PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA ADJUDICACIÓN, MEDIANTE PROCEDIMIENTO ABIERTO, DE UN CONTRATO DE:

"Asistencia técnica para el diseño e implementación de un programa formativo para fomentar la aceleración y crecimiento de startups de Bizkaia".

Nº EXPTE.: BEA2/2025

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES....3
2. NECESIDAD DEL SERVICIO A CONTRATAR....3
3. OBJETO Y ÁMBITO DE LA LICITACIÓN....4
4. TAREAS A DESARROLLAR....5
5. CRITERIOS DE VALORACIÓN....11
6. CRITERIOS DE SOLVENCIA....16
7. DISPOSICIÓN FINAL....19

1.ANTECEDENTES

El Departamento de Promoción Económica tiene como objetivo fortalecer el posicionamiento de Bizkaia como territorio innovador, con talento, atractivo, conectado y equilibrado para garantizar que la Bizkaia de mañana tenga como seña de identidad su alta capacidad de crear y mantener empleo de calidad y que se mantenga a la vanguardia económica y social de Europa.

Para ello el Departamento de Promoción Económica desarrolla un amplio abanico de políticas públicas que promueven la creación de un nuevo ecosistema de apoyo al emprendimiento avanzado en Bizkaia que trabajará con los niveles de excelencia de los sistemas internacionales más avanzados; el impulso de la innovación y la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas de Bizkaia y su adaptación a una economía digital; la atracción y retención de talento y el apoyo a la competitividad a nivel comarcal para conseguir el desarrollo equilibrado de las comarcas de Bizkaia y la necesaria capilaridad de todas las iniciativas de promoción económica.

2.NECESIDAD DEL SERVICIO A CONTRATAR

Beaz, sociedad pública de la Diputación Foral de Bizkaia cuyo objetivo es apoyar a las empresas y las personas emprendedoras en su esfuerzo por crear nuevos proyectos, innovar e internacionalizarse, busca continuar con su meta para contribuir al crecimiento de la actividad económica y a la creación de empleo cualificado.

En esta ocasión, su objetivo es lograr esta meta mediante el lanzamiento y puesta en marcha de un nuevo programa de aceleración de alto rendimiento: Beaz Acceleration Program. Esta nueva iniciativa busca trabajar con Startups disruptivas de Bizkaia, que cuenten con producto/Servicio validado técnicamente y con un modelo de negocio solvente, que estén en fase de crecimiento. Beaz Acceleration Program, complementa la cartera de Servicios y programas que desde Beaz se ponen a disposición de startups de Bizkaia, con el objetivo de fomentar el emprendimiento innovador que finalmente genere más y mejor empleo.

Dentro de las principales características de apoyo del nuevo programa, destacan:

- Un Consejo Asesor público-privado, formado por 5 perfiles especializados en materias clave para el crecimiento de las empresas
- Posibilidad de financiación de hasta 100.000 euros de Seed Capital Bizkaia
- Acceso al Centro Internacional de Emprendimiento de Bizkaia y a todo su programa de evento; y networking empresarial
- Un programa exclusivo de formación y capacitación para la aceleración y crecimiento empresarial

Con el objetivo de atender a esta última línea de apoyo, se requiere configurar un nuevo programa exclusivo de formación y capacitación para fomentar la aceleración y crecimiento de startups de Bizkaia, en el marco de la iniciativa Beaz Acceleration Program.

3.OBJETO Y ÁMBITO DE LA LICITACIÓN

El Servicio a licitar se centra en la prestación de asistencia técnica para desarrollar las competencias clave en las startups participantes en la iniciativa Beaz Acceleration Program, aportando el conocimiento, experiencia y valor añadido más diferenciales e innovadores del momento.

