



Anexo IV de la Convocatoria

Turística **Competitividad**
SOLUCIONES impacto Covid-19

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

Programa de Competitividad Turística

Periodo 2014-2020

Convocatoria 2020



Contenido

1.	Condiciones de Participación en el Programa.....	3
2.	Requisitos Generales de los Servicios.....	5
3.	Facturación.....	9
4.	Justificación de Gastos.....	10
5.	Proyectos Tipo Susceptibles de ser Financiados en el Programa.....	13



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 de Competitividad Turística conlleva las siguientes condiciones de participación:

Evaluación de Solicitudes

La evaluación de solicitudes de participación y admisión de empresas al Programa se realizará en el orden establecido según el mecanismo indicado en la convocatoria.

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 para la mejora de la competitividad de las pymes, de organismos de Promoción del Sector Turístico 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.

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

- Análisis del contexto de la empresa e identificación de áreas estratégicas para la mejora de la competitividad.
- Análisis del grado de innovación y 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 aplicada la innovación e 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.



2. Requisitos Generales de los Servicios

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).

Desde el Programa de Competitividad Turística 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 del Programa, 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 mejora de la competitividad de las empresas del sector turístico.
- 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.
- Los impuestos indirectos (IVA, IGIC e impuestos de naturaleza similar) no se considerarán subvencionables en ningún caso.

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. Para poder considerar como elegible el gasto de los 12 meses, la empresa deberá abonar la cantidad correspondiente por adelantado.
- **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), 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 poder considerar como elegible el gasto de los 12 meses, la empresa deberá abonar la cantidad correspondiente por adelantado.

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.

Aquellos proyectos que suponen un trabajo mensual durante un periodo determinado, como por ejemplo campañas de marketing digital, deberá haberse ejecutado en su totalidad y pagado antes de la fecha límite establecida.

Cualquier otro tipo de actuación para la mejora de la competitividad no incluida de manera expresa en el presente documento **podría ser susceptible de ser elegible y por tanto de percibir ayuda, previa autorización de la Unidad de Gestión 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 de Competitividad Turística 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 supere las cuantías establecidas en la Ley de Contratos del Sector Público para el contrato menor (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 realizados 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.

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.

Todos los gastos/inversiones deberán iniciarse con posterioridad a la admisión en la Fase II del programa (firma del acuerdo de participación en Fase II), debiendo contar siempre con el visto bueno de la Cámara de Comercio, que supervisará el ajuste de los importes asociados a precios considerados de mercado.



Excepcionalmente, los gastos/inversiones incluidos en el punto 39. “Introducción de mejoras en materia de seguridad sanitaria COVID-19 del apartado 5. “Proyectos Tipo Susceptibles de ser Financiados en el Programa” del presente documento, podrán iniciarse desde la firma del Convenio DECA con la empresa, siempre y cuando cuente con el visto bueno, supervisión y asesoramiento del técnico cameral.

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

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 **en el plazo máximo de 2 meses** desde la finalización de su convenio con la Cámara, la siguiente documentación:

1. Facturas del Proveedor

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. Los impuestos indirectos (IVA, IGIC e impuestos de naturaleza similar) no se considerarán subvencionables en ningún caso.

Igualmente, tampoco serán subvencionables las **contribuciones en especie**



5. **Proyectos Tipo Susceptibles de ser Financiados en el Programa**

A continuación, se presenta el listado de proyectos tipo subvencionables en el programa de Competitividad Turística. 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 a la mejora de la competitividad de la empresa beneficiaria.

1. Soluciones de contabilidad	21. Reputación Online. Sistemas de monitorización y gestión
2. CRM (gestión de clientes)	22. Catálogos digitales
3. Soluciones de gestión empresarial (ERP)	23. Servicios a través de dispositivos táctiles
4. Soluciones de Gestión hotelera	24. Desarrollo de apps móviles
5. Incorporación en centrales de reserva	25. Wifi tracking
6. Channel Manager	26. Mobile marketing
7. Revenue Management	27. Soluciones IoT para control de punto de venta y marketing asociado
8. TPV para hostelería	28. Soluciones de comercio electrónico
9. Menú Engineering	29. Diseño y desarrollo de un nuevo producto/servicio
10. Sistemas de vigilancia e inteligencia competitiva	30. Estudio sobre mejoras en producto/servicio
11. Business Analytics	31. Estudio/benchmarking sobre comportamiento del consumidor y detección de necesidades de los mercados sobre producto/servicio



12. Comunicaciones. Red wifi para clientes	32. Incremento de la sostenibilidad ambiental
13. Sistemas de fidelización	33. Estudio/benchmarking sobre comportamiento del consumidor y detección de necesidades de los mercados sobre comercialización
14. Señalética digital	34. Planes estratégicos para comercialización
15. Material digital promocional.	35. Planificación estratégica
16. Presencia web, a través de página propia	36. Consultoría en organización y RRHH
17. Análítica web	37. Actuaciones de implantación de mejoras en los procesos operativos y productivos que permitan incrementar la sostenibilidad ambiental.
18. Dinamización en redes sociales	38. Actuaciones de implantación de mejoras en los procesos operativos y productivos que permitan incrementar la sostenibilidad ambiental.
19. Promoción online mediante sistemas de pago	39. Introducción de mejoras en materia de seguridad sanitaria COVID-19
20. Soluciones de e-mail marketing	