

CONVENIO ENTRE O INSTITUTO GALEGO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA (IGAPE) E A FUNDACION CENTRO TECNOLÓXICO DE TELECOMUNICACIONES DE GALICIA (GRADIANT) CO FIN DE ACOLLER BOLSEIRO/AS PARA A ADQUISICIÓN DE COMPETENCIAS PROFESIONAIS EN MATERIA DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL

En Santiago de Compostela, 10 de decembro de 2021

REUNIDOS

Dunha parte, o Sr. D. Fernando Guldrís Iglesias, en representación do Instituto Galego de Promoción Económica (Igappe), con CIF Q 6550010J e domicilio en Complexo Administrativo de San Lázaro s/n 15703 Santiago de Compostela. (A Coruña). Está facultado para este acto en virtude da delegación de facultades do 23 de decembro de 2016 do Presidente del Igappe, feita pública mediante Resolución do 25 de xaneiro de 2017 (DOG nº 23, do 2 de febreiro de 2017).

E doutra parte, o Sr. D. Luis Pérez Freire con NIF 53116019A en representación de Gradiant, Centro Tecnolóxico de Telecomunicacións de Galicia con CIF G36997229, e domicilio social en Estrada do Vilar 56-58, 36214, Vigo, en calidade de Director Xeral, segundo poder outorgado ante o notario de Vigo, Don Miguel Lucas Sánchez, en data 30 de xuño de 2015 con número de protocolo 1960

As partes recoñécense mutuamente capacidade xurídica suficiente,

EXPOÑEN

- 1.- Que mediante Resolución da Dirección Xeral do Igappe do 19 de febreiro de 2020 publicáronse as bases reguladoras do Programa de adquisición de competencias profesionais en materia de internacionalización empresarial.
- 2.- Que estas bases regulan a concesión dun máximo de 50 bolsas de formación práctica -no ámbito da internacionalización empresarial- para realizar labores de investigación de mercados, estudo de empresas e a súa planificación para internacionalización e, para investigación das posibilidades de cooperación internacional entre empresas galegas e estranxeiras.
3. - Que os posibles destinos dos bolseiro/as indicados nas bases son: oficinas de Igappe e Xunta, oficinas comerciais de España no exterior, cámaras de comercio españolas no estranxeiro, organismos multilaterais, organismos intermedios galegos, centros de investigación, empresas e/ou outros organismos en Galicia ou no estranxeiro.
- 4.- Que ambas organizacións coinciden no interese de colaborar en accións que faciliten o acceso das empresas a novos mercados, a formación de persoal especializado en internacionalización, e acceso das empresas galegas a profesionais con este perfil.
- 5.- Que, convindo aos lexítimos intereses dos comparecentes, acordan regular a dita colaboración de acordo coas seguintes

CLÁUSULAS

PRIMEIRA.-

É obxecto do presente convenio regular as relacións de colaboración entre o Igape e GRADIANT para a acollida dun bolseiro/a da convocatoria do Programa de adquisición de competencias profesionais en materia de internacionalización empresarial.

SEGUNDA.-

A duración inicial da bolsa no organismo de acollida é de 12 meses e, a data de comezo estímase durante o mes de xaneiro de 2022.

A dotación da bolsa será pagada integramente polo Igape ao bolseiro/a, e inclúe todos os impostos de carácter persoal así como a Seguridade Social. O Igape non aboará ningunha cantidade á entidade colaboradora. No caso de que das tarefas encomendadas polo organismo se incurra noutros gastos non cubertos polas bases reguladoras do programa, estes gastos serán por conta do organismo.

O Igape asignará o bolseiro/a a GRADIANT tendo en conta os mercados de interese de GRADIANT, a puntuación final obtida polo bolseiro/a na resolución definitiva e o seu lugar de residencia.

O Igape poderá substituír ao bolseiro/a no caso de renuncia do bolseiro/a anterior ou por cambio de destino por causa xustificada.

