



Cofinanciado por
la Unión Europea



VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE HACIENDA



Fondos
Europeos

Cámaras
Fundación INCYDE

Cámara
Córdoba

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS (PPT)

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE MENTORÍA ESPECIALIZADA

PROGRAMA DE ACELERACIÓN — VIVERO DE EMPRESAS 4.0 LAOCOONTE

Expediente nº VE_5_MENTORIAS_2026

Este documento desarrolla el contenido técnico del contrato. Rige de forma inseparable junto con el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP), que regula el régimen jurídico, procedimiento, criterios de adjudicación y ejecución administrativa del contrato.



ÍNDICE

1. OBJETO DEL CONTRATO	3
2. ESTRUCTURA EN BLOQUES Y LOTES	3
Correspondencia entre CPV y lotes	4
3. DISTRIBUCIÓN TEMPORAL Y POR EMPRESAS	5
4. PRINCIPIOS METODOLÓGICOS DEL PROGRAMA	5
5. CONTENIDO TÉCNICO DE CADA LOTE	6
LOTE 1 — IA aplicada al negocio (Bloque 1)	6
LOTE 2 — Automatizaciones e integraciones (Bloque 1)	6
LOTE 3 — Marketing digital con IA (Bloque 1)	7
LOTE 4 — Comunicación y marca (Bloque 1)	7
LOTE 5 — Internacionalización (Bloque 2)	8
6. GARANTÍA DE RESULTADOS.....	9
7. DOCUMENTACIÓN TÉCNICA A PRESENTAR (SOBRE B)	9
8. SUBCRITERIOS Y ESCALAS DE PUNTUACIÓN POR LOTE.	10
LOTE 1 — IA aplicada al negocio	11
LOTE 2 — Automatizaciones e integraciones	12
LOTE 3 — Marketing digital con IA	12
LOTE 4 — Comunicación y marca.....	13
LOTE 5 — Internacionalización	14
9. SEGUIMIENTO Y CONTROL TÉCNICO.....	15
10. CONDICIONES DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO	15



1. OBJETO DEL CONTRATO

El presente PPT tiene por objeto definir el contenido técnico de los servicios de mentoría especializada para el Programa de Aceleración del Vivero de Empresas 4.0 Laocoonte, promovido por la Cámara y cofinanciado por el Programa FEDER 2021-2027.

El programa de mentorías tiene como finalidad el acompañamiento experto e individualizado a empresas y emprendedores en sus procesos de transformación digital, innovación, crecimiento e internacionalización. Los servicios se prestarán en las instalaciones de la Cámara y/o en formato mixto presencial-online, durante el periodo 2026-2028, con carácter previo a la apertura del edificio definitivo del Vivero 4.0.

NATURALEZA DEL SERVICIO: cada sesión de mentoría se presta a una empresa concreta, sobre sus sistemas, procesos y necesidades específicas, generando entregables personalizados e implementaciones reales. Queda expresamente excluida la impartición de cursos, talleres o acciones formativas genéricas dirigidas a grupos de empresas.

2. ESTRUCTURA EN BLOQUES Y LOTES

El programa se organiza en DOS BLOQUES temáticos de acceso voluntario. Las empresas se inscriben por iniciativa propia en cada convocatoria anual y eligen libremente en qué bloque desean recibir el servicio. La Cámara gestiona la admisión, pero no asigna el bloque: es la empresa quien decide según sus necesidades.

Una vez admitida, el mentor adjudicatario del lote correspondiente realiza como primera acción del servicio el diagnóstico individualizado de la empresa, que sirve de base para personalizar toda la consultoría posterior. Este diagnóstico es parte integrante del servicio contratado.

