

Nº de expediente: 163-23/03/2026

Tipo de procedimiento: Contratación de servicios, procedimiento abierto

Fecha de inicio: 23/03/2026

**PLIEGO TÉCNICO QUE RIGE 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

I.	JUSTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES A SATISFACER.....	3
II.	OBJETO DEL CONTRATO	5
1.	DESCRIPCIÓN GENERAL	5
2.	ACTIVACIÓN Y GESTIÓN DE LA PRIMERA CONVOCATORIA (o ciclo)	6
3.	SERVICIOS DE TUTORIZACIÓN Y MADURACIÓN DE PROYECTOS	7
4.	SERVICIOS DE APOYO Y MENTORÍA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN.....	9
5.	DOCUMENTACIÓN TÉCNICA	11
III.	DIVISIÓN EN LOTES.....	12
IV.	ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS	12
1.	EQUIPO DE TRABAJO	12
2.	ESPACIOS FÍSICOS Y MEDIOS DE EJECUCIÓN.....	15
V.	CONTENIDO DE LA PROPUESTA TÉCNICA.....	16

I. JUSTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES A SATISFACER

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.

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.

II. OBJETO DEL CONTRATO

1. DESCRIPCIÓN GENERAL

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 a 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 servicio 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 abiertos 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 servicio 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.

III. 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)

IV. 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 Gradient, 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.

V. 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).

Víctor Varela Caride

Director Gerente de la Cámara PVV

José García Costas

Presidente de la Cámara PVV

DOCUMENTO FIRMADO ELECTRÓNICAMENTE