



## RESOLUCIÓN DE LA DIRECCIÓN DE ADMINISTRACIÓN Y RECURSOS HUMANOS DE LA SECRETARÍA GENERAL IBEROAMERICANA POR LA QUE SE CONVOCA A UNA LICITACIÓN PÚBLICA PARA LA CONTRATACIÓN DE UNA CONSULTORÍA TÉCNICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA FASE PREOPERATIVA DEL PROYECTO CAMPUS PLUS

La Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) es un Organismo Internacional creado en virtud del convenio de Santa Cruz de la Sierra (Bolivia) de 18 de mayo de 2004. De acuerdo con su estatuto de creación, *“es el órgano permanente de apoyo institucional, técnico y administrativo de la Conferencia Iberoamericana”*.

Atendiendo a los mandatos proferidos por los Jefes de Estado y de Gobierno en la XXIV Cumbre Iberoamericana celebrada en Veracruz (2014), la SEGIB promueve el Marco Iberoamericano de Movilidad Académica que desde 2016 se denomina “Campus Iberoamérica”, con el objetivo de impulsar la movilidad de estudiantes, investigadores y trabajadores entre los 22 países de Iberoamérica. Campus Iberoamérica incorpora los proyectos *Campus Iberoamérica.net* y *Campus Plus*.

Campus Plus es el Proyecto Iberoamericano de Educación para el Empleo, diseñado para desarrollar conocimientos y habilidades blandas de jóvenes iberoamericanos que se encuentren en la segunda mitad de una carrera en una institución acreditada en la región que cuente con programas oficiales de intercambio.

El Proyecto busca impulsar la movilidad académica para fortalecer la empleabilidad, haciendo posible que jóvenes talentosos con mérito y necesidad realicen un semestre en una universidad o instituto de formación técnica o tecnológica en cualquiera de los 22 países de Iberoamérica.

Campus Plus contempla cinco etapas, desde la etapa pre-operativa hasta la etapa de inserción laboral y seguimiento del empleo. El objetivo de esta licitación es identificar un proveedor para iniciar la implementación de la etapa pre-operativa, como se detalla en los pliegos que se adjuntan.

**El plazo para la presentación de las proposiciones finaliza el miércoles 16 de septiembre de 2020, a las 23:59h de Madrid, España**, pudiendo ser presentadas en la forma y con los contenidos que se especifican en los Pliegos adjuntos vía correo electrónico a la cuenta [licita.campusplus@segib.org](mailto:licita.campusplus@segib.org) (donde también se responderá a preguntas sobre los pliegos).

Madrid, 2 de septiembre de 2020

Fdo.:

  
Don Miguel del Val Alonso

Director de Administración y Recursos Humanos  
Secretaría General Iberoamericana



Secretaría General  
Iberoamericana

Secretaria-Geral  
Ibero-Americana

---

## **PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS**

# **PARA LA CONTRATACIÓN DE UNA CONSULTORÍA TÉCNICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA FASE PREOPERATIVA DEL PROYECTO CAMPUS PLUS**

## 1. CONTEXTO

### 1.1. La Secretaría General Iberoamericana (SEGIB)

En la Primera Cumbre de Jefes/as de Estado y de Gobierno de Iberoamérica (Guadalajara, México, 1991) se creó la Conferencia Iberoamericana, formada por los Estados de América y Europa de lengua española y portuguesa. La celebración de reuniones anuales ha permitido avanzar en la cooperación política, económica y cultural entre nuestros pueblos. Para reforzar este proceso, la XIII Cumbre (Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, 2003) decidió crear la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) como nueva organización internacional.

La SEGIB, que tiene su sede principal en Madrid, es el órgano permanente de apoyo institucional y técnico a la Conferencia Iberoamericana y de la Cumbre de Jefes/as de Estado y de Gobierno, integrada por los 22 países iberoamericanos: diecinueve en América Latina y tres en la península Ibérica, España, Portugal y Andorra.

### 1.2. Campus Iberoamérica

Atendiendo a los mandatos proferidos por los Jefes de Estado y de Gobierno en la XXIV Cumbre Iberoamericana celebrada en Veracruz (2014), la SEGIB promueve el Marco Iberoamericano de Movilidad Académica. Marco que desde 2016 se denomina “Campus Iberoamérica” con el objetivo de impulsar la movilidad de estudiantes, investigadores y trabajadores entre los 22 países de Iberoamérica.

Campus Iberoamérica incorpora los proyectos *Campus Iberoamérica.net* y *Campus Plus*. El primero es un metabuscador de becas, programas de movilidad e intercambios que facilita información sobre opciones de movilidad e intercambios existentes en universidades de Iberoamérica para pregrado, posgrado e investigación.

### 1.3. Campus Plus

*¿Qué es Campus Plus?*

Campus Plus es el Proyecto Iberoamericano de Educación para el Empleo, diseñado para desarrollar conocimientos y habilidades blandas de jóvenes iberoamericanos que se encuentren en la segunda mitad de una carrera en la región que cuente con programas oficiales de intercambio.

*¿Cuál es su objetivo?*

El Proyecto busca impulsar la movilidad académica para fortalecer la empleabilidad, haciendo posible que jóvenes talentosos con mérito y necesidad realicen un semestre en una universidad o instituto de formación técnica o tecnológica en cualquiera de los veintidós países de Iberoamérica. Campus Plus busca contribuir a cualificar la oferta de primer empleo en la región.

*¿Qué ofrece Campus Plus?*

Los beneficiarios de Campus Plus recibirán:

- Oportunidad de realizar un semestre en una universidad o centro académico en uno de los países de Iberoamérica por el mismo costo de la institución en la que se encuentran cursando sus estudios.
- Ayuda económica para manutención y vivienda, de acuerdo con el costo de vida del país de destino.
- Descuentos en tiquetes aéreos, seguros, servicios bancarios y otros.
- Acompañamiento durante la etapa académica (desde la convocatoria hasta la debida conclusión de los estudios) y la etapa de empleabilidad (incluye asesoría profesional para la inserción en el mercado laboral y seguimiento del empleo).
- Beneficios de pertenecer a una red de jóvenes solidarios y corresponsables que se apoyan y promueven entre sí.

### *¿Cómo funciona?*

Los miembros de Campus Plus, seleccionados por convocatoria abierta, tendrán acceso a las ventajas del Proyecto enunciadas en el numeral anterior. Simultáneamente, a través de un Acuerdo de Ingreso Compartido (AIC) se comprometerán a aportar un porcentaje fijo de sus ingresos futuros, durante un período de tiempo determinado. El monto de su contribución/aporte no podrá superar 1.7 veces el monto de la ayuda en dinero recibida por ellos para la realización de su movilidad.

El AIC es un producto asequible que liga el monto del aporte al ingreso futuro del estudiante. Asimismo, es flexible en plazos e importes, reduciendo el riesgo, al hacerse efectivo en el momento en el que el joven se emplea. Finalmente, este producto contribuye a la sostenibilidad del programa permitiendo que cada generación asegure las condiciones para la movیلidades de las promociones futuras.

### *¿Cómo lo hacemos?*

Para viabilizar Campus Plus, la SEGIB reúne a un conjunto de actores corresponsables entre ellos, formando una red de alianzas que generan valor para todos sus miembros. Estos agentes tendrán las siguientes responsabilidades:

- SEGIB: responsable de convocar, diseñar y facilitar el Proyecto.
- Banca multilateral, instituciones públicas, privadas y empresarios: responsables de:
  - i. incubar la iniciativa proporcionando el capital semilla para pilotear el programa en los siete países del Sistema de Integración Centroamericana SICA y España (2021-2025).
  - ii. ofrecer descuentos en bienes y servicios para los miembros del programa.
  - iii. facilitar el vínculo de los jóvenes con la empleabilidad.
- Aliados operativos: responsables de la gestión del programa.
- Estudiantes: responsables de su proyección profesional, dispuestos a contribuir al programa mediante los AIC y realizando contribuciones permanentes.

Campus Plus se implementará a través de un conjunto de vehículos jurídicos y financieros (fundaciones u otros) que buscarán garantizar los beneficios tributarios a los potenciales donantes, asegurar la gestión eficiente del Proyecto y maximizar su impacto.

La primera fase del proyecto (Fase de pilotaje, 2021-2024) se realizará en:

1. Costa Rica
2. Cuba
3. El Salvador
4. España
5. Guatemala
6. Honduras
7. Nicaragua
8. Panamá
9. República Dominicana
10. México

Durante la Fase de pilotaje, el proyecto se apoyará en aportes de entidades y empresarios que proporcionarán un capital semilla bajo la forma de una donación y/o una inversión de impacto social. Una vez demostrada su viabilidad y su sostenibilidad, se buscará escalar el proyecto apoyándose en capital financiero (Fase de escalamiento, 2025-).

#### **1.3.1. Objetivos**

1. Impulsar la movilidad académica para fortalecer la empleabilidad, haciendo posible que jóvenes talentosos, en situación de vulnerabilidad, realicen un semestre en una universidad o instituto de formación técnica o tecnológica en cualquiera de los 22 países de la región.
2. Desarrollar conocimientos y habilidades blandas para facilitar el primer empleo de los jóvenes iberoamericanos.
3. Contribuir a cualificar la oferta de primer empleo en la región.

#### **1.3.2. Etapas**

Campus Plus contempla las siguientes etapas:

1. Etapa pre-operativa
2. Etapa de captación y preselección de estudiantes interesados
3. Etapa de selección de los beneficiarios
4. Etapa de seguimiento académico de los estudiantes
5. Etapa de inserción laboral y seguimiento del empleo

##### 1.3.2.1 Etapa pre-operativa

La etapa pre-operativa comprende todas las actividades y procesos que se deben llevar a cabo para crear las condiciones que permitan poner en marcha el Proyecto.

En esta etapa se definen; i) el perfil de los estudiante en función de cuatro criterios: capacidad de empleabilidad, excelencia académica, mérito y necesidad; ii) se identifican las universidades que cuenten con programas de internacionalización; iii) se desarrolla la estrategia de difusión (no la implementación) acorde con el objetivo de empleabilidad del programa; iv) se precisan las funcionalidades de la plataforma tecnológica donde postularán los estudiantes y se realizará el seguimiento académico y laboral de los seleccionados.

