

Nº de expediente: 163-23/03/2026

Tipo de procedimiento: Contratación de servicios, procedimiento abierto

Fecha de inicio: 23/03/2026

**MEMORIA JUSTIFICATIVA DE LA CONTRATACIÓN POR PROCEDIMIENTO ABIERTO
DE LOS SERVICIOS DE TUTORIZACIÓN Y MENTORIZACIÓN PARA LA
INTERNACIONALIZACIÓN
EN EL MARCO DEL PROYECTO “INCUBADORA DE ALTA TECNOLOGÍA DE
IMPULSO AL SECTOR TIC EN VIGO”**

**Proyecto cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional dentro del
Programa Operativo Plurirregional de España FEDER 2021-2027**

Índice

Índice.....	2
I. ANTECEDENTES.....	4
II. JUSTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES A SATISFACER	6
III. OBJETO DEL CONTRATO.....	7
1. DESCRIPCIÓN GENERAL	7
2. ACTIVACIÓN Y GESTIÓN DE LA PRIMERA CONVOCATORIA (o ciclo)	8
3. SERVICIOS DE TUTORIZACIÓN Y MADURACIÓN DE PROYECTOS	9
4. SERVICIOS DE APOYO Y MENTORÍA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN.....	11
5. DOCUMENTACIÓN TÉCNICA.....	13
IV. DIVISIÓN EN LOTES:.....	14
V. JUSTIFICACIÓN DE LA INSUFICIENCIA DE MEDIOS	14
VI. ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS	15
1. EQUIPO DE TRABAJO	15
2. ESPACIOS FÍSICOS Y MEDIOS DE EJECUCIÓN.....	17
VII. VALOR ESTIMADO Y PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN	18
VIII. FINANCIACIÓN COMUNITARIA	21
IX. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN Y ADJUDICACIÓN	22
X. FORMA DE PAGO	22
XI. PLAZO DE EJECUCIÓN	22
XII. REVISIÓN DE PRECIOS	22
XIII. GARANTÍAS Y FIANZAS	22
XIV. CRITERIOS DE SOLVENCIA ECONÓMICA Y TÉCNICA.....	23
1. SOLVENCIA ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	23
2. SOLVENCIA TÉCNICA O PROFESIONAL	24
XV. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN	24
1. CRITERIOS NO EVALUABLES MEDIANTE FÓRMULAS: 45 PUNTOS	25
2. CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE FÓRMULAS: 55 PUNTOS.....	25
XVI. OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS.....	26
XVII. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO Y PENALIDADES	26
XVIII. PUBLICIDAD Y FORMA DE PRESENTACIÓN DE LAS SOLICITUDES.....	28
XIX. ADMISIBILIDAD DE VARIANTES	28
XX. SUBCONTRATACIÓN Y CESIÓN DEL CONTRATO	28
XXI. MODIFICACIONES CONTRACTUALES PREVISTAS	28

XXII.	RESPONSABLE DEL CONTRATO	28
XXIII.	CONTENIDO DE LA PROPUESTA TÉCNICA	28
XXIV.	ANEXOS	30

I. ANTECEDENTES

Cámara de Comercio, Industria, Navegación y Servicios de Pontevedra, Vigo y Vilagarcía (en adelante CCPVV), junto con el Consorcio de la Zona Franca de Vigo (en adelante CONSORCIO) y la Fundación Centro Tecnológico de Telecomunicación de Galicia (en adelante GRADIANT), han sido designados como Organismos Beneficiarios para el desarrollo de la Incubadora de Alta Tecnología de impulso al sector TIC en Vigo – startTIC, al amparo de la iniciativa “Infraestructuras destinadas a Incubadoras de Alta Tecnología en sectores estratégicos emergentes en Europa”. El proyecto está cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional dentro del Programa Operativo Plurirregional de España FEDER 2021-2027, y cuenta con un presupuesto total de 3.526.746,50 euros de inversión.

La iniciativa “Infraestructuras destinadas a Incubadoras de Alta Tecnología en sectores estratégicos emergentes en Europa”, se enmarca dentro de la Prioridad: P1A. del Programa, destinada a favorecer una Transición digital e inteligente y, dentro de ella, en el Objetivo Específico 1.3 “Refuerzo del Crecimiento sostenible y la competitividad de las pymes y la creación de empleo en estas, también mediante inversiones productivas”.

El 19 de noviembre de 2024, el CZFV firma con la fundación INCYDE el DECA (Documento que establece las condiciones de la Ayuda FEDER) a partir de cuya firma comienza la ejecución del proyecto.

El proyecto tiene como objetivo principal la creación de un espacio de incubación de startups del sector TIC para favorecer la transferencia de conocimientos, la imbricación de la innovación en el tejido empresarial y la mejora de la Competitividad, así como la captación de talento y el crecimiento inteligente, sostenible e integrador de las PYMES.

Asimismo, priorizará la transferencia tecnológica, facilitando el intercambio de conocimientos entre las empresas incubadas, los centros de investigación y las universidades, favoreciendo el desarrollo de proyectos pioneros y disruptivos, mediante el establecimiento de alianzas y la transferencia de conocimiento a todo el conjunto del ecosistema productivo gallego.

Busca también fortalecer el crecimiento económico local, promover y retener el talento en la región e impulsar la internacionalización de las empresas incubadas.

Por último, promueve la colaboración entre empresas, instituciones y ciudadanos para mejorar los servicios comunitarios y crear un entorno favorable para el desarrollo y el bienestar general.

Esta Incubadora de Alta Tecnología estimulará y promoverá el desarrollo de nuevas tecnologías y la incorporación de la innovación en las actividades habituales de las PYMES desde una perspectiva amplia e integradora.

Para ello, el proyecto se vertebrará sobre las siguientes acciones:

Acción 1. Acondicionamiento sostenible y equipamiento tecnológico, digital e innovador del edificio número 4 del complejo López Mora que albergará la Incubadora.

Acción 2. Desarrollo de programas para el impulso de las startups en la Incubadora y para la generación de sinergias entre ellas y el ecosistema. Los programas, apoyados en el asesoramiento continuo, fomentarán la innovación, el acceso a financiación, el mentoring especializado y tecnológico, la internacionalización y el networking.

Sector al que se dirige: emprendedores, startups y PYMES del sector TIC que desarrollen ideas innovadoras.

