

**PLIEGOS CONDICIONES TÉCNICAS Y ADMINISTRATIVAS
PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE
CAPTACIÓN Y PUBLICIDAD PARA LA IMPARTICIÓN DE
ACCIONES FORMATIVAS DEL PROGRAMA DE
FORMACIÓN DE ÁMBITO ESTATAL, DIRIGIDAS
PRIORITARIAMENTE A PERSONAS OCUPADAS**

En Sevilla, a 31 de julio de 2025

ÍNDICE

Índice

1.	OBJETO AL CONTRATO Y NECESIDADES A SATISFACER	1
2.	CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO	2
3.	DESCRIPCIÓN TRABAJOS A DESARROLLAR	4
4.	FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO	6
5.	MODIFICACIÓN DEL CONTRATO	6
6.	RESOLUCIÓN DEL CONTRATO	6
7.	PRESUPUESTO, VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y FORMA DE PAGO	7
8.	PLAZO DE EJECUCIÓN	8
9.	PRESENTACIÓN DE OFERTAS	8
9.1.	Documentación relativa a la presentación de ofertas	8
9.2.	Lugar y plazo de presentación de ofertas	13
9.3.	Documentación aportar por el licitador que obtenga la mayor puntuación	13
10.	CRITERIOS Y PROCEDIMIENTO DE VALORACIÓN DE OFERTAS	16
10.1.	CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE JUICIO DE VALOR	16
10.2.	CRITERIOS EVALUABLES AUTOMÁTICAMENTE O MEDIANTE FÓRMULAS	17
10.3.	OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS	18
11.	TRÁMITE DE ADJUDICACIÓN	18
12.	GARANTÍA	19
13.	CONFIDENCIALIDAD DE DATOS	19
14.	SUBCONTRATACIÓN	20
15.	JURISDICCIÓN COMPETENTE	21

1. OBJETO AL CONTRATO Y NECESIDADES A SATISFACER

En virtud de la concesión del 6 de agosto de 2024, del Servicio Público de Empleo Estatal por el que se aprueba la convocatoria para la concesión de subvenciones públicas para la ejecución de programas de formación de ámbito estatal, dirigidos prioritariamente a las personas ocupadas, orientados a la adquisición y mejora de competencias profesionales relacionadas con los requerimientos de productividad y competitividad de las empresas, así como las necesidades de adaptación a los cambios necesarios del sistema productivo y a las posibilidades de promoción profesional y desarrollo personal de las personas trabajadoras, a fin de que obtengan una mejor capacitación para el desarrollo cualificado de las distintas profesiones y les permitan mejorar su empleabilidad.

Nuestra entidad, Centro de Estudios Universitarios Superiores de Andalucía (en adelante EUSA S.L.U), recibió el pasado mes de mayo de 2025 resolución de concesión de la subvención solicitada a distintos programas de formación en el ámbito estatal anteriormente mencionada, con el objetivo de formar a un total de 2.003 alumnos de diferentes ámbitos.

Por todo ello, EUSA S.L.U ante la necesidad operativa de garantizar la correcta ejecución del proyecto formativo aprobado y de acuerdo con lo establecido en dicha resolución y en el marco normativo que regula la ejecución de este tipo de programas (Orden TMS/283/2019, de 12 de marzo, y demás normativa aplicable), como responsable de la ejecución técnica y administrativa del proyecto, debe disponer de los medios y recursos necesarios para asegurar el cumplimiento de los objetivos, indicadores y requisitos establecidos por la autoridad concedente.

El presente tiene por objeto la contratación de un servicio integral para el diseño, ejecución y seguimiento de acciones de **difusión, comunicación y captación de alumnado** en el marco del programa estatal de formación profesional para el empleo, dirigido prioritariamente a personas ocupadas, subvencionado por el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) de las acciones formativas contenida en el **ANEXO I**.

La finalidad de esta contratación es garantizar una adecuada difusión del programa formativo, alineada con los principios de transparencia y publicidad institucional, así como asegurar la captación efectiva de participantes en las acciones formativas aprobadas, conforme a los indicadores comprometidos con el órgano financiador.

El adjudicatario deberá disponer de los medios técnicos y humanos necesarios para desplegar campañas multicanal, planificadas estratégicamente, y orientadas a lograr resultados medibles en términos de alcance, engagement e inscripciones efectivas.

La empresa adjudicataria deberá asumir durante toda la duración del contrato los costes de la configuración y servicios objeto del contrato, así como, la resolución de incidencias que surjan durante el contrato.

2. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO

El contrato que se regula mediante el presente pliego tiene por finalidad asegurar la ejecución eficaz de una estrategia integral de captación de alumnado y publicidad que permita la inscripción efectiva de personas trabajadoras ocupadas en las acciones formativas aprobadas en los diferentes expedientes:

- Metal sectorial especial interés F241351AA
- Metal otra formación sectorial F241357AA
- Comercio sectorial especial interés F241360AA
- Comercio otra formación sectorial F241365AA
- Servicios a empresas sectorial especial interés F241368AA
- Hostelería sectorial especial interés F241372AA
- Hostelería otra formación sectorial F241376AA
- Transversal general F241377AA

La EUSA S.L.U, como entidad beneficiaria de la subvención, tiene la responsabilidad de garantizar no sólo el desarrollo técnico-pedagógico de las acciones, sino también su adecuada difusión y la cobertura de plazas prevista en los indicadores de ejecución.

Para ello, se requiere la contratación de un operador especializado en servicios de comunicación, marketing digital, publicidad y captación de público objetivo, con experiencia acreditada en la ejecución de campañas vinculadas a programas públicos o del ámbito de la formación, el empleo o la orientación laboral.

El alcance del contrato comprende el diseño, planificación estratégica, ejecución, seguimiento, optimización y justificación de una campaña de comunicación y captación multicanal, dirigida a población activa, en su mayoría ocupada, perteneciente a los sectores profesionales objeto de las acciones formativas de los sectores del metal, servicios a empresas, hostelería, comercio, transversal y servicio a empresas. Se espera una actuación proactiva por parte del adjudicatario, con capacidad para entender el marco normativo de aplicación (financiación pública, principios de igualdad de oportunidades y publicidad institucional), así como para adaptar sus mensajes y formatos a un entorno de formación profesional para el empleo.

