



Cámara
de Comercio de España

Cámara
Granada

Anexo V

TICCámaras

Condiciones de Participación y Tipología y Justificación de Gastos elegibles Fase de Ayudas

Programa TICCámaras
Periodo 2014-2020



Contenido

1.	Condiciones de Participación en el Programa.....	3
2.	Requisitos Generales de los Servicios	4
3.	Facturación.....	8
4.	Justificación de Gastos	9
5.	Proyectos Tipo Susceptibles de ser Financiados en TICCámaras	11



1. Condiciones de Participación en el Programa

Además de todas aquellas reflejadas en las bases de la convocatoria de ayudas, la participación en el Programa TICCámaras conlleva las siguientes condiciones de participación:

Evaluación de Solicitudes

La evaluación de solicitudes de participación y admisión de empresas al Programa TICCámaras se realizará en el orden en el que hayan sido registradas en la Cámara.

Resolución de Solicitudes

La resolución de las solicitudes será comunicada a los beneficiarios por escrito a través de la Cámara de Comercio.

Admisión en las Distintas Fases

- En el caso de solicitar participar en la Fase I + Fase II, la admisión en cualquiera de estas fases se realizará siempre que exista presupuesto disponible y se cumplan las condiciones de la convocatoria, pudiendo darse el caso de admisión únicamente en Fase I.
- En el caso concreto de la Fase II del Programa, podrán ser beneficiarias aquellas empresas que hayan justificado documentalmente su participación previa en la Fase I del Programa en la presente convocatoria o dentro del año anterior a la misma, y que no hayan sido beneficiarias de Fase II.

También podrán optar a Fase II aquellas que acrediten haber participado en el último año en un Programa similar de Asesoramiento en la incorporación de las TIC en las pymes, de organismos de Promoción de las TIC de las Comunidades Autónomas, de organismos públicos regionales o locales o de Cámaras de Comercio, siempre que cumplan los requisitos indicados en la convocatoria.

En este caso, se deberá adjuntar copia de la convocatoria, así como copia del informe de asesoramiento TIC.

Si se estimase que el informe no cumple con los requisitos establecidos en la convocatoria para poder pasar directamente a Fase II, se valoraría la admisión de la empresa en Fase I + Fase II.



Contenidos mínimos de Diagnósticos similares aceptados

Las empresas podrán acogerse a la fase II del Programa TICCámaras si están participando en la fase I (de Diagnóstico Asistido de TIC) o si acreditan haber participado en el último año en un Programa similar de Asesoramiento en la incorporación de las TIC en las pymes, de organismos de Promoción de las TIC de las Comunidades Autónomas o de Cámaras de Comercio, que cumpla con los siguientes requisitos:

- Análisis del contexto de la empresa e identificación de áreas estratégicas donde las TIC pueden convertirse en oportunidades de mejora de la competitividad.
- Análisis del grado de aprovechamiento de las TIC que realiza actualmente la empresa, identificación de aspectos de mejora y recomendaciones asociadas.
- Priorización de procesos en los que deben ser incorporadas las TIC, en función de las necesidades y capacidad de absorción de la empresa de las posibles soluciones a incorporar (nivel de madurez digital o información suficiente para establecerlo).
- Propuesta de proyectos a abordar, con identificación de los beneficios para la empresa.

Además, los diagnósticos deberán cubrir las siguientes áreas:

- Uso general de las TIC
- Gestión de procesos internos
- Marketing y posicionamiento de marca
- Comercio electrónico

2. Requisitos Generales de los Servicios

2.1. Consideraciones generales

Las empresas podrán financiar con cargo al Programa gastos e inversiones asociados al desarrollo/ejecución de los proyectos de Implantación hasta un importe máximo de 7.000 euros, IVA no incluido (aunque la empresa pueda abordar implantaciones de mayor cuantía), durante un periodo máximo de 6 meses desde la fecha de firma del Plan de Implantación-documento de participación en Fase II. Este periodo podrá ampliarse en casos excepcionales siempre que se autoricen desde la Unidad de Gestión del Programa.