La incubadora startTIC se ubicará en el complejo VgoTIC Global HUB (calle López Mora nº 6, Vigo), titularidad del Consorcio, en concreto en el Edificio nº4, un edificio totalmente aislado del resto de edificaciones, con una superficie total construida de 1.184,00 m2, compuesto por 4 alturas sobre rasante, una planta sótano y una planta de cubiertas, el cual está siendo objeto de renovación integral. Mientras que la incubadora no esté operativa (previsto para principios de 2027), se pondrá a disposición del proyecto un espacio provisional en las instalaciones del CONSORCIO en Bouzas.

Para el desarrollo y ejecución de las actividades previstas en la memoria descriptiva del proyecto, el CONSORCIO prevé, además de la contratación de las obras de reforma y acondicionamiento del edificio donde se instalará la incubadora, la compra de equipamientos tecnológicos y los servicios de coordinación, comunicación y desarrollo de las acciones formativas y de incubación, y las tutorías de las dos ediciones.

En el marco del proyecto startTIC, la actuación en su conjunto deberá alcanzar los siguientes indicadores de productividad, respetando los valores mínimos de cumplimiento establecidos en las bases de la convocatoria.

INDICADOR	2026	2027	2028	2029	TOTAL
RCO01	90	90	30	30	290
RCO04	90	90	30	30	290
RCR18	90	90	30	30	290
RCO01	Empresas apoyadas (de las cuales: emprendedores, startups y pymes)				
RCO04	Empresas con apoyo no financiero				
RCR18	Emprendedores, startups y pymes que utilizan el vivero después de su creación				

Para la consecución de los indicadores de realización y resultado, todos los adjudicatarios deberán contribuir y coordinarse en favor de alcanzar los objetivos del proyecto, tomando las medidas adecuadas para su cumplimiento eficaz.

II. JUSTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES A SATISFACER

En el marco de la Acción 2, consistente en el desarrollo de programas para el impulso de las startups en la incubadora y para la generación de sinergias entre ellas y el ecosistema de innovación, se prevé la realización de las siguientes acciones:

- Dinamización y captación de talento.
- Lanzamiento de convocatorias y selección de ideas de emprendimiento.
- Asesoramiento continuo y personalizado (tutorización).
- Mentorías empresariales y tecnológicas (individuales y grupales).
- Apoyo a la internacionalización.
- Demo Day e Investor Day.

La ejecución de la Acción 2 se desarrollará entre el primer trimestre de 2026 y el último de 2027, completando un periodo de 24 meses distribuidos en dos ejercicios anuales. El programa contempla el apoyo directo a 30 empresas por ciclo, alcanzando un impacto total de 60 entidades beneficiarias tras la finalización de ambos periodos.

Cabe destacar que el impacto de la Acción 2 no se limitará exclusivamente a las entidades seleccionadas para el acompañamiento directo. Se estima que el número de empresas beneficiarias será significativamente mayor, debido a su participación activa en las fases previas de **dinamización y captación de talento**. Estas acciones abiertas, diseñadas para identificar y movilizar el ecosistema tecnológico, permitirán que un espectro más amplio de emprendedores y empresas accedan a recursos de formación, retos de negocio y redes de contacto, multiplicando así el alcance real del programa más allá de las 60 plazas tutorizadas.

En concreto, la **CCPVV** asumirá la responsabilidad de:

- **Liderar la planificación y ejecución** de algunas de las acciones de dinamización y captación de talento.
- **Gestionar la primera convocatoria** y colaborar activamente en el proceso de selección de proyectos para ambas ediciones del programa.
- **Coordinar íntegramente** las acciones de asesoramiento continuo y personalizado (tutorización de acompañamiento).
- **Dirigir la totalidad de las actuaciones** enfocadas al apoyo y acompañamiento para la internacionalización.
- **Prestar soporte transversal** al resto de los socios en el desarrollo y cumplimiento de sus respectivas áreas de actuación.

Para el buen fin de este proyecto, Incubadora de Alta Tecnología startTIC, se requiere la contratación de los servicios especializados de consultoría que permitan al CZFV, CCPVV y Gradiant, alcanzar el cumplimiento de los objetivos e indicadores de impacto comprometidos.

Para cumplir con los compromisos adquiridos por la CCPVV, 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. En concreto, la CCPVV pretende contratar los siguientes servicios:

- **Activación y gestión de la primera convocatoria:** Organización de jornadas de presentación, talleres de captación y acciones de dinamización para atraer talento. El servicio incluye la gestión integral del proceso de participación y el asesoramiento en la selección de proyectos beneficiarios.
- **Servicios de tutorización y maduración de proyectos:** Ejecución de un programa de acompañamiento personalizado donde un tutor fijo asiste a cada proyecto de principio a fin. Este soporte continuo se complementa con sesiones de mentoría especializada en áreas de negocio y tecnología impartidas por expertos puntuales según las necesidades de cada fase (que no son objeto de esta contratación).
- **Servicios de apoyo y mentoría para la internacionalización:** Implementación de itinerarios estratégicos que combinan el asesoramiento individualizado con acciones transversales de capacitación. El servicio abarca desde la mentoría personalizada en normativa y mercados exteriores, hasta la organización de talleres grupales sobre competitividad global y sesiones de *networking* internacional.

III. OBJETO DEL CONTRATO

1. DESCRIPCIÓN GENERAL

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

El objeto del presente contrato consiste en la prestación de servicios especializados de **consultoría, asistencia técnica y gestión operativa** para la ejecución de parte de las actuaciones que le corresponden a la CCPVV en el marco de la Acción 2 del proyecto "Incubadora de Alta Tecnología startTIC". Los servicios tienen como finalidad principal el impulso de emprendedores, startups y PYMES del sector TIC para garantizar una transferencia tecnológica efectiva al tejido productivo gallego.

El adjudicatario será el responsable de desplegar las herramientas necesarias para la captación de talento, el acompañamiento crítico en la maduración de los modelos de negocio y la proyección internacional de las empresas incubadas, asegurando en todo momento el cumplimiento de los indicadores de productividad y resultado (**RCO01, RCO04 y RCR18**) comprometidos en el marco del programa FEDER 2021-2027.