Entre los elementos esenciales de esta prestación se encuentra, en primer lugar, el desarrollo de una estrategia de medios que garantice la visibilidad efectiva del programa. Esto implica el uso de plataformas de publicidad digital (como Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Campaign Manager o TikTok Ads), segmentadas adecuadamente por perfil profesional, ubicación, intereses y comportamiento digital. Asimismo, se valorará la inclusión de canales complementarios de alto impacto, tales como medios locales de prensa, radio o publicidad exterior, siempre que aporten valor añadido en términos de cobertura y eficacia.

El adjudicatario deberá no solo generar impacto y notoriedad, sino también conducir eficazmente a los interesados hacia los canales de captación habilitados por la EUSA S.L.U, ya sea a través de formularios online, contacto telefónico o atención directa. Por tanto, no se trata únicamente de publicidad convencional, sino de un servicio con orientación a resultados de captación, cuya finalidad última es incrementar el número de inscripciones reales en el programa.

En segundo lugar, la empresa adjudicataria deberá ofrecer un sistema de atención a interesados (leads), orientado a la conversión efectiva en participantes. Esta labor incluye el seguimiento de contactos generados por las campañas, la atención informativa personalizada a través de canales accesibles (teléfono, email o mensajería), y la coordinación con el equipo técnico de la EUSA S.L.U para el correcto registro, verificación y matriculación de los alumnos. Se valorará la existencia de personal capacitado en comunicación institucional, con experiencia en programas públicos, así como el uso de herramientas CRM o similares para la trazabilidad del proceso.

El contrato exige también un compromiso firme en cuanto a la trazabilidad, medición y reporte de resultados. En este sentido, se requerirá un informe de planificación inicial, informes periódicos quincenales y un informe final consolidado, en los que se detallan métricas clave como el alcance de las campañas, impresiones, clics, leads generados, conversiones efectivas, tasa de abandono, coste por alumno y retorno estimado. Todos estos datos deberán estar respaldados por capturas, informes de plataformas y evidencias materiales (pantallazos, estadísticas, URLs, piezas creativas, etc.), válidas ante posibles requerimientos del órgano financiador.

Es fundamental, además, que todas las acciones de comunicación y diseño respeten las directrices de imagen institucional exigidas por el SEPE, la Unión Europea y la propia EUSA S.L.U. Esto implica la correcta utilización de logotipos, referencias a la financiación NextGenerationEU y leyendas obligatorias. No se aceptará ninguna pieza sin validación previa por parte de la entidad contratante.

Por último, el adjudicatario deberá actuar con la máxima responsabilidad en materia de protección de datos, evitando en todo momento el uso indebido de la información personal recabada en el marco del proyecto. Los datos generados serán titularidad de la entidad contratante y su uso quedará limitado exclusivamente a los fines derivados del presente contrato.

En resumen, el contrato no se limita a una campaña de difusión informativa, sino que comprende un servicio integral y estratégico de campañas de publicidad, captación efectiva, atención al público, gestión operativa de leads y justificación técnico-documental ante la administración pública, con un enfoque claramente orientado a resultados y ejecutado bajo estándares de calidad, trazabilidad, legalidad y eficiencia.

3. DESCRIPCIÓN TRABAJOS A DESARROLLAR

El adjudicatario diseñará y ejecutará una estrategia integral de difusión y captación, con el objetivo de asegurar la inscripción efectiva de trabajadores ocupados en las acciones formativas (ANEXO I) de entre los distintos expedientes concedidos a EUSA S.L.U. Dicha estrategia combinará acciones de comunicación institucional, publicidad digital y atención al interesado, actuando de forma proactiva y flexible en función del comportamiento del público objetivo y la evolución de las inscripciones.

Los trabajos a desarrollar se estructuran en las siguientes líneas de acción:

1. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y CANALES PUBLICITARIOS

Se desarrollará un plan de medios a medida, basado en la segmentación del público objetivo por perfil profesional, ubicación geográfica, intereses y comportamiento digital.

- Creación de la identidad visual del proyecto
- Elaboración de un plan de comunicación inicial que defina los objetivos, públicos meta, mensajes clave, canales a utilizar, tono institucional y cronograma de acciones.
- Propuesta de medios digitales y soportes off-line complementarios que optimicen la cobertura y eficacia de la campaña, incluyendo publicidad programática, redes sociales, flyers, etc. en función del rendimiento esperado.
- Publicidad digital programática: Activación y optimización de campañas en plataformas como Meta Ads.
- Contenido orgánico en redes sociales: Generación de publicaciones y creativities adaptadas con interacción directa y posibilidad de respuesta en tiempo real.
- Microsite o landing optimizada: Vinculación directa con los canales de captación habilitados por la EUSA S.L.U (formularios, teléfono, atención directa), facilitando el registro desde cualquier soporte publicitario.

2. PRODUCCIÓN Y DIFUSIÓN DE CONTENIDOS

- Diseño y elaboración de piezas creativas adaptadas a los diferentes canales: se debe diferenciar dos tipos; material online, que es el que podremos encontrar alojado en redes sociales y otros medios publicitarios online y material offline, que es todo aquel que comprende material publicitario físico.

o Online

- **Banners para redes sociales.** Se deberán crear **3 tipos de piezas gráficas (general del proyecto, por curso y por packs)** para el público objetivo al que se dirige la formación, con llamadas a la acción e imágenes promocionales atractivas y mensajes breves y concisos con la información sobre los cursos, sobre el proyecto y los beneficios de participar en los mismos. Todos ellos, adaptados a las distintas

dimensiones y formatos requeridos por cada red social (Banners 1080x1080, Reels y/o Stories 1080x1920).

