

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE DESARROLLO DE ACTIVIDADES FORMATIVAS, TUTORÍAS Y MENTORING DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO PARA LA MEJORA DEL EMPRENDIMIENTO JUVENIL EN GALICIA (2ª EDICIÓN)

Expediente nº 1/2017

27 de Julio de 2017

CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN.....	3
2.	OBJETO.....	3
3.	LOTES.....	5
4.	REQUERIMIENTOS DEL LICITADOR.....	5
4.1.	Equipo de trabajo.....	6
5.	PLAZO DE EJECUCIÓN.....	6
6.	CONDICIONES DE CONTRATACIÓN.....	7
7.	DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES.....	7
7.1.	LOTE 1: FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING MÓDULO 1.....	7
7.1.1.	FASE 2: FORMACIÓN PRESENCIAL GRUPAL:.....	7
7.1.2.	FASE 3: TUTORÍAS INDIVIDUALIZADAS PRESENCIALES Y ONLINE.....	8
7.1.3.	FASE 4: MENTORING ONLINE.....	8
7.2.	LOTE 2: FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING MÓDULOS 2, 3, 4, 5 Y 6.....	9
7.2.1.	FASE 2: FORMACIÓN PRESENCIAL GRUPAL:.....	9
7.2.2.	FASE 3: TUTORÍAS INDIVIDUALIZADAS PRESENCIALES Y ONLINE.....	12
7.2.3.	FASE 4: MENTORING ONLINE Y PRESENCIAL.....	13
8.	GESTIÓN Y CONTROL DEL PROYECTO.....	14
8.1.	Dirección y seguimiento del proyecto.....	14
8.2.	Objetivos y cuadro de mando.....	15
8.3.	Entregables.....	16
8.4.	Formación online.....	17
8.5.	Plan de Calidad.....	17
9.	GARANTIA.....	18
10.	PRESUPUESTO MÁXIMO DE EJECUCIÓN.....	18
11.	CRITERIOS DE VALORACIÓN.....	19
12.	ADJUDICACIÓN Y RECURSOS.....	20
13.	TRATAMIENTO DE DATOS DE CARÁCTER CONFIDENCIAL Y SEGURIDAD.....	20
14.	ANEXO 1: MODELO DE DECLARACIÓN RESPONSABLE.....	22
15.	ANEXO 2: MODELO OFERTA ECONÓMICA.....	23

1. INTRODUCCIÓN

PROEMGA 2 es la segunda edición de un exitoso programa gratuito de formación y acompañamiento para la mejora del emprendimiento juvenil, cuyo objeto es el de mejorar la inclusión al mercado laboral de jóvenes menores de 30 años de las localidades de Lugo, Ferrol, Santiago de Compostela, Vigo y alrededores.

El desempleo juvenil es un fenómeno persistente que se ha agravado durante la crisis actual, alcanzando una magnitud tal que constituye uno de los retos más importantes en la actualidad.

Siendo la tasa general de paro en España preocupante (un 18,63% -4T 2016- 17,22% H y 20,25% M), la que se alcanza entre los jóvenes presenta cifras absolutamente inasumibles: la tasa de paro de la población de 16 a 24 años alcanza el 42.8%, y la de los jóvenes de 25 a 29 años, el 24.05%. Las evidencias indican deficiencias del sistema educativo y del mercado de trabajo que explican la relevancia del desempleo juvenil. Para atenuar el problema se debe actuar conjuntamente en los ámbitos educativo y laboral.

Múltiples fuentes reconocen que la vía del crecimiento y el empleo pasa por fomentar el emprendimiento, especialmente para aumentar la empleabilidad de los jóvenes. Diferentes encuestas indican que entre el 15 y el 20% de los jóvenes que tienen contacto con el emprendimiento terminan creando su propia empresa. Pero, incluso cuando no es así, la experiencia les reporta conocimientos y habilidades empresariales esenciales como creatividad, iniciativa, tenacidad, trabajo en equipo, gestión del riesgo y sentido de la responsabilidad.

2. OBJETO

Es el objeto del proyecto el desarrollo de acciones de formación y apoyo al emprendimiento y a la búsqueda de empleo a jóvenes menores de 30 años de Lugo, Ferrol, Santiago de Compostela y Vigo no ocupados y no integrados en los sistemas de educación o formación registrados en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil de las localidades objeto del programa, ofreciéndoles itinerarios holísticos de emprendimiento que les permitan la incorporación efectiva al mercado laboral -desde la sensibilización por el autoempleo y la potenciación de las habilidades personales- hasta llegar al diseño y acompañamiento de las oportunidades de negocio.

Es el objeto del presente contrato la prestación de los siguientes servicios:

- **LOTE 1: FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING MÓDULO 1.**
 - FASE 2: FORMACIÓN PRESENCIAL GRUPAL:

- MODULO 1: HABILIDADES (6h por cada uno de los itinerarios. Total=24 horas).
- FASE 3: TUTORÍAS INDIVIDUALIZADAS PRESENCIALES Y ONLINE.
 - MÓDULO 1: HABILIDADES (2h presenciales por alumno para cada uno de los 4 itinerarios. Total=160 horas).
- FASE 4: MENTORING ONLINE (Total=16 horas).
- **LOTE 2: FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING MÓDULOS 2, 3, 4, 5 Y 6.**
 - FASE 2: FORMACIÓN PRESENCIAL GRUPAL:
 - MODULO 2: DISEÑO DE SERVICIOS Y SOLUCIONES (6h por cada uno de los itinerarios. Total=24 horas).
 - MÓDULO 3: MODELO DE NEGOCIO (6h por cada uno de los itinerarios. Total=24 horas).
 - MÓDULO 4: COMUNICACIÓN Y MARKETING DIGITAL (6h por cada uno de los itinerarios. Total=24 horas).
 - MODULO 5: PLAN DE NEGOCIO (12h por cada uno de los itinerarios. Total=48 horas).
 - MÓDULO 6: EL PROFESIONAL 2.0. (4h por cada uno de los itinerarios. Total=16 horas).
 - FASE 3: TUTORÍAS INDIVIDUALIZADAS PRESENCIALES Y ONLINE:
 - MÓDULO 2: DISEÑO DE SERVICIOS Y SOLUCIONES (1h presencial, 1h online por alumno para cada uno de los 4 itinerarios. Total=80 horas presenciales y 80 horas online).
 - MÓDULO 3: MODELO DE NEGOCIO (1h presencial, 1h online por alumno para cada uno de los 4 itinerarios. Total=80 horas presenciales y 80 horas online).
 - MÓDULO 4: COMUNICACIÓN Y MARKETING DIGITAL (2h online por alumno para cada uno de los 4 itinerarios. Total= 160 horas online).
 - MÓDULO 5: PLAN DE NEGOCIO (2h presenciales, 4h online por alumno para cada uno de los 4 itinerarios. Total= 160 horas presenciales y 320 horas online).
 - MÓDULO 6: EL PROFESIONAL 2.0. (2h presenciales por alumno para cada uno de los 4 itinerarios. Total= 160 horas presenciales).
 - FASE 4: MENTORING PRESENCIAL Y ONLINE:
 - MENTORING PRESENCIAL:
 - 4 talleres de 4 horas de duración en el que participarán Consejeros o Directores (CEO's) de diferentes organizaciones para 80 alumnos.

- Coordinación de 10 jornadas (10 alumnos) en las instalaciones de las organizaciones colaboradoras con Consejeros o Directores (CEO's)
 - MENTORING ONLINE (4 HORAS POR ALUMNO- TOTAL 304 HORAS):

3. LOTES

Los interesados podrán presentar ofertas a uno, o a los dos lotes.

Cada lote será objeto de un contrato distinto y las cantidades que se indiquen para los diferentes lotes serán indivisibles. El licitador debe presentar una oferta para el total de la cantidad o cantidades indicadas para cada lote. No se tendrán en cuenta en ningún caso ofertas referidas a parte de las cantidades requeridas. Si se adjudican varios lotes a un mismo licitador, se podrá celebrar un contrato global por el conjunto de esos lotes.

El licitador puede incluir en su oferta el descuento global que podría conceder si se le adjudicaran algunos o todos los lotes para los que hayan presentado una oferta. El descuento correspondiente a cada lote debe indicarse claramente, de manera que pueda anunciarse durante la sesión pública de apertura de plicas.

El contrato se adjudicará lote por lote, pero el Órgano de Contratación podrá elegir la solución global más favorable, después de tener en cuenta los posibles descuentos concedidos.

4. REQUERIMIENTOS DEL LICITADOR

Podrá presentar oferta cualquier persona física o jurídica que cumpla con los siguientes criterios de solvencia técnica y económica. La Fundación Galicia Innova podrá solicitar tras la evaluación de las propuestas evidencia documental de dichos criterios:

- **Solvencia Técnica:** 2 proyectos similares en los últimos dos años y cumplimiento del criterio establecido para el equipo de trabajo, conforme al apartado 4.1. del presente pliego de condiciones.
- **Solvencia Económica:** La empresa deberá acreditar una cifra de negocio media durante los últimos tres ejercicios (o de aquellos disponibles en función de la fecha de creación de la empresa) de al menos un 50% del valor estimado del presente contrato.
- Sólo podrán contratar las personas naturales o jurídicas que tengan plena capacidad de obrar conforme a los artículos 54 a 59 del TRLC, y no se encuentren en alguna de las prohibiciones para contratar previstas en el art. 60.1 de la misma norma.

4.1. Equipo de trabajo

Antes del inicio efectivo de las actividades, el licitador se compromete a disponer en plantilla de los formadores necesarios para la debida ejecución del contrato y que superen los 40 puntos conforme a los criterios de homologación de docentes de la fundación INCYDE:

Formación	Puntos
Formación superior afín a la materia a impartir	15
Formación afín a la materia a impartir	10
Experiencia profesional	Puntos
Más de 5 años de experiencia profesional en la materia	25
Entre 2 y 5 años de experiencia profesional en la materia	15
Entre 1 y 2 años de experiencia profesional en la materia	5
Experiencia docente	Puntos
Más de 5 años de experiencia docente en la materia	10
Entre 2 y 5 años de experiencia docente en la materia	8
Entre 1 y 2 años de experiencia docente en la materia	5

Estas condiciones se aplicarán tanto al equipo inicial como a aquéllos que se incorporen durante la ejecución del proyecto.

La falsedad en el nivel de conocimientos técnicos del personal participante, deducida del contraste entre las características indicadas por la empresa adjudicataria y los efectivamente demostrados en la ejecución de los trabajos, será considerada como un incumplimiento esencial del contrato y, por lo tanto, podrá suponer su resolución.

Si la empresa adjudicataria durante el proyecto propusiera el cambio de una de las personas del equipo de trabajo, deberá hacerlo con la suficiente antelación, exponiendo las razones que le obligan a la propuesta y presentando candidatos con un perfil de cualificación igual o superior a la de la persona que va a sustituir. La aprobación de los cambios quedará a criterio de la Fundación Galicia Innova.