Los objetivos generales son principalmente los que se indican a continuación:

- Fomentar la aceleración y el crecimiento de startups de Bizkaia, para generar el máximo impacto en el entorno:
    - Formar y capacitar a startups para incorporar herramientas prácticas que impulsen sus iniciativas con éxito
    - Consolidar las bases del futuro crecimiento de startups
- Contribuir a generar palancas de transformación, que proyecten iniciativas innovadoras de alto impacto:
    - Descubrir factores clave del negocio y desarrollo de mentalidad de crecimiento o Desarrollar estrategia de liderazgo

Los objetivos específicos del Servicio son:

- Identificar necesidades específicas de startups participantes en el programa y de los equipos integrantes:
    - Desplegar medios para que ofrecer formación teórico-práctica por parte de emprendedores y profesionales o Adaptar los contenidos al estado de madurez de los proyectos
- Utilizar metodologías y conocimiento experto para lograr los objetivos específicos de las iniciativas de formación:
    - Desarrollar metodologías clave, basadas en casos de éxito reales, que permitan afrontar situaciones de negocio, debatir sobre perspectivas contrapuestas, decidir un plan de acción o corregir situaciones difíciles en un entorno seguro
    - Ayudar a las personas participantes a desarrollar capacidades mediante la discusión de casos reales en un entorno académico
    - Fomentar el uso de diferentes modalidades formativas: aprendizaje conceptual, aprendizaje más dirigido a la acción y aprendizaje experiencia', entre otros

- Reforzar el uso de experiencias prácticas, provenientes de casos de éxito reales contados en primera persona, que aporten valor a las startups participantes y vanguardia educativa al programa formativo

- Fomentar la integración de metodologías innovadoras en entornos de aprendizaje:
  - Integrar simuladores de negocio o uso de escenarios y prospectiva estratégica, todo ello orientado a temáticas que marcarán el futuro de la economía y sociedad
  - Generar entornos colaborativos y de debate donde startups puedan compartir dudas y experiencias con los profesionales formativos
  - Utilizar casos de éxito de reconocimiento nacional e internacional para apoyar a las startups a escalar de manera efectiva y eficiente

El objeto de este Servicio no viene configurado en lotes, ya que, la realización independiente de las tareas, comprendidas en el apartado TAREAS A DESARROLLAR, dificultaría la correcta ejecución del contrato al implicar la necesidad de coordinar las diferentes prestaciones, y ejecución por una pluralidad de contratistas diferentes.

La duración del Servicio concluirá con la finalización de los Servicios ofrecidos, con un máximo de 12 meses de duración desde la firma del contrato, con posibilidad de una prórroga adicional de un año de duración.

4.TAREAS A DESARROLLAR

Las tareas a desarrollar para lograr cumplir el objeto del contrato y objetivos identificados son las que se exponen a continuación. El listado de tareas comprende una descripción no exhaustiva, por lo que, se recomienda interpretarla como una declaración de mínimos:

4.1. Fase I. Preparación del curso formativo: contenidos, metodologías y estructura operativa

Objetivo: la entidad adjudicataria se encargará de llevar a cabo las tareas necesarias para identificar las necesidades específicas de startups participantes en el programa y de los equipos integrantes. Asimismo, seleccionará las metodologías más adecuadas y coordinará con Beaz el despliegue de las tecnologías habilitadoras necesarias para trabajar en el entorno de aprendizaje descrito.

Tareas a desarrollar y resultados esperados:

- Preparación y definición de contenidos formativos a impartir:
  - Análisis de los perfiles de startups seleccionadas para acceder al programa de aceleración e identificación de necesidades formativas de las startups

- Definición de una batería de contenidos formativos, que atienda a la globalidad de las necesidades identificadas, teniendo en cuenta que las startups se encuentran en fases de crecimiento y aceleración:
    - De manera preliminar, se consideran los siguientes módulos (no exhaustivo): estructura organizativa, liderazgo, gestión del talento, cultura, alternativas de crecimiento, financiación, internacionalización, estrategias de venta, etc.
    - Los contenidos propuestos en los módulos formativos deberán evidenciar casos de éxito de startups de alto crecimiento, tanto a nivel nacional como internacional, que sirvan de inspiración y guía para las startups participantes
    - Además de identificar la tipología de módulos formativos a impartir, será necesario adaptar el contenido en cuanto a dificultad y nivel de especialización, teniendo en cuenta startups participantes
    - Se contempla también la inclusión de un módulo adicional que aborde temáticas identificadas a lo largo de todas las ediciones desarrolladas. Este módulo adicional actuará en concepto de "Alumni" y al mismo serán invitadas todas las startups participantes en el histórico del programa
    - La duración estimada será de un mínimo de 30 horas de carácter obligatorio, a cursar en un plazo estimado de 6 meses

