

INFORME TÉCNICO DE VALORACIÓN DE OFERTAS

Contratación de los servicios de asistencia técnica para la ejecución de las acciones formativas, mentorías individualizadas en materia de emprendimiento y promoción y ejecución de 2 jornadas de presentación de proyectos "demo day" destinadas a emprendedores del Proyecto IMPULSA STARTUP, cofinanciado por el programa FSE+ de Educación y Formación, Empleo y Economía Social 2021-2027

Expediente 01/2026

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 formativas, mentorías individualizadas en materia de emprendimiento y promoción y ejecución de 2 jornadas de presentación de proyectos "demo day" destinadas a emprendedores del Proyecto IMPULSA STARTUP, cofinanciado por el programa FSE+ de Educación y Formación, Empleo y Economía Social 2021-2027, 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 las acciones de formación presencial del Proyecto IMPULSA STARTUP.
- **Lote 2:** Servicios para el desarrollo de las acciones de asesoramiento y mentorización presencial del Proyecto IMPULSA STARTUP
- **Lote 3:** Servicios para la promoción y ejecución de 2 jornadas de presentación de proyectos o Demo Day presencial IMPULSA STARTUP

2. OFERTAS ADMITIDAS EN CADA LOTE

Lote 1: Servicios para el desarrollo de las acciones de formación presencial del Proyecto IMPULSA STARTUP.

| EMPRESA | CIF/NIF |
|---------------------------|-----------|
| ASOCIACIÓN MÁLAGA TECH | G44960797 |
| INNOVA NEXT, S.L.U. | B86413689 |
| STARTUPS INVERSORES, S.L. | B27819101 |

Lote 2: Servicios para el desarrollo de las acciones de asesoramiento y mentorización presencial del Proyecto IMPULSA STARTUP

| EMPRESA | CIF/NIF |
|---------------------------|-----------|
| ASOCIACIÓN MÁLAGA TECH | G44960797 |
| STARTUPS INVERSORES, S.L. | B27819101 |
| GRUPO INCENTIFOR, S.L. | B14907158 |

Lote 3: Servicios para la promoción y ejecución de 2 jornadas de presentación de proyectos o Demo Day presencial IMPULSA STARTUP

| EMPRESA | CIF/NIF |
|---------------------------|-----------|
| STARTUPS INVERSORES, S.L. | B27819101 |
| GRUPO INCENTIFOR, S.L. | B14907158 |

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 la oferta presentada 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 las acciones de formación presencial del Proyecto IMPULSA STARTUP.

| EMPRESA | CIF | C1 | C2 | PUNTUACIÓN TÉCNICA | OBSERVACIONES |
|------------------------|-----------|----|----|--------------------|---|
| ASOCIACIÓN MÁLAGA TECH | G44960797 | 24 | 24 | 48 | <p>C1 - La propuesta demuestra un conocimiento profundo del ecosistema regional y experiencia previa en programas similares (Pág. 43). Sin embargo, el desarrollo metodológico es excesivamente descriptivo y narrativo, repitiendo en gran medida los objetivos del PPT sin aportar un desarrollo operativo propio de las sesiones.</p> <p>C2 - El cronograma es correcto pero muy esquemático. No detalla la distribución semanal de las 20 sesiones con la precisión requerida para una ejecución inmediata sin ajustes mayores.</p> |
| INNOVA NEXT, S.L.U. | B86413689 | 25 | 24 | 49 | <p>C1 - La propuesta destaca por un rigor pedagógico superior. El sistema de "entregables encadenados" garantiza la trazabilidad del avance de los emprendedores. Incluye una "Checklist metodológica de la persona formadora" (Pág. 17) que asegura la homogeneidad del servicio. El enfoque multinivel permite atender proyectos en distintas fases de madurez de forma simultánea.</p> <p>C2 - El cronograma es realista y coherente con el calendario de la Cámara. La división en dos bloques semestrales favorece la</p> |

| | | | | | |
|---------------------------|-----------|----|----|-----------|---|
| | | | | | asimilación de contenidos y minimiza el riesgo de abandono durante el periodo estival. |
| STARTUPS INVERSORES, S.L. | B27819101 | 24 | 24 | 48 | <p>C1 - "Cada sesión combina: explicación breve + demostración + taller aplicado + feedback experto" (Pág. 2). Propone el uso de herramientas como Mentimeter y Mural para la interacción (Pág. 5).</p> <p>La metodología es sólida y está bien orientada al objeto del contrato. El uso de "Flipped Classroom" es un valor añadido.</p> <p>C2 - Cronograma coherente y bien estructurado por hitos (Pág. 23-24). Se valora positivamente el plan de contingencia para la sustitución de docentes ("shadow teacher").</p> |