5. PLAZO DE EJECUCIÓN

- LOTE 1 y LOTE 2: El adjudicatario deberá de prestar el servicio entre el día 06 de noviembre de 2017 y el 26 de febrero de 2018, en base a la planificación a acordar con la Fundación Galicia Innova y resto de entidades implicadas en el Programa, sin sobrepasar el plazo máximo fijado.

6. CONDICIONES DE CONTRATACIÓN

A fecha de la presente licitación no se dispone del documento oficial de concesión de la subvención por parte de la Fundación INCYDE, por lo que esta licitación podrá anularse en el caso que finalmente la Fundación Galicia Innova no sea adjudicataria del proyecto.

En el caso de existir una minoración en el número de alumnos y/u horas de dedicación asignadas a las fases de tutorías individualizadas y mentoring en ambos lotes, la facturación final se verá minorada proporcionalmente al presupuesto asignado a cada una de las actividades.

El adjudicatario estará obligado tener establecido formalmente en Galicia un centro de trabajo con 1 trabajador como mínimo con dedicación total a este contrato.

7. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES

El adjudicatario debería de realizar al menos las siguientes actividades:

7.1. LOTE 1: FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING MÓDULO 1.

7.1.1. FASE 2: FORMACIÓN PRESENCIAL GRUPAL:

Cuatro programas formativos presenciales de 6 horas de duración cada uno. Los lugares dónde se realizarán cada una de las 4 las sesiones formativas son: Santiago de Compostela, Ferrol, Lugo y Vigo. Se estima que en cada localidad participarán un número aproximado de 20 alumnos. El programa general propuesto, así como su distribución horaria estimada, será el siguiente:

MODULO 1: HABILIDADES (6h):

a) Contenidos: Habilidades personales y sociales para el emprendimiento y/o la búsqueda de empleo. El emprendedor e intraemprendedor. Igualdad de oportunidades. Habilidades personales y sociales. Búsqueda activa de empleo.

b) Objetivos y resultados de aprendizaje:

- Descubrir y potenciar las habilidades personales y sociales.
- Aplicación de las habilidades a la consecución de un empleo y al emprendimiento.

c) Metodología propuesta: Los recursos metodológicos que se utilizarán para la consecución de estos objetivos son:

- Trabajo individual.
- Dinámicas de grupo.

- Debate grupal y puesta en común de ideas y acciones encaminadas a la inserción.

d) Entregables/instrumentos de evaluación. Los alumnos elaborarán un plan personal que incluya todos los aspectos trabajados en la sesión y que entregarán al finalizar la misma, con definición expresa de los objetivos que quieren conseguir, valoración de las alternativas que pueden barajar y recursos personales a su disposición. Se trata de que estructuren un plan en el que señalen las acciones y el calendario de actuación para conseguir los resultados esperados.

7.1.2. FASE 3: TUTORÍAS INDIVIDUALIZADAS PRESENCIALES Y ONLINE.

La actividad docente grupal necesita de un apoyo individualizado que refuerce el vínculo tutor-alumno a través de la revisión y personalización de los entregables hasta conformar una realidad de negocio viable y adaptada a las necesidades del beneficiario.

Se procederá a mantener un total 160 horas de tutorías presenciales (2 horas por alumno) donde alumno y tutor trabajen la temática correspondiente, analizando la situación particular de aquel, sus necesidades y anhelos, para dar forma preliminar al entregable correspondiente en el apartado anterior. Durante estas sesiones, el alumno deberá identificar sus debilidades y fortalezas con las que construir su plan estratégico personal.

7.1.3. FASE 4: MENTORING ONLINE.

El adjudicatario ofrecerá igualmente, un servicio de acompañamiento tutelado online (16 horas en total a distribuir entre los alumnos) durante las etapas iniciales de la actividad económica, orientado a su inserción laboral, ya sea por cuenta propia o ajena, facilitando un asesoramiento profesional experto. El objetivo será solucionar dudas y acompañar la detección y establecimiento de primeros contactos y relaciones con potenciales empleadores, clientes, proveedores, socios, inversores, entre otros. Debido al previsible carácter multidisciplinar de los proyectos de cada participante, el mentoring podrá ser implementado por diferentes expertos en función de las necesidades individuales de cada alumno.

Este servicio estará activo para cada localización, durante unas 15 semanas desde el fin de la formación presencial.

7.2. LOTE 2: FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING MÓDULOS 2, 3, 4, 5 Y 6.

7.2.1. FASE 2: FORMACIÓN PRESENCIAL GRUPAL:

Cuatro programas formativos presenciales de 34 horas de duración cada uno. Los lugares dónde se realizarán cada una de las 4 las sesiones formativas son: Santiago de Compostela, Ferrol, Lugo y Vigo. Se estima que en cada localidad participarán un número aproximado de 20 alumnos. El programa general propuesto, así como su distribución horaria estimada, será el siguiente:

MODULO 2: DISEÑO DE SERVICIOS Y SOLUCIONES (6h):

a) Contenidos: Exploración e identificación de retos. Solución creativa de problemas. Innovación orientada al mercado. Definición de propuesta de valor.

b) Objetivos y resultados de aprendizaje:

- Diseño de los retos estratégicos de emprendimiento de los participantes.
- Definición del producto/servicio que dé respuesta a la oportunidad detectada.
- Definición de la propuesta de valor del producto/servicio.

c) Metodología propuesta: La clase grupal perteneciente a este módulo se centra en potenciar las habilidades de los alumnos en dos metodologías de creatividad e innovación: CPS (Creative Problem Solving) y Design thinking.

d) Entregables/instrumentos de evaluación: Con carácter general, para considerar que un alumno ha completado de modo satisfactorio éste deberá completar las siguientes actividades:

- Identificación de su reto de emprendimiento.
- Alternativas de soluciones posibles para dar cumplimiento al reto.
- Descripción del prototipo de la solución alcanzada y propuesta de valor del producto/servicio.

