

Proyecto NEXOMAR

Pliego de Prescripciones Técnicas para la contratación de servicios de asistencia técnica para la organización y gestión de cuatro encuentros networking plurirregionales (Alentejo – Algarve-Andalucía)

(Expediente CCCG/INNO/02/2025)

Proyecto 0167_NEXOMAR_5_E – “Nexo Transfronterizo para impulsar la actividad logística marítima”, cofinanciado por la Unión Europea en el marco del Programa de Cooperación Interreg VI-A España – Portugal (POCTEP) 2021-2027.”

1. Objeto de la prestación del servicio

El objeto del presente contrato es la prestación de servicios de contratación de servicios de asistencia técnica, organización y gestión integral de **cuatro encuentros de networking plurirregionales** entre empresas e instituciones vinculadas al área de actividad logístico-marítima de las regiones de **Andalucía, Alentejo y Algarve**. Estos encuentros tienen como objetivo principal coadyuvar al desarrollo económico de las regiones participantes, fomentando el intercambio de conocimientos, la difusión de tendencias innovadoras y la creación de sinergias en el sector logístico transfronterizo.

2. Características técnicas del servicio requerido

La empresa adjudicataria de la presente contratación será responsable de la organización y gestión integral de los cuatro eventos. Estos encuentros se celebrarán en las fechas y lugares que se determinen de común acuerdo con la entidad contratante, a lo largo del año 2025 y siempre dentro del ámbito regional de actuación del Proyecto (Andalucía-Alentejo-Algarve).

Aspectos generales de los servicios de asistencia técnica:

- **Identificación y captación de empresas participantes:** Identificación y captación de empresas de tecnologías avanzadas en gestión logística y empresas demandantes de estas tecnologías en las regiones de Alentejo, Algarve y Andalucía.
- **Definición de contenidos y temáticas específicas para cada uno de los cuatro encuentros:**
 - **Un encuentro principal:** Uno de los encuentros se centrará específicamente en la "**Inteligencia Artificial aplicada al ámbito de la logística**", a celebrar en el marco de un desayuno networking, abordando cuestiones como el comercio electrónico, la omnicanalidad, la optimización de rutas, la gestión predictiva de inventarios, la automatización de almacenes y otros avances relevantes. Este evento incluirá **una ponencia de alto nivel** impartida por un experto de

reconocido prestigio y trayectoria en el sector logístico y tecnológico, con capacidad para atraer a un gran número de asistentes. Se valorará especialmente la experiencia en la aplicación práctica de la IA en grandes empresas o proyectos de referencia.

- **Tres encuentros de Desayuno Networking (ponente y casos de éxito):** Los otros tres encuentros se organizarán como **desayunos networking** y se podrán abordar temáticas como la digitalización avanzada, la logística inversa, las estrategias omnicanal, la sostenibilidad en la logística, etc. Cada uno de estos desayunos incluirá la participación de un ponente en el sector. Adicionalmente se podrá incluir la exposición de un caso de éxito por parte de una empresa, que comparta su experiencia y soluciones innovadoras.
- **Identificación, propuesta, invitación y gestión de la contratación (incluyendo el pago) de ponentes especialistas:** Se asegurará la idoneidad y experiencia en las temáticas a tratar. Se valorará la participación de expertos con reconocimiento en el sector, garantizando la diversidad y representatividad de las ponencias. Para el encuentro principal, la selección del ponente de alto nivel se realizará en estricto cumplimiento con los principios de publicidad, concurrencia y no discriminación, buscando perfiles que aporten un valor excepcional y capacidad de convocatoria.
- **Moderación y dinamización de las jornadas:** Asegurando el cumplimiento de los horarios y fomentando la participación activa de los asistentes mediante sesiones de preguntas y respuestas que permita debatir, generar contactos y abordar las necesidades de las empresas planteadas en los ámbitos de actuación.
- **Elaboración de material promocional y de difusión de los encuentros:** (digital e impreso si fuera necesario), incluyendo diseño, contenidos y gestión de la distribución a través de los canales adecuados (web, redes sociales, correo electrónico, medios de comunicación especializados, etc.).
- **Gestión de inscripciones y atención a los participantes:** Antes, durante y después de cada evento, incluyendo la resolución de dudas y el envío de información relevante.