Adicionalmente incluye:

- i) La identificación del vehículo más idóneo para dirigir y coordinar Campus Plus en cada país/región.
- ii) El diseño e implementación de la estrategia de movilización de recursos para el financiamiento del Proyecto.
- iii) El diseño de los mecanismos financieros, jurídicos, técnicos y tecnológicos necesarios para la puesta en marcha de las movilidades de los estudiantes.

#### 1.3.2.2 Etapa de captación y preselección

Esta etapa incluye: el diseño y la implementación de una campaña de difusión del Proyecto y sus convocatorias, una estrategia de captación de interesados y el diseño de un conjunto de mecanismos de preselección de candidatos que garanticen que los seleccionados correspondan a los perfiles que se busquen en cada lugar y convocatoria.

#### 1.3.2.3 Etapa de selección de los beneficiarios

El proceso de selección de los jóvenes deberá responder a los principios que orientan Campus Plus, es decir -talento, mérito, y necesidad- y a las orientaciones de las empresas y empresarios que garanticen el capital semilla para lanzar la iniciativa. Asimismo, deberá permitir que se compruebe el interés del estudiante en realizar una movilidad académica para fortalecer sus habilidades blandas, su nivel de responsabilidad financiera y su compromiso con un Proyecto que se funda sobre la corresponsabilidad de todos los agentes y en particular en la responsabilidad de los beneficiarios del Proyecto.

Los estudiantes que aprueben el proceso de selección pasarán a ser miembros de Campus Plus y accederán a los beneficios del Proyecto enunciados en el apartado 1.3. Después de una valoración de su posible ingreso futuro y nivel de deuda presente, suscribirán un Acuerdo de Ingreso Compartido (AIC) con el gestor operativo del Proyecto, como se explica, mas adelante, en el apartado 1.4.

#### 1.3.2.4 Etapa de seguimiento académico

El carácter incluyente del Proyecto y su envergadura regional implican una diversidad de perfiles y de contextos de procedencia de los estudiantes que demanda un

acompañamiento de los jóvenes en la etapa académica es decir desde la convocatoria y durante la selección, la preparación del viaje, la realización del intercambio (máx. 6 meses), el regreso al país donde se cursan los estudios y la debida terminación de estos.

#### 1.3.2.5 Etapa de inserción y seguimiento del empleo

Campus Plus incluye una orientación en la búsqueda del primer empleo. Una vez empleados, los jóvenes atenderán el compromiso de pago establecido en el AIC. Durante la fase de empleo se mantendrá una comunicación constante con los beneficiarios, de modo que se pueda evaluar el impacto de Campus Plus en función del desempeño profesional de sus miembros y de la capacidad y disponibilidad de los jóvenes para atender su compromiso de pago. Una vez que se rescinda el AIC los jóvenes podrán continuar realizando aportes voluntarios al Proyecto y dinamizando las relaciones entre los miembros de la comunidad Campus Plus.

En el siguiente vínculo se puede encontrar el resumen ejecutivo del Estudio de Factibilidad del Proyecto Iberoamericano para la Educación y el Empleo: Campus Plus que se realizó para cinco países (Chile, Colombia, España, México y Perú), y en el anexo a estos pliegos, una presentación general del proyecto.

[Estudio de Factibilidad Campus Plus - Resumen Ejecutivo](#)

## **2.- OBJETO DE LA CONTRATACIÓN**

El objeto de la presente licitación es la recepción de propuestas para la contratación de servicios de consultoría técnica para la implementación de la fase preoperativa de Campus Plus.

Específicamente, se busca:

- i) el diseño de una herramienta tecnológica para medir las condiciones de empleabilidad de los estudiantes y clasificarlos de manera eficiente y ordenada (big data);
- ii) definir los componentes de una estrategia de difusión idónea para asegurar el propósito de empleabilidad, y
- iii) definir el/ los vehículo(s) tecnológico(s) que asegure(n) que la oferta de empleo resultante del programa se articule a la demanda efectiva de empleo en la región.

### **2.1. Alcance del objeto**

A través de los servicios se pretende definir:

2.1.1. El/los vehículo(s) tecnológico(s) que permitan:

- 1. medir las condiciones de empleabilidad de jóvenes estudiantes que se encuentren matriculados en una universidad o centro de formación profesional

- técnico o tecnológico en Iberoamerica y que hayan terminado exitosamente la primera mitad/ ciclo de su carrera;
  - 2. actualizar esta medición en el desarrollo del programa;
  - 3. tender un puente entre los beneficiarios del programa y las oportunidades de empleo en la región.
- 2.1.2. Una estrategia para la captación de interesados en los países objeto del piloto del proyecto.

Lo anterior, teniendo en cuenta los siguientes lineamientos del diseño inicial del proyecto:

A. *Plataforma tecnológica*

- Todos las etapas del proyecto Campus Plus (captación, selección, movilidad, seguimiento académico, empleabilidad y repago) se pretenden gestionar a través de una única plataforma tecnológica.
- La plataforma deberá garantizar que la información de los beneficiarios contemple una variable cuantificable que permita medir las aptitudes de los jóvenes en función del desarrollo de sus habilidades blandas para asegurar que el proceso de selección se realice de manera transparente e incluyente.
- Busca, asimismo, que esta información pueda ser actualizada de manera permanente por los aliados gestores del proyecto, de suerte que el programa pueda contar con información estadística en tiempo real al acceso de todos los agentes del programa (empresas, jóvenes, aliados).
- La plataforma asegurará una articulación efectiva a la demanda de empleo de las empresas (articulación a los intermediarios prestadores del servicio de empleo o directamente a las empresas)
- El diseño del Proyecto requiere que esta plataforma cuente con las siguientes características técnicas básicas:
  - Contar con una tecnología que permita adaptarse a los cambios, de fácil desarrollo y adaptabilidad.
  - Tener la capacidad de comunicarse a través de una interfaz de programación de aplicaciones (API) con todos los aliados gestores del programar.
  - Contar con acceso a un formulario de registro para usuarios (*landing pages* y registro).
  - Crear una experiencia única de usuario que sea amigable y eficiente.
  - Proporcionar una tecnología que permita hacer seguimiento al usuario.
  - Tener capacidad de crear estadísticas y reportes sobre altas de usuarios y funcionamiento de la plataforma.

B. *Captación de interesados, actualización de la información y facilitación de su inserción laboral*

- El programa requiere desarrollar una estrategia de comunicación orientada a captar el talento joven que corresponda a los requerimientos del Programa, es decir, a los criterios de merito, necesidad y **empleabilidad**.

- Esta estrategia deberá identificar los medios y los agentes que contribuyan a identificar el talento joven, realizar la selección más idónea de los candidatos y facilitar su inserción al mercado laboral.
- El público objeto de esta estrategia son estudiantes universitarios que se encuentren en la segunda mitad de carrera en una universidad o centro de educación técnica, profesional y/o tecnológica, en alguno de los diez países objeto de la Fase Piloto de Campus Plus.

### 3.- PRODUCTOS A ENTREGAR

El adjudicatario producirá dos documentos en los que se desarrollarán los siguientes temas:

**3.1. Documento 1. Precisar el/ los vehículo(s) tecnológico(s) que permitan medir la empleabilidad para optimizar los procesos de selección, seguimiento y empleo de los miembros de Campus Plus.**

- 3.1.1. Identificar una herramienta tecnológica que permita medir y clasificar a los candidatos en términos de sus condiciones de empleabilidad y que se pueda actualizar permanentemente a lo largo de la permanencia de un/a beneficiario/a en el programa.
- 3.1.2. Identificar una herramienta tecnológica que asegure un puente efectivo entre los beneficiarios del programa y la demanda de primer empleo en la región.
- 3.1.3. Entregar una *landing page* de CampusPlus que cuente con estas funcionalidades.

La fecha máxima para la entrega de este producto, será el 31 de octubre de 2020.

**3.2. Documento 2. Diseñar una estrategia para la difusión del proyecto en los países objeto del piloto que incluya los siguientes componentes:**

- 3.2.1. Diseñar una estrategia de comunicación enfocada en la captación de estudiantes objeto del Proyecto. Se deberán entregar los elementos de esa estrategia: canales, costos, ratio de captación y de conversión.
- 3.2.2. Diseñar una estrategia que se apoye en las universidades y los centros de formación técnica y tecnológica, a partir de la información que la dirección del proyecto proveerá.
- 3.2.3. Entregar una(s) *landing page* para el registro de interesados, que cuente(n) con códigos de seguimiento estadístico de la campaña .

Nota: La captación de estudiantes se realizará durante el primer trimestre de 2021. En este sentido, el diseño de las campañas, la *landing page* deberá estar finalizada en diciembre de 2020. **La implementación** de la campaña de comunicación y la captación **no hacen** parte de esta licitación.

El plazo máximo para la entrega de este producto será el 30 de noviembre de 2020.

#### 4.-REQUISITOS

Solo las personas jurídicas que, acrediten técnicamente hallarse en capacidad de prestar los servicios como se indican en los apartados anteriores de este pliego serán consideradas en la evaluación.

Las propuestas presentadas deberán incluir documentación acreditativa de los siguientes requisitos:

- Tener sede en alguno de los 22 estados miembros de la conferencia Iberoamericana.
- Contar con un mínimo de **tres años de experiencia acreditada** (soportes de experiencia, mérito del licitante y CV del equipo) en servicios de consultoría en comunicación, tecnología y empleabilidad.

#### 5.- MEMORIA TÉCNICA

Los licitadores presentarán una memoria técnica que contenga los criterios y soluciones planteadas para responder a los objetivos que se plantean. La memoria técnica deberá incluir como mínimo los siguientes apartados:

- **Propuesta técnica:** metodología y herramientas que se utilizarán para la realización de la asesoría técnica.
- **Cronograma de trabajo:** definir un cronograma de trabajo detallado y especificado por etapas donde consten los entregables resultantes de la ejecución del contrato y los tiempos de entrega de estos.
- **Equipo técnico:** indicar y describir las funciones del equipo en la elaboración de la citada asesoría técnica para Campus Plus, además de acreditar su experiencia.
- **Ejemplos de trabajos anteriores:** presentar soportes de trabajos anteriores o en curso, que guarden relación con la gestión de proyectos sostenibles de financiación de la educación y/o el empleo.
- **Documentación para validar cumplimiento de requisitos:** toda la documentación necesaria para certificar que la empresa cumple con los requisitos solicitados en la sección 4 de este pliego.