- Selección de metodologías:
    - Propuesta y selección de metodologías de aprendizaje eficaces y de vanguardia para lograr los objetivos específicos de la iniciativa de formación. La entidad adjudicataria realizará las actividades necesarias para determinar la metodología, diseño y formato más adecuados para la consecución de los objetivos perseguidos
    - La metodología de aprendizaje prevista deberá permitir a los startups participantes recibir, de expertos estratégicos, las mejores prácticas para escalar sus negocios de manera eficaz y eficiente. Partiendo de esta premisa, el equipo formador deberá contemplar, en su amplia mayoría, a personas expertas procedentes de entornos de mercado. El objetivo es que puedan ofrecer consejos prácticos, ejemplos de vida reales y conocimientos en primera persona de lo que ha funcionado (o no) en otras empresas reconocidas, atendiendo a los ámbitos formativos que se van a trabajar.

- Definición de la estructura operativa y coordinación de las herramientas colaborativas necesarias para la dinamización del programa formativo, determinando en la propuesta cómo se van a lograr los siguientes requerimientos:
    - Definición de la hoja de ruta y estructura del programa formativo o Calendarización de sesiones
    - Coordinación con Beaz, para la definición, alimentación de contenidos y dinamización de actividades de soporte del aula virtual, plataforma online que se pondrá a disposición del Servicio; con el objetivo de facilitar la interactuación con startups. Los objetivos del aula virtual se describen a continuación:
        - Gestionar los contenidos formativos y asegurar su disponibilidad online (gestión documental)
        - Ofrecer herramientas de comunicación sincrónicas (chat y videoconferencia) y asíncronas (foros y mensajería)
        - Generar entornos colaborativos de debate, donde startups puedan compartir dudas y experiencias con las personas formadoras
        - Coordinar las tutorías puestas al Servicio de las startups participantes
        - Utilizar herramientas de evaluación: tareas, cuestionarios y encuestas de satisfacción

Entregables:

- Programa formativo desarrollado: objetivos, contenidos y metodología soporte
- Planificación, estructura operativa y hoja de ruta para la ejecución del programa formativo ad-hoc a las necesidades
- Aula virtual definida, a nivel de estructura y contenidos disponibles, en coordinación con Beaz

Duración estimada: 2 meses

4.2. Fase II. Lanzamiento y coordinación del programa formativo

Objetivo: la entidad adjudicataria se encargará de llevar a cabo el lanzamiento del programa formativo y de desarrollar las acciones necesarias para la dinamización del curso, así como del despliegue de las herramientas necesarias para evaluar los grados de avance y reestructurar contenidos en caso de que fuera necesario.

Tareas a desarrollar y resultados esperados:

- Kick-off del programa formativo. Organización de una jornada de presentación de los diferentes módulos formativos y funcionamiento de la operativa

- Durante los 6 meses de impartición del curso, la entidad adjudicataria llevará a cabo las tareas necesarias para lograr los siguientes objetivos:
    - Impartir de carácter presencial, con apoyos puntuales on-line, el programa formativo definido en la Fase I
    - Disponer de herramientas para monitorizar el seguimiento y avance de las startups y establecer las acciones necesarias para:
        - Profundizar o reorientar el itinerario formativo, en coordinación con el Consejo Asesor público-privado
        - Monitorizar la participación de las startups en el itinerario formativo
    - Ofrecer un servicio de tutorización para el acompañamiento y dinamización de startups durante la duración de la acción formativa. El equipo formador deberá poner al servicio de las startups participantes, un esquema de tutorías grupales para la resolución de dudas, Estas tutorías podrán ser dinamizadas bien por las mismas personas que participen como formadoras, o por el director/a académico/a, según se considere oportuno. La duración mínima estimada de estas tutorías, durante los 6 meses que dura la acción formativa, será de un total de 4 horas.
- Una vez finalizado el programa formativo, los contenidos estarán disponibles en formato digital en el aula virtual, la plataforma online coordinada por Beaz y puesta a disposición del Servicio.

Entregables:

- Contenidos y materiales didácticos generados para la acción formativa (disponibles en formato digital) en el aula virtual

Duración estimada: 6 meses

4.3. Fase III. Conclusión del programa formativo y evaluación de resultados

Objetivo: la entidad adjudicataria se encargará llevar a cabo la clausura del programa formativo, así como la evaluación y definición de sus correspondientes propuestas de mejora.