- **1 Video publicitario en Full HD**, que resulte potencialmente atractivo, con una duración aproximada de 15 a 30 segundos, y que explique los beneficios de participar en los cursos, así como sus requisitos de acceso.
- o **Offline**
 - **Flyers y/o carteles informativos.** Se diseñará 1 flyer para su impresión y distribución en diferentes puntos clave. Con identidad visual representativa del proyecto, con el listado de acciones formativas, información de contacto, dirección de la web de inscripción y Código QR para facilitar el acceso.
 - **Dossier informativo**, con información del proyecto, los cursos y requisitos para los asesores de formación.
 - **Diseño del diploma acreditativo**, con la imagen del proyecto.
 - **Apoyo en el diseño corporativo** como anexos, tarjetas de visita, documentos o banners para web si son requeridos.

Todos los materiales cumplirán las normas de imagen institucional del SEPE, la UE y la EUSA S.L.U, incluyendo leyendas obligatorias, logos, disclaimers y referencias a la financiación NextGenerationEU.

Las piezas serán validadas por la entidad contratante antes de su difusión.

- Publicación, gestión y optimización de campañas en Meta Ads. La cantidad de anuncios y presupuesto se ajustará a los niveles de captación, acorde a lo pactado entre las partes en la formalización del contrato.
- Ajuste dinámico de creativities, segmentaciones y formatos en función de los resultados obtenidos y las necesidades de captación.
 - Se llevará a cabo un calendario de publicaciones y la redacción de copys que transmitan el mensaje de una forma clara del proyecto.
 - Se realizarán publicaciones periódicas con información sobre las acciones formativas y demás datos relevantes del proyecto.
 - Se facilitarán enlaces a la página de inscripción.
- Se llevará a cabo una **estrategia de mailing**. A través de newsletters y correos electrónicos personalizados se busca mantener a la comunidad informada sobre los cursos y aspectos relevantes y beneficios de participar en el programa, aumentando la probabilidad de inscripción y participación activa a través de una *call to action*.

- **Reparto de flyers:** se repartirán una media de 50.000 flyers y 200 carteles, cifra que se podrá ajustar en función de las necesidades de captación y de la evolución del proyecto.
- Se **desarrollará una página web intuitiva** y atractiva que será el núcleo informativo y de inscripción para los cursos que se ofrecen. La web contendrá una estructura bien definida y un diseño coherente con la identidad visual del proyecto. También integrará herramientas de análisis para monitorizar el tráfico y la interacción de los usuarios. Contará con una HOME con la información general del proyecto, una página con el catálogo de cursos, una ficha para cada curso y un formulario de inscripción y datos de contacto.

3. CAPTACIÓN ACTIVA Y CONVERSIÓN

Para maximizar la captación de participantes en el proyecto, implementaremos estrategias operativas coordinadas que integren tanto los recursos humanos como los canales de comunicación digital creados. Estas estrategias se diseñan para trabajar de manera sinérgica, asegurando una amplia cobertura y eficacia:

- **Asesores de formación:** Se desplegarán personalmente para ofrecer información relevante y detallada del proyecto en empresas. Esta interacción directa no solo permite captar participantes sino también fomentar un contacto personal que puede aumentar la confianza y el interés en los cursos.
- **Call Center:** Realizarán llamadas de salida para informar sobre los cursos, asistir con el proceso de inscripción y resolver cualquier duda. Realizarán una **atención personalizada multicanal** a través de teléfono, correo electrónico y mensajería directa (WhatsApp, formularios web, etc.).

4. FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO

El contrato será formalizado en un plazo máximo de 15 días desde la adjudicación notificada a todas las empresas participantes en el proceso, en base a los requisitos exigidos en los pliegos y a las ofertas presentadas.

La realización de cualquier servicio que esté definido en el contrato y no haya sido previamente autorizado por nuestra parte no será remunerado.

5. MODIFICACIÓN DEL CONTRATO

El adjudicatario no podrá modificar el precio del contrato ni modificar su periodo de ejecución.

6. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

Serán causas de resolución del contrato las dispuesta en el artículo 211 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento

jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014:

a) *La muerte o incapacidad sobrevenida del contratista individual o la extinción de la personalidad jurídica de la sociedad contratista, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 98 relativo a la sucesión del contratista.*

b) *La declaración de concurso o la declaración de insolvencia en cualquier otro procedimiento.*

c) *El mutuo acuerdo entre la Administración y el contratista.*

d) *La demora en el cumplimiento de los plazos por parte del contratista. En todo caso el retraso injustificado sobre el plan de trabajos establecido en el pliego o en el contrato, en cualquier actividad, por un plazo superior a un tercio del plazo de duración inicial del contrato, incluidas las posibles prórrogas.*

e) *La demora en el pago por parte de la Administración por plazo superior al establecido en el apartado 6 del artículo 198 o el inferior que se hubiese fijado al amparo de su apartado 8.*

f) *El incumplimiento de la obligación principal del contrato. Serán, asimismo causas de resolución del contrato, el incumplimiento de las restantes obligaciones esenciales siempre que estas últimas hubiesen sido calificadas como tales en los pliegos o en el correspondiente documento descriptivo, cuando concurran los dos requisitos siguientes: 1.º Que las mismas respeten los límites que el apartado 1 del artículo 34 establece para la libertad de pactos. 2.º Que figuren enumeradas de manera precisa, clara e inequívoca en los pliegos o en el documento descriptivo, no siendo admisibles cláusulas de tipo general.*

g) *La imposibilidad de ejecutar la prestación en los términos inicialmente pactados, cuando no sea posible modificar el contrato conforme a los artículos 204 y 205; o cuando dándose las circunstancias establecidas en el artículo 205, las modificaciones impliquen, aislada o conjuntamente, alteraciones del precio del mismo, en cuantía superior, en más o en menos, al 20 por ciento del precio inicial del contrato, con exclusión del Impuesto sobre el Valor Añadido.*

h) *Las que se señalen específicamente para cada categoría de contrato en esta Ley.*

i) *El impago, durante la ejecución del contrato, de los salarios por parte del contratista a los trabajadores que estuvieran participando en la misma, o el incumplimiento de las condiciones establecidas en los Convenios colectivos en vigor para estos trabajadores también durante la ejecución del contrato. 2. En los casos en que concurran diversas causas de resolución del contrato con diferentes efectos en cuanto a las consecuencias económicas de la extinción, deberá atenderse a la que haya aparecido con prioridad en el tiempo.*

7. PRESUPUESTO, VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y FORMA DE PAGO

El presupuesto total para la ejecución del presente contrato asciende a la cantidad de **108.098 euros (CIENTO OCHO MIL NOVENTA Y OCHO EUROS)** siendo precio con el IVA incluido.

