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

"Asistencia técnica para fortalecer el Intraemprendimiento y concretar nuevos modelos de negocio en las pymes de Bizkaia"

N.º EXPTE: BEA3/2024

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 10
6.CRITERIOS DE SOLVENCIA 14
7.DISPOSICIÓN FINAL 16

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.

Asimismo, la Diputación Foral de Bizkaia, concretamente en el marco de su estrategia político-institucional, ha definido una visión de futuro que se asienta en seis ejes que tratan de dar respuesta a los grandes retos que debe afrontar el territorio en los próximos años. El plan Bizkaia Denontzat, como plan de mandato del gobierno al frente de la Diputación Foral de Bizkaia para el período 2023-2027, tiene como objetivo dejar una Bizkaia mejor para las próximas generaciones y se articula en torno a seis pilares para Bizkaia: una economía próspera, socialmente avanzada, verde, con identidad propia, con equilibrio territorial, y con una Diputación fuerte, cercana y moderna.

El primero de los ejes referidos apuesta por desarrollar una economía próspera, busca lograr una Bizkaia conocida y reconocida internacionalmente como un Territorio competitivo que garantice el bienestar y la calidad de vida a todas las personas. Un Territorio de referencia para la atracción de inversiones de alto valor añadido, que fomente el desarrollo de iniciativas empresariales y ofrezca oportunidades laborales de calidad. Este es el marco donde se desarrolla el objeto a contratar.

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 impulso del Intraemprendimiento en las organizaciones, con el ánimo de promover la innovación y el emprendimiento en de las empresas.

Por este motivo, se quiere configurar un nuevo servicio de apoyo para ayudar a las empresas de Bizkaia a identificar, crear y potenciar oportunidades de mejora competitiva a través de la innovación en sus modelos de negocio.

3. OBJETO Y ÁMBITO DE LA LICITACIÓN

El Servicio a licitar se centra en la prestación de asistencia técnica para fortalecer la capacidad de innovación y emprendimiento en las empresas, desde un enfoque transversal, que derive en la generación de nuevas propuestas de valor en las empresas y concreción de nuevos modelos de negocio.

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

- **Fortalecimiento de la capacidad de innovación y emprendimiento de las empresas** para la identificación de nuevas propuestas de valor:
    - Sensibilizar y capacitar a pymes de Bizkaia para abordar un proyecto piloto que contemple los principales ámbitos para implantar una iniciativa de Intraemprendimiento
    - Consolidar una selección de empresas que presenten características ventajosas para transformar sus modelos de negocio
- **Mejora de la competitividad empresarial de las empresas mediante la innovación y el emprendimiento corporativo:**
    - Profundizar en nuevas oportunidades de mejora competitiva a través de la innovación en modelos de negocio

- Definir, contrastar y validar nuevas áreas de oportunidad identificadas durante el proceso, que permitan a las empresas generar dinámicas de impulso a la innovación basadas en el Intraemprendimiento
- Desarrollar el diseño de nuevos modelos de negocio en las pymes de Bizkaia para contribuir a la mejora de su competitividad y del territorio

Los objetivos específicos del Servicio son:

- Trasladar a las pymes **metodologías y conocimiento experto** para comenzar a reflexionar sobre las palancas del Intraemprendimiento
- Construir **dinámicas sistematizadas para la identificación de nuevas áreas de oportunidad** en las empresas
- Dotar a las empresas de **conocimiento y herramientas** para la **gestión** de sus **ideas emprendedoras**
- Establecer **entornos colaborativos** donde compartir las experiencias de las pymes participantes durante la ejecución del proyecto
- **Adecuar los distintos conocimientos y experiencias** dependiendo de las áreas de oportunidad identificadas para cada pyme
- Servir de inspiración para futuras pymes mediante la **identificación y difusión de lecciones aprendidas** y casos de **éxito**

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 TAREAS A DESARROLLARTAREAS 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, máximo de 12 meses desde la firma del contrato.

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: sensibilizar y acotar las empresas participantes

Objetivo: la entidad adjudicataria se encargará de llevar a cabo las actividades necesarias para trasladar a las empresas conocimientos transversales para el fortalecimiento de la capacidad de innovación y emprendimiento de las empresas, así como de desarrollar los procedimientos necesarios que permitan identificar las empresas que se beneficiarán del proceso completo (Fases II y III).

