

**ACCIONES DE INNOVACIÓN AECID 2024
2024/ACDE/000754**

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Asistencia técnica para el fortalecimiento del modelo de gestión y transformación digital de la Escuela de Negocios LID de FUSAI

Modelo Escuelas de Negocios / BSM y MBA Acelera

Proyecto de referencia	Innovación microempresarial: Transformación a través del modelo avanzado de Escuelas de Negocios.
Expediente	2024/ACDE/000754 · AECID Innovación
Entidad / ámbito principal	FUSAI · Escuela de Negocios LID · El Salvador
Entidad contratante	Fundación del Valle
Duración del servicio	6 meses desde la firma del contrato.
Presupuesto máximo	38.000 euros
Financiación	Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID)
Fecha publicación de los TdR	Septiembre 2026

1. Antecedentes y vinculación con el proyecto AECID

Fundación del Valle y ACTEC, junto con sus socios y entidades colaboradoras, impulsan el modelo de Escuelas de Negocios para Microempresas (BSM) y el programa de aceleración empresarial MBA ACTEC, conocido actualmente como MBA Acelera. En El Salvador, FUSAI es el socio local encargado de la ejecución en terreno de las actividades dirigidas a emprendedores/as y microempresarios/as, y cuenta con su propia Escuela de Negocios LID.

La presente asistencia técnica se enmarca en el proyecto AECID Innovación, expediente 2024/ACDE/000754, cuyo objetivo específico es implementar una solución innovadora para la transformación de empresas en Guatemala y El Salvador. Dentro del Resultado 1, el proyecto prevé el desarrollo de capacidades para la prestación de servicios de desarrollo empresarial innovadores y, de forma expresa, la prestación de servicios técnicos para la digitalización y la incorporación de la tecnología y la innovación.

La formulación contempla, entre los recursos asociados a esta actividad, una consultoría de diagnóstico inicial y planificación estratégica de transformación digital y una consultoría de transformación digital de las Escuelas de Negocio de FUNDAP y FUSAI. Asimismo, establece que Fundación del Valle coordina la intervención y que FUNDAP y FUSAI ejecutan en terreno con apoyo de servicios externos.

1.1. Relación con la estrategia de innovación del proyecto

El proyecto plantea que la transformación digital debe avanzar desde el diagnóstico de oportunidades hasta la implementación de soluciones prácticas, incorporando digitalización de procesos y análisis de información para una toma de decisiones más informada. Para FUSAI, esta lógica se aplica tanto a la mejora de los servicios empresariales que presta como a la capacidad de su Escuela de Negocios para gestionar de forma más eficiente y trazable dichos servicios.

La asistencia técnica objeto de estos TdR se concentra en la transformación digital de la gestión de la Escuela de Negocios LID. No sustituye la asistencia técnica específica dirigida a la transformación digital de las microempresas participantes, que podrá ser objeto de una contratación diferenciada.

2. Justificación y situación a abordar

La Escuela de Negocios LID de FUSAI constituye actualmente una de las principales plataformas de la organización para la prestación de servicios de desarrollo empresarial dirigidos a emprendedores/as, microempresarios/as y pequeñas empresas en El Salvador. A través de sus diferentes programas de formación, acompañamiento y aceleración empresarial, la Escuela atiende a más de 1.000 empresarios y empresarias cada año, ofreciendo itinerarios que combinan capacitación, asesoramiento personalizado, coaching empresarial, seguimiento de planes de mejora y acceso a otros servicios orientados al fortalecimiento y crecimiento de los negocios.

El progresivo crecimiento de la Escuela de Negocios, tanto en número de participantes como en programas, territorios, servicios y alianzas, ha venido acompañado de una mayor complejidad operativa y de gestión. El equipo responsable ha crecido y se han ampliado las funciones

vinculadas a la planificación de programas, selección y seguimiento de participantes, coordinación de formadores y técnicos empresariales, acompañamiento individual, seguimiento de indicadores, gestión de evidencias, elaboración de informes y relación con financiadores, socios y entidades de asistencia técnica.