Desde el Programa TICCámaras se subvencionarán los gastos asociados a la prestación del servicio de implantación por parte de los proveedores seleccionados, según el Plan Personalizado de Implantación definido, así como otros gastos e inversiones que, en su caso, sean necesarios para su puesta en marcha y que se encuentren dentro de la relación de gastos elegibles de TICCámaras, financiándose los costes de los servicios prestados por dichos proveedores de implantación (según las condiciones y alcances definidos).

A continuación, se relacionan las consideraciones generales a tener en cuenta por las empresas:

- Dentro del Programa se contemplarán exclusivamente las acciones destinadas a la incorporación de las TIC y de la economía digital en la empresa.
- Sólo se considerarán los gastos facturados por terceros, quienes no podrán estar vinculados a la empresa beneficiaria de la ayuda.
- Están excluidos los costes internos de la empresa, así como cualquier otro producto y/o servicio realizado internamente por personal de la empresa, representantes legales, apoderados, etc....
- No se subvencionará en ningún caso la prestación de servicios por parte de las instituciones involucradas en el Programa.
- La empresa ha de tener en cuenta que deberá estar al corriente en sus obligaciones tributarias y de Seguridad Social.

Todos los proyectos de implantación recogidos en la convocatoria TICCámaras, deberán cumplir con los requisitos que se describen a continuación:

2.2. Componentes de los servicios (gastos e inversiones financiables)

Los servicios requeridos, en función de la naturaleza de los proyectos tipo que engloban, podrán incluir los siguientes tipos de componentes:

- **Implantación de aplicaciones informáticas específicas** y necesarias para el desarrollo de algún área de actividad que formen parte de las recomendaciones emitidas durante el diagnóstico o que sean autorizadas desde la Unidad de Gestión del Programa de la Cámara de España.
- **Derechos de uso de soluciones en la nube** (salvo casos expresamente autorizados por la Unidad de Gestión del Programa de la Cámara de España), incluyéndose tanto el alta en el



servicio como la adquisición de licencias de uso, durante un plazo de vigencia máximo de 12 meses a contar desde la fecha de la firma del contrato con las empresas beneficiarias.

- **Hardware específico** que sea estrictamente necesario para la utilización de la solución implantada, excluyendo, de forma general, servidores y ordenadores. Excepcionalmente, para aquellos beneficiarios con nivel de madurez “incipiente” (como resultado global del Diagnóstico Asistido de TIC (DAT)), se considerará como elemento subvencionable un único ordenador portátil, siempre que el proyecto tipo recomendado así lo incluya entre sus gastos elegibles y que la empresa no disponga de ordenador (en casos excepcionales, y previa autorización de la Unidad de Gestión, se considerará subvencionable un ordenador de sobremesa).

Para la obtención del portátil, en caso de cumplir los requisitos, existen dos opciones:

- Que lo facilite el proveedor para el proyecto tipo correspondiente. En este caso deberá estar presupuestado en la oferta de servicios para dicho proyecto tipo y beneficiario.
- Que lo obtenga directamente el beneficiario.

En los casos en que sea financiable un ordenador portátil, la cuantía máxima subvencionable para este equipo será de 1.000 €, independientemente de si el portátil seleccionado tiene un precio mayor.

En los casos en los que las soluciones requieran *tablets* para su operación, la cuantía máxima subvencionable por cada unidad será de 300 €, independientemente de si las *tablets* seleccionadas tienen un precio mayor.