MÓDULO 3: MODELO DE NEGOCIO (6h):

a) Contenidos: Conocimiento y segmentación de clientes. Diseño del modelo de negocio: Business Model Canvas.

b) Objetivos y resultados de aprendizaje:

- Conocer los elementos clave de un negocio, las interrelaciones entre elementos y su representación.

- Conocer y aplicar la metodología Business Model Canvas.

c) Metodología propuesta: Esta sesión grupal girará en torno a la confección individual del conocido como lienzo de modelo de negocio (Business Model Canvas).

d) Entregables/instrumentos de evaluación: Con carácter general, para considerar que un alumno ha completado de modo satisfactorio deberá completar las nueve secciones del lienzo que se propone como eje de la sesión grupal en el cuaderno de actividades que se la habrá entregado a tal efecto.

MÓDULO 4: COMUNICACIÓN Y MARKETING DIGITAL (6h):

a) Contenidos: Marketing digital, comunicación y redes sociales aplicadas a la empresa. El mundo conectado. Características generales de las redes sociales. Facebook. Twitter. LinkedIn. Pinterest. Google +. Trabajar con las redes sociales. Analítica online. Posicionamiento SEO y SEM. Plan de marketing digital.

b) Objetivos y resultados de aprendizaje:

- Análisis del contexto actual online.
- Revisión de las características principales de las redes sociales.
- Identificación de criterios para la selección de redes a usar.
- Adquisición de conocimientos de analítica de uso de redes y web.
- Identificación de herramientas de obtención de datos.
- Confección del plan de marketing digital. Reflexión sobre la estrategia a seguir.

c) Metodología propuesta: Para la impartición de este módulo se optará por una metodología cercana a los postulados del denominado “aprendizaje por descubrimiento”, que promueve que el alumno adquiera los conocimientos por sí mismo.

d) Entregables/instrumentos de evaluación: Se considerará que el alumno ha completado el módulo de modo satisfactorio a la entrega del plan de comunicación online resultante de las actividades llevadas a cabo en la sesión grupal, con el apoyo del docente en la tutoría individual asignada al módulo.

MODULO 5: PLAN DE NEGOCIO (12h):

a) Contenidos: Introducción al Plan de negocio. Planificación temporal. Presentación idea-emprendedor/a-empresa. Entorno socioeconómico, legal y tecnológico.

Definición de productos y servicios. Proceso de producción/prestación de servicio. Situación y previsión de mercado. Las cuatro “pes” del marketing. Recursos Humanos. Plan económico y financiero. Ayudas al emprendimiento. Resumen ejecutivo. Primeros pasos de la puesta en marcha de la empresa.

b) Objetivos y resultados de aprendizaje:

- Identificación del contenido de un Plan de Negocio.
- Transformación de una idea en un proyecto empresarial.
- Capacitación en todas las áreas que influyen en un proyecto empresarial.
- Mejora del conocimiento del entorno en el que ejercerán su actividad.
- Planificación para testar el plan de negocio.
- Desarrollo de conocimientos para introducir el producto/servicio en el mercado.
- Identificación de las cuentas y resultados económicos del negocio.
- Conocimiento de todos los trámites necesarios para la constitución y puesta en marcha de un negocio.

c) Metodología propuesta: Se huirá del estilo meramente expositivo y se tratará de mantener al grupo en una actitud activa y participativa mediante la gamificación.

d) Entregables/instrumentos de evaluación: Con carácter general, para considerar que un alumno ha completado el módulo de modo satisfactorio éste deberá completar cada una de las secciones descritas en el plan de negocio entre la clase grupal y las tutorías asignadas al módulo con el apoyo del docente.

MÓDULO 6: EL PROFESIONAL 2.0. (4h):

a) Contenidos: El nuevo paradigma laboral: De la selección tradicional al e-Recruitment. Yacimientos de empleo para profesionales a través de internet. Creación y explotación de la marca personal para la búsqueda activa de empleo y para el liderazgo de proyectos empresariales. Herramientas para la creación de marca personal en el entorno 2.0.

b) Objetivos y resultados de aprendizaje:

- Mejora de las competencias en el uso de Internet para búsqueda activa de empleo.
- Identificación de herramientas para la creación de marca personal: comunidades profesionales, blogs y microblogging.

- Acercamiento al concepto de e-recruiting desde el punto de vista del empleador y del empleado.

c) Metodología propuesta: Los contenidos de este módulo dan lugar a una metodología basada en técnicas de demostración, es decir, un estilo expositivo por parte del docente con ejemplos prácticos que permiten confirmar lo anteriormente enunciado.

d) Entregables/instrumentos de evaluación: Con carácter general, para considerar que un alumno ha completado el módulo de modo satisfactorio, deberá completar el espacio dedicado al diseño de un plan de acción para la creación y potenciación de su marca personal en el entorno online dentro del cuaderno de actividades entregado a tal efecto.

7.2.2. FASE 3: TUTORÍAS INDIVIDUALIZADAS PRESENCIALES Y ONLINE.

La actividad docente grupal necesita de un apoyo individualizado que refuerce el vínculo tutor-alumno a través de la revisión y personalización de los entregables hasta conformar una realidad de negocio viable y adaptada a las necesidades del beneficiario.