El presupuesto se ha calculado a tanto alzado conforme al artículo 309 de la Ley de Contratos del Sector Público de determinación del precio, teniendo en cuenta el importe concedido por el Servicio Público de Empleo Estatal en los expedientes de los distintos sectores.

El importe total de la adjudicación será pagado de la siguiente forma:

- Un primer pago del 20% del importe adjudicado al inicio del contrato, previa presentación y aprobación de la factura por parte de EUSA S.L.U.
- Un segundo pago del 20% del importe adjudicado a la mitad de la vida del contrato, una vez se haya acordado por ambas partes, y previa presentación de factura y aprobación por EUSA S.L.U.
- Una última factura correspondiente al 60 % restante de la adjudicación, mediante acuerdo entre las partes de cesión de cobro, según estipula el artículo 83 del reglamento de desarrollo de la Ley General de Subvenciones. Para que la cesión del derecho al cobro de la subvención sea válida y tenga efectos frente a la Administración deudora, será requisito imprescindible la notificación fehaciente a la misma del acuerdo de cesión.

Dado que la realización de las acciones formativas está supeditada a la demanda existente del alumnado, por lo que las previsiones de los cursos son estimativas no suponiendo por ende un compromiso para EUSA S.L.U, que sólo abonará las prestaciones efectivamente realizadas, en función de las necesidades para la ejecución del programa en la realización de actuaciones publicitarias y de captación, sin que el adjudicatario tenga derecho a indemnización en el supuesto de que no se alcance el presupuesto máximo del contrato e incluso que no se llegue a ejecutar alguna acción formativa.

8. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución del contrato correspondiente para la ejecución de los servicios de publicidad y captación para la impartición de acciones formativas del programa de formación de ámbito estatal, se extenderá desde la fecha de formalización del contrato hasta agosto de 2026. No obstante, dicho plazo podrá ser objeto de prórroga o ampliación, en los términos que determine el órgano concedente, siempre que concurra causa debidamente justificada y con la finalidad de garantizar la completa ejecución de las acciones formativas previstas, conforme a lo establecido en la normativa aplicable y condicionado, en su caso, a la aprobación expresa por parte de dicho órgano, sin que esto suponga alteración en la cantidad del presupuesto total indicado.

9. PRESENTACIÓN DE OFERTAS

9.1. Documentación relativa a la presentación de ofertas

La presentación de una proposición conlleva, por parte del licitador, la aceptación incondicionada y sin reservas de las cláusulas contenidas en el presente Pliego de Condiciones Técnica y Administrativas, así como de los documentos que se integran en el expediente de

contratación. El desconocimiento del contenido del pliego y/o de sus anexos no eximirá al licitador de la obligación de cumplimiento de sus disposiciones. Las ofertas presentadas tendrán carácter vinculante para los licitadores hasta la finalización del procedimiento de contratación.

Los licitadores deberán aportar, en el momento de presentación de sus proposiciones, la siguiente documentación:

a) DOCUMENTACIÓN ACREDITATIVA DEL CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS PREVIOS:

Los licitadores deberán aportar una declaración responsable, conforme al modelo incluido como **ANEXO II** del presente pliego, suscrita por persona con poder suficiente, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 140 de la LCSP. Esta declaración tendrá el mismo valor jurídico que el Documento Europeo Único de Contratación (DEUC), y en ella deberán manifestarse expresamente los siguientes extremos:

- Que el licitador ostenta la capacidad de obrar, solvencia económica, financiera y técnica o profesional exigida.
- Que no concurre en ninguna de las prohibiciones para contratar establecidas en el artículo 71 de la LCSP.
- Que dispone de los medios, personales y materiales, adecuados para ejecutar el contrato en los términos requeridos.

La concurrencia de estas circunstancias deberá producirse tanto en la fecha límite de presentación de ofertas como en el momento de la formalización del contrato.

En el supuesto de licitadores que sean personas físicas o jurídicas de Estados no miembros de la Unión Europea ni del Espacio Económico Europeo, se deberá acompañar un informe justificativo emitido por la Oficina Económica y Comercial de España en el país de origen del licitador. Este informe deberá acreditar que el Estado de origen del licitador permite, en términos sustancialmente análogos, la participación de empresas españolas en procedimientos de contratación pública convocados por entidades de naturaleza equivalente. Dicho informe deberá reflejar, además, la inscripción del licitador en el registro profesional o comercial correspondiente, o, en su defecto, acreditar que desarrolla con habitualidad la actividad vinculada al objeto del contrato en el mercado local.

Toda la documentación presentada por empresas extranjeras deberá estar traducida oficialmente al castellano, mediante traducción jurada o reconocida legalmente.

En caso de Uniones Temporales de Empresas (UTE), cada entidad integrante deberá aportar la documentación indicada en este apartado, junto con un documento de compromiso de constitución de la UTE, en el que consten:

- Las entidades que la integran y su respectiva participación.
- La designación de un representante o apoderado único, con poderes bastantes para ejercer los derechos y asumir las obligaciones derivadas del contrato.
- El compromiso formal de constituirse en UTE en caso de resultar adjudicataria.

- El citado compromiso deberá estar firmado por los representantes legales de todas las empresas integrantes de la UTE.