- **Servicio de consultoría** para analizar las necesidades de la empresa, funcionalidades requeridas, e integración con otros sistemas de información. Servicio de consultoría para la optimización de la inversión. Consultoría para analizar las fuentes de información de la empresa, determinar los indicadores a medir y diseñar los informes a implementar. Consultoría para la elaboración del plan de marketing online y posterior seguimiento y análisis y monitorización de campañas. Servicios de consultoría para análisis de las características de la empresa, definición de las necesidades de monitorización y elaboración de plan de vigilancia. Consultoría de análisis del tipo de solución que se adapta más a las necesidades de la empresa, y diseño de la misma.
- **Servicios para la puesta en marcha** y/o parametrización inicial del hardware y software, así como elaboración y desarrollo de los elementos necesarios propios de la solución.
- **Capacitación** a impartir en la empresa beneficiaria para el correcto uso de las soluciones implantadas.



- **Solución de conectividad en banda ancha**, en cualquiera de sus modalidades, cuando sea estrictamente necesaria para el acceso a las soluciones SaaS implantadas y siempre que el beneficiario no disponga ya de dicha solución de conectividad en banda ancha o de una solución similar. Es decir, el gasto debe corresponderse con un alta nueva, y así debe justificarse, y no el pago de un servicio ya contratado.

En este caso, la elegibilidad de este gasto será de un máximo de 12 meses desde la fecha de la firma del contrato de conectividad por las empresas beneficiarias.

Para el caso de la conectividad también hay dos alternativas:

- Que lo presupueste y proporcione el proveedor, haciendo de intermediario. No es obligatorio para el proveedor.
- Que lo obtenga directamente el beneficiario.

Cualquier otro tipo de actuación TIC, para la mejora de la productividad y competitividad, no relacionada en el presente documento, **podría ser susceptible de ser elegible y por tanto de percibir ayuda, previa autorización de la Unidad de Gestión del Programa de la CCE.**

Las soluciones tecnológicas deberán cumplir los requisitos legales requeridos en materia de protección de datos personales y/o en otras materias, comprometiéndose el proveedor a no prescribir soluciones SaaS que no cumplan con la normativa vigente.

Las soluciones tecnológicas financiadas a través del Programa TICCámaras deberán incorporar en una zona visible los logotipos de las entidades financiadoras del Programa (Unión Europea, Entidad financiadora Local y Cámara tutelante), conservando las dimensiones originales. Se deberá hacer referencia al Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y a su lema: “Una manera de hacer Europa”. Del mismo modo, el hardware financiado deberá llevar un identificador (pegatina o similar) que recoja los logotipos de las entidades financiadoras del Programa.

2.3. Otros requisitos

Las empresas beneficiarias, en la medida en que deben respetar en las contrataciones que realicen los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación, deberán solicitar como mínimo tres ofertas de diferentes proveedores cuando el importe de gasto subvencionable sea superior a 18.000 euros (de conformidad con lo previsto en el artículo 31 de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones). En este sentido,



deberían (i) documentarse las solicitudes de tres ofertas de proveedores diferentes; (ii) conservarse los presupuestos recibidos; (iii) justificarse convenientemente las elecciones realizadas.

3. Facturación

A efectos de la justificación del gasto/inversión realizado por la empresa, la regla general es que sólo se admitirán facturas de proveedores (para un mismo proyecto pueden existir varios proveedores), por lo que estos deberán hacer la labor de intermediación con los proveedores finales de las soluciones SaaS.

En los casos de la puesta a disposición de un ordenador portátil (en casos excepcionales, y previa autorización de la Unidad de Gestión, se considerará subvencionable un ordenador de sobremesa) o del servicio de conectividad a internet, se seguirán los requisitos indicados en el apartado 2.2 Componentes de los servicios (gastos e inversiones financiables), es decir, que los proveedores podrán hacer de intermediarios o no.