Tareas a desarrollar y resultados esperados:

- Clausura del programa formativo:
    - Identificación de casos de éxito durante el programa formativo
    - Coordinación con Beaz para la organización de una jornada de clausura del programa para poder visibilizar casos de éxito e intercambiar lecciones aprendidas
- Evaluación del programa formativo:

- La entidad adjudicataria, en coordinación con Beaz, realizará una encuesta de evaluación de la acción formativa, que refleje su satisfacción con los módulos, expectativas y necesidades ton respecto al programa, metodología de aprendizaje, tutorías y seguimiento, casos prácticos, así como otras cuestiones
- A partir de los resultados de esa encuesta, la entidad adjudicataria elaborará una memoria que recoja la evaluación anterior, así como las principales conclusiones y propuestas de mejora para el establecimiento de un sistema de mejora continua del programa de formación a largo plazo
- Elaboración de un certificado de haber participado en el curso formativo de Beaz Acceleration Program

Entregables:

- Casos de éxito
- Informe de evaluación: lecciones aprendidas y propuestas de mejora
- Certificado de participación

Duración estimada: 1 mes

4.4. Seguimiento y cierre de proyecto

El seguimiento se realizará en base a la metodología y plan de trabajo indicados, generando la documentación necesaria. El resultado de dicho proyecto consistirá en un informe que contenga, al menos, los siguientes puntos:

- Plan de trabajo.
- Metodología utilizada durante el proceso.
- Memoria de actividades realizadas.
- Informe de lecciones aprendidas y propuestas de mejora.

La documentación se deberá presentar para su valoración, en el Sobre B, de la siguiente manera:

- En primer lugar, se incluirá un primer apartado con la metodología y enfoque de las tareas de trabajo para asegurar el entendimiento del Servicio a prestar y el logro de los objetivos marcados. Entre otros, será necesario cubrir los siguientes aspectos:
  - Contenidos formativos a impartir
    - Definición de cómo se va a realizar la identificación de necesidades formativas de las startup y su posterior adecuación de los contenidos
    - Batería de contenidos y lógica de su propuesta
  - Metodologías de aprendizaje a utilizar
    - Metodología para las tutorías grupales para la resolución de dudas (aludiendo únicamente a las tutorías grupales (min. 4h s/ 6 meses)

        - Casos prácticos y ejemplos reales asociados a cada módulo formativo
    - Propuesta de evaluación del programa formativo
    - Elementos de difusión (casos de éxito) y de un certificado de haber participado en el curso formativo
- En segundo lugar, se presentará la información referente a la calidad y adecuación del equipo de trabajo. Una vez presentados los currículums vitae para la solvencia técnica y profesional de los perfiles mínimos requeridos, en este apartado se deberá incluir, de manera clara, qué aspectos adicionales y valorables mediante juicios de valor cuenta el equipo de trabajo encargado de desarrollar el proyecto. Entre otros, será necesario cubrir los siguientes aspectos:
    - Esquema que defina la adecuación de los perfiles a cada módulo formativo a impartir:
        - Será necesario justificar, además, el detalle de los consejos prácticos, ejemplos de vida reales y conocimientos en primera persona que puede llegar a ofrecer el equipo de formación, atendiendo a los ámbitos formativos que se van a trabajar
        - Será necesario justificar, en su caso, la experiencia como docentes de las personas formadoras propuestas, en caso de que la hubiera
    - Niveles de dedicación asignados al proyecto y cómo está esta dedicación repartida entre perfiles y tareas a lo largo del mismo.
- En tercer lugar, se deberá mostrar la planificación del trabajo con las tareas, hitos y relación de participantes del equipo de trabajo y entregables. Entre otros, será necesario cubrir los siguientes aspectos:
    - Cronograma del trabajo y calendarización de las sesiones formativas
    - Definición de la estructura operativa y coordinación de las herramientas colaborativas necesarias para la dinamización del programa formativo. En este apartado, será necesario definir:
        - La propuesta de coordinación con Beaz, para la definición, alimentación de contenidos y desarrollo de actividades de soporte del aula virtual, plataforma online que se pondrá a disposición del Servicio; con el objetivo de facilitar la interactuación con startups
        - La propuesta de coordinación de tutorías con las startups y herramientas de soporte (aludiendo únicamente a las tutorías grupales (min. 4h s/ 6 meses)
    - Coordinación y contenido de las jornadas de apertura y clausura del programa formativo
    - Propuesta de herramientas para el seguimiento del proyecto y la gestión de posibles riesgos que puedan surgir durante su desarrollo