El órgano de contratación, formado por D^a. Carmen López Mariano, Directora Financiera, D. Javier Fernández Noriega, Director General, podrá requerir, en cualquier fase del procedimiento, la acreditación documental de lo manifestado en la declaración responsable, en especial cuando existan indicios de inexactitud o cuando sea necesario para garantizar el desarrollo adecuado del procedimiento.

b) PROPUESTA TÉCNICA:

La propuesta técnica constituye el principal documento de valoración cualitativa en el procedimiento de licitación y deberá ofrecer una descripción completa, clara, detallada y realista del enfoque metodológico, estratégico y operativo que el licitador propone para dar cumplimiento a los objetivos del contrato.

Esta memoria técnica tendrá una extensión máxima de 40 páginas (excluidos anexos, índices o apéndices), deberá redactarse en formato DIN A4, con tipografía legible (recomendado Arial o similar, tamaño 11) y deberá estar firmada electrónicamente por el representante legal de la empresa.

El contenido mínimo obligatorio que deberá incluir es el siguiente:

- Enfoque estratégico: Se deberá incluir un análisis del contexto en el que se desarrollará la campaña, identificando las características del público objetivo (personas ocupadas interesadas en formación), las posibles barreras de acceso, el entorno mediático actual, así como las oportunidades de impacto comunicacional. El licitador deberá justificar su enfoque estratégico, explicando de forma razonada por qué los canales, mensajes y formatos propuestos son los más adecuados para maximizar la eficacia de la campaña en función de los objetivos del expediente.
- Plan de publicidad y captación: Este apartado debe detallar la estructura operativa y creativa de la campaña, incluyendo:
 - Objetivos medibles (número de personas alcanzadas, leads, conversiones).
 - Público destinatario y segmentación propuesta.
 - Estrategia de medios: planificación multicanal (online/offline), canales seleccionados, inversión estimada por canal, formatos previstos (estáticos, audiovisuales, interactivos).
 - Propuesta de adecuación a identidad gráfica institucional
 - Protocolo de validación previa de los medios publicitarios
- Estrategia de trazabilidad y cronograma de ejecución

- Propuesta de indicadores de seguimiento y resultados: se evaluará los indicadores clave de rendimiento (KPIs) los sistemas de medición empleados, periódicas de informes, además de las estadísticas y resolución de informes.

c) PROPOSICIÓN ECONÓMICA:

La oferta económica deberá presentarse conforme al modelo normalizado que figura en el **ANEXO III** del presente pliego, respetando en todo momento los criterios establecidos en el apartado 9.2. La proposición deberá expresar claramente el importe total ofertado, incluyendo todos los conceptos y tributos aplicables, desglosando, en su caso, la base imponible y el IVA correspondiente.

d) COMPROMISO DE MEDIOS PERSONALES

Deberá aportarse el documento de compromiso debidamente firmado conforme al **ANEXO IV**, mediante el cual el licitador asume la obligación de contar con el siguiente personal como mínimo, desde el inicio de la ejecución del contrato:

RECURSOS HUMANOS	1 Diseñador/a Gráfico/a	Profesional responsable de la creación, maquetación e impresión de los materiales gráficos del proyecto. Su labor incluye la combinación de elementos visuales y textuales para transmitir eficazmente los mensajes publicitarios.
	1 Editor/a Audiovisual	Encargado/a de la edición, montaje y postproducción de los materiales audiovisuales. Su objetivo es generar contenidos dinámicos y coherentes que refuercen la estrategia de comunicación del proyecto.
	1 Responsable de redes sociales	Profesional especializado en la gestión de redes sociales, que asumirá la planificación, programación y seguimiento de las publicaciones. Sus funciones incluirán la aplicación de estrategias de comunicación, la gestión de interacciones con los usuarios y el análisis del impacto de las campañas.
	1 Programador/a Web	Técnico encargado del desarrollo, actualización y

		<p>mantenimiento de las plataformas web asociadas al proyecto. Asegurará la funcionalidad, accesibilidad y usabilidad de los sitios y aplicaciones vinculadas a la captación y difusión.</p>
	<p><i>6 Agentes Comerciales</i></p>	<p>Se requerirá un equipo propio compuesto por al menos cuatro agentes comerciales, cada uno asignado a una provincia distinta. Sus principales funciones serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concertación de entrevistas con potenciales participantes. • Visitas informativas a empresas, entidades y organizaciones para dar a conocer el proyecto. • Elaboración de informes sobre los resultados de las visitas, incluyendo datos de usuarios y entidades contactadas. • Análisis de perfiles profesionales más demandados por las empresas, intereses del público objetivo y competencias requeridas. • Estudios de vacantes disponibles en el mercado laboral de cada provincia.
		<p>Se contará con un equipo propio de al menos cuatro operadores/as de Call Center, cada uno/a asignado/a a una provincia distinta. Sus funciones incluirán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtención y depuración de bases de datos de usuarios potenciales. • Realización de llamadas informativas para la difusión del proyecto. • Aplicación de cuestionarios estructurados para la

	<p>4 Operadores/as de Call Center</p>	<p>recogida de información relevante sobre los usuarios.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atención telefónica a consultas relacionadas con la estructura, objetivos, duración y características del proyecto.
--	--	--

Todos los documentos integrantes de las ofertas presentadas deberán estar firmados electrónicamente mediante un sistema de firma que garantice la identidad del firmante y la integridad del contenido.

9.2. Lugar y plazo de presentación de ofertas

El plazo de presentación de oferta será de **15 días naturales** contados a partir del día siguiente de la publicación en el perfil del contratante de la página web de EUSA S.L.U (<https://www.eusa.es/>)

Estas ofertas pueden ser entregadas de forma presencial, por correo postal en C/Plácido Fernández Viagas, nº 4 CP 41013 de Sevilla o por correo electrónico a la dirección: rocio.merida@camaradesevilla.com, en formato *pdf*.

La participación en el presente procedimiento de contratación, mediante un procedimiento abierto, estará disponible para las personas físicas o jurídicas, españolas o extranjeras, con plena capacidad de obrar y que no estén incurso en alguna prohibición de contratar, que acrediten su solvencia económica y financiera y técnica o profesional, así como, en el caso de personas jurídicas, que sus fines, objeto o ámbito de actividad tenga relación directa con el objeto del contrato según resulte de sus respectivos estatutos o reglas fundacionales y dispongan de la habilitación empresarial o profesional que, en su caso, sea exigible para la realización de las prestaciones que constituyen el objeto del contrato.

