



INFORME TÉCNICO DE VALORACIÓN DE OFERTAS

Contratación de los servicios de asistencia técnica para la ejecución de las acciones de promoción, captación, formación y mentorización destinadas a emprendedoras, autónomas y empresarias del Programa DESAFÍO ACTIVA FOR WOMEN, cofinanciado en un 85% por el Fondo Social Europeo Plus (FSE+)

Expediente 29/2025

1. OBJETO

El presente documento tiene como objeto el análisis y evaluación de las ofertas presentadas a la licitación para el contrato de servicios de asistencia técnica para la ejecución de las acciones de promoción, captación, formación y mentorización destinadas a emprendedoras, autónomas y empresarias del Programa DESAFÍO ACTIVA FOR WOMEN, cofinanciado en un 85% por el Fondo Social Europeo Plus (FSE+), según los criterios establecidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares y en el Pliego de Prescripciones Técnicas de la presente licitación pública, cuya aplicación requiere juicio de valor.

El contrato se divide en los siguientes lotes:

- **Lote 1:** Servicios para el desarrollo de acciones de formación y mentorización presencial y online.
- **Lote 2:** Servicios para el desarrollo de acciones de promoción y concienciación.

2. OFERTAS ADMITIDAS EN CADA LOTE

Lote 1: Servicios para el desarrollo de acciones de formación y mentorización presencial y online.

EMPRESA	CIF/NIF
CAPACITIES AND SKILLS ADVANCED BUSINESS SCHOOL, S.L.	B87925772
INSTITUTO DE METODOLOGÍAS FORMATIVAS, S.L.	B14909626
STARTUPS INVERSORES, S.L.	B27819101

Lote 2: Servicios para el desarrollo de acciones de promoción y concienciación.



EMPRESA	CIF/NIF
CAPACITIES AND SKILLS ADVANCED BUSINESS SCHOOL, S.L.	B87925772
INSTITUTO DE METODOLOGÍAS FORMATIVAS, S.L.	B14909626
STARTUPS INVERSORES, S.L.	B27819101

3. CRITERIOS DE VALORACIÓN POR JUICIOS DE VALOR

Según lo establecido en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares y en Pliego de Prescripciones Técnicas, la metodología para valorar las propuestas técnicamente según juicio de valor se basa en los siguientes criterios, siendo la ponderación máxima 51 puntos, esto es 51% de la puntuación total:

- Criterio 1 (C1): **Metodología de trabajo propuesta.** Se valorará la calidad y detalle de la oferta técnica. El licitador deberá realizar una descripción del enfoque de los servicios requeridos, la metodología aplicada, puntos más representativos de las soluciones propuestas, valor añadido que proporciona y elementos diferenciadores (26 puntos).
- Criterio 2 (C2): **Programación de ejecución efectiva de los trabajos y los servicios objeto del contrato.** El licitador deberá proponer un cronograma con el detalle de las actividades y su planificación (25 puntos).

Para que una oferta pueda ser estimada será necesario que la valoración de la Memoria Técnica alcance la puntuación mínima de 25,5 puntos, que se corresponde con el 50% de lo exigido como puntuación sujeta a juicio de valor, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 146.3 LCSP.

4. EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

Se presentan los resultados de la evaluación de las ofertas presentadas en el cuadro siguiente. En él se señala la puntuación obtenida por la empresa en cada uno de los criterios mencionados en el punto anterior y su correspondiente motivación.

Lote 1: Servicios para el desarrollo de acciones de formación y mentorización presencial y online

EMPRESA	CIF	C1	C2	PUNTUACIÓN	OBSERVACIONES
CAPACITIES AND SKILLS ADVANCED BUSINESS SCHOOL, S.L.	B87925772	21	12	33	C1 – Metodología: La propuesta es sólida en cuanto al contenido didáctico, destacando herramientas prácticas originales como el Sistema de las 5 Cuentas para la gestión financiera y el uso de un Canvas "Estrella Polar". Define bien la estructura dual de la mentoría (Diagnóstico + Acompañamiento). Sin embargo, el nivel de detalle sobre la plataforma tecnológica y la estrategia para asegurar la finalización de las 78 empresarias es significativamente inferior a la oferta de Startups Inversores, S.L. C2 – Programación: Se otorga una puntuación menor debido a la ausencia de un cronograma global detallado para todo el periodo del contrato (enero 2026 - marzo 2027). Aunque detalla las horas por módulo (14h, 10h, etc.), no establece una planificación mensual clara de las fases de ejecución, preparación y cierre para las tres ediciones requeridas
INSTITUTO DE METODOLOGÍAS FORMATIVAS, S.L.	B14909626	19	15	34	C1 – Metodología: Presenta una fundamentación pedagógica basada en la andragogía y el aprendizaje significativo. El enfoque de "La Tribu" para generar comunidad es un valor añadido interesante. No obstante, el desarrollo de los módulos técnicos (especialmente los de IA y Digitalización) es más genérico y menos orientado a herramientas operativas concretas que la oferta líder. C2 – Programación: Incluye un modelo de cronograma semanal de 8 semanas para una edición, pero carece de la visión global de los 15-16 meses de ejecución del contrato. Aunque describe bien las fases de preparación y captación, la falta de un calendario específico para las 3 cohortes resta precisión a la viabilidad operativa de la propuesta