5.CRITERIOS DE VALORACIÓN

Beaz tomará en consideración los siguientes criterios para la valoración de ofertas, tal y como constan en el apartado 2.5.2. del pliego de cláusulas administrativas particulares de la presente licitación:

Al tratarse de un contrato que tiene por objeto prestaciones de carácter marcadamente intelectual, los criterios relacionados con la calidad deben tener un carácter preponderante frente a los estrictamente económicos.

5-1. Criterios cuantificables automáticamente: 51 puntos

- Proposición económica (21 puntos)

  Se valorará hasta un máximo de 21 puntos según la fórmula recogida en el PCAP apartado 2.5.2.2.

- Mejoras en el número de horas del curso (15 puntos)

  En el apartado Fase I. Preparación del curso formativo: contenidos, metodologías y estructura operativa, entre las tareas a desarrollar, se incluye un mínimo de 30 horas.

  Se valorará, hasta un máximo de 15 puntos, el aumento del número de horas a impartir en el programa formativo:

0 horas adicionales	0 puntos
+3 horas	7,5 puntos
+6horas	15 untos

- Mejoras en el número de horas para la resolución de dudas (15 puntos)

  En el apartado Fase II. Lanzamiento y coordinación del programa formativo, entre las tareas a desarrollar, se incluye un mínimo de 4h de tutorías grupales para la resolución de dudas, durante los 6 meses que dura la acción formativa.

  Se valorará, hasta un máximo de 15 puntos, la puesta a disposición del Servicio de una bolsa de horas para la resolución de dudas, de manera asíncrona (mensajería) a disposición de cada una de las startups participantes en el programa formativo:

0 horas adicionales	0 puntos
+1 hora por cada una de las startups (bolsa de 5h en total)	7,5 puntos
+2 hora por cada una de las startups (bolsa de 10h en total)	15 puntos

5.2. Criterios no cuantificables automáticamente: 49 puntos

- Metodología y enfoque (19 puntos)

  En base a la documentación técnica exigida en el sobre B se valorará hasta un máximo de 19 puntos la adecuación de la metodología presentada y la coherencia general de la propuesta. El buen entendimiento de la necesidad a resolver va a determinar el enfoque que se le va a dar al Servicio prestado y en consecuencia las actividades que se van a desarrollar, que determinarán el alcance y la consecución de los objetivos identificados. En todo caso, es preciso tener en cuenta que el planteamiento metodológico deberá dar cobertura a todos los requerimientos señalados.

  Asimismo, se valorará la descripción en detalle de los casos de éxito de startups de alto crecimiento, tanto a nivel nacional como internacional, que sirvan de inspiración y guía para las startups participantes. Se valorará que los casos ofrezcan ejemplos prácticos reales de empresas reconocidas, contadas en primera persona, atendiendo a los ámbitos formativos que se van a trabajar.

  La valoración del criterio de metodología y enfoque se realizará de la siguiente manera:

Metodología	Puntuación máxima	Excelente	Buena	Media	Básica	No se aporta o no corresponde
Porcentaje	100%	100%	75%	50%	25%	
Puntuación	19	19	14	10	5	Exclusión

  La valoración atiende a las siguientes descripciones:

  - Excelente: la propuesta aporta un gran valor, contemplando los requisitos del pliego de prescripciones técnicas y desarrollando todos ellos de una manera clara, de modo que la metodología propuesta y los detalles permitan asegurar

la prestación del Servicio con un grado de satisfacción excelente. Asimismo, incluye aportaciones disruptivas adicionales a lo requerido.

Además, incluye en su planteamiento, la adecuación de los contenidos a la estructura propuesta y la incorporación de ejemplos prácticos reales de empresas reconocidas, contadas en primera persona, atendiendo a los ámbitos formativos que se van a trabajar.