Para alcanzar estos objetivos, el servicio se articula en tres ejes de actuación fundamentales que se detallan a continuación:

2. ACTIVACIÓN Y GESTIÓN DE LA PRIMERA CONVOCATORIA (o ciclo)

Este bloque comprende el diseño y ejecución de la estrategia de lanzamiento del programa para la captación de talento y proyectos disruptivos. Las tareas incluyen:

- **Diseño y difusión:** Organización de al menos una jornada de presentación y 2 talleres de captación dirigidos al ecosistema emprendedor.
 - **Jornadas de presentación:** Organización de al menos un evento institucional de lanzamiento.
 - **Talleres de captación:** Ejecución de 2 talleres técnicos orientados a resolver dudas sobre la propuesta de valor de la incubadora.
- **Dinamización:** Ejecución de acciones de "scouting" activo para identificar perfiles alineados con las verticales estratégicas de la incubadora.
 - **Mapeo de talento:** Rastrear universidades, centros de investigación, departamentos de I+D de empresas y ferias tecnológicas para localizar talento que aún no se ha lanzado al mercado.
 - **Captación proactiva:** Contactar directamente con emprendedores o spin-offs que tengan una tecnología base potente pero necesiten el impulso de la incubadora para comercializarla.
- **Gestión de candidaturas:** Operativa de soporte técnico a los aspirantes durante el periodo de inscripción.
 - **Soporte a la plataforma:** Gestión del canal de recepción de solicitudes y resolución de incidencias técnicas.
 - **Atención al candidato:** Resolución de consultas y seguimiento activo para asegurar que los candidatos completen correctamente toda la documentación administrativa y técnica requerida.
- **Secretaría Técnica de Selección:** Soporte especializado para garantizar la calidad y transparencia del proceso de selección.
 - **Filtrado y baremación:** Análisis técnico de las propuestas recibidas bajo criterios de innovación, viabilidad y alineación con los sectores estratégicos.
 - **Apoyo al Comité de Selección:** Elaboración de informes de evaluación que faciliten la toma de decisiones por parte de los organismos beneficiarios para la adjudicación de las plazas.

- **Organización de un Welcome day:** Como hito de cierre de la fase de captación y apertura oficial de la primera edición, el adjudicatario deberá organizar y ejecutar una jornada institucional de presentación de los 30 proyectos seleccionados. Esta acción incluye:
 - **Organización integral del evento:** Definición de la escaleta, gestión de la logística y coordinación con los representantes de las entidades beneficiarias (CCPVV, CZFV y GRADIANT).
 - **Presentación de las startups:** Preparación y soporte a los 30 proyectos para una breve exposición pública (*elevator pitch*) que sirva como carta de presentación ante el ecosistema y los medios de comunicación.
 - **Networking inicial:** Dinamización de un espacio de encuentro entre los emprendedores y los agentes clave del sector TIC presentes en el evento.
 - **Comunicación:** Elaboración de un dossier con las fichas resumen de los 30 proyectos seleccionados para su difusión pública y uso institucional.

3. SERVICIOS DE TUTORIZACIÓN Y MADURACIÓN DE PROYECTOS

El servicio se define como un acompañamiento crítico y personalizado para asegurar la supervivencia y escalabilidad de las startups. Se estructura en **dos ciclos de 9 meses de duración cada uno**, atendiendo a **30 empresas por ciclo**:

- **Tutorización continuada:** Soporte estable y acompañamiento individualizado para los 30 proyectos seleccionados en cada una de las dos ediciones.
 - **Figura del tutor de referencia:** Asignación de profesionales encargados del seguimiento quincenal y la detección de necesidades de las 30 startups durante los 9 meses de cada programa (dos ciclos). La asignación de tutores al proyecto, deberá estar convenientemente justificada por la empresa adjudicataria, y contar con el visto bueno de la CCPVV. En cualquier caso, el número de proyectos tutorizados por tutor debe ser equilibrado.
 - **Control de hitos y progreso:** Definición de una hoja de ruta con objetivos cuantificables y evaluación técnica de los avances alcanzados por cada beneficiario en las distintas etapas del ciclo.
- **Itinerarios de maduración:** Diseño de la estrategia de crecimiento adaptada a la realidad tecnológica de cada proyecto incubado.
 - **Diagnóstico y validación:** Elaboración de informes iniciales individuales de situación por ciclo y planes de acción que cubran modelo de negocio, validación de mercado y estrategia de salida.

- **Preparación para la inversión:** Acompañamiento en la preparación de las sesiones Demo Day.
- **Coordinación de expertos (mentores):** Engranaje entre el seguimiento general y el conocimiento técnico especializado externo (mentorías).
 - **Prescripción personalizada:** El tutor de referencia, en estrecha colaboración con el promotor de la idea o proyecto, será el responsable de identificar las necesidades de apoyo técnico y decidir el uso de las bolsas de mentoría.
 - **Gestión de interacciones:** Programación y seguimiento de las sesiones entre mentores externos y startups para evitar solapamientos y maximizar el aprovechamiento.
 - **Alineación estratégica:** Supervisión de que el asesoramiento técnico especializado se ajuste a la hoja de ruta definida por el tutor y el emprendedor.
- **Trazabilidad documental y custodia:** Gestión de la evidencia física y digital requerida para la justificación administrativa del proyecto FEDER.
 - **Diseño de soportes físicos:** Creación de plantillas oficiales, partes de asistencia, actas de tutoría y registros de actividad que conformarán el expediente individual de cada empresa.
 - **Gestión y custodia de archivos:** Responsabilidad sobre el correcto cumplimiento, firma y archivo de los soportes originales, garantizando su custodia permanente para futuras auditorías.
- **Gestión de indicadores e informes:** Medición del impacto y reporte periódico de resultados de la acción.
 - **Justificación de indicadores:** Recolección de evidencias para el cumplimiento del indicador **RCR18**, asegurando el registro de los 30 emprendedores/pymes que utilizan el vivero por edición.
 - **Reporting técnico mensual:** Elaboración de informes mensuales de ejecución y un informe final de maduración por cada empresa, detallando la evolución tecnológica y empresarial lograda tras los 9 meses.

NOTA MUY IMPORTANTE: Los tutores podrán organizar tutorías grupales, sin embargo, las horas facturables serán las reales. Es decir, si se realiza una tutoría de dos horas a dos emprendedores, se contabilizarán 2 horas, y no 4 horas.