Este crecimiento supone una oportunidad para consolidar la Escuela LID como una estructura estable y especializada dentro de FUSAI, pero plantea al mismo tiempo la necesidad de evolucionar desde mecanismos de gestión contruidos progresivamente para responder a programas concretos hacia un modelo más integrado, estandarizado y escalable. Determinados procesos dependen todavía en gran medida de herramientas, archivos, bases de datos y procedimientos desarrollados de manera independiente; existen tareas que requieren consolidaciones manuales y una parte importante del conocimiento operativo permanece vinculada a las personas que gestionan directamente cada programa.

A medida que aumenta el volumen de empresas atendidas y el número de profesionales implicados, resulta especialmente relevante disponer de una organización que permita conocer de manera sencilla y actualizada, entre otros aspectos, qué programas están en marcha, qué cohortes y participantes se encuentran en cada fase, cuál es su nivel de permanencia, qué acompañamiento están recibiendo, cuál es el avance de sus Proyectos de Transformación Empresarial, cómo evolucionan los principales indicadores empresariales y qué necesidades o incidencias requieren atención.

De igual manera, el crecimiento de la Escuela exige fortalecer los mecanismos internos de planificación, asignación de responsabilidades, coordinación del equipo, gestión documental y del conocimiento, seguimiento del trabajo y toma de decisiones. La disponibilidad de información estructurada y accesible resulta además imprescindible para responder de forma ágil y rigurosa a las necesidades de la Dirección de FUSAI, de los equipos técnicos, de Fundación del Valle y ACTEC en el marco de la transferencia metodológica, así como de financiadores y otros actores vinculados a los programas.

En este contexto, la transformación digital debe entenderse como un instrumento al servicio de una mejora más amplia del modelo de gestión de la Escuela de Negocios, y no únicamente como la incorporación de nuevas aplicaciones. El punto de partida debe ser el análisis de los procesos existentes, la identificación de ineficiencias, duplicidades y necesidades de información, la clarificación de responsabilidades y la definición de procedimientos comunes. Sobre esta base podrán seleccionarse e implantarse soluciones digitales que simplifiquen tareas, automaticen procesos repetitivos, mejoren la calidad y disponibilidad de la información y faciliten el seguimiento y la toma de decisiones.

Esta necesidad resulta coherente con el enfoque del proyecto AECID Innovación 2024, expediente 2024/ACDE/000754, que contempla expresamente el fortalecimiento de las capacidades de FUSAI para la prestación de servicios de desarrollo empresarial innovadores y la incorporación de la digitalización, la tecnología y la innovación como elementos para mejorar la gestión, competitividad y sostenibilidad de los servicios empresariales.

La asistencia técnica permitirá, por tanto, acompañar a FUSAI en un proceso de consolidación institucional de su Escuela de Negocios LID, dotándola de procesos más claros, información integrada, herramientas de seguimiento y soluciones digitales adecuadas a su escala y capacidad. El objetivo último es que el crecimiento de la Escuela pueda gestionarse de forma más eficiente, con menor dependencia de procesos manuales o de personas concretas, mejor capacidad para aprender de la información generada y una estructura suficientemente sólida para ampliar progresivamente su cobertura sin perder calidad en la atención a los empresarios y empresarias.

Las mejoras organizativas, de procesos y tecnológicas objeto de la asistencia técnica deberán estar directamente vinculadas a la prestación, seguimiento y mejora de los servicios de desarrollo empresarial de la Escuela de Negocios LID, favoreciendo una atención más eficiente, personalizada, trazable y basada en información a los empresarios y empresarias participantes.

3. Objeto de la contratación

Contratar una asistencia técnica especializada para fortalecer y consolidar el modelo de gestión de la Escuela de Negocios LID de FUSAI, mediante el análisis y mejora de su organización, procesos, sistemas de información y mecanismos de seguimiento y toma de decisiones, incorporando soluciones digitales y automatización allí donde permitan aumentar la eficiencia, trazabilidad, calidad de la información y capacidad de respuesta de la Escuela.

La asistencia técnica deberá acompañar a FUSAI en la evolución hacia un modelo de gestión más integrado, estandarizado, eficiente y escalable, acorde con el crecimiento de la Escuela de Negocios y con el volumen y diversidad de empresarios/as, programas, servicios y actores que gestiona.