La empresa Innova Next, S.L.U. resulta ser la mejor valorada técnicamente para el Lote 1. Su propuesta no solo cumple con los mínimos del PPT, sino que aporta un marco operativo (toolbox de plantillas, entregables encadenados y métricas de seguimiento) que minimiza los riesgos de ejecución y maximiza el retorno formativo para la Cámara de Comercio de Sevilla.

Lote 2: Servicios para el desarrollo de las acciones de asesoramiento y mentorización presencial del Proyecto IMPULSA STARTUP

| EMPRESA | CIF | C1 | C2 | PUNTUACIÓN TÉCNICA | OBSERVACIONES |
|---------------------------|-----------|----|----|--------------------|--|
| ASOCIACIÓN MÁLAGA TECH | G44960797 | 24 | 24 | 48 | <p>C1 - "Acompañamiento estratégico estructurado... integración con herramientas como ClickUp o Trello" (Pág. 3, 15). Al igual que en el Lote 1, la empresa basa gran parte de su oferta en su trayectoria previa y red de contactos. Sin embargo, en el desarrollo metodológico de las mentorías, se limita a transcribir los pasos del PPT sin aportar una capa de personalización u operativa propia clara. Resulta insuficiente la descripción de cómo se gestionarán las sesiones de forma simultánea. La herramienta tecnológica se menciona de forma tentativa ("podrán utilizar herramientas..."). C2 - El cronograma es válido, pero carece del detalle operativo de sesiones por startup que presentan otros competidores.</p> |
| STARTUPS INVERSORES, S.L. | B27819101 | 25 | 24 | 49 | <p>C1 - "Mentoring Ágil y Modular: tras un diagnóstico inicial obligatorio, se asignan las horas restantes a los pasos metodológicos más críticos" (Pág. 2). Implementa un "Startup Passport" digital en Notion/Airtable (Pág. 7-8). La propuesta es excelente. Identifica correctamente que no todas las startups necesitan el mismo tiempo en cada paso de la Metodología Camaratech. El uso de una herramienta tecnológica propia para la recolección de datos</p> |

| | | | | |
|-------------------------------|------------------|-----------|-----------|---|
| | | | | <p>cuantitativos y cualitativos cumple con creces el requerimiento del PPT (Paso 1).</p> <p>C2 - "Cronograma general por fases... gestión de la simultaneidad mediante Booking Online" (Pág. 21-22). Detalla la bolsa de horas de especialización y contingencia (Pág. 19-20). La planificación es altamente operativa. El sistema de reserva de citas (Booking Online) resuelve eficientemente la necesidad de "asumir acciones de forma simultánea y ágil" exigida en el PPT (Pág. 14 del pliego).</p> |
| <p>GRUPO INCENTIFOR, S.L.</p> | <p>B14907158</p> | <p>21</p> | <p>20</p> | <p>C1 - La oferta es técnicamente sólida y se ajusta estrictamente a los 10 pasos. Se valora el enfoque en la alineación con los ODS. No obstante, el sistema de seguimiento basado en Trello es estándar y menos sofisticado que el entorno de base de datos dinámica propuesto por otros licitadores.</p> <p>La descripción de la herramienta tecnológica (Pág. 11) es algo genérica. El aporte de valor diferencial en el acompañamiento es correcto pero sin elementos disruptivos.</p> <p>C2 - Cronograma adecuado y coherente. El reporte semanal (Pág. 12) asegura una coordinación fluida con el tutor cameral.</p> |

La empresa STARTUPS INVERSORES, S.L. ofrece la solución más eficiente para el Lote 2. Su enfoque de "Mentoring Modular" permite optimizar el máximo de 252 horas contratadas, centrando el esfuerzo donde cada proyecto más lo necesita. Además, su entorno digital de seguimiento garantiza a la Cámara una visibilidad total y en tiempo real del progreso de las startups.

