

INFORME TÉCNICO DE EVALUACIÓN

INFORME DE LA COMISIÓN TÉCNICA SOBRE LAS OFERTAS TÉCNICAS PRESENTADAS POR LAS EMPRESAS LICITADORAS PARA LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE CREACIÓN, DINAMIZACIÓN, RELACIÓN, ATENCIÓN Y MANTENIMIENTO DEL CONTENIDO Y CONVERSACIÓN DIGITAL DE COMUNICACIÓN CON LOS CLIENTES Y DEPORTISTAS EN LOS CANALES DE REDES SOCIALES DE LAS INSTALACIONES DEPORTIVAS Y RESIDENCIA DE DEPORTISTAS, MEDIANTE PROCEDIMIENTO ABIERTO DE VALOR ESTIMADO INFERIOR O IGUAL A 100.000 EUROS NO SUJETO A REGULACIÓN ARMONIZADA. LICITACIÓN ELECTRÓNICA (SIREC).

Expediente: C101-10AA-0326-0016

1. EMPRESAS EVALUADAS.

Se han recibido las propuestas técnicas de las siguientes empresas:

Empresas
BAILA CADERA S.L
EDEN COMUNICACIÓN S.L
ELABS CONSULTING S.L
INNN 360
SOMOSOCIALMEDIA S.L

Se ha comprobado que:

- Las empresas licitadoras han presentado la documentación técnica correspondiente al contenido del Sobre B.
- Las ofertas presentadas se ajustan a lo requerido en el PPT por lo que pasan a ser evaluadas según los criterios de adjudicación.

2. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN POR APLICACIÓN DE UN JUICIO TÉCNICO DE VALOR:

El PCP establece que la adjudicación recaerá en la empresa licitadora que, en su conjunto, haga la proposición más ventajosa, teniendo en cuenta los criterios de adjudicación basados en un 56% de valor a la calidad mediante análisis con juicios de valor, y un 44% para criterios objetivos valorables mediante fórmulas relacionados con el precio.

En este documento se valorará la Propuesta Técnica con un máximo de 56 puntos. Se considerarán **APTAS O TÉCNICAMENTE ACEPTABLES** aquellas ofertas que alcancen **28 puntos** de los 56 puntos máximos posibles de la proposición técnica conforme a los siguientes criterios:

1. Propuesta técnica que recoja la estrategia de contenido y reposicionamiento de marca en redes sociales, alineada con los pilares definidos en el Plan Director. Arquitectura de canales digitales optimizada para cada instalación y su público objetivo. Plan de captación y retención de usuarios basado en estrategias de engagement y fidelización digital. Metodología de interacción en redes: contenido dinámico, retos, colaboraciones con influencers y deportistas relevantes. Integración de estrategias específicas para cada instalación deportiva, aprovechando sus fortalezas y oportunidades. **Hasta un máximo de 12 puntos.**
2. Propuesta de actividades de dinamización: establecer/desarrollar el diseño de actividades conforme a los insights del Plan Director, contemplando acciones específicas en redes sociales como Instagram, Facebook, Tiktok y X. **Hasta un máximo de 7 puntos.**
3. Propuesta de incremento de funcionalidades, en el Chatbot mediante whatsapp del asistente virtual NIKKI. **Hasta un máximo de 10 puntos.**

C/ Compañía, 40.
29008 – Málaga

FIRMADO POR		22/06/2026	
VERIFICACIÓN		PÁG. 1/7	



T: 951 299 300

4. Desarrollo de acciones viables y alineadas con las oportunidades digitales detectadas en el Plan Director, como el crecimiento en Tiktok, estrategia de engagement en Instagram. **Hasta un máximo de 5 puntos.**
5. Propuesta de planificación de acción e inversión en medios digitales para captación de leads y nuevos clientes tomando como referencias las Instalaciones Deportivas de La Cartuja y Ciudad Deportiva de Huelva. Así como la motivación y justificación. **Hasta un máximo de 10 puntos.**
6. Propuesta de equipo multidisciplinar que desarrollará y acompañará en el transcurso de la ejecución del contrato, valorándose la experiencia en la ejecución de la tipología del trabajo objeto del contrato en el ámbito deportivo B2C (sport digital media, eventos deportivos, instalaciones deportivas y cadena de gimnasios deportivos). **Hasta un máximo de 12 puntos.**

Todas las ofertas que alcancen los 28 puntos pasarán a la fase de valoración económica. Esta valoración será considerada en la suma de las puntuaciones obtenidas junto al resto de apartados.

