

INFORME DE NECESIDAD PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS NECESARIOS PARA LA IMPARTICIÓN DE FORMACIÓN, TUTORÍAS Y MENTORING EN LA CIUDAD DE MELILLA, DE LAS ACTIVIDADES FORMATIVAS ON LINE EN DIRECTO, RELACIONADAS CON EL PROYECTO CREA TU FUTURO MELILLA: PROGRAMA FSE+ EMPLEO, EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y ECONOMÍA SOCIAL (ÉFESO) 2021-2027 AUTOEMPLEO E INICIATIVAS EMPRESARIALES REGIÓN MENOS DESARROLLADA (E0223MEN013MEL).

Expediente INCYDE 11/24

1. INTRODUCCIÓN

La Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Ceuta (la “Cámara” o “CCC”) es una corporación de derecho público, con personalidad jurídica propia y plena capacidad de obrar para el cumplimiento de sus fines que se configura como órgano consultivo y de colaboración con la Administración General del Estado y de la Ciudad Autónoma de Ceuta, sin menoscabo de los intereses privados que pueda perseguir. La Cámara tiene como finalidad primordial la representación, promoción y defensa de los intereses generales del comercio, la industria, los servicios y la navegación, así como la prestación de servicios a las empresas que ejerzan las indicadas actividades.

De acuerdo con lo previsto en el artículo 2.2 in fine de la Ley 4/2014, la contratación de las Cámaras de Comercio –y, por tanto, de la Cámara de Ceuta– se rige por el derecho privado, si bien debe habilitarse un procedimiento que garantice las condiciones de publicidad, transparencia y no discriminación.

La Cámara no tiene la condición de poder adjudicador, en atención a su naturaleza industrial o mercantil, según lo previsto en el artículo 3.3 d) de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (la “LCSP”), a contrario sensu. En consecuencia, la Cámara no queda sujeta a la LCSP, de acuerdo con lo previsto en el artículo 3.5 de esa norma.

En el Perfil del contratante de la Cámara para accederse a las Normas Internas de contratación que registró el contrato que se informa y se propone a continuación: <https://camaradeceuta.es/perfil-del-contratante/>.

2. SOBRE LA NECESIDAD DE CONTRATAR:

El Programa Plurirregional FSE+ de Empleo, Educación, Formación y Economía Social 2021-2027 (ÉFESO) dedica su **Prioridad 1 de Empleo, Adaptabilidad, Emprendimiento y Economía Social**, a abordar los siguientes retos:

- Reducir el desempleo.
- Aumentar la calidad del empleo a través de la activación, la mejora de la empleabilidad, la recualificación de trabajadores, la capacitación para el empleo en el ámbito de la economía verde y/o azul, la potenciación del emprendimiento y la economía social.
- Mejorar el ajuste entre la oferta formativa y la demanda laboral.

- Fomentar una adecuada participación de las mujeres en el mercado laboral, disminuyendo las brechas de género, que siguen siendo importantes, sobre todo en determinados grupos de edad, aunque sean inferiores a la media de la UE.

Dentro de esta Prioridad, el **Objetivo Específico establecido en el artículo 4.A del Reglamento (UE) 2021/1057** por el que se regula el FSE+ se dirige particularmente a “Mejorar el acceso al empleo y a medidas de activación de todos los demandantes de empleo, y en particular de las personas jóvenes, especialmente a través de la aplicación de la Garantía Juvenil, de los desempleados de larga duración y los grupos desfavorecidos en el mercado laboral, y de las personas inactivas, así como mediante la promoción del empleo por cuenta propia y la economía social”.

La Fundación INCYDE participa en el marco de la Prioridad 1 del Programa EFESO y en el ámbito de su Objetivo Específico 4 A mediante la actuación de “Convocatorias de selección de proyectos de Autoempleo e Iniciativas empresariales para personas desempleadas”.

La Fundación INCYDE como organismo Intermedio, Fundación Instituto Cameral para la creación y Desarrollo de la empresa (En adelante, Fundación Incyde), publicó una convocatoria el 6 de noviembre de 2023, “Operaciones de Autoempleo e Iniciativas Empresariales de la Fundación INCYDE”, en régimen de concurrencia competitiva. La Cámara, presentó su operación para tener la posibilidad de ser beneficiario de la ayuda del Fondo Social Europeo.