Se procederá a mantener un total 1.120 horas de tutorías (480 horas presenciales y 640 online) (14 horas por alumno) donde alumno y tutor trabajen la temática correspondiente, analizando la situación particular de aquel, sus necesidades y anhelos, para dar forma preliminar al entregable correspondiente en el apartado anterior:

- **MÓDULO 2: DISEÑO DE SERVICIOS Y SOLUCIONES** (1h presencial, 1h online): Trabajo individualizado con el tutor, donde se incide en los beneficios percibidos por los usuarios/clientes de una solución determinada y las características diferenciales de las propuestas de valor de cada uno de los participantes en el programa.

- **MÓDULO 3: MODELO DE NEGOCIO** (1h presencial, 1h online): Como complemento a las sesiones grupales en las que se colaborará para alcanzar un modelo deseable, factible y viable de negocio, se propone trabajar personalmente con el tutor para completar la definición de dicho modelo de negocio.

- **MÓDULO 4: COMUNICACIÓN Y MARKETING DIGITAL** (0h presenciales, 2h online): Trabajo individualizado con el tutor para el diseño y desarrollo de un plan de acción a partir del uso de herramientas web (gestores de contenidos, herramientas analíticas, e-commerce) y redes sociales.

- MÓDULO 5: PLAN DE NEGOCIO (2h presenciales, 4h online): Trabajo individualizado con el tutor para que la persona participante pueda completar su plan de negocio y los primeros pasos de la puesta en marcha de su empresa, en su caso.
- MÓDULO 6: EL PROFESIONAL 2.0. (2h presenciales, 0h online): Trabajo individualizado con el tutor para que la persona participante pueda completar su perfil digital que permita comunicar de forma efectiva su marca personal tanto orientada al ámbito empresarial como a la búsqueda activa de empleo por cuenta ajena.

7.2.3. FASE 4: MENTORING ONLINE Y PRESENCIAL

- El adjudicatario ofrecerá igualmente, un servicio de acompañamiento tutelado online (304 horas en total a distribuir entre los alumnos) durante las etapas iniciales de la actividad económica, orientado a su inserción laboral, ya sea por cuenta propia o ajena, facilitando un asesoramiento profesional experto. El objetivo será solucionar dudas y acompañar la detección y establecimiento de primeros contactos y relaciones con potenciales empleadores, clientes, proveedores, socios, inversores, entre otros. Debido al previsible carácter multidisciplinar de los proyectos de cada participante, el mentoring podrá ser implementado por diferentes expertos en función de las necesidades individuales de cada alumno. Este servicio estará activo para cada localización, durante unas 15 semanas desde el fin de la formación presencial. En cualquier caso, se establece en 4 horas y 4 sesiones el máximo de dedicación por persona participante o proyecto que demande este servicio.
- En el marco de las sesiones presenciales dedicadas al Mentoring de los participantes, el adjudicatario deberá diseñar, coordinar y ejecutar 4 talleres de 4 horas de duración cada uno de ellos en los que participarán Consejeros o Directores (CEO's) de diferentes organizaciones con el objeto de aportar su visión del mundo empresarial y de que los alumnos puedan sacar provecho del capital de conocimiento que se pone a su disposición, facilitando el intercambio de experiencias y nuevos contactos.

Tras esta jornada se seleccionarán a 10 de los 80 alumnos para que se desplacen a las instalaciones de las organizaciones colaboradoras y poder compartir el ambiente de una jornada de trabajo real apoyado por la presencia del CEO. El objeto de esta actuación reside en el asesoramiento individualizado por parte de un profesional experto para conseguir cimentar el desarrollo personal y profesional de los alumnos, establecer y alcanzar metas profesionales, superar los retos del trabajo, adoptar un adecuado procedimiento para la toma de decisiones, aprender nuevas habilidades y ofrecer una perspectiva externa cuando se enfrentan a dificultades laborales. Los alumnos seleccionados serán escogidos en base a criterios objetivos relacionados con

el plan de inserción laboral desarrollado, su formación, así como otras características que serán descritas en un documento entregado a los alumnos.

8. GESTIÓN Y CONTROL DEL PROYECTO

Las ofertas que opten a este procedimiento deberán incluir una propuesta metodológica de gestión de todo el proyecto.

8.1. Dirección y seguimiento del proyecto

La dirección del proyecto recaerá en la Fundación Galicia Innova, a quien corresponderá realizar la supervisión, dirección y aprobación de los trabajos y la determinación de las correcciones que se consideren oportunas. Será también su responsabilidad proponer las modificaciones que convenga introducir o en caso de que sea necesario, proponer la suspensión de los trabajos si hubiera causa justificada.

La Fundación Galicia Innova designará un director de proyecto, que será el coordinador general y máximo responsable del proyecto y que tendrá, entre otras, las siguientes funciones:

- Dirigir y supervisar el desarrollo del proyecto.
- Facilitar la información necesaria para la ejecución de los trabajos.
- Velar por el cumplimiento de los servicios exigidos y ofrecidos.
- Emitir la conformidad final de recepción de los mismos.

El adjudicatario, por su parte, designará un jefe de proyecto, cuyas funciones serán:

- Ser el único interlocutor entre el grupo de trabajo del adjudicatario y la Fundación, ostentando la representación del equipo técnico contratado.
- Organizar la ejecución de los trabajos y velar por su correcta ejecución.
- Cumplir y hacer cumplir las normas y procedimientos.
- Proponer a la dirección del proyecto las modificaciones en el contenido y realización de los trabajos necesarios para ejecutar los servicios.

Se realizará un seguimiento continuo de la evolución del servicio por parte del director de proyecto de la Fundación y del jefe de proyecto del adjudicatario. Este seguimiento incluye reuniones periódicas de seguimiento y revisiones técnicas con la participación del director de proyecto de la Fundación Galicia Innova y del jefe de proyecto del adjudicatario, para revisar el grado de cumplimiento de los objetivos, la planificación y realizar los ajustes necesarios que garanticen el cumplimiento de los objetivos marcados.

