PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN, POR PROCEDIMIENTO ABIERTO, DE LOS SERVICIOS NECESARIOS PARA LA ADQUISICIÓN, ANÁLISIS, IMPLEMENTACIÓN, PUESTA EN MARCHA Y MANTENIMIENTO DE UNA SOLUCIÓN DE GESTIÓN EMPRESARIAL PARA LA CÁMARA DE COMERCIO DE GIJÓN (Exp. 358/2025)

1. Objeto del Pliego:

El objeto del presente pliego de prescripciones técnicas es la contratación de los servicios necesarios para la adquisición, análisis, implementación, puesta en marcha y mantenimiento durante 2 años de una solución de gestión empresarial en modalidad SaaS (Software as a Service) para la Cámara de Comercio de Gijón.

2. Situación Actual:

La Cámara de Comercio está en proceso de transformación digital, lo cual implica una mejora integral en los procesos, aplicaciones y sistemas internos. Este enfoque tiene como objetivo optimizar la utilización de los recursos mediante la integración eficiente de la información y la adopción de mejores prácticas empresariales.

La Cámara tiene dos áreas de negocio: cameral y gestión del recinto ferial y palacio de congresos.

El mapa de aplicaciones principales se compone de:

- **In3 software** - Programa de contabilidad y gestión presupuestaria.
- **Velneo** - Contiene los siguientes módulos:
  - Facturación.
  - Presupuestos.
  - Compras.
  - Cobros.
  - Censo.
  - Registro.
- **A3 Nom** - Gestión RRHH. Procesos relacionados con la gestión administrativa de personal y la comunicación con los distintos organismos (Seguridad Social, Tesorería, SEPE, etc).
- **Microsoft 365 -** Aplicaciones de productividad (Teams, Word, Excel, PowerPoint, Outlook, OneDrive, SharePoint etc.)
- **Sesame** - Control horario y vacaciones.
- **Xpace** gestión integral de eventos, especialmente ferias y congresos. Está diseñada para cubrir todo el ciclo de vida del evento, desde la contratación de espacios hasta la facturación.

3. Valor Estimado del Contrato:

El valor estimado del contrato es de 120.095,04 euros (IVA no incluido)

4. Duración del Contrato:

El contrato tendrá una duración inicial desde la firma del presente contrato hasta el transcurso del plazo de dos años, a computar desde la firma del acta de recepción e instalación del software

suministrado.

5. Alcance del Contrato

Mediante la presente contratación se pretende el análisis, la implementación, puesta en marcha y mantenimiento de una herramienta ERP en **modalidad SaaS (Software as a Service) en cloud** en la Cámara de Comercio de Gijón, para la sustitución de las actuales herramientas de gestión financiera.

Será además alcance del proyecto el soporte y mantenimiento durante dos años, tras la puesta en marcha y validación por parte de la Cámara de la ejecución proyecto.

El proyecto **llave en mano** para la implantación de la herramienta comprenderá la entrega integral del sistema ERP, incluyendo el análisis, parametrización, desarrollo de personalizaciones, migración de datos, formación a usuarios, pruebas funcionales y puesta en producción. El sistema deberá cubrir la totalidad de los procesos empresariales e integrarse correctamente con los sistemas existentes. El proyecto no se considerará finalizado hasta que se haya obtenido la validación expresa y por escrito del cliente, una vez verificado que el sistema cumple con todos los requisitos funcionales y operativos acordados. La solución deberá estar completamente operativa y en producción a más tardar el **1 de enero de 2026.**

Dentro del alcance se considera incluida la **migración de datos desde el ERP actual**, siendo responsabilidad del adjudicatario gestionar todo el proceso, desde la creación de plantillas necesarias para la migración, el llenado de los datos correspondientes y su posterior carga en el nuevo sistema.

La nueva herramienta debe permitir **integraciones con otras aplicaciones**, deberá ser una integración online mediante APIs y/o servicios web, será responsabilidad del adjudicatario publicar los servicios web necesarios y comunicación bidireccional e integración con el resto de las aplicaciones.

El adjudicatario deberá garantizar la realización de un mínimo de cuatro (4) jornadas presenciales a lo largo del periodo de ejecución del contrato. Estas jornadas tendrán como objetivo facilitar la coordinación, el seguimiento de los trabajos, la formación o cualquier otra actividad que requiera la presencia física del equipo técnico. Las fechas, duración y ubicación de dichas jornadas se acordarán con la Cámara de Comercio con la debida antelación.

