

Nº de expediente: 156-21/08/025

Tipo de procedimiento: Contratación de servicios, procedimiento ampliado

Fecha de inicio: 21/08/2025

**PLIEGO TÉCNICO QUE RIGE DE LA CONTRATACIÓN
POR PROCEDIMIENTO AMPLIADO
DEL SERVICIO DE COORDINACIÓN, TUTORIZACIÓN, Y APOYO A LA
MENTORIZACIÓN
DEL PROYECTO IMPULSA STARTUP 2025
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 TUTORIZACIÓN.....	6
3.	SERVICIO DE MENTORIZACIÓN.....	8
4.	APOYO AL SERVICIO DE COORDINACIÓN.....	9
5.	CAPTACIÓN DE JURADOS E INVERSORES PARA EL DEMO DAY	10
6.	DINAMIZACIÓN DEL COLECTIVO PRIORITARIO	10
7.	EQUIPO DE TRABAJO	11
8.	FUNCIONES A DESARROLLAR POR LA CÁMARA PVV	12
9.	DOCUMENTACIÓN TÉCNICA	13
III.	ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS	13
1.	EQUIPO DE TRABAJO	13
IV.	VALOR ESTIMADO Y PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN	14
V.	FINANCIACIÓN COMUNITARIA.....	14
VI.	PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN	14
VII.	PLAZO DE EJECUCIÓN	15

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 2025 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 FSE + de Educación y Formación, Empleo y Economía Social 2021-2027. Anualidad 2025.

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, que se ejecutarán de forma simultánea, y sin coincidencia de usuarios.

Fase 1. CREA Y CRECE

La fase Crea y Crece está destinada a emprendedores (PERSONAS) 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 (2 cursos, de 10 y 15 usuarios) 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 (dos jurados, uno por gabinete) 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 de cada gabinete (10 y 15 usuarios) por el jurado será ganador de un premio económico de 1.600 € (2 premios).

Las plazas disponibles serán 25 participantes (PERSONAS), en dos gabinetes de 10 y 15 personas, los cuales deberán finalizar todo el proceso de aprendizaje y formación (dos cursos diferenciados) y, al menos, 10 emprendedores/as deberán presentar su proyecto ante un jurado (dos jurados, con un mínimo de 6 emprendedores en el gabinete de 15 usuarios, y un mínimo de 4 en el gabinete de 10 usuarios).

Será posible que varias personas compartan un proyecto, por lo que número de proyectos apoyados puede ser inferior a 25, pero deben presentarse 10 o más proyectos (6 y 4, según el gabinete).

Fase 2. DESPEGA

Fase destinada a proyectos (PROYECTOS) que tengan un producto mínimo viable (MVP) o un prototipo testado 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 4.800 €, y 1.600 € el segundo mejor valorado.

En esta fase se seleccionarán 15 proyectos, 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.

Para dar respuesta a esta necesidad, desde la Cámara de Comercio de Pontevedra, Vigo y Vilagarcía de Arousa, se apuesta por licitar las actividades tutorización y apoyo a la mentorización (captación de expertos/inversores para el jurado y el Demo Day), y parte de las funciones de coordinación, en particular las relacionadas con la comunicación del proyecto, y la dinamización de las inscripciones de los potenciales usuarios (personas y proyectos).

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.

II. OBJETO DEL CONTRATO

1. DESCRIPCIÓN GENERAL

El objeto del contrato consiste en la prestación de servicios de:

- Apoyo a la coordinación de ambas fases.
- Comunicación de la convocatoria y la dinamización de las inscripciones de los potenciales usuarios (personas y proyectos)
- Tutorización de ambas fases.
- Identificación de mentores de ambas fases, y coordinación.
- Captación de expertos/inversores del jurado y del Demo Day.

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

- 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.
- Identificación de los mentores que prestará apoyo 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 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).

Asimismo, los tutores deben realizar las siguientes tareas:

- Gestionar la Convocatoria para la selección de los proyectos que van a participar en la Fase 1.
- Diseñar y organizar las sesiones de mentorización con emprendedores.
- Contactar, seleccionar, asignar y coordinar a los Mentores para las sesiones diseñadas en la Fase 1.
- Diseñar y desarrollar campañas de difusión del Programa con el objetivo de captar interesados en participar en el mismo.
- Diseñar la formación, cronograma, coordinación de los docentes, definición de la modalidad de impartición.
- Seguimiento de la formación, visita in situ al menos a dos sesiones formativas, comprobación del cumplimiento de los partes de firmas, etc.

El número de participantes en esta fase debe ser mínimo de 25 emprendedores (un grupo de 15 y otro de 10), de los cuales, al menos 10 deberán presentar su MVP ante un jurado (4 en grupo y 6 en el otro grupo).

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 de tutores 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 tutor 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 800 horas de tutorización, estimando 32 horas por emprendedor/a (mínimo se atenderán a 25 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.

Asimismo, los tutores deben realizar las siguientes tareas:

- Gestionar la Convocatoria para la selección de los proyectos que van a participar en la Fase 2.
- Contactar, seleccionar, asignar y coordinar a los Mentores de los proyectos.
- Organizar una sesión con todos los mentores para facilitarles información del programa y de los proyectos que van a mentorizar.
- Diseñar y desarrollar campañas de difusión del Programa con el objetivo de captar interesados en participar en el mismo.
- Asesorar a los emprendedores en cuantas dudas tengan en el desarrollo del proyecto durante la mentorización de la fase 2 cuando les sean requeridos.
- Buscar y ofrecer información a los emprendedores de las convocatorias de subvenciones, préstamos y acceso a financiación por parte de instituciones tanto públicas como privadas que puedan resultarles de interés.