En las facturas emitidas a la empresa beneficiaria deberán hacerse constar los siguientes conceptos, de forma desglosada:

- Costes del hardware implantado, en su caso, con detalle del mismo.
- Costes del ordenador portátil, con detalle del mismo, en los casos en los que se haya aportado como parte de la implantación de fase II, siempre cumpliendo las instrucciones del apartado 2.2 Componentes de los servicios (gastos e inversiones financiables)
- Costes de alta, parametrización y migración inicial de las soluciones SaaS.
- Costes asociados a la licencia de uso de las soluciones SaaS, indicando el periodo máximo de 12 meses al que corresponde el mismo (no podrá extenderse más allá de 12 meses a partir de la firma del contrato).
- Costes de los servicios de conectividad de banda ancha en los casos en los que se haya aportado como parte de la implantación de fase II, siempre cumpliendo las instrucciones del apartado 2.2 Componentes de los servicios (gastos e inversiones financiables)

A la finalización del proyecto, el proveedor deberá seguir proporcionando el servicio a la empresa beneficiaria (como intermediador) o, en su caso, traspasar el servicio a la empresa beneficiaria, quien será en todo caso la titular del mismo.



Todas las inversiones deben iniciarse con posterioridad a la presentación de la solicitud de participación en el Proyecto/Firma del PPI, y estar efectivamente realizadas y pagadas dentro del periodo de vigencia establecido.

En todas las facturas relativas a gastos a cofinanciar por TICCámaras, será conveniente indicar que los servicios han sido prestados en el seno del Programa TICCámaras.

4. Justificación de Gastos

Para la justificación de los gastos realizados, aparte de otra documentación que le pueda ser requerida, la empresa deberá presentar a la Cámara de Comercio:

1. Facturas del Proveedor

A efectos de la justificación del gasto/inversión realizado por la empresa, la regla general es que sólo se admitirán facturas de proveedores, por lo que estos deberán hacer la labor de intermediación con los proveedores finales de las soluciones SaaS.

Para que una factura se considere cumplimentada debe contener:

- Fecha de la factura.
- Número de la factura.
- Razón social y NIF del emisor y de la entidad beneficiaria.
- Descripción del gasto incurrido en la factura.
- Importe unitario por artículo.
- Detalle del IVA o del IRPF en su caso, etc.

2. Documentos de pago efectivo de las facturas del Proveedor

La justificación de los pagos realizados se realizará mediante documento bancario, no siendo admitidos los pagos realizados en efectivo.

Formas de pago aceptadas:

- a) Pagos realizados mediante transferencia: copia de la orden de transferencia, así como de extracto bancario donde se pueda comprobar claramente el descuento de la orden de transferencia aportada. No son elegibles las comisiones bancarias por este concepto.



- b) Pagos realizados mediante cheque bancario: copia del cheque bancario y copia del extracto bancario donde se pueda verificar el correspondiente cargo en la cuenta bancaria de la entidad beneficiaria.
- c) Pagos realizados mediante pagaré: copia del pagaré y copia de extracto bancario donde se pueda verificar el correspondiente cargo en la cuenta bancaria de la entidad beneficiaria. No es prueba suficiente de pago efectivo el posible descuento del pagaré que el proveedor haya podido realizar en una entidad bancaria, es decir, el pago efectivo no quedará acreditado hasta que se aporte el cargo del importe en la cuenta de la entidad beneficiaria.
- d) Pagos realizados mediante tarjeta de titularidad de la entidad beneficiaria: copia tanto del recibo mensual de la tarjeta como del extracto bancario donde se pueda verificar el descuento de dicho extracto.
- e) Pagos realizados mediante confirming: contrato del cliente (beneficiario) con la entidad financiera, pago del cliente (beneficiario) a la entidad financiera, pago de la entidad financiera al proveedor.
- f) Pagos realizados mediante factoring: contrato entre proveedor (acreedor) y la empresa de factoring, justificante de ingreso en la cuenta del acreedor, del importe acordado en el contrato anterior, notificación de cesión de la deuda al deudor (empresa beneficiaria), justificante de pago del beneficiario a la entidad financiera del importe de la cesión.
- g) Pagos en efectivo: no se admitirán pagos en efectivo ni los no justificados mediante los documentos señalados en los apartados anteriores.