8.2. Objetivos y cuadro de mando

La empresa adjudicataria deberá elaborar un cuadro de mando para evaluar la efectividad de los servicios prestados. Este cuadro de mando deberá proporcionar, como mínimo, información sobre los siguientes aspectos:

- Grado de avance del proyecto.
- Grado de avance de las ediciones en cada localidad.
- Grado de cumplimiento de los indicadores de objetivos generales.

Como mínimo, deberá contemplar los siguientes indicadores de objetivos generales, los cuales se basarán en hechos concretos y cuantificables, y servirán para medir la idoneidad, la eficacia y la eficiencia del proyecto:

- **LOTE 1: FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING MÓDULO 1.**

Indicador	Valor Esperado
- Nº de planes estratégicos personales definidos	80
- Nº de participantes en las sesiones de mentoring online	80 (20 para cada edición)
- Nº de participantes que completan el programa o proyecto	80 (20 para cada edición)
- Nº de participantes que buscan trabajo tras su participación	60
- Nº de participantes que reciben una oferta de empleo, educación continua, aprendizaje o período de prácticas tras su participación	32
- Nº de participantes desfavorecidos que buscan trabajo, se integran en los sistemas de educación o formación, obtienen una cualificación y obtienen un empleo, incluido por cuenta propia, tras su participación	> 20%
- Destinatarios que se han integrado en los sistemas de educación o formación tras su participación	10
- Nº de participantes que obtienen un empleo, incluido por cuenta propia, tras su participación	20 (5 para cada edición)
- Nº de nuevas actividades económicas formalizadas	10
- Nº de participantes que reciben acompañamiento para su acceso al mercado laboral	80

- **LOTE 2: FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING MÓDULOS 2, 3, 4, 5 Y 6.**

Indicador	Valor Esperado
- Nº de propuestas de ideas de negocio diseñadas	80
- Nº de planes de comunicación online creados	80
- Nº de planes de acción para la creación de marca personal creados	80
- Nº de planes de negocio o proyectos empresariales elaborados	60
- Nº de participantes en las sesiones de mentoring online	80 (20 para cada edición)
- Nº de participantes en la sesión de mentoring presencial con CEOS	80 (20 para cada edición)
- Nº de participantes en las jornadas de mentoring presencial directo en las instalaciones empresariales con CEOS	10
- Nº de participantes que completan el programa o proyecto	80 (20 para cada edición)
- Nº de participantes que buscan trabajo tras su participación	60
- Nº de participantes que reciben una oferta de empleo, educación continua, aprendizaje o período de prácticas tras su participación	32
- Nº de participantes desfavorecidos que buscan trabajo, se integran en los sistemas de educación o formación, obtienen una cualificación y obtienen un empleo, incluido por cuenta propia, tras su participación	> 20%
- Destinatarios que se han integrado en los sistemas de educación o formación tras su participación	10
- Nº de participantes que obtienen un empleo, incluido por cuenta propia, tras su participación	20 (5 para cada edición)
- Nº de nuevas actividades económicas formalizadas	10
- Nº de participantes que reciben acompañamiento para su acceso al mercado laboral	80

Sólo se considerará que un participante ha completado el programa cuando haya recibido al menos un 80% de las horas de formación inicialmente previstas.

8.3. Entregables

La empresa adjudicataria deberá poner a disposición de la Fundación Galicia Innova la documentación necesaria para el conocimiento del cumplimiento del objeto del contrato y de todos los incidentes que se puedan producir. Así mismo, se compromete a generar toda la documentación que le sea aplicable conforme a la metodología de gestión del proyecto a seguir.

La empresa adjudicataria deberá generar, por lo menos, los siguientes entregables:

- Programa formativo.
- Listado de asistencia a actividades de formación presencial grupal, según el modelo establecido por la Fundación.

- Materiales utilizados durante la formación presencial.
- Fotografías y otros materiales gráficos generados
- Cuestionarios de satisfacción y demás documentos de evaluación y control.
- Reseña de tutoría de formación presencial individual por alumno/a, según el modelo establecido por la Fundación.
- Informe individual de seguimiento y valoración de los alumnos.
- Mecanismos de control presentados en la propuesta: Evaluaciones, proyectos o planes de empresa, exámenes...
- Ficha de homologación de docentes, según el modelo establecido por la Fundación.
- CV actualizado de los docentes.
- Plan de contenido de la actividad de la estancia en empresas.
- Certificado del representante de la empresa donde conste el número de horas, según el modelo establecido por la Fundación.
- Reseña de tutoría de mentoring, según el modelo establecido por la Fundación.
- Informe del seguimiento y control de las actuaciones descritas en este pliego.
- Cualquier otro informe que pueda surgir durante el desarrollo del proyecto.
- Cuadro de mando integral actualizado.
- Memoria final del cierre del proyecto.

Deberá cumplirse estrictamente lo establecido en el Manual de gestión y justificación de proyectos aprobados de la Fundación INCYDE en las actividades objeto del contrato. Cualquier desviación en este aspecto que implique la no elegibilidad de los gastos por parte del Fondo Social Europeo, serán asumidos por la entidad prestataria, por lo que deberá devolver a la Fundación Galicia Innova el importe no justificado adecuadamente.

8.4. Formación online

La empresa adjudicataria deberá utilizar para la realización de las acciones online (tutorías y mentoring) la plataforma que la Fundación Galicia Innova pondrá a su disposición.