Se deberá ejecutar 720 horas totales de tutorización, asesorando mínimo a 15 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 25 participantes en la fase “Crea y Crece” y 15 participantes en la fase “Despega”

3. SERVICIO DE MENTORIZACIÓN

Mentorización en la fase “Crea y Crece”

La empresa adjudicataria deberá coordinar el servicio de asesoramiento especializado e individualizado a cada participante. Para ello, el adjudicatario deberá identificar a los mentores, que serán contratados directamente por la Cámara PVV, y programar sesiones de mentorización. Los mentores deberán ser 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 hackathones 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 75 horas de mentoría, atendiendo como mínimo a 25 emprendedores/as (unas 3 horas/emprendedor/a). **Las horas de mentoría grupal (ponencias, mesas redondas, retos de innovación) contarán como unidad, no como producto del tiempo dedicado por número de usuarios.**

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 135 horas en total, unas 9 horas por proyecto (como mínimo se deberá atender a 15 proyectos). El personal cameral participará en la primera y última sesión de mentorización.

La empresa adjudicataria tendrá que seleccionar a los mentores, pero será la Cámara PVV quien los contrate directamente.

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.

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 miembros del jurado de la Fase I y los del DemoDay de la Fase II serán contratados directamente por la Cámara PVV a propuesta razonada de la empresa adjudicataria. 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.

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.

Los dos proyectos mejor valorados de la Fase I (uno por gabinete) recibirá un premio de 1.600 €, y el mejor valorado de la Fase II un premio de 4.800 €, y el segundo mejor valorado otro premio de 1.600 €. El pago de todos los premios correrá a cargo de la Cámara PVV.

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, además, para recalcar su importancia, se han establecido penalidades concretas vinculadas al objetivo de captación inicial de usuarios.

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. La derivación no podrá ser directa, ya que los usuarios deberán inscribirse de acuerdo a los condiciones que se publicarán en una convocatoria pública específica.

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/ 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 y jurados (serán contratados directamente por la Cámara PVV, aunque propuestos por la empresa adjudicataria):

- 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 (coordinador y tutor) 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”.
- Implementar la formación de la Fase I.
- Contratar a los mentores y jueces.
- Pagar los premios a los ganadores de las Fse I y II.
- 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.
- Anexo 7 “Documentación Jornada Final / Demo Day”
- Anexo 14 “Resultado actuación”
- Anexo 15 “Inscripción Fase 2”
- Anexo 16 “Resultados Actuación Fase 2”
- Anexo 17 “Ficha Registro Mentorías”
- Anexo 18 “Encuesta satisfacción alumnado”
- Anexo 19 “Ficha Registro Tutorías”
- Anexo 20 “Memoria Final Fase 1”
- Anexo 21 “Memoria Final Fase 2”

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. 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.

IV. 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	GABINETE	CONCEPTO	USUARIOS	H TOTALES	€/HORA	TOTAL EUROS	IVA	TOTAL EUROS
I	1	Tutorización	10	320	41,32 €	13.222,40 €	2.776,70 €	15.999,10 €
		Apoyo a la coordinación	10	70	41,32 €	2.892,40 €	607,40 €	3.499,80 €
	2	Tutorización	15	480	41,32 €	19.833,60 €	4.165,06 €	23.998,66 €
		Apoyo a la coordinación	15	103	41,32 €	4.255,96 €	893,75 €	5.149,71 €
II	1	Tutorización	15	720	41,32 €	29.750,40 €	6.247,58 €	35.997,98 €
		Apoyo a la coordinación	15	95	41,32 €	3.925,40 €	824,33 €	4.749,73 €
				TOTAL		73.880,16 €	15.514,83 €	89.394,99 €

(a)	Presupuesto base de licitación, IVA excluido	73.880,16 €
(b)	Modificaciones previstas, IVA excluido	0,00 €
(c)	Prórrogas previstas, IVA excluido	0,00 €
(d)	Suministros a disposición del contratista, IVA excluido	0,00 €
(e=a+b+c+d)	Valor estimado del contrato, IVA excluido	73.880,16 €
(a)	Presupuesto base de licitación, IVA excluido	73.880,16 €
(f)	Tipo IVA aplicable (%)	21,00 %
(g=a*f)	Importe IVA	15.514,83 €
(h=a+g)	Presupuesto base de licitación, IVA incluido	89.394,99 €

V. FINANCIACIÓN COMUNITARIA

ANUALIDAD	TOTAL	CÁMARA PVV	FSE (69,64%)
2025	89.394,99 €	27.140,32 €	62.254,67 €

VI. 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 €.

VII. PLAZO DE EJECUCIÓN

La validez del contrato tendrá una duración desde su firma del contrato hasta el 1 de marzo de 2026.

Sin embargo, todas las acciones de mentorización y tutorización, así como el Demo Day deberán estar terminados el 31/12/2025, 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.

DOCUMENTO FIRMADO ELECTRÓNICAMENTE