3. Extracto bancario

Extractos bancarios acreditativos de los pagos donde figure el cargo en cuenta de los mismos.

La copia de los extractos bancarios acreditativos de los pagos son requisito imprescindible, si bien aquellas empresas que utilicen banca electrónica podrán presentar en sustitución la documentación que en este sentido dispongan.

4. Evidencia del gasto

Capturas de pantalla, fotografías, informes y demás elementos que proporcionen una evidencia válida del gasto realizado. La Cámara de Comercio informará, para cada proyecto implantado, cuáles son las evidencias que es necesario presentar.



Impuestos indirectos. Todos los impuestos indirectos (IVA, IGIC e impuestos de naturaleza similar) que tengan la condición legal de recuperables, no se considerarán subvencionables, con independencia de que no se recuperen “de facto”.

Las **contribuciones en especie** no serán en ningún caso, subvencionables.

5. Proyectos Tipo Susceptibles de ser Financiados en TICCámaras

A continuación, se presenta el listado de proyectos tipo subvencionables en el programa TICCámaras.

La empresa puede estar interesada, en función de su estrategia y objetivos de negocio, en implantar algún tipo de proyecto no contemplado en el catálogo de proyectos tipo existente. Estos **proyectos fuera de catálogo serán elegibles y por tanto percibirán ayuda, previa autorización de la Unidad de Gestión del Programa de la Cámara de España**, que evaluará la contribución del proyecto TIC a la mejora de la productividad y competitividad de la empresa beneficiaria.

COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD

1. Soluciones de gestión de cobros y pagos
2. Soluciones de contabilidad
3. Gestión de clientes (CRM)
4. Gestión integral (ERP)
5. Herramientas colaborativas
6. Soluciones de gestión específica de actividad hotelera
7. Soluciones de TPV para comercio
8. Soluciones de TPV para hostelería
9. Prestación de servicios a través de dispositivos táctiles
10. Sistemas de fidelización
11. Señalética digital en espacios físicos
12. Sistema de gestión logística y/o flotas
13. Solución de gestión de la trazabilidad
14. Gestión de Existencias y pedidos de almacén
15. Soluciones IoT para control y monitorización de procesos empresariales
16. Solución de captura y consulta de datos de campo
17. Sistema de prototipo rápido, basado en una herramienta de diseño asistido y apoyado en elementos hardware de impresión 3D



18. Soluciones de Realidad Virtual para el diseño de producto
19. Solución para poner en marcha un plan de vigilancia e inteligencia competitiva adaptado a las necesidades de la empresa
20. Solución de business analytics que permita analizar de forma visual, en cuadros de mando personalizados, la información de la empresa
21. Solución para poner en marcha un sistema de centralita virtual basado en VoIP
22. Solución para poner en marcha una red WiFi para clientes
23. Solución Revenue Management
24. Soluciones Menú Engineering
25. Solución Channel Manager

COMERCIO ELECTRÓNICO

26. Soluciones de comercio electrónico
27. Incorporación a plataformas de comercio electrónico de terceros
28. Soluciones avanzadas para comercio electrónico

MARKETING DIGITAL

29. Incorporación de establecimientos y servicios turísticos en las principales centrales de reservas
30. Desarrollo de material promocional audiovisual para uso en Internet
31. Presencia web a través de página propia
32. Analítica web
33. Dinamización de redes sociales
34. Servicio de promoción online mediante sistema de pago (SEM)
35. Soluciones de e-mail marketing
36. Sistemas de monitorización y gestión de la reputación digital
37. Elaboración de catálogos digitales
38. Desarrollo de aplicaciones móviles
39. Solución para implantar un sistema WiFi tracking
40. Solución para realizar acciones de marketing basadas en dispositivos móviles
41. Soluciones IoT para control y optimización de puntos de venta