8.5. Plan de Calidad

Dentro de su propuesta técnica cada licitador deberá presentar un plan de calidad que incluya una descripción de la metodología de control de calidad para aplicar dentro del ámbito del proyecto.

La empresa adjudicataria deberá garantizar durante el transcurso del proyecto los servicios derivados de esta contratación, obligándose a realizar durante este periodo los cambios precisos para solucionar las deficiencias detectadas que sean imputables a la empresa adjudicataria. Este compromiso incluirá la conclusión de la documentación incompleta y corrección de la que tenga deficiencias.

9. GARANTIA

No existe ni garantía provisional ni definitiva en este proyecto.

10. PRESUPUESTO MÁXIMO DE EJECUCIÓN

EL presupuesto máximo es de:

- Tipo de licitación a ambos lotes: El tipo máximo de licitación se fija en la cantidad de CIEN EUROS (100€/hora) para las horas presenciales y SETENTA EUROS (70€/hora) para las horas online, más el IVA correspondientes.
- Lote 1 FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING MÓDULO 1: VEINTIDÓS MIL QUINIENTOS SETENTA CON DIECINUEVE EUROS (22.570,19 €) (impuestos no incluidos). Los gastos de desplazamiento y dietas asociados a los servicios prestados están incluidos en el objeto del presente pliego y deberán cumplir las directrices establecidas en el Manual para la gestión y justificación de proyectos aprobados, para la realización de Itinerarios de Emprendimiento Juvenil, de la Fundación INCYDE, dentro del Programa Operativo de Empleo Juvenil 2014-2020 FSE.
- Lote 2 FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING MÓDULOS 2, 3, 4, 5 Y 6: CIENTO CUARENTA Y SIETE MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y SIETE CON SETENTA Y DOS (147.837,72 €) (impuestos no incluidos). Los gastos de desplazamiento y dietas asociados a los servicios prestados están incluidos en el objeto del presente pliego y deberán cumplir las directrices establecidas en el Manual para la gestión y justificación de proyectos aprobados, para la realización de Itinerarios de Emprendimiento Juvenil, de la Fundación INCYDE, dentro del Programa Operativo de Empleo Juvenil 2014-2020 FSE.
- Presupuesto total sumando los dos lotes: El presupuesto máximo estimado es de CIENTO SETENTA MIL CUATROCIENTOS SIETE CON NOVENTA Y UNO (170.407,91) (impuestos no incluidos). Los gastos de desplazamiento y dietas asociados a los servicios prestados están incluidos en el objeto del presente pliego y deberán cumplir las directrices establecidas en el Manual para la gestión y justificación de proyectos aprobados, para la realización de Itinerarios de Emprendimiento Juvenil, de la Fundación INCYDE, dentro del Programa Operativo de Empleo Juvenil 2014-2020 FSE.

El precio a que se refiere este contrato no podrá ser objeto de revisión.

11. CRITERIOS DE VALORACIÓN

CRITERIO	VALORACIÓN
CRITERIO ECONOMICO	55% Matemático
Precio Reglas de valoración: Sea PO el precio ofertado para el servicio sin IVA; Sea PMO el precio mínimo ofertado, la puntuación P será $P=100*(PMO/PO)$	Máx. 100 puntos
CRITERIOS TECNICOS (suma de todos los que se especifican a continuación)	45% No Matemáticos
Metodología Formación y Tutorías (MF) – Se valorará la claridad de la propuesta, detalle de las actividades a realizar, entregables, resultados esperados y compromiso de cumplimiento de objetivos.	Máx. 30 puntos
Herramientas (HE) – Se valorará la utilización de herramientas de consultoría contrastadas específicas para el servicio.	Máx. 10 puntos
Metodología Mentoring (MM) – Se valorará la claridad de la propuesta, detalle de las actividades a realizar, entregables y compromiso de cumplimiento de objetivos.	Máx. 25 puntos
Mejoras (MJ) – Mejoras propuestas. Especialmente valoradas: medidas tomadas para la coordinación y apoyo a la Fundación Galicia Innova.	Máx. 20 puntos
Cuadro de mando (CM) - Se valorará la claridad, concreción y adecuación del cuadro de mando propuesto por el licitante en relación a los objetivos del proyecto.	Máx. 5 puntos
Medidas de Calidad (CL) – Se evaluarán las medidas de calidad que el licitador tome en cuenta para garantizar la consecución de los objetivos.	Máx. 10 puntos

Para la obtención de la puntuación final se seguirá la siguiente fórmula:

$$PF = P \times 0,55 + (ME+ET+MJ+PL+CL) \times 0,45$$

Se considerarán ofertas con valores anormales o desproporcionados (baja temeraria) aquellas propuestas que oferten un precio inferior en un 20% a la media total de las propuestas ofertadas por los licitadores. Las que incurran en esta circunstancia serán requeridas para que en el plazo máximo de 10 días hábiles, justifiquen la valoración de la oferta. Este mismo

procedimiento se seguirá cuando los técnicos consideren que los licitadores presentan soluciones o plazos de imposible cumplimiento. El órgano de contratación considerará la justificación efectuada por el licitador y valorará si la oferta puede ser o no cumplida, en cuyo caso rechazará la propuesta.

12.ADJUDICACIÓN Y RECURSOS

El Órgano de Contratación, efectuará la adjudicación a la oferta que obtenga mayor puntuación para cada uno de los lotes.

La resolución del órgano de contratación se publicará en el Perfil de Contratante y se notificará a todos los licitadores que hayan presentado ofertas

El contrato no podrá formalizarse antes de que transcurran quince (15) días hábiles a contar desde el siguiente a aquél en que se remita la notificación de la adjudicación a los licitadores.

