INFORME FINAL DE VALORACIÓN DE LA OFERTA RELATIVA AL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA ORGANIZACIÓN DE "AEROSPACE AND DEFENSE MEETING SEVILLA 2026". CONTR 2025_336669

El presente documento corresponde al resultado obtenido del análisis técnico de evaluación de la oferta presentada al concurso promovido para la contratación de **SERVICIOS PARA LA ORGANIZACIÓN DE "AEROSPACE AND DEFENSE MEETING SEVILLA"** Expediente Número CONTR **2025_336669**

Este informe ha sido elaborado, por un equipo técnico compuesto por las siguientes personas:

- MARIA JESUS GUERRERO (técnico de Área de Internacionalización de la Economía andaluza)
- ROSA DE LEYVA MANCHON (jefe de departamento de Área de Internacionalización de la Economía Andaluza)

Para el análisis y evaluación de la **oferta** presentada por la empresa licitadora (**ADVANCED BUSINESS EVENTS SAS)** se ha realizado una lectura personal de la oferta por cada uno de los miembros del equipo técnico anteriormente mencionado y se ha puntuado de forma conjunta cada uno de los criterios establecidos en el Pliego de Condiciones Particulares, Anexo I apartado 9

1.Descripción del formato del evento	**De 0 a 10 puntos**
La licitadora deberá presentar, al menos: - Descripción del evento - Actividades principales - Novedades respecto a ediciones anteriores	**De 0 a 10** puntos siguiendo la siguiente estructura: ***7-10 puntos (Buena),*** *la propuesta se ajusta al índice. Se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle muy exhaustivo. Se puede seguir perfectamente el tipo de evento que ha presentado la empresa licitadora, ya que describe de una manera precisa el evento y presenta novedades de interés respecto a las ediciones anteriores.* ***3-6 puntos (Regular),*** *la propuesta se ajusta al índice. Se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle exhaustivo. Se puede seguir perfectamente el tipo de evento que ha presentado la empresa licitadora, ya que hace una descripción precisa del evento y presenta*

Es copia auténtica de documento electrónico

	alguna novedad de interés respecto a las ediciones anteriores. Sin embargo, no alcanza, en comparación con el anterior, el nivel de precisión y definición en los contenidos. ***0-2 puntos (Deficiente),*** *la propuesta se ajusta de forma parcial al índice. Se ha realizado una estructuración de contenidos de forma somera con un nivel de detalle justo y con escasas aportaciones y no presenta novedades de interés con respecto a ediciones anteriores.*
2. Metodología para la organización y ejecución del evento.	**De 0 a 20 puntos**
La licitadora deberá presentar una propuesta que contemple lo siguiente: • Objetivo del Evento. • Público objetivo. - Número de empresas contratistas nacionales e internacionales teniendo en cuenta que el mínimo a alcanzar es de 50. - Número de empresas expositoras internacionales, españolas y andaluzas teniendo en cuenta que el mínimo a alcanzar es de 200. • Cómo se organizará el registro de participantes y ponentes. • Cómo se organizarán las reuniones b2b. • Plan de medios. • Plan de promoción y marketing. • Equipo de trabajo. • Cronograma de trabajo.	**De 0 a 20** puntos siguiendo la siguiente estructura: ***13-20 puntos (Buena):*** *se valorará si se ha presentado una metodología de trabajo detallada, aportando la información solicitada en cada apartado.* ***6-12 puntos (Regular):*** *se valorará si se ha presentado una metodología de trabajo con poco nivel de detalle aportando la información solicitada en cada apartado.* ***0- 5 puntos (Deficiente):*** *se valorará si se ha presentado la metodología de trabajo sin entrar en detalle de las mismas y pudiendo faltar algún apartado.*
3. Propuesta de temática para las conferencias.	**De 0 a 15 puntos**
La licitadora deberá presentar	***De 0 a 15*** *puntos siguiendo la siguiente estructura:*

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	MARIA ROSA DE LEYVA MANCHON	16/07/2025
	MARIA JESUS GUERRERO PAREDES	
VERIFICACIÓN	Pk2jmRULQE7QZY33M6Z89V9DCH7SKJ	PÁG. 2/8

- Propuesta y justificación de 3 temas de actualidad del sector aeroespacial para la parte de conferencias.	***10-15 puntos (Buena):*** *se valorará si todos los temas propuestos son de interés para el sector aeroespacial en general y además si dichos temas están bien justificados.* ***5-9 puntos (Regular):*** *se valorará si 2 de los temas propuestos son de interés para el sector aeroespacial y si dichos temas están bien justificados.* ***0-4 puntos (Deficiente):*** *se valorará si uno de los temas propuestos es de interés para el sector aeroespacial y si está bien justificado*