3. PUNTUACIONES.

1. Propuesta técnica que recoja la estrategia de contenido y reposicionamiento de marca en redes sociales, alineada con los pilares definidos en el Plan Director. Arquitectura de canales digitales optimizada para cada instalación y su público objetivo. Plan de captación y retención de usuarios basado en estrategias de engagement y fidelización digital. Metodología de interacción en redes: contenido dinámico, retos, colaboraciones con influencers y deportistas relevantes. Integración de estrategias específicas para cada instalación deportiva, aprovechando sus fortalezas y oportunidades. **Hasta un máximo de 12 puntos.**

La empresa **BAILA CADERA S.L**, presenta una propuesta completamente ajustada a lo solicitado, acreditando el conocimiento del Plan Director y planteando una arquitectura de canales digitales diferenciada por instalación. La propuesta concreta perfiles, tonos, formatos y redes por centro, incluyendo canales consolidados y otros complementarios como Threads, Bluesky, Strava, YouTube, WhatsApp y Spotify. Desarrolla una estrategia de reposicionamiento coherente, con segmentación de públicos, líneas editoriales adaptadas y acciones de engagement, fidelización y prescripción vinculadas a las fortalezas reales de cada instalación. **Se le otorgan 12 puntos.**

La empresa **EDEN COMUNICACIÓN S.L**, presenta una propuesta ajustada en términos generales, con una visión adecuada de la necesidad de evolucionar desde una comunicación informativa hacia una estrategia más activa, visual y orientada a comunidad. Desarrolla acciones para TikTok, Instagram, captación y fidelización, aunque parte de la propuesta se formula con carácter amplio y no siempre profundiza en la arquitectura específica por instalación ni en la ejecución concreta de las colaboraciones y metodologías de interacción adaptadas a cada espacio deportivo. **Se le otorgan 8 puntos.**

La empresa **ELABS CONSULTING S.L**, presenta una propuesta ordenada y técnicamente correcta, articulada sobre una arquitectura común y una adaptación inicial por instalación. Identifica públicos, narrativa deportiva local, formatos y canales prioritarios, con un enfoque razonable de captación, fidelización y medición. No obstante, la propuesta se apoya en un modelo metodológico propio de carácter general y, aunque contiene adaptación por centros, no alcanza el grado de profundidad, personalización y conexión operativa con el Plan Director que presentan las ofertas mejor valoradas. **Se le otorgan 8 puntos.**

La empresa **INNN 360** presenta una propuesta solvente, amplia y bien estructurada, con planteamiento de ecosistema digital, segmentación por públicos y una estrategia de marca orientada al crecimiento B2C. La propuesta acredita capacidad técnica y visión de conjunto, con adaptación a las instalaciones y canales principales. Sin perjuicio de ello, en algunos apartados se aprecia una formulación extensa y más orientada a metodología general de agencia que a concreción ejecutiva inmediata por cada instalación, por lo que no alcanza la máxima valoración. **Se le otorgan 9 puntos.**

La empresa **SOMOSOCIALMEDIA S.L**, presenta una propuesta clara y con buena capacidad de ordenación estratégica, incorporando una arquitectura paraguas, sub-marcas por instalación, embudo de captación y líneas específicas por tipología de centro. Sin embargo, basa parte relevante de su enfoque en referencias al PDIEDA y no siempre al Plan Director de Reposicionamiento Digital específico de esta licitación, lo que reduce la adecuación directa al criterio. La adaptación por instalación es interesante, pero con menor evidencia de conocimiento operativo del ecosistema real existente. **Se le otorgan 7,5 puntos.**

FIRMADO POR		22/06/2026	
VERIFICACIÓN		PÁG. 2/7	



Empresas	Puntuación
BAILA CADERA S.L	12 Puntos
EDEN COMUNICACIÓN S.L	8 Puntos
ELABS CONSULTING S.L	8 Puntos
INNN 360	9 Puntos
SOMOSOCIALMEDIA S.L	7,5 Puntos

2. Propuesta de actividades de dinamización: establecer/desarrollar el diseño de actividades conforme a los insights del Plan Director, contemplando acciones específicas en redes sociales como Instagram, Facebook, Tiktok y X. **Hasta un máximo de 7 puntos.**