Arquitectura de la solución, los datos deberán almacenarse en Europa, en una infraestructura en alta disponibilidad con redundancia geográfica, en datacenters con energía, refrigeración y comunicaciones independientes. La solución debe estar certificada en ENS con categoría alta.

Acceso vía web desde cualquier dispositivo, **encriptación en tránsito y en reposo**: todos los datos se deben cifrar usando tecnologías avanzadas como AES-256.

Seguridad en el acceso a los datos, debe permitir configurar roles de usuarios para para poder controlar que acciones puede realizar cada usuario y departamento.

Se debe poder limitar el acceso a entidades mediante derechos de acceso, y delimitar los privilegios en cuanto a los registros, pudiendo definir si se puede crear, leer, escribir, eliminar, anexar, asignar y/o compartir.
Auditoría de cambios, almacenará la información de todos los cambios que se realizan en el sistema. Se debe poder monitorizar, al menos: el tiempo que un usuario ha accedido al sistema, a cierta información, si se han borrado registros y cualquier tipo de actualización del sistema.

Se debe garantizar la **evolución continua del producto**, los usuarios estarán siempre en la última versión de la solución con actualizaciones automáticas y trasparentes.

Deberá tener **integración nativa** con las herramientas de productividad de Microsoft, como es el caso de **Microsoft 365**.

Posibilidad de ampliar las funcionalidades de la solución con la plataforma de desarrollo low code de Microsoft: Power Apps.

Posibilidad de usar Power Automate para automatizar flujos de trabajo entre la aplicación de ERP y otras aplicaciones y servicios.

Automatización de procesos con los servicios de inteligencia artificial de Microsoft 365 Copilot.

La nueva solución debe permitir enviar los datos a Excel, Word y Outlook.

Deberá permitirá exportar los datos a Excel y modificar los datos directamente desde Excel y volver a publicarlos en el ERP sin abandonar Excel.

El contrato incluirá los siguientes servicios:

- Análisis de Requerimientos.
- Implementación.
- Servicios de Migración.
- Puesta en Marcha.
- Mantenimiento y Soporte.
- Infraestructura de sistemas.

6. Descripción de los Servicios

6.1 Análisis de Requerimientos

- **Reuniones Iniciales**: Realización de reuniones con los responsables de cada área para identificar y documentar los requerimientos específicos del negocio. Estas reuniones permitirán entender las necesidades y expectativas de cada departamento.
- **Documentación de Requerimientos**: Elaboración de un documento detallado que incluya todos los requerimientos funcionales y técnicos. Este documento servirá como guía para la implementación y asegurará que todas las necesidades del negocio sean cubiertas. Documento

de Requerimientos Funcionales, DRF, donde se describe la forma de implementar cada uno de los bloques funcionales: de forma estándar, por configuración, con personalizaciones.

- **Planificación del Proyecto**: Desarrollo de un plan de proyecto que incluya cronograma, recursos necesarios e hitos clave. Este plan debe ser aprobado por todas las partes interesadas antes de iniciar la implementación.

6.2 Implementación

- **Configuración del Sistema**: Configuración de la solución de gestión empresarial según los requerimientos documentados. Esto incluye la personalización de módulos y funcionalidades para adaptarse a las necesidades específicas del negocio.
- **Migración de Datos**: Migración de datos desde los sistemas actuales a la nueva solución. Este proceso debe ser cuidadosamente planificado y ejecutado para asegurar la integridad y precisión de los datos transferidos.
- **Desarrollo de Personalizaciones**: Desarrollo de personalizaciones específicas que no estén cubiertas por la funcionalidad estándar de la solución. Esto puede incluir la creación de nuevos módulos, informes personalizados y ajustes en la interfaz de usuario.
- **Integración con Otros Sistemas**: Integración de la solución con otros sistemas utilizados por la organización, software de gestión de espacios y nómina.

6.3 Puesta en Marcha

- **Pruebas de Usuario**: Realización de pruebas de usuario para asegurar que el sistema cumple con los requerimientos especificados. Estas pruebas deben incluir escenarios de uso real y ser realizadas por usuarios finales.
- **Formación**: Capacitación a los usuarios finales y al equipo de TI en el uso y administración de la solución. La formación debe ser práctica y adaptada a los diferentes niveles de conocimiento de los usuarios.
- **Documentación**: Entrega de manuales de usuario y documentación técnica. Esta documentación debe ser clara, completa y fácil de entender, y debe incluir guías paso a paso para las tareas más comunes.