El 1 de febrero de 2024, se nos notificó la Resolución favorable definitiva, siendo la fecha de la firma del documento DECA el 02/02/2024.

En diferentes fases, se realizarán acciones de motivación, formación y mentoring para orientar al emprendimiento, con una duración total de 100 horas y en modalidad online, dirigidas a un total de 94 personas pertenecientes a algunos de los colectivos menores de 30 años, mujeres, personas mayores de 45, personas con discapacidad, personas pertenecientes a colectivos de riesgos, etc

La Cámara desarrollará y ejecutará el proyecto cuyos objetivos es:

- Realizar 6 ciclos formativos para impartir una formación a 100 personas. Los participantes serán preferentemente desempleadas y en edad laboral y, se priorizarán colectivos con mayor riesgo de exclusión del mercado laboral (menores de 30 años; mujeres; mayores de 45; personas con discapacidad; personas pertenecientes a colectivos en riesgo de exclusión social).
- Tutorías individualizadas de 10 horas a cada participante en los 6 itinerarios.
- Mentoring de 10 horas para aquellos alumnos que hayan finalizado la formación y quieran materializar su proyecto (Mínimo 420 h. en total de los 6 ciclos).

Todo ello se llevará a cabo en la modalidad online en directo.

La entidad no cuenta con formadores ni tutores expertos en las materias a impartir, por lo que necesita la contratación de este servicio

OBJETO DEL PROYECTO

➤ Características de las actividades formativas.

EL PROYECTO SE DESARROLLARÁ DE LA SIGUIENTE MANERA:

1ª Fase. Acciones de sensibilización y motivación. Se ofrecerán 10 píldoras de sensibilización enfocadas al fomento del espíritu emprendedor, de dos horas de duración cada una. Para la captación de 95 participantes en la formación grupal.

Se espera recoger 120 inscripciones de las que serán seleccionadas 95 personas, para participar en grupos de 19 o 20 en cada una de las ediciones de formación grupal. (6 ediciones)

Los objetivos que se persiguen son:

1. Sensibilización al Emprendimiento Inclusivo:

Concienciar sobre las oportunidades emprendedoras: Presentar el emprendimiento como una opción viable, adaptable y accesible para estos grupos, resaltando la diversidad de ideas y modelos de negocio.

2. Información y Acceso a Recursos Específicos:

Presentar el proyecto "Crea y Emprende+": Detallar cómo este proyecto ofrece apoyo personalizado, herramientas adaptadas y recursos específicos para estas comunidades, destacando su accesibilidad.

3. Inspiración y Motivación:

Ofrecer testimonios inspiradores: Invitar a emprendedores de estos grupos para compartir sus historias de éxito, desafíos superados y cómo el emprendimiento ha impactado positivamente en sus vidas.

4. Empoderamiento y Participación Activa:

Fomentar la confianza: Brindar herramientas y consejos para fortalecer la autoconfianza y la capacidad de tomar decisiones comerciales, enfocándose en las habilidades y experiencias únicas de cada participante.

5. Orientación hacia el Proyecto "CREA TU FUTURO":

Informar sobre los pasos a seguir: Detallar los procedimientos de inscripción, acceder a los recursos del proyecto y cómo se puede recibir asesoramiento personalizado.

6. Interacción y Resolución de Dudas:

Crear espacios interactivos: Permitir que los participantes formulen preguntas y recibir respuestas específicas a sus inquietudes, adaptándose a sus necesidades individuales.

Estos objetivos buscan no solo informar, sino también motivar y capacitar a los participantes para considerar el emprendimiento como una opción viable y acceder a recursos específicos que les ayudarán en su camino empresarial.

2ª Fase. Formación grupal y Tutorías individuales. (6 EDICIONES)

EL CURSO SE CLASIFICARÁ EN DOS BLOQUES: UNO ORIENTADO A SENSIBILIZAR Y MOTIVAR EN LA MEJORA DE HABILIDADES EMPRESARIALES Y OTRO MÁS PRÁCTICO ORIENTADO A ASPECTOS TEÓRICOS Y PRÁCTICOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DE UNA IDEA DE NEGOCIO.