Los indicadores básicos de esta dimensión del servicios son:

Ciclos	2	(a)
Empresas/ ciclo	30	(b)
Empresas	60	(c=a*b)
Análisis inicial, horas por empresa	4	(d)
Meses	9	(e)
Acompañamiento, horas por mes y empresa	2	(f)
Acompañamiento, horas por empresa	18	(g=e*f)
Total horas/ empresa	22	(h=d+g)
Total horas	1.320	(i=c*h)
Activación y gestión de la primera convocatoria o ciclo	1	(j)

4. SERVICIOS DE APOYO Y MENTORÍA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

Este apartado busca proyectar el talento local hacia mercados globales mediante una metodología práctica y estratégica, con un enfoque específico en los sectores TIC. Se estructura en:

- **Diagnóstico de potencial internacional:** Evaluación técnica de la escalabilidad global de los proyectos TIC incubados.
 - **Análisis de capacidad:** Auditoría de cada producto o servicio para determinar su grado de madurez y adaptabilidad a mercados exteriores.
 - **Identificación de "Gaps":** Elaboración de un informe de necesidades por empresa para alcanzar los estándares competitivos exigidos en el ámbito internacional.
- **Mentoría estratégica individual (Alcance del 70%):** Asesoramiento personalizado y de alto valor para las empresas con mayor potencial exportador.
 - **Selección y Prospección:** Identificación de las **42 empresas (70% del total de las 60 participantes)** que, por su modelo de negocio, recibirán itinerarios individuales de inteligencia de mercados y barreras de entrada.
 - **Asesoramiento especializado:** Mentorías focalizadas en normativa internacional, protección de propiedad intelectual en el extranjero y estrategias de "Go-to-Market" específicas para cada región objetivo.
- **Networking internacional y redes de colaboración:** Facilitación de contactos estratégicos para la expansión de las startups fuera del ámbito nacional.

- **Preparación para foros internacionales:** Soporte y entrenamiento para la participación en ferios, congresos o misiones comerciales virtuales/físicas del sector TIC.
- **Conexión con ecosistemas globales:** Activación de redes de contacto con inversores, *partners* tecnológicos o clientes potenciales en mercados estratégicos para el crecimiento sostenible de las pymes.
- **Capacitación transversal (Talleres grupales):** Acciones de formación colectiva diseñadas para elevar la competitividad global de todo el ecosistema de la incubadora.
 - **Organización de 4 talleres técnicos:** Ejecución de sesiones grupales sobre marketing internacional, licitaciones internacionales y estrategias de entrada en mercados clave. Estos talleres estarán abierto a otros emprendedores, no solo a los proyectos incubados.
 - **Metodología práctica:** Diseño de contenidos que fomenten la interacción entre los 60 proyectos, compartiendo experiencias sobre la globalización de servicios tecnológicos.
- **Control de ejecución e informes de internacionalización:** Documentación específica de las acciones de apoyo exterior.
 - **Registro de mentorías individuales:** Control de asistencia y actas de sesión firmadas por el mentor y el promotor para cada una de las 42 empresas seleccionadas.
 - **Memoria de resultados exteriores:** Elaboración de un informe final por ciclo que recoja el nivel de internacionalización alcanzado y los acuerdos o contactos internacionales iniciados por las startups.

NOTA MUY IMPORTANTE: Los mentores podrán organizar sesiones grupales, sin embargo, las horas facturables serán las reales. Es decir, si se realiza una mentoría de dos horas a dos emprendedores, se contabilizarán 2 horas, y no 4 horas.

Los indicadores básicos de esta dimensión del servicios son:

Ciclos	2	(a)
Empresas/ ciclo	30	(b)
Empresas totales	60	(c=a*b)
% empresas que necesitan apoyo a la internacionalización	70%	(d)
Empresas	42	(e=c*d)
Horas de mentorización de apoyo a la internacionalización por empresa	12	(f)
Total horas	504	(g=e*f)
Talleres y similiaes	4	(h)

5. DOCUMENTACIÓN TÉCNICA

El adjudicatario generará toda la documentación e información en soporte electrónico (y físico cuando se requiera) necesaria y suficiente para la adecuada ejecución, seguimiento y justificación de la Acción 2.

Como mínimo, el adjudicatario deberá aportar y gestionar los siguientes documentos:

- **Documentación de Gestión y Seguimiento:**
 - Actas de las reuniones de coordinación con los socios del proyecto (CCPVV, CZFV, GRADIANT).
 - Informes de seguimiento mensual que detallen el estado de ejecución de cada hito.
 - Cronograma actualizado de las dos ediciones y sus respectivas fases.
 - Manual de bienvenida y guía de uso de los servicios de la incubadora para los proyectos seleccionados.
- **Documentación de la Convocatoria y Selección:**
 - Informe de resultados de las acciones de dinamización y *scouting*.
 - Listado de solicitudes recibidas y expedientes de baremación técnica de cada candidatura.
 - Actas del Comité de Selección y resoluciones de adjudicación de plazas.
- **Expedientes Individuales de Incubación (Trazabilidad FEDER):**
 - **Acuerdo de incubación:** Documento firmado por cada una de las 60 empresas beneficiarias aceptando las condiciones del programa.
 - **Hoja de Ruta Individualizada:** Documento que recoja el diagnóstico inicial y los hitos de maduración previstos para los 9 meses.
 - **Registros de Tutoría y Mentoría:** Partes de asistencia y actas de cada sesión (individual o grupal), firmadas por el tutor/mentor y el promotor del proyecto.
 - **Entregables técnicos:** Copia de los planes de negocio, planes financieros, *pitch decks* y diagnósticos de internacionalización generados para cada startup.
- **Documentación de Indicadores e Impacto:**
 - Cuestionarios de satisfacción y calidad cumplimentados por los participantes al finalizar cada ciclo.

- Memoria final de ejecución de la Acción 2, con el desglose de objetivos alcanzados y retorno previsto para el ecosistema TIC gallego.

OBLIGACIONES DE IDENTIDAD Y FORMATO

- **Identidad Visual y Fondos Europeos:** El adjudicatario deberá respetar estrictamente en todas sus comunicaciones, eventos, presentaciones y documentación generada, la normativa de información y publicidad derivada del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (**FEDER 2021-2027**), así como las identidades corporativas de la CCPVV y los socios de StartTIC.
- **Modelos Oficiales:** El adjudicatario deberá utilizar obligatoriamente los modelos y plantillas de seguimiento que pueda aportarle la CCPVV (partes de asistencia, registros de actividad, encuestas, etc.) sin modificar su estructura, salvo autorización expresa.
- **Entrega y Custodia:** Toda la documentación original generada (con firmas originales de los emprendedores) deberá ser digitalizada y enviada a la CCPVV. Los originales en papel serán remitidos físicamente en un plazo no superior a **10 días hábiles** tras la finalización de cada ciclo de 9 meses, o cuando la CCPVV lo requiera para procesos de auditoría.
- **Soporte Digital:** Se habilitará un repositorio o plataforma compartida donde el adjudicatario mantendrá actualizada toda la documentación técnica para su consulta en tiempo real por parte de la dirección del proyecto.