TERCEIRA.-

A colaboración de **GRADIANT** consistirá en:

- A execución, dentro do horario laboral, do plan de formación plantexado por GRADIANT, que se une como anexo ao presente convenio.
- A realización, a través do(s) titor(es) proposto(s) e que se indica no anexo ao presente convenio, do seguimento da actividade desenvolta polo bolseiro/a dentro do programa de formación establecida, e a provisión do asesoramento necesario para o seu correcto desenvolvemento e integración.
- A realización e envío ao Igape de informes acumulados trimestrais de execución e resultados do programa de formación, así como o informe final.
- Permitir a execución por parte do bolseiro/a de tarefas complementarias que o Igape lle poida asignar así como a participación en reunións, seminarios..., aos que o bolseiro/a sexa convocado polo Igape, sendo neses casos por conta do Igape os gastos de desprazamento, que se aboarán directamente ao bolseiro/a como parte da dotación da bolsa.
- A posta a disposición das instalacións e os medios apropiados para o desenvolvemento da bolsa.
- A inclusión do bolseiro/a no plan de prevención de riscos de GRADIANT, asegurándose de que é coñecedor do dito(s) plan(s).
- O bolseiro/a deberá cumprir co réxime de ordenamento interno de GRADIANT, gardando a confidencialidade de toda a información e documentación á que teña acceso durante a súa estancia en GRADIANT

- Subministrar toda a información necesaria para que o Igape poida dar cumprimento ás obrigas previstas no Título I da Lei 1/2016, do 18 de xaneiro, de transparencia e bo goberno. As consecuencias do incumprimento desta obriga serán as establecidas no artigo 4.4 da devandita lei.

CUARTA.-

As actividades do beneficiario serán en todo caso formativas, sen que en ningún suposto poida ostentar a condición de responsable, nin tan sequera de facto, da execución de calquera tipo de actividade. O bolseiro/a deberá estar en todo momento supervisado e controlado polo titor que se lle designe, que será quen adopte calquera decisión que se considere necesaria e vele porque o beneficiario aproveite con éxito o proceso de formación.

Os dereitos e obrigas establecidas en virtude do presente convenio de colaboración non presupoñen relación laboral nin de servizos entre GRADIANT e o bolseiro/a.

QUINTA.-

A entrada en vigor do convenio será desde a data efectiva de incorporación do bolseiro/a a GRADIANT. A súa duración máxima será de 12 meses.

SEXTA.-

As controversias que puidesen xurdir da interpretación do presente convenio resolveranse por unha Comisión Mixta constituída por un representante designado por cada unha das partes e presidida polo director xeral do Igape, a cal se reunirá a convocatoria de calquera dos seus membros, poñendo os seus acordos fin á vía administrativa e correspondendo contra os mesmos recurso contencioso-administrativo ante os Xulgados de Santiago de Compostela.

SÉTIMA.-

As partes poderán modificar ou resolver o presente convenio en calquera momento por mutuo acordo. Así mesmo, poderán denunciar o presente convenio en calquera momento por vontade expresa de calquera das partes cun preaviso de quince días naturais.

A entidade colaboradora someterase aos mecanismos de inspección e de control que o Igape considere convintes, vinculadas ás actividades formativas dos beneficiarios en relación coa bolsa concedida

O incumprimento de calquera das obrigas contraídas no presente convenio por unha das partes facultará á outra para resolver o mesmo, cos efectos que legalmente procedan.

OITAVA.-

GRADIANT consinte expresamente a inclusión dos datos persoais e relevantes deste convenio nos rexistros públicos que proceda, de acordo co Decreto 126/2006, do 20 de xullo, polo que se regula o Rexistro de Convenios da Xunta de Galicia, e poderá exercer os seus dereitos de acceso, rectificación, cancelación e oposición respecto do contido dos rexistros antes citados ante a Dirección Xeral do Instituto Galego de Promoción Económica, sito no Complexo Administrativo de San Lázaro s/n, 15703 Santiago de Compostela.

NOVENA.-

O presente convenio ten natureza administrativa e rexerase polas súas propias cláusulas e no disposto por elas, polas normas de Dereito Público español, isto é, a Lei 39/2015, do 1 de outubro, do procedemento administrativo común das administracións públicas e demais normas subsidiarias.

O presente convenio obriga ao cumprimento do expresamente pactado, someténdose as partes ao acordado en tódalas estipulacións, e como proba de conformidade asínase por duplicado exemplar no lugar e data arriba indicados.