6.4 Servicios de Migración

- **Creación de Plantillas**: Desarrollo de plantillas necesarias para la migración de datos. Estas plantillas deben ser diseñadas para facilitar la recolección y organización de datos de manera estructurada.
- **Llenado de Datos**: Llenado de datos en las plantillas de migración. Esto incluye la validación de datos para asegurar su precisión y consistencia.
- **Carga de Datos**: Gestión de la carga de datos en el nuevo sistema. Este proceso debe ser cuidadosamente monitorizado para asegurar que todos los datos se transfieran correctamente y sin pérdida de información.
- **Responsabilidad del Proceso**: El adjudicatario será responsable de gestionar todo el proceso de migración, asegurando la correcta transferencia de datos desde los sistemas actuales a la nueva solución

6.5 Mantenimiento y Soporte

- **Soporte Técnico**: Provisión de soporte técnico durante la vigencia del contrato para resolver incidencias y consultas. El soporte debe estar disponible en horarios adecuados y debe incluir diferentes canales de comunicación (teléfono, correo electrónico, chat).
- **Horarios y acuerdos de nivel de servicio (SLAs)**: El horario del soporte técnico será de 8x5. Durante el mes de agosto, con motivo de la celebración de la Feria Internacional de Muestras, será necesario garantizar soporte en horario ampliado de 08:00 a 22:00 horas, incluyendo sábados, domingos y festivos, exclusivamente durante los 16 días en los que tenga lugar la feria.
- El licitador deberá especificar un teléfono de contacto, un teléfono del técnico asignado al proyecto y la disponibilidad del mismo o de un recurso equivalente. Adicionalmente las incidencias deberán de estar documentadas y dadas de alta por cuenta del licitador en la herramienta de seguimiento y control que el licitador ponga a disposición de la Cámara.

Cada incidencia se clasificará en el momento de su apertura por el personal técnico de la Cámara en función el impacto que tenga sobre los sistemas. Así las incidencias pueden considerarse como Leves, si los sistemas corporativos no se ven afectados, Críticas, si la incidencia implica parada de servicios o impacta de alguna manera en los sistemas de la Cámara.

Tipo	Tiempo de respuesta	Tiempo de resolución
Crítica	2 horas	6 horas
Leve	8 horas	16 horas
Petición de servicio	8 horas	48 horas

Todas las desviaciones a la baja en el nivel de cumplimiento del servicio estarán asociadas a una compensación por parte del adjudicatario, no obstante, la Cámara de Comercio podrá considerar como justificado un desvío en alguno de los parámetros del nivel de servicio cuando concurran causas razonables acreditadas por el proveedor y reducirá de forma acorde la penalización aplicada.

Para establecer la compensación se definen dos niveles de incumplimiento:

Tipo	Desviación Leve	Desviación Grave
Tiempo de respuesta de incidencia Leve	Entre 4 y 6 horas	Más de 6 horas
Tiempo de resolución de incidencia Leve	Entre 2 y 4 horas	Más de 4 horas
Tiempo de respuesta de incidencia Crítica	Entre 2 y 4 horas	Más de 4 horas
Tiempo de resolución de incidencia Crítica	Entre 1 y 2 horas	Más de 2 horas

Las compensaciones por incumplimiento del servicio quedarán recogidas a continuación:

Incumplimiento	Penalización por incumplimiento leve	Penalización por incumplimiento grave
Tiempo de respuesta excedido	1% descuento en próxima factura	4% descuento en próxima

en incidencia Leve	Máximo 10% acumulable.	factura Máximo 20% acumulable.
Tiempo de resolución excedido en incidencia Leve	1% descuento en próxima factura Máximo 10% acumulable.	4% descuento en próxima factura Máximo 20% acumulable.
Tiempo de respuesta excedido en incidencia Crítica	2% descuento en próxima factura Máximo 10% acumulable.	10% descuento en próxima factura. Máximo 100% acumulable.
Tiempo de resolución excedido en incidencia Crítica	2% descuento en próxima factura Máximo 10% acumulable.	10% descuento en próxima factura. Máximo 100% acumulable.