IV. DIVISIÓN EN LOTES:

La licitación se dividirá en dos lotes:

- Lote I ACTIVACIÓN, CAPTACIÓN Y TUTORIZACIÓN DE PROYECTOS
- Lote II APOYO Y MENTORÍA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

Los códigos CPV de referencia para ambos lotes son:

- 79411000-8 (Servicios generales de consultoría en gestión)
- 79411100-9 (Servicios de consultoría en gestión comercial)

V. JUSTIFICACIÓN DE LA INSUFICIENCIA DE MEDIOS

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

- La CCPVV no tiene el personal necesario para llevar a cabo las actuaciones descritas.

- La CCPVV no cuenta con los elementos técnicos precisos para poder ejecutar la dicha actuación.
- La CCPVV 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.

VI. ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS

1. EQUIPO DE TRABAJO

El licitador deberá adscribir los perfiles profesionales que se detallan a continuación, en función del lote o lotes a los que concurra.

LOTE 1: ACTIVACIÓN, CAPTACIÓN Y TUTORIZACIÓN DE PROYECTOS

Este lote requiere un equipo con alta capacidad operativa para gestionar 30 itinerarios de maduración de forma concurrente en 2 ciclos de 9 meses.

- **Director de Proyecto (1 perfil):**
 - **Titulación:** Grado Universitario o equivalente.
 - **Experiencia:** Mínimo **4 años** coordinando programas de incubación, aceleración o proyectos de transferencia tecnológica.
 - **Funciones:** Interlocución estratégica con los socios (CCPVV, CZFV, GRADIANT), supervisión del cumplimiento de los indicadores FEDER (RCO/RCR) y validación de los informes de seguimiento y justificación final.
- **Tutor Principal de Maduración (1 perfil):**
 - **Titulación:** Grado Universitario.
 - **Experiencia:** Mínimo **3 años** en tutorización directa de startups o asesoramiento empresarial en el sector TIC.
 - **Funciones:** Coordinación técnica de los 30 itinerarios por ciclo, definición de la hoja de ruta de hitos, prescripción de las mentorías externas y supervisión de la coherencia técnica de todo el lote.
- **Pool de Tutores de Apoyo (Mínimo 2 perfiles adicionales):**
 - **Titulación:** Grado Universitario.
 - **Experiencia:** Mínimo **2 años** en asesoramiento a emprendedores o gestión de proyectos de innovación.
 - **Funciones:** Ejecución de las sesiones de tutoría individualizada para las 30 empresas, seguimiento quincenal de objetivos, elaboración de los informes

mensuales de progreso y gestión de la **trazabilidad documental** (partes de asistencia y actas firmadas).

- **Responsable de Captación y Scouting (1 perfil):**
 - **Titulación:** Ciclo Superior de FP o Grado Universitario.
 - **Experiencia:** Mínimo **2 años** en marketing para startups o captación de talento en ecosistemas de I+D.
 - **Funciones:** Ejecución del plan de dinamización, gestión de la plataforma de candidaturas y soporte a la Secretaría Técnica en el proceso de filtrado y baremación.

LOTE 2: APOYO Y MENTORÍA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

Este lote requiere perfiles con visión global y experiencia específica en la salida a mercados exteriores de productos de alta tecnología.

- **Consultor Senior de Internacionalización (1 perfil):**
 - **Titulación:** Grado Universitario (Economía, ADE, Derecho o similar).
 - **Experiencia:** Mínimo **5 años** en consultoría de comercio exterior o apertura de mercados internacionales para empresas TIC.
 - **Funciones:** Liderar los diagnósticos de potencial internacional de los 60 proyectos y dirigir la estrategia de escalabilidad global del programa. También desarrollará la función de director de proyecto y mentor.
- **Pool de Mentores Especialistas en internacionalización (Mínimo 2 perfiles adicionales):**
 - **Experiencia:** Acreditar expertos con al menos **3 años** de trayectoria cada uno, y que en su conjunto acrediten experiencia en 4 de las 5 siguientes dimensiones:
 - Despliegue comercial internacional.
 - Propiedad Intelectual e Industrial Global.
 - Regulación y Homologación.
 - Apertura de Mercados para Soluciones TIC.
 - Transferencia Tecnológica y Activos Intangibles.
 - **Funciones:** Ejecución de las mentorías individuales para el **70% de las empresas** (42 proyectos en total) y liderazgo de los 4 talleres de capacitación transversal.

REGLAS COMUNES DE ADSCRIPCIÓN (INTER-LOTES)

- **Compatibilidad de Perfiles:** En el caso de que una misma empresa resulte adjudicataria de ambos lotes, el **Director de Proyecto** podrá ser una figura única y transversal. No obstante, los perfiles de **Tutor Principal (Lote 1)** y **Consultor Senior (Lote 2)** deberán ser figuras independientes para garantizar la especialización.
- **Sustitución de Personal:** Cualquier cambio en el equipo deberá ser comunicado con 10 días de antelación y aprobado por la CCPVV, debiendo el nuevo perfil cumplir o superar la solvencia técnica exigida.
- **Cómputo de Horas (Regla de Eficiencia):** Tanto para los Tutores como para los Mentores, las sesiones que se realicen de forma grupal se computarán como horas reales de ejecución (ej. 2 horas de sesión para 2 empresas se contabilizan como 2 horas totales facturables, no 4).
- **Autorización Previa:** Para todos los perfiles, será necesaria la autorización previa de la CCPVV, que a su vez coordinará la validación con los organismos competentes de acuerdo con los protocolos de gestión FEDER.

2. ESPACIOS FÍSICOS Y MEDIOS DE EJECUCIÓN

Para el correcto desarrollo de las actividades de la Acción 2, se establecen las siguientes condiciones relativas a la ubicación y los medios técnicos:

Sedes y Ubicación de las Actividades

Las sesiones, eventos y tutorías se celebrarán preferentemente, sin coste para el adjudicatario, en las instalaciones que la CCPVV tiene en sus sedes de Pontevedra, Vigo o Vilagarcía de Arousa. Algunas de las acciones se podrán desarrollar en los espacios cedidos por el Consorcio de la Zona Franca de Vigo o por Gradiant, y una vez inauguradas las instalaciones de la incubadora, se trasladará progresivamente la actividad a dicho espacio.