El servicio comprenderá el diagnóstico del modelo actual, el rediseño y estandarización de procesos prioritarios, la definición de responsabilidades y circuitos de información, la mejora de la gestión documental y del conocimiento, el diseño de mecanismos de seguimiento y cuadros de mando, y la selección, configuración e implantación de soluciones digitales y automatizaciones adecuadas a las capacidades y necesidades de FUSAI.

Las mejoras propuestas deberán traducirse en una mayor capacidad de FUSAI para prestar, seguir y mejorar los servicios de desarrollo empresarial ofrecidos a los empresarios y empresarias de la Escuela LID.

4. Objetivos, alcance, principios, productos.

4.1. Objetivo general

Fortalecer la capacidad organizativa y de gestión de la Escuela de Negocios LID de FUSAI para gestionar de manera eficiente, integrada y escalable su creciente cartera de programas y servicios empresariales, mediante la mejora de sus procesos, sistemas de información, mecanismos de coordinación, seguimiento y toma de decisiones, apoyándose en soluciones digitales y automatización.

4.2. Objetivos específicos

- Analizar el modelo actual de organización y gestión de la Escuela de Negocios LID, identificando fortalezas, ineficiencias, duplicidades, dependencias, cargas administrativas y oportunidades de mejora.
- Revisar, simplificar y estandarizar los procesos prioritarios vinculados al ciclo de los programas empresariales, definiendo responsabilidades, circuitos de decisión, mecanismos de coordinación y necesidades de información.
- Mejorar la gestión y seguimiento de programas, cohortes y empresarios/as, facilitando información actualizada sobre participación, permanencia, formación, coaching, PTE, graduación y evolución de los principales indicadores.
- Desarrollar una arquitectura integrada de información, documentación y conocimiento que mejore la calidad, trazabilidad y accesibilidad de la información.
- Diseñar e implantar herramientas de seguimiento y cuadros de mando que faciliten la gestión operativa, la dirección y el reporting.
- Identificar e implantar soluciones digitales y automatizaciones que reduzcan tareas manuales y repetitivas y mejoren la eficiencia de los procesos.
- Fortalecer las capacidades del equipo de FUSAI para utilizar y administrar de forma autónoma el modelo de gestión y las soluciones implantadas.

4.3. Alcance de la asistencia técnica

La consultoría deberá abordar, como mínimo, los siguientes ámbitos de la Escuela de Negocios LID de FUSAI:

- **Gobernanza y responsabilidades:** roles de Dirección, coordinación, técnicas empresariales, seguimiento/medición y otros perfiles; niveles de decisión y validación.
- **Ciclo de programas:** planificación de convocatorias, selección, apertura y cierre de cohortes, sesiones, asistencia, coaching, PTE, graduación y seguimiento posterior.
- **Gestión de participantes:** expedientes, datos básicos, segmentación, estado de participación, deserción, graduación, contacto y trazabilidad.
- **Seguimiento de resultados y gestión de la información:** ventas, empleo, calidad del empleo, formalización, digitalización, sostenibilidad, acceso a mercados y demás indicadores requeridos por el proyecto.

- **Asistencia técnica:** registro de necesidades, solicitudes, acciones de soporte, responsables, horas dedicadas, recomendaciones, acuerdos y seguimiento.
- **Gestión documental:** arquitectura de carpetas/repositorios, nomenclaturas, permisos, control de versiones, evidencias y archivo.
- **Reporting y rendición de cuentas:** informes de avance, reportes de cohortes, misiones, asistencias técnicas, incidencias y productos para Fundación del Valle/ACTEC y el proyecto AECID.
- **Cuadro de mando:** visualización de información clave para decisiones operativas y estratégicas.
- **Automatización:** recordatorios, alertas, solicitudes periódicas de datos, consolidación de información y generación de reportes recurrentes.