Se impartirán 20 horas de SENSIBILIZACIÓN Y MOTIVACIÓN en la mejora de habilidades empresariales Y 60 horas de FORMACIÓN GENERAL para la puesta en marcha de una idea de negocio.

SENSIBILIZACIÓN Y MOTIVACIÓN EN LA MEJORA DE HABILIDADES EMPRESARIALES (20h.):

Módulo 1: Dirección de proyectos: Introducción y consultoría inicial

Recogida de la documentación requerida para la participación en el Programa.

Cumplimentación de la Ficha del Alumno y el Plan Personalizado.

Presentación del Business Plan de un proyecto empresarial, en el que se recogen todas las áreas de actividad empresarial tratadas en los diferentes módulos.

Actitud Emprendedora: Consejos y recomendaciones para emprender.

Metodología Lean Startup para la generación de modelos de negocio de éxito.

Módulo 2: Inserción laboral

Como hacer un CV.

La entrevista de trabajo.

Portales de búsqueda de empleo

Mejora de competencias para empleabilidad

Módulo 3: Finanzas y jurídico fiscal

Gestión contable: Análisis, cuentas y balances: o Análisis de balances.

Cuentas anuales y análisis de estados financieros.

Presentación de presupuestos.

Gestión y dirección financiera

Estrategias de precios.

Estrategias de inversión y modelos financieros

Costes de adquisición de clientes y valor aportado.

Modelos jurídicos, consecuencias y decisiones a tomar.

Legislación.

Módulo 4: Dirección de proyectos final: Plan de negocio y empleabilidad

Revisión final del plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias.

Cumplimentación de informes y cuestionarios de Evaluación.

Recursos y herramientas para emprender.

Fuentes de financiación para nuevos proyectos o empresas ya en marcha.

FORMACIÓN GENERAL GRUPAL PARA LA PUESTA EN MARCHA DE UNA IDEA DE NEGOCIO (60h.):

5 módulos/programas formativos con una duración total de 60 horas.

Módulo 1: Fundamentos del Emprendimiento - "Sesión de Descubrimiento Emprendedor en Tiempo Real"

Evento de lanzamiento en vivo: Una sesión interactiva con un panel de emprendedores exitosos que comparten sus experiencias y consejos.

Brainstorming en tiempo real: Uso de herramientas colaborativas en línea para que los participantes generen ideas de negocio y las presentadas en vivo para retroalimentación inmediata.

Juegos de simulación: Uso de plataformas interactivas para simular situaciones empresariales reales y promover la toma de decisiones en tiempo real.

Contenidos:

Aspectos conceptuales del emprendimiento

Mitos del emprendimiento

¿Quién es emprendedor? Tipos de emprendedores

Objetivos del emprendimiento y visión empresarial

Lluvia de ideas e identificación de oportunidades

Generación de ideas

Módulo 2: Planificación Estratégica - "Taller de Creación de Planes de Negocio Interactivos"

Sesiones en vivo de análisis de casos: Análisis detallado de estudios de casos reales mediante herramientas de presentación interactiva.

Trabajo en grupos virtuales: Uso de salas de trabajo virtuales donde los participantes puedan colaborar en la creación de secciones específicas de un plan de negocio en tiempo real.

Retroalimentación inmediata: Uso de encuestas en tiempo real y herramientas de evaluación para que los instructores brinden retroalimentación instantánea sobre los planos de negocio en desarrollo.

Contenidos:

Pyme. Evolución, estructura y propuesta de valor
Análisis externo e interno de la pyme
Modelos de negocio, visión e implantación estratégica
Estrategia de internacionalización
Emprendimiento

Módulo 3: Gestión Empresarial - "Simulación Financiera y Legal en Tiempo Real"

Simulaciones financieras interactivas: Uso de software de simulación financiera en tiempo real para que los participantes experimenten con escenarios financieros diversos y tomen decisiones financieras fundamentales.

Role-playing legal: Escenarios de role-playing en vivo donde los participantes asumen roles empresariales y se enfrentan a situaciones legales para comprender las implicaciones legales y fiscales.

Talleres interactivos de recursos humanos: Utilización de herramientas de colaboración para crear estrategias de gestión de equipos en tiempo real.