Con fecha 10 de julio se envía a la empresa licitadora notificación en relación con el inicio de la fase de negociación y se le da de plazo hasta el 15 de julio a las 23.59h para mejorar la oferta técnica y económica. En relación con la oferta económica la empresa licitadora opta por mantener la oferta enviada en el ANEXO V de su oferta técnica.
En relación con los aspectos relacionados con su oferta técnica en la notificación enviada se le ruega que estudien la posibilidad de mejorar aspectos técnicos relacionados con los siguientes aspectos: las novedades respecto a ediciones anteriores, el incremento del número de empresas contratistas y el incremento del número de empresas expositoras.

1.- ADVANCE BUSINESS EVENTS SAS.

CRITERIO 1.- DESCRIPCION DEL FORMATO DEL EVENTO

En este criterio la licitadora debe incluir al menos en su propuesta la descripción del evento, actividades principales y novedades con respecto a ediciones anteriores.

La licitadora se ajusta al índice solicitado estructurando el contenido de manera muy exhaustiva y aunque breve recoge:

- Descripción del evento: El evento se describe como un complemento a las ferias aeroespaciales que pone en valor a la cadena de suministro del sector aeroespacial a través del formato de las reuniones B2B entre las empresas contratistas y subcontratistas, lo que diferencia al ADM de otro tipo de eventos, como las ferias

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	MARIA ROSA DE LEYVA MANCHON	16/07/2025
	MARIA JESUS GUERRERO PAREDES	
VERIFICACIÓN	Pk2jmRULQE7QZY33M6Z89V9DCH7SKJ	PÁG. 3/8

tradicionales del sector aeroespacial y de defensa. Además, el evento se complementa con conferencias de interés para el sector y con visitas industriales. Se considera la descripción de evento adecuada y clara.

- Actividades principales: La licitadora establece cronológicamente cuando tendrán lugar las diferentes actividades diferenciando las conferencias plenarias del día 19 y las reuniones b2b los días 20 y 21. Se incluyen las horas de celebración de dichas actividades. Se complementa las actividades con un coctel de networking. Las actividades propuestas permiten a las empresas participantes por un lado profundizar en temas de actualidad para el sector aeroespacial y por otro lado realizar reuniones comerciales necesarias para desarrollar sus negocios internacionales. Se consideran las actividades propuestas muy adecuadas para el desarrollo de ADM Sevilla.

- Novedades con respecto a ediciones anteriores (aspecto negociable): La propuesta inicial recoge interesantes novedades con respecto a ediciones anteriores. Si bien las start-ups han tenido en las últimas 2 ediciones un espacio específico expositivo, incorporan como novedad en esta edición realizar una jornada con escuelas de formación. La relación de las start ups y los estudiantes es muy estrecha tanto desde el punto de vista de talento para las start ups, como para el ecosistema en las universidades, al presentarse como una vía de desarrollo profesional. Asimismo, se creará una jornada específica del sector de la defensa, tan de actualidad en estos momentos, reforzando el equipo comercial e incluyendo prospección en eventos destinados al sector de la defensa.
  Tras la negociación la empresa licitadora y en relación con la novedad relacionada con las start ups amplia la información sobre el papel de las start ups en esta edición de ADM 2026 trasladando esa jornada de formación a la grabación de webcast entrevistando a todos los participantes en el ecosistema: escuelas, estudiantes, gerentes de RRHH, representantes de programas de capacitación. Asimismo, se hará un refuerzo en comunicación sobre la participación de las start ups en el evento a través de anuncio destacado en la página web de Aerolabs, promoción en redes sociales, transmisión de webcasts y mención de la sección de Aerolabs en la Guía oficial del evento.
  En el apartado de la inclusión de una Jornada paralela focalizada en el sector de la defensa amplían la información sobre la Jornada destacando la importancia de contactar con los organizadores del Foro desafíos de la Defensa con el fin de identificar ponentes y temática. Asimismo, especifican que eventos son lo que van a prospectar del sector de la defensa 100% con el refuerzo del equipo comercial.