4.4. Principios de diseño

- Prioridad FUSAI: la solución deberá responder a los procesos y capacidades reales de la Escuela de Negocios LID.
- Primero procesos, después tecnología: no se digitalizarán ineficiencias sin revisar previamente el proceso.
- Fuente única de información: reducir duplicidades y versiones paralelas.
- Bajo coste y sostenibilidad: priorizar herramientas gratuitas, de bajo coste o ya disponibles en FUSAI cuando resulten adecuadas.
- Interoperabilidad: facilitar el intercambio estructurado de información con Fundación del Valle y ACTEC.
- Protección de datos: aplicar minimización, perfiles de acceso, confidencialidad y trazabilidad.
- Replicabilidad: documentar el modelo para que pueda adaptarse a otros socios de la red, sin que esa réplica forme parte del alcance obligatorio de este contrato.

4.5. Productos y entregables

Todos los productos deberán ser utilizables, verificables y aceptados por FUSAI y la entidad contratante. No se considerará suficiente la entrega de recomendaciones teóricas cuando el producto requiera configuración, implantación o prueba funcional.

- **P1. Diagnóstico:** mapa de procesos actuales, herramientas, flujos de información, roles, problemas y prioridades.
- **P2. Modelo de gestión:** procesos rediseñados, matriz de responsabilidades, circuitos de decisión y gobernanza de datos.
- **P3. Arquitectura documental y reporting:** repositorio implantado, nomenclaturas, permisos, formatos y sistema de reporting.
- **P4. Sistema digital y cuadro de mando:** solución configurada, seguimiento de programas/cohortes/empresarios, indicadores, PTE, alertas y dashboard.
- **P5. Automatizaciones:** procesos automatizados identificados e implantados, con documentación de funcionamiento.
- **P6. Pilotaje y transferencia:** prueba en condiciones reales, formación, manuales, ajustes y plan de sostenibilidad.

Cada producto o entregable será revisado por FUSAI y aprobado por escrito por Fundación del Valle. La revisión comprobará el cumplimiento del contenido previsto, su utilidad para el equipo y, cuando corresponda, el funcionamiento de las herramientas mediante pruebas documentadas.

Fundación del Valle comunicará la aceptación o las correcciones necesarias en un plazo máximo de diez días hábiles desde la recepción. El consultor dispondrá de cinco días hábiles para incorporar las correcciones, salvo que se acuerde otro plazo por su complejidad. Las correcciones necesarias para cumplir el alcance contratado estarán incluidas en el precio.

Los entregables, manuales y materiales de formación se presentarán en español. Los documentos se entregarán en PDF y en su formato editable; las herramientas, configuraciones y bases de datos, en los formatos necesarios para su utilización y mantenimiento por FUSAI.

5. Metodología de trabajo

La metodología deberá ser participativa, ágil y orientada a implantación. Como mínimo incluirá:

- Revisión de la formulación y de los requerimientos de seguimiento del expediente 2024/ACDE/000754.
- Revisión de procesos, formatos, sistemas y fuentes de datos actualmente utilizados por FUSAI.
- Entrevistas y sesiones de trabajo con Dirección/coordinación de FUSAI, Escuela de Negocios LID, técnicas empresariales y perfiles de seguimiento/medición.
- Sesiones de contraste con Fundación del Valle y ACTEC para acordar flujos de información y requerimientos de asistencia técnica/reporting.
- Diseño de procesos antes de seleccionar herramientas.
- Prototipado rápido, pruebas con usuarios y ajustes iterativos.
- Implantación progresiva por prioridades, evitando soluciones sobredimensionadas.
- Formación práctica y acompañamiento durante el uso real.

La oferta deberá especificar el nivel de dedicación requerido al personal de FUSAI y proponer mecanismos para reducir al mínimo la carga adicional de reuniones y duplicación de registros.

La asistencia técnica se desarrollará en coordinación con el equipo de la Escuela de Negocios LID de FUSAI, en El Salvador. La propuesta indicará qué actividades se realizarán a distancia y cuáles de forma presencial, justificando su adecuación al diagnóstico, la implantación, el pilotaje y la formación. Si se proponen desplazamientos, deberán detallarse su número, duración y finalidad. Todos los costes de viajes, alojamiento, manutención y demás gastos necesarios estarán incluidos en el precio ofertado, dentro del presupuesto máximo de 38.000 euros.

6. Cronograma

La oferta propondrá un cronograma que permita completar implantación, pilotaje y transferencia.