- **Tutorías Individuales (Lote 1):** Tendrán un carácter híbrido. No obstante, se establece como condición de ejecución obligatoria la **presencialidad física** en las instalaciones de la CCPVV para la primera sesión (diagnóstico inicial), la última sesión (cierre de ciclo) de cada proyecto, así como para todas las sesiones de preparación crítica de los **Demo Day** (su organización no es objeto de este contrato). En cualquier caso, las sesiones presenciales deben ser 4 o más a lo largo de los 9 meses.
- **Eventos y Capacitación (Lote 1 y 2):** Las jornadas de presentación pública, los talleres de captación, el Welcome Day y los 4 talleres de internacionalización se realizarán con carácter general de forma presencial en las instalaciones de la CCPVV o de los socios del proyecto.

Modalidad de Prestación y Conectividad

Toda la actividad no presencial se impartirá de forma **sincrónica (online en tiempo real)**.

- El adjudicatario deberá utilizar las plataformas de comunicación telemática y aulas virtuales aportadas o validadas por la CCPVV, garantizando en todo momento la interacción concurrente y bidireccional entre tutores/mentores y emprendedores.
- En las sesiones virtuales, el personal adscrito por el adjudicatario deberá asegurar una conectividad técnica óptima que permita el intercambio de conocimientos y la grabación de las sesiones si así se requiere para la justificación del programa.

Capacidad de Ejecución Simultánea

Es factible que la prestación de tutorías, mentorías o talleres coincida en tiempo y forma (mismo horario o día en diferentes sedes o canales virtuales). El adjudicatario deberá contar con la capacidad técnica y humana necesaria para ejecutar el contrato en estas condiciones, siendo una **condición esencial** la realización simultánea y coincidente de varias actuaciones sin que ello suponga un menoscabo en la calidad del servicio.

Publicidad de Fondos y Señalética

En cumplimiento de la normativa de comunicación de los fondos comunitarios:

- El adjudicatario deberá asegurar que en todos los espacios (físicos y virtuales) se muestre la señalización oficial indicando que la **Incubadora de Alta Tecnología startTIC** está cofinanciada por el **Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)** dentro del Programa Operativo Plurirregional de España 2021-2027.
- Los logotipos y manuales de identidad visual serán facilitados por la CCPVV al adjudicatario para su estricta aplicación en presentaciones, cartelería de eventos y fondos de pantalla en sesiones virtuales.

Equipamiento y Medios Adicionales

- La CCPVV pondrá a disposición del adjudicatario, sin coste, los espacios, mobiliario y equipos informáticos básicos de sus sedes.
- Si para la ejecución de mentorías específicas se requirieran medios adicionales (hardware específico o licencias de software especializado) de los que no disponga la CCPVV, será **responsabilidad exclusiva del adjudicatario** aportarlos a su cargo para garantizar el buen fin del proyecto.

VII. VALOR ESTIMADO Y PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN

Para el cálculo del valor estimados, se tomará como referencia un valor de coste por unidad de servicio, y se multiplicará por un valor económico.

LOTE I ACTIVACIÓN, CAPTACIÓN Y TUTORIZACIÓN DE PROYECTOS

Ciclos	2	(a)
Empresas/ ciclo	30	(b)
Empresas	60	(c=a*b)
Análisis inicial, horas por empresa	4	(a)
Meses	9	(b)
Acompañamiento, horas por mes y empresa	2	(c)
Acompañamiento, horas por empresa	18	(d=b*c)
Total horas/ empresa	22	(e=a+d)
Total horas	1.320,00	(f=c*e)
€/hora	60,00 €	(g)
Total €	79.200,00 €	(h=f*g)
Activación y gestión de la primera convocatoria o ciclo	7.000,00 €	(i)
TOTAL	86.200,00 €	(j=h+i)
Gastos generales (13%)	11.206,00 €	(k=j*0,13)
Beneficio Industrial (6%)	5.172,00 €	(l=j*0,06)
TOTAL, sin IVA	102.578,00 €	(m=j+k+l)
IVA (21%)	21.541,38 €	(n)
TOTAL con IIVA	124.119,38 €	(ñ=m+n)

LOTE II APOYO Y MENTORÍA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

Ciclos	2	(a)
Empresas/ ciclo	30	(b)
Empresas totales	60	(c=a*b)
% empresas que necesitan apoyo a la internacionalización	70%	(d)
Empresas	42	(e=c*d)

Horas de mentorización de apoyo a la internacionalización por empresa	12	(f)
---	----	-----

Total horas	504	(g=e*f)
€/hora	60,00 €	(h)
Total €	30.240,00 €	(i=g*h)

Talleres y similiaes	4	(j)
€ por taller	850,00 €	(k)
Total €	3.400,00 €	(l=j*k)

TOTAL	33.640,00 €	(m=i+l)
Gastos generales (13%)	4.373,20 €	(i=h*0,13)
Beneficio Industrial (6%)	2.018,40 €	(j=h*0,06)
TOTAL, sin IVA	40.031,60 €	(k=h+i+j)
IVA (21%)	8.406,64 €	(l)
TOTAL con IVA	48.438,24 €	(m=k+l)

AMBOS LOTES

En el presupuesto de cada concepto se incluye la totalidad de gastos derivados de la ejecución del contrato, que serán por cuenta del adjudicatario. Estos comprenderán, sin ánimo exhaustivo, los siguientes conceptos:

- Cuantas licencias, autorizaciones, seguros y permisos procedan.
- Tasas e impuestos.
- Material, equipamiento y su transporte
- Los costes de desplazamiento, dietas y demás gastos del personal de la empresa adjudicataria.