Tareas a desarrollar y resultados esperados:

- Análisis y selección de las empresas que van a componer la muestra inicial y con las que se trabajará en los procesos de reflexión
- Fomentar el proceso de reflexión, de las empresas que componen la muestra inicial, en las diferentes palancas relacionadas con el Intraemprendimiento
- Organizar las actividades necesarias para trasladar a las empresas conocimientos transversales por cada una de las palancas:
    - Estrategia: alineación del emprendimiento con la estrategia corporativa, identificación de recursos y capacidades, etc.
    - Cultura y personas: identificación de responsables, gobernanza, comunicación al resto de la organización, etc.
    - Generación de ideas / proyectos: sistematización de procesos para la identificación de ideas, generación de espacios de creatividad, gestión de la cartera de ideas y procesos de priorización y selección de proyectos, etc.
    - Conexión con el ecosistema: generación de dinámicas colaborativas, fomento de participación en entornos de innovación abierta, etc.
- Seleccionar, dependiendo de las capacidades y estado de situación de cada una de las empresas participantes, a 5 empresas que se considera están mejor posicionadas

para iniciar un procedimiento de identificación de áreas de oportunidad y concreción de nuevos modelos de negocio:

- Definir procedimiento objetivo de selección de las 5 empresas
- Describir en detalle de los materiales de soporte a utilizar: matriz y criterios de selección

Entregables:

- Selección de la muestra inicial participante en los procesos de reflexión
- Selección de las 5 empresas a participar en las siguientes Fases II y III
- Metodología y procedimientos a utilizar para la sensibilización, capacitación y selección de pymes (actividades, formatos, matrices de priorización, criterios de selección, etc.)
- Material de apoyo utilizado

Duración estimada: 2 meses

4.2. Fase II: detectar, analizar, priorizar y seleccionar áreas de oportunidad

Objetivo: la entidad adjudicataria asesorará en la identificación de las áreas de oportunidad a las 5 empresas seleccionadas, así como a su análisis en profundidad. Asimismo, apoyará en la selección de aquellas que cuenten con mayor potencial para concretar un nuevo modelo de negocio.

Tareas a desarrollar y resultados esperados:

- Examinar las capacidades actuales de las empresas para identificar aquellas áreas de conocimiento que puedan servir de punto de partida para definir futuras áreas de oportunidad
- Asesorar en la determinación de las ventajas competitivas de esas áreas de conocimiento que permitan ubicar a la empresa en una posición favorable frente a su entorno/ecosistema
- Apoyar, en el contraste de las ventajas competitivas identificadas, con aquellas tendencias globales que permitan proyectar escenarios y promover nuevos modelos de negocio

- Acompañar, a cada una de las empresas, a detectar las áreas de oportunidad que puedan derivar en nuevos modelos de negocio
- Analizar y contrastar, de manera preliminar y para cada una de las empresas, las diferentes áreas de oportunidad identificadas
- Asesorar en la priorización y selección de aquellas áreas de oportunidad que presenten mayor potencial para concretar nuevos modelos de negocio (un área de oportunidad por cada empresa)
- Definir, de manera preliminar y junto con cada una de las empresas, una ficha en profundidad que recoja en detalle el área de oportunidad identificada: estudio de mercado, equipo promotor, mapa de agentes, mapa de experiencia cliente, mapa de empatía usuario, etc.

Entregables:

- Selección de áreas de oportunidad (1 área por empresa) a desarrollar en la Fase III
- Metodología y procedimientos utilizados para la identificación de las diferentes áreas de oportunidad
- Material de apoyo utilizado

Duración estimada: 4 meses

4.3. Fase III: concretar nuevos modelos de negocio

Objetivo: la entidad adjudicataria se encargará de avanzar en el acompañamiento a las empresas para la definición de nuevos modelos de negocio, partiendo de las áreas de oportunidad priorizadas y seleccionadas en la Fase II.

Tareas a desarrollar y resultados esperados:

- Acompañar en el diseño de una nueva propuesta de valor preliminar: identificación de necesidades u oportunidades internas y de mercado, definición de hipótesis de partida, análisis PESTEL, análisis de la competencia (curvas de valor), definición de la propuesta de valor y modelo de negocio inicial, etc.
- Establecer una guía para que las empresas puedan realizar el contraste de las hipótesis asumidas en la definición del modelo de negocio: desarrollo entrevistas

con perfiles externos de la organización, test de estrés del modelo de negocio inicial, etc.

- Aconsejar a las empresas en la validación de las hipótesis: adecuación de la propuesta de valor tras la iteración con clientes/proveedores/agentes del entorno, *value proposition canvas*, etc.
- Ofrecer recomendaciones a las empresas para concretar los nuevos modelos de negocio: definición de estrategia del nuevo modelo, análisis de impactos financieros, sociales y medioambientales, estructura económico-financiera, etc.
- Apoyar a las empresas en la definición de la hoja de ruta y plan de acción: requisitos necesarios para el lanzamiento y despliegue, definición de responsabilidades, escalabilidad, etc.
- Elaborar material de difusión: con el objetivo de que las iniciativas desarrolladas puedan servir de inspiración a otras organizaciones, la entidad adjudicataria se encargará de elaborar el material necesario para lograr este objetivo. De esta manera, elaborará, al menos, una ficha por empresa que recoja el detalle de las buenas prácticas y casos de éxito desarrollados.