La empresa **BAILA CADERA S.L**, presenta una propuesta muy completa de actividades de dinamización, con acciones orgánicas y de paid media, colaboraciones con microinfluencers, gamificación, retos, sorteos, activaciones por fechas relevantes, eventos y acciones de comunidad. Las actividades se concretan por instalación, red social y objetivo, incorporando indicadores de impacto vinculados a aumento de abonados, coste de adquisición, visitas web, reservas, ventas cruzadas y participación. **Se le otorgan 7 puntos.**

La empresa **EDEN COMUNICACIÓN S.L**, presenta una propuesta estructurada y coherente, con actividades adaptadas a Instagram, Facebook, TikTok y X, encuestas, retos, hashtags, concursos, lives, contenido generado por usuarios y cobertura de eventos. La propuesta resulta válida y alineada con el objeto del contrato, aunque mantiene un enfoque relativamente genérico y no siempre traslada con suficiente precisión los insights del Plan Director a una programación diferenciada por instalación. **Se le otorgan 5 puntos.**

La empresa **ELABS CONSULTING S.L**, presenta una propuesta sólida, basada en el modelo D.I.N.A.M.O. IIDDD Andalucía, con retos mensuales, serie 'Conoce tu instalación', embajadores, agenda viva de actividades, open day digital, contenidos aspiracionales, Q&A deportivo, TikTok educativo, comunidad Strava, campañas estacionales y cobertura de eventos. La propuesta incorpora canales, objetivos y KPIs por actividad, si bien parte de las acciones se formulan como un sistema marco común pendiente de ajuste en la fase inicial del contrato. **Se le otorgan 6 puntos.**

La empresa **INNN 360**, presenta una propuesta amplia de dinamización y creación de comunidad, con acciones de contenido nativo, retos, participación, cobertura de eventos y adaptación a canales. La propuesta es técnicamente suficiente y muestra conocimiento de dinámicas digitales, si bien algunas actividades se describen de forma más conceptual que operativa y con menor concreción inmediata por instalación que las ofertas mejor puntuadas. **Se le otorgan 5,5 puntos.**

La empresa **SOMOSOCIALMEDIA S.L**, presenta acciones de dinamización vinculadas a retos coordinados de red, contenido UGC, embajadores, series editoriales y activaciones por instalación. La propuesta resulta interesante por su planteamiento de comunidad activa y rutina editorial, aunque se centra especialmente en Instagram y TikTok y dedica menor desarrollo específico a Facebook y X, así como a la traducción de los insights del Plan Director a acciones mensuales plenamente calendarizadas. **Se le otorgan 5 puntos.**

Empresas	Puntuación
BAILA CADERA S.L	7 Puntos
EDEN COMUNICACIÓN S.L	5 Puntos
ELABS CONSULTING S.L	6 Puntos
INNN 360	5,5 Puntos
SOMOSOCIALMEDIA S.L	5 Puntos

FIRMADO POR		22/06/2026	
VERIFICACIÓN		PÁG. 3/7	



3. Propuesta de incremento de funcionalidades, en el Chatbot mediante whatsapp del asistente virtual NIKKI. **Hasta un máximo de 10 puntos.**

La empresa **BAILA CADERA S.L**, presenta una propuesta plenamente ajustada a lo solicitado, partiendo del conocimiento del funcionamiento actual de Niki y planteando su evolución como canal de atención, conversión y fidelización. Desarrolla funcionalidades de consulta, recordatorios, segmentación, envío de enlaces, derivación a servicios, integración con contenidos y campañas, mejora del lenguaje conversacional y uso de WhatsApp como herramienta de comunicación útil para usuarios actuales y potenciales. **Se le otorgan 10 puntos.**

La empresa **EDEN COMUNICACIÓN S.L**, presenta una propuesta detallada para transformar NIKKI en un agente conversacional proactivo y transaccional, incorporando WhatsApp Business API, catálogo de servicios, flujos de respuesta, lógica basada en intención, integración como CRM, captación de datos y reducción de fricciones. La propuesta es técnicamente ambiciosa y bien orientada, aunque parte de sus planteamientos requieren una integración técnica cuya viabilidad operativa y alcance real quedan menos concretados respecto a los condicionantes actuales del servicio. **Se le otorgan 8 puntos.**