## **6.- DOCUMENTACIÓN**

La documentación se presentará a la SEGIB en formato digital, según se estipula en la cláusula 8ª del Pliego de cláusulas administrativas.

Junto a dicha documentación, el licitador podrá presentar toda la información que considere relevante para la adecuada comprensión de su propuesta.

## **7.- INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

En la web actual de SEGIB, [www.segib.org](http://www.segib.org), se encuentra toda la información relativa a la institución, así como las diferentes líneas de trabajo. Todas las preguntas sobre esta licitación se deberán dirigir a la dirección [licita.campusplus@segib.org](mailto:licita.campusplus@segib.org) a través de la cual se dará la debida respuesta.

**Madrid, septiembre de 2020**



Secretaría General  
Iberoamericana

Secretaria-Geral  
Ibero-Americana

---

## **PLIEGO DE CLÁUSULAS ADMINISTRATIVAS**

# **PARA LA CONTRATACIÓN DE UNA CONSULTORÍA TÉCNICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA FASE PREOPERATIVA DEL PROYECTO CAMPUS PLUS**

## **I. ELEMENTOS DE LA LICITACIÓN Y POSTERIOR CONTRATO**

### **1. - ENTIDAD CONVOCANTE**

**1.1.-** La SEGIB es un organismo internacional creado en virtud del Convenio de Santa Cruz de la Sierra de 18 de mayo de 2004, ratificado por España en virtud de Instrumento de ratificación publicado en el Boletín Oficial del Estado (BOE) número 226, de 21 de septiembre de 2005. La SEGIB tiene su sede en España, Paseo de Recoletos nº 8 de Madrid (28001), en virtud del Acuerdo de Sede entre el Reino de España y la SEGIB, hecho en Madrid el 30 de septiembre de 2005, publicado en el Boletín Oficial del Estado (BOE) número 243, de 11 de octubre de 2005 y corrección de errores B.O.E. núm. 286, de 26 de septiembre de 2005.

**1.2.-** La licitación que se convoca se regirá:

- a) En primer lugar, por las disposiciones de este pliego de cláusulas administrativas y las del pliego de prescripciones técnicas.
- b) En segundo lugar, por los principios generales del derecho (internacional) aplicables a la contratación que serán interpretados por las partes con sujeción a los criterios de buena fe y justo equilibrio de las contraprestaciones que regirán la interpretación de los pliegos de esta licitación.

### **2.- OBJETO**

Tal y como se explica de forma detallada en el pliego de prescripciones técnicas, el objeto de la presente licitación es la recepción de propuestas para la contratación de servicios de consultoría técnica para la implementación de la fase preoperativa de Campus Plus.

### **3.-IMPORTE MÁXIMO DE LAS PROPOSICIONES ECONÓMICAS**

Cada licitador presentará libremente la propuesta económica que considere más adecuada, siempre por debajo o igual al citado presupuesto máximo.

El presupuesto máximo para los servicios detallados en el pliego de prescripciones técnicas es de **TREINTA Y CUATRO MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y NUEVE EUROS (34.299,00€), impuestos y gastos incluidos.**

Se entenderá que la oferta presentada por el licitador comprende todos los gastos en los que puede incurrir el adjudicatario para la prestación de los servicios, así como todos los impuestos, tasas, gravámenes o similares que recaigan sobre las actuaciones a realizar por el adjudicatario, incluyendo el IVA.

### **4.- REVISIÓN DE PRECIOS**

Al contrato derivado de la presente licitación no le es de aplicación el régimen de revisión de precios, por lo que el importe ofertado por los interesados y el de adjudicación será considerado precio cerrado.

## 5.- PLAZOS

El plazo de prestación de los servicios por parte del adjudicatario comenzará el día siguiente al de la formalización del contrato. **El plazo máximo para la realización de las actividades descritas y entrega de productos es el 15 de diciembre de 2020.**

A continuación, se incluye un cronograma relacionado con la licitación con el fin de estimar fecha de adjudicación.

- Pliegos publicados el **2 de septiembre 2020.**
- Fin del plazo de presentación de propuestas el **16 de septiembre de 2020.**
- Evaluación de propuesta recibidas entre el **17 y 22 de septiembre de 2020.**
- Adjudicación y contratación, entre el **23 y el 28 de septiembre de 2020.**

Una vez se realice la adjudicación se hará una reunión con el fin de definir el calendario definitivo de trabajo. La presentación de proposiciones implicará la aceptación y compromiso de cumplimiento de este plan de trabajo.

En caso necesario y justificado este calendario podrá ser modificado y/o ampliado por la SEGIB.

## II. PROCEDIMIENTO DE LICITACIÓN Y ADJUDICACIÓN

### 6.- MODALIDAD

La forma de adjudicación del contrato que se aplicará a este pliego será la de licitación pública mediante anuncio publicado en la página web de la SEGIB, de acuerdo al régimen de procedimiento de contratación vigente en la SEGIB, pudiendo presentar proposiciones todas aquellas personas jurídicas que lo deseen, en los términos previstos en la resolución de convocatoria, en este pliego de cláusulas administrativas y en el de prescripciones técnicas.

### 7.- DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

7.1.- Para participar en la licitación, el licitador deberá presentar la documentación prevista en los pliegos, dentro del plazo establecido en la resolución de convocatoria de la licitación y en la forma que se señala en el apartado 8º de este pliego.

Se presentarán en formato digital en tres correos electrónicos independientes (con el asunto: Sobre A, B y C), con la documentación que se especifica para cada uno en esta cláusula 7ª, indicando en el cuerpo de cada correo, el nombre y apellidos de quien firme la proposición y el carácter con el que lo hace en representación de la entidad, de forma legible; así como los datos de la persona jurídica. Asimismo, se especificará el objeto de la licitación. También se incluirá **el nombre, correo electrónico o número de teléfono de contacto de la persona responsable de la propuesta presentada.**

7.2.- Una vez presentada la citada documentación, ésta no podrá ser retirada o modificada bajo ningún pretexto. En el cuerpo de cada correo electrónico se hará constar su contenido ordenado numéricamente.

7.3.- Cada licitador no podrá presentar más de una proposición al amparo de esta licitación. Tampoco podrá suscribir ninguna propuesta en unión temporal de empresas. El incumplimiento de estas limitaciones dará lugar a la no admisión de todas las proposiciones por él suscritas.

7.4.- Para información sobre los estados miembros de la SEGIB y sobre esta misma puede consultarse la página web [www.segib.org](http://www.segib.org).

## **7.5.- DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR Y FORMATO**

### **7.5.1.- SOBRE A.- PROPOSICIÓN ECONÓMICA:**

En este correo electrónico, el licitador deberá presentar la oferta económica en el modelo que se adjunta como ANEXO I a este pliego de cláusulas administrativas.

El importe ofertado no podrá ser en ningún caso superior a la cuantía establecida para ello en el punto 3º de este pliego.

Se debe incluir como adjunto, un presupuesto en el que se detalle el desglose del importe que se estime oportuno para la realización de los trabajos, describiendo los productos que se deben entregar, de acuerdo con lo establecido en el pliego de prescripciones técnicas, incluyendo los impuestos que procedan.

### **7.5.2.- SOBRE B.- DOCUMENTACIÓN ADMINISTRATIVA:**

Este correo electrónico contendrá la siguiente documentación respecto a los requisitos que se indican:

#### **1.- *Personalidad y capacidad de la Persona Jurídica***

La persona jurídica ofertante presentará fotocopia de la escritura de constitución y de modificación, en su caso, debidamente inscrita en el Registro Mercantil, cuando este registro existiese y la inscripción fuera exigible conforme a la legislación mercantil que le sea aplicable. Si no lo fuera, la acreditación de la capacidad se realizará mediante fotocopia de la escritura o documento de constitución, de modificación, estatutos o acta fundacional, inscritos en el correspondiente registro oficial, si la inscripción fuese preceptiva; si no lo fuere se presentará una declaración jurada expresiva de que dicha inscripción no es obligatoria.

#### **2.- *Representación de los licitadores***

Se aportará fotocopia del documento fehaciente que acredite que el firmante de la proposición económica tiene poder bastante para comparecer ante la SEGIB y contratar con ella en nombre y representación de la persona jurídica de que se trate. Este poder habrá de estar inscrito en el Registro Mercantil cuando proceda con arreglo a la legislación de aplicación del lugar de domicilio social del licitador.

#### **3.- *Declaración responsable de no estar incursos en prohibición de contratar***

Los licitadores deberán presentar declaración, haciendo constar que no están incapacitados por resolución administrativa o decisión judicial para contratar con la Administración Pública de su país de domicilio, ni con Organismos Internacionales.

La SEGIB podrá comprobar en cualquier momento, la veracidad y exactitud de esta declaración, estimándose su falsedad como causa de rescisión de la adjudicación.

#### **4.- Certificación acreditativa de las obligaciones de Seguridad Social**

Todos los licitadores deberán aportar e incluir en el sobre B una declaración responsable de hallarse al corriente en el pago de las cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social o régimen público de previsión de su país de domicilio, con respecto al personal laboral que, en su caso, trabaje a su servicio.

El licitador propuesto como adjudicatario deberá aportar, salvo que ya lo hubiese presentado en el sobre B de documentación administrativa, en el plazo máximo de cinco (5) días hábiles, contados a partir de la recepción de la oportuna notificación de Adjudicatario Provisional de la SEGIB, una certificación expedida por el órgano competente de su país, que acredite hallarse al corriente del cumplimiento de las obligaciones con la Seguridad Social o régimen público de previsión, impuestas por las disposiciones vigentes en su país de domicilio.

#### **5.- Certificación acreditativa de estar al corriente de las obligaciones tributarias**

Todos los licitadores deberán aportar e incluir en el sobre B una declaración responsable de estar al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias con la Administración Pública Fiscal de su país de domicilio.

El propuesto como adjudicatario deberá presentar en el plazo máximo de cinco (5) días hábiles, contados a partir de la recepción de la oportuna notificación de Adjudicatario Provisional de la SEGIB, las certificaciones que acrediten hallarse al corriente del cumplimiento de las citadas obligaciones (alta en el impuesto y al corriente de las obligaciones tributarias).

#### **6.- Jurisdicción competente**

Los licitadores deberán incluir en este sobre declaración de sometimiento, en cuanto a las posibles discrepancias en la ejecución del contrato, al régimen establecido para ello en este Pliego.