Bloque	Lotes	Especialidades	Acceso	Horas/emp.
Bloque 1 — IA y Marketing	Lotes 1 a 4	IA aplicada, Automatizaciones, Marketing digital e IA, Comunicación y marca	Itinerario completo: consultoría en los 4 lotes del bloque	24
Bloque 2 — Internacionalización	Lote 5	Internacionalización y presencia digital en mercados exteriores	Opcional: según vocación exportadora	6
Lote	Bloque	Especialidad	Horas/emp.	Presup. sin IVA



Lote	Bloque	Especialidad	Horas/emp.	Presup. sin IVA
Lote 1	Bloque 1 — IA y Marketing	IA aplicada al negocio	7	22.625 €
Lote 2	Bloque 1 — IA y Marketing	Automatizaciones e integraciones	7	22.625 €
Lote 3	Bloque 1 — IA y Marketing	Marketing digital con IA	5	14.700 €
Lote 4	Bloque 1 — IA y Marketing	Comunicación y marca	5	14.700 €
Lote 5	Bloque 2 — Internacionalización	Internacionalización	6	14.700 €
TOTAL	5 lotes / 2 bloques	66 empresas (2026-2028)		89.350 €

Dado que la elección de bloque es voluntaria y corresponde exclusivamente a la empresa participante, no puede garantizarse que todos los lotes reciban un número de empresas proporcional al presupuesto o a las horas previstas para cada uno, pudiendo darse el caso de que algún lote no reciba ninguna empresa inscrita en una convocatoria anual determinada. Los licitadores deben tener en cuenta esta circunstancia al formular su oferta.

Correspondencia entre CPV y lotes

El CPV principal del contrato es 79410000-1 (Servicios de consultoría comercial y en gestión), común a los 5 lotes. Cada lote incorpora además los siguientes CPV complementarios, en función de su dimensión técnica predominante:

Lote	CPV vinculados	Justificación técnica resumida
Lote 1	79410000-1, 72221000-0, 73200000-4, 79411100-9	Consultoría de gestión + análisis empresarial (72221000-0) + innovación tecnológica aplicada (73200000-4) + desarrollo comercial (79411100-9).
Lote 2	79410000-1, 72221000-0, 73200000-4	Análisis de procesos (72221000-0) + soluciones tecnológicas avanzadas e integraciones (73200000-4).
Lote 3	79410000-1, 79413000-2, 72221000-0, 73200000-4, 79411100-9	Consultoría de marketing (79413000-2) + análisis empresarial (72221000-0) + componente tecnológico IA (73200000-4) + desarrollo comercial (79411100-9).
Lote 4	79410000-1, 79413000-2, 79411100-9	Gestión de marca y marketing (79413000-2) + desarrollo comercial y diferenciación competitiva (79411100-9).
Lote 5	79410000-1, 79411100-9	Desarrollo comercial exterior (79411100-9) +



Lote	CPV vinculados	Justificación técnica resumida
5	9, 72221000-0	análisis y diagnóstico empresarial para la hoja de ruta (72221000-0).

3. DISTRIBUCIÓN TEMPORAL Y POR EMPRESAS

Las mentorías se desarrollarán en tres convocatorias anuales. Las empresas son entidades distintas en cada convocatoria; se inscriben por iniciativa propia y eligen libremente el bloque. Una vez admitida, la primera acción del mentor adjudicatario será el diagnóstico individualizado de la empresa.

Anualidad	Empresas	Presup. sin IVA	Presup. con IVA	Observaciones
2026	26	38.077,78 €	46.074,11 €	Primera convocatoria
2027	20	25.636,11 €	31.019,69 €	Segunda convocatoria
2028	20	25.636,11 €	31.019,69 €	Tercera convocatoria
TOTAL	66	89.350,00 €	108.113,50 €	

Cada fila de la tabla anterior identifica el año de convocatoria y admisión de empresas (elección de bloque y asignación de mentor), no necesariamente el año en que debe quedar cerrado el itinerario completo de cada empresa. El régimen de cierre material de cada anualidad se detalla en el apartado 10 de este PPT.