El licitador que concurriera a través de una asociación de empresas no podrá suscribir oferta alguna en tal calidad si lo hubiere hecho individualmente, o figurar en más de una asociación, siendo rechazadas todas las ofertas por él suscritas en caso de contravención de esta cláusula.

9.3. Documentación aportar por el licitador que obtenga la mayor puntuación

Al licitador que sea requerido por obtener la mejor valoración tras la presentación de ofertas, se le otorgará un plazo de 7 días hábiles, a partir del día siguiente al que recibe la notificación, para que aporte la siguiente documentación:

1. **Documentos acreditativos declarados en la “DOCUMENTACIÓN ACREDITATIVA DEL CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS PREVIOS” del Anexo II.**

- Para acreditar las condiciones de capacidad y representación, se podrá aportar un **Certificado expedido por el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado**, acompañada de una declaración responsable, emitida por el licitador o sus representantes con facultades en el Registro, relativo a la no alteración de los datos que constan en el mismo.

Si el licitador no estuviera inscrito en el presente Registro, deberá presentar:

- Cuando se trate de un empresario individual su Documento Nacional de Identidad, NIF, o, en su caso, pasaporte.
- Si se trata de una persona jurídica española, deberá presentar la escritura o documento de constitución, los estatutos o el acto fundacional en los que consten las normas por las que se regula su actividad, debidamente inscritos, en su caso, en el Registro Público que corresponda, según el tipo de persona jurídica de que se trate.

Las empresas no españolas de Estados miembros de la Unión Europea deberán acreditar su capacidad de obrar mediante certificación de inscripción en el registro procedente de acuerdo con la legislación del Estado donde estén establecidos y en los términos que disponga la normativa de desarrollo del TRLCSP.

Los demás empresarios extranjeros deberán acreditar su capacidad con informe de la Misión Diplomática de España en el Estado correspondiente o de la Oficina Consular en cuyo ámbito territorial radique el domicilio de la empresa.

- Cuando el licitador actúe mediante representante, se deberá aportar el **DNI del representante**, así como el documento fehaciente acreditativo de la existencia de la representación y del ámbito de sus facultades para licitar y contratar, debidamente inscrito, en su caso, en el Registro Mercantil.
- Para que la entidad de formación pueda acreditar el número de años desarrollando la actividad de formación profesional podrá aportar la **Escritura de Constitución, Alta en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores a través del Modelo 036 de la Agencia Tributaria**, o cualquier otro documento válido admitido en derecho.
- El licitador deberá aportar los Certificados **ISO de Calidad** exigibles en el presente pliego: UNE-EN ISO 9001:2015, UNE-EN ISO 14001:2015 y UNE-ISO/IEC 27001:2022. Además de un **Plan de Igualdad**, en el caso que la empresa licitadora cuente con 50 trabajadores o más personas en plantilla.

Además de todo lo anterior el licitador deberá aportar:

- A) **Obligaciones tributarias:** Certificación positiva, expedida por la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, de hallarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias o declaración responsable de no estar obligado a presentarlas.

- B) **Obligaciones con la Seguridad Social:** Certificación positiva expedida por la Tesorería Territorial de la Seguridad Social, de hallarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones con la Seguridad Social, o declaración responsable de no estar obligado a presentarlas.
- C) **Impuesto sobre Actividades Económicas:** Justificante de estar dado de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas y al corriente en el pago del mismo, aportando al efecto copia de la carta de pago del último ejercicio, a la que se acompañará una declaración responsable de no haberse dado de baja en la matrícula del citado impuesto. En caso de estar exento de este impuesto se presentará declaración justificativa al respecto.
- D) **Escritura de formalización de la U.T.E.** en caso de ser una U.T.E. la contratista seleccionada. La duración de la U.T.E. será coincidente con la del contrato, hasta su extinción.
- E) **Declaración jurada de no encontrarse incurso en litigio** en cuanto a derechos de uso, licencias, patentes, utilización de marcas o nombres comerciales, u otro tipo de propiedades industriales o intelectuales.
- F) **Otra documentación:** cualesquiera otros documentos acreditativos de su aptitud para contratar o de la efectiva disposición de los medios que se hubiesen comprometido para la ejecución del contrato conforme a lo dispuesto en las cláusulas de este pliego y que le reclame el órgano de contratación.

2. Solvencia técnica

Conforme a lo dispuesto en el artículo 90 de la LCSP, para acreditar su solvencia técnica y profesional, los licitadores deberán aportar la documentación que a continuación se detalla, que permita verificar la adecuada experiencia en la ejecución de servicios de naturaleza análoga al objeto del contrato:

a) Relación de los principales servicios o trabajos realizados durante los últimos tres años que sean de igual o similar naturaleza al objeto de este contrato, debidamente certificados por entidades contratantes, tanto públicas como privadas. Dicha relación deberá incluir, al menos, la siguiente información:

- Entidad contratante (pública o privada).
- Denominación del proyecto o contrato.
- Importe total del contrato.

Esta relación se presentará en el modelo normalizado incluido como **ANEXO V** del presente pliego y deberá estar acompañada, en su caso, de los certificados de buena ejecución expedidos por las entidades contratantes que acrediten la correcta prestación del servicio.

b) Además, deberá aportarse una **descripción del equipo técnico y humano** que participará en la ejecución del contrato, según lo declarado responsablemente en el ANEXO IV.

Esta información aportada como solvencia técnica, deberá ser coherente con lo manifestado en la declaración responsable presentada en la oferta y se entiende sin perjuicio de su posterior verificación documental en la fase de adjudicación.

El órgano de contratación se reserva el derecho de requerir aclaraciones o documentación complementaria que permita verificar la veracidad o suficiencia de los datos aportados.

