



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 emprendedores, autónomos y empresarios del Programa NOVOLAB CAMP, cofinanciado en un 85% por el Fondo Social Europeo Plus (FSE+)

Expediente 30/2025

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 emprendedores, autónomos y empresarios del Programa NOVOLAB CAMP, 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 (Talleres prácticos y Asesoramiento).
- **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 (Talleres prácticos y Asesoramiento).

EMPRESA	CIF/NIF
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
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 (Talleres prácticos y Asesoramiento)

EMPRESA	CIF	C1	C2	PUNTUACIÓN	OBSERVACIONES
INSTITUTO DE METODOLOGÍAS FORMATIVAS S.L.	B14909626	22	21	43	C1 – Metodología: Propone el modelo propio NOVOLAB TECH GROWTH™, con una sólida fundamentación en andragogía y un enfoque específico en tipologías de startups tecnológicas (SaaS, IA, no-code). La integración de la IA se plantea como una herramienta de apoyo real para el análisis de mercado y la optimización del modelo. Sin embargo, el detalle sobre la producción de materiales didácticos específicos y la plataforma de comunidad es menos exhaustivo que en la oferta competidora. C2 – Programación: Establece una estructura temporal de 5 fases para un periodo de ejecución de tres meses por edición. Incluye un cronograma semanal orientativo para los 6 módulos formativos. Aunque la planificación es coherente, carece del nivel de detalle en fechas concretas y el cronograma general del contrato (enero 2026-marzo 2027) que sí aporta la otra licitadora
STARTUPS INVERSORES, S.L.	B27819101	24	24	48	C1 – Metodología: La oferta destaca por un diseño pedagógico de "laboratorio de trabajo" presencial, con una secuencia lógica de 6 módulos (5h cada uno) que cubren desde el Customer Discovery hasta el Pitch. Presenta un enfoque diferencial de "progreso por entregables", asegurando que cada sesión genera evidencias verificables (guiones de entrevistas, canvas, fichas de MVP). Se valora muy positivamente el compromiso de producir 28 píldoras de vídeo de alta calidad. El sistema de mentoría (800h totales) incluye un proceso de matching estructurado para asignar los mentores según el reto prioritario del proyecto. C2 – Programación: Presenta una planificación detallada para las 4 ediciones entre enero de 2026 y marzo de 2027. El cronograma es realista y escalonado, incorporando "buffers" operativos para reprogramar sesiones ante incidencias logísticas sin comprometer la carga horaria total. Detalla fases de ejecución compactas de 6 a 10 semanas por cohorte, lo que favorece el compromiso de los participantes.



Cofinanciado por
la Unión Europea



Se concluye que STARTUPS INVERSORES, S.L. presenta la oferta más completa y operativa, especialmente en lo relativo a la gestión de entregables por sesión y el repositorio digital de apoyo. La propuesta de IMF es igualmente sólida técnicamente, destacando su especialización en el ecosistema startup tecnológico.

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

EMPRESA	CIF	C1	C2	PUNTUACIÓN	OBSERVACIONES
INSTITUTO DE METODOLOGÍAS FORMATIVAS S.L.	B14909626	21	23	44	C1 – Metodología: Propone una estrategia digital fundamentada en una lógica data-driven, integrando herramientas de analítica avanzada e Inteligencia Artificial para el lead scoring predictivo y el análisis de comportamiento. Su enfoque territorial incluye un mapa exhaustivo de agentes (ayuntamientos, viveros, asociaciones) para descentralizar el acceso al programa. Sin embargo, su dimensión de eventos es menor que la oferta competitiva, planteando una asistencia media de entre 50 y 70 personas por evento. C2 – Programación: Establece una estructura temporal coherente dividida en 5 fases (Diseño, Lanzamiento, Captación, Selección y Cierre). La duración por edición es de 8 a 10 semanas, lo cual es realista y viable. Aunque el cronograma es detallado y define hitos claros de control (KPIs de alcance, CTR y conversión), carece de la visión de conjunto del periodo de 16 meses que sí aporta la otra licitadora, centrándose más en el modelo cíclico semanal.
STARTUPS INVERSORES, S.L.	B27819101	23	24	47	C1 – Metodología: La propuesta destaca por un sistema de captación altamente estructurado basado en un modelo de embudo de cinco etapas: Visibilidad, Interés, Captación de leads, Conversión y Aprendizaje. Presenta elementos diferenciadores de gran utilidad para la Cámara, como un sistema de prescripción trazable mediante kits para colaboradores con enlaces/QR únicos por entidad, lo que permite medir qué alianzas aportan más inscritos. Sus objetivos para eventos son ambiciosos, garantizando al menos 270 asistentes por evento (8 eventos en total) y un mínimo de 50 publicaciones por red principal. Además, aporta una biblioteca de contenidos reutilizables (evergreen) que asegura la sostenibilidad de la captación más allá de los picos de campaña. C2 – Programación: El plan de trabajo es excelente y cubre 16 meses de ejecución efectiva (enero 2026 - marzo 2027). Organiza la captación en 4 ciclos

					independientes, uno por cada edición, integrando "buffers" operativos y una fase de cierre por cohorte para aplicar mejoras continuas. El cronograma está perfectamente sincronizado con el Lote 1 para evitar incorporaciones tardías.
--	--	--	--	--	---

Se concluye que la oferta de STARTUPS INVERSORES, S.L. es la más ventajosa desde el punto de vista técnico. No solo cumple con los requisitos mínimos de difusión, sino que aporta un sistema de control de derivaciones territoriales muy superior, garantiza una asistencia masiva a los eventos (cuadruplicando el objetivo mínimo de la oferta de INSTITUTO DE METODOLOGÍAS FORMATIVAS S.L.) y presenta una planificación temporal sólida para todo el periodo contractual 2026-2027.



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 (Talleres prácticos y Asesoramiento).

EMPRESA	CIF/NIF	PUNTUACIÓN TÉCNICA
STARTUPS INVERSORES, S.L.	B27819101	48
INSTITUTO DE METODOLOGÍAS FORMATIVAS S.L.	B14909626	43

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

EMPRESA	CIF/NIF	PUNTUACIÓN TÉCNICA
STARTUPS INVERSORES, S.L.	B27819101	47
INSTITUTO DE METODOLOGÍAS FORMATIVAS S.L.	B14909626	44

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 ALUGACIÓN

Eduardo Flores Morales
Director Departamento Internacional