4. PRINCIPIOS METODOLÓGICOS DEL PROGRAMA

El programa de mentorías del Vivero 4.0 Laocoonte se basa en los siguientes principios irrenunciables, de obligado cumplimiento por todos los adjudicatarios:

1. **Orientación a resultados:** cada sesión debe finalizar con un entregable concreto, implementado y operativo en la empresa. El servicio es consultoría aplicada, no divulgación teórica.
2. **Adaptabilidad:** el mentor debe adaptar nivel técnico, herramientas y metodología al perfil de cada empresa, con independencia de su madurez digital.
3. **Personalización:** diagnóstico individualizado al inicio del servicio, parte integrante de la consultoría contratada, no una fase previa gestionada por la Cámara.
4. **Transferencia real:** la empresa debe salir capacitada y autosuficiente en el área trabajada, no dependiente del mentor.
5. **Documentación:** todo lo trabajado debe quedar documentado en un informe por empresa, para trazabilidad y justificación ante el organismo financiador FEDER.



5. CONTENIDO TÉCNICO DE CADA LOTE

LOTE 1 — IA aplicada al negocio (Bloque 1)

Objeto: Mentoría práctica en el uso de herramientas de inteligencia artificial generativa aplicadas a la operativa diaria de la empresa. Comprende el uso estratégico de IA para mejorar procesos de gestión, comunicación, análisis y toma de decisiones.

Contenidos mínimos exigibles: - Prompting avanzado para casos de uso empresariales reales. - Construcción y configuración de asistentes IA personalizados con los datos propios de la empresa. - IA para análisis de datos, generación de informes y cuadros de mando sin programación. - Automatización de flujos de trabajo y tareas repetitivas con herramientas no-code (Make, Zapier, n8n). - Implantación de soluciones de atención al cliente con IA (chatbots, WhatsApp Business con IA).

Entregables obligatorios por empresa: - Diagnóstico de madurez digital en IA (1 documento). - Al menos una herramienta de IA implementada y operativa en el negocio. - Informe de sesión con acciones realizadas, resultados y próximos pasos.

Requisito técnico específico del lote (requisito técnico adicional a los de solvencia general del licitador): Dominio acreditado de herramientas de IA generativa (ChatGPT, Claude, Gemini) y plataformas no-code de automatización (Make, Zapier). Experiencia demostrable configurando asistentes IA o chatbots para empresas.

Forma de acreditación: Portfolio técnico de proyectos o demostración técnica en fase de valoración.

Medios personales mínimos a adscribir: El licitador deberá designar nominalmente, en su oferta, al mentor o mentores que ejecutarán el lote, identificados por nombre y CV conforme al Sobre A. La adscripción del mentor designado se configura como obligación esencial a los efectos del artículo 211.1.f) LCSP; cualquier sustitución durante la ejecución requerirá autorización previa del responsable del contrato, conforme al apartado 10 de este PPT, y el sustituto deberá acreditar un perfil de cualificación y experiencia igual o superior al del mentor sustituido.

LOTE 2 — Automatizaciones e integraciones (Bloque 1)

Objeto: Mentoría técnica avanzada en diseño e implantación de automatizaciones de procesos e integraciones entre sistemas. Orientado a empresas con cierta base digital que necesitan conectar sus sistemas y eliminar trabajo manual.

Contenidos mínimos exigibles: - Diseño e implantación de flujos de automatización entre CRM, ERP, e-commerce y herramientas de comunicación. - Agentes IA autónomos capaces de ejecutar acciones reales (enviar correos, actualizar registros, generar documentos). - Integraciones entre sistemas mediante APIs, webhooks y conectores nativos. - Construcción de sistemas de atención al cliente omnicanal con IA (web, WhatsApp, Instagram, email). - Para perfiles técnicos: arquitecturas avanzadas con LangChain, RAG, bases de datos vectoriales.



Entregables obligatorios por empresa: - Mínimo 2 flujos de automatización implementados y en producción. - Documentación técnica de las integraciones realizadas. - Informe de sesión con descripción de la arquitectura implantada.

Requisito técnico específico del lote: Conocimiento técnico avanzado de APIs, webhooks e integraciones entre sistemas. Experiencia en construcción de agentes IA o soluciones de automatización compleja. Se valorará experiencia con LangChain, RAG o arquitecturas multi-agente.

Forma de acreditación: Portfolio técnico con documentación de proyectos ejecutados. Se podrá solicitar demostración técnica.

Medios personales mínimos a adscribir: (idéntica cláusula que Lote 1, referida al mentor de este lote).

