

PLIEGO DE CONDICIONES TÉCNICAS

PARA LA SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE UNA EMPRESA QUE REALICE LOS SERVICIOS DE FORMACIÓN Y ASESORÍA EN FUNDRAISING EN CENTROS DE INVESTIGACIÓN, DENTRO DEL PROGRAMA FUDRAISING CIENTÍFICO DE LA FUNDACION ESPAÑOLA PARA LA CIENCIA Y LA TECNOLOGÍA.

Ref. FECYT/PL/2015/020

28 de septiembre de 2015

Contenido

| | |
|---|---|
| 1. ANTECEDENTES | 3 |
| 2. OBJETO | 3 |
| 3. ESPECIFICACIONES DEL SERVICIO..... | 4 |
| 3.1 Objetivo del Programa de Formación y Asesoramiento en <i>Fundraising</i> | 4 |
| 3.2 Público Objetivo | 4 |
| 3.3 Contenido y Alcance..... | 4 |
| 3.4 Ámbito y periodo..... | 6 |
| 3.5 Seguimiento | 6 |
| 4. DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS Y PLAZO DE EJECUCIÓN | 6 |
| 4.1 Tipología de los servicios solicitados..... | 6 |
| 4.2 Fases e hitos del proyecto..... | 7 |
| 4.3 Coordinación. | 8 |
| 5. DOCUMENTACIÓN PROPUESTA TÉCNICA | 8 |
| ANEXO TÉCNICO: Contenidos generales Modulos 1ª Edición | |

1. ANTECEDENTES

La Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología (en adelante, FECYT) es una fundación pública, dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad que, bajo los principios de racionalización, transparencia y eficiencia, trabaja para convertirse en un referente métrico de la I+D+I española; desarrollar instrumentos de participación privada a favor de la ciencia; ser el canal de comunicación con la comunidad de científicos españoles en el exterior y una herramienta adecuada para la divulgación de la ciencia y el incremento de la cultura científica.

Uno de los ejes de actuación de la Fundación es el incremento de la participación social a favor de la ciencia. Con este fin, FECYT está trabajando en la creación de distintos programas que incentiven y fomenten la participación de entidades privadas y de los ciudadanos a favor de la ciencia, así como la apertura de los centros de investigación a la ciudadanía. En concreto, el Programa *Fundraising* científico pretende mostrar al investigador la importancia de acercarse a la sociedad y hacerle partícipe de su investigación en aras de diversificar sus fuentes de financiación. Dicho acercamiento no debe entenderse como algo ocasional, sino que tiene que incorporarse a las tareas que implican la gestión integral del centro de investigación.

Esta iniciativa se basa en la máxima: “conoce y participa” y las acciones concretas perseguirán tanto el apoyo a la capacitación de los centros de investigación en la búsqueda de financiación, como el fomento de la participación ciudadana a favor de la ciencia.

Una de las acciones del programa de *Fundraising* Científico es la **formación y asesoramiento en fundraising** que tiene como finalidad, por un lado, promover la apertura y socialización de los centros de investigación en colaboración con las Unidades de Cultura Científica, y por otro, la profesionalización de la captación de fondos en los centros, dotando a los equipos de las capacidades, conocimientos y competencias necesarias para implantar la cultura de fundraising y desarrollar planes de socialización y captación de fondos adaptados a las necesidades de cada centro.

En 2014/2015 ha tenido lugar la primera edición del programa con un alto grado de satisfacción de los participantes.

Para el diseño, desarrollo y ejecución de la segunda edición del “Programa de formación y asesoramiento en fundraising” la FECYT requiere la contratación de una empresa especializada en este tipo de servicios.

2. OBJETO

El objeto del presente Pliego es fijar las condiciones técnicas que regirán la contratación del diseño, desarrollo y ejecución del **Programa de Formación y Asesoramiento en Fundraising para Centros de Investigación**, que tienen por objetivo dotar a profesionales de capacidades técnicas y recursos que les habiliten para confeccionar un plan de socialización y captación de fondos e implementarlo en sus respectivas instituciones.

La tipología y detalle de las especificaciones de los servicios solicitados se establecen en la cláusula tercera.

3. ESPECIFICACIONES DEL SERVICIO

3.1 Objetivo del Programa de Formación y Asesoramiento en *Fundraising*.

El objetivo del programa de formación y asesoramiento en *fundraising* es dotar a profesionales de capacidades técnicas, recursos y competencias necesarias que les habiliten para confeccionar un plan de socialización y captación de fondos en sus respectivos centros de investigación e implementarlo en sus respectivas instituciones involucrando a todos los departamentos necesarios para la puesta en marcha de dicho plan.