Entregables:

- Nuevo modelo de negocio desarrollado por cada una de las empresas
- Documentación de difusión relacionada con los casos de éxito desarrollados: fichas de buenas prácticas/ caso de éxito
- Metodología y procedimientos utilizados para concretar los nuevos modelos de negocio por empresa
- Material de apoyo utilizado

Duración estimada: 6 meses

4.4. Plan de trabajo

Los servicios prestados en el marco de la presente licitación contemplan un ciclo de 12 meses. En caso de prórroga, el ciclo sería análogo.

Durante estos 12 meses, y para facilitar la correcta ejecución del servicio y la participación de empresas beneficiarias, se valorará la posibilidad de que la entidad adjudicataria plantee

un plan de trabajo que permita el desarrollo asíncrono de los diferentes acompañamientos para la definición de nuevos modelos de negocio. Esto, se traduce en la posibilidad de la ejecución de las Fases I y II (trasladar a las empresas conocimientos transversales para el fortalecimiento de la capacidad de innovación y emprendimiento de las empresas e identificación de las áreas de oportunidad) de manera no simultánea al colectivo de empresas participantes.

4.5. 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 individual con el nuevo modelo de negocio desarrollado por cada pyme participante en las Fases II y III.
- Informe de buenas prácticas y lecciones aprendidas.

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.
- ✓ En segundo lugar, se deberá mostrar la **planificación del trabajo** con las tareas, hitos y relación de participantes del equipo de trabajo y entregables.
- ✓ En tercer 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.

- ✓ En cuarto lugar, se deberá mencionar los **niveles de dedicación** asignados al proyecto y cómo está esta dedicación repartida entre perfiles y tareas a lo largo del mismo.
- ✓ Por último, se mostrará la **metodología y 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 (ANEXO 1)

- **Proposición económica (21 puntos)**

  Se valorará hasta un máximo de 20 puntos con arreglo a la siguiente fórmula, recogida en el PCAP apartado 2.5.2.2.

  Puntuación Oferta Presentada (I) = (Precio Oferta más baja (Po) / Precio Oferta Solicitante (Pi)) x 21

- **Mejoras en el número de empresas seleccionadas en la Fase I para identificar áreas de oportunidad y desarrollar nuevos modelos de negocio (15 puntos)**

  En el apartado Fase I: sensibilizar y acotar las empresas participantes, entre las tareas a desarrollar, se encuentra la selección, dependiendo de las capacidades y estado de situación de las empresas participantes, de como mínimo 5 empresas para iniciar un procedimiento de identificación de áreas de oportunidad y avance de los nuevos modelos de negocio.

  Se valorará, hasta un máximo de 15 puntos, el aumento del número empresas seleccionadas en la Fase I, de la siguiente manera:

0 empresas adicionales	0 puntos
1 empresas adicional (un total 6 por ciclo)	7,5 puntos
2 empresas adicionales (un total de 7 por ciclo)	15 puntos

Nota: en caso de prórroga, el ciclo sería análogo*

- **Mejoras en elaboración del material de difusión (15 puntos)**

En el apartado Fase III: concretar nuevos modelos de negocio, entre las tareas a desarrollar, se incluye como entregable mínimo informativo resultante, una ficha de buenas prácticas/ caso de éxito, por cada una de las empresas participantes.

Se valorará, hasta un máximo de 15 puntos, la propuesta de nuevos elementos informativos y/o divulgativos como, por ejemplo: testimonios que recojan en primera persona la experiencia vivida (Ej.: vídeo, organización de foros donde compartir aprendizajes, entre otros).

0 elementos informativos/divulgativos adicionales	0 puntos
1 elemento informativo/divulgativo adicional	7,5 puntos
2 elementos informativos/divulgativos adicionales	15 puntos

Además, en el Anexo. I bis, se deberá incluir una breve descripción por cada uno de los elementos adicionales ofertados que responda a los siguientes campos:

- ✓ Nombre del elemento informativo,
- ✓ breve descripción (5.000 caracteres máx.),
- ✓ Formato (online o presencial) y
- ✓ Canales de difusión.

5.2. Criterios no cuantificables automáticamente: 49 puntos

- **Metodología y enfoque (15 puntos)**

En base a la documentación técnica exigida en el sobre B se valorará hasta un máximo de 15 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 posibles aproximaciones metodológicas que atiendan las diferentes tipologías de innovación en modelos de negocio requeridas por cada una de las empresas seleccionadas (servitización, B2B – B2C, entre otros).