Por otra parte, la reiteración de incumplimientos tanto leves como graves tendrán penalizaciones adicionales:

- En el caso de que se den más de 3 incumplimientos leves en el plazo de una semana, serán considerados a todos los efectos como un incumplimiento grave.
- En el caso de que se den más de 3 incumplimientos graves en el plazo de un mes, se compensará añadiendo un 10% de descuento en la próxima factura.

- **Actualizaciones y Mejoras**: Implementación de actualizaciones y mejoras continuas para asegurar el correcto funcionamiento del sistema. Esto incluye la instalación de parches de seguridad, mejoras de rendimiento y nuevas funcionalidades.
- **Monitoreo y Optimización**: Monitoreo continuo del rendimiento del sistema y optimización de procesos. Esto incluye la identificación y resolución de cuellos de botella, la mejora de la eficiencia operativa y la garantía de la disponibilidad del sistema.

6.6 Infraestructura de sistemas

Dentro del alcance estarán incluidos los servicios de implantación de la infraestructura de sistemas:

- Gestión administrativa, preparativos y seguimiento del proyecto
- Despliegue de entornos suscripción del ERP. Debe tener al menos: Entorno de Producción con 1 BBDD, y otros 3 entornos (Sandbox) para la configuración de los entornos de Test y Desarrollo.
- Configuración ventanas actualización y notificaciones.
- Mantenimientos de entornos.
- Redespliegue y copias de entornos.
- Documentación técnica básica para el mantenimiento de los sistemas.
- Soporte en el desarrollo durante la duración del proyecto.
- Proceso Onboarding (revisión licencias suscripción y configuración AAD Security Defaults).
- Alta usuario administrador del cliente con MFA activado.
- Alta de usuarios y formación al administrador del cliente en la gestión de usuarios y la asignación de licencias.
- Configuración de la integración con el correo electrónico.
- Configurar el envío directo de correo desde el ERP.

7. Funcionalidades de la Solución

La solución de gestión empresarial debe incluir al menos las siguientes módulos y funcionalidades.

Cualquier coste derivado del licenciamiento de la inclusión de estas, u otras funcionalidades propuestas, deberá correr a cargo del adjudicatario.

Contabilidad General
Dimensiones Analítica
Analítica de costes
Cuentas a cobrar
Cuentas a pagar
Presupuestos
Efectivo bancos
Activos Fijos
Ventas
Compras
Información de producto
Intercompany
CRM
Proyectos
Imputación de proyectos
Inventario
Almacenes
Ubicaciones
Gestión Avanzada de almacenes
RRHH
Solución Verifactu
Solución SII
Solución de factura electrónica que gestione el envío y recepción de facturas a través de las redes de facturación electrónica y en los formatos y protocolos comunes

8. Licencias necesarias

El adjudicatario deberá proporcionar todas las licencias necesarias para el correcto funcionamiento de la solución de gestión empresarial ofertada. Las licencias deben incluir, pero no limitarse a:

Licencias de Usuario:

- 4 unidades de licencias usuario completo: Para usuarios que necesitan acceso a toda a la funcionalidad del ERP.
- 8 unidades licencias usuario básico: Para usuarios que solo necesitan acceso a funcionalidades limitadas.

9. Plazos y Entregables

Inicio del Proyecto: El proyecto deberá iniciar en un plazo no mayor a 30 días desde la firma del contrato. El proveedor debe presentar un cronograma detallado con las fechas de inicio y finalización de cada fase del proyecto.

La solución deberá estar completamente operativa y en producción a más tardar el **1 de enero de 2026.**

En caso de incumplimiento de esta fecha, sin causa debidamente justificada y aceptada por el cliente, se aplicarán penalizaciones económicas por cada día natural de retraso sin perjuicio de otras acciones legales que pudieran derivarse por el incumplimiento de los plazos establecidos:

- **Penalización diaria**: Se aplicará una deducción del **1% del importe total del contrato** por cada día natural de retraso, hasta un máximo acumulado del **20%**.
- **Independencia de otras acciones:** La imposición de penalidades será independiente del resarcimiento de daños y perjuicios que puedan derivarse del incumplimiento.

Entregables: Los entregables incluirán el documento de requerimientos, plan de proyecto, configuraciones del sistema, datos migrados, personalizaciones desarrolladas, integraciones realizadas, resultados de pruebas de usuario, documentación de formación y manuales de usuario. Cada entregable debe ser revisado y aprobado por la Cámara de Comercio antes de proceder a la siguiente fase del proyecto.