La propuesta se considera buena. Se ajusta al índice. Se ha realizado una estructuración de contenidos con un nivel de detalle muy exhaustivo. Se puede seguir perfectamente el tipo de evento que ha presentado la empresa licitadora, ya que describe de una manera precisa el

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN			
FIRMADO POR	MARIA ROSA DE LEYVA MANCHON	16/07/2025	
	MARIA JESUS GUERRERO PAREDES		
VERIFICACIÓN	Pk2jmRULQE7QZY33M6Z89V9DCH7SKJ	PÁG. 4/8	

evento y presenta novedades de interés respecto a las ediciones anteriores. No se le da la puntuación máxima porque a pesar de que se propone realizar una jornada de formación con start ups como novedad, el espacio expositivo destinado a start ups ya se incluyó en la edición anterior. Tras la negociación se amplía la información sobre las novedades ya presentadas, pero no incluye ninguna novedad adicional más. Se mantiene la puntuación.

PUNTUACIÓN INICIAL CRITERIO 1 8 PUNTOS

PUNTUACIÓN TRAS NEGOCIACION CRITERIO 1 8 PUNTOS

CRITERIO 2 – METODOLOGIA PARA LA ORGANIZACIÓN Y EJECUCION DEL EVENTO

En este criterio la licitadora debe incluir una metodología para la organización y ejecución del evento que debe de comprender los siguientes epígrafes:

- Objetivo del evento: La licitadora argumenta que el objetivo del evento es fomentar el networking entre las empresas participantes y los contratistas con el fin de crear relaciones valiosas que puedan derivar en oportunidades comerciales a futuro. La licitadora dispone de una amplia red de contactos especializada en el sector aeroespacial por su trayectoria en la organización de este tipo de eventos, lo que permite enriquecer ese networking. En este sentido se considera que es el objetivo más adecuado para el sector aeroespacial andaluz.

- Público objetivo (aspecto negociable): La licitadora establece como público objetivo a las empresas del sector aeroespacial, por un lado, a la cadena de suministro y por otro, a los contratistas, OEMS y Tiers 1 y 2. En las industrias como la **aeroespacial** y la **automotriz**, los fabricantes (OEMs) no producen todos los componentes por sí mismos. En su lugar, dependen de una **cadena de suministro jerarquizada**, dividida en niveles: **Tier 1, Tier 2, Tier 3**, etc. Esta estructura permite una producción más eficiente y especializada. Se entiende por OEMS a las empresas que fabrican, ensamblan y diseñan aviones tipo Airbus, Boeing, Bombardier, Embraer y por Tiers 1 las empresas que suministran a las OEMS y Tiers 2 las empresas que suministran a las Tiers 1 y así sucesivamente. La licitadora cuantifica el número de empresas en 200 distinguiendo entre andaluzas, españolas e internacionales y el número de contratistas en 50. Tras la negociación la empresa licitadora amplia el número de expositores a 220 empresas expositoras y 60 empresas contratistas.

- Organización del registro de participantes y ponentes: La licitadora define con claridad el proceso de registro tanto de empresas contratistas, como de empresas expositoras a través de una plataforma on line. No se hace mención del registro de los ponentes.

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	MARIA ROSA DE LEYVA MANCHON	16/07/2025
	MARIA JESUS GUERRERO PAREDES	
VERIFICACIÓN	Pk2jmRULQE7QZY33M6Z89V9DCH7SKJ	PÁG. 5/8

- Organización de las reuniones b2b: la licitadora detalla de una forma muy exhaustiva los pasos que tendrán que dar tanto las empresas contratistas, como las empresas expositoras una vez que se abre la plataforma on line para la petición de reuniones. De esta manera, se establece cuándo se abre la plataforma, el número de reuniones que pueden pedir ambas partes, la duración de las reuniones, las franjas horarias para los encuentros, que cada participante puede adaptar a sus horarios y el lugar donde tendrán lugar las reuniones.

- Equipo de trabajo: La licitadora establece que su equipo se compone de 24 comerciales distribuidos geográficamente, pero no especifica concretamente para la organización del evento, quién compondría el equipo de trabajo. Se considera esta parte de la metodología como insuficientemente detallada.

- Plan de medios: la licitadora propone un plan de medios que contempla E mailings, redes sociales (LinkedIn e Instagram), publicidad en medios especializados y notas de prensa en momentos puntuales durante la organización del evento. La propuesta se considera muy adecuada porque contempla un mix de instrumentos muy necesario para llegar a dar a conocer el evento entre el público objetivo.

- Plan de promoción: La licitadora presenta un plan de promoción que contempla participar y dar a conocer ADM Sevilla en trece eventos del sector aeroespacial en los 2025 y ocho eventos en el 2026. Los eventos seleccionados suponen una buena representación de la oferta para el sector aeroespacial pues se trata de eventos que combinan ferias tradicionales y encuentros de networking, destinados a la cadena de suministro aeroespacial en países de interés para el sector.