Contenidos

Fuentes de financiación propia
Financiación ajena a corto plazo
Planificación financiera
Presupuesto de tesorería
El plan financiero
Financiación de la nueva empresa

Módulo 4: Habilidades Emprendedoras - "Desarrollo de Habilidades en Entornos Virtuales Colaborativos"

Sesiones de resolución de problemas en vivo: Uso de pizarras colaborativas en línea para resolver problemas empresariales específicos con la participación activa de los estudiantes.

Sesiones de desarrollo de liderazgo: Talleres interactivos que incluyen encuestas en vivo, juegos de roles y actividades de grupo para fomentar habilidades de liderazgo y trabajo en equipo.

Herramientas de gestión del tiempo en línea: Uso de herramientas de gestión del tiempo y productividad en tiempo real, con ejercicios prácticos para maximizar la eficiencia.

Contenidos:

Adaptación al cambio
Aprende a potenciar tu tiempo

Resiliencia

Branding personal

Creatividad e innovación

Curiosidad constante

Módulo 5: Innovación y Adaptación - "Sesión de Innovación Colaborativa en Tiempo Real"

Sesión de lluvia de ideas en vivo: Uso de herramientas de lluvia de ideas en tiempo real para que los participantes generen ideas innovadoras en conjunto.

Tecnología y demostraciones en tiempo real: Demostraciones en vivo de tecnologías emergentes y su aplicación en negocios, con interacción directa de los participantes.

Sesiones de adaptación al cambio: Simulación de escenarios de cambio y herramientas interactivas para desarrollar estrategias de adaptación en tiempo real.

Contenidos

Qué es la creatividad

De dónde vienen las buenas ideas

La innovación como ventaja competitiva

La creatividad y los planes estratégicos

De la Creatividad a la Innovación

Esta adaptación integra tecnología interactiva, herramientas colaborativas en tiempo real y actividades prácticas que aprovechan las ventajas del entorno virtual para hacer que la experiencia de aprendizaje sea más inmersiva, participativa y aplicable a situaciones empresariales reales.

TUTORÍAS INDIVIDUALIZADAS (10h.):

Respecto a las tutorías individualizadas, se ofrecerán 10 horas para cada participante, para el desarrollo de un Plan de Empresa personalizado para cada alumno.

Tutorización y apoyo individual y adaptado a las necesidades del participante. Están vinculadas a las actividades de trabajo individual que los participantes realizarán, de modo que cada uno tendrá asignado un tutor que será siempre el mismo con el fin de dar coherencia y continuidad.

Las sesiones de tutoría se corresponden con las sesiones de formación grupal y son de apoyo al trabajo individual, de modo que se realizarán entre las sesiones de formación grupal.

Dependiendo de la necesidad de cada perfil se irá adaptando la tutoría enfocando más a módulos vistos orientados a creación de empresas u orientando más a mejora de empleabilidad y búsqueda de oportunidades laborales, en aquellos participantes con mayor potencial para inserción laboral en la formación grupal que deseen llevar a cabo la realización de su plan de negocio puedan materializarlo mediante la creación de su propia actividad empresarial.

Dentro de este bloque se dará un asesoramiento en economía verde.

El índice se basará, por tanto, según el perfil del participante en:

Desarrollo personalizado de un plan de negocio, realizando una video presentación de su idea de negocio.

Mejora de la empleabilidad, trabajando de manera individual en sus competencias y herramientas de búsqueda de trabajo, mejora de su CV y preparación para entrevistas de trabajo.

3ª Fase. Servicios de Mentorización. Estas sesiones se realizarán con aquellos participantes que finalicen los programas de formación y que vayan a formalizar su proyecto empresarial, por lo que se les ofrecerá 10 horas de MENTORIZACIÓN INDIVIDUAL, adaptándose a las circunstancias del participante. El objetivo será solucionar dudas que puedan surgir con las relaciones iniciales del proyecto, Bancos, Clientes, Proveedores, socios, etc. y se adaptarán al grado de ejecución del proyecto y al nivel formativo, con especial atención a los participantes con más baja cualificación.

Incluirá revisiones del plan de empresa, información de nuevos programas, trámites burocráticos de puesta en marcha del proyecto, acceso a ayudas públicas, etc.