LOTE 3 — Marketing digital con IA (Bloque 1)

Objeto: Mentoría en estrategia de marketing digital, con uso intensivo de herramientas de inteligencia artificial para creación de contenidos, gestión de redes sociales, publicidad digital y automatización de comunicaciones.

Contenidos mínimos exigibles: - Diseño de la estrategia de marketing digital: buyer persona, customer journey, embudo de ventas, KPIs y plan trimestral. - Gestión de redes sociales con IA: estrategia por plataforma, creación de contenidos con IA (Canva IA, Midjourney, CapCut IA, HeyGen) y calendarios editoriales automatizados. - Publicidad digital: Google Ads, Meta Ads, Performance Max y retargeting con optimización mediante IA. - Email marketing automatizado y configuración de CRM con secuencias de comunicación inteligentes.

Entregables obligatorios por empresa: - Plan de marketing digital trimestral con KPIs definidos. - Calendario editorial automatizado con IA configurado y operativo. - Al menos una campaña de publicidad digital diseñada y lista para activar. - Informe de sesión con acciones implementadas y resultados esperados.

Requisito técnico específico del lote: Experiencia demostrable en gestión de campañas Google Ads y Meta Ads con resultados medibles. Dominio de herramientas IA para creación de contenidos. Conocimiento de herramientas de analítica y planificación de contenidos.

Forma de acreditación: Portfolio de campañas con métricas de resultados. Referencias verificables de clientes.

Medios personales mínimos a adscribir: (idéntica cláusula que Lote 1, referida al mentor de este lote).

LOTE 4 — Comunicación y marca (Bloque 1)

Objeto: Mentoría estratégica en construcción de identidad de marca, comunicación corporativa y gestión de la presencia y reputación digital. Orientación fundamentalmente estratégica con entregables de tipo conceptual y documental.



Contenidos mínimos exigibles: - Diagnóstico de marca: percepción actual, coherencia, brechas y oportunidades de diferenciación. - Definición de propuesta de valor, tono de voz y personalidad de marca. - Elaboración de manual de identidad básico con uso de herramientas IA (Canva IA, Adobe Firefly). - Storytelling corporativo y comunicación con clientes, medios e inversores. - Auditoría y plan de mejora de presencia digital y reputación online.

Entregables obligatorios por empresa: - Kit de comunicación básico: propuesta de valor, tono de voz y elevator pitch. - Auditoría de presencia digital documentada. - Informe de sesión con recomendaciones priorizadas.

Requisito técnico específico del lote: Experiencia en branding, identidad corporativa y comunicación estratégica para pymes y startups. Mínimo 5 años de experiencia. Dominio de herramientas de diseño e identidad visual con IA.

Forma de acreditación: Portfolio de proyectos de marca desarrollados. Casos de éxito documentados.

Medios personales mínimos a adscribir: (idéntica cláusula que Lote 1, referida al mentor de este lote).

LOTE 5 — Internacionalización (Bloque 2)

Objeto: Mentoría estratégica en diagnóstico exportador y hoja de ruta de internacionalización, incluyendo posicionamiento digital en mercados exteriores.

Contenidos mínimos exigibles: - Diagnóstico de vocación exportadora: viabilidad del modelo de negocio, estadio de madurez de la empresa. - Selección de mercados prioritarios con herramientas de análisis internacional (Market Finder, Trade Map, Google Trends). - Adaptación de la propuesta de valor y comunicación al mercado exterior. - Presencia digital internacional: web multiidioma con IA, SEO internacional, marketplaces B2B europeos. - Presentación de los programas públicos disponibles y derivación al Servicio de Comercio Exterior para su gestión.

Entregables obligatorios por empresa: - Diagnóstico exportador documentado con valoración de viabilidad internacional. - Hoja de ruta de internacionalización a 12 meses con acciones concretas.

Requisito técnico específico del lote: Mínimo 8 años de experiencia en consultoría de internacionalización de pymes. Conocimiento de los programas públicos de apoyo a la exportación (Xpande, Pyme Global, EEN, TRADE/Extenda).