La valoración del criterio de metodología y enfoque 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	15	15,00	11,25	7,50	3,75	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 de la misma permitan asegurar la prestación del servicio con un grado de satisfacción excelente. Además, incluye en su planteamiento, metodologías innovadoras que incorporan dinámicas ágiles de trabajo, así como propuestas metodológicas ad-hoc a las diferentes tipologías de innovación en modelos de negocio requeridas por cada una de las empresas seleccionadas.

- 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 de la misma 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.

- **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 planificación del trabajo se deberá realizar tomando como referencia el número de empresas de la muestra inicial, en Fase I; y a las 5 empresas definidas como mínimo para desarrollar el proceso de identificación de áreas de oportunidad y avance en los nuevos modelos de negocio, en Fases II y III.

  La inclusión de cualquier tipo de información referente al compromiso de "mejoras en el número de empresas seleccionadas en la Fase I" 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.

  Asimismo, la inclusión de cualquier mejora en elaboración del material de difusión, que supere las consideradas como mínimas (1 ficha de buenas prácticas/ caso de éxito por empresa) 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.

- **Calidad y adecuación del equipo de trabajo (15 puntos)**

  Se valorará con un máximo de 15 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.

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

- **Nivel de dedicación (5 puntos)**

  Se valorará, con un máximo de 5 puntos, las horas de dedicación asignadas al proyecto por cada uno de los perfiles y la ratio entre los diferentes perfiles asignados al proyecto.

- **Seguimiento (4 puntos)**

  Se valorará con un máximo de 4 puntos la metodología y herramientas para el seguimiento del proyecto para garantizar que se consiguen los objetivos marcados, así como una adecuada gestión y mitigación de los posibles riesgos que puedan surgir durante el desarrollo del proyecto.

Las propuestas que en su evaluación técnica (Criterios no cuantificables automáticamente: 49 puntos Criterios no cuantificables automáticamente: 49 puntos) no hayan superado la puntuación mínima señalada de 25 puntos, serán directamente excluidas del procedimiento de evaluación económica, por entenderse que la propuesta, 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 de los criterios cuantificables automáticamente asignada a otras propuestas.

6. CRITERIOS DE SOLVENCIA

6.1. Solvencia económica y financiera:

6.2. Volumen anual de negocios, referido al ejercicio dentro de los tres últimos disponibles (2021, 2022 y 2023), por importe igual o superior al valor estimado del contrato 210.000 €, sin IVA.

Acreditación: declaración responsable según Anexo 7 y lo referido en la carátula.

6.3. Solvencia técnica y profesional:

1. Conforme al artículo 90.1.a) de la LCSP, mediante una relación de los tres principales trabajos o servicios realizados, en el curso de los últimos tres años, de igual o similar naturaleza a los del objeto del presente contrato,

la fecha y el órgano contratante, público o privado de los mismos, así como el importe.

2. Conforme al artículo 90.1.b) de la LCSP, el equipo de trabajo asignado a este contrato deberá incluir, al menos, los siguientes perfiles:

   i. Director/a de proyecto. Persona con titulación superior y experiencia en innovación y transformación de modelos de negocio, Intraemprendimiento y dinamización de ecosistemas empresariales, con al menos 7 años de experiencia en la dirección de tareas similares.

   ii. Consultor/a senior. Persona con titulación superior y experiencia en innovación y transformación de modelos de negocio y dinamización de ecosistemas empresariales, con al menos 4 años de experiencia en el desarrollo de tareas similares.

   iii. Consultor/a. Persona con titulación superior y con al menos 2 años de experiencia en el ámbito de la consultoría.

   Los perfiles profesionales indicados, constituirán un equipo de mínimos. La inclusión de cualquier tipo de información referente a la adecuación del equipo de trabajo o de la experiencia en proyectos similares, más allá de los mínimos exigidos en la solvencia técnica en el sobre A supondrá la exclusión inmediata de la entidad ofertante, ya que, se considera información evaluable como Criterios no cuantificables automáticamente, a incluir en el Sobre B

   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:

1. Declaración responsable según Anexo 8 y lo referido en la carátula.

1. Los servicios o trabajos descritos en el punto 1 anterior se acreditarán mediante referencias que se compondrán por 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 del empresario

acompañado de los documentos obrantes en poder del mismo que acrediten la realización de la prestación.

1. 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.

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.

Bilbao, a 28 de febrero de 2024

Ander Muñoz Urbizu
Director de innovación y proyectos estratégicos

Olatz Goitia Urquiaga
Directora General