Se realizarán Visitas a viveros de empresas, centros de negocios y coworking, donde los alumnos conozcan instalaciones donde se ubican empresas o emprendedores y comprueben de primera mano las actividades que se desarrollan en estos centros. Se programará una visita por curso a un centro de negocios, vivero de empresas o coworking. Con estas visitas se pretende que los asistentes conozcan casos de éxito y fomentar la transferencia de conocimientos y la generación de sinergias la duración estimada es de 2 horas. Esta actividad, por cuestiones logísticas podrá concentrarse, esto es, que todos los participantes acudan a una sola visita (o dos) si se entendiera más operativo.

Esta fase se desarrollará de forma transversal desde el inicio de cada programa formativo hasta un máximo de 1 mes tras la finalización de este.

SEGUIMIENTO

Tras 6 meses del fin del itinerario formativo, se realizará un sondeo, para medir los resultados de los indicadores a largo plazo fijados en las bases reguladoras.

RESULTADO

Los resultados que hay que obtener son que al menos 5 participantes ejecuten el plan de negocios.

Perfil del Docente: Requisitos:

Los siguientes requisitos se establecen con el fin de garantizar las capacidades profesionales de las personas que vayan a impartir la formación/orientación en cada acción formativa.

El cumplimiento de los criterios que se exponen a continuación lo deberán cumplir todas las personas que vayan a impartir la formación/ orientación. Deberán presentar de forma previa todos los documentos

necesarios que permitan acreditar la puntuación de los criterios de valoración (títulos académicos y certificados de experiencia profesional o docente), puesto que podrán ser solicitados en cualquier momento por la Fundación INCYDE.

Se considerará que una persona cumple con la solvencia necesaria para impartir la formación cuando obtenga una puntuación total igual o superior a 40 puntos.

A continuación, se detalla la distribución de la puntuación para cada criterio.

I. Formación básica	Puntuación	
Formación superior afín a la materia a impartir	15	<input type="checkbox"/>
Formación afín a la materia a impartir	10	<input type="checkbox"/>
Otra formación superior	5	<input type="checkbox"/>
Sin formación superior	0	<input type="checkbox"/>

I. Formación superior	Puntuación	
Master (MBA), doctorado o programas afines de larga duración	15	<input type="checkbox"/>
Programas afines de corta duración	10	<input type="checkbox"/>
Otros programas de especialización	5	<input type="checkbox"/>
Sin formación especializada	0	<input type="checkbox"/>

I. Experiencia profesional	Puntuación	
Más de 5 años de experiencia en puestos gerenciales de gran afinidad con la materia a impartir	20	<input type="checkbox"/>
Más de 5 años de experiencia en puestos gerenciales o afines con la materia a impartir	15	<input type="checkbox"/>
Entre 2 y 5 años de experiencia profesional en la materia a impartir	10	<input type="checkbox"/>
Menos de 2 años de experiencia profesional en la materia a impartir	5	<input type="checkbox"/>

I. Experiencia docente	Puntuación	
Más de 5 años de experiencia docente en temas afines a la materia y en instituciones de prestigio	10	<input type="checkbox"/>
Más de 5 años de experiencia docente en temas afines a la materia y en instituciones de tipo medio	8	<input type="checkbox"/>
Entre 2 y 5 años de experiencia docente en la materia a impartir	5	<input type="checkbox"/>
Menos de 2 años de experiencia docente en la materia a impartir	3	<input type="checkbox"/>

El licitador deberá adscribir al contrato, como mínimo:

- 1 Director de Proyecto: Docente con formación en habilidades empresariales, emprendimiento empresarial y experiencia en asesoramiento en emprendimiento.
- 1 Docente con formación en marketing digital y experiencia en asesoramiento en emprendimiento
- 1 Docente con formación en orientación laboral y experiencia en asesoramiento en emprendimiento.

3. INSUFICIENCIA DE MEDIOS

De acuerdo con lo establecido en la letra f) del apartado 4 del artículo 116 en concordancia con la letra a) del apartado 3 del artículo 63 de la LCSP y en relación con la necesidad de realizar la contratación del servicio que se requiere, se pone de manifiesto la insuficiencia de los medios personales y materiales de la Cámara para ejecutar por sí misma el Contrato, precisando de proveedores externos capacitados técnicamente al efecto.