3. Solvencia económica

Conforme al artículo 87 de la LCSP, el cumplimiento de los requisitos de **solvencia económica y financiera** podrá acreditarse mediante la aportación de uno o varios de los documentos que a continuación se detallan, quedando a elección del licitador la fórmula a utilizar, siempre que se justifique adecuadamente:

- a) Volumen anual de negocios general o referido al ámbito de actividad correspondiente al objeto del contrato, referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos ejercicios cerrados disponibles, en función de la fecha de constitución o inicio de actividad del licitador. El importe declarado deberá ser igual o superior al presupuesto base de licitación, IVA excluido.
- b) Patrimonio neto, o bien ratio entre activo y pasivo, referidos al último ejercicio económico cerrado para el que haya vencido el plazo legal de aprobación y presentación de las cuentas anuales. En ambos casos, el resultado deberá ser igual o superior al presupuesto base de licitación, considerándose acreditado el equilibrio financiero de la entidad.
- c) Cualquier otro medio de prueba admisible en Derecho, conforme a lo dispuesto en el artículo 87 de la LCSP, que permita al órgano de contratación evaluar de forma suficiente la capacidad financiera del licitador para asumir las obligaciones derivadas del contrato.

La solvencia económica deberá mantenerse durante todo el periodo de ejecución contractual, pudiendo ser objeto de verificación periódica por parte del órgano contratante.

10. CRITERIOS Y PROCEDIMIENTO DE VALORACIÓN DE OFERTAS

La adjudicación del contrato será realizada por EUSA S.L.U, en favor de la oferta que obtenga la mayor puntuación total, conforme a los criterios de adjudicación establecidos en el presente pliego, que combinan aspectos evaluables mediante juicio de valor y criterios evaluables automáticamente o mediante fórmulas. La puntuación máxima total será de 100 puntos.

Los criterios se aplicarán por el siguiente orden de ponderación:

10.1. CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE JUICIO DE VALOR

Se valorarán aquellos aspectos cuya evaluación no pueda ser objeto de fórmula matemática y cuya cuantificación dependa de juicio de valor de acuerdo a los siguientes criterios:

A. PROPUESTA TÉCNICA (hasta 25 puntos): se valorará la memoria técnica aportada por el licitador, en la que deberá describirse con precisión el enfoque metodológico, organizativo y funcional de la prestación del servicio. Dicha memoria deberá contener, al menos, los siguientes elementos:

- Enfoque estratégico y análisis del público objetivo (hasta 4 puntos)
- Plan de medio y planificación (hasta 10 puntos)
- Sistema de atención, conversión y seguimiento de leads (hasta 5 puntos)
- Cronograma de ejecución (hasta 3 puntos)
- Indicadores de rendimiento y sistema de informes (3 puntos)

La evaluación tendrá en cuenta el grado de adecuación a las necesidades previstas, la comprensión de los objetivos del contrato, la coherencia técnica de la propuesta, la calidad metodológica, el nivel de detalle y justificación, y el grado de innovación y aplicabilidad.

10.2. CRITERIOS EVALUABLES AUTOMÁTICAMENTE O MEDIANTE FÓRMULAS

A. DISPONIBILIDAD DE MEDIOS PERSONALES (hasta 15 puntos): Se otorgará la puntuación máxima de 15 puntos, a aquellas propuestas que acrediten disponer del personal necesario en plantilla desde el momento de la adjudicación del contrato.

Como requisito imprescindible para la valoración, el licitador deberá aportar una descripción detallada del equipo humano que se asignará a la ejecución del contrato, a efectos de su verificación previa.

B. OFERTA ECONÓMICA (hasta 60 puntos): Se valorará exclusivamente la oferta económica, según lo establecido por el licitador en el **ANEXO III** y conforme al artículo 146.1.b) de la LCSP. La asignación de puntuación se efectuará mediante la siguiente fórmula de proporcionalidad inversa:

$$X = \text{Máx.} * \text{min} / \text{Of}$$

Dónde:

- X = Puntuación obtenida por la oferta económica presentada.
- Máx. = Puntuación máxima asignada al criterio económico (50 puntos).
- min = Importe de la oferta económica más baja admitida (expresada en euros).
- Of = Importe de la oferta económica presentada por el licitador (expresada en euros).

Condiciones:

- La oferta que iguale el presupuesto base de licitación recibirá 0 puntos.
- Las propuestas que superen el presupuesto base de licitación serán automáticamente excluidas.

- No se admitirán ofertas que contengan omisiones, tachaduras, errores aritméticos o ambigüedades que impidan conocer con claridad su contenido económico. En caso de discrepancia entre la cantidad consignada en letras y en cifras, prevalecerá la cantidad expresada en letras.

El precio del contrato será el que resulte de la adjudicación del mismo. El citado importe incluye todos los gastos que, según los documentos contractuales y la legislación vigente son de cuenta del adjudicatario, así como los tributos de cualquier índole, que figuran como partida independiente.

10.3. OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS

En aplicación del artículo 149.4 de la LCSP y del artículo 85 del Reglamento General de la LCAP, se considerarán ofertas anormalmente bajas aquellas que, en función del número de licitadores, se ajusten a los siguientes parámetros:

- Con 1 licitador: si su oferta es inferior en más de un 25 % al presupuesto base.
- Con 2 licitadores: si es inferior en más de un 20 % a la otra oferta.
- Con 3 licitadores: si es inferior en más de un 10 % a la media aritmética, excluyéndose del cálculo la oferta más elevada si esta supera dicha media en más del 10 %.
- Con 4 o más licitadores: si es inferior en más de un 10 % a la media aritmética de todas las ofertas, excluyendo del cálculo aquellas que superen la media en más de un 10 % (si el número de ofertas restantes fuera inferior a 3, se tomará como referencia la media de las tres de menor cuantía).

En caso de que una oferta incurra en presunción de temeridad, se abrirá un trámite de audiencia al licitador afectado, concediéndole un plazo máximo de 72 horas hábiles para justificar su viabilidad. Deberá presentar una memoria explicativa y documentación técnica, económica y organizativa, que justifique el nivel de precios ofertado, sin perjuicio del análisis que pueda realizar el órgano de contratación.