10. Condiciones Generales

Confidencialidad: El proveedor deberá garantizar la confidencialidad de toda la información proporcionada por la organización. Esto incluye la firma de acuerdos de confidencialidad y la implementación de medidas de seguridad para proteger la información.

Propiedad Intelectual: Todos los desarrollos y personalizaciones realizadas serán propiedad de la organización. El proveedor debe ceder todos los derechos de propiedad intelectual a la organización.

Garantía: El proveedor deberá ofrecer una garantía mínima de 12 meses sobre los servicios prestados. Esto incluye la corrección de errores y la provisión de soporte técnico durante el período de garantía.

Este pliego de prescripciones técnicas servirá como base para la contratación de los servicios necesarios para la implementación de una solución de gestión empresarial en modalidad SaaS, asegurando que se cumplan todos los requerimientos del negocio y se garantice un soporte continuo y eficiente.

11. Coordinación y Dirección de Proyecto

Para asegurar el cumplimiento de los objetivos del proyecto y la planificación, se deben incluir los siguientes servicios:

- Dirección de proyecto.
- Coordinación funcional entre los diferentes consultores.
- Coordinación de programación entre los diferentes analistas y programadores.

12. Equipo de trabajo

La empresa adjudicataria identificará en su oferta a las personas que formarán parte de su equipo de trabajo para este proyecto, que estará formado al menos por:

- Un director de Proyecto, con experiencia acreditada de al menos 15 años.
- Al menos tres perfiles asignados al proyecto con más de 10 años de experiencia en análisis funcional, arquitectura de sistemas y arquitectura técnica.

Se podrá acreditar la experiencia técnica de los miembros del equipo de trabajo mediante declaración responsable de la empresa adjudicataria.

El equipo de trabajo estará compuesto por las mismas personas durante la duración del contrato, salvo las circunstancias excepcionales que así se determinen y que motiven la sustitución de alguno de sus componentes, estas sustituciones deberán ser por personal con idénticas certificaciones y experiencia.

La ejecución de los servicios no podrá ser subcontratada, deberá realizarse por personal de la empresa adjudicataria.

En todo caso, será responsabilidad del adjudicatario la adecuación del número de recursos en función de la fase de implantación y asunción del alcance según planificación pactada, para garantizar el éxito del despliegue de los servicios dentro del plazo máximo establecido.

Durante la fase de ejecución del servicio, el equipo asignado deberá hacerse cargo de:

- Dirección del proyecto, control, planificación y seguimiento del servicio
- Establecer el procedimiento de seguimiento y coordinación: reuniones de coordinación y seguimiento, seguimiento con Dirección del proyecto, elaboración y distribución de actas de reuniones.
- Seguimiento, evaluación, seguimiento y mejora continua del servicio.
- Establecer, juntamente con la cámara de comercio, el calendario detallado de actuaciones. Establecer los protocolos y formatos de comunicación con la cámara de comercio para el seguimiento del proyecto.
- Identificación de riesgos y propuestas correctivas, replanteos, etc.
- Elaboración y entrega de documentación
- Presentación de documentos de seguimiento de implantación, informes de identificación de riesgos y propuestas de mejora, memoria técnica detallada de la configuración

13. Criterios de Valoración:

Los criterios objetivos que servirán de base para la adjudicación del concurso serán los siguientes:

1. **Criterios Cuantificables Mediante la Aplicación de Cifras o Fórmulas: <u>Hasta 50 puntos.</u>**

   1.1. Oferta económica: hasta 35 puntos.

   Los puntos correspondientes a la valoración económica más ventajosa (la que presente un precio de licitación inferior al resto de las ofertas presentadas) se le otorgarán únicamente un total de 35 puntos, calculando la puntuación del resto de las ofertas de acuerdo con la siguiente fórmula:

   Pi = 35 * ((Pb-Po) / (Pb-Pm)) ^ (1/6)

   Siendo:

   Pi Puntuación de la oferta económica de la entidad licitadora i en puntos
   Pb Precio licitación
   Po importe de la oferta que se valora
   Pm importe de la oferta más baja

   La valoración económica de las ofertas se realizará considerando la duración máxima prevista del contrato e incluyendo el coste de todos los elementos propuestos que no supongan ejecución de acciones específicas de comunicación e incluyendo los gastos de viaje o desplazamiento del personal, etc.

