión.

La declaración de concurso o insolvencia de la empresa contratada.

Si la empresa contratada incumple las características de prestación de sus servicios o, en su caso, las condiciones de calidad establecidas en el Pliego de Prescripciones Técnicas.

El incumplimiento por la empresa contratada de cualquier otra obligación que se derive de los Pliegos o del resto de documentos con carácter contractual.

De producirse la resolución del Contrato por una causa imputable a la empresa contratada, esta vendrá obligada a satisfacer como penalización una cantidad equivalente al 5% del importe de adjudicación del contrato que podrá elevarse hasta un 10% en función de la gravedad del incumplimiento. En caso de oferta anormalmente baja, perderá la garantía del 20% aportada

En ningún caso, la satisfacción de tales penalizaciones sustituirá la indemnización de daños y perjuicios a lo que, conforme a Derecho, la empresa contratada estuviera obligada”.

Del mismo modo, el incumplimiento de los indicadores básicos de ejecución del contrato dará como resultado la aplicación de las siguientes penalidades:

- Incumplimiento del número de usuarios que alcanzan la jornada final o demo day de la Fase I: Penalización de 600 € por usuarios no terminado por debajo de 6.
- Incumplimiento del número de usuarios que alcanzan la jornada final o demo day de la Fase II: Penalización de 900 € por usuarios no terminado por debajo de 4.

Las penalidades, a las que se le debe incrementar el IVA correspondiente, se ejecutarán inicialmente contra la fianza definitiva, o llegado el caso contra las últimas facturas emitidas por el adjudicatario.

XVIII. MEDIO DE PUBLICIDAD Y GASTOS DE PUBLICIDAD

La licitación se publicará en el perfil del contratante de la Cámara PVV.

https://www.camarapvv.com/index.php?option=com_content&view=article&id=30&Itemid=30&lang=es

No proceden gastos de publicidad adicionales.

XIX. ADMISIBILIDAD DE VARIANTES

No procede.

XX. SUBCONTRATACIÓN Y CESIÓN DEL CONTRATO

No procede la subcontratación. Sí estará permitida la contratación mercantil de los tutores y mentores.

No procede la cesión del contrato.

XXI. MODIFICACIONES CONTRACTUALES PREVISTAS

No procede.

XXII. RESPONSABLE DEL CONTRATO

Será responsable del contrato una persona designada por la Cámara PVV, perteneciente a su personal de estructura.

XXIII. CONTENIDO DE LA PROPUESTA TÉCNICA

La propuesta constará de 3 sobres:

Sobre A: Contendrá la documentación acreditativa de la capacidad de obrar, así como la referida a la solvencia económica y financiera, y a la solvencia técnica.

- Es causa de exclusión de la licitación la inclusión de elementos correspondientes a los sobres B y C.
- La solvencia técnica también se refiere a la mera identificación del equipo humano y a la entrega de CV.

Sobre B: Contendrá la memoria técnica que permitirá la valoración de la oferta bajo los criterios no evaluables mediante fórmulas.

- La memoria tendrá la siguiente estructura:
 - Programación propuesta:
 - No es necesario definir una programación concreta y cerrada, es conveniente describir sus características y como será gestionada.
 - Propuesta de tutores y mentores
 - Se debe justificar la idoneidad de los tutores y mentores propuestos, en especial su variabilidad y su ajuste a los diversos perfiles propuestos. No se deben incluir los CV, ya que se encuentran en el sobre A.
 - Organización de los DemosDay

- Se deberá concretar la organización de los DemoDay, y de las estrategias para asegurar la presencia de los perfiles más adecuado, en especial de los perfiles de inversión.
- Capacidad para acceder y dinamizar al público destinatario
 - Se deberán identificar y describir las medidas concretas para facilitar la participación del público destinatario del programa.
- La memoria no podrá tener una extensión superior a 20 páginas a una sola cara, excluida portada, contraportada e índice. Las memorias con una extensión superior no serán excluidas, pero su contenido a partir de la página 21 no será tenido en cuenta para la valoración de la propuesta.
- Se recomienda la máxima concreción en la memoria técnica.
- Es causa de exclusión de la licitación la inclusión de elementos correspondientes al sobre C, o la mera referencia a información que pueda adelantar el contenido de dicho sobre.

Sobre C: Contendrá la oferta económica y el resto de los elementos que permitirán valorar la oferta bajo los criterios evaluables mediante fórmulas (según anexo normalizado).

Víctor Varela Caride

Director Gerente

DOCUMENTO FIRMADO ELECTRÓNICAMENTE

XXIV. ANEXOS

Nº de expediente: 142-26/07/2024

Tipo de procedimiento: Contratación de servicios, procedimiento ampliado

Fecha de inicio: 26/07/2024

**SERVICIO DE MENTORIZACIÓN Y TUTORIZACIÓN DEL PROGRAMA IMPULSA
STARTUP 2024**

**PROPUESTA ECONÓMICA Y OTROS CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE
FÓRMULAS**

DATOS DE LA PERSONA QUE DECLARA

Nombre: _____ Apellidos: _____ NIF: _____
Teléfono: _____ Fax: _____ Correo electrónico: _____
Dirección a los efectos de notificación: _____
En el caso de actuar en representación de persona jurídica:
Entidad mercantil que representa: _____
NIF: _____ Cargo: _____

OFERTA

1. Propuesta económica (hasta 25 puntos):

Precio sin IVA	
IVA (21%)	
Precio con IVA	

2. Incremento de los usuarios atendidos en fase I:

El licitador manifiesta su intención de apoyar (dinamizar/tutorizar), sin coste adicional, grupos de (marque una sola opción):

- entre 16 y 17 usuarios (5 ptos)
 entre 18 y 19 usuarios (10 ptos)
 entre 20 y 21 alumnos (15 ptos)

3. Incremento de los usuarios atendidos en fase II:

El licitador manifiesta su intención de apoyar (dinamizar/tutorizar), sin coste adicional, grupos de (marque una sola opción):

- entre 11 y 12 usuarios (5 ptos)
 entre 13 y 14 usuarios (10 ptos)
 entre 15 y 16 alumnos (15 ptos)

En _____, a _____ de _____ de 2024

Firmado y sellado