Forma de acreditación: CV con experiencia internacional documentada. Certificado de idioma o equivalente. Conocimiento acreditado de programas públicos.

Medios personales mínimos a adscribir: (idéntica cláusula que Lote 1, referida al mentor de este lote).



6. GARANTÍA DE RESULTADOS

El programa está sujeto a los compromisos de ejecución asumidos por la Cámara frente al organismo gestor FEDER, en particular el indicador RC001 (empresas apoyadas), con una meta comprometida de 66 empresas y un mínimo exigido de 51 empresas para el conjunto del programa en sus tres anualidades.

El programa contribuye además a los siguientes indicadores FEDER:

- **RC004** (empresas que reciben apoyo NO financiero): meta comprometida de 66 empresas, al coincidir con RC001 en un contrato de servicio de consultoría sin transferencia dineraria a las empresas. Las 66 empresas reciben apoyo no financiero en forma de diagnóstico individualizado, sesiones de mentoría y entregables personalizados; el valor económico medio del servicio por empresa ($89.350,00 \text{ €} \div 66 \text{ empresas} = 1.353,79 \text{ €}$) se documenta como referencia de la intensidad del apoyo prestado, no como ayuda financiera.
- **RCR18** (empresas que introducen nuevos productos o mejoran los existentes): meta mínima de 1 empresa. Las implementaciones realizadas en cada sesión (asistentes IA configurados, flujos de automatización en producción, planes de marketing concretos, estrategias de marca o de internacionalización) constituyen mejoras documentables en los procesos y servicios de las empresas beneficiarias, y deben quedar reflejadas expresamente como tales en el informe de sesión de cada empresa (apartado 9 de este PPT).

Cada adjudicatario garantizará, sin coste adicional para la Cámara, la finalización del itinerario de mentoría de las empresas que le sean asignadas en su lote, salvo causa de fuerza mayor o abandono voluntario e imputable a la propia empresa participante, debidamente documentado. Esta garantía de finalización se configura como obligación esencial a los efectos del artículo 211.1.f) LCSP.

El incumplimiento reiterado de esta garantía, entendiéndose por tal una tasa de abandono imputable al adjudicatario superior al 20% de las empresas asignadas en una misma anualidad, habilitará a la Cámara para la imposición de las penalidades que correspondan, sin perjuicio de la posible resolución del contrato. A los efectos de este apartado, el cómputo de la anualidad 2026 se extiende hasta la fecha límite de cierre material fijada en el apartado 10 de este PPT.

7. DOCUMENTACIÓN TÉCNICA A PRESENTAR (SOBRE B)

La Memoria Técnica a incluir en el Sobre B se estructura en tres bloques correspondientes a los criterios B1, B2 y C. El contenido específico y la escala de puntuación de cada bloque para cada lote se detallan en el apartado 8 de este PPT.

- **Bloque B1 — Metodología y plan de trabajo** (hasta 20 puntos): descripción de la metodología de trabajo, adaptación a distintos perfiles de empresa, estructura de las sesiones, entregables propuestos, sistema de seguimiento, y plan de trabajo por anualidad (distribución de las sesiones en 2026, 2027 y 2028 según el número de empresas previsto en cada anualidad).



- **Bloque B2 — Materiales de consultoría propios aportados** (hasta 5 puntos, evaluable mediante catálogo cerrado): catálogo cerrado de tipos de material definido por lote en el apartado 8 de este PPT (plantillas, frameworks, guías, checklists, cuadros de mando y disponibilidad de un canal o plataforma propia de seguimiento accesible por la empresa beneficiaria). Se otorga 1 punto fijo por cada tipo efectivamente aportado y acreditado documentalmente, hasta un máximo de 5 puntos, sin valoración de calidad ni utilidad.
- **Bloque C — Experiencia y perfil del equipo** (hasta 25 puntos, evaluable mediante baremo objetivo): se subdivide en C1 — proyectos o contratos similares certificados que excedan de los mínimos de solvencia acreditados en el Sobre A, puntuados por tramos según su número (hasta 15 puntos) — y C2 — formación o certificación específica del lote, mediante catálogo cerrado de certificaciones con un valor fijo por certificación acreditada (hasta 10 puntos). El detalle de tramos y catálogos por lote se desarrolla en el apartado 8 de este PPT.