Lote 3: Servicios para la promoción y ejecución de 2 jornadas de presentación de proyectos o Demo Day presencial IMPULSA STARTUP

| EMPRESA | CIF | C1 | C2 | PUNTUACIÓN TÉCNICA | OBSERVACIONES |
|---------------------------|-----------|----|----|--------------------|---|
| STARTUPS INVERSORES, S.L. | B27819101 | 25 | 25 | 50 | <p>C1 - La propuesta demuestra una profesionalidad excepcional en la producción de eventos. El protocolo de preparación de las startups (briefing, revisión de decks y ensayos cronometrados) es fundamental para garantizar el éxito del evento ante inversores. La estrategia de captación de inversores y agentes es proactiva y orientada a resultados medibles.</p> <p>C2 - "Cronograma detallado por semanas (T-6 a T+1)" (Pág. 26-27). Incluye una escaleta detallada con tiempos exactos por bloque (Pág. 11-12). La planificación temporal es exhaustiva. El periodo de 6 semanas de preparación por evento garantiza una captación de público de calidad. Se valora muy positivamente la inclusión de la fase "T+1" para el reporte de métricas y encuesta de satisfacción.</p> |
| GRUPO INCENTIFOR, S.L. | B14907158 | 21 | 20 | 41 | <p>C1 - La propuesta es correcta y cumple con los requerimientos del pliego. La elección del ponente es acertada por su relevancia regional. Sin embargo, la parte técnica relativa al streaming y la producción audiovisual es menos detallada en cuanto a medios técnicos y planes de contingencia en comparación con la otra licitadora. El plan de captación de inversores se basa mucho en "relaciones institucionales consolidadas" (Pág.</p> |

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | 8), pero carece del detalle de un pipeline operativo medible. C2 - El cronograma es coherente. Se incluye un seguimiento post-evento, aunque con menos indicadores cuantitativos que el competidor. |
|--|--|--|--|--|--|

La empresa STARTUPS INVERSORES, S.L. presenta la propuesta técnica más robusta para el Lote 3. Su enfoque integral de producción (preparación de startups + captación cualificada + excelencia técnica en streaming) garantiza que el Demo Day cumpla su objetivo de ser una plataforma real de visibilidad e inversión, protegiendo la imagen institucional de la Cámara de Comercio de Sevilla.

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 la propuesta 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 las acciones de formación presencial del Proyecto IMPULSA STARTUP.

| EMPRESA | CIF | PUNTUACIÓN TÉCNICA |
|---------------------------|-----------|--------------------|
| INNOVA NEXT, S.L.U. | B86413689 | 49 |
| ASOCIACIÓN MÁLAGA TECH | G44960797 | 48 |
| STARTUPS INVERSORES, S.L. | B27819101 | 48 |

Lote 2: Servicios para el desarrollo de las acciones de asesoramiento y mentorización presencial del Proyecto IMPULSA STARTUP.

| EMPRESA | CIF | PUNTUACIÓN TÉCNICA |
|---------------------------|-----------|--------------------|
| STARTUPS INVERSORES, S.L. | B27819101 | 49 |
| ASOCIACIÓN MÁLAGA TECH | G44960797 | 48 |
| GRUPO INCENTIFOR, S.L. | B14907158 | 41 |

Lote 3: Servicios para la promoción y ejecución de 2 jornadas de presentación de proyectos o Demo Day presencial IMPULSA STARTUP

| EMPRESA | CIF | PUNTUACIÓN TÉCNICA |
|---------------------------|-----------|--------------------|
| STARTUPS INVERSORES, S.L. | B27819101 | 50 |
| GRUPO INCENTIFOR, S.L. | B14907158 | 41 |

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

Sevilla, 11 de marzo de 2026

 Cámara
Sevilla

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO
INDUSTRIA, SERVICIOS Y NAVEGACIÓN

Eduardo Flores Morales
Director Departamento Internacional