Objetivos específicos:

- Analizar la situación inicial de cada centro de investigación.
- Preparar al centro para el cambio cultural y para integrar la socialización y captación de fondos en su estrategia.
- Adquirir los conocimientos técnicos y las competencias necesarias.
- Diseñar y desarrollar un plan de socialización y de captación de fondos.
- Implementar el plan (primeros pasos o potenciar en función de la situación de cada institución)

3.2 Público Objetivo

El programa formativo va dirigido a centros públicos de investigación:

- Directores y gerentes: necesaria su implicación para poder integrar la captación de fondos en la estrategia de la institución.
- Personas designadas por los directores de cada centro para desarrollar la captación de fondos y actuar de prescriptores del conocimiento dentro de la organización: responsables de las oficinas de transferencia de tecnología (OTRIs), técnicos de programas, jefes de grupos de investigación, responsables y técnicos de las unidades de cultura científica (UCC), etc.

3.3 Contenido y Alcance

El programa se divide en dos fases:

- o Formación técnica: La formación tiene que contemplar los siguientes bloques formativos:

- Estrategia
- Marketing y gestión comercial
- Captación de Fondos
- Habilidades (negociación, comunicación, presentaciones eficaces, orientación al cliente, etc.).
- Gestión de proyectos
- Gestión de personas/equipos
- Marco legal y Fiscal

Los bloques de estrategia; marketing y gestión comercial y habilidades tienen que tener más peso que los otros bloques formativos propuestos.

El bloque de contenidos relacionados con el marco legal y fiscal debe diseñarse y plantearse de forma sencilla y muy clara, centrándose en los conceptos más básicos y esenciales. Los contenidos deben ajustarse a un perfil de investigador, poco familiarizado con este tipo de cuestiones. En cualquier caso el contenido se adaptará sobre la marcha en función del nivel de participantes.

La formación técnica debe incluir también:

- Una sesión de entrenamiento: ¿Cómo presentar proyectos a inversores/financiadores? ¿Cómo yo inversor quiero que me presenten un proyecto?
- Una jornada o actividad con los directores de las instituciones participantes y el director de la FECYT y los responsables del programa para potenciar la implicación de los centros participantes y por tanto favorecer el cambio cultural de los mismos.

Los contenidos de los bloques formativos tienen que estar adaptados al colectivo al que se dirige el programa: INSTITUCIONES PÚBLICAS DE INVESTIGACIÓN. Aportando casos prácticos de instituciones de investigación nacionales o internacionales o casos extrapolables a este colectivo.

Las sesiones técnicas deberán de espaciarse al menos con un mínimo de dos semanas y un máximo de tres.

La FECYT facilita en el **Anexo Técnico** adjunto al presente pliego los módulos formativos y contenidos generales de la primera edición para actualizarlos, ampliarlos, incorporar nuevos módulos si se estima necesario, y realizar las mejoras que se consideren oportunas.

Dirigido a: **8 centros de investigación** (máximo 20 participantes).

Duración: **Mínimo 50 horas, máximo 70 horas.**

- **Asesoramiento:** Se realizará una consultoría personalizada para integrar y diseñar la estrategia de socialización y *fundraising* con una viabilidad a medio-largo plazo. El objetivo es definir una estrategia de captación de fondos sostenible.

El asesoramiento debe incluir una sesión inicial de *brainstorming/kick off* con cada centro a la que deben asistir el/los participantes del curso, el equipo que va a poner en marcha el plan y todos los departamentos del centro que deban estar implicados para facilitar la implementación de dicho plan (según la estructura organizativa de cada centro).

Dirigido a: **8 centros de investigación** científica de diferentes ámbitos (todos los beneficiarios deben presentar el plan de socialización y captación de fondos en el plazo que se establezca al finalizar la formación técnica. Para poder beneficiarse del asesoramiento personalizado, el plan debe cumplir con unos requisitos mínimos que hay que definir previamente).

Duración: **100 de asesoramiento personalizado** por centro, repartidas de la siguiente manera:

- 80 horas en un periodo máximo de tres meses.
- 10 horas a los 6 meses del asesoramiento anterior
- 10 horas a los 6 meses del asesoramiento anterior

3.4 Ámbito y periodo

El programa de formación se diseñará y desarrollará según los tiempos establecidos en el punto 4.2. En cualquier caso la entidad adjudicataria deberá proponer un calendario de actuación.

3.5 Seguimiento

La FECYT y el adjudicatario establecerán, de mutuo acuerdo, la metodología y canales de comunicación necesarios para el seguimiento de las tareas objeto del contrato, debiendo designar, respectivamente a un responsable del seguimiento del servicio.

4. DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS Y PLAZO DE EJECUCIÓN

4.1 Tipología de los servicios solicitados

Para la consecución de los objetivos del presente Pliego, la entidad adjudicataria deberá llevar a cabo las siguientes tareas:

- a) **Elaboración y diseño del programa.** La entidad deberá proponer la estructura, contenidos (partiendo de los contenidos de la primera edición), sesiones formativas, metodología, desarrollo de casos, *e-learning*, calendario, etc., del programa teniendo en cuenta el

colectivo al que se dirige el programa (instituciones públicas de investigación) y los contenidos y el alcance especificado en el punto 3.3 del presente pliego.