Polo IGAPE:

Por GRADIANT:

Asdo.: Fernando Guldrís Iglesias

Asdo.: Luis Pérez Freire

ANEXO PLAN DE FORMACIÓN	
NOME TITOR BOLSEIRO/A:
MERCADOS DE INTERESE:	<p>- Mercado Europeo: por afinidade e proximidade xeográfica os mercados onde Gradiant pode ter unha maior chegada e unha mellor percepción son sen dúbida os mercados da UE. Por outra parte, o feito de que a totalidade dos produtos comercializados por Gradiant inclúen tecnoloxía propia desenrolada na UE fai que o atractivo neste mercado sexa maior sobre todo en produtos de defensa e seguridade nos que a soberanía tecnolóxica conforma unha parte diferencial dos mesmos.</p> <p>- EE.UU.: trátase do maior mercado de tecnoloxía polo que as oportunidades de comercializar os produtos e tecnoloxías desenrolados no Centro Tecnolóxico son moi amplias. En termos de concentración de empresas e capacidade de realizar adquisicións, EE.UU é un dos mercados prioritarios para Gradiant. Outro motivo para a selección deste mercado é a vantaxe en termos de reputación que ofrece ter referencias, clientes e proxectos activos neste país.</p> <p>- Oriente Próximo: A pesar de non ser comparable en termos de potencial e número de empresas instaladas no territorio, Gradiant conta con socios comerciais na rexión que remiten oportunidades de negocio periódicamente e fan que este mercado sexa de interese por enriba de outros con maior potencial.</p> <p>A pesar de destacar os tres mercados anteriormente citados, a realidade do departamento comercial internacional de Gradiant fai que aparezan oportunidades de negocio noutras rexións e mercados polo que os mercados denominados de maior interese serán nos que se fará maior incidencia pero sen descartar as posibilidades que ofrecen outras xeografías.</p>
ACCIONS INTERNACIONALIZACIÓN PREVISTAS 2022:	<p>Nestes momentos aínda non se teñen planificado accións concretas para a promoción internacional de Gradiant en 2022. Dito o cal, a previsión realizada polo departamento comercial inclúe a asistencia a dúas feiras de referencia para as tecnoloxías seleccionadas a nivel internacional. Unha das funcións do bolseiro, en colaboración co resto do equipo comercial, consistirá en identificar cales son os eventos de maior interese para Gradiant.</p> <p>Ademais da asistencia a feiras, o departamento comercial de Gradiant planea realizar polo menos unha misión comercial no estranxeiro. O bolseiro colaborará na elaboración de esta acción.</p> <p>Evento de transferencia tecnolóxica: esta acción realizarase nas instalacións de Gradiant no último trimestre de 2022. Aínda non están definidas as características do mesmo pero e moi posible que o bolseiro colabore na organización do evento.</p>
PLAN DE TRABAJO E TAREFAS DO BOLSEIRO/A:	<p>Plan de traballo: nas primeiras semanas despois da incorporación do bolseiro a Gradiant, executarase un plan de acollida descrito a continuación para acomodar a nova incorporación á dinámica de traballo da organización. Este plan inclúe as seguintes accións:</p>

	<p>Familiarización co posto de traballo, lectura de materiais internos que faciliten a comprensión das actividades desenvoladas en Gradiant á nova incorporación.</p> <p>Iniciación nas ferramentas corporativas sobre as cales se desenvolverá o traballo na organización. Entre estas inclúense: Odoo (CRM), Idinet, Atlassian, Google Apps.</p> <p>Reunión cos directores de área e heads of para mellorar a comprensión das áreas de traballo coas diferentes áreas.</p> <p>Unha vez superado o período inicial de adaptación, o bolseiro comezará a levar a cabo as accións descritas a continuación (tarefas do bolseiro). Dito proceso implementarase de forma gradual de acordo co grado de comprensión e desempeño do bolseiro. Este proceso gradual, será avaliado e implementado a través das reunións semanais que manterán o titor do bolseiro e o propio bolseiro. A continuación descríbense as tarefas do bolseiro:</p> <ul style="list-style-type: none">-Identificación de novas oportunidades de negocio e potenciais clientes: recoñecemento de mercados líderes e apoio na definición de estratexias para chegar a ditos mercados.-Captación e seguemento da carteira de clientes internacionais- Organización da representación de Gradiant en foros/congresos/misións tecnolóxicas a nivel internacional.-Xestión documental de operacións internacionais. Planificación de tarefas e actividades no ámbito internacional.- Creación de bases de datos de clientes potenciais e socios colaboradores.- Execución e seguemento de campañas de mailings e contactos telefónicos a potenciais clientes.-Organización de eventos internacionais, encontros B2B, misións (elaboración e execución de axendas de reunións, asistencia a reunións e encontros con clientes).-Organización e asistencia a feiras do sector (identificación dos eventos de referencia e participación na toma de decisións sobre a estratexia a seguir).- Xestión técnica das operacións comerciais internacionais: tramitación e xestión de expedientes aduaneiros.- Xestión do CRM de clientes.
--	--