#### **7.- Aceptación de las condiciones del Pliego**

Por último, los licitadores deberán incluir una declaración de la aceptación y compromiso de cumplimiento de las cláusulas que contienen tanto el pliego de prescripciones técnicas, como este de cláusulas administrativas.

#### **7.5.3.- SOBRE C.- PROPUESTA TÉCNICA:**

En este correo electrónico se incluirá la memoria técnica como se indica en el pliego de prescripciones técnicas.

También se incluirán todos aquellos documentos que el licitador considere oportunos para acreditar su experiencia, recursos, y certificar que cumple con los requisitos solicitados en el pliego de prescripciones técnicas.

**No se podrá incluir en este correo ninguna información referente a la propuesta económica, puesto que ello sería causa de descalificación de la oferta.**

## 8.- PLAZO Y FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN

### 8.1.-Plazo

El plazo máximo para el envío de la documentación es el que se indica en la Resolución de convocatoria.

### 8.2.- Presentación de la documentación

La documentación podrá presentarse:

a) Los sobres "A", "B" y "C" se presentarán mediante correo electrónico a la siguiente dirección: [licita.campusplus@segib.org](mailto:licita.campusplus@segib.org). Se remitirán tres correos electrónicos, cuyos "Asuntos" serán "SOBRE A", "SOBRE B" y "SOBRE C", y el nombre del licitante respectivamente, para evitar saturación en el envío y la recepción de los correos electrónicos, así como por la propia tranquilidad de los licitadores, el contenido de cada "sobre" deberá ser remitido en formato PDF comprimido (Zip/rar).

c) El correo "sobre A" de proposiciones económicas, deberá ser presentado en formato **PDF protegido con contraseña**, para que el mismo no se pueda abrir hasta el momento en que procede efectuar dicho trámite de acuerdo a la normativa de la SEGIB.

La SEGIB solicitará la contraseña del archivo cuando se llegue a esta fase de la evaluación. **Si el documento es enviado, sin contraseña, o esta se proporcionase sin ser solicitada por la SEGIB, o a una persona distinta a la que se solicite en nombre de la SEGIB, la propuesta completa será descalificada del concurso.** La solicitud de la contraseña será efectuada por correo electrónico por una persona del Departamento de Administración y Recursos Humanos de la SEGIB que, acreditará dicha condición en el correo de solicitud.

La SEGIB garantiza la total confidencialidad de los datos contenidos en los documentos enviados hasta la apertura del proceso de valoración y adjudicación.

Sin perjuicio de lo anterior, todo licitador acepta, por el hecho de presentación de proposición, que la SEGIB pueda dar los datos de la persona jurídica, si así lo decidiese, en la información que deba dar o proporcionar sobre las entidades que se han presentado a la licitación y la resolución de la misma.

La SEGIB podrá requerir, para su cotejo, la exhibición de los documentos originales que considere necesarios.

## 9.- ADJUDICACIÓN

### 9.1.- Subsanación

Si la SEGIB observase defectos materiales en la documentación presentada podrá conceder un plazo no superior a tres (3) días para que el licitador subsane el error. No serán subsanables los defectos que afecten a la documentación a incluir en el correo "sobre A".

### 9.2.- La selección del adjudicatario

Solo las propuestas que cumplan con los requisitos solicitados en el pliego de prescripciones técnicas estarán sujetas a la evaluación técnica como se indica a continuación.

La selección del adjudicatario del presente concurso se realizará por la SEGIB, quien efectuará la valoración cualitativa y cuantitativa de las ofertas presentadas, siendo propuesto como adjudicatario quien obtenga mejor puntuación acumulada final (suma de la puntuación/valoración técnica y económica).

Las ofertas que en el proceso de puntuación de la propuesta técnica no alcancen, al menos, una valoración mínima equivalente al cincuenta por ciento de la asignada a esta parte, serán consideradas como no aptas y no continuarán el proceso.

### 9.3.-Valoración

La propuesta técnica y económica se evaluará sobre un total de 100 puntos, de los cuales, un máximo de 70 puntos se le dará a la propuesta técnica y un máximo de 30 puntos se le dará a la propuesta económica.

#### A) Valoración Técnica:

Las áreas que se evaluarán en estas propuestas son:

Crterios	Descripción	Puntaje
Calidad y pertinencia de la propuesta	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Detalla los puntos comprendidos en cada uno de los dos productos descritos en el pliego de prescripciones técnicas. Cada producto se evaluará de manera independiente (12 puntos por producto, para un total de 24 puntos).</li> <li>● Presenta un cronograma detallado y un plan de trabajo claro (11 puntos).</li> </ul>	35
Experiencia	Prestación de servicios afines: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Experiencia en la prestación de servicios de desarrollo tecnológico (10 puntos).</li> <li>● Experiencia en la prestación de servicios de campañas de comunicación y marketing digital (10 puntos).</li> <li>● Experiencia de la empresa en la prestación de servicios de talento humano (reclutamiento, recursos humanos o <i>coaching</i> profesional), especialmente talento joven (8 puntos).</li> </ul> Equipo técnico: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Experiencia del equipo técnico en desarrollo web, marketing, comunicación, publicidad, diseño y áreas afines (3,5 puntos).</li> <li>● Experiencia del equipo técnico en recursos humanos, psicología, administración de empresas y áreas afines (3,5 puntos).</li> </ul>	35
<b>Puntaje total</b>		<b>70</b>

Durante el proceso de evaluación, la SEGIB puede contactar a los oferentes solicitando aclaración en sus propuestas. Esta solicitud se hará por escrito y en ningún momento se aceptará algún cambio en el contenido de la propuesta.

Solo aquellas propuestas que en la valoración técnica obtengan como mínimo 35 puntos, superarán la fase de valoración técnica y serán tenidas en cuenta para la fase de valoración económica y final.

#### **B) Valoración económica y final:**

Una vez efectuada la valoración técnica, se procederá a la valoración económica de las propuestas que hayan obtenido el puntaje mínimo indicado en el apartado anterior. Se aplicará la siguiente fórmula para determinar el puntaje final:

<p style="text-align: center;"><b><u>Calificación de la propuesta técnica (PT):</u></b> Calificación PT = (Puntaje total obtenido por la oferta/70)x100</p> <p style="text-align: center;"><b><u>Calificación de la propuesta económica (PE):</u></b> Calificación PE = (Oferta técnicamente aceptable con el menor precio/Precio de la oferta revisada) x100</p> <p style="text-align: center;"><b><u>Puntaje Combinado Total:</u></b> ((Calificación PT) x (Peso de la PT 70%)) + ((Calificación de la PE) x (Peso de la PE 30%))</p>
---

La oferta que obtenga el puntaje combinado total más alto será la seleccionada para la adjudicación de esta licitación.

En la evaluación se considerarán como ofertas temerarias, y serán descalificadas, todas aquellas propuestas económicas que presenten un monto que sea por lo menos un 25% inferior al promedio de todas las ofertas recibidas.

#### **10.- MODIFICACIÓN DE LA PERSONALIDAD JURÍDICA DEL LICITADOR**

Si durante la tramitación del procedimiento y antes de la adjudicación definitiva se produce la extinción de la personalidad jurídica del licitador por fusión, escisión o por la transmisión de su patrimonio empresarial, podrá suceder en su posición en el procedimiento la sociedad absorbente, la resultante de la fusión, la beneficiaria de la escisión o la adquirente del patrimonio, siempre que reúna, a juicio de la SEGIB, las condiciones de capacidad y ausencia de prohibiciones de contratar y acredite la solvencia en las condiciones exigidas para poder participar en el procedimiento de adjudicación.

#### **11. - CAPACIDAD PARA LICITAR**

Esta convocatoria está abierta a personas jurídicas de los 22 países iberoamericanos. Solo podrán presentar ofertas las personas jurídicas que tengan su sede y oficina el alguno de esos países: Andorra, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, España, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, R. Dominicana, Uruguay, Venezuela.

### **III. ADJUDICACIÓN Y FORMALIZACIÓN**

#### **12.- ADJUDICACIÓN**

12.1.- La adjudicación se efectuará por la SEGIB. Una vez la SEGIB acuerde la adjudicación provisional, se procederá a efectuar, la correspondiente notificación al adjudicatario de la

misma, que tendrá la condición de adjudicatario provisional hasta la aportación de la documentación a que se refiere el párrafo siguiente y la formalización de la adjudicación.

12.2.- Una vez efectuada la notificación de la adjudicación provisional, la persona jurídica adjudicataria provisional, dentro del plazo que al efecto se establezca, deberá aportar, con carácter previo a la adquisición de la condición de adjudicatario definitivo y la formalización de la adjudicación, los documentos originales que le sean requeridos para cotejo o los previstos en este pliego.

### **13.- FORMALIZACIÓN**

13.1.- La formalización de la adjudicación, se realizará mediante la firma de un contrato, que se efectuará en un plazo no superior a quince (15) días hábiles contados a partir del día siguiente al de la entrega por el adjudicatario provisional de la totalidad de la documentación requerida, este período será prorrogable por la SEGIB cuando concurren circunstancias para ello. El documento en que se formalice el contrato será, en todo caso, de carácter privado.

13.2.- A petición del adjudicatario se podrá elevar el contrato a escritura pública, siendo a su costa los gastos del otorgamiento. En este caso, el adjudicatario viene obligado a la entrega de una copia autorizada a la SEGIB.

13.3.- Por acuerdo entre las partes, la firma del contrato podrá ser sustituida por un acta o cruce de cartas de aceptación de la realización de los trabajos objeto de licitación en los términos establecidos en los pliegos y la oferta aceptada.

### **14.- EFECTOS DE LA FALTA DE FORMALIZACIÓN**

14.1.- Cuando por causas imputables al adjudicatario no pudiera formalizarse la adjudicación en la forma prevista en la cláusula anterior y en el plazo de 15 días señalado en la misma, prorrogable por la SEGIB por otros quince si estuviese acreditado que concurren circunstancias extraordinarias, la SEGIB podrá acordar la resolución de la adjudicación provisional efectuada, previa audiencia del interesado, cuando se formule oposición por aquel. Resuelta la adjudicación, la SEGIB podrá reclamar la indemnización de los daños y perjuicios ocasionados por la falta de formalización.

14.2.- En estos supuestos la SEGIB podrá optar entre adjudicar el contrato al licitador o licitadores siguientes, por orden de calificación de sus ofertas o convocar nueva licitación.