- b) **Formación Técnica.** La entidad debe proponer el **cuadro docente**, especificando que formador realizará cada uno de los bloques o sesiones formativas. Los formadores deben estar cualificados y tener conocimiento en la materia que imparten y en especial en la captación de fondos (*fundraising*). Así como conocimiento del colectivo al que se dirige esta acción formativa.
- c) **Desarrollo y ejecución del programa:** La entidad pondrá a disposición todos los medios humanos, técnicos y organizativos precisos para la correcta ejecución del programa (salas, sistemas, herramientas informáticas, documentación, servicios de catering y almuerzos, etc.).
- d) **Asesoría específica.** La entidad seleccionada deberá apoyar mediante una consultoría especializada a las entidades para desarrollar el plan de captación de fondos y socialización del centro. Se realizará un asesoramiento y consultoría personalizada para integrar y diseñar la estrategia de fundraising con una viabilidad a medio-largo plazo. El objetivo es definir una estrategia de captación de fondos sostenible.
- e) **Evaluación del programa.** La entidad seleccionada elaborará los informes de seguimiento, satisfacción, así como otros informes de interés para el buen funcionamiento del programa.

4.2 Plazos de ejecución: Fases e hitos del proyecto.

La tareas objeto del presente contrato deberán llevarse a cabo en un plazo máximo de 24 meses desde la fecha de formalización del contrato.

Se distinguen las siguientes fases, paralelas en algunas de sus tareas, con sus correspondientes hitos para el desarrollo del proyecto.

Fase I.- Elaboración y diseño del programa. La empresa adjudicataria trabajará con FECYT para la elaboración y definición del programa en los siete días posteriores a la formalización del contrato. La entidad deberá presentar el programa definitivo

Fase II.- El desarrollo y ejecución de la formación técnica se realizará en un plazo máximo de cuatro meses desde la fecha de la primera sesión formativa, que deberá realizarse durante el mes de febrero de 2016.

Fase III.- Evaluación de los planes de socialización y captación de fondos, la entidad adjudicataria dispondrá de un plazo de un mes, a computar desde la finalización de la última sesión formativa, para recibir los planes y evaluarlos.

Fase IV.- Asesoramiento personalizado. El asesoramiento se realizará en un plazo máximo de 15 meses desde la evaluación de los planes de los participantes: Dentro de este periodo se distinguen a su vez las siguientes fases:

- 80 horas en los tres meses posteriores a la evaluación de los planes.
- 10 horas a los 6 meses de la finalización de las primeras 80 horas de asesoramiento personalizado.
- 10 horas a los 6 meses del asesoramiento personalizado de la fase anterior

Durante el periodo de ejecución del contrato la entidad deberá presentar:

- Informes periódicos de seguimiento, evaluación y satisfacción de la sesiones de formación técnica.
- Informe final de ejecución y satisfacción una vez finalizada la formación técnica.
- Informe de justificación de las horas de asesoría realizadas, en cada una de las fases de asesoramiento.
- Informe final del asesoramiento en cada una de las fases.

4.3 Coordinación.

La entidad adjudicataria deberá asignar durante la ejecución del contrato un coordinador general del proyecto que estará en contacto permanente con el responsable de la FECYT y el resto de agentes implicados con el fin de informar del desarrollo del programa.

Para un óptimo desempeño de los servicios anteriormente señalados:

- Se realizarán reuniones periódicas de seguimiento y asesoramiento con el equipo responsable de FECYT.
- La empresa adjudicataria deberá coordinarse con los demás equipos profesionales que trabajen en el proyecto.

Los gastos derivados del desplazamiento, alojamiento y manutención de la empresa adjudicataria para la asistencia a reuniones de seguimiento correrán a cargo de la propia empresa. La empresa deberá entregar un informe final valorando los resultados obtenidos y propuesta de nuevas acciones.

5. DOCUMENTACIÓN PROPUESTA TÉCNICA

A efectos de valorar los criterios objetivos para la adjudicación del contrato, la propuesta técnica, que deberá incluirse en el SOBRE nº 2, al que hace referencia el **ANEXO I** del Pliego de Condiciones Jurídicas deberá contener, al menos, los siguientes apartados:

1. **Propuesta formativa.** Propuesta explicativa con detalle de objetivos, fundamento, metodología, duración, estructura, contenidos, cronograma, etc.
2. **Descripción del cuadro docente.** Curriculum vitae de cada uno de los formadores propuestos para cada bloque o sesión formativa.
3. **Plan de asesoramiento.** Propuesta de la consultoría personalizada: objetivos, metodología y consultores propuestos.

4. **Logística.** Especificar el lugar donde se realizará la actividad formativa (debe desarrollarse en Madrid capital). Descripción de las salas y los medios técnicos y descripción de los servicios de catering.
5. **Dossier informativo de la empresa.** Una relación de los principales servicios o trabajos realizados en los últimos tres años.
6. La empresa licitante podrá aportar **cualquier otra documentación** que estime conveniente para la definición y calificación de su oferta, según los criterios de