La empresa **ELABS CONSULTING S.L**, presenta una propuesta correcta de dinamización con NIKKI como asistente deportivo, incluyendo menú de actividades, recordatorios de inscripción, avisos, respuestas rápidas, captación de leads, encuestas, derivación a reservas o formularios y detección de dudas frecuentes. La propuesta vincula WhatsApp con Instagram, Facebook y campañas, aunque el desarrollo funcional es menos profundo que el de las ofertas que detallan arquitectura conversacional, integración técnica y evolución del asistente. **Se le otorgan 7 puntos.**

La empresa **INNN 360**, presenta una propuesta completa para el desarrollo del chatbot mediante WhatsApp, con funcionalidades orientadas a atención 24/7, gestión de consultas, automatizaciones, segmentación, derivación y mejora de la experiencia de usuario. Se aprecia solvencia técnica y conocimiento de herramientas digitales, aunque parte de la propuesta se plantea de forma amplia y no siempre concreta los límites de integración con los sistemas actuales de reservas y gestión de cada instalación. **Se le otorgan 8,5 puntos.**

La empresa **SOMOSOCIALMEDIA S.L**, presenta referencias a NIKKI como hub conversacional dentro del embudo de conversión, incorporando reservas, consulta de tarifas, altas de socios y campañas. Sin embargo, el desarrollo específico del incremento de funcionalidades del chatbot es limitado en comparación con el resto de licitadoras, con menor detalle sobre arquitectura de flujos, lenguaje natural, integración técnica, medición, mantenimiento y mejoras concretas de experiencia de usuario. **Se le otorgan 4 puntos.**

Empresas	Puntuación
BAILA CADERA S.L	10 Puntos
EDEN COMUNICACIÓN S.L	8 Puntos
ELABS CONSULTING S.L	7 Puntos
INNN 360	8,5 Puntos
SOMOSOCIALMEDIA S.L	4 Puntos

4. Desarrollo de acciones viables y alineadas con las oportunidades digitales detectadas en el Plan Director, como el crecimiento en Tiktok, estrategia de engagement en Instagram. **Hasta un máximo de 5 puntos.**

La empresa **BAILA CADERA S.L**. presenta una propuesta plenamente alineada con las oportunidades digitales detectadas, especialmente en crecimiento de TikTok, aprovechamiento de tendencias, contenidos nativos, reels, stories, colaborativos, prescriptores y escucha activa. La propuesta resulta viable, medible y conectada con aprendizajes previos, planteando un crecimiento orgánico y de pago coherente con cada instalación. **Se le otorgan 5 puntos.**

La empresa **EDEN COMUNICACIÓN S.L**. presenta una propuesta amplia para TikTok e Instagram, con vídeos en bucle, tours rápidos, series 'Conoce tu instalación', retos, personal técnico, mantenimiento, deportistas reales, eventos, entrevistas, tips y colaboraciones con microinfluencers. La propuesta es válida y contiene numerosas ideas ejecutables, aunque su nivel de priorización, calendarización y adaptación diferencial por instalación es menor que en las ofertas mejor valoradas. **Se le otorgan 4 puntos.**

FIRMADO POR		22/06/2026	
VERIFICACIÓN		PÁG. 4/7	



La empresa **ELABS CONSULTING S.L.** presenta acciones viables agrupadas en TikTok Growth Lab, Instagram Engagement System, contenidos de rendimiento y excelencia, social listening, captioning y microcontenidos. Incorpora formatos, nichos por instalación y KPI de seguimiento. La propuesta es sólida, aunque se formula como un paquete metodológico amplio y con menor singularidad creativa respecto a las oportunidades concretas del Plan Director. **Se le otorgan 4 puntos.**

La empresa **INNN 360**, presenta acciones coherentes para crecimiento en TikTok y mejora del engagement en Instagram, incluyendo contenidos nativos, estrategias de interacción, análisis de comportamiento B2C y optimización de formatos. La propuesta es técnicamente solvente, aunque en algunos puntos queda más apoyada en metodología general de crecimiento digital que en una selección estrictamente priorizada de oportunidades específicas por instalación. **Se le otorgan 4 puntos.**

La empresa **SOMOSOCIALMEDIA S.L.** presenta una propuesta interesante basada en nichos de crecimiento para TikTok, alto rendimiento, María Pérez, CEAR, tiro olímpico, golf público, entrenamientos de élite e Instagram como rutina diaria. El planteamiento es creativo y bien razonado, aunque mantiene ciertas referencias externas al Plan Director específico y no desarrolla con igual detalle la viabilidad económica y operativa de todas las acciones planteadas. **Se le otorgan 4**

puntos.