Fase	Contenido	Producto
1	Diagnóstico y priorización	P1
2	Rediseño de procesos y gobernanza de datos	P2
3	Arquitectura documental y reporting	P3
4	Configuración del sistema y cuadro de mando	P4

5	Automatizaciones y pruebas	P5
6	Pilotaje, formación y transferencia	P6

7. Coordinación, supervisión y validación

La asistencia técnica será supervisada por la persona o comité que designe Fundación del Valle. FUSAI tendrá un papel central en la definición funcional y validación de productos. ACTEC podrá participar en los aspectos relacionados con la transferencia metodológica del modelo BSM/MBA ACTEC y la articulación técnica.

La persona o empresa adjudicataria designará una única persona responsable del contrato. Las decisiones funcionales, cambios de alcance y aprobaciones de productos deberán quedar documentados.

8. Criterios de la oferta.

8.1. Perfil requerido

- Titulación universitaria superior en Administración y Dirección de Empresas, Economía, Ingeniería, Organización Industrial, Gestión de Proyectos, Sistemas de Información o áreas afines. Se valorará formación de posgrado en estrategia, dirección, innovación o transformación digital.
- Experiencia profesional mínima de 7 años, con experiencia demostrable en consultoría o dirección estratégica, mejora organizativa, rediseño y optimización de procesos, sistemas de gestión o transformación digital.
- Experiencia en acompañamiento a equipos, gestión del cambio y transferencia de capacidades, valorándose especialmente el trabajo con programas de emprendimiento, microempresa, MIPYME, formación empresarial
- Se valorará especialmente la experiencia previa en Escuelas de Negocios, programas de emprendimiento y aceleración empresarial, microempresa o MIPYME.

Se requiere experiencia acreditada en servicios comparables al objeto de esta asistencia técnica. Se valorará especialmente la experiencia con microempresas y entidades de desarrollo empresarial en El Salvador o en contextos socioeconómicos e institucionales comparables. La experiencia internacional no será un requisito excluyente.

Cuando la oferta sea presentada por una empresa o un equipo, el requisito mínimo de siete años de experiencia profesional deberá cumplirlo la persona propuesta como responsable de la asistencia técnica.

8.2. Contenido mínimo de la oferta

- Metodología y plan de trabajo.
- Cronograma detallado y dedicaciones.
- Equipo propuesto y CV abreviados.
- Experiencia relevante y referencias.
- Oferta económica desglosada por producto.

8.3. Criterios de valoración de las ofertas y adjudicación

Criterio	Puntuación máxima
1. Calidad de la metodología y enfoque de trabajo: - Comprensión del contexto de FUSAI y adecuación de la propuesta a las necesidades de la Escuela de Negocios LID: hasta 5 puntos. - Coherencia y concreción del diagnóstico, el rediseño de procesos y el modelo de gestión propuesto: hasta 8 puntos. - Adecuación y viabilidad de las herramientas digitales, los cuadros de mando y las automatizaciones: hasta 10 puntos. - Calidad del pilotaje, la formación, la transferencia de conocimientos y las medidas para asegurar la utilización autónoma y sostenibilidad de las soluciones: hasta 7 puntos.	30 puntos
2. Experiencia profesional específica: - Experiencia acreditada en mejora organizativa y rediseño de procesos en entidades que prestan servicios de formación, acompañamiento o desarrollo empresarial: hasta 10 puntos. - Experiencia acreditada en implantación de herramientas digitales de gestión, cuadros de mando y automatizaciones, con formación y transferencia al equipo usuario: hasta 10 puntos. - Experiencia en servicios dirigidos a microempresas y en contextos comparables al salvadoreño: hasta 5 puntos. La experiencia se acreditará mediante referencias de trabajos realizados, indicando cliente, fechas, alcance, resultados y participación del licitador.	25 puntos
3. Adecuación del perfil/equipo propuesto: - Formación especializada complementaria y pertinente en gestión organizativa, procesos o transformación digital: hasta 5 puntos. - Competencias acreditadas para configurar e implantar las herramientas digitales propuestas: hasta 5 puntos. - Competencias acreditadas en facilitación, formación de equipos y transferencia de conocimientos: hasta 5 puntos. La valoración se realizará sobre los currículos y la documentación acreditativa de las personas asignadas al servicio. En propuestas de equipo, se tendrá en cuenta la complementariedad de sus competencias y la distribución de responsabilidades. El cumplimiento de los requisitos mínimos de titulación y experiencia será una condición de admisión y no otorgará puntos por sí mismo.	15 puntos
4. Plan de trabajo, cronograma y dedicación: - Coherencia y viabilidad de la secuencia de actividades, los hitos y las fechas de entrega de los productos P1 a P6: hasta 6 puntos. - Adecuación de la dedicación del consultor o equipo, expresada en jornadas u horas por fase y persona, y claridad en la distribución de responsabilidades: hasta 6 puntos. - Planificación de la coordinación con FUSAI y Fundación del Valle, los períodos de revisión y la disponibilidad requerida del equipo local: hasta 3 puntos. El cronograma deberá ajustarse a la duración contractual y al período de ejecución del proyecto establecido en estos términos de referencia.	15 puntos