## **IV. RELACIONES GENERALES ENTRE LA SEGIB Y EL ADJUDICATARIO**

### **15.- EJECUCIÓN**

Los servicios se prestarán en los términos previstos en el pliego de prescripciones técnicas y, en lo que sea aplicable, en este pliego de cláusulas administrativas y en los términos aceptados de la proposición presentada.

El licitador que resulte adjudicatario de este contrato acepta expresamente que la propiedad intelectual de los distintos materiales y de todos sus contenidos corresponde a la SEGIB, que hará el uso que considere necesario, entendiéndose otorgada, por el mero hecho de la adjudicación del trabajo, la cesión irrevocable de todos los derechos sobre los

mismos, incluida su reproducción, edición, comunicación pública, distribución y transformación a todos los efectos.

## 16.- CESIÓN Y SUBCONTRATACIÓN

Los derechos y obligaciones dimanantes, una vez efectuada la adjudicación definitiva, no podrán ser objeto de cesión ni subcontratación a un tercero.

## 17- PAGO DEL PRECIO

El importe por el que se haya adjudicado y que no puede ser superior a lo que se hace referencia en la cláusula 3ª del presente pliego, será abonado a la entrega de los productos detallados en el pliego de prescripciones técnicas y una vez dichos productos hayan sido aceptados como satisfactorios por la SEGIB.

Una vez los productos hayan sido aceptados por la SEGIB, el adjudicatario emitirá las facturas correspondientes de acuerdo con el cronograma que se describe a continuación.

Los pagos se realizarán previa presentación de las correspondientes facturas a nombre de la Secretaría General Iberoamericana, (CIF núm. N9211002B), con inclusión en la misma de los impuestos que procedan, de la forma que se detalla a continuación:

Entrega	Monto a pagar en Euros
Entrega y aprobación del plan de trabajo. (Se espera que sea dos semanas después de la firma del contrato).	20%
<b>Documento1.</b> Precisar el/ los vehículo(s) tecnológico(s) que permita medir la empleabilidad para optimizar los proceso de selección, seguimiento y empleo de los miembros de Campus Plus. (Plazo máximo de entrega, 31 de octubre de 2020).	40%
<b>Documento 2.</b> Diseñar una estrategia para la difusión del proyecto en los países objeto del piloto. (Plazo máximo de entrega 30 de noviembre de 2020).	40%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

La cuenta corriente de abono deberá estar abierta a nombre del adjudicatario.

## 18.- OBLIGACIONES DEL ADJUDICATARIO

18.1.- El adjudicatario estará obligado a:

a) Designar una persona responsable de la coordinación de la prestación del servicio, que será el interlocutor habitual con la SEGIB, en todos los temas relacionados con dicha prestación del servicio.

b) Prestar los servicios de conformidad con los pliegos reguladores de la licitación.

c) Cumplir cuantas disposiciones en materia Laboral, de Seguridad Social, Prevención de Riesgos Laborales y de Seguridad y Salud u otras que sean de aplicación para la realización de su actividad, en especial la normativa local que le sea de aplicación (licencias, tasas, etc...)

18.2.- El adjudicatario deberá de observar lo dispuesto en cualquier otra disposición de carácter sectorial que pueda afectar a la realización por él de los trabajos objeto del contrato y a su ejecución.

A estos efectos, los trabajadores del licitador adjudicatario, las personas por él contratadas, no adquirirán vínculo laboral con la SEGIB, y ésta no asumirá responsabilidad alguna respecto de las obligaciones existentes entre el adjudicatario y sus empleados, aun cuando las medidas que en su caso adopten sean consecuencia directa o indirecta del cumplimiento, incumplimiento, interpretación o resolución del contrato.

## **V. EXTINCIÓN Y LIQUIDACIÓN**

### **19. - RESOLUCIÓN**

19.1.- Serán causas de resolución de la adjudicación:

- a. La demora notoria en el cumplimiento de los plazos establecidos.
- b. El incumplimiento acreditado de la obligación de guardar sigilo respecto a los datos o antecedentes que, no siendo públicos o notorios, estén relacionados con el objeto del contrato, de los que tenga conocimiento con ocasión del mismo.
- c. La notoria falta de calidad de los servicios prestados.
- d. El incumplimiento de las obligaciones que le vengán impuestas por las disposiciones legales de cualquier tipo aplicables a los trabajos a realizar.

19.2.- La resolución del contrato se adoptará por SEGIB, previa audiencia escrita del adjudicatario.

## **VI. JURISDICCIÓN**

### **20.- JURISDICCIÓN Y RECURSOS**

20.1.- La contratación de los trabajos objeto del presente pliego es con la SEGIB, en su condición de Organismo Internacional con sede en España, por consiguiente, cuantas incidencias se deriven de la realización de los trabajos y de la interpretación de las disposiciones de los pliegos, serán resueltos en primer término por la SEGIB, cuyos acuerdos podrán ser, en caso de disconformidad, expuestos de contrario ante la misma, en el plazo de quince (15) días hábiles contados desde el día siguiente al de notificación de la decisión acordada por SEGIB.

20.2.- De continuar la discrepancia sobre la interpretación o ejecución del contrato, la misma será resuelta por la vía de arbitraje, a pedido de la parte más diligente.

20.3.- El nombramiento de árbitro se efectuará de común acuerdo por las partes y su decisión será ejecutiva para las partes. Si no se alcanzase acuerdo sobre el nombramiento de árbitro, las partes aceptan que la controversia se resolverá definitivamente mediante

arbitraje administrativo por la Corte Española de Arbitraje de acuerdo con su Reglamento y Estatuto a la que se encomienda la administración del arbitraje y el nombramiento del árbitro o de los árbitros.

**Madrid, septiembre de 2020**

ANEXO I

MODELO DE PROPOSICIÓN ECONÓMICA

D./Dña. \_\_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_\_, provincia de \_\_\_\_\_, Calle/Plaza \_\_\_\_\_, número \_\_\_\_\_, con DNI o nº de pasaporte \_\_\_\_\_ en nombre <sup>(1)</sup> \_\_\_\_\_, con C.I.F. o nº de identificación fiscal \_\_\_\_\_ y domicilio fiscal en \_\_\_\_\_, Calle/Plaza \_\_\_\_\_, enterado de la invitación cursada por la SEGIB el día \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, y de las condiciones y requisitos que se exigen para la adjudicación del servicio de \_\_\_\_\_, se compromete, en nombre <sup>(2)</sup> \_\_\_\_\_, a tomar a su cargo la ejecución del mismo, con estricta sujeción a los expresados requisitos y condiciones, por las siguientes cantidades para apartado:

- 1.- Costo del servicio ( \_\_\_\_\_ €) <sup>(3)</sup>.
- 2.- IVA ( \_\_\_\_\_ €)
- 3.- Costo Total ( \_\_\_\_\_ €)

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_, de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

*(Fecha y firma del proponente)*

---

<sup>1</sup> De la empresa que representa.

<sup>2</sup> De la empresa que representa.

<sup>3</sup> Expresar claramente, escrita en letra y número la cantidad de euros por la que se compromete el proponente a la ejecución del contrato excluyendo impuestos. Adjuntar un desglose del monto como se solicita en el apartado 7.5.1 del pliego de cláusulas administrativas.



Secretaría General  
Iberoamericana

Secretaria-Geral  
Ibero-Americana

---

## **ANEXO**

# **PRESENTACIÓN GENERAL DEL PROYECTO CAMPUS PLUS**

---



**CAMPUS  
PLUS**



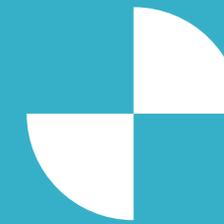
Secretaría General  
Iberoamericana

Secretaria-Geral  
Ibero-Americana

**PROYECTO  
IBEROAMERICANO  
DE EDUCACIÓN  
PARA EL EMPLEO**



# LA SECRETARÍA GENERAL IBEROAMERICANA



Secretaría General  
Iberoamericana

Secretaria-Geral  
Ibero-Americana

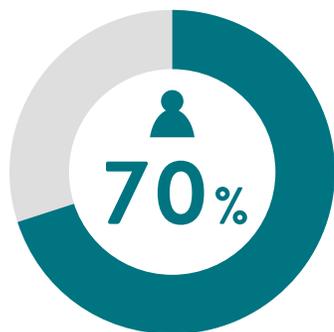
- Es un **organismo internacional** con sede en Madrid, compuesto por los 22 países que conforman la comunidad iberoamericana.
- Hacen parte de su misión, los objetivos de desarrollo sostenible y **la cooperación en los ámbitos del conocimiento, la cohesión social y la cultura.**
- La **SEGIB** mantiene una **interlocución constante al más alto nivel** con los jefes de Estado y de gobierno, ministerios, universidades, gremios, empresarios y líderes en todos los sectores de la sociedad.
- Cada dos años organiza la **Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno**, cuya edición XXVII se celebrará en noviembre de 2020 bajo el lema “Innovación para el desarrollo sostenible: horizonte 2030”.
- La Secretaria General Iberoamericana, Rebeca Grynspan es miembro de la **Comisión Mundial del Futuro de Trabajo** de la Organización Internacional del Trabajo.

# IBEROAMÉRICA: LA EDUCACIÓN Y EL EMPLEO EN CIFRAS

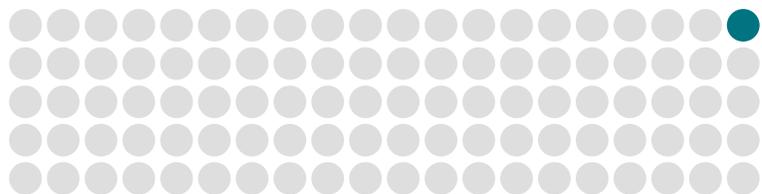
**163**  
MILLONES DE  
JÓVENES  
ENTRE  
15 Y 29 AÑOS



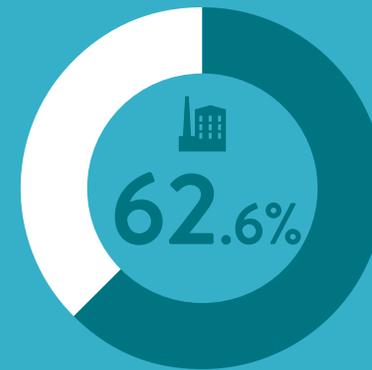
**Aumento** en el número de jóvenes matriculados en universidades en últimos 15 años.