STARTUPS INVERSORES, S.L.	B27819101	23	24	47	C1 – Metodología: La propuesta destaca por un modelo de comunicación 360º altamente estructurado que cubre las etapas de visibilidad, interacción, captación y fidelización. Es la oferta más ambiciosa en objetivos operativos, planteando una captación ampliada de 90 candidatas para asegurar con margen las 78 participantes finales. Detalla una estrategia digital robusta con 50 publicaciones por red (LinkedIn, Instagram, Facebook), uso de etiquetas UTM para trazabilidad del tráfico y secuencias de email marketing automatizadas. Su plan territorial incluye visitas estratégicas con registros sistemáticos y alianzas locales para asegurar el equilibrio entre zonas urbanas y rurales. Además, garantiza el 100% de cumplimiento de la normativa de visibilidad FSE+ mediante un sistema interno de control y un banco de evidencias digital C2 – Programación: Presenta un cronograma de ejecución efectiva de 16 meses (enero 2026 - marzo 2027) perfectamente alineado con los hitos del programa. Define cinco fases claras, desde el arranque y diseño de materiales hasta el cierre global, solapando estratégicamente las campañas de captación con el inicio de cada edición. Incluye indicadores de seguimiento específicos (KPIs) como una tasa de apertura de email del 35% y valoraciones de satisfacción de asistentes superiores a 8/1.
---------------------------	-----------	----	----	----	--

STARTUPS INVERSORES, S.L. presenta la oferta técnica de mayor calidad, demostrando una planificación exhaustiva y una metodología que garantiza no solo la captación, sino la trazabilidad exigida por los fondos FSE+ mediante un CRM y panel de indicadores compartido.

Las ofertas de CAPACITIES AND SKILLS e INSTITUTO DE METODOLOGÍAS FORMATIVAS, S.L. son viables, pero su programación temporal es deficiente al no proyectar las acciones sobre el calendario real de ejecución del contrato.

5. CONCLUSIONES

La puntuación máxima que se puede obtener según los criterios cuya aplicación requiere juicio de valor es de 51 puntos, sobre un total de 100 puntos.

Para que una oferta pueda ser estimada será necesario que la valoración de la Memoria Técnica alcance la puntuación mínima de 25,5 puntos, que se corresponde con el 50% de lo exigido como puntuación sujeta a juicio de valor, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 146.3 LCSP.

Después del análisis de las propuestas y su valoración según los criterios establecidos y detallados anteriormente, la puntuación obtenida por las empresas se muestra en la siguiente tabla:

Lote 1: Servicios para el desarrollo de acciones de formación y mentorización presencial y online.

EMPRESA	CIF/NIF	PUNTUACIÓN TÉCNICA
STARTUPS INVERSORES, S.L.	B27819101	49
INSTITUTO DE METODOLOGÍAS FORMATIVAS, S.L.	B14909626	34
CAPACITIES AND SKILLS ADVANCED BUSINESS SCHOOL, S.L.	B87925772	33

Lote 2: Servicios para el desarrollo de acciones de promoción y concienciación.

EMPRESA	CIF/NIF	PUNTUACIÓN TÉCNICA
STARTUPS INVERSORES, S.L.	B27819101	47
CAPACITIES AND SKILLS ADVANCED BUSINESS SCHOOL, S.L.	B87925772	38
INSTITUTO DE METODOLOGÍAS FORMATIVAS, S.L.	B14909626	34

Lo que se pone en conocimiento de la Mesa de Contratación a los efectos oportunos.

Sevilla, 23 de enero de 2026


Cámara
Sevilla
CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO
INDUSTRIA, SERVICIOS Y NAVEGACIÓN

Eduardo Flores Morales
Director Departamento Internacional