4. PROPUESTA DE INICIO DE EXPEDIENTE:

Por lo expuesto, la Dirección del Departamento de Formación y Empleo de la Cámara propone la incoación del expediente de contratación del servicio referenciado.

● **Duración:** La duración del contrato será desde su formalización hasta el 31/12/2024, sin perjuicio, que en caso, que el organismo concedente de la subvención de la que es objeto este procedimiento de contratación ampliara el plazo de ejecución, esto conllevaría automáticamente a la ampliación del plazo de ejecución hasta la finalización de todas las actuaciones formativas.

● **Plazo de presentación de la oferta:** Las proposiciones, junto con la documentación preceptiva, se presentarán, en el plazo de 10 días naturales, a contar desde el día siguiente a la publicación de la licitación.

● **Valor estimado del contrato:** El Valor Estimado del Contrato se establece en 127.884,61 €.

CONCEPTO	VALOR ESTIMADO	IPSI	PRESUPUEST O MÁXIMO LICITACIÓN
10 píldoras on line de sensibilización y captación 2h cada una a 70€	1.346,15 €	53,85 €	1.400,00 €
Formación Online impartidas en directo,: dos Bloques -total horas 80 (6 cursos). docentes horas (80*6) =480h *70€	32.307,69 €	1.292,31 €	33.600,00 €
Tutorías individualizadas (6 ediciones) 100 participantes * 10 horas c/u) Total horas 1000*70€/hora	67.307,69 €	2.692,31 €	70.000,00 €
Mentoring. N.º participantes que terminan la formación? 40 x 10 horas c/u. Total Horas :400 horas *70€ /hora	26.923,08 €	1.076,92 €	28.000,00 €
TOTAL	127.884,61 €	5.115,39 €	133.000,00 €

● **Presupuesto máximo de licitación:** La licitación se establece en precios unitarios, siendo el

Presupuesto máximo estimado del contrato la cantidad de CIENTO TREINTA Y TRES MIL EUROS (133.000,00€), IPSI INCLUIDO, incluidas tutorías y sin cobro de bajas.

La empresa participante debe respetar en la formulación de su propuesta económica los siguientes límites:

Desglose y límite coste horas:

- Coste Hora Formación Presencial (25 horas): 100€
- Coste Hora Formación Presencial (80 horas): 100€
- Coste Hora Tutorías Individualizadas presencial (400 horas): 100€
- Coste Hora Tutorías Individualizadas on line (600 horas): 70€

Lugar de ejecución: Melilla

Procedimiento de adjudicación: El contrato se adjudicará mediante procedimiento ABIERTO según las Instrucciones de Contratación de la Cámara.

Publicidad: En el Perfil del Contratante de la Cámara.

Prórrogas: No están previstas prórrogas del Contrato.

Financiación o cofinanciación: 85% COFINANCIADO POR PROGRAMA FSE+ EMPLEO, EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y ECONOMÍA SOCIAL (ÉFESO) 2021-2027.

Revisión de precios: No.

Subcontratación: La actividad docente no se considera tarea crítica del Contrato por lo que el contratista podrá subcontratar la actividad docente en los términos del artículo 215 LCSP, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en el Documento de Requisitos para la contratación.

Modificación: No se prevén modificaciones.

Cesión del contrato: No.

Acreditación de solvencia con medios externos: No.

Garantía provisional: No.

Garantía definitiva: No

Justificación de la no división en lotes (Art. 99.3 LCSP). El objeto del contrato contempla una unidad funcional compuesta por las distintas prestaciones que lo componen, cuya división en unidades funcionales menores dificultaría enormemente la coordinación y ejecución de los trabajos incluyendo el riesgo de ineficiencias y la existencia de dependencias de unos lotes con otros, que pondrían en peligro la correcta ejecución de los trabajos y, por tanto, el cumplimiento de los objetivos marcados. Por estos motivos, no

procede la división del Contrato en lotes.

Criterios de adjudicación: Los establecidos en el cuadro resumen y documento de requisitos para la contratación.

Condiciones de solvencia económica, técnica o profesional: Las establecidas en el Documento de Requisitos para la contratación.

Clasificación del Contratista: No es preceptiva.

Responsable del Departamento de Formación
Alejandra Ventosa Hierro