Requisitos formales: - Extensión máxima: 15 páginas por lote, sin computar portada ni índice. Los cuadros, tablas, gráficos, cronogramas, imágenes y anexos sí computan dentro de dicho límite. - Formato: fuente Arial, tamaño 11, interlineado 1,15, en formato DIN A4 impreso a una sola cara, con márgenes mínimos de 2,5 cm superior e inferior y 3 cm izquierdo y derecho. - El incumplimiento de estos requisitos formales conlleva una reducción del 50% de la puntuación obtenida en el Bloque B1.

La oferta económica (precio/hora, IVA excluido) y la acreditación de las licencias de herramientas sin coste (criterio D) se presentan exclusivamente en el Sobre C, y no en esta Memoria Técnica. El precio/hora no podrá superar el coste hora máximo fijado para cada lote en el apartado 2 de este PPT (89,78 €/hora para los Lotes 1 y 2; 81,67 €/hora para los Lotes 3, 4 y 5).

8. SUBCRITERIOS Y ESCALAS DE PUNTUACIÓN POR LOTE

Se desarrollan a continuación los aspectos concretos que se valorarán dentro de los criterios B1, B2 y C para cada lote, con su escala de puntuación. La comisión técnica puntuará cada aspecto de forma proporcional dentro del rango indicado, motivando su valoración en el informe técnico.

Reglas comunes a todos los lotes para C1, C2 y B2: C1 se puntúa por tramos según el número de proyectos o contratos similares certificados que el licitador acredite más allá del mínimo de solvencia exigido en el Sobre A (mismo tipo de acreditación: certificados de buena ejecución o documento equivalente): 1-2 proyectos adicionales = 5 puntos; 3-4 proyectos adicionales = 10 puntos; 5 o más proyectos adicionales = 15 puntos. C2 se puntúa mediante el catálogo cerrado de certificaciones de cada lote, a razón de 2 puntos por certificación acreditada mediante diploma o documento equivalente, con una antigüedad máxima de 3 años desde su obtención, hasta el máximo de 10 puntos indicado. B2 se puntúa mediante el catálogo cerrado de materiales de cada lote, a razón de 1 punto por cada tipo efectivamente aportado y acreditado documentalmente, hasta el máximo de 5 puntos indicado; se incluye en el



catálogo de todos los lotes, como tipo adicional, la disponibilidad de un canal o plataforma propia de seguimiento accesible por la empresa beneficiaria (panel de cliente, CRM u otro sistema equivalente) — con un máximo de 5 puntos aunque se acrediten los 6 tipos posibles. En ninguno de los tres subcriterios (C1, C2, B2) se valora la calidad, utilidad o grado de desarrollo del elemento acreditado: únicamente su existencia y correspondencia con la categoría del catálogo o tramo correspondiente.

LOTE 1 — IA aplicada al negocio

B1 (20 pts): Concreción de la metodología de diagnóstico de madurez digital en IA (hasta 8 pts); realismo y detalle del plan de trabajo trianual (hasta 7 pts); calidad del sistema de seguimiento propuesto (hasta 5 pts).

B2 (5 pts) — catálogo cerrado (1 punto por tipo aportado y acreditado, máx. 5):

Material	Puntos
Plantillas de prompting reutilizables por sector	1
Framework o guía de configuración de asistentes IA	1
Guía de uso o manual de onboarding para empresas	1
Checklist de implantación de IA en pyme	1
Cuadro de mando tipo de seguimiento de resultados IA	1
Disponibilidad de canal o plataforma propia de seguimiento accesible por la empresa beneficiaria	1

C1 (15 pts) — tramos: 1-2 proyectos adicionales = 5 pts; 3-4 = 10 pts; 5 o más = 15 pts.