Resumiendo, y a efectos de decidir el procedimiento de contratación más adecuado:

LOTE I ACTIVACIÓN, CAPTACIÓN Y TUTORIZACIÓN DE PROYECTOS		
Presupuesto Base (sin IVA)	102.578,00 €	(a)
Modificaciones previstas (sin IVA)	0,00 €	(b)
Prórrogas previstas	0,00 €	(c)
Suministros a disposición del contratista	0,00 €	(d)
TOTAL, sin IVA	102.578,00 €	(f=a+b+c+d)
Importe IVA	21.541,38 €	(g)
TOTAL, con IVA	124.119,38 €	(h=f+g)

LOTE II APOYO Y MENTORÍA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN		
Presupuesto Base (sin IVA)	40.031,60 €	(a)
Modificaciones previstas (sin IVA)	0,00 €	(b)
Prórrogas previstas	0,00 €	(c)
Suministros a disposición del contratista	0,00 €	(d)
TOTAL, sin IVA	40.031,60 €	(f=a+b+c+d)
Importe IVA	8.406,64 €	(g)
TOTAL, con IVA	48.438,24 €	(h=f+g)

Por lo tanto:

- El límite máximo que gasto que la CCPVV compromete inicialmente asciende a 142.609,60 € sin IVA (102.578,00 € + 40.031,60 €).
- A efecto de decidir el procedimiento de contratación, el valor estimado del contrato asciende a 142.609,60 € sin IVA (102.578,00 € + 40.031,60 €).

La Cámara PVV abonará el precio del contrato exclusivamente en función de la **ejecución real y efectiva** de los servicios prestados, de acuerdo con las siguientes reglas:

- **Servicios de Tutorización y Mentorización:** El pago se realizará en base al número de **horas de tutorización y mentorización efectivamente impartidas** y debidamente justificadas. A efectos de facturación, se computarán las horas de dedicación real de los profesionales, independientemente de si la sesión se realiza de forma individual o grupal (regla de "horas reales").
 - *Ejemplo aclaratorio:* Una sesión de 2 horas de duración dirigida simultáneamente a 3 empresas se facturará como 2 horas de servicio, y en ningún caso como 6 horas.
- **Eventos, Jornadas y Talleres:** El abono de las partidas destinadas a la organización de eventos (Welcome Day, jornadas de presentación, talleres de captación o capacitación transversal) quedará supeditado a la **celebración efectiva** de los mismos y a la entrega de la memoria de resultados correspondiente.

VIII. FINANCIACIÓN COMUNITARIA

LOTE	ANUALIDADES	TOTAL	CCPVV	FEDER (60%)
LOTE I	2026/2027	124.119,38 €	49.647,75 €	74.471,63 €
LOTE II	2026/2027	48.438,24 €	19.375,30 €	29.062,94 €

IX. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN Y ADJUDICACIÓN

Se propone como procedimiento de contratación el “procedimiento abierto”, 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 CCPVV.

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 superior a los 90.000,00 € e inferior a 500.000 €.

El órgano de adjudicación será el Comité Ejecutivo de la CCPVV, quién aprobará un informe técnico de adjudicación en el que se resumirá la valoración de las ofertas presentadas de acuerdo con el baremo que se establezca.

X. FORMA DE PAGO

Los pagos se realizarán:

- Las tutorías y mentorías se pagarán trimestralmente, previa presentación de factura (que irá acompañada de una memoria detallada y de las pistas de auditoría que demuestren fehacientemente las horas de dedicación).
- Los talleres y demás eventos se pagarán a su finalización, previa presentación de factura (que irá acompañada de una memoria detallada y de las pistas de auditoría que demuestren fehacientemente su realización).
- Los pagos se realizarán previa presentación de factura, en un plazo no superior a 60 días contados desde la resolución de conformidad por parte de la CCPVV, que no podrá demorarse más de 15 días desde la presentación de la documentación justificativa.

XI. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución se extenderá desde la firma del contrato hasta 30 de diciembre de 2027. Todas las actividades deberán estar terminadas el 31/10/2027, salvo que la CCPVV autorice actividades adicionales más allá de esa fecha.

XII. REVISIÓN DE PRECIOS

No procede.

XIII. GARANTÍAS Y FIANZAS

Al ser un contrato de servicios de de tutorización y mentorización, no se establece un periodo de garantía.

No se establece una fianza provisional.

Se establece una fianza definitiva del 5% del valor del contrato (excluido el IVA), 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 de contratación (por lote).	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 de contratación (por lote).	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
<p>a) Realización de un servicio similar en los últimos 3 años, por un importe al menos del 70% del valor estimado del servicio (sin IVA) para cada lote.</p> <p>Se entenderá por servicio similar la prestación de servicios de consultoría especializada en el ámbito del emprendimiento, que incluya la ejecución de programas de incubación o aceleración de startups, la gestión de convocatorias de captación de talento tecnológico, la tutorización personalizada de proyectos empresariales o el asesoramiento estratégico para la internacionalización de pymes.</p>	<p>La acreditación de la realización de los citados contratos se realizará mediante una declaración responsable del empresario, con indicación del cliente, fechas, importes.</p> <p>Antes de la adjudicación definitiva, la CCPVV podrá solicitar al 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 formado por los perfiles indicados en este mismo documento (adscripción de medios).</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 mismo.</p> <p>Antes de la adjudicación definitiva, la CCPVV 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
Propuesta metodológica global. Se valorará la coherencia técnica de la metodología de incubación propuesta. En concreto: <ul style="list-style-type: none"> * Metodología (describe como se harán las cosas). * Exhaustividad (abarca todas las dimensiones del contrato). * Personalización. * Coordinación. 	25
Análisis de limitaciones al alcance y riesgos. Se valorará la capacidad del licitador para identificar de forma proactiva las dificultades del proyecto y proponer soluciones. Se puntuará: <ul style="list-style-type: none"> * Identificación de Riesgos. * Planes de Contingencia. * Estrategias para garantizar de Indicadores. 	10
Calidad y estructura de los entregables. Se valorará el nivel de detalle, utilidad y rigor de los soportes documentales que se generarán durante el contrato. En concreto: <ul style="list-style-type: none"> * Modelos de Informe. * Trazabilidad FEDER. 	10

Para que una oferta pueda ser estimada será necesario que la valoración por criterios no evaluable mediante fórmulas alcance como mínimo una puntuación de 35 puntos.

2. CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE FÓRMULAS: 55 PUNTOS

Nº	Criterio	Fórmula	Justificación	Puntos
1	Propuesta económica	$P = 40 * (\text{Baja } i) / (\text{Baja máxima})$ Donde - P: puntuación obtenida - Baja i: Bajada en % ofertada por un licitante. - Baja máxima: Mayor baja en % de todos los licitadores	La baja ofertada del precio es una variable crítica de la licitación	40
2	Incremento del pool de tutores o mentores por encima del mínimo exigido	El licitador incrementa el pool: - de 2 a 3 tutores o mentores (5 puntos) - de 2 a 4 tutores o mentores (10 puntos) - de 2 a 5 tutores o mentores (15 puntos)	La dimensión crítica del servicio es la variabilidad y calidad de los tutores y mentores que participarán en el servicio	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:

- Con un solo licitador: Ofertas por debajo del 45% del presupuesto base de licitación.
- Con dos licitadores: Bajadas de más de 10 puntos porcentuales superiores a la bajada media de ambos de licitadores.
- Con más de dos licitadores: Bajadas de más de 15 puntos porcentuales superiores a la bajada media del resto de licitadores (excluida la oferta presuntamente anormal).

En estos supuestos, la CCPVV, 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 CCPVV 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 CCPVV 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.

El incumplimiento de las obligaciones contractuales por parte del adjudicatario facultará a la CCPVV para la imposición de las siguientes penalidades, que serán deducidas de los pagos pendientes o de la garantía definitiva.

- **Ausencia o sustitución no autorizada:** La sustitución de cualquier miembro del equipo (Director, Tutores o Mentores) sin la previa autorización de la CCPVV, o el mantenimiento de vacantes durante más de 10 días hábiles: **penalidad del 3% del precio del lote.**
- **Incumplimiento de la presencialidad:** La no asistencia de los tutores a las sesiones críticas marcadas como presenciales (inicio/cierre de ciclo, Demo Day) sin causa de fuerza mayor: **60 € por sesión incumplida.**
- **Deficiencias en la Trazabilidad Documental:** La entrega de expedientes de empresas con falta de firmas originales en actas de tutoría, partes de asistencia incompletos o falta de evidencias de las sesiones: **60 € por cada expediente defectuoso.**
- **Incumplimiento de Publicidad:** La celebración de eventos (Welcome Day, Talleres) o el uso de soportes digitales sin la correcta señalización de los fondos FEDER y logotipos institucionales: **300 € por cada infracción detectada.**
- **Facturación indebida:** En caso de detectarse que se han facturado tutorías/mentorías grupales como horas individuales (incumpliendo la norma de facturación de "horas reales" especificada en el pliego): **devolución de los importes indebidamente cobrados y una penalidad adicional del 10% de dicha cuantía.**

En cualquier caso, las penalizaciones acumuladas no podrán ser superiores al 20% del valor de la adjudicación, IVA excluido.

Las penalidades se ejecutarán inicialmente contra la fianza definitiva, o llegado el caso contra las últimas facturas emitidas por el adjudicatario.

XVIII. PUBLICIDAD Y FORMA DE PRESENTACIÓN DE LAS SOLICITUDES

Se procederá a publicar la licitación en el perfil del contratante de la Cámara de Comercio de Pontevedra, Vigo y Vilagarcía.

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

La convocatoria se publicará en el Faro de Vigo y en el Atlántico Diario, el coste del anuncio se repercutirá en la empresa adjudicataria, a razón del 50% por cada lote, mediante compensación en las primeras facturas que emita.

Las ofertas deberán ser expresadas a través de los anexos que se recoge al final del pliego de cláusulas administrativas.

El sobre exterior, que incluirá los sobres A, B y C, deberá contener los datos del ofertante, así como identificar claramente el lote al que se refiere la oferta. Si el ofertante desea presentarse a diferentes lotes, deberá presentar ofertas diferenciadas por cada lote.

XIX. ADMISIBILIDAD DE VARIANTES

No procede.

XX. SUBCONTRATACIÓN Y CESIÓN DEL CONTRATO

No procede la subcontratación ni la cesión del contrato. Sí estará permitida la contratación mercantil de los tutores y mentores.

XXI. MODIFICACIONES CONTRACTUALES PREVISTAS

No procede.

XXII. RESPONSABLE DEL CONTRATO

Será responsable del contrato una persona designada por la CCPVV, 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.
- **NOTA MUY IMPORTANTE:** Solo deberán incluirse referencias y documentación de los dos tutores o mentores (según el lote) que es obligatorio adscribir al contrato. Si

se va a proponer un pool más amplio, esa información debe reflejarse exclusivamente en el sobre C.

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:
 - Propuesta metodológica global.
 - Análisis de limitaciones al alcance y riesgos
 - Calidad y estructura de los entregables
- La memoria no podrá tener una extensión superior a 30 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 31 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.
- El sobre deberá incluir un soporte electrónico con una copia exacta (escaneada) de la documentación entregada.
- **NOTA MUY IMPORTANTE:** Solo deberán incluirse referencias de los dos tutores o mentores (según el lote) que es obligatorio adscribir al contrato. Si se va a proponer un pool más amplio, esa información debe reflejarse exclusivamente en el sobre C.

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).

Solo le será requerida documentación original o compulsada a la empresa que resulte como adjudicataria del contrato.

Víctor Varela Caride

Director CCPVV

DOCUMENTO FIRMADO ELECTRÓNICAMENTE

XXIV. ANEXOS

Nº de expediente: 163-23/03/2026

Tipo de procedimiento: Contratación de servicios, procedimiento abierto

Fecha de inicio: 23/03/2026

PROPUESTA ECONÓMICA Y OTROS CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE FÓRMULAS

DE LOS SERVICIOS DE TUTORIZACIÓN Y MENTORIZACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN EN EL MARCO DEL PROYECTO “INCUBADORA DE ALTA TECNOLOGÍA DE IMPULSO AL SECTOR TIC EN VIGO” Proyecto cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional dentro del Programa Operativo Plurirregional de España FEDER 2021-2027

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: _____

Lote al que se corresponde la oferta:

(Marque una sola opción, la oferta debe referirse a un único lote. Si la empresa desea concurrir a varios lotes, deberá presentar ofertas diferenciadas por cada lote):

Lote I ACTIVACIÓN, CAPTACIÓN Y TUTORIZACIÓN DE PROYECTOS

Lote II APOYO Y MENTORÍA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

OFERTA

1. Propuesta económica (hasta 40 puntos): La baja se aplicará a todos los conceptos.

Baja %	%
--------	---

2. Incremento del pool de tutores o mentores de apoyo a la internacionalización. El licitador manifiesta su voluntad de incrementar el pool por encima del mínimo exigido en la licitación.

- de 2 a 3 tutores o mentores (5 puntos)
- de 2 a 4 tutores o mentores (10 puntos)
- de 2 a 5 tutores o mentores (15 puntos)

En _____, a ____ de _____ de 2026

Firmado y sellado