Son **primera generación** de su familia en asistir a la universidad.



**1%** de los estudiantes de la región ha realizado estudios universitarios en el extranjero, frente a 7.5% de los jóvenes de Asia.



Jóvenes latinoamericanos se encuentran en situación de **informalidad**.



Empresas formales en América Latina **no** encuentran la **fuerza laboral con las competencias que necesita**.



Empresas **contratan personal cualificado en el extranjero** para suplir la escasez de competencias.

# CAMPUS PLUS

## ¿CUÁL ES EL OBJETIVO?

- **IMPULSAR** la movilidad académica para fortalecer la empleabilidad, haciendo posible que jóvenes talentosos en situación de vulnerabilidad, realicen un semestre en una universidad o instituto de formación técnica o tecnológica en cualquiera de los 22 países de Iberoamérica.
- **DESARROLLAR** conocimientos y habilidades blandas para facilitar el primer empleo de los jóvenes.
- **CONTRIBUIR** a cualificar la oferta de primer empleo en la región.
- **APROXIMAR** la oferta de empleo a las demandas del mercado laboral.

# ¿CÓMO LO HACEMOS?

**ALIADO OPERATIVO**  
Responsable de la gestión del programa.

**bewanted**



Secretaría General Iberoamericana

Secretaria-Geral Ibero-Americana

**Responsable** de convocar, diseñar y facilitar el programa.



**RED DE ALIANZAS**  
QUE GENERA VALOR PARA TODOS

## EMPRESAS Y EMPRESARIOS

**Responsables** de incubar la iniciativa proporcionando el capital semilla.

**Responsables** de ofrecer condiciones favorables para garantizar la viabilidad del programa y generar ventajas para los jóvenes.

**Responsables** del vínculo con la empleabilidad.



## ESTUDIANTES

**Responsables** de su proyección profesional, dispuestos a contribuir al programa mediante el concepto de ingreso compartido y realizando contribuciones permanentes.

**LA CO-RESPONSABILIDAD ES LA PIEDRA ANGULAR DE CAMPUS PLUS**

# ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

- Jóvenes Iberoamericanos que acrediten **talento, mérito y necesidad**.
- Estudiantes que se encuentren en la 2da mitad de una **carrera universitaria, técnica o tecnológica**.
- Inscritos en universidades **acreditadas** de la región y con programas de intercambios oficiales o pasantías.

## LOS JÓVENES RECIBEN:

- **Oportunidad** de realizar un semestre en una universidad o centro académico en uno de los países de Iberoamérica por el mismo costo de la institución en la que se encuentran cursando sus estudios.
- **Ayuda económica** para manutención y vivienda de acuerdo con el costo de vida del país de destino.
- **Descuentos** en tiquetes aéreos, seguros, servicios bancarios y otros beneficios.
- **Acompañamiento** durante todo el proceso del programa:
  - **Etapa académica:** convocatoria, selección, movilidad en el exterior, retorno y conclusión de los estudios.
  - **Etapa de empleabilidad:** asesoría, inserción y seguimiento del primer empleo, ligado a los resultados de su posición en el mapa de empleabilidad.
- **Beneficios** de ser parte de una **red de jóvenes solidarios y corresponsables** que se apoyan y promueven entre sí.

# ¿CÓMO FUNCIONA CAMPUS PLUS?

No es un sistema de becas.

No es un crédito que devenga intereses.

No es un premio a los mejores estudiantes.

## ES UNA COMUNIDAD DE TALENTO

Los miembros de **CAMPUS PLUS**, seleccionados a partir de una convocatoria abierta, se comprometen mediante un **ACUERDO DE INGRESO COMPARTIDO** a pagar un porcentaje fijo de su ingreso futuro (inferior al 20%) por un tiempo determinado (aprox. 46 meses) y hasta 1.7 veces el monto de la ayuda recibida.



Secretaría General  
Iberoamericana  
Secretaria-Geral  
Ibero-Americana

## EL ACUERDO DE INGRESO COMPARTIDO (AIC)

- ES ASEQUIBLE.
- REDUCE EL RIESGO porque solo es efectivo a partir del momento en que el joven se emplea.
- GARANTIZA LA SOSTENIBILIDAD del programa porque cada promoción crea las condiciones para las subsiguientes.



**CAMPUS  
PLUS**



# ¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS PARA LOS PAÍSES Y LA REGIÓN?

## EDUCACIÓN DE CALIDAD

- Proyecta las instituciones de educación superior de Iberoamérica.
- Fortalece los procesos de internacionalización de las instituciones educativas iberoamericanas.

## ACCESO A TALENTO CUALIFICADO

Reduce los costos de captación de mano de obra calificada.

## DESARROLLO

- Forma profesionales autónomos que se desenvuelven en ambientes multiculturales y que se adaptan a un contexto cada vez más global y cambiante.
- Tiende un puente entre la universidad y el sector real, disminuyendo las brechas entre formación y competencias.
- Aumenta la productividad.

**CAMPUS PLUS ES UN MECANISMO EFICAZ PARA LA INCLUSIÓN SOCIAL**



Secretaría General  
Iberoamericana  
Secretaria-Geral  
Ibero-Americana

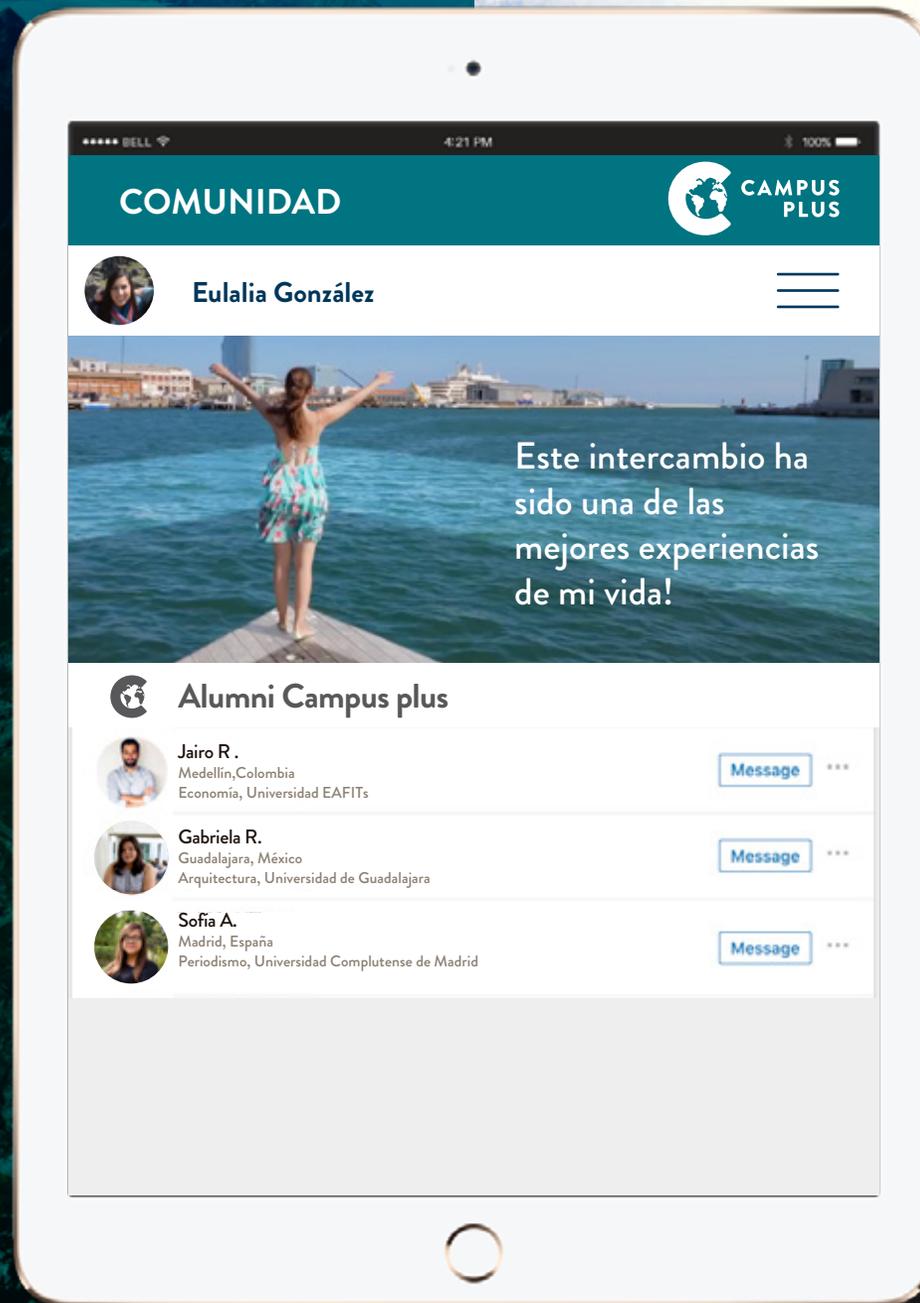


## INCLUSIÓN

- Apuesta por el conocimiento y el talento
- Contribuye en la formación de sociedades más abiertas y democráticas.
- Impulsa la confianza ciudadana, el arraigo y el sentido de comunidad.

# CAMPUS PLUS

ES UN POTENTE  
ACELERADOR PERSONAL  
Y PROFESIONAL PORQUE  
CONECTA EL TALENTO DE  
IBEROAMÉRICA



# CAMPUS PLUS ALUMNI



*Este intercambio ha sido una de las mejores experiencias de mi vida...*

*...En el Banco tres personas que pasaron por Campus y están en puestos claves, me han acogido y orientado.*

## Flor Andia

Universidad Antonio Ruiz Montoya, Perú

Hace tres años un primo se fue a vivir a Chile. Siempre quise ir a visitarlo, pero no tenía los medios para hacerlo. Mientras cursaba mi último año en la Universidad Antonio Ruiz Montoya, un amigo me contó que Campus Plus tenía una convocatoria abierta a estudiantes de derecho y otras carreras. Pasé todas las etapas del proceso de selección y fui elegido para hacer un intercambio en la Universidad Alberto Hurtado de Santiago que tenía convenio con mi universidad. Este intercambio ha sido una de las mejores experiencias de mi vida, hice amigos muy rápido y con ellos viajé a ciudades como Valparaíso y Viña del Mar. Tenía miedo de salir del Perú por primera vez, pero desde el inicio la gente de Campus Plus me acompañó en esta experiencia. Además, se me asignó como mentor empresarial a Gustavo del BBVA. Con su ayuda descubrí las oportunidades del sector financiero. Después de graduarme de la universidad, encontré un trabajo en el área jurídica de Pichincha en Lima. En el Banco tres personas que pasaron por Campus y están en puestos claves, me han acogido y orientado. Un gran suerte contar con ellos y su experiencia para moverme en este entorno que es nuevo para mí.