C2 (10 pts) — catálogo cerrado (2 puntos por certificación acreditada, antigüedad máx. 3 años):

Certificación	Puntos
Certificación oficial en herramientas de IA generativa para empresas (Microsoft Copilot, Google AI, OpenAI for Business o equivalente)	2
Certificación en prompt engineering o diseño de asistentes IA	2
Certificación en analítica de datos aplicada a IA (Google Data Analytics, Power BI o equivalente)	2
Certificación en ética y gobernanza de IA (AI Act, ISO/IEC 42001 o equivalente)	2
Certificación en gestión de proyectos de transformación digital (PMI, Scrum, Digital Transformation Certificate o equivalente)	2

**LOTE 2 — Automatizaciones e integraciones**

B1 (20 pts): Concreción de la metodología de análisis de procesos y diseño de flujos de automatización (hasta 8 pts); realismo del plan de trabajo trianual (hasta 7 pts); calidad del sistema de seguimiento propuesto (hasta 5 pts).

B2 (5 pts) — catálogo cerrado:

Material	Puntos
Plantillas de flujos de automatización (workflows) reutilizables	1
Guía de integración entre herramientas habituales en pymes (CRM, ERP, facturación)	1
Checklist de auditoría de procesos previa a automatización	1
Manual de mantenimiento y control de errores de automatizaciones	1
Cuadro de mando de indicadores de eficiencia tras automatización	1
Disponibilidad de canal o plataforma propia de seguimiento accesible por la empresa beneficiaria	1

C1 (15 pts) — tramos (igual criterio que Lote 1).

C2 (10 pts) — catálogo cerrado:

Certificación	Puntos
Certificación en herramientas de automatización (Zapier, Make, Power Automate o equivalente)	2
Certificación en integración de sistemas o API	2
Certificación en RPA (Robotic Process Automation)	2
Certificación en gestión de procesos de negocio (BPM)	2
Certificación básica en ciberseguridad aplicada a la automatización	2

LOTE 3 — Marketing digital con IA

B1 (20 pts): Concreción de la metodología de diseño de estrategia de marketing y uso de IA en campañas (hasta 8 pts); realismo del plan de trabajo trianual (hasta 7 pts); calidad del sistema de seguimiento propuesto (hasta 5 pts).

B2 (5 pts) — catálogo cerrado:

Material	Puntos
Plantillas de calendario editorial	1
Guía de uso de herramientas de IA para creación de contenido	1
Checklist de auditoría SEO	1
Plantillas de informes de resultados de campañas	1
Cuadro de mando de KPIs de marketing digital	1



Material	Puntos
Disponibilidad de canal o plataforma propia de seguimiento accesible por la empresa beneficiaria	1

C1 (15 pts) — tramos (igual criterio que Lote 1).

C2 (10 pts) — catálogo cerrado:

Certificación	Puntos
Certificación en marketing digital (Google Digital Garage, HubSpot, Meta Blueprint o equivalente)	2
Certificación en SEO/SEM	2
Certificación en herramientas de IA aplicadas a marketing (generación de contenido)	2
Certificación en analítica web (Google Analytics)	2
Certificación en email marketing o automatización de marketing	2

LOTE 4 — Comunicación y marca

B1 (20 pts): Concreción de la metodología de diagnóstico de marca y construcción de identidad (hasta 8 pts); realismo del plan de trabajo trianual (hasta 7 pts); calidad del sistema de seguimiento propuesto (hasta 5 pts).

B2 (5 pts) — catálogo cerrado:

Material	Puntos
Plantilla de manual de identidad de marca	1
Guía de tono de voz y estilo de comunicación	1
Checklist de gestión de crisis de reputación online	1
Plantilla de plan de comunicación	1
Banco de recursos gráficos o plantillas editables	1
Disponibilidad de canal o plataforma propia de seguimiento accesible por la empresa beneficiaria	1

C1 (15 pts) — tramos (igual criterio que Lote 1).

C2 (10 pts) — catálogo cerrado:

Certificación	Puntos
Certificación en comunicación corporativa o gestión de marca	2
Certificación en gestión de redes sociales	2
Certificación en diseño gráfico o branding (Adobe, Canva Pro o equivalente)	2
Certificación en comunicación de crisis o gestión reputacional	2
Certificación en redacción publicitaria (copywriting)	2



LOTE 5 — Internacionalización

B1 (20 pts): Concreción de la metodología de diagnóstico exportador y elaboración de hoja de ruta (hasta 8 pts); realismo del plan de trabajo trianual (hasta 7 pts); calidad del sistema de seguimiento propuesto (hasta 5 pts).