- **Contratación y gestión de todos los servicios auxiliares necesarios para la correcta ejecución de los eventos:** Gestión de espacios (gestionando la adecuación y equipamiento técnico necesario: sonido, proyección, conexiones, etc.), servicios de catering (desayunos), y reportaje fotográfico.
- **Elaboración de un informe final tras cada encuentro:** Que incluya: resumen de las ponencias, listado de asistentes, resultados de las sesiones, feedback de los participantes y material gráfico. Asimismo, se elaborará un informe global al finalizar los cuatro encuentros.
- **Justificación económica detallada de los gastos incurridos:** De acuerdo con los requisitos del Programa de Cooperación Interreg VI-A España - Portugal (POCTEP) 2021-2027.

3. Presupuesto y Criterios de Valoración

- **Presupuesto máximo de licitación: 20.000,00 euros (IVA no incluido).** Este presupuesto máximo se estima en **5.000,00 euros (IVA no incluido)** por encuentro. Los licitadores deberán presentar una oferta desglosada por evento y por las principales partidas (ponentes, catering, material, etc.). Se establece un **objetivo mínimo a alcanzar de 100 participantes** en total entre los cuatro encuentros. Se valorará la propuesta del licitador para alcanzar y superar este objetivo.
- **Criterios de valoración de las ofertas:** Las propuestas se valorarán en base a los siguientes criterios, y con la puntuación especificada para cada uno en el Pliego de Condiciones Administrativas Particulares (PCAP):
 - **Calidad de la propuesta técnica y metodológica:** Coherencia y detalle del plan de trabajo, estrategia de captación de empresas y ponentes, propuesta de contenidos y temáticas para los encuentros, plan de difusión y comunicación, y medidas para la dinamización de los eventos.
 - **Experiencia previa en la organización de eventos similares:** Acreditación de proyectos y eventos de networking o conferencias en el ámbito logístico o tecnológico, preferentemente con enfoque transfronterizo.

- **Perfil y trayectoria de los ponentes propuestos:** Se valorará la relevancia, reconocimiento y experiencia de los ponentes propuestos, especialmente para el encuentro principal sobre IA y para los casos de éxito en los desayunos networking.

4. Cronograma Estimado y Plazos de Ejecución

Los cuatro encuentros deberán celebrarse a lo largo del año **2025**, estableciendo un calendario detallado de común acuerdo con la entidad contratante tras la adjudicación del contrato. Se establecerán hitos de entrega para los planes de trabajo e informes intermedios (de cada sesión) y final (consolidado).

5. Obligaciones del Adjudicatario y de la Entidad Contratante

- **Obligaciones del Adjudicatario:**

- Cumplir con todas las especificaciones técnicas y los plazos establecidos en el presente pliego.
- Mantener una comunicación fluida y constante con la entidad contratante.
- Garantizar la calidad y profesionalidad en la ejecución de todos los servicios.
- Cumplir con la normativa aplicable en materia de protección de datos, contratación pública y fiscalidad.
- Presentar la justificación económica de los gastos de forma detallada y transparente.

- **Obligaciones de la Entidad Contratante:**

- Facilitar al adjudicatario toda la información y documentación necesaria para la correcta ejecución del servicio.
- Revisar y aprobar los materiales y propuestas presentadas por el adjudicatario en los plazos acordados.

- Realizar los pagos en los términos y plazos establecidos en el contrato.

6. Precio:

El importe máximo de licitación de los servicios descritos es de 20.000,00 €, IVA no incluido.

7. Información y contacto:

Para cualquier información adicional pueden dirigirse a la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación del Campo de Gibraltar:

- Persona de contacto:** Guadalupe López
- Correo electrónico:** direccion@camaracg.com
- Teléfono:** 956 646 900