*Nunca había salido de Bolivia por no tener los recursos para hacerlo y quise postularme.*

*...cuando termine con mi compromiso AIC, pienso seguir realizando donaciones al programa para que otros estudiantes bolivianos tengan la misma oportunidad que tuve yo.*

## Juan Carlos Mamani

Universidad Central de Bolivia, Cochabamba

Estaba en el tercer año de licenciatura en administración turística y hotelera, cuando me enteré por Facebook que Campus Plus invitaba a estudiantes iberoamericanos con talento y necesidad a realizar un semestre de intercambio en alguno de los países de esa región. Nunca había salido de Bolivia por no tener los recursos para hacerlo y quise postularme.

Escogí México como destino para hacer mi intercambio, no solo porque siempre quise ir a ese país, sino también porque mi universidad tenía convenio con la Universidad de Anáhuac que cuenta con una de las mejores escuelas de hostelería y turismo de América Latina.

Al llegar a México, Campus Plus me asignó un mentor empresarial del área de recursos humanos del Grupo Posada. Volví a Bolivia y mantuve contacto con él. Después de graduarme, el señor Fernández me sugirió que postulara a un puesto en el área de servicios del Hotel Fiesta Inn en Varadero. Estoy en Cuba hace casi un año. Mi familia viene en diciembre a visitarme. Es la primera vez que saldrán de Bolivia. Pudimos acceder a un paquete de viaje muy bueno como resultado de mi participación en Campus Plus. En este momento me quedan cinco meses de contribución pero cuando termine con mi compromiso AIC, pienso seguir realizando donaciones al programa para que otros estudiantes bolivianos tengan la misma oportunidad que tuve yo.

# ¿QUIÉNES SON NUESTROS ALIADOS OPERATIVOS?

## bewanted

Plataforma de empleo para universitarios que realiza selección y reclutamiento aplicando el algoritmo **Jobrank** para identificar a los jóvenes con mayor empleabilidad y para acercarlos a las empresas.



**+1.000.000 candidatos**



**+7.000 empresas**



**+200.000 seguidores en redes sociales**

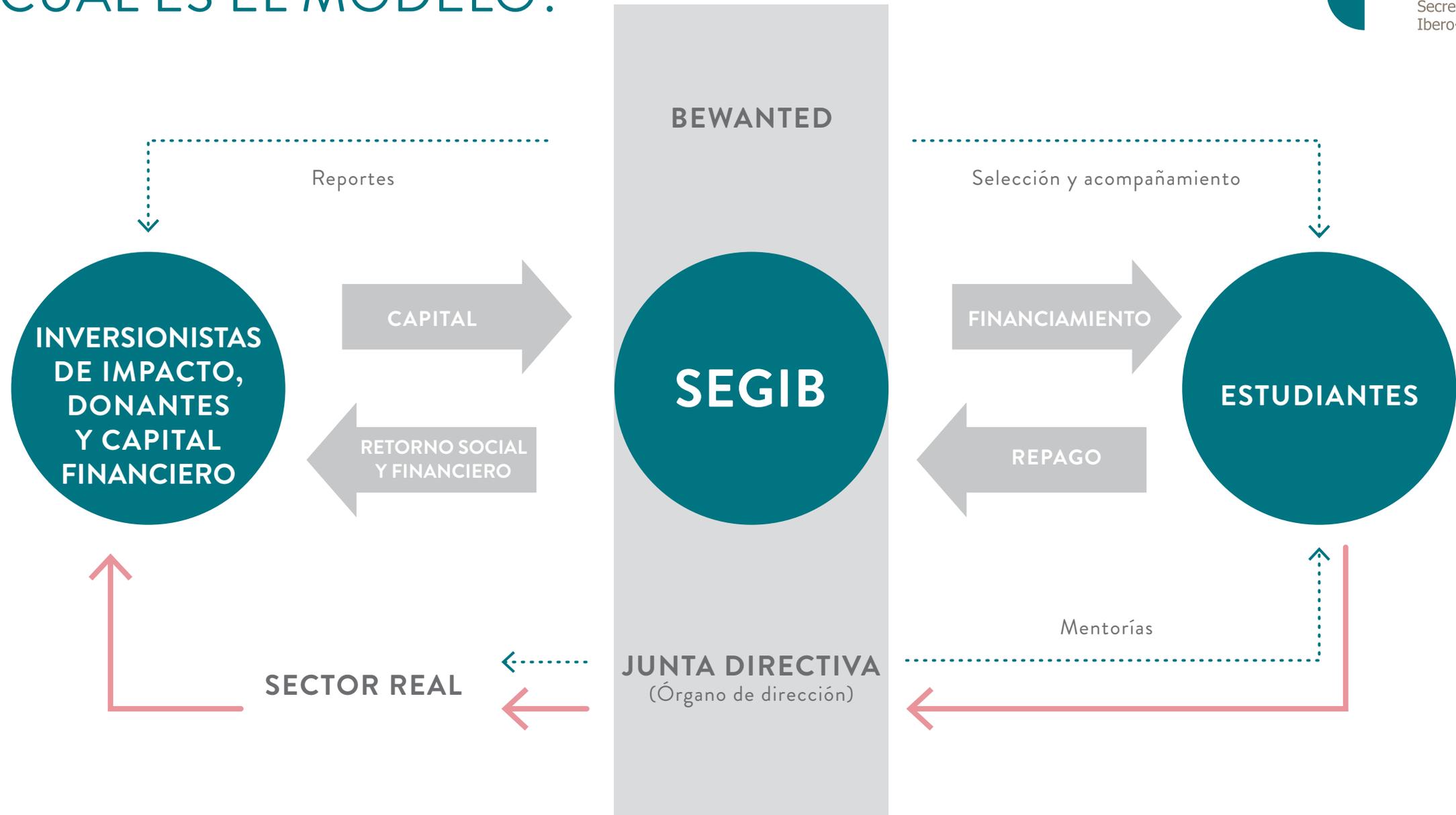


**1 de cada 3 candidatos recibe ofertas de trabajo**

# ¿CÓMO SE FINANCIA **CAMPUS PLUS**?



# ¿CUÁL ES EL MODELO?

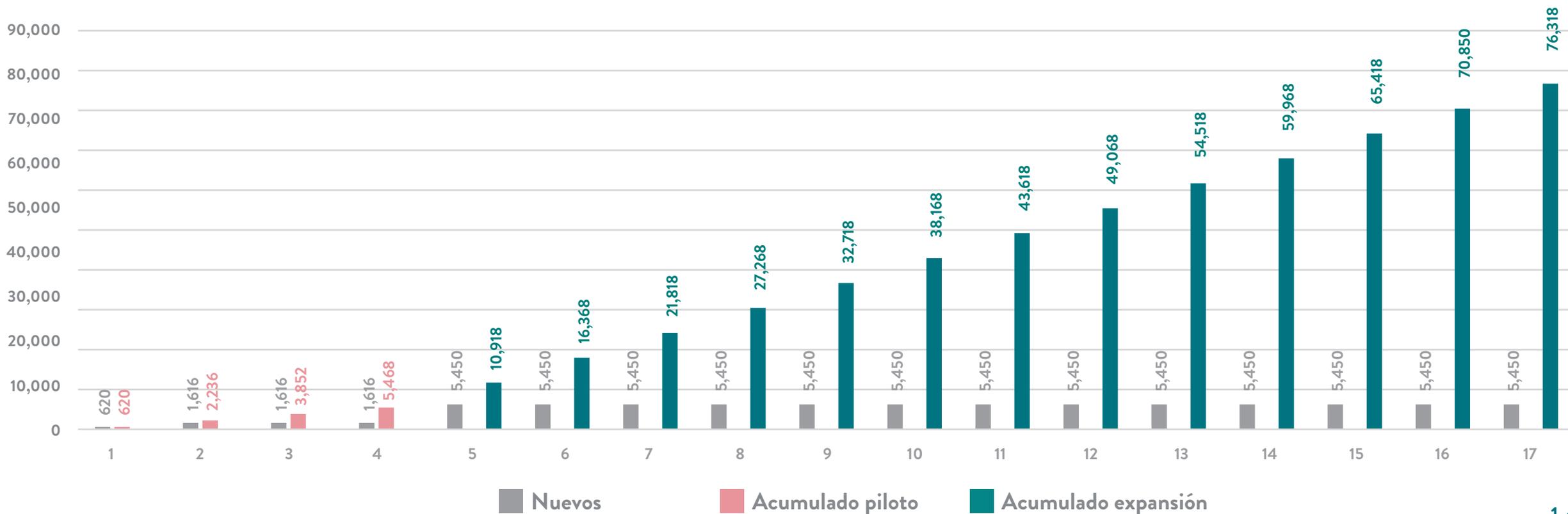


# ¿CUÁL ES EL IMPACTO DE CAMPUS PLUS 2020-2036?

I FASE PILOTO (2020-2023):  
Colombia, Chile, México, Perú y España  
**5.468 estudiantes**

II FASE EXPANSIÓN (2024-2036)