La falta de justificación suficiente o la evidencia de riesgo para la correcta ejecución del contrato podrá motivar la exclusión de la oferta, mediante resolución motivada y debidamente notificada.

11. TRÁMITE DE ADJUDICACIÓN

Finalizada la valoración de las ofertas, el órgano de contratación formulará la propuesta de clasificación de las ofertas presentadas, ordenadas de mayor a menor puntuación total, excluidas aquellas que hayan sido rechazadas por no cumplir las condiciones del pliego o por haber sido declaradas anormalmente bajas sin justificación suficiente.

El órgano de contratación resolverá la adjudicación, tras haber requerido previamente la documentación justificativa de los requisitos de aptitud al licitador propuesto como adjudicatario.

La resolución de adjudicación será motivada, debidamente notificada a todos los licitadores a través del perfil del contratante de EUSA S.L.U, y será objeto de publicación en los términos exigidos por la normativa vigente.

La formalización del contrato deberá efectuarse dentro del plazo máximo de quince días hábiles desde la notificación de la adjudicación y dicha formalización tendrá lugar mediante documento administrativo o, si así se exige, mediante escritura pública, quedando supeditada a la presentación de toda la documentación obligatoria.

En caso de empate entre dos o más ofertas tras la aplicación de los criterios de adjudicación, se aplicarán, en el orden que se indica, los criterios de desempate de carácter social, recogidos en el artículo 147.2 de la LCSP:

- a) Mayor porcentaje de personas trabajadoras con discapacidad o en situación de exclusión social en plantilla, con preferencia por quienes tengan contrato indefinido.
- b) Menor porcentaje de contratos temporales en relación con la plantilla total.
- c) Mayor porcentaje de mujeres empleadas en plantilla.
- d) Sorteo público, en caso de persistir el empate tras la aplicación de los criterios anteriores.

Para su aplicación, los licitadores deberán acreditar documentalmente tales extremos (contratos, nóminas, informes de vida laboral, etc.) en el momento en que se produzca el empate, no siendo exigible su presentación previa.

En aplicación de los principios de integridad, transparencia y libre concurrencia, se establece que no podrán participar en el procedimiento empresas que mantengan vínculos familiares hasta segundo grado con personal que forme parte del órgano de contratación, o que puedan influir en la decisión del procedimiento. Igualmente, se excluirán aquellas ofertas que, bajo apariencia de pluralidad de empresas, puedan ser consideradas como provenientes del mismo grupo empresarial o económico, o incurran en colusión o alteración fraudulenta de la competencia

12. GARANTÍA

No se aplica garantía provisional ni definitiva en el presente contrato.

13. CONFIDENCIALIDAD DE DATOS

Sin perjuicio de lo dispuesto en la normativa vigente, en materia de publicidad de los procedimientos de contratación pública y de la obligación de informar a los candidatos y licitadores, los órganos de contratación se abstendrán de divulgar cualquier información proporcionada por los licitadores que haya sido expresamente declarada como confidencial, y

cuya divulgación pudiera perjudicar intereses comerciales legítimos o afectar al secreto empresarial o profesional, conforme al artículo 133 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público.

Del mismo modo, el contratista estará obligado a mantener la confidencialidad de toda aquella información a la que acceda durante la ejecución del contrato y que haya sido identificada como confidencial por la entidad contratante, o que, por su naturaleza o contenido, deba razonablemente ser tratada como tal. Este deber de confidencialidad se extenderá por un período mínimo de cinco años desde el momento en que se haya tenido conocimiento de la información, salvo que el contrato establezca expresamente un plazo superior.

Durante toda la vigencia del contrato, tanto la EUSA S.L.U, como la empresa adjudicataria se comprometen a garantizar la confidencialidad de los datos, documentos e información intercambiados entre ambas partes, incluyendo, pero sin limitarse a, aquella relativa a propiedad intelectual, derechos de autor, invenciones, modelos de utilidad, desarrollos técnicos, algoritmos, software, diseños, estrategias comerciales, información financiera, bases de datos, relaciones contractuales, planes de negocio, operaciones internas, así como cualquier información concerniente a terceros (clientes, empleados, socios o colaboradores).

Asimismo, se prestará especial atención al deber de confidencialidad de todo el personal implicado en la prestación del servicio, independientemente de su vínculo contractual o forma de colaboración, en relación con cualquier dato o información sensible a la que tengan acceso durante el desempeño de sus funciones. Las partes adoptarán las medidas necesarias para que dicho personal respete igualmente esta obligación, incluso mediante cláusulas contractuales específicas si fuese necesario.

El incumplimiento de las obligaciones de confidencialidad podrá dar lugar a la exigencia de responsabilidades legales, contractuales y patrimoniales por los daños y perjuicios que se pudieran derivar

14. SUBCONTRATACIÓN

Las empresas que pretendan subcontratar deberán hacer constar dicha circunstancia en su propuesta indicando la parte de las prestaciones que se proponga subcontratar a terceros, así como los subcontratistas propuestos, que deberán certificar documentalmente la existencia de tales acuerdos.

15. JURISDICCIÓN COMPETENTE

Las empresas que presenten su oferta conforme al presente pliego estarán sometidos a los Juzgados y Tribunales de Sevilla, que será competente para resolver las controversias que surjan entre las partes en relación con los efectos, cumplimiento y extinción del contrato.

Datos de contacto para solicitar información al objeto de participar:

Dirección de envíos certificados: C/ Plácido Fernández Viagas, 4, 41004, Sevilla,

Email: rocio.merida@camaradesevilla.com

Teléfono: 673 919 621

Persona de contacto para consultas: ROCIO MÉRIDA

Firmado el presente pliego,

Don. Francisco Javier Fernández Noriega

Director General de ESTUDIOS UNIVERSITARIOS Y SUPERIORES DE ANDALUCÍA (EUSA S.L.U)