   1.2. Ofertas Anormales o Desproporcionadas:

   Se considerará como ofertas anormales o desproporcionadas, las que resulten inferiores al presupuesto base de licitación en más de 15 unidades porcentuales.

   Cuando se identifique una proposición que pueda ser considerada desproporcionada o anormal por la Mesa de Contratación se dará audiencia al licitador que la haya presentado para que justifique la valoración de la oferta y precise las condiciones de la misma.

   A la vista de las alegaciones que se presenten por los licitadores, y previos los informes oportunos, el órgano de contratación podrá apreciar como susceptible de normal cumplimiento las respectivas proposiciones.

   Si el órgano de contratación, una vez tramitado el expediente recogido en el citado precepto, estimase que la oferta no puede ser cumplida, la excluirá de la clasificación.

   1.3. Disponibilidad del ERP (5 puntos)

   Se concederán 5 puntos si se oferta disponibilidad de ERP en cloud del 99,9% o superior.

   1.4. Jornadas presencial formación (5 puntos)

   Se concederá 1 punto por cada jornada presencial de formación en la sede de la Cámara de Comercio de Gijón, hasta un máximo de 5 puntos

1.5. Ampliación licencias vigencia del contrato (5 puntos)

Se concederá un punto por cada licencia adicional de usuario de la herramienta durante la vigencia del contrato, hasta un máximo de 5 puntos. Las licencias adicionales podrán ser para usuario básico o completo, a petición de la Cámara de Comercio según necesidades.

2. Criterios cuantificables mediante la aplicación de juicios de valor: <u>Hasta 50 puntos.</u>

2.1. Servicios propuestos (15 puntos)

Se tendrá en cuenta el detalle de la auditoría, implantación, migración, pruebas, etc.

2.2. Diseño de la propuesta (10 puntos)

Diseño de la solución

Integración con las herramientas actuales

2.3. Características técnicas de la solución (10 puntos)

Prestaciones y capacidades

2.4. Ampliaciones y nuevas funcionalidades (10 puntos)

Se tendrá en cuenta la capacidad del adjudicatario para generar nuevas funcionalidades/apps certificadas por el fabricante.

2.5. Soporte (5 puntos)

Se tendrá en cuenta el diseño del servicio de soporte, las herramientas propuestas, los servicios incluidos, etc.

2.6. Evaluación de los criterios subjetivos

Para la valoración subjetiva de cada uno de los apartados o criterios anteriores se realizará conforme a la siguiente puntuación:

- **No se especifica o se hace de forma muy sesgada: 0% de la puntuación.** Si el planteamiento es el genérico de la empresa, con un nivel de presentación esquemático en el que no se detallen, en relación con el objeto del contrato, los aspectos más relevantes del mismo.
- **Se especifica parcialmente: Hasta 30% de la puntuación.** Si el planteamiento presentado es el genérico de la empresa, con un nivel de presentación esquemático, pero se detalla de forma superficial, en relación con el objeto del contrato.
- **Se especifica de forma correcta: Hasta 60% de la puntuación.** Si el planteamiento presentado es el genérico de la empresa, con un nivel de presentación detallado y de cuya lectura y análisis se pueda desprender, en relación con el objeto del contrato, que su aplicación puede asegurar el nivel de calidad en la ejecución del contrato.
- **Se especifica de forma óptima: Hasta 100% de la puntuación.** Si el planteamiento presentado queda claramente insertado en el objeto del contrato. El planteamiento deberá tener un nivel de presentación detallado y de su lectura y análisis se podrá desprender que su aplicación asegura un nivel de calidad alto en la ejecución del contrato, aportando

importantes mejoras respecto de los actuales niveles de servicio, respondiendo a la situación actual y permitiendo su adaptación a la evolución tecnológica del mercado.

La oferta técnica no superará las 60 páginas, incluyendo índice y portada, en tipografía Arial o Times New Roman, tamaño 11-12 e interlineado 1,5.

18. Umbral Mínimo de Puntuación a Obtener en la Valoración Subjetiva:

Se determina que los licitadores deberán obtener en la valoración subjetiva un 60% de la puntuación otorgada para los criterios subjetivos de adjudicación para poder continuar en el proceso selectivo, es decir, un mínimo de 30 puntos.

Gijón, a 26 de agosto de 2025