- Buena: la propuesta aporta valor adicional, contemplando los requisitos del pliego de prescripciones técnicas y desarrollando todos ellos de una manera clara, de modo que la metodología propuesta y los detalles permitan asegurar la prestación del Servicio con un grado de satisfacción óptimo.
- Media: la propuesta contempla los requisitos del pliego de prescripciones técnicas, asegurando la correcta prestación del Servicio con un grado de satisfacción óptimo.
- Básica: la propuesta contempla los requisitos del pliego de prescripciones técnicas, pero no permite asegurar una correcta prestación del Servicio.
- No se aporta o no corresponde: la propuesta no incluye una solución al respecto o la solución planteada no cumple con los requerimientos solicitados en el pliego de prescripciones técnicas.

- Calidad y adecuación del equipo de trabajo (20 puntos)

Se valorará con un máximo de 20 puntos la cualificación y adecuación del equipo asignado para este proyecto. Se valorarán los conocimientos generales y experiencia específica del equipo de trabajo, así como el número de profesionales y coherencia del equipo presentado para el desarrollo del proyecto y su experiencia previa como ponentes.

En el equipo de trabajo, se considerará mínimo el cumplimiento de los requisitos expresados en la solvencia técnica y profesional.

La valoración del criterio de calidad y adecuación del equipo de trabajo se realizará de la siguiente manera:

Calidad y adecuación del equipo de trabajo	Puntuación máxima	Excelente	Buena	Media	Básica	No se aporta o no corresponde
Porcentaje	100%	100%	75%	50%	25%	
Puntuación	20	20	15	10	5	Exclusión

La valoración atiende a las siguientes descripciones:

- Excelente: el equipo de proyecto presentado es coherente, compensado y supera la experiencia y conocimientos para conseguir los objetivos del proyecto. Asimismo, se valorará que la incorporación en el equipo formador de expertos estratégicos procedentes de entornos de mercado, que puedan contar, en primera persona, casos de éxito reales y experiencias de empresa reconocidas, superen el 90% del total del equipo presentado. El objetivo es que puedan guiar a las startups participantes a escalar sus negocios de manera eficaz y eficiente.
- Buena: el equipo de proyecto presentado es coherente, tiene la experiencia y conocimientos suficientes, y está compensado para conseguir los objetivos del proyecto. Sin embargo, el equipo formador presentado procedente de entornos de mercado, no supera el 70%.
- Media: el equipo de proyecto presentado es coherente, tiene la experiencia y conocimientos suficientes, pero no está compensado, ya que el 50% de las personas formadoras no proviene de entornos de mercado.
- Básica: el equipo de proyecto presentado tiene alguna carencia en cuanto a experiencia o a conocimientos.
- No se aporta o no corresponde: el equipo de proyecto presentado no es coherente para conseguir los objetivos del proyecto.

- Planificación del trabajo (10 puntos)

  Se valorará hasta un máximo de 10 puntos la planificación del contenido y grado de detalle del programa de trabajo propuesto por la licitadora. Para conseguir los objetivos establecidos se considera muy importante tener un plan de trabajo detallado y coherente, con una descripción clara de cada una de las tareas y actividades que se van a desarrollar, con una relación concisa de los entregables para cada tarea, los principales hitos, una identificación detallada de las personas responsables y participantes en cada tarea en función de sus conocimientos, experiencia, así como indicadores que determinen la consecución de los objetivos.

La valoración del criterio de planificación del trabajo se realizará de la siguiente manera:

Planificación del trabajo	Puntuación máxima	Excelente	Buena	Media	Básica	No se aporta o no corresponde
Porcentaje	100%	100%	75%	50%	25%	
Puntuación	10	10	7,5	5	2,5	Exclusión

- Excelente: la planificación presentada está perfectamente estructurada y contiene todos los aspectos necesarios para conseguir los objetivos del proyecto. Asimismo, incluye, de manera clara, la definición de la estructura operativa y elementos de coordinación necesarios para el correcto desarrollo del proyecto.
- Buena: la planificación presentada está estructurada y contiene aspectos necesarios para conseguir los objetivos del proyecto. Sin embargo, el detalle de la estructura operativa y coordinación incluidos, no es el óptimo.
- Media: la planificación presentada está estructurada para conseguir los objetivos del proyecto, pero cuenta con alguna carencia que puede dificultar su consecución.
- Básica: la planificación presentada tiene carencias importantes para conseguir los objetivos establecidos por el proyecto.
- No se aporta o no corresponde: la planificación presentada no se adecua a los objetivos establecidos para el proyecto.