Empresas	Puntuación
BAILA CADERA S.L	5 Puntos
EDEN COMUNICACIÓN S.L	4 Puntos
ELABS CONSULTING S.L	4 Puntos
INNN 360	4 Puntos
SOMOSOCIALMEDIA S.L	4 Puntos

5. Propuesta de planificación de acción e inversión en medios digitales para captación de leads y nuevos clientes tomando como referencias las Instalaciones Deportivas de La Cartuja y Ciudad Deportiva de Huelva. Así como la motivación y justificación. **Hasta un máximo de 10 puntos.**

La empresa **BAILA CADERA S.L.** presenta una propuesta muy ajustada a lo solicitado, con planificación de inversión en medios digitales, campañas Meta y Google, segmentación por públicos, referencias específicas a La Cartuja y Ciudad Deportiva de Huelva, acciones de retargeting, medición de conversión y optimización del presupuesto. La propuesta se encuentra motivada y vinculada a experiencias previas, con KPIs claros y orientación a captación real de leads y nuevos clientes. **Se le otorgan 10 puntos.**

La empresa **EDEN COMUNICACIÓN S.L.** presenta un plan de medios con enfoque personalizado por instalación, uso de Meta, Google, X, TikTok, Spotify y Strava, campañas de alcance, tráfico, interacción y conversión, y referencias a La Cartuja y Huelva. La propuesta es correcta y completa en canales, pero la motivación económica, distribución presupuestaria y mecanismos de optimización del ROI quedan menos concretados que en las ofertas con mayor puntuación. **Se le otorgan 7,5 puntos.**

La empresa **ELABS CONSULTING S.L.** presenta una planificación detallada con embudo de captación, arquitecturas de campañas, distribución orientativa de inversión, campañas específicas para La Cartuja y Ciudad Deportiva de Huelva, Google/Meta/TikTok, landings, formularios y WhatsApp/NIKKI. La propuesta es sólida y medible, aunque parte de la distribución se plantea de forma orientativa y requiere ajuste operativo una vez iniciado el servicio. **Se le otorgan 8 puntos.**

La empresa **INNN 360** presenta una propuesta solvente de planificación de inversión en medios digitales, con estrategia de captación, segmentación, campañas multicanal, medición y orientación a conversión. Se aprecia experiencia en paid media y optimización de inversión. No obstante, la concreción específica sobre La Cartuja y Huelva y la motivación comparada de la inversión no alcanza el nivel de detalle de la propuesta mejor valorada. **Se le otorgan 8,5 puntos.**

La empresa **SOMOSOCIALMEDIA S.L.** presenta una planificación razonada para La Cartuja y Huelva, con enfoque de captación basado en mejora del sistema orgánico, SEO local, Google Business Profile, reseñas, campañas de prueba, retargeting y escalada selectiva de inversión. La propuesta está bien motivada y orientada a eficiencia, aunque la inversión en medios digitales se desarrolla con menor concreción presupuestaria y menor amplitud de mix de medios que otras licitadoras. **Se le otorgan 7,5 puntos.**

FIRMADO POR		22/06/2026	
VERIFICACIÓN		PÁG. 5/7	



Empresas	Puntuación
BAILA CADERA S.L	10 Puntos
EDEN COMUNICACIÓN S.L	7,5 Puntos
ELABS CONSULTING S.L	8 Puntos
INNN 360	8,5 Puntos
SOMOSOCIALMEDIA S.L	7,5 Puntos

6. Propuesta de equipo multidisciplinar que desarrollará y acompañará en el transcurso de la ejecución del contrato, valorándose la experiencia en la ejecución de la tipología del trabajo objeto del contrato en el ámbito deportivo B2C (sport digital media, eventos deportivos, instalaciones deportivas y cadena de gimnasios deportivos). **Hasta un máximo de 12 puntos.**