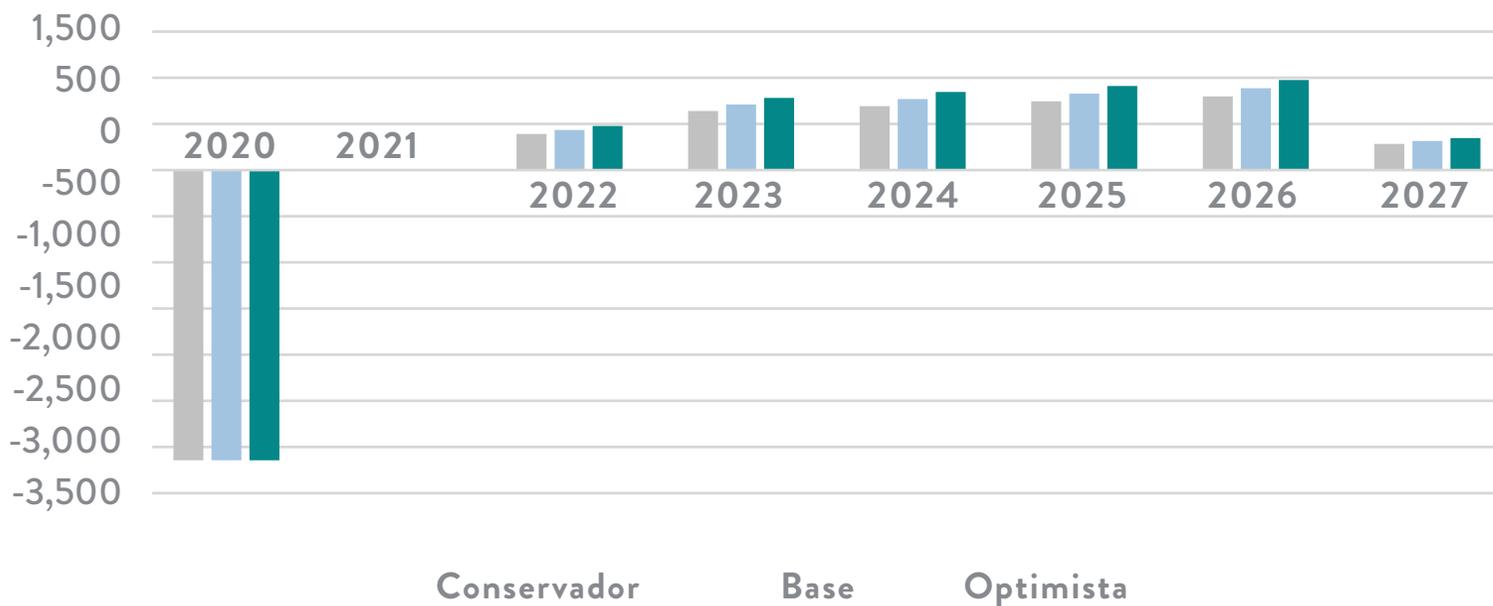
**70,850 estudiantes**



# ¿CÓMO SE ESTABLECEN LOS PAGOS DE LOS ESTUDIANTES?

## CASO MÉXICO

### LOS FLUJOS DE PAGO DEPENDEN DEL INGRESO DE LOS ESTUDIANTES



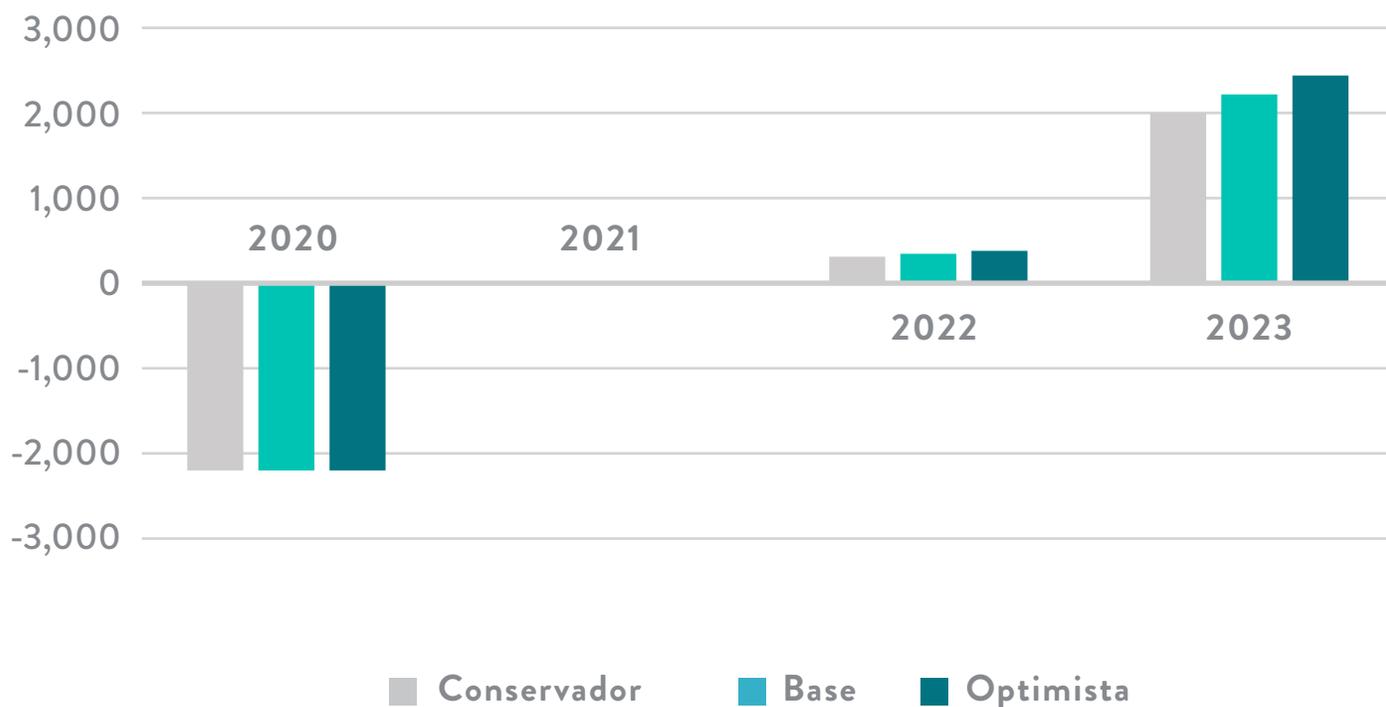
Variable	Conservador	Base	Optimista
Monto financiado (USD)	3.114	3.114	3.114
Salario inicial esperado (USD)	391	435	478
% salario	19,7%	19,7%	19,7%
Monto total de pago (USD)*	3.267	3.630	3.993
Costo para el estudiante	2.8%	5.3%	7.6%
Veces de pago	1,13	1,25	1,38

Nota: El costo financiero máximo para el estudiante será de 1.7 veces lo financiado.

# ¿CÓMO SE ESTABLECEN LOS PAGOS DE LOS ESTUDIANTES?

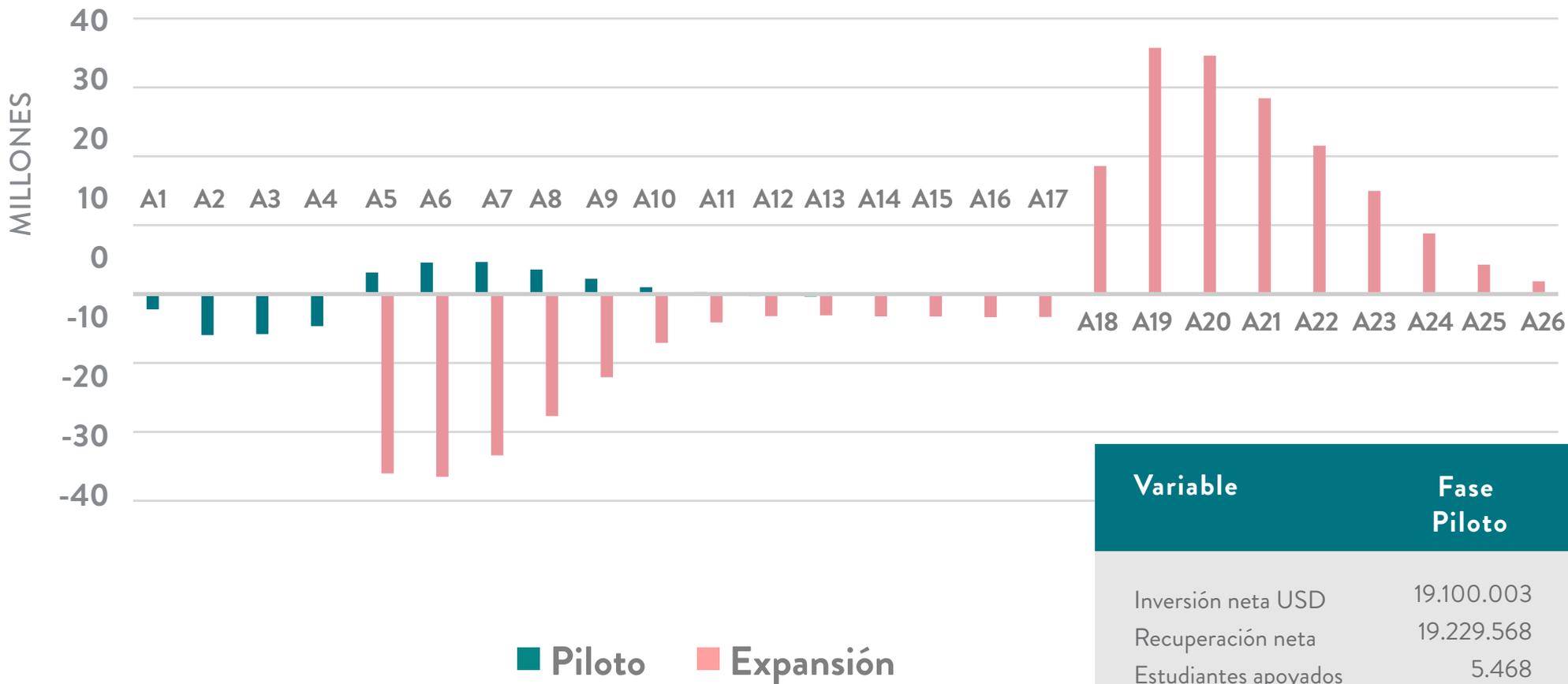
## CASO ESPAÑA

### LOS FLUJOS DE PAGO DEPENDEN DEL INGRESO DE LOS ESTUDIANTES



Variable	Conservador	Base	Optimista
Monto financiado (USD)	2.200	2.200	2.200
Salario inicial esperado (USD)	990	1.100	1.210
% salario	18,9%	18,9%	18,9%
Monto total de pago (USD)	2.307	2.564	2.820
Costo para el estudiante	1,7%	5,5%	9,0%
Veces de pago	1,05	1,17	1,28

# FLUJOS DE INVERSIÓN DEL PROYECTO



Variable	Fase Piloto	Fase Expansión	Total
Inversión neta USD	19.100.003	99.483.672	118.583.675
Recuperación neta	19.229.568	122.374.132	141.603.700
Estudiantes apoyados	5.468	70.850	76.318
Años	2020-2023	2024-2036	2020-2036