La inclusión de cualquier tipo de información referente al compromiso de "Mejoras en el número de horas del curso" en el sobre B supondrá la exclusión inmediata de la entidad ofertante, ya que, se considera información evaluable como Criterios cuantificables automáticamente, a incluir en el Sobre C.

La inclusión de cualquier tipo de información referente al compromiso de "Mejoras en el número de horas para la resolución de dudas" en el sobre B supondrá la exclusión inmediata de la entidad ofertante, ya que, se considera información evaluable como Criterios cuantificables automáticamente, a incluir en el Sobre C.

Las propuestas que en su evaluación técnica (Criterios no cuantificables automáticamente: 49 puntos) no hayan superado la puntuación mínima señalada de 24 puntos, serán directamente excluidas del procedimiento de evaluación económica, por entenderse que la propuesta

económica y de mejoras, no se ha realizado con el suficiente conocimiento de causa sobre el objetivo de contratación y, en consecuencia, podrían alterar de forma artificial la puntuación económica asignada a otras propuestas.

6.CRITERIOS DE SOLVENCIA

6.1. Solvencia económica y financiera:

a) Criterio: Volumen anual de negocios referido a los últimos tres (3) años.

Requisito mínimo: Volumen anual de negocios acumulado dentro de los tres últimos ejercicios disponibles (2022, 2023 y 2024), por importe igual o superior al valor estimado del contrato 144.000 €, sin IVA.

Acreditación: Declaración responsable según Anexo 7.

1. Cumplimentación de la declaración responsable: Se consignarán los valores que consten en las cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil o Registro Oficial en el que la empresa deba estar inscrito. Cuando, por una razón válida, la licitadora no tenga cuentas anuales aprobadas y depositadas hará constar la razón en la declaración.
2. Los/as empresarios/as individuales que no estén inscritos/as en el Registro Mercantil y los/as empresarios/as que hayan expresado la razón válida referida en el apartado anterior acreditarán su solvencia económica y financiera aportando, además de la declaración responsable, los modelos 303 y/0 390 0 equivalentes de declaración del Impuesto sobre el Valor Añadido, o el modelo 200 0 equivalente de declaración del Impuesto sobre Sociedades.
3. Si como consecuencia de la fecha de creación de la empresa, no se pudiese acreditar una cifra de negocios durante la totalidad de los periodos exigidos, se acreditará la cifra anual solicitada a partir del ejercicio siguiente a la fecha de inicio de las actividades del empresario.

b) Justificante de la existencia de un seguro de indemnización por riesgos profesionales por importe igual o superior al valor estimado del contrato. La acreditación de dicho requisito se efectuará por medio de certificado expedido por la aseguradora, en el que consten los importes y riesgos asegurados y la fecha de vencimiento del seguro que cubrirá la ejecución del contrato y será por importe no inferior al presupuesto de licitación del contrato. Además, en los casos en que proceda, deberá acompañarse de un compromiso vinculante de prórroga o renovación del seguro.

6.2. Solvencia técnica y profesional:

1. Conforme al artículo 90.1.a) de la LCSP, mediante una relación de los dos principales trabajos o servicios realizados, en el curso de los últimos tres años, pero que cuenten con una antigüedad de más de 5, de igual o similar naturaleza a los del objeto del presente contrato, esto es, programas formativos que fomenten la aceleración y crecimiento de startups.
2. Conforme al artículo 90.1 -b) de la LCSP, oferente deberá proponer un equipo de trabajo formado por un/a director/a académico/a con al menos diez años de experiencia, y al menos un/a técnico/a de apoyo que tenga dos años de experiencia en la realización de trabajos análogos a los indicados. Además, tendrá que adjuntarse la relación del personal dedicado a las tareas de formación y tutorización, aportando currículums vitae de las personas seleccionadas, teniendo en cuenta el programa formativo previsto en la propuesta metodológica:
    i. Director/a académico/a. Persona especialista en contenidos formativos relacionados con la aceleración y crecimiento de startups, con titulación superior y experiencia en:
        - ✓ Diseño y gestión de proyectos de formación y capacitación a medida y desarrollo de procesos de aprendizaje basados en la aplicación práctica del conocimiento
        - ✓ Experiencia mínima de cinco años en los últimos diez años en la implementación de proyectos formativos en entornos de aceleración y crecimiento empresarial
        - ✓ Amplios conocimientos sobre temáticas y herramientas relacionadas con la aceleración y crecimiento empresarial referentes, no solo con los contenidos formativos, sino también con las habilidades blandas y capacidades personales que tienen que desarrollar las startups en fases de crecimiento
        - ✓ Amplio capital relacional que asegure la óptima coordinación del equipo formador planteado y pueda asegurar establecer medidas correctoras en caso de que se requieran modificaciones en el mismo
        - ✓ Conocimientos sobre herramientas tecnológicas de generación y distribución de materiales didácticos
        - ✓ Conocimientos sobre uso de herramientas ofimáticas y gestores de contenidos
    ii. Técnico/a de apoyo. Persona con titulación superior y con al menos 2 años de experiencia en el desarrollo de trabajos de coordinación y de soporte en la operativa de programas formativos similares.