5. Oferta económica: La oferta económica se valorará mediante la siguiente fórmula: $\text{Puntuación económica} = 15 \times (\text{importe de la oferta más económica admitida} / \text{importe de la oferta evaluada}).$ La comparación se realizará sobre el importe total ofertado, incluidos los impuestos y todos los gastos necesarios para ejecutar el servicio. Las ofertas que superen el presupuesto máximo de 38.000 euros quedarán excluidas. Cuando una oferta presente un precio que suscite dudas razonables sobre su viabilidad para ejecutar íntegramente el servicio, Fundación del Valle solicitará al licitador una justificación escrita y desglosada de los costes, la dedicación del equipo y las condiciones que permiten ofrecer dicho precio. La oferta no será excluida únicamente por su bajo importe. Podrá rechazarse, mediante decisión motivada, si la justificación aportada resulta insuficiente para acreditar el cumplimiento del alcance, los entregables, los plazos y la calidad exigidos en estos términos de referencia. La solicitud de aclaración no permitirá modificar el precio ni el contenido sustancial de la oferta.	15 puntos
TOTAL	100 puntos

Para pasar a la valoración económica, las ofertas deberán cumplir los requisitos mínimos establecidos en estos términos de referencia y obtener al menos 60 puntos sobre los 85 posibles en la valoración técnica. Las propuestas que no alcancen este umbral quedarán excluidas.

La adjudicación recaerá en la oferta admitida que obtenga la mayor puntuación total, sumando las valoraciones técnica y económica.

En caso de empate en la puntuación total, tendrá prioridad la oferta con mayor puntuación técnica. Si persiste el empate, se atenderá sucesivamente a la mayor puntuación en metodología y en experiencia relevante. Si continúa la igualdad, tendrá prioridad la oferta de menor importe. Como último criterio, se realizará un sorteo documentado entre las ofertas empatadas.

9. Plazo y forma de presentación ofertas

Las entidades o personas interesadas deben enviar sus ofertas al siguiente correo electrónico: bvalenzuela@fundaciondelvalle.org

Asunto: oferta AT Escuela LID de FUSAI

Fecha límite de recepción de ofertas: 23 de octubre de 2026, a las 12:00 h de Madrid (CEST, UTC+2), equivalentes a las 04:00 h de El Salvador (UTC-6).

Las consultas sobre estos términos de referencia deberán remitirse a bvalenzuela@fundaciondelvalle.org hasta el 19 de octubre de 2026, indicando en el asunto «Consulta TdR AT Escuela LID de FUSAI».

Fundación del Valle podrá solicitar la subsanación de errores formales o aclaraciones sobre la documentación presentada, concediendo un plazo de tres días hábiles desde la comunicación de la solicitud y aplicando el mismo criterio a todas las ofertas.

La subsanación únicamente podrá acreditar requisitos que ya se cumplían al cierre del plazo de presentación. No permitirá presentar una oferta nueva, modificar el precio, mejorar la propuesta técnica ni alterar el equipo propuesto. Las ofertas recibidas fuera de plazo quedarán excluidas.

Las ofertas deberán mantener su validez durante 90 días naturales desde la fecha límite de presentación, incluidos el precio y las condiciones propuestas.