Requerido el adjudicatario para la firma del contrato, éste deberá formalizarse en el plazo de cinco (5) días hábiles a contar desde el siguiente a aquel en que hubiera recibido el requerimiento, una vez que hubiera transcurrido el plazo establecido en el artículo anterior sin que se hubiera interpuesto recurso que lleve aparejada la suspensión de la formalización del contrato, o en su caso cuando ya se hubiere levantado la suspensión.

No podrá iniciarse la ejecución del contrato sin su previa formalización. En todo caso el contrato se entenderá perfeccionado con su formalización.

13.TRATAMIENTO DE DATOS DE CARÁCTER CONFIDENCIAL Y SEGURIDAD

La Fundación Galicia Innova proveerá a la empresa adjudicataria de toda la información necesaria para realizar los trabajos asignados.

La empresa adjudicataria queda expresamente obligada a mantener absoluta confidencialidad y reserva sobre cualquier dato que pudiera conocer con ocasión del cumplimiento del contrato, especialmente los de carácter personal, que no podrá copiar o utilizar con ninguna finalidad distinta a la que figura en este documento, ni tampoco cedérselos a otros.

Este deber subsistirá, aunque se extinga el contrato, hasta que la información llegue a ser de dominio público o pierda su consideración de confidencialidad por otras causas, sin que medie incumplimiento del deber de confidencialidad por cualquiera de las partes contratantes.

La empresa adjudicataria estará obligada a cumplir la legislación vigente en materia de protección de datos de carácter personal en todo lo que sea de aplicación a este proyecto, conforme a lo establecido en las leyes y decretos de aplicación, especialmente en:

- Ley orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal

- Real decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal
- Las disposiciones de desarrollo de las normas anteriores en materia de protección de datos que se encuentren en vigor en el momento de la adjudicación de este contrato o que puedan estarlo durante su vigencia

En caso de incumplir lo estipulado la empresa contratante y los técnicos designados serán responsables de las infracciones que se deriven de él.

Todos los destinatarios de las acciones serán informados de que los datos personales facilitados serán incorporados a un fichero automatizado titularidad de la Fundación Galicia Innova.

Del mismo modo los destinatarios deberán de ser informados de su derecho a acceder a sus datos, rectificarlos, cancelarlos u oponerse a su tratamiento. Para ello, se pondrá a disposición de los destinatarios vías de comunicación que les permita acceder a sus datos personales, tal y como indica la LOPD.

14. ANEXO 1: MODELO DE DECLARACIÓN RESPONSABLE

El OFERTANTE don/doña..... en representación de la firma con CIF....., domicilio a efectos de notificaciones en con teléfono y mail de contacto de conformidad con lo establecido en el art. 54 del Real Decreto legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público; realiza la siguiente DECLARACIÓN RESPONSABLE, para hacer constar que:

Que ni el firmante de la declaración, ni la persona física/jurídica a la que represento, ni ninguno de sus administradores o representantes, se hallan incurso en circunstancia alguna de las que prohíben contratar con la Administración.

Que la persona física/jurídica a la que represento se encuentra al corriente del cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social impuestas por las disposiciones vigentes.

El OFERTANTE AUTORIZA a Fundación Galicia Innova a comprobar la veracidad de la declaración responsable realizando las consultas oportunas antes los organismos competentes al objeto de verificarlos.

EL OFERTANTE DECLARA estar en posesión de la documentación exigida en el apartado "a" de la cláusula 5.1 del presente pliego y se compromete a presentarla a requerimiento de Fundación Galicia Innova en caso de resultar propuesto como adjudicatario del contrato.

EL OFERTANTE DECLARA que se presenta a los siguientes LOTES:

INDICAR CON UNA X LOS LOTES A LOS QUE SE PRESENTA

- LOTE 1
- LOTE 2

Y para que así conste y surta los efectos oportunos, expido y firmo la presente.

En, a de de

Fdo.:

15.ANEXO 2: MODELO OFERTA ECONÓMICA

FORMULARIO PROPUESTA ECONÓMICA

Lugar, Fecha

A: Fundación Galicia Innova

Rúa Sinfónica de Galicia nº 8, 15004 A Coruña

Estimados Señores,

El abajo firmante ofrece proveer los servicios de consultoría para el DESARROLLO DE ACTIVIDADES FORMATIVAS Y DE MENTORING DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO PARA LA MEJORA DEL EMPRENDIMIENTO JUVENIL EN GALICIA (2ª edición) de acuerdo con su Solicitud de Propuesta de fecha de 13 de julio de 2017 y nuestra Propuesta Técnica.

Nuestra Propuesta de Precio es:

- Lote 1 FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING MÓDULO 1:

Actividad	Nº horas	Importe (hora)	Importe total formación	Importe viajes y alojamiento
Formación grupal de Santiago de Compostela, Vigo, Lugo y Ferrol	24 (6 por itinerario)			
Tutorías Individualizadas presenciales	160			
Mentoring online	16			

- Lote 2 FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING MÓDULOS 2, 3, 4, 5 Y 6:

Actividad	Nº horas	Importe (hora)	Importe total formación	Importe viajes y alojamiento
Formación grupal de Santiago de Compostela, Vigo, Lugo y Ferrol	136 (34 por itinerario)			
Tutorías Individualizadas online	640			
Tutorías Individualizadas presenciales	480			
Mentoring online	304			
Mentoring presencial	--			

Por la suma de IMPORTE EN LETRA (IMPORTE EN CIFRA), excluidos todos los impuestos.

Cordialmente,

Nombre y Cargo del Signatario:

Nombre de la empresa:

Dirección:

Información de contacto (teléfono e e-mail):