iii. Relación del personal dedicado a las tareas de formación. El citado personal deberá acreditar una experiencia mínima de cinco años en el ejercicio de tareas análogas a las descritas en el apartado TAREAS A DESARROLLAR, en relación con la batería de contenidos formativos definidos. Estos perfiles podrán provenir del entorno académico o empresarial /startup, acreditando una amplia experiencia en cada una de las materias formativas propuestas para impartir.

El equipo de trabajo estará compuesto por las mismas personas durante la duración del contrato en lo referente a las personas dedicadas a cada uno de los módulos del programa, salvo las circunstancias excepcionales que así se determinen y que motiven la sustitución de alguno de sus componentes.

Si durante la ejecución del contrato la empresa adjudicataria tuviese necesidad de cambiar alguno de los medios personales propuestos en la oferta, lo podrá hacer previa información a Beaz y con el acuerdo de éste, sin que ello suponga menoscabo en la calidad de los trabajos o de las fechas comprometidas. Beaz se reserva el derecho a solicitar la sustitución de alguno o de todos los miembros del equipo cuando exista razón justificada para ello. Dicha petición deberá ser indefectiblemente atendida por la entidad prestataria del Servicio.

Los perfiles profesionales indicados, constituirán un equipo de mínimos. En cualquier caso, la entidad adjudicataria deberá ajustarse a las necesidades del Servicio, asignando los recursos adecuados para la realización de cada tarea, designando de manera razonable las personas necesarias de los perfiles arriba contemplados.

Acreditación:

i. Los Servicios o trabajos descritos en el punto 1 anterior se acreditarán mediante referencias que se compondrán por: a) descripción detallada del trabajo o servicio realizado, que contenga los apartados de título, fecha inicio, anualidades impartidas, entidad que lo imparte, público objetivo y tareas desarrolladas; y b) certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público. Cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por este o, a falta de este certificado, mediante una declaración de la entidad licitadora acompañado de los documentos obrantes en poder de este, que acrediten la realización de la prestación.
ii. Se presentarán los currículums vitae, en el que para cada persona trabajadora se hará constar el nombre de la empresa o entidad en la que se prestó el Servicio, el puesto o categoría desempeñado en el proyecto, la actividad que se pretende acreditar, la fecha de inicio y la duración de los trabajos.

Asimismo, para el personal dedicado a las tareas de formación y tutorización, se describirá la experiencia explícita en cada módulo / materia en concreto a impartir, y la adecuación de su perfil al mismo.

7.DISPOSICIÓN FINAL

Como cumplimiento de las obligaciones que se derivan del régimen lingüístico vigente, existe la obligación de que las empresas adjudicatarias presenten sus trabajos en dos lenguas oficiales salvo que expresamente se establezca otra cosa. La Diputación Foral de Bizkaia no asumirá en ningún caso la traducción de documentos escritos en virtud de un contrato de consultoría y asistencia.

Alternativamente, la empresa o entidad licitadora podrá acreditar por cualquier medio de prueba el cumplimiento de las condiciones de aptitud y solvencia en materia lingüística, lo cual deberá ser acreditado por la empresa o entidad adjudicataria en la fase de ejecución del contrato.

Todos los artículos del presente pliego están subordinados a lo especificado en el contrato, prevaleciendo lo establecido en el contrato en caso de duda o contradicción.