B2 (5 pts) — catálogo cerrado:

Material	Puntos
Plantilla de plan de exportación	1
Guía de mercados objetivo (market entry guide)	1
Checklist de documentación aduanera	1
Plantilla de contrato internacional tipo	1
Cuadro de mando de KPIs de internacionalización	1
Disponibilidad de canal o plataforma propia de seguimiento accesible por la empresa beneficiaria	1

C1 (15 pts) — tramos (igual criterio que Lote 1).

C2 (10 pts) — catálogo cerrado:

Certificación	Puntos
Certificación en comercio internacional o exportación (Cámara de Comercio, ICEX o equivalente)	2
Certificación de idioma aplicado a negocios internacionales, nivel B2 o superior	2
Certificación en gestión aduanera y logística internacional	2
Certificación en marketing internacional o digital export	2
Acreditación de participación en programas públicos de apoyo a la exportación (Xpande, Pyme Global, EEN, TRADE/Extenda)	2

9. SEGUIMIENTO Y CONTROL TÉCNICO

- Reunión de coordinación mensual entre el adjudicatario y el responsable técnico de la Cámara para revisar el avance del programa.
- Informe de sesión individual por cada empresa atendida, entregado en un plazo máximo de 5 días hábiles tras cada sesión: empresa atendida, lote y módulo trabajado, horas dedicadas, acciones realizadas, entregables generados y próximos pasos recomendados.
- Informe trimestral de avance del programa con datos agregados por lote.
- Encuesta de satisfacción aplicada a cada empresa al finalizar su mentoría, gestionada por la Cámara.
- Evaluación anual de impacto con medición de indicadores FEDER (RCO01, RCO04, RCR18).



- La memoria mensual de actividades se presentará como soporte documental de cada factura mensual, y deberá ser coherente con los informes de sesión individuales entregados ese mismo mes.

10. CONDICIONES DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO

Las mentorías se realizarán preferentemente en las instalaciones de la Cámara (Calle Pérez de Castro, 1, Córdoba), sin perjuicio de que pueda acordarse con el responsable del contrato la realización de sesiones en modalidad híbrida o en las instalaciones de la empresa beneficiaria cuando las características del servicio así lo requieran.

El adjudicatario designará un interlocutor único responsable técnico del contrato, punto de contacto con el responsable técnico de la Cámara. Cualquier modificación en el equipo mentor asignado deberá ser comunicada y autorizada con un mínimo de 10 días hábiles de antelación.

Cierre material de la anualidad 2026: las empresas admitidas en la convocatoria de la anualidad 2026 deberán quedar adjudicadas a su bloque y mentor, y haber iniciado su itinerario (diagnóstico individualizado y primera sesión), dentro del año natural 2026. El cierre material del itinerario completo de dichas empresas (sesiones, entregables e informe final de cada una) podrá extenderse, como fecha límite, hasta el 30 de abril de 2027, sin que ello suponga alteración del presupuesto ni del número de empresas asignado a la anualidad 2026. Las anualidades 2027 y 2028 se ejecutarán y cerrarán dentro de sus respectivos años naturales; en particular, la anualidad 2028 no admite traslado alguno a 2029, teniendo como fecha tope el 06/11/2028.

El contratista no podrá sustituir al personal facultativo adscrito a la realización de los trabajos sin la expresa autorización del responsable del contrato.

En Córdoba a la fecha de la firma electrónica.

LA SECRETARIA GENERAL DE LA CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE CÓRDOBA

Digitally signed by 30531740E CARMEN GAGO (C:Q1473001D)
DN: cn=30531740E CARMEN GAGO (C:Q1473001D), c=ES,
o=CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE
CÓRDOBA, ou=SECRETARIA GENERAL
Date: 2026.09.23 12:55:19 +02'00'

Fdo.: D^a Carmen Gago Castro