La empresa **BAILA CADERA S.L.** presenta un equipo multidisciplinar muy adecuado, con experiencia directa en la ejecución del contrato anterior, conocimiento de los flujos de trabajo de las instalaciones, capacidad de producción de contenidos, social media, diseño, estrategia, cobertura y atención digital. La experiencia específica acumulada en el ecosistema de las IIDD constituye una ventaja relevante para garantizar continuidad, agilidad y menor curva de aprendizaje, si bien la propuesta podría reforzar algo más la acreditación individualizada de dedicaciones y perfiles técnicos especializados. **Se le otorgan 11 puntos.**

La empresa **EDEN COMUNICACIÓN S.L.** presenta un equipo amplio y multidisciplinar, apoyado en Coonic, con perfiles de dirección, estrategia, comunicación, diseño, desarrollo web, producción audiovisual y redes sociales, así como trabajos realizados en el ámbito deportivo. La propuesta acredita capacidad profesional, aunque la experiencia específica en gestión continuada de instalaciones deportivas B2C y la dedicación concreta de cada perfil al contrato quedan menos precisadas que en las ofertas mejor valoradas. **Se le otorgan 8,5 puntos.**

La empresa **ELABS CONSULTING S.L.** presenta un equipo organizado por roles, perfiles senior, perfiles técnicos, productores de contenido, social media, desarrollo y soporte, con documentación justificativa y compromisos de adscripción. La propuesta es completa y equilibrada, incorpora organización, dedicaciones y tiempos de respuesta, aunque la experiencia específica acreditada en instalaciones deportivas B2C resulta menos intensa que la de las propuestas con mayor conocimiento directo del ámbito objeto del contrato. **Se le otorgan 9 puntos.**

La empresa **INNN 360**, presenta un equipo multidisciplinar muy sólido, con perfiles senior de account management, social media, community management, marketing digital, producción audiovisual, diseño, dirección creativa y estrategia, así como base operativa en Sevilla y Málaga. Aporta amplia experiencia en comunicación institucional, campañas digitales, contenidos y proyectos afines. La propuesta destaca por la cualificación y amplitud del equipo, si bien la experiencia específica en instalaciones deportivas B2C no es tan directa como la del proveedor actual. **Se le otorgan 11,5 puntos.**

La empresa **SOMOSOCIALMEDIA S.L.** presenta un equipo y experiencia vinculada a comunicación digital B2C, fitness, wellness, nutrición, lifestyle activo, clubes e instalaciones deportivas. Aporta trabajos relacionados con marca, sitios web y redes sociales, pero el desarrollo de perfiles, dedicaciones, estabilidad del equipo y acreditación específica en eventos e instalaciones deportivas públicas resulta más limitado que el de las ofertas mejor valoradas. **Se le otorgan 7 puntos.**

Empresas	Puntuación
BAILA CADERA S.L	11 Puntos
EDEN COMUNICACIÓN S.L	8,5 Puntos
ELABS CONSULTING S.L	9 Puntos
INNN 360	11,5 Puntos
SOMOSOCIALMEDIA S.L	7 Puntos

FIRMADO POR		22/06/2026	
VERIFICACIÓN		PÁG. 6/7	



4.

	APARTADOS						
Empresa	C1	C2	C3	C4	C5	C6	SUMATORIO
BAILA CADERA S.L	12	7	10	5	10	11	55
INN 360	9	5,5	8,5	4	8,5	11,5	47
ELABS CONSULTING S.L	8	6	7	4	8	9	42
EDEN COMUNICACIÓN S.L	8	5	8	4	7,5	8,5	41
SOMOSOCIALMEDIA S.L	7,5	5	4	4	7,5	7	35

CUANTIFICACIÓN DE LA VALORACIÓN FINAL

Vistas las puntuaciones obtenidas en la presente valoración técnica, las empresas licitadoras BAILA CADERA S.L, EDEN COMUNICACIÓN S.L, ELABS CONSULTING S.L, INN 360 y SOMOSOCIALMEDIA S.L obtienen los puntos necesarios para considerarse **APTAS O TÉCNICAMENTE ACEPTABLES**, superando el mínimo de **28 puntos** necesarios para pasar a la fase de valoración económica; a los efectos oportunos.

En Sevilla, a 10 de junio de 2026

Director Ciudad Deportiva Javier Imbroda

Directora Instalaciones Deportivas La Cartuja. Sevilla

Coordinadora Contenidos Digitales y RRSS

FIRMADO POR		22/06/2026	
VERIFICACIÓN		PÁG. 7/7	