Si el procedimiento no hubiera concluido en ese plazo, Fundación del Valle podrá solicitar una prórroga de la vigencia, que requerirá la aceptación expresa del licitador. La presentación de una oferta no genera derecho a la adjudicación ni al reembolso de los gastos de preparación.

10. Evaluación de ofertas

La evaluación será realizada por un comité designado por Fundación del Valle, con apoyo técnico de FUSAI. Sus integrantes deberán declarar la ausencia de conflictos de interés y mantener la confidencialidad de las ofertas.

La evaluación quedará recogida en un acta que incluirá las ofertas recibidas, las admisiones y exclusiones motivadas, las puntuaciones y su justificación, las aclaraciones solicitadas y la propuesta de adjudicación.

Fundación del Valle comunicará el resultado a todos los licitadores. Podrá declarar desierta la convocatoria si ninguna oferta cumple los requisitos y el umbral técnico mínimo, dejando constancia de los motivos.

11. Presupuesto y forma de pago

El presupuesto máximo específico de esta contratación será de 38.000 euros, impuestos y gastos incluidos.

Se pagará un 50% tras la firma del contrato, la presentación de la correspondiente factura y la aprobación del plan de trabajo y cronograma definitivo; un 25% tras la aprobación de los Productos P1, P2, P3 y P4; y el 25% restante tras la aprobación de los Productos P5 y P6 y la conformidad final del servicio.

12. Condiciones técnicas, sostenibilidad y protección de datos

- Las herramientas propuestas deberán ser proporcionales al tamaño y capacidad operativa de FUSAI.
- Se priorizarán soluciones ya disponibles, gratuitas o de bajo coste siempre que cumplan los requisitos funcionales.
- FUSAI, con acceso de Fundación del Valle para las funciones de supervisión, conservarán el control administrativo de los datos, espacios, configuraciones y cuentas creadas.
- Toda dependencia de terceros, licencia, coste recurrente o limitación de exportación de datos deberá explicitarse.
- Los permisos se configurarán por perfil y bajo el principio de mínimo acceso necesario.

- La información de participantes y empresas se tratará conforme a la normativa aplicable y a las políticas de protección de datos de las entidades.
- Las automatizaciones críticas deberán contar con supervisión, registro de errores y mecanismo de recuperación.
- El uso de IA, si se autoriza, deberá respetar confidencialidad, minimización de datos y revisión humana.

Al finalizar el servicio, el contratista entregará a FUSAI los archivos editables, las configuraciones, los manuales y la documentación técnica de las soluciones implantadas, así como los accesos de administración que correspondan. Las cuentas y repositorios se crearán bajo el control de FUSAI. Cualquier coste recurrente deberá contar con la aprobación previa y escrita de Fundación del Valle y FUSAI antes de implantar la solución.

El servicio incluirá un período mínimo de 30 días naturales de soporte desde la puesta en funcionamiento de las soluciones, dentro del plazo contractual. Durante este período, el consultor resolverá las incidencias atribuibles a la configuración o implantación realizada y atenderá las consultas del equipo sobre su utilización, sin coste adicional. La propuesta indicará el canal de soporte y los tiempos de respuesta. El cronograma reservará este período antes del cierre y la aceptación final del producto P6.

Cualquier cambio en los entregables, el precio o el plazo contractual deberá ser aprobado previamente y por escrito por Fundación del Valle, con la conformidad técnica de FUSAI. La aprobación de un entregable no supondrá por sí misma la aceptación de cambios en las condiciones del contrato.

13. Vinculación, visibilidad y trazabilidad respecto al proyecto AECID

Todos los productos deberán mantener una vinculación explícita con el expediente 2024/ACDE/000754 y permitir demostrar su contribución al Resultado 1: desarrollo de capacidades para la prestación de servicios de desarrollo empresarial innovadores.

- Las evidencias generadas deberán archivar de forma que puedan ser utilizadas en seguimiento, auditoría o evaluación.
- Los formatos y productos deberán incorporar la referencia al proyecto cuando corresponda.
- La visibilidad institucional se aplicará de acuerdo con las obligaciones y manuales vigentes del proyecto AECID.
- Cualquier cambio sustantivo de alcance deberá validarse previamente por la entidad contratante para asegurar su elegibilidad y coherencia con la formulación aprobada.