- Cronograma de trabajo: La licitadora presenta un exhaustivo cronograma de trabajo que comprende los diferentes hitos necesarios para la puesta en marcha del evento desde el punto de vista de marketing y comunicación, de la comercialización, la logística y la prensa y publicidad.

La propuesta se considera buena. La licitadora presenta una metodología de trabajo detallada aportando la información solicitada en cada apartado salvo en el apartado de equipo de trabajo y organización del registro ya que, si bien presenta el equipo comercial y la organización del registro de participantes, no menciona nada sobre el equipo que dirige el proyecto ni hace mención del registro de ponentes de ahí que no se le dé la puntuación máxima. Tras la negociación la empresa licitadora mejora los números tanto de empresas expositoras como de empresas contratistas por lo que incrementamos la puntuación en 2 puntos dándoles la máxima puntuación.

PUNTUACIÓN INICIAL CRITERIO 2 **18 PUNTOS**

PUNTUACIÓN TRAS NEGOCIACION CRITERIO 2 **20 PUNTOS**

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	MARIA ROSA DE LEYVA MANCHON	16/07/2025
	MARIA JESUS GUERRERO PAREDES	
VERIFICACIÓN	Pk2jmRULQE7QZY33M6Z89V9DCH7SKJ	PÁG. 6/8

CRITERIO 3 – PROPUESTA Y JUSTIFICACIÓN DE TRES TEMAS DEL SECTOR AEROESPACIAL PARA LAS CONFERENCIAS (No negociable)

La licitadora presenta tres temas de actualidad para las conferencias plenarias.

Por un lado, el sector espacial teniendo como base la Agencia Espacial Española que tiene su sede en Andalucia y la importancia de su ubicación para los contratistas internacionales.

Por otro lado, el sector de la defensa, un tema muy de actualidad por los tiempos tan convulsos que se está viviendo a nivel mundial y la importancia de la inversión por parte de los gobiernos en temas relacionados con la defensa.

Por ultimo los productos y tecnologías duales como tecnologías de doble uso, tanto para el sector aeroespacial, como para el sector de la defensa, que fomenta la innovación y que se adapta tanto a aplicaciones civiles como militares.

La licitadora presenta 3 temas de interés para el sector aeroespacial si bien la argumentación de la inclusión del sector espacial no está suficientemente justificada de ahí que no se le dé la puntuación máxima.

PUNTUACIÓN INICIAL CRITERIO 3	**10 PUNTOS**
PUNTUACIÓN TRAS NEGOCIACION CRITERIO 3	**10 PUNTOS**

Este equipo técnico, a tenor del análisis detallado de la oferta presentada y de la valoración de las mismas, concluye que **ADVANCE BUSINESS EVENTS SAS** ha obtenido tras la fase de negociación una puntuación de **38 puntos.**

Fdo. M. Jesus Guerrero

Técnico de Área de Internacionalización de la Economía Andalucía

Fdo. Rosa de Leyva Manchón

Jefe de Departamento de Área de Internacionalización de la Economía Andalucía

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN		
FIRMADO POR	MARIA ROSA DE LEYVA MANCHON	16/07/2025
	MARIA JESUS GUERRERO PAREDES	
VERIFICACIÓN	Pk2jmRULQE7QZY33M6Z89V9DCH7SKJ	PÁG. 7/8

ANEXO I

PUNTUACIONES SOBRE 2	PUNTUACION INICIAL ADVANCE BUSINESS EVENTS	PUNTUACION TRAS NEGOCIACION ADVANCE BUSINESS EVENTS
La licitadora deberá presentar, al menos: - Descripción del evento - Actividades principales - Novedades respecto a ediciones anteriores	8	8
La licitadora deberá presentar una propuesta que contemple lo siguiente: • Objetivo del Evento. • Público objetivo. - Número de empresas contratistas nacionales e internacionales teniendo en cuenta que el mínimo a alcanzar es de 50. - Número de empresas expositoras internacionales, españolas y andaluzas teniendo en cuenta que el mínimo a alcanzar es de 200. • Cómo se organizará el registro de participantes y ponentes. • Cómo se organizarán las reuniones b2b. • Plan de medios. • Plan de promoción y marketing. • Equipo de trabajo. • Cronograma de trabajo.	18	20
- Propuesta y justificación de 3 temas de actualidad del sector aeroespacial para la parte de conferencias.	10	10
TOTAL, PUNTUACIÓN	**36**	**38**

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	MARIA ROSA DE LEYVA MANCHON	16/07/2025
	MARIA JESUS GUERRERO PAREDES	
VERIFICACIÓN	Pk2jmRULQE7QZY33M6Z89